

# LA CONSTRUCTION SOCIALE DU RAPPORT CRÉANCIER À DÉBITEUR DANS LA MICROFINANCE

**Jean-Yves MOISSERON**  
**Hind MALANAÏNE**

Ce chapitre entend éclairer le rôle tout à fait spécifique des agents de crédit dans la microfinance mise en place dans les pays en développement et notamment en zone rurale. Ils doivent en effet construire socialement un rapport créancier à débiteur spécifique – celui de la microfinance – et qui est souvent sensiblement différent des formes locales, habituelles d’endettement que nous désignerons ici sous le vocable imparfait de « traditionnelles ». En raison même de son rôle décisif dans la mise en œuvre de la microfinance dans les pays en développement, la figure de l’agent de crédit commence à faire l’objet d’une littérature croissante (Labie *et al.*, 2009, Dixon *et al.*, 2007, Aubert *et al.*, 2009). Comme exemple de « courtiers du développement » (Bierschenk *et al.*, 2000), ils doivent remplir des fonctions qui conditionnent le succès ou l’échec de la microfinance et donc mobiliser des compétences très spécifiques. Ils ne ressemblent pas aux agents de crédit des banques dans les pays développés du Nord. Ils doivent aller sur le terrain et sortir de leur bureau pour aller démarcher une clientèle plus lointaine. Ce sont des banquiers aux pieds nus (Servet, 2006). Tandis que leurs collègues sédentaires dans les banques font de l’argent, ils ont l’impression d’aider les plus pauvres. L’attitude des agents de crédit est parfois analysée en termes de déviance par rapport aux règles mises en place de façon centralisée par les agences de microfinance même si c’est précisément les déviances qui permettent à ces agences de résoudre les contradictions entre leurs objectifs de rentabilité et leur mission sociale (Canales, 2012).

Mais de manière plus fondamentale, ils doivent jouer un rôle d’interface entre deux mondes afin de dépasser les réticences qui peuvent parfois

s'exprimer contre la diffusion du microcrédit<sup>1</sup>. C'est à ce rôle d'intermédiaire ou de médiateur que nous allons nous intéresser ici car il apparaît décisif.

Après avoir précisé le cadre théorique et les préoccupations qui sont les nôtres, nous tenterons de clarifier le rôle des agents de crédit. Comme tous les agents économiques, les agents de crédit doivent articuler différents ordres de réalités et de valeurs dans leurs activités quotidiennes<sup>2</sup> (Guérin *et al.*, 2011). Il apparaît clairement dans nos enquêtes que le rôle de l'agent de crédit est tout à fait essentiel et explique une grande hétérogénéité observée dans les succès ou les échecs obtenus dans la distribution de microcrédits ainsi que dans la qualité des portefeuilles. Quand elle opère dans des zones rurales périphériques, la microfinance doit jouer à l'interface de deux « mondes » ou deux ordres de réalité relativement différents qui ont été caractérisés bien maladroitement par les termes de « traditionnel » versus « moderne ». Ce genre de division dichotomique est très caricatural et risque de transporter avec elle, toute une idéologie de la modernité, du sens de l'histoire et pourquoi pas une hiérarchisation du monde où le « moderne » serait naturellement supérieur.

L'opposition entre « la modernité » et « la tradition » est l'une des questions qui fut la plus discutée dans l'histoire de sciences sociales pour expliquer les changements sociaux au cours du XIX<sup>e</sup> et du XX<sup>e</sup> siècle. Parmi les différents auteurs qui permettent de dépasser les écueils de ces deux conceptions mais qu'il est possible de mobiliser dans cette perspective, nous nous intéressons tout particulièrement à Ferdinand Tönnies qui a structuré sa réflexion à partir d'une opposition entre la *Gemeinschaft*, la « communauté » et la *Gesellschaft*, la « société ». Il s'agit pour nous d'une opposition structurelle qui peut nous permettre d'éclairer le rôle et les compétences requises par les acteurs les plus importants de la microfinance, à savoir les agents de crédit. Cette opposition est utile pour situer la microfinance à l'intersection entre deux « ordres » de valeurs. Nous montrons en particulier que l'agent de crédit, pour être efficace, doit articuler dans les deux sens ces deux ordres de réalité. Il apparaît donc comme une figure de Janus.

---

1. On retrouve ici une thématique ancienne de l'anthropologie du développement où les chefs de village africains jouaient un rôle d'interface entre le monde « traditionnel » local et l'administration coloniales « moderne » (Glukman, 1949).

2. Toutes les idées développées dans ce texte sont basées sur un travail de terrain effectué en mars 2010 sur financement l'AFD et dans le cadre du programme Rural Microfinance and Employment (RUME) dirigé par Isabelle Guérin ainsi que sur une mission plus récente effectué en février 2013 au Maroc. (<http://www.rume-rural-microfinance.org>).

## La construction sociale du rapport créancier à débiteur

Le rapport d'endettement, loin d'être un simple contrat liant deux agents économiques guidés par une rationalité parfaite, conclu librement dans une relation d'indépendance, est au contraire un rapport social, et donc socialement construit. Il est par conséquent encadré dans des logiques et des structures sociales complexes et denses qui caractérisent un milieu dans lequel les acteurs s'inscrivent et qu'ils transforment en même temps. Le rapport d'endettement, considéré dans toutes ses dimensions engage les structures sociales, les rapports de domination, les hiérarchies sociales, les représentations, les situations de genre, et naturellement les activités économiques. On ne s'endette pas de la même façon selon que l'on est un homme, une femme, un notable, un paysan marginalisé, un jeune chômeur, un jeune diplômé. On ne prête pas de la même façon selon que l'on est une banque, un usurier, un épicier, un père, une autorité religieuse. Le rapport créancier à débiteur revêt selon les acteurs, leur situation, leurs relations, les pratiques sociales où il se déploie autant de significations différentes qui en déterminent les dynamiques.

Cet environnement du rapport créancier à débiteur resurgit brutalement dans les situations où des pratiques allogènes, le plus souvent du Nord, tentent de s'imposer dans des sociétés dites « en développement », le plus souvent du Sud, et qui sont l'objet de politiques économiques ou de projets, qui tendent et cherchent à les transformer. Mille exemples montrent les « échecs » du développement ou plutôt les échecs des tentatives des « développeurs » pour changer ou transformer l'environnement social des « développés » (Arditi, 2004). Telle procédure, telle *best practice*, ou tel instrument qui devrait selon les « développeurs » améliorer le sort des populations concernées se révèle inefficace, inapplicable, objet de rejet ou de résistance. Il arrive souvent que le résultat obtenu soit une hybridation donnant des résultats inattendus ou non prévus. La greffe est parfois rejetée, elle est parfois adoptée mais le plus souvent détournée, transformée et réintégrée dans des logiques nouvelles. L'hybridation semble être la norme plus que l'isomorphisme institutionnel au moins quand l'écart entre « développeurs » et « développés » est assez grand (DiMaggio, 1983).

Le moyen par lequel s'opèrent ces hybridations relève d'une multitude d'acteurs que la socioanthropologie du développement a tenté d'analyser. La figure du « courtier » est certainement la plus convaincante en raison même de sa diffusion dans les pays en développement (Olivier de Sardan, 1995). La multiplication des opérateurs du développement s'est en effet accompagnée de l'apparition de nouveaux acteurs qui jouent un rôle d'interface, de médiateur, de traducteur entre deux ordres de légitimité : ceux des développés et ceux des développeurs. On les trouve partout et sous

différentes formes : membres indigènes d'associations internationales, agents de développement, personnes ressources, traducteurs, directeurs d'associations locales. Ils ont un rôle essentiel d'intermédiaire entre les organisations qui veulent mettre en place des dispositifs de développement et les sociétés dans lesquelles ces dispositifs doivent être déployés. Ces acteurs ont leurs logiques propres, leur stratégie, leurs objectifs. Ils disposent d'un savoir d'interface. Ils sont capables d'évoluer dans des univers de représentations différents et passer de l'un à l'autre. Ils permettent de construire des discours d'intelligibilité communs, nécessaires pour établir une légitimité à la présence et à l'action des « développeurs » dans une société donnée. Ils rendent possible la rencontre entre deux mondes.

Caractériser ces « mondes » ou ce que nous pouvons appeler ces « ordres de légitimité » est évidemment très difficile. Cela tient en premier lieu au caractère dynamique de ces mondes et au fait que vouloir les caractériser revient nécessairement à les figer. La deuxième difficulté tient au bagage idéologique que des grandes séparations entre, par exemple, les notions de moderne/traditionnel, développés/sous-développés, communauté/société peuvent charrier sans que l'on puisse s'en départir, même avec la meilleure volonté du monde.

Néanmoins ces césures structurelles peuvent être utiles comme idéotypes ou comme points d'appui théoriques permettant de donner sens au réel et surtout de mettre en évidence le rôle des acteurs jouant dans les interstices. À condition de prendre ces oppositions avec prudence, elles peuvent être utiles pour décrire ceux dont la fonction essentielle est précisément de jouer à l'interface. C'est une façon de centrer le regard sur la frontière, sur l'opposition, même si la frontière est une construction théorique qui n'épuise pas la contiguïté sociale.

On s'intéresse ici à une catégorie particulière de courtiers du développement à savoir les agents de crédit des organisations de microfinance. À partir d'une enquête de terrain réalisée dans un pays où s'exprime une relative réticence à l'endettement, notamment en milieu rural, leur rôle paraît tout à fait essentiel (Guérin *et al.*, 2011). Si l'on s'est plus directement intéressé à eux, c'est qu'il était difficile d'expliquer les différences d'acceptation du microcrédit entre des groupes humains pourtant très similaires du point de vue des caractéristiques socioéconomiques. Dans des villages en apparence très proches, on observait qu'un nombre important de ménages souscrivait des microcrédits tandis que dans d'autres villages, les microcrédits étaient peu souscrits. Sans avoir clairement identifié les raisons de cette forte hétérogénéité, il fallait donc élucider les compétences diverses que ces agents de crédit devaient mettre en pratique afin de construire socialement un rapport créancier à débiteur de type nouveau dans les communautés allogènes, à savoir le microcrédit.

Il faut en effet comprendre que pour les petits villages ruraux marocains, le microcrédit est un dispositif étranger qui vient concurrencer les pratiques de prêts informels assez répandus (El Abdaimi, 1989). L'emprunt à l'épicier du douar (les petits villages ruraux) est une pratique quotidienne, notamment de la part des femmes qui se fournissent en marchandises de base. Tous les petits épiciers ruraux disposent d'un cahier sur lequel ils inscrivent les dettes de leurs clients. Les dettes sont payées à intervalles réguliers, la plupart du temps par les hommes, quand ils touchent leur salaire, leur pension ou qu'ils reviennent au village après avoir passé plusieurs mois en ville ou à l'étranger. Il est aussi possible d'envoyer des mandats pour solder une forme d'endettement qui fut largement répandue dans nos sociétés développées avant qu'elles ne le soient. Il existe naturellement d'autres formes de rapports créanciers à débiteurs informels : le prêt au sein de la famille, des aînés vers les plus jeunes ; des formes de tontine, des prêts à l'occasion d'un mariage, d'un décès, d'une maladie...

L'une des caractéristiques essentielles qui distingue le prêt informel du prêt formel est le fait que le premier ne donne jamais lieu à un versement d'intérêts à l'exception des prêts d'usuriers qui restent au Maroc relativement rares. Le caractère d'étrangeté du microcrédit saute donc directement aux yeux, d'autant qu'il est souvent en lien avec des financeurs étrangers qui financent les institutions financières de microcrédit marocaines. Ce point est particulièrement important car la présence du *riba* (ou de l'intérêt) est explicitement condamnée par l'islam et relève *a priori* d'une pratique identifiée comme incompatible avec le respect de la *charia* (la loi islamique). En réalité, les choses sont plus complexes et nous avons pu mesurer que l'interdiction du *riba* était certes un argument pour renoncer au microcrédit mais qu'il était aussi facilement oublié. Un des imams que nous avons pu interroger nous a clairement indiqué : « Je ne me mêle pas de cette polémique. » Il traduisait ainsi que son salaire dépendait du gouvernement monarchique et que le Roi, considéré comme l'émir des croyants, cautionnait depuis longtemps la diffusion de prêts agricoles portant intérêt dans le réseau officiel des banques agricoles.

Malgré cette réserve, le microcrédit apparaît comme une chose étrangère qu'il a fallu domestiquer localement afin qu'il puisse se substituer aux pratiques traditionnelles de la microfinance. Et c'est là que la figure de l'agent de crédit apparaît comme fondamentale pour construire ce nouveau rapport social et le diffuser comme nouveau modèle au sein de sociétés ou de communautés qui avaient jusqu'alors d'autres méthodes pour offrir des services financiers informels.

### ***Gemeinschaft* versus *Gesellschaft***

Une des contributions les plus importantes de Ferdinand Tönnies réside dans la dichotomie fondamentale qu'il a pu établir entre ce qu'il appelle la *Gemeinschaft* : la communauté et la *Gesellschaft* : la société. La communauté est basée sur une unité organique dont le prototype le plus accompli est celui de la famille dans laquelle les individus sont unis par une communauté de résidence et d'esprit qui requiert des relations à long terme. Dans une communauté, un individu est lié avec les autres par des émotions, une mémoire partagée, un sentiment de camaraderie et de proximité, des statuts sociaux, une hiérarchie, et par le sentiment d'appartenance à un groupe vivant dans le même voisinage.

« Là où il y a une différence décisive dans le pouvoir, dans les sentiments réciproques d'affection et de révérence, ou à un moindre degré dans la déférence ou la compassion, se tiennent les deux piliers qui forment les véritables fondations de la communauté » (Tönnies, 2001 : 27). Les relations sont basées sur une compréhension mutuelle et le consensus. « C'est le sentiment de sympathie, comme force sociale spécifique, qui tient ensemble les individus dans un tout. » (Tönnies, 2001 : 33). « La compréhension mutuelle repose sur la connaissance intime que les uns ont des autres et dans la volonté de partager ses joies et ses peines ». (Tönnies, 2001 : 33).

Le langage joue un rôle important dans la communauté ainsi que la propriété commune ou les biens communs. La communauté tend à être autonome d'un point de vue économique et l'économie signifie essentiellement l'économie domestique de la communauté.

Au contraire, la société est composée d'individus vivant les uns à côté des autres mais de manière indépendante. La communauté pour Tönnies correspond au monde extérieur à l'espace familial. Elle correspond à la sphère publique et à ses relations anonymes<sup>3</sup>. Les individus dans la société n'agissent les uns envers les autres que par intérêt et par calcul.

« Personne ne veut rien faire pour les autres, personne ne veut partager ou donner quelque chose, si ce n'est en obtenant quelque chose en retour qui est considéré au moins comme un équivalent » (Tönnies, 2001 : 52). Les relations entre les membres de la société sont froides et mécaniques. « Les relations de tous à l'égard de tous, en dehors des conventions et des contrats, peuvent être considérées comme une inimitié potentielle ou un état de guerre latent qui requiert des arrangements comme le montre la nécessité de tant de pactes et de traités de paix » (Tönnies, 2001 : 65).

---

3. Ce n'est pas une coïncidence si Douglas North dans son dernier ouvrage, co-écrit avec John J. Wallis et B. Weingast, revient sur cette question d'anonymat et de liens personnels pour distinguer ce qu'il appelle l'ordre social d'accès limité et les ordres à accès ouvert. Pour ces premiers : « les relations personnelles – qui est qui et qui connaît qui – y forment le socle de l'organisation sociale et circonscrivent les interactions individuelles, en particulier les relations entre les puissants (North, 2009 : 18).

Tönnies est ici très proche de la conception de la « guerre de tous contre tous » de Hobbes. Si la communauté est la caractéristique des zones rurales, la société correspond à la vie urbaine. Une des caractéristiques qui permet de créer du lien dans la société est la monnaie comme l'incarnation de la valeur qui est pour Tönnies « de manière inhérente le produit de la volonté de la société » (Tönnies, 2001 : 58). La société est soumise à la loi naturelle que les membres décident d'établir afin de vivre ensemble. Concernant la place des contrats, les idéaux types sont très différents. Le contrat est en effet le principe fondamental de la société, alors qu'il n'est pas nécessaire pour la communauté dont les règles sont basées sur l'habitude et la tradition. Comme Durkheim le note en commentant la conception de Tönnies sur la communauté : « Puisqu'il n'y a pas d'échange, il ne saurait y avoir de contrat. Le contrat suppose deux individus en présence, dont chacun a sa volonté, ses intérêts, sa sphère d'action, d'une part, et de l'autre un objet qui passe des mains de l'un dans celles de l'autre » (Durkheim, 1989 : 421).

La distinction entre la communauté et la société est étroitement liée à la conception psychologique de Tönnies concernant les caractéristiques humaines.

« Les deux concepts de communauté et de société reposent sur des configurations très distinctes. La communauté procède de ce que F. Tönnies appelle la *Wesenwillen*, c'est-à-dire, une force vitale associée aux instincts, aux émotions et aux habitudes. La société procède au contraire de la *Kürwillen*, qui à la différence du précédent est caractérisée par la prédominance de la délibération et des choix conscients sur la volonté de bien faire enracinée dans la nature humaine » (Wirth, 1924 : 419).

L'opposition dialectique entre la société et la communauté a rencontré une très large audience dans les sciences sociales dans la 1<sup>e</sup> partie du XX<sup>e</sup> siècle et a inspiré de nombreux penseurs comme Max Weber. Cette opposition semble très heuristique pour comprendre de nombreux aspects des dynamiques sociales dans la microfinance et plus spécifiquement le rôle des agents de crédit.

### **Le microcrédit à l'interface de la *Gemeinschaft* et de la *Gesellschaft***

En utilisant les travaux de Tönnies, nous pouvons conceptualiser le microcrédit en milieu rural en termes de double structuration des pratiques socioéconomiques, définies en référence à deux systèmes de valeurs : les unes se référant à la communauté et les autres à la société, chacune avec sa propre logique, celle des affaires *versus* celle des significations symboliques, et chacune avec ses propres finalités, celles du profit *versus* celle de la reproduction sociale. Cette dichotomie est particulièrement éclairante pour illustrer les oppositions entre le Makhzen et les douars, les petits villages

ruraux au Maroc, entre la « tradition » et la « modernité » et entre l'économie domestique et l'économie de marché. Bien que ces deux systèmes de valeurs gouvernant les pratiques économiques soient poreux et non étanches et bien que cette dichotomie doive être considérée comme un idéal-type, elle nous permet de styliser deux types de relations entre créanciers et débiteurs, chacune contrainte par sa structure de valeurs et de représentations et ses modes de comptabilité sociale. Les deux types de relations créanciers à débiteurs forment ici les extrémités d'un spectre qui peut varier en proportion, en fonction des contextes (géographique, historique, social...) chaque fois très spécifiques. Les différences entre les deux types de relations sont schématiquement résumées dans le tableau suivant.

**Tableau : Les deux formes de relation créancier à débiteur.**

Ordre de légitimité	Société	Communauté
Type de dette	Emprunt auprès d'une institution financière	Auprès de la communauté (voisins, relation, épiciers)
Relation	Rigide, non récurrente, indifférenciée	Flexible, incorporée dans des relations durables
Arrangement	Formel, contractuel	Informel
Terme	Fixe, non négociable	Incertain
Intérêt	Oui	Non
Institution de contrôle	L'État, le Makhzen, la loi	Pression sociale, réputation
Lieu de négociation	L'agence de microfinance	Douar
Enregistrement	Livre de compte, écrit	Accord oral
Position du créancier vis-à-vis de la communauté	Extérieur	Interne
Sanction	Légale	Sociale, symbolique
Finalité	Croissance, reproduction élargie	Reproduction simple
Valeur	Efficacité	Solidarité
Relation créancier-débiteur	Anonyme	Relations personnelles

Le microcrédit est une chose étrange et étrangère dans la communauté. Elle est perçue comme une relation contractuelle, établie anonymement avec un certain niveau de formalité et presque de façon solennelle. Un contrat est signé entre les parties, ce qui n'est pas dans les usages pour ce type de dette. La sanction de la loi plane sur les contractants. La transaction s'effectue dans un lieu non familier pour le douar, le plus souvent un nouveau bureau qui représente l'extérieur avec des instruments (ordinateur, connexion internet dont même les plus riches ne disposent pas encore dans les douars ruraux).



Un intérêt fixe sur le crédit doit être payé, ce qui implique en principe la nécessité d'entreprendre une activité génératrice de revenus. Le prêt est censé financer la production plutôt que la consommation. Cela signifie que le calcul financier est nécessaire (combien peut-on gagner par rapport à ce qui doit être remboursé ?). Le microcrédit est une nouveauté par nature exogène d'autant qu'il est favorisé voire financé avec l'aide d'institutions étrangères.

Les relations créancier-débiteur habituelles dans la communauté constituent au contraire une partie inséparable de leurs logiques sociales. La position des individus dans la hiérarchie sociale est ici absolument essentielle. Les décisions de prêter ne sont pas tant liées à la capacité de l'emprunteur à rembourser ses dettes que par la pression sociale visant à reproduire les hiérarchies. Les vieux n'empruntent pas aux plus jeunes. S'endetter auprès d'un individu d'un rang inférieur, c'est-à-dire en devenir l'obligé est rare et en même temps porteur de risque sur la structure des hiérarchies. Les considérations qui entourent la décision d'emprunter sont liées à la confiance, à l'honneur, à la réputation, à la solidarité familiale ou éthique. La sanction pour défaut de paiement est sociale plutôt que juridique avec un risque de stigmatisation voire d'ostracisme dans les cas les plus sérieux. La plupart du temps, la réputation, celle qu'il faut préserver, celle qu'il faut renforcer, demeure une donnée essentielle.

Les clients des zones rurales traditionnelles engagés dans un microcrédit sont ainsi impliqués dans un double réseau de significations, chacune avec ses propres configurations de contraintes, d'options et d'opportunités. La dette moderne peut être utilisée pour renforcer les liens communautaires tandis que ces liens peuvent aussi soutenir les logiques d'endettement par le microcrédit. La modernité peut se loger au cœur de la tradition et réciproquement. Dans une configuration de ce type, l'agent de crédit est à l'interface de deux ordres de légitimité. Il porte les tensions et les contradictions qui proviennent de la confrontation et de la cohabitation de deux « mondes » qui ne peuvent pas être facilement réconciliés, du moins *a priori*.

Le succès du microcrédit dans les zones rurales dépend donc de la capacité des agents à jouer sur les deux tableaux à la fois adroitement et intelligemment, réconciliant les représentations, les intentions et les motivations divergentes.

### **Les agents de crédits informalisent le formel**

Les agents de crédit doivent entreprendre deux tâches contradictoires durant les deux phases de la construction de la relation de dette, celle de la souscription de l'emprunt et celle du remboursement. Pour encourager les habitants à emprunter, l'agent de crédit doit d'abord « informaliser » l'aspect

formel de la dette dans le cadre du microcrédit. Mais au moment du remboursement, il doit au contraire « formaliser » le côté informel de la relation.

Dans la première phase de la relation, l'agent de crédit doit encourager les futurs débiteurs du *douar* à s'adresser à l'institution de microfinance plutôt qu'aux créanciers de la communauté. Il doit donc les persuader qu'une institution étrangère et ce qu'elle propose sont en réalité compatibles avec les conceptions et les pratiques habituelles de l'endettement. C'est une tâche complexe car le microcrédit repose sur des éléments comme le taux d'intérêt, un contrat, des relations avec le Makhzen, qui ne font pas partie des références communautaires et qui donc peuvent avoir un aspect décourageant. En conséquence, l'intégration de l'agent de crédit au sein de la communauté et de son organisation est un facteur décisif. S'il est perçu comme un « homme du coin », la population ne le percevra pas comme un agent du Makhzen. Il appartient dans ce cas à la communauté. Tout le monde le connaît et il connaît tout le monde. Son rôle comme agent de crédit peut le rendre capable de devenir un notable local ou encore renforcer sa position dans la communauté. Son activité principale consistera à transformer le crédit bancaire en quelque chose d'indigène. Plus encore, il doit trouver le moyen de résoudre les problèmes liés à l'évaluation des actifs et le calcul de la rentabilité de projets en milieu rural. En termes économiques, sa connaissance du terrain réduit l'asymétrie d'informations et l'aléa moral entre les créanciers et les débiteurs. Il doit comprendre le mode d'insertion de chacun dans les structures communautaires. Il doit aussi assumer un rôle difficile, celui de jouer comme un miroir dans la communauté en prenant le risque de révéler les éventuels défauts de paiement. Son appréciation économique des actifs sera donc d'autant plus précise qu'il connaît les habitants. Il pourra aussi mieux évaluer les capacités de remboursement qui ne tiennent pas seulement aux capacités économiques mais aussi au statut des individus qui pourront éventuellement compter sur les solidarités locales.

La proximité des agents de crédit avec la communauté est donc un facteur essentiel conditionnant la propension des emprunteurs à rembourser leur crédit. Les résultats de notre enquête semblent indiquer que les zones où les agents de crédit sont proches de la communauté, sont celles où les portefeuilles sont de meilleure qualité. Ce résultat, ou cette hypothèse, doit être systématisé pour être mieux fondé. Dans les cas où les agents de crédit ne connaissent pas vraiment les populations sur lesquelles ils interviennent, ils rencontrent des difficultés pour estimer si l'objet du crédit sera effectivement affecté à l'usage prévu. Il s'agit d'un cas bien connu d'aléa moral. Ils rencontrent aussi des difficultés pour estimer correctement le capital physique ou symbolique assurant la probabilité du remboursement. Au contraire, l'agent de crédit bien implanté dans le milieu peut expliquer

les logiques non familières du microcrédit et présenter favorablement les opportunités offertes par le microcrédit. C'est évidemment bien plus difficile pour les agents de crédit venant d'autres régions que celle où ils sont affectés. Il leur est par exemple très difficile de faire pression pour obtenir des remboursements en cas de défaut, ou d'empêcher les mille et une ressources dont tout débiteur dispose dans l'art d'échapper aux créanciers. Cette compétence, ou ce savoir-faire, liée à la proximité et à la connaissance du terrain est donc un aspect tout à fait essentiel.

### **L'agent de crédit doit « formaliser » les relations informelles**

La seconde phase de la relation de crédit intervient au moment du remboursement, même si celui-ci s'effectue en plusieurs fois. Ici, l'agent de crédit doit procéder en sens inverse. Après avoir « informalisé » le formel, il doit « formaliser » l'informel. Le lieu du remboursement est d'ailleurs différent de celui où se sont effectuées les premières démarches de l'agent de crédit. La plupart du temps, il s'est d'abord déplacé dans le *douar*, à la rencontre de la communauté. Le remboursement s'effectue à l'inverse au sein même de l'agence où les débiteurs se déplacent. L'agent de crédit doit ici revêtir un autre masque. C'est lui qui fixe le lieu et le moment du remboursement à travers un échéancier, la plupart du temps écrit. L'agent de crédit produit les reçus, les papiers, les tampons qui attesteront du paiement. Tous les actes sont consignés par écrit. Si l'oralité pouvait avoir toute son importance lors de la souscription du contrat, c'est à présent l'ordre de l'écrit qui domine. Si dans la communauté, la confiance est le maître mot, ce qui compte dans l'agence de crédit est plutôt l'écrit et le contrat. Tandis que l'ordre traditionnel s'engage sur une parole, l'ordre moderne requiert un écrit.

Le microcrédit se présente à présent pour ce qu'il est, à savoir un rapport d'endettement et non pas un don. C'est d'ailleurs très explicitement rappelé sur des affichettes que tous les clients peuvent lire sur les murs de l'agence. C'est le cas pour les agences d'Al Amana et de la Taoufiq. Ces affichettes stipulent qu'un reçu doit être fourni pour toutes les transactions et que les pots de vins sont interdits. Elles rappellent aussi que les prêts ne sont pas des dons. Le plus étonnant est que ces posters sont écrits en arabe classique, une langue que l'essentiel des clients en milieu rural ne maîtrise pas vraiment. Mais le fait est que les tables de la loi sont inscrites au mur et que s'affirme ainsi un ordre de représentation différent de celui de la communauté.

L'ordre légal et le Makhzen sont mobilisés pour limiter les défauts de paiement. Même si nous n'avons constaté aucune saisie basée sur un titre exécutoire débouchant sur la vente d'actifs saisis par les créanciers au Maroc, les agences de microfinance n'hésitent pas à lancer rapidement, en cas de défaut, une procédure judiciaire débouchant sur des saisies

conservatoires. L'autorité de l'État est donc clairement mobilisée par les agences de microcrédit. Il existe naturellement des moyens plus directs, notamment le fait d'intervenir à plusieurs agents de recouvrement avec de gros véhicules dans des *douars* éloignés et d'exercer des pressions et des menaces plus ou moins fortes sur les débiteurs ou leur famille. L'effet de réputation ou la peur de la perdre peuvent donc être une motivation pour pousser des débiteurs à payer leur dette, même si cela conduit à des comportements de panique, des ventes d'actifs plongeant ceux que l'on était censé aider dans la plus profonde misère.

### **Conclusion : Un bon agent de crédit est une figure de Janus**

L'agent de crédit efficace doit donc jouer un double jeu et utiliser des ressources difficilement transposables ou mesurables entre deux ordres de légitimité. Sa connaissance du terrain, qui peut varier considérablement en fonction de son origine sociale et géographique, en fonction du temps passé dans la région où il est installé, peut aussi varier en fonction de son sexe mais aussi de ses qualités personnelles d'insertion dans la région. Il doit porter deux masques : celui de la communauté, des valeurs et des manières d'être locales, notamment dans la phase de souscription ; et celui de la modernité formelle, anonyme et contractuelle, notamment dans la phase de remboursement. Il doit articuler ces deux masques constamment, notamment en formalisant l'informel et en informalisant le formel de manière dialectique.

Le rôle de médiateur de l'agent de crédit est donc tout à fait essentiel. Il permet d'« indigénéiser » un type de rapport qui est étranger à la communauté locale. L'agent de crédit doit donc construire les conditions par lesquelles peut se développer ce nouveau rapport créancier à débiteur. Les compétences à mobiliser pour ce rôle d'interface dépassent donc de beaucoup la formation acquise dans les centres de formation. Ces compétences reposent aussi sur les qualités personnelles ou sur les talents d'ancrage dans les communautés locales. Cela explique en partie les différences constatées dans le niveau de participation des villages. Même s'ils ont des caractéristiques proches, les ménages de ces différents villages participent de manière contrastée au microcrédit. Ces différences qui restent difficiles à expliquer tiennent certainement aux compétences des agents de crédit.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ARDITI C., 2004 : « Des paysans plus professionnels que les développeurs ? L'exemple du coton au Tchad (1930-2002) », *Revue Tiers Monde*, XLV, n° 180 : « ONG, les pièges de la professionnalisation », p. 841-865.
- AUBERT C., de JANVRY A., SADOULET E., 2009: "Designing credit agent incentives to prevent mission drift in pro-poor microfinance institutions", *Journal of Development Economics*, vol. 90, Issue 4, p. 153-162.
- BIERSCHENK T., CHAUVEAU J.-P., OLIVIER DE SARDAN J.-P., 2000 : *Courtiers en développement*, Karthala.
- CANALES, R., 2012: "The Stranger as Friend : Loan Officers and Positive Deviance in Microfinance", Chapter 20 in Jane DUTTON and Karen GOLDEN-BIDDLE (ed.), *Using a Positive Lens to Explore Social Change and Organizations* : 431-462. New York, Routledge.
- DIMAGGIO, Paul J. POWELL, W. W., 1983: "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields". *American Sociological Review*, 48 (2), 147-160.
- DIXON R., RITCHIE J., SIWALE J., 2007: "Loan officers and loan 'delinquency' in microfinance : a Zambian case", *Accounting Forum*, 31/1, p. 47-41.
- DURKHEIM E., 1889 : « Communauté et Société selon Tönnies », *La Revue Philosophique*, vol 27, p. 416-422.
- EL ABDAIMI M., 1989 : « Le financement informel. Problématique, typologie et évaluation à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud marocain », *Tiers Monde*, tome XXX, n° 120, p. 869-879.
- GLUCKMAN M., MITCHELL J.-C. BARNES J. A., 1949: "The village Headman in British Central Africa", *Africa*, 19 ; p. 89-106
- GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., ROESCH M., MOISSERON J.-Y., OULD AHMED P., 2011 : « Analyse des déterminants de la demande de services financiers dans le Maroc rural », *Série Analyses d'impact*, n° 6, AFD, juillet, p. 104.
- LABIE M., MÉON P.-G., SZAFARZ A.: "Discrimination in Microfinance: The role of Credit Officers", CEB Working paper, n° 09/017, April, p. 22.
- NORTH D. C., WALLIS J.-J., WEINGAST B., 2010 : *Violence et ordres sociaux*, Paris, NRF, Gallimard, p. 455.
- OLIVIER DE SARDAN J.-P., 1995 : *Anthropologie et développement*, Paris, Karthala, p. 218.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris, Odile Jacob, p. 505.

- TÖNNIES F., 2001: *Community and Civil Society*, Cambridge University Press, 2001, p. 319. [Édition originale : *Gemeinschaft und Gesellschaft*, Leipzig, 1887].
- WIRTH L., 1926: "The Sociology of Ferdinand Tönnies", *American Journal of Sociology*, vol. 32, n° 3, p. 412-422, Nov.

Moisseron Jean-Yves, Malanaïne H.

La construction sociale du rapport créancier à débiteur dans la microfinance.

In : Hours Bernard (dir.), Ould Ahmed Pepita (dir.).

Dette de qui, dette de quoi ? Une économie anthropologique de la dette. Paris : L'Harmattan, 2013, p. 129-142.

(Question Contemporaines : Série Globalisation et Sciences Sociales). ISBN 978-2-343-02074-7