

# Capital institutionnel et économie sociale et solidaire : Quel cadre institutionnel pour le développement de l'économie sociale et solidaire en Haïti ?

Bénédictine Paul, Christian Poncet et Delphine Vallade

**Résumé :** La Constitution de la République d'Haïti garantit la liberté d'association. Cependant, la production institutionnelle légale, spécifique à ce secteur d'activités, demeure lacunaire. Partant de l'idée que le capital institutionnel sert de condition à la production du capital social qui est la ressource première des organisations de l'économie sociale et solidaire (ESS), nous mobilisons l'approche institutionnelle pour montrer, d'une part, que l'État haïtien, ayant des moyens d'action limités, aurait intérêt à produire des institutions qui organisent l'ESS et, d'autre part que les organisations de l'ESS se présentent comme une forme alternative de production d'institutions, mais très souvent fragilisées.



**Rezime :** Konstitisyon Repiblik Ayiti a garanti libète pou moun fè asosyasyon. Men, pwodiksyon enstitisyonèl legal, ki kouvri sektè aktivite sa a, toujou ap trennen. Apati lide ki konsidere kapital enstitisyonèl la tankou yon kondisyon pou pwodiksyon kapital sosyal, ki se prensipal sous pou òganize ekonomi sosyal epi solidè a (ESS), nou ap sèvi ak apwòch enstitisyonèl pou demontre, an premye, leta ayisyen, ki pa gen anpil mwayen, ta gen enterè pou li kreye enstitisyon ki kab òganize ESS la, epi, sou yon lòt bò, òganizasyon ESS yo ta kab parèt tankou yon lòt mwayen pou kreye enstitisyon, men ki fèb.

## 1. INTRODUCTION

Avec l'organisation progressive de la société civile et la structuration d'un certain nombre d'acteurs non étatiques en Haïti, le mouvement de l'économie sociale et solidaire (ESS) s'est beaucoup accru ces trois dernières décennies. Cependant, les activités économiques relevant de l'ESS – activités soumises à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de la solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel [1] – sont réalisées dans un contexte fortement marqué par l'informel [2, 3] et un déficit institutionnel [4].

Dans ce contexte, la microfinance qui mobilise essentiellement la solidarité comme garantie, s'est rapidement développée depuis 1995 [5]. Mais à part les relations microfinancières, il est difficile d'envisager des interactions socioéconomiques solides, même fondées sur la solidarité, sans une logique de réciprocité et de relations interpersonnelles encadrées dans un contexte de facilitation d'échanges impersonnels [3, 6]. Ce qui consacre des attentes de la part de chaque acteur (plus que les fameux agents de la théorie économique). Les interactions nécessaires entre les participants de l'ESS impliquent donc systématiquement des institutions – c'est-à-dire des règles – pour en assurer la pérennité. Pour Elinor Ostrom, les règles que sont les institutions assurent la répétitivité des interactions [7]. Ces règles disent ce que chaque acteur doit faire dans chaque situation [8], ce qui réduit l'incertitude dans la mesure où la créativité ou l'instinct ne viennent pas générer des comportements non conventionnels [9].

Les acteurs savent s'appuyer sur des institutions, voire en générer pour pallier le déficit d'innovation institutionnelle de l'État. Après avoir exposé une application de cet argument pour Haïti, nous chercherons à répondre à deux questions précises : Quelle incidence le déficit institutionnel légal a-t-il sur le développement de l'ESS en Haïti ? Quelles sont les stratégies institutionnelles alternatives mises en place par les organisations de l'ESS pour juguler le déficit institutionnel légal ? Nous faisons les hypothèses, que : 1) les organisations de l'économie sociale et solidaire savent s'adapter et fabriquer des institutions permettant leur développement, même en situation de déficit institutionnel ; 2) le déficit institutionnel légal entraîne un développement perturbé de l'économie sociale et solidaire en Haïti.

Après un bref rappel de la littérature institutionnaliste en économie sociale et solidaire, nous adoptons, pour tester ces hypothèses, une approche empirique basée sur l'étude du cas des coopératives d'épargne et de crédit (CEC) haïtiennes. Nos conclusions comportent des recommandations visant à alimenter le débat préalable à l'établissement d'un cadre institutionnel pour le développement de l'économie sociale et solidaire en Haïti, sachant que le pouvoir central continue d'éprouver de grandes difficultés à satisfaire les besoins immenses de la population et qu'à court terme la démarche *bottom up* apparaît comme une réponse appropriée, du moins palliative. Notre analyse renforce la perspective institutionnaliste de l'ESS présentée par Demoustier et Colletis, selon laquelle les entreprises de l'ESS développent une forme de régulation économique [10].

## 2. INSTITUTIONS ET ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

### 2.1 Le nécessaire fondement institutionnel de l'ESS

L'économie sociale et solidaire prend naissance au moment même où s'affirme le capitalisme industriel, nous rappellent Demoustier et Colletis [10]. Son objectif ultime consiste, selon ces auteurs, à replacer l'humain au centre de l'entreprise au lieu du capital. Évidemment, la suprématie des thèses libérales puis néolibérales a fait qu'à chaque période de prospérité économique, l'ESS n'a obtenue qu'une position marginale. Cependant, elle s'est grandement transformée avec les différentes crises du capitalisme. En France, par exemple, de l'associationnisme ouvrier du milieu du 19<sup>e</sup> siècle, à l'organisation professionnelle de la fin du 19<sup>e</sup>, les pouvoirs publics ont été amenés à reconnaître les principes de l'ESS (mutualité et coopération) comme « institutions de progrès social ». Au début du 20<sup>e</sup> siècle, un rapprochement s'est ainsi effectué entre les organisations de l'ESS et les pouvoirs publics pour construire les politiques publiques nécessaires aux salariés et aux petites et moyennes entreprises (PME). Il faut remarquer qu'à cette même période se sont développées les premières thèses de l'économie institutionnelle (institutionnalisme américain fondé sur l'action collective), qui allaient être éclipsées durant les années 1940 et 1950.

Pour Demoustier et Colletis [10], pendant la période fordiste qui a marqué l'économie au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, l'ESS a dû se remettre à l'ombre. Cependant, les organisations de l'ESS ont profité de cette phase pour se spécialiser et se concentrer sur la prise en charge des coûts sociaux générés par la croissance du monde industriel. L'effritement du modèle fordiste et la domination d'une vision libérale de la régulation économique, durant les décennies 1970 et 1980, ont encore transformé ces organisations qui ont cherché à prendre en compte les nouveaux besoins sociaux que sont la pauvreté et l'exclusion. C'est bien à cette époque que la microfinance a entamé sa croissance pour atteindre une notoriété internationale.

L'originalité de la microfinance, en particulier les coopératives d'épargne et de crédit, en tant qu'organisations de l'ESS, réside dans la mobilisation, peut-être sans le savoir, du principe de la double qualité formalisé par Georges Fauquet [11]. Selon ce principe, dans l'ESS, « *les acteurs sociaux bénéficiaires de l'action entreprise sont également les sociétaires de la structure qui la produit*<sup>1</sup> ».

Durant toutes ces transformations conjointes du capitalisme et de l'ESS, l'État, selon les pays (riches ou pauvres), a déployé des efforts considérables pour réguler l'économie qui s'est profondément financiarisée entre temps. Dès lors, les thèses qui s'affrontent portent sur l'importance de la concurrence (suprématie du marché) et la réglementation (intervention de l'État). Dans

cet affrontement, les besoins financiers des pauvres sont restés insatisfaits par l'économie traditionnelle. Par conséquent, les organisations de l'ESS se sont encore transformées pour faire une large place à l'intermédiation (micro)financière. Les principes de cette intermédiation sont désormais non pas la concurrence ni la réglementation, mais la démocratisation (accès au plus grand nombre) et la coopération (solidarité).

Dans les pays pauvres (Asie du Sud, Afrique subsaharienne, Amérique latine, Caraïbes) comme dans les pays riches (États-Unis, France), la microfinance a connu une expansion vertigineuse au point d'interpeller les organismes financiers internationaux traditionnellement promoteurs du libéralisme. Mais cette intermédiation financière propauvre n'a pas retenu l'attention des pouvoirs publics au point qu'ils la réglementent comme la finance traditionnelle. Ainsi, pour fonctionner, les organisations de l'ESS que sont les organisations de la microfinance (OMF) se retrouvent devant un vide institutionnel légal qu'elles ont évidemment cherché à combler par des institutions tantôt empruntées à la finance traditionnelle tantôt inspirées des principes de l'ESS.

### 2.2 Les stratégies institutionnelles adaptatives des organisations de l'ESS

Aujourd'hui, les OMF développent une production institutionnelle qui va au-delà de leur sphère d'activité. Cette observation conforte les thèses de Michel Garrabé [12-13] démontrées par Bénédicte Paul [14] dans le cas d'Haïti. C'est la même observation qu'ont faite Demoustier et Colletis [10]. Les institutions ainsi fabriquées constituent un actif appelé capital institutionnel [14] qui vient optimiser le rôle du capital social et permettre la connexion avec les autres formes du capital. Il est donc intéressant d'analyser la manière dont se sont mises en place ces stratégies institutionnelles alternatives.

Dans le cas des OMF, la production de capital institutionnel vise tant à financiariser le lien social qu'à l'adapter à l'intermédiation financière [15]. Autrement dit, et dans le cas particulier des CEC, la production institutionnelle est un actif stratégique dans le triptyque « capital social, capital institutionnel, capital financier ». En effet, les institutions véhiculées par les OMF visent à tendre vers l'objectif difficile de la double performance sociale et financière des OMF [16, 17, 18].

Dans le cas particulier d'Haïti, les principales institutions ou règles véhiculées par les OMF sont : a) l'obligation de s'insérer dans un réseau social, b) l'obligation de payer des frais d'inscription, c) l'obligation d'épargner dans l'OMF qui octroie le crédit, d) l'obligation de suivre des séances de formation, et e) l'obligation de payer des intérêts sur le montant emprunté [15]. À travers ces institutions, les OMF coopératives parviennent à contenir le risque financier [19]. Elles complètent ainsi la seule loi [20] qui régule les CEC. Pour les OMF non coopératives, en particulier les filiales de banques, la navigation se fait à vue entre le recours volontariste aux normes bancaires et le fonctionnement informel. La dynamique institutionnelle alternative

1. Fauquet, G. (1935). *Le secteur coopératif*, Paris, Institut des Etudes Coopératives.

semble relativement perturbée par l'absence d'un cadre global adapté et la tradition individualiste qui caractérise le milieu socioéconomique haïtien [21].

### 3. LE CAS DES CEC HAÏTIENNES

#### 3.1 Des entreprises de l'ESS spécialisées dans l'intermédiation microfinancière

La financiarisation des liens sociaux réalisée par les OMF coopératives (ou CEC) haïtiennes les transforme en de véritables entreprises de l'ESS. Même si, pour Demoustier et Colletis [10], le rapport à l'argent des organisations de l'ESS classiques est marqué par la non-financiarisation et le refus de la spéculation, dans le cas des CEC, on observe bien un recours à la valorisation des liens sociaux, parfois même leur instrumentalisation (pression sociale), pour assurer leur expansion et leur viabilité financière. En fait, puisqu'elles offrent des services financiers dans un contexte de régulation financière lacunaire, elles se voient contraintes de recourir à toutes sortes d'institutions alternatives pour modeler les comportements des membres et les porter à rembourser les prêts.

Tandis qu'elles répondent à des besoins sociaux et financiers criants en Haïti, la sophistication des CEC les déconnecte souvent de leurs membres. Ces derniers sont aussi susceptibles de traitements impropres à des sociétaires (appelés « usagers-propriétaires » par les défenseurs des CEC) lorsqu'ils sont incapables de rembourser leurs prêts, en particulier en situation de surendettement [22]. Il manque encore d'études sur la microfinance haïtienne en général et les CEC en particulier, alors qu'il est nécessaire de tirer des leçons de l'expansion récente de la microfinance haïtienne et d'anticiper les dérives et les risques déjà observés dans d'autres pays comme l'Inde [23].

Dès lors, les limites de l'institutionnalisation alternative des OMF apparaissent: elles ne sont plus capables de défendre les intérêts du plus grand nombre. Autrement dit, la spécialisation des OMF conduit à prioriser la performance financière aux dépens de la performance sociale. Ce qui risque de s'amplifier avec le retrait des bailleurs de fonds dans le financement des programmes de microfinance en Haïti.

#### 3.2 Des entreprises de l'ESS limitées dans leur expansion

La faiblesse des stratégies institutionnelles développées par les CEC haïtiennes pourrait être corrigée par une intervention de l'État. Celle-ci pourrait prendre la forme d'une réglementation garantissant les droits de propriété et le respect des contrats, en particulier les contrats de prêt. Il s'agit en réalité d'établir un climat de confiance garantissant un remboursement même sur une durée longue (possibilité de rééchelonnement des prêts) avec traçabilité des membres pour éviter des pertes liées à la mobilité de ces derniers.

En réalité, l'informalité qui caractérise l'existence même des individus (absence de document d'identité) et le manque

d'intégration électronique des systèmes d'information entre l'administration publique et les sous-secteurs de l'économie constituent entre autres des sources d'inefficacité aux institutions fabriquées par les OMF pour garantir des niveaux de remboursement élevés.

Par exemple, la portée (outreach<sup>2</sup>) est un indicateur important de performance sociale des OMF [18]. Pourtant, dans leur expansion, les OMF haïtiennes sont contraintes de se confiner dans des services de proximité. Cette contrainte a une double origine: a) avec la distance spatiale, les liens sociaux deviennent distendus et la pression sociale ne permettra plus de garantir les remboursements; b) la loi haïtienne sur les coopératives prévoit, d'une part, que les services soient dédiés aux membres ou sociétaires (article 4), sauf pour des bénéficiaires dit « usagers » qui ont recours aux services durant une période probatoire ne dépassant pas trois mois (article 6), et, d'autre part, que l'autorisation de fonctionnement donnée à une CEC est limitée à l'aire géographique délimitée par le département géographique indiqué dans ses statuts (article 27).

Au final, la seule réglementation qui existe a pour effet une limitation des CEC dans leurs activités pendant que les OMF non coopératives, ne faisant l'objet d'aucune régulation spécifique, sont libres d'exercer sur l'étendue du territoire. Autrement dit, cette limitation institutionnelle légale vient perturber l'innovation sociale et institutionnelle des coopératives qui sont en réalité plus appropriées pour une offre de services aux ruraux pauvres et exclus financièrement.

### 4. CONCLUSION

Nous avons montré qu'en Haïti, le développement des organisations de microfinance reste perturbé par le cadre macro-institutionnel défavorable à un état de confiance suffisant pour une financiarisation complète des liens sociaux. Nous rejoignons donc Yves Jégourel [16] dans sa conclusion sur le rôle considérable que les pouvoirs publics ont à jouer dans le développement de la microfinance. Les dérives (surendettement, saturation de l'offre, saturation de marché, etc.) déjà observées dans d'autres pays peuvent aussi se produire en Haïti.

Pour se maintenir, les OMF ont eu recours à des règles fabriquées localement, à des prescriptions imposées par les bailleurs internationaux. Le cas échéant, elles procèdent par mimétisme institutionnel par rapport au système bancaire, le système le plus régulé de l'économie haïtienne. Il en résulte une percée des banquiers dans l'industrie de la microfinance haïtienne qui n'est pas sans danger, pour la viabilité des coopératives.

2. L'outreach peut être défini comme l'impact social de la microfinance. Dans Copestake (2007), il est évalué sous trois aspects: le nombre de pauvres desservis durant une période de temps donnée (breadth of outreach) et la quantité des plus pauvres des pauvres atteints (depth of outreach) et, la capacité à améliorer leur bien-être et celui de leur ménage (quality of outreach). Pour aller plus loin, lire également Zeller et Meyer (2002), et Ben Soltane (2012).

Demoustier et Colletis [10] affirment que « l'ESS porte cependant en germe un projet plus vaste de "socialisation de l'économie", qui répond à la fois aux contraintes actuelles et aux aspirations du futur<sup>3</sup> ». Dans le cas d'Haïti, malgré l'expansion rapide de la microfinance [5] et les innovations institutionnelles que les OMF ont réalisées, les CEC se trouvent limitées dans leur expansion géographique et leur croissance financière par le cadre légal existant. Si ces innovations leur assurent jusqu'à présent une certaine performance, il demeure néanmoins nécessaire de mener des études approfondies pour mieux comprendre les dimensions et les limites de cette performance. Car il n'est pas nécessairement vrai que les mécanismes institutionnels mobilisant le capital social à l'intérieur des groupes de prêts sont réellement producteurs de solidarité en l'absence d'un climat de confiance garanti. On est alors en droit de se demander si, dans un tel contexte national institutionnellement lacunaire, la financiarisation des liens sociaux par la microfinance n'a pas pour effet la dégradation du tissu social, comme observé en Inde par Guérin *et al.* [22]. ■

### Remerciements

Les auteurs souhaitent remercier l'IRD/AIRD pour le soutien financier au projet de recherche dont est issue la présente publication.

### BIBLIOGRAPHIE

- 1 EME, Bernard et LAVILLE, Jean-Louis (2006). « Économie solidaire » dans Laville J.-L., Cattani A. D. (dir.), 2006, Dictionnaire de l'autre économie, Paris, Gallimard, p. 303-312.
- 2 MAUREPAS, F. Lucien (2002). « L'économie informelle en Haïti : entre domination, créativité et utopie », *Réfractations*, n° 9, p. 101-114.
- 3 PAUL, Bénédicque (2011). « Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : Application au secteur de la microfinance en Haïti », Thèse de doctorat de l'Université Montpellier 1 (France) en cotutelle avec l'Université d'État d'Haïti, soutenue le 04 janvier 2011, 500 p.
- 4 PAUL, Bénédicque (2012). « Le changement institutionnel en Haïti, les véritables enjeux », *Recherche, études et développement*, vol. 5, n° 1, p. 27-33.
- 5 PAUL, Bénédicque, DAMEUS, Alix et FLEURISTIN, Lionel (2012). « Le développement de la microfinance en Haïti : un bref aperçu historique », *Recherche, études et développement*, vol. 5, n° 1, p. 34-44.
- 6 PAUL, Bénédicque (2011). « Le capital institutionnel dans l'analyse du développement : prolongement théorique et premier test empirique », Communication présentée au 48<sup>e</sup> Colloque international de l'ASRDLF tenu à Schoelcher (Martinique) les 6, 7 et 8 juillet 2011.
- 7 OSTROM, Elinor (1986). « An agenda for the study of institutions », *Public Choice*, vol. 48, n° 1, p. 3-25.
- 8 HODGSON, Geoffrey M. (2006). « What are Institutions? », *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 1, p. 1-25.
- 9 DEQUECH, David (2001). « Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty », *Journal of Economic Issues*, vol. 35, n° 4, p. 911-929.
- 10 DEMOUSTIER, Danièle et COLLETIS, Gabriel (2012). « L'économie sociale et solidaire face à la crise : Simple résistance ou participation au changement? », *RECMA (Revue Internationale de l'Économie Sociale)*, n° 235, p. 21-35.
- 11 FAUQUET, George (1935). *Le secteur coopératif*, Paris, Institut des Etudes Coopératives.
- 12 GARRABE, Michel (2007). *Économie sociale et développement*, Montpellier, Programme MED-TEMPUS, 220 p.
- 13 GARRABE, Michel (2008). « Note sur l'existence du capital institutionnel », Communication au Workshop Université de Montpellier 1 – Université de Sherbrooke, 23-24 juin 2008, 24 p.
- 14 PAUL, Bénédicque (2009). « Reclaiming Institutions as a Form of Capital », *Pennsylvania Economic Association Proceedings*, p. 137-148.
- 15 PAUL, Bénédicque, GARRABE, Michel et DAMEUS, Alix (2012). « Impact de la politique d'octroi de crédits sur les comportements des emprunteurs : étude du cas de l'intermédiation microfinancière en Haïti », *Revue Management & Avenir*, n° 46, p. 277-297.
- 16 JEGOUREL, Yves (2006). « La microfinance : entre performance sociale et performance financière », *Regards croisés sur l'économie*, vol. 1, n° 3, p. 197-205.
- 17 ADAIR, Philippe et BERGUIGA, Imène (2010). « Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de microfinance dans la région MENA : une analyse en coupe instantanée », *Région et Développement*, n° 32, p. 91-119.
- 18 BEN SOLTANE, Bassem (2012). « Social and financial performance of micro-finance institutions : Is there a trade-off? », *Journal of Economics and International Finance*, vol. 4, n° 4, p. 92-100.
- 19 RANDRIAMANAMPISOA, Holimalala, GARRABE, Michel et MICHEL, Sandrine (2009). « Confinement institutionnel du risque et émergence du microcrédit bancaire à Madagascar », Document de Travail du CEP/LASER, Université Montpellier 1.
- 20 LE MONITEUR (2002). *Lois sur les coopératives d'épargnes et de crédit*, Port-au-Prince.
- 21 LUNDAHL, Mats (2010). « The failure of community-based entrepreneurship in Haiti », *International Journal of Innovation and Regional Development*, vol. 2, n° 1-2, p. 112-127.
- 22 GUERIN, Isabelle *et al.* (2009). « Microfinance, endettement et surendettement. Une étude de cas en Inde du sud », *Revue Tiers Monde*, n° 197, p. 131-146.
- 23 ROESCH, Marc et HELIES, Ophélie (2007). « La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement? Le cas de l'Inde du Sud », *Autrepart*, vol. 4, n° 44, p. 119-140.

**Bénédicque Paul, Ph. D.**, est enseignant-chercheur en économie et en gestion à l'Université Quisqueya. Ses recherches actuelles portent sur le changement institutionnel en Haïti, les comportements économiques et sociaux, en particulier ceux d'entrepreneuriat et d'innovation. Il est membre du Centre de recherche en gestion et en économie du développement (CREGED) de l'Université Quisqueya où il dirige l'équipe de recherche sur l'« entrepreneuriat innovant pour le développement en Haïti ». [benedicquepaul@uniq.edu.ht](mailto:benedicquepaul@uniq.edu.ht)

**Christian Poncet, Ph. D.**, est Maître de conférences, HDR, en économie à l'Université Montpellier 1. Membre permanent de l'UMR ART-Dev, ses travaux de recherche portent essentiellement sur les impacts régionaux des politiques publiques d'innovation, le financement de l'innovation. [christian.poncet@univ-montp1.fr](mailto:christian.poncet@univ-montp1.fr)

**Delphine Vallade, Ph. D.**, est Maître de conférences en Économie à l'Université Montpellier 3. Membre permanent de l'UMR ART-Dev, elle travaille sur l'économie sociale et solidaire et, en particulier, sur sa capacité d'innovation sociale. [delphine.vallade@univ-montp3.fr](mailto:delphine.vallade@univ-montp3.fr)