

L'épargne de proximité au coeur de l'économie de la vie bonne
Réalité et perspectives théoriques
Community savings at the heart of a "good life" economy
Reality and theoretical perspectives

Pascal Glémoin

Number 294, November 2004

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1022022ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1022022ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut de l'économie sociale (IES)

ISSN

1626-1682 (print)

2261-2599 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Glémoin, P. (2004). L'épargne de proximité au coeur de l'économie de la vie bonne : réalité et perspectives théoriques. *Revue internationale de l'économie sociale*, (294), 54–62. <https://doi.org/10.7202/1022022ar>

Article abstract

While community savings (also called solidarity funding) are one of the main determinants of local financing systems for community projects, they remain based on practical experience. Starting from the observation that community savings have been ignored by contemporary economic analyses, the article provides a theoretical perspective that sheds light on the mechanisms of solidarity funding and the motives of the saver. The author shows that solidarity funding generates one of the most effective forms of alternative social cohesion and reflects a new awareness of the need for a different way of saving that benefits a just economy. What role could groups like the Cigales (investment clubs for managing savings locally and alternatively) play in the emergence of new forms of local development? What role do banks play today in managing solidarity funding? These are a few of the important questions that are explored in this contribution.

L'ÉPARGNE DE PROXIMITÉ AU CŒUR DE L'ÉCONOMIE DE LA VIE BONNE

Réalité et perspectives théoriques

par Pascal Glémain (*)

Si elle apparaît comme l'un des principaux déterminants des systèmes de financement locaux de l'action socio-économique locale, l'épargne de proximité, dite aussi « solidaire », reste empirique. Partant de ce constat d'une épargne de proximité délaissée par l'analyse économique contemporaine, l'article apporte une mise en perspective théorique permettant d'en mieux comprendre les mécanismes et d'approcher les motivations de l'épargnant solidaire. L'auteur montre que l'épargne solidaire se trouve à la source d'une cohésion sociale alternative parmi les plus efficaces; elle révèle une prise de conscience de la nécessité d'un nouveau comportement d'épargne au service de l'économie de la vie bonne. Quel rôle ont pu jouer des groupes tels que les Cigales (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) dans l'émergence de nouveaux processus de développement local? Quelle place occupent aujourd'hui les banques dans la gestion de l'épargne solidaire? Autant de questions importantes qui sont explorées dans cette contribution.

(*) Pascal Glémain, économiste, docteur de l'université de Nantes, est enseignant-chercheur en économie sociale et solidaire à l'Essca, chaire « Economie sociale et solidaire », et professeur de sciences économiques et sociales.

La naissance des Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne (Cigale) a eu lieu dans un contexte économique et social des plus délicats. En effet, en 1983, non seulement le chômage tend vers 10 % (9,8 % en mars), mais en plus apparaît la mondialisation. Par conséquent, l'horizon spatial des États-nations s'élargit au moment même où les déséquilibres infranationaux s'amplifient. Dès lors, l'imbrication local-international s'impose à la fois à l'opinion publique et à la sphère politique.

L'année 1983 est aussi celle de la réforme des caisses d'épargne, qui restent des établissements de crédit à but non lucratif, mais qui peuvent désormais entrer en concurrence avec les banques commerciales, et celle de la loi bancaire Delors visant à banaliser les activités de banque pour libérer le crédit. Pour autant, vingt ans plus tard, la situation du chômage connaît l'hystérèse fautive d'investissement (hypothèse actualisée de chômage classique) et le poids du local s'affirme à travers le « tiers secteur » et ses initiatives d'insertion par l'économique et le social. Ces dernières ont été portées en grande partie par des cliques d'épargne solidaire que nous définissons comme « des groupes d'épargnants à haut degré de cohésion et dans lesquels plusieurs acteurs se trouvent mutuellement

reliés dans des systèmes financiers informels ». Parmi celles-ci, nous comptons les Cigales. Forts de leur majorité absolue (vingt ans), les Cigales ont-ils su participer à la définition de nouveaux processus de développement locaux au profit de l'économie de la vie bonne ? Ont-ils ainsi contribué à l'émergence d'une épargne alternative ou bien sommes-nous encore dans l'utopie ⁽¹⁾ ?

Dans l'absolu, nous démontrerons que, s'ils ont aidé à la prise de conscience de l'importance de l'épargne solidaire en faveur de la cohésion sociale au profit de la vie bonne (première partie), ils ne constituent pas encore une alternative « stricte » aux comportements d'épargne classiques traités par les entreprises bancaires contemporaines (seconde partie).

L'épargne solidaire comme source de « vie bonne »

L'épargne solidaire : une proximité à deux dimensions

L'économie standard considère à tort l'épargne volontaire ⁽²⁾ des ménages comme une évidence. En effet, nous pensons qu'elle n'est pas réduite à cette fraction de revenu non consommée servant à financer l'investissement individuel et/ou collectif. Au contraire, elle se différencie par sa proximité à la fois sociale et géographique, qui produit une solidarité fonctionnelle à deux dimensions.

La proximité sociale place l'individu-épargnant dans sa parentèle et vis-à-vis d'elle. Par conséquent, ses buts motivationnels ⁽³⁾ sont soit égoïstes parce que tournés exclusivement vers le « je », soit altruistes parce que orientés vers le « nous », c'est-à-dire le ménage ou la communauté d'individus à laquelle appartient le « je ».

Sous égoïsme, nous acceptons l'hypothèse du cycle de vie de Modigliani et Brumberg (1954) ⁽⁴⁾ selon laquelle « je » épargne en fonction de ses ressources et de ses besoins sur l'ensemble de sa vie (Malinvaud, 1991, 591). L'épargnant cherche alors non seulement à se couvrir contre les deux risques majeurs de sa vie : le chômage et la vieillesse, mais aussi à accumuler des ressources en prévision de gros achats, dont l'investissement immobilier. Dans ce cas, seule la couverture financière du risque de chômage au moyen de l'épargne rentre dans le cadre de l'épargne solidaire au profit de la vie bonne du ménage. Cette première facette de l'altruisme à vocation familiale, bien qu'importante dans nos sociétés soumises au chômage, s'éclipse derrière la stratégie intergénérationnelle. Nous avons désormais affaire à un modèle à générations imbriquées dans lequel l'épargne solidaire s'affirme comme un moyen de constituer un héritage destiné aux générations futures. Cet encastrement structural « à la Granovetter (2000) ⁽⁵⁾ » fait de cette épargne à horizon familial un acte d'épargne de clique, puisqu'elle est générée par des personnes fortement reliées entre elles, mais peu reliées aux autres (société). Toutefois, la parentèle ne constitue que la première strate sociale de l'individu, même épargnant. L'individu s'identifie

de plus en plus à son « espace vécu », terreau de la proximité géographique. D'ailleurs, nous savons que « *l'existence de l'homme en tant qu'être individuel est indissociable de son existence en tant qu'être social* » (Elias, 2002, 241). Nous acceptons alors la définition de l'épargne sociale ou solidaire d'Inaise (1998, 30), qui la considère comme « *une épargne qui dans ses choix d'investissement intègre au-delà de la rentabilité économique des critères sociaux [tels que] : la création d'emplois, l'insertion des personnes en difficulté, les conditions de travail dans l'entreprise* ». A ceux-là, nous estimons qu'il faut ajouter le financement de la lutte contre la pauvreté durable. L'épargne sociale du Club d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne (Cigale) répond parfaitement de cette proximité géographique de l'individu au « pays », c'est-à-dire à son espace vécu. Elle participe ainsi des « *échanges hors marché qui ont une grande importance pour expliquer l'efficacité économique observée en certains lieux plus qu'en d'autres* » (Pecqueur, 1989, 17). Le porteur de projet ressent dans ce cas un réel sentiment d'appartenance à la communauté qu'il sollicite. Elle produit donc de l'inclusion sociale par le travail et/ou par le social. Pour résumer, le mécanisme de l'épargne de proximité peut être ainsi schématisé.

Epargne de proximité...	... sociale	Famille, parentèle	<i>Sphère de l'individu</i> Je = individu Nous = ménage
	... géographique	Espace vécu	Pays <i>Sphère de l'être social</i>

Dans l'absolu, le développement local semble lié à l'épargnant social. Est-il possible de promouvoir cet individu ? Si oui, comment ?

L'épargn'acteur : un épargnant-citoyen à promouvoir

Dans une étude menée par le Credoc intitulée « Les Français et la consommation éthique » (Couvreur, 2002), deux enseignements principaux sont tirés : nous sommes en présence d'un défaut non seulement de notoriété des produits, mais aussi d'information quant à leur accessibilité. Ainsi, plus de 80 % des interrogés sont incapables de les définir (ou ne les connaissent pas) et moins de 10 % connaissent le label Max Havelaar, dont l'association France date de 1992. Plus significatif encore, près du tiers des initiés – c'est-à-dire ceux qui déclarent ou croient connaître les produits éthiques – ne sait pas où trouver ces biens issus du commerce équitable. Les semaines consacrées à celui-ci semblent (malheureusement) avoir encore de bonnes années devant elles. La situation de l'épargne solidaire n'est pas plus enviable. En effet, toujours selon le Credoc (2004)⁽⁶⁾, à peine 15 % des Français connaissent les spécificités des produits d'épargne sociale. Pire, seulement 8 % d'entre eux se disent « *certainement* » prêts à souscrire à

(6) In *Enjeux-Les Echos*, « Tendances éthiques », n° 200, spécial anniversaire, mars 2004, p. 40.

l'une des formules d'épargne solidaire. L'épargnant solidaire demeure donc à ce jour un modèle à penser, puis à promouvoir. Mais comment ? Bien qu'il n'y ait pas eu à notre connaissance d'enquête conduite en la matière, nous considérons dans l'absolu que l'épargnant solidaire agit selon une « obligation de donner » qu'il transforme en valeur, de façon à participer à la promotion de la vie bonne. Nous disposons alors d'une épargne engagée qui fait du don l'issue d'un jeu de « contribution-rétribution », analogue à celui concernant le consommateur-citoyen. A l'instar de ce dernier, l'épargnant social cherche à donner du sens à son épargne en fondant son choix selon un certain engagement éthique : c'est sa contribution. En tant qu'*Homo sociologicus* (Boudon, 1997, 273), il épargne selon « *ce que l'habitude, les valeurs intériorisées et les divers conditionnements (éthiques, cognitifs entre autres) lui dictent de faire* ». Le cigalier, par exemple, cherche à faire de son épargne « *the good money* » (Russo, Verley, 1995, 88), en particulier pour soutenir « *une économie de solidarité à l'échelle de [son] quartier ou de [sa] région* ». Sa rétribution, à notre sens, tend vers une sorte de « *slack* »⁽⁷⁾ (rémunération supérieure à celle qui était attendue en termes d'utilité monétaire), comme, par exemple, le « *plaisir* » d'avoir permis la création ou le développement d'emplois « *socialement et écologiquement utiles* » (Lipietz, 1998, 267).

Promouvoir l'épargn'acteur ou épargnant solidaire, c'est aussi accepter l'hypothèse d'une rationalité mimétique dans les comportements individuels. Pour nous, l'épargnant social relève d'un mimétisme préférentiel tel qu'il a été précisé par Orléan (2001)⁽⁸⁾. En effet, il caractérise « *une situation où les préférences de chaque individu résultent de deux composantes intrinsèque et collective* ». Dans ce cadre, l'utilité individuelle dépend de la reconnaissance par le groupe (réseau social) du bien-fondé de l'action (épargner) ou d'une opinion (militantisme et/ou altruisme). C'est la raison pour laquelle plus il y aura d'épargnants à élargir leurs complexes d'épargne vers les fonds prêtables solidaires, et plus l'épargne sociale deviendra désirable pour les autres espèces d'épargnants.

La réussite économique de la promotion de l'épargne sociale suppose un approfondissement de la connaissance des réseaux sociaux d'épargnants solidaires : les cigaliers d'une part, les clients des banques dédiées d'autre part. Malgré tout, ce duopole observe un point commun : la solidarité, soit cette interdépendance des parties d'un ensemble. Chacune des parties possède sa particularité, mais son destin est commun aux autres : les inclus épargnants et la société des exclus sont donc inséparables.

La loi Murcef de 2001 a fait de l'utilisateur un client de la firme bancaire. Dès lors, le secteur des banques s'est appliqué à proposer des services à une demande de plus en plus complexe et diversifiée. Exigeant, le client bancaire est si bien informé qu'il sait jouer de la concurrence pour obtenir le meilleur service au meilleur prix. Actuellement, si l'on en croit la Fédération bancaire française⁽⁹⁾, « *un client possède sept produits bancaires en moyenne* ». Parallèlement, la proportion des « interdits de banque » ne cesse de s'amplifier. Serait-ce à dire que les banques ont occulté la fibre sociale

(7) Pour une vision plus stricte du *slack*, nous invitons le lecteur à lire « La rémunération du bénévole », pp. 28-45 in Minquet (1997), *Economie et gestion du sport, théorie et pratique*, City & York, coll. « Les techniques », 224 p.

(8) « Psychologie des marchés, comprendre les foules spéculatives », in Gravereau et Trauman eds, *Crises financières*, Economica, pp. 105-128.

(9) In *Actualité bancaire*, n° 475, 21 février 2003.

qui les liait à l'usager? Qu'est devenue la relation de l'industrie bancaire aux « non-bancables »? C'est ce à quoi nous allons tenter de répondre dans cette seconde partie.

L'épargne solidaire comme nouvelle altérité bancaire contemporaine

Le « creux bancaire » des systèmes financiers formels

Au cours de la dernière décennie, le paysage bancaire français a beaucoup évolué au gré des concentrations de place et des lois bancaires à l'échelle européenne (Glémain, 2000⁽¹⁰⁾). La nouvelle typologie bancaire repose sur trois catégories de firmes bancaires : les banques commerciales, les banques mutualistes et coopératives (dont les caisses d'épargne depuis la loi du 25 juin 1999) et les banques publiques. L'ensemble de ces entreprises ont homogénéisé leurs stratégies de façon à séduire le client médian, cet élément central du strobiloïde social français « à la Mendras (1989) ». La loi bancaire de 1983 affirme d'ailleurs la mission des établissements bancaires, en particulier les caisses d'épargne, à savoir : promouvoir l'épargne auprès des couches modestes de la population. Nous y retrouvons la constellation populaire (employés et ouvriers)⁽¹¹⁾, la constellation centrale (cadres et professions intermédiaires) et les indépendants (agriculteurs exploitants ; artisans, commerçants et chefs d'entreprise). L'économie bancaire s'est alors tout naturellement orientée vers ces populations cibles dont les capacités de financement potentielles pouvaient servir l'investissement à vocation de développement local ou de pays. Or, au même moment, la « société en sablier » (Lipietz, 1998) s'affirmait à partir de nouveaux espaces de vulnérabilité dévoilés par la « déchirure sociale ».

Nous avons assisté au dégonflement de la constellation populaire (50 % de la population totale), accentuant la misère de position des insérés précaires à bas salaires (employés et ouvriers), ainsi que celle des exclus durables. L'économie bancaire sociale n'a pas anticipé cette mutation sociale d'importance. Nous tenons là l'une des explications du « creux bancaire ». Ce dernier s'est accentué avec les stratégies bancaires adoptées.

D'une part, les banques à vocation sociale ont évolué vers le statut de « banque dividende » (Carmoy, 1995). Leur nouveau mode de gestion a alors fait fuir le petit client parce que, selon Hirsch et Nowak (2004, 248), « la banque qui travaille avec l'argent des épargnants et un objectif de rentabilité a du mal à intervenir directement dans le petit crédit, dont le coût dépasse largement sa marge. De plus, elle ne connaît pas (ou plus, pour les banques mutualistes en particulier) les méthodes adaptées à une clientèle démunie, sans apport et sans garantie réelle. » En effet, la banque devenue entreprise à part entière cherche à obtenir le meilleur produit net bancaire possible. Pour ce faire, elle minimise ses coûts administratifs. Elle veut aussi limiter la sélection adverse de plus en plus probable compte tenu de la désertion des réseaux sociaux par les nouveaux conseillers clientèle. L'asymétrie d'information s'est renforcée aux dépens des populations les plus fragiles économiquement et socialement.

(10) « Financement, croissance endogène, régionalisation et développement », thèse pour le doctorat de sciences économiques (nouveau régime), université de Nantes, décembre 2000, 341 p., non publiée à ce jour.

(11) Depuis le recensement de 1982, les professions et catégories socio-professionnelles (PCS) comprennent huit catégories dont six pour les actifs : PCS1 (agriculteurs exploitants), PCS2 (artisans, commerçants et chefs d'entreprise), PCS3 (cadres), PCS4 (professions intermédiaires), PCS5 (employés) et PCS6 (ouvriers).

D'autre part, les banques de l'économie sociale se sont éloignées de leur fonction de banques locales en prenant de la distance vis-à-vis d'un réseau dense d'interdépendance (Benko, Lipietz, 1992). Elles ont parfaitement ignoré l'émergence de la microépargne (Seibel, 1996) à destination des microentrepreneurs. Elles n'ont plus été non plus des « banques pour les pauvres », travaillant avec les tissus productifs locaux pour maintenir la cohésion sociale du « pays ». Les besoins latents sont nombreux et la niche bancaire laissée vacante cède la place à une véritable altérité bancaire, à un nouveau système financier dédié.

La stratégie bancaire en matière de produits d'épargne solidaire

Au XIX^e siècle, les petites et moyennes banques locales collectaient, transformaient et distribuaient les capitaux au profit exclusif des acteurs de l'économie locale : les petits patrons du commerce, de l'artisanat, les agriculteurs. Elles leur proposaient alors des crédits sur mesure, puisqu'ils étaient pensés pour des clients qui en étaient aussi les administrateurs ou les actionnaires. C'est pour cette raison que leur expansion a été contrainte à la fois par leur difficulté à diversifier les risques et par la qualité des projets soumis à financement, elle-même soumise à l'aléa moral. Aujourd'hui, les banques dédiées au financement de l'économie de proximité apparaissent en partie comme les héritières des anciennes banques locales. Elles investissent le champ de la « citoyenneté locale et économique » telle qu'elle est définie par le CJDES⁽¹²⁾ et s'inscrivent dans la finance solidaire parce qu'elles concernent les collectivités en déclin ainsi que les populations en voie d'exclusion. Dans ce contexte, la banque sociale locale désire produire de la cohésion sociale à travers les investissements socialement responsables envisagés.

Nous pensons que la finance solidaire contemporaine doit répondre à trois questions fondatrices de sa relation aux épargnants sociaux :

- L'offre de produits ou services bancaires dédiés peut-elle entraîner des modifications significatives du comportement des épargnants solidaires? Notons que les épargnants sociaux se recrutent quasi exclusivement dans la constellation centrale. S'il y a un jour évolution, alors il y aura démocratisation de l'épargne sociale.
- L'offre de produits ou services bancaires dédiés peut-elle modifier substantiellement les infrastructures locales (commerciale, industrielle, d'équipement)? Si oui, lesquelles? Financer les microentreprises enrichit-il le tissu productif local?
- La microentreprise a-t-elle dû affronter et affronte-t-elle encore une forte contradiction entre sa conception de la citoyenneté locale et les contraintes économiques? Si oui, à quel propos?

Actuellement, seulement deux firmes bancaires « loi 1984 »⁽¹³⁾ sont actrices de l'épargne solidaire : le Crédit municipal et le Crédit coopératif. Le Crédit municipal a toujours été assimilé à la « banque des pauvres », puisqu'il offre des produits bancaires à ceux qui n'y ont pas droit en raison de la maladie et du chômage. Mais aider les associations, financer les seniors (crédit à l'aménagement des logements des octogénaires) ou faire du microcrédit

(12) Lire à ce sujet le numéro 18 de *L'Économie publique*, « RES : faut-il y croire? », Alternatives économiques éditions, avril 2003, 112 p.

(13) La loi bancaire du 25 janvier 1984 précise qu'une entreprise bancaire « est une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle des opérations de banque : réception des fonds du public, opération de crédit, mise à disposition de la clientèle ou gestion de moyens de paiement ».

suppose en amont de disposer de fonds prêtables. Pour cela, le Crédit municipal (de Nantes) a développé « Munisolidarité placement » au profit de l'emploi, en demandant à l'épargnant social de céder la moitié de ses intérêts annuels. La difficulté d'expansion de ce type de produit relève autant d'un manque d'information que d'une moindre accessibilité. Le Crédit coopératif porte l'image du défenseur de l'économie sociale (associations, mutuelles et Scop). Il a bénéficié dès 1982 d'un statut coopératif de banque qui lui a permis d'affiner sa stratégie de communication : « *L'avenir est au partage* », et de proposer un complexe de produits d'épargne solidaire élargi.

Produits Caractéristiques	Livret Agir	Livret solidaire	FCP solidaire	Choix solidaire
Fonctionnement	Risque nul, liquidité illimitée, rémunération livret A + 1 %	Risque nul, sous-rémunération 1 à 1,5 %, prêts solidaires	Risque nul	Ethique
Valeur solidaire	Céder 50 % des intérêts sur dépôts	Lutte contre le chômage, alteréconomie	Céder 50 % des intérêts	Savoir-faire éthique
Utilité sociale	Financer le développement, la microentreprise, le logement	Construire une nouvelle économie fraternelle	Choix dans le portefeuille d'associations	Entreprises solidaires

Ces nouvelles stratégies bancaires doivent maintenant se diffuser, mais surtout permettre à la banque de devenir solidaire. Comment faire ?

La bancarisation des Cigales ou la cigalisation des banques : quelle alternative ?

A priori, il semble que la cigalisation des banques sociales puisse être un moyen de réduire le creux bancaire handicapant les espaces sociaux locaux. Lors d'une interview accordée au quotidien *Les Echos*⁽¹⁴⁾, Granger (2003) déclarait : « *Le vrai danger, c'est de favoriser un système bancaire à deux vitesses, en faisant une banque pour les pauvres, où il est plus facile d'entrer mais où les clients sont stigmatisés.* » Mais, comme nous l'avons souligné en début de seconde partie, les banques mutualistes et coopératives se sont révélées incapables d'accompagner institutionnellement l'économie de proximité. Nous assistons donc depuis vingt ans à un phénomène d'amplification de l'exclusion financière des « petits » (gens de peu ou micro-entrepreneurs). Citoyennes, les cliques d'épargnants solidaires se sont imposées comme des alternatives financières sur lesquelles le tiers secteur peut s'appuyer pour se structurer et se renforcer. Toutefois, bien que pro-

(14) In Chapuis, « Ma tante, une banque à part : le Crédit municipal de Paris cultive sa fibre sociale », *Les Echos*, n° 18982, vendredi 5 et samedi 6 septembre 2003, p. 71.

ducteurs d'épargne éthique et locale, les Cigales n'ont ni la vocation ni la structure juridique leur permettant de se bancariser. Acteurs du système financier informel, ces clubs d'investissement alternatifs fonctionnent paradoxalement sur le principe capitaliste de la confiance envers autrui et entre partenaires financiers. Finalement, seule la collecte d'épargne constitue une activité bancaire. Regroupés en association territoriale, les Cigales se distinguent nettement des réseaux bancaires et de leur stratégie de localisation et de maillage territorial. C'est la raison pour laquelle, si la bancarisation des Cigales demeure un mythe, la « cigalisation » de certaines banques, en revanche, apparaît de moins en moins comme une utopie.

Les banques sociales sont véritablement ancrées sur le territoire local. A ce titre, elles souhaitent rendre plus adéquats épargne et investissement. Elles ont donc tendance à se cigaliser. Tout d'abord, ces firmes bancaires prônent une autre gestion de l'épargne non seulement en responsabilisant l'épargnant-citoyen naissant (exemple de la communication du Crédit coopératif), mais aussi en mettant l'accent sur la solidarité collective pour donner du sens autant à l'épargne éthique qu'à l'épargne locale. Ensuite, elles orientent les services financiers vers le développement local souvent en essayant de jouer avec les économies d'agglomération. Enfin, elles financent les microentreprises pour maintenir et surtout pour créer des emplois dont bénéficieront les exclus. A l'image des Cigales, nous sommes convaincus du fait que les banques sociales contribuent « à développer la citoyenneté active de [leurs] membres (épargnants et administrateurs) et par là même à inciter à toujours plus de démocratie économique et de démocratie locale » (Russo, Verley, 1995, 121). Ces banques seraient des banques d'épargne locale plutôt que des banques éthiques, à l'instar de la Banca Etica en Italie, dans la mesure où elles ne financent pas les entreprises en développement. Cette fonction est laissée à des sociétés financières comme la Nouvelle Economie fraternelle (Nef) en France. Elles se conforment donc parfaitement à la logique du « retour sur place », c'est-à-dire à la mobilisation et à l'utilisation locales des fonds prêtables disponibles. Nous rencontrons ainsi une « nouvelle forme de régulation sociale et de gestion de la pauvreté » (Séchet, 1996, 167⁽¹⁵⁾)

Finalement, c'est à une altérité bancaire intra-firme et intra-sectorielle que nous devrions aboutir. Tenons-nous là la future banque de l'économie sociale et solidaire? La question reste posée.

(15) *Espaces et pauvreté, la géographie interrogée*, L'Harmattan, « Géographie sociale », 207 p.

Conclusion

Au terme de cette présentation, nous constatons que la théorie économique reste encore timide dans ses investigations relatives à la compréhension de l'épargne solidaire et de ses interactions stratégiques avec l'économie de la vie bonne. Il est donc temps d'engager une réflexion plus approfondie en amenant à coopérer les réseaux de chercheurs en finances solidaires et les banquiers solidaires, de façon à promouvoir à la fois l'épargne éthique

et locale dont la cohésion sociale a besoin face aux inefficiences conjuguées de l'Etat et du marché.

Cette nécessité est d'autant plus grande que les dix nouveaux membres de l'Union européenne ont fonctionné pendant des décennies selon une organisation monobancaire, parfaitement décalée par rapport à la logique de proximité. Pire, les petites banques nationales restent depuis la fin du XX^e siècle la seule intermédiation bancaire possible pour les très petites entreprises nouvellement créées et, à ce titre, fort risquées. Nous pouvons alors nous demander comment l'UE 25 fera face à la demande croissante de banques sociales pour pallier les différences croissantes entre les pays. ●

Bibliographie

Alternatives économiques, *L'utilité sociale*, hors série pratique n° 11, septembre 2003, 135 p.

Arnsperger C. et Van Parijs Ph., *Ethique économique et sociale*, La Découverte, « Repères », n° 300, 2003, 120 p.

Benko G. et Lipietz A., *Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, « Economie en liberté », 1992, 419 p.

Bouchet P., Cornu A., « Engagement du corps et satisfaction, réflexions théoriques sur les pratiques sportives », *Revue européenne du management du sport*, n° 8, décembre 2002, pp. 143-170

Boudon R., *La logique du social*, Hachette Littérature, « Pluriel », 1011, 1997, 296 p.

Carmoy, H. de, *La banque du XXI^e siècle*, Odile Jacob, 1995, 250 p.

Couvreur F., *Les Français et la consommation éthique*, Credoc, département « Consommation », janvier 2002, 41 p.

Elias N., *La société des individus*, Pocket, « Agora », 2002, 301 p.

Glémain P., « La consommation éthique au service du développement durable et soutenable : vers un nouvel utilitarisme », *Espace Prépas*, n° 86, novembre 2002, pp. 62-64.

Granger B. et Inaise, *Banquiers du futur*,

les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale en Europe, ECLM, « Finance solidaire », 1998, 136 p.

Herek G. M., « Can functions be measured? A new perspective on the functional approach to attitudes », *Social Psychology Quarterly*, 50, 4, 1987, pp. 285-303

Hirsch A. (avec M. Nowak), *La place des invisibles*, JC Lattès, 2004, 297 p.

Katz D., « The functional approach of the study of attitudes », *Public Opinion Quarterly*, 24, 1960, pp. 164-204

Lipietz A., *La société en sablier*, La Découverte poche, « Essais », 1998, 383 p.

Malinvaud E., *Voies de la recherche macro-économique*, O. Jacob, « Points économie », 1991, 598 p.

Mendras H., *Eléments de sociologie*, Armand Colin, 1989, 232 p.

Pecqueur B., *Le développement local*, Syros-Alternatives économiques, 1989, 140 p.

Russo P. D. et Verley R., *Cigales, des clubs locaux d'épargnants pour investir autrement, dossier pour un débat*, ECLM, 48, décembre 1995, 121 p.

Seibel H. D., « Finance formelle et informelle: stratégies de développement des systèmes locaux de financement », *Revue Tiers Mondes*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 97-114.