



HAL
open science

Innovations en matière de micro finance

Christian Rietsch

► **To cite this version:**

| Christian Rietsch. Innovations en matière de micro finance. 2023. hal-04160400

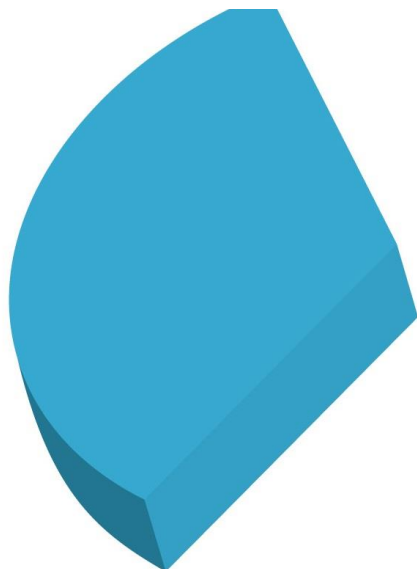
HAL Id: hal-04160400

<https://hal.science/hal-04160400>

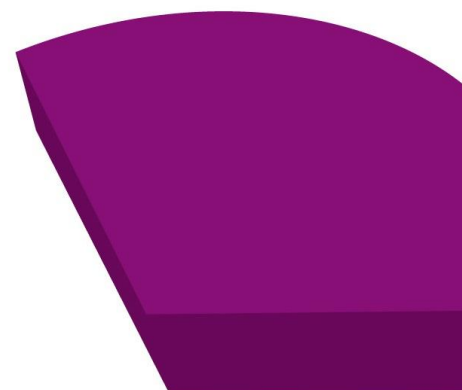
Preprint submitted on 12 Jul 2023

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.

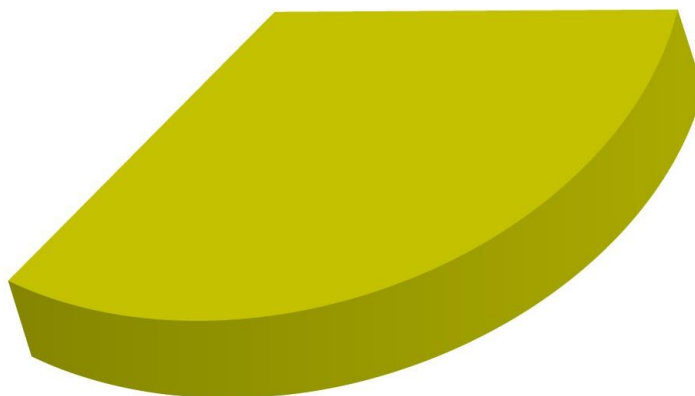
L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Innovations en matière de micro finance



Christian RIETSCH



Mise en ligne / Online : 19/06/2023

Innovations en matière de micro finance

Christian RIETSCH *

Résumé :

Mohamed Yunus passe aisément pour le père du micro crédit, voire son créateur. Il a assez complaisamment étalé les particularités de ses innovations, en particulier le fait de s'adresser à une population jusque-là totalement ignorée, les femmes et de jouer sur la pression interne du groupe afin d'obtenir des taux de remboursement impressionnants. Dans la réalité, historiquement, on trouve des ancêtres du micro crédit à divers endroits, et sous la pression de la loi et des garants qu'il fallait présenter, on a observé des taux de remboursement du même ordre que ceux revendiqués par Yunus.

Enfin le plus grand mérite de Yunus a été de mettre en avant comme clientèle du micro crédit la population féminine qui, jusque-là, avait été quasi ignorée.

Codes JEL : N20, G29

Summary

Mohamed Yunus easily passes for the father of micro credit, or even its creator. He has complacently spread the peculiarities of his innovations, in particular the fact to address a population hitherto completely ignored, women and the internal pressure of the group to obtain impressive repayment rates. In reality, historically, we can find micro-credit ancestors in various places, and under the pressure of the law and with the guarantors that had to be presented, repayment rates of the same order as those claimed by Yunus have been observed. Finally, Yunus' greatest merit has been to highlight as microcredit clients the female population, which until then had been almost ignored.

JEL Codes: N20, G29

* Maître de conférences émérite, Université d'Orléans, Laboratoire d'Économie d'Orléans (LEO), F45067, Orléans, France

christian.rietsch@univ-orleans.fr

Introduction : L'histoire exemplaire de Mohamed Yunus

Les débuts de la vie de Mohamed Yunus

Mohamed Yunus naît le 28 juin 1940 près de Chittagong, dans ce qui est alors l'Inde sous la domination coloniale britannique. D'une famille relativement aisée, avec un père, bijoutier, musulman pieux, et une mère qui a l'habitude de venir en aide aux pauvres, il fait ses études à Dhaka, puis enseigne l'économie. Parallèlement, il crée une usine d'emballage qui connaît un certain succès.

Pendant son adolescence, il visite d'autres pays à l'occasion de Jamborees scouts : d'abord le Pakistan occidental, puis le Canada, l'Europe de l'Ouest et le Moyen-Orient, l'Inde et l'Amérique du Nord, ainsi que le Japon et les Philippines.

Il part ensuite préparer un doctorat d'économie aux États-Unis et après l'avoir obtenu prend un poste de professeur dans une université du Tennessee. Durant ce temps, il abandonne la gestion de l'usine à son jeune frère ¹.

En 1971, le Pakistan oriental lutte pour son indépendance et Yunus fait tout ce qu'il peut pour y contribuer. L'indépendance du pays obtenue, sous le nom de Bangladesh, celui-ci a besoin de toutes les compétences. Yunus quitte alors les États-Unis pour, pense-t-il, aider au développement de son pays. Il est nommé sous-directeur de la *Planning Commission* du gouvernement, mais se sent inutile dans cette fonction. Il devient ensuite responsable du département d'économie de l'université de Chittagong construite en milieu rural.

En 1974, trois ans après son retour, le Bangladesh est touché par une très importante famine qui fait un million et demi de morts. Muhammad Yunus, professeur d'économie, y fait un constat accablant. Le marché libre n'empêche pas la famine de ravager son pays. La lutte contre la pauvreté, qui passe par les aides et les subventions, ne semble pas porter ses fruits. Yunus en est profondément affecté : « *une terrible famine frappait le pays, et j'ai été saisi de vertige en voyant que toutes les théories que j'enseignais n'empêchaient pas les gens de mourir autour de moi* »².

Il décide alors de voir ce qui, concrètement, pourrait contribuer à l'amélioration du mode de vie des villageois habitant à proximité de l'université. Pour cela il crée avec des étudiants un groupe de « recherche-action ». Il décide que son domaine d'étude et d'expérimentation est le village de Jobra, voisin de l'université de Chittagong.

Il s'intéresse d'abord aux améliorations qu'il pourrait apporter dans l'économie réelle, et se tourne directement vers l'agronomie (implantation de nouvelles variétés de riz), mais il se rend assez vite compte que d'autres spécialistes sont mieux outillés pour aider au développement de l'agriculture.

Il se tourne alors vers le côté financier du développement du village. Il découvre qu'une grande partie des problèmes trouve son origine dans le manque de capital. Il observe qu'aucune banque ne se trouve dans la proximité immédiate, et de toute façon le système bancaire n'est pas prêt à prendre en charge les crédits et dépôts de ces villageois. De ce fait, les paysans sont obligés de s'adresser à des usuriers et, quoique non visible, car camouflé par les services divers, le coût d'un emprunt peut s'élever jusqu'à 16 % par jour pour les tout petits prêts, 20 % par mois habituellement.

¹ Yunus M. *Banker to the Poor*. Public Affairs. New-York. 2003.

² Cité par *Le Monde*. dimanche 15 - lundi 16 octobre 2006. p. 4.

L'invention du microcrédit

Un jour, dans ce village, une femme lui explique qu'elle survit en fabriquant des tabourets en bambou pour un commerçant, mais que, faute d'argent, elle ne peut plus acheter de tiges de bambou et que, si elle disposait d'un peu d'avance, elle pourrait acheter ce bambou, et travailler à son compte sans être exploitée par le commerçant. Yunus prête alors, de sa poche, sans intérêt, 850 takas (l'équivalent de 27 \$) et par delà cette dame, à 42 femmes. Il est entendu que ces femmes doivent le rembourser intégralement et ponctuellement, et c'est ce qui se produit car, grâce à leur activité et à l'économie réalisée sur les fournitures, elles en sont capables. Il réitère l'opération, avec le même succès. Il en conclut que les deux catégories sociales auxquelles personne n'avait pensé, les pauvres et les femmes, sont susceptibles d'utiliser à bon escient le crédit et de le rembourser.

Il propose alors à une banque de faire la même chose, c'est-à-dire du crédit à des pauvres et notamment à des femmes. L'établissement bancaire refuse.

Yunus est têtu et décide de fonder un établissement à son idée, qu'il va appeler la Grameen Bank (*grameen* signifie village en bengali), d'abord en tant que projets de recherche en 1976, puis en formalisant le montage, ce qui fait que la Grameen Bank obtient le statut d'établissement bancaire en 1983.

Les spécificités de l'innovation de Yunus

La combinaison que Yunus met en place est originale à plus d'un titre.

- Il s'agit ensuite d'opérations financières destinées à des catégories sociales particulièrement défavorisées. La Grameen Bank cible en priorité les femmes du Bangladesh, qui, jusque-là, sont exclues du système financier, ce qui est totalement novateur et constitue un renversement complet des conceptions financières. Pour obtenir des résultats, il combine plusieurs innovations :
 - Le principe de responsabilité conjointe qui consiste à rendre solidaires les membres des groupements bénéficiaires. L'originalité du programme est de s'adresser, non pas à des individus, mais à des groupes de cinq personnes. Les crédits sont accordés aux individus eux-mêmes, mais c'est le groupe qui est solidairement responsable du remboursement. Les demandes de prêt individuelles doivent être approuvées par le groupe, ce qui signifie que les emprunteurs ont intérêt à s'auto-sélectionner (personne n'a intérêt à s'associer à une personne peu fiable), à s'assurer de la bonne utilisation du prêt par chacun des membres du groupe, et à faire pression sur ces membres afin qu'ils remboursent leur dû. Le « collatéral social » vient pallier l'absence de collatéral (garantie) physique.
 - Le premier crédit est accordé à un ou deux membres du groupe. Si ces prêts sont remboursés régulièrement, deux autres membres du groupe ont accès au crédit. Le chef du groupe est le dernier à en bénéficier.
 - Une partie du crédit (5 %) accordé n'est pas versé au bénéficiaire, mais dans une caisse appelée fonds commun de placement.
 - La sélection des bénéficiaires afin de toucher les plus pauvres : la Grameen Bank n'octroie des prêts qu'à des ménages pauvres possédant moins de 0,5 acre, soit environ 0,25 hectare de terre, avec des individus aux aspirations similaires et de même niveau économique et social.

- La gestion ordonnée de la Grameen Bank : toute personne souhaitant solliciter un emprunt doit suivre un cours sur le fonctionnement de la banque et si un client potentiel ne répond pas de manière satisfaisante, il est susceptible d'être exclu. Le temps des prêts gratuits est terminé, car Yunus veut la survie de l'établissement financier qu'il a créé : la banque qu'il a mise en place doit survivre, elle n'est pas une institution charitable, elle touche des intérêts, indexés sur l'inflation.

Les résultats confortent l'approche :

Au Bangladesh, en 2005, la Grameen Bank couvre 85 % des villages et compte 5,31 millions de clients, dont 96 % de femmes ; en 2011, ces chiffres passent à 8,3 millions de personnes et 81 830 villages. Du point de vue financier, on compte 11 milliards de dollars de prêts accordés en 2011 ; ces prêts sont remboursés à 99 %. Les deux tiers des emprunteurs finissent par passer au-dessus du seuil de pauvreté.

Le modèle s'exporte ensuite dans de nombreux pays, alors même que la Grameen Bank diversifie la palette de ses activités : elle touche aussi bien le téléphone mobile que l'industrie textile ou la production de yaourts.

Mohamed Yunus est nommé à la fois pour le prix Nobel d'Économie et pour le prix Nobel de la Paix en 2005 (année internationale du microcrédit), et finalement obtient conjointement avec la Grameen Bank le prix Nobel de la Paix en 2006.

Les premiers doutes sur l'innovation de Yunus

Pendant des années, cette expérience va être rappelée et décrite de multiples fois et à chaque fois la conclusion va être que c'est ainsi que « *le microcrédit est né* » et, selon les commentaires, Yunus est « *l'inventeur du microcrédit* », « *le père du microcrédit* » « *le pionnier du microcrédit* » « *le banquier des pauvres* »¹.

Le premier doute qui émerge a pour sujet la pratique de la caution solidaire. Est-ce un tel progrès ? On peut se le demander quand on observe que, jusque dans la Grameen Bank, au tournant des années 2000, les individus semblent préférer les prêts individuels, sans contrôle par les pairs, en amenant éventuellement une personne qui se porte caution.

Le deuxième doute porte sur le fait que la pratique de la caution a une longue histoire, certes différente de celle des groupes de 5 personnes que Yunus a mis en œuvre, mais qui témoigne de la diversité possible des formes de caution et de solidarité dans la lutte contre la pauvreté. Par ailleurs, le groupe de 5 personnes cesse d'être le pivot incontournable des opérations de la Grameen Bank à partir des années 2000.

Enfin, il convient d'évoquer le système de production qui existe dans le village de Jobra. On se rappelle des femmes de ce village auxquelles Mohamed Yunus a prêté de l'argent. Ces femmes ne disposaient pas de l'avance de trésorerie nécessaire pour acheter la matière première nécessaire à la confection des tabourets ; elles avaient conclu un accord avec

¹ <https://www.babyloan.org/fr/muhammad-yunus>

<https://www.franceinter.fr/emissions/on-n-arrete-pas-l-eco/on-n-arrete-pas-l-eco-04-novembre-2017>

<https://acteursduparisdurable.fr/agenda/entreprendre/conference-vers-une-economie-a-trois-zeros-avec-muhammad-yunus>

<https://www.capital.fr/economie-politique/muhammad-yunus-ne-en-1940-banquier-des-pauvres-createur-du-microcredit-516492>

Lelart M. Le père du micro crédit honoré par le prix Nobel ... de la paix. In : *Revue d'économie politique*. 2007/2. Vol. 117. I. pages 197 à 208

les commerçants qui leur prêtaient les fonds nécessaires pour acheter les tiges de bambou, en échange de quoi elles devaient leur vendre les tabourets à un prix déterminé, à peine supérieur au prix de la matière première. Il s'agit là d'une description d'un mode de production bien connu dans l'Antiquité ou le Moyen Âge. Dans ce type d'organisation, il est très difficile, voire impossible, à ceux qui travaillent à façon de se sortir des liens de dépendance. Il est tout aussi difficile et arbitraire de déterminer un taux d'intérêt auquel les sommes seraient prêtées. C'est le lien de dépendance qui structure l'activité. La rupture de ce lien ne peut venir que de l'extérieur, et c'est ce qui se produit avec l'irruption de Mohamed Yunus et le prêt qu'il effectue. On observe d'ailleurs que ce prêt est réalisé sans intérêt (dans les conditions sociales du Bangladesh, demander un intérêt eut été rédhibitoire), alors que plus tard la Grameen Bank demandera toujours de l'intérêt.

Lorsque Mohamed Yunus intervient dans le village de Jobra ses premières recommandations concernent un certain nombre de domaines qui relèvent de l'action sociale : des conseils de nutrition (boire de l'eau purifiée, manger des graines et des légumes), des conseils d'habitation (disposer de toilettes, cultiver un jardin), de comportement social (arrêter le mariage trop jeune ainsi que la pratique de la dot, participer aux activités sociales et à l'entraide collective). On croirait, sur certains points, lire un livre de famille italien de la Renaissance, tel Alberti ¹.

L'objectif de ce papier est de montrer que le succès allégué et les innovations portées par Yunus ne constituent en rien des inventions, qu'il ne s'agit en somme que d'une actualisation et d'une adaptation au contexte local d'innovations multiples qui ont eu lieu durant des centaines d'années précédemment. Mais nous nous montrons aussi que d'autres initiatives ont eu lieu au cours des siècles, et qu'il pourrait être avantageux pour nombre de pays de s'en inspirer. L'articulation de la démonstration va être la suivante : après avoir rappelé les points qui nous concernent dans la longue biographie que nous avons évoquée ici, nous allons passer en revue d'abord la prohibition de l'intérêt, de l'usure, et la levée de ces interdits ; puis nous aborderons les tentatives multiples qui ont existé pour donner du crédit aux pauvres, ainsi qu'aux moins pauvres. Ces tentatives multiples comprennent aussi bien les monts-de-piété, le crédit à réméré, les banques frumentaires, la création de caisses d'épargne (et ensuite de prêts), la fondation de caisses spéciales de crédit pour les petits entrepreneurs.

Le microcrédit social n'est pas une invention du XX^e siècle, apparu en Europe dès le XV^e siècle à travers l'activité de prêt sur gages des monts-de-piété pour lutter contre l'usure, il se généralise et devient un acteur social incontournable. Souvent critiqué par les élites, souffrant d'une mauvaise réputation, il n'en reste pas moins important au XIX^e siècle. En apportant une aide financière temporaire contre la remise d'un bien, il concerne principalement le travailleur pauvre, l'artisan ou le petit commerçant soumis au paupérisme.

Intérêt et usure

Le contrat de prêt est l'un des plus anciens et il est pratiqué partout et de tout temps, avec ou sans rémunération. Il trouve son origine dans la nécessité de disposer à certains moments de ressources qui font défaut. Le plus souvent, c'est le pauvre qui a besoin d'emprunter chez le riche ; mais il arrive aussi que ce dernier ait besoin de liquidités.

¹ Alberti L.B. *De la famille (Libri della famiglia)*. Les Belles Lettres. 2013 [1432].

Du prêt à intérêt et de l'usure

Il existe deux types de prêts à intérêt :

- Le prêt à usage d'un bien (une charrue ou une maison) qu'il convient de rendre après l'avoir utilisé. Théologiens et juristes conviennent que cette opération de *louage* se fait à un certain prix, qui permet d'indemniser celui qui n'a pas eu l'usage de ce bien durant un certain temps.
- Le prêt de consommation d'un bien fongible (un pain ou de l'argent), opération appelée *mutuum*. Comme on ne peut rendre l'objet, car il a été utilisé, il faut en rembourser l'équivalent. La question qui se pose est celle du « remboursement équivalent ».

Lorsque le prêteur stipule un prix pour la jouissance qu'il confère à l'emprunteur, on parle d'*intérêt*. L'intérêt est légal si le taux en est fixé par les pouvoirs publics ; il est conventionnel lorsque sa fixation résulte du libre accord des parties. Selon les pays et selon les époques, l'intérêt est permis ou non ; parfois l'intérêt prend le nom d'usure. Le mot *usure* a des sens très divers (Garriguet, p. 10), et selon certains de ces sens, il entraîne la condamnation la plus vive, alors que selon d'autres sens ou à d'autres époques, l'usure soit n'est pas condamnée, soit constitue une pratique ordinaire, sinon banale. Dans le langage courant, l'usure est une exagération de l'intérêt, au-delà de ce qui est permis (coutumièrement ou légalement), ce qui entraîne une condamnation morale.

L'usure et intérêt sont condamnés pendant des centaines d'années, au nom de textes philosophiques et de préceptes religieux. Parfois, tout intérêt, c'est-à-dire toute somme versée en sus du remboursement du principal, est qualifié d'usure et est condamné, moralement et/ou religieusement et/ou pénalement.

Pendant plus d'un millénaire, l'Église condamne tout prêt à intérêt, en le qualifiant d'usure¹. D'où deux conséquences : ceux qui prêtent à intérêt demandent des taux d'autant plus élevés qu'ils risquent à la fois des condamnations et de ne pas être remboursés ; pour éviter d'être qualifié d'usurier, le prêteur est obligé, pendant des siècles, de camoufler la réalité des opérations. Dans un prêt à intérêt, le taux d'intérêt est défini ainsi que la maturité. Il suffit dès lors de jouer sur ces éléments pour rendre licite cette opération, ce qui est aisé à l'aide de l'une des conventions suivantes :

- L'achat à terme pour une revente le jour même au comptant, à un prix plus bas. Ainsi, d'Avenel cite le duc de Bourgogne qui, en 1410, achète « *des centaines de pièces d'étoffe à terme, pour les revendre le même jour au comptant à moitié prix* » (p. 171). Cette fiction juridique continue encore de nos jours parmi ceux qui refusent tout paiement d'intérêt.
- L'achat d'une rente : on cède le capital contre le versement à intervalles réguliers (une ou deux fois par an) d'arrérages. En ce qui concerne la rente remboursable ou héréditaire, le débit-rentier peut à tout moment rembourser le capital ce qui termine l'opération et le crédit-rentier ne peut pas exiger le remboursement de la somme. La rente peut aussi être viagère, ce qui signifie que le terme des versements des arrérages est dans la main de Dieu – d'où sa légalité. Le taux d'intérêt n'est jamais mentionné (car le remboursement ou la fin du paiement des arrérages est susceptible de se produire à tout moment), seul le denier de l'emprunt est donné.

¹ Les décisions des papes et des conciles sur la question de l'usure sont introduites dans le *Corpus Juris Canonici* par Gratien, vers l'année 1140, puis par les papes Grégoire IX, Boniface VIII et Clément V. Ce dernier promulgue au Concile de Vienne, en 1311, une décrétale d'après laquelle doivent être châtiés comme hérétiques ceux qui prétendent que l'usure n'est pas un péché.

- Enfin, ce qui est licite est le change, sur des places différentes, avec des monnaies différentes et à travers le temps (de Lyon à Bruges, à trois mois, et entre deux monnaies).

De façon plus pragmatique, les princes essayent, dans la mesure du possible, d'abaisser le taux de l'intérêt et ce faisant, de se conformer aux préceptes de l'Eglise. C'est ainsi que sous Charles IX, par des édits en 1569 et en 1576, le taux de l'intérêt est fixé au denier 12 (8,5%) ; Henri IV, par édit de juillet 1601 fixe l'intérêt aux deniers 16 (6,25%) ; un édit de juin 1634 sous Louis XIII fait passer l'intérêt au denier 18 (5,55%) ; enfin sous Louis XIV, l'édit du 22 décembre 1665 le fait tomber au denier 20 (5%). Louis XV tente d'amener le taux d'intérêt aux environs de 0 %. C'est ainsi, par exemple, qu'en mars 1720, le taux de l'intérêt fixé au denier 50 (2%), mais la mesure n'est pas appliquée notamment en Bretagne et en Normandie où l'on continue à appliquer le denier 20 (5 %) et en juin 1724 un nouvel édit fixe les conditions de rente entre particuliers aux deniers 30 (3,3 %). Par un nouvel édit du mois de juin 1725, le taux de l'intérêt est remis aux deniers 20 (5 %), puis en juin 1766 au denier 25 (4 %).

Des prêteurs et des usuriers

En dépit des interdictions renouvelées à de multiples reprises, un certain nombre de groupes se spécialisent dans l'octroi de crédits.

Historiquement, parmi les plus importants à travers l'Occident, nous trouvons les Templiers (et d'autres ordres du même type)¹ dont l'importance provient du fait que l'on peut déposer une certaine somme au Temple de telle ville (service de dépôt d'argent), laisser cette somme à la garde du Temple – ce que faisait même le roi, le Temple devenant ainsi gardien du Trésor royal - ou bien en retirer l'équivalent dans une autre monnaie dans une autre ville, organisant les transferts d'argent à travers le bassin méditerranéen. Et leur activité s'étend aussi au prêt d'argent, à titre gratuit, à toutes sortes de personnes ou d'institutions : croisés et pèlerins, marchands et rois, congrégations religieuses... mais le remboursement se faisait parfois dans une autre monnaie (par exemple Louis VII emprunte à l'ordre quand il est à Antioche et ne rembourse pas en monnaie locale, mais en argent en France). Quand il s'agira de se débarrasser d'eux (1307), les accusations d'usure ne manqueront pas.

Ne restent donc que les juifs et les lombards.

Les lombards sont les successeurs des anciens marchands venant de la Lombardie (les Lombards et les Cahorsins), qui s'étaient progressivement convertis à la pratique de la finance. Ayant gagné de petites échoppes spécialisées, ils pratiquent le prêt à intérêt contre diverses sécurités : des objets de peu de valeur chez les pauvres, des titres en nantissement quand il s'agit des plus riches : titres fonciers, parts dans les affaires, intérêts dans les mines. Le lombard n'est rien d'autre qu'un usurier qui prête de l'argent à gros intérêt.

Il s'agit ensuite des juifs ; dans les pays de la chrétienté, la prohibition de l'usure ne s'applique pas aux juifs lorsqu'ils prêtent à un « gentil ». Aussi les juifs prêtent à fort taux à tous ceux qui en ont besoin en demandant les garanties qui conviennent. Il est facile de mépriser le juif, de l'humilier, et même de trouver l'appui des puissants pour le chasser – ces derniers ayant emprunté de fortes sommes, l'éviction du créancier permet d'effacer la créance. Mais à peine est-il exilé, on soupire après lui : le lombard, tout chrétien qu'il est,

¹ Dans la réalité, ils ne sont pas les seuls, ni les premiers qui font du prêts à intérêt, puisque des banquiers florentins et vénitiens le pratiquent déjà bien avant, mais ils restent cantonnés dans leur ville et ne font leurs opérations que dans leur monnaie

prête à encore plus cher, le riche comme le pauvre a encore besoin d'argent. Alors, on le rappelle, en le taxant, et il s'en rembourse dans les prêts qu'il fait.

Le crédit dans un monde sans banque

Au XIV^e et XV^e siècle en Occident, il est très commun d'emprunter, comme le montre J. Claustre (2013) qui évoque « *une pratique commune à tous les niveaux de l'économie et de la société* », un phénomène massif, mais diffus. On emprunte aussi bien à la campagne qu'à la ville. À la campagne, cela peut être le cas pour acheter de la terre, renouveler ses chevaux ou ses charrues. À la ville, c'est aussi bien pour renouveler sa garde-robe que pour acheter un office. Comment trouver ce crédit, alors qu'il n'existe pas de banque ? Il s'agit souvent d'un crédit dans la famille, d'un pair ou d'un voisin, un simple crédit confraternel dans le métier ou un crédit marchand. Le crédit peut être matérialisé par un écrit d'un tabellion, par un bois à entaille, par un document privé ou par simple dit devant des témoins. Comment ce crédit est-il garanti ? Par des dépôts en gage ou bien par une ou plusieurs personnes qui se portent fort -et ce terme n'est pas un vain mot comme on nous le verrons. Tout va bien lorsque ce crédit est correctement remboursé. Mais lorsqu'il y a des problèmes dans le remboursement, un jeu s'engage entre le créancier qui ne doit pas paraître trop rapace et le débiteur qui doit prouver sa bonne foi, en montrant par des remboursements partiels qu'il comprend les nécessités du créancier. Si la mauvaise foi est suspectée ou si le créancier lui-même est pris à la gorge de ses propres problèmes financiers, il arrive que le débiteur soit mis en prison, éventuellement accompagné de ceux qui se sont portés forts pour lui. Il existe même une excommunication pour dette à Paris, une mise aux arrêts privés (*ostagium*) en Provence ou en Catalogne, un bannissement en Italie.

Pendant des siècles, on se plaint de l'avidité des prêteurs et des sommes folles qu'ils arrivent à extorquer tant aux plus pauvres qu'aux commerçants ou aux autorités politiques (villes, princes) dans le besoin. Et c'est pour lutter contre ces groupes sociaux que l'accent va être mis sur le prêt à but charitable, à l'origine de l'institution des monts-de-piété.

Prêts sur gage et monts-de-piété

Pour garantir le montant emprunté, l'emprunteur remet parfois au prêteur un gage ; ainsi le prêteur est couvert du risque qu'il prend en prêtant, d'autant que le montant prêté est en relation directe avec la valeur du bien déposé. Ce type de contrat est connu depuis l'Antiquité puisque les Romains d'une part et les Chinois d'autre part le connaissaient.

Pendant des siècles, le prêt sur gage est essentiellement l'activité des juifs et des lombards. Mais les intérêts qu'ils arrivent à se faire payer, sous divers prétextes et déguisements, les font détester. En réaction à l'avidité et à ce qui est perçu à l'époque comme une extorsion de fonds, diverses œuvres sont créées, qui prétendent pratiquer le même type de commerce d'argent, mais cette fois sans qu'il soit question d'intérêts. Cette idée trouve ses premières applications dans trois foyers séparés dans le temps et l'espace.

Nous trouvons d'abord, un premier établissement de prêt sur gage municipal à Freising en Bavière en Allemagne en 1198. Ou bien vers 1350, les bourgeois de la ville de Salins en Franche-Comté, sous l'autorité du duc de Bourgogne, créent un mont-de-piété, pour des prêts gratuits aux nécessiteux (Depping, p. 289). Ou encore une ébauche dans un simple rêve (*Songe du vieil pèlerin*) que fait, vers 1380, en France, Philippe de Mézières, un conseiller de Charles V et de Charles VI. Il s'agit là d'exemples *isolés* et *uniques*.

Nous découvrons ensuite la création, sous les auspices des franciscains, d'un véritable *ensemble* de monts-de-piété en Espagne, fondés par le comte de Haro dans plusieurs villes de son territoire, dans les provinces de Burgos, Logroño et Palencia sous le nom de *Arcas de*

Limosnas de Castilla (Arche des Aumônes) (1431). Ces *Arcas* sont des institutions de prêt en espèces et caritatives, qui, à l'instar des monts de piété, sont promues pour lutter contre l'usure. Les principes sont mis en œuvre sous diverses dénominations : *Arcas de Misericordia* (Arches de miséricorde), *Positòs*, *Alhóndigas*, *Erarios Publicos*. Le pape Eugène IV, dans une bulle du 15 septembre 1431, approuve ces institutions bienfaitantes « *pour le secours perpétuel des pauvres et des personnes nécessiteuses... étant déterminé que les quantités soient données gracieusement et librement sans aucun intérêt aussi petit qu'il soit, sur gages et autres garanties sûres* ». Dans ces établissements, les pauvres obtiennent des prêts de très petites sommes pour une durée de 6 à 18 mois, (mais habituellement pour une année) sans exiger aucun intérêt et avec l'obligation de rembourser, dans les premiers quatre mois, au moins le quart de la somme prêtée.

Enfin, c'est en Italie, que monts-de-piété connaissent une véritable explosion d'un modèle en quelques années. En 1428, le père Ludovico Camerino veut en jeter les bases à Arcevia, petite ville des Marches, mais le projet n'aboutit pas, faute d'arriver à collecter les fonds. En 1440, Barnabé de Terni, un moine italien de l'ordre des Frères mineurs récollets (donc des Franciscains), prêche à Pérouse et exhorte les riches à fonder un établissement de prêts sur gages destiné aux pauvres, afin que ceux-ci puissent obtenir des prêts sans intérêt. Bernardin de Feltre prêche contre l'usure, de ville en ville, et pose trois principes : le dépôt d'un gage dont la valeur est supérieure à la somme prêtée ; la vente d'un gage non retiré dans le délai prévu avec remise du bénéfice éventuel au déposant ; la nécessité de couvrir les frais d'administration. Ces appels sont entendus, les dons affluents et le premier mont-de-piété¹ est fondé à Pérouse en 1462. Le modèle est immédiatement répliqué : Orvieto en 1465, Viterbe en 1471, Sienne en 1472 (qui se nommera plus tard le *Monte dei Paschi di Sienna*, le plus vieil établissement financier aujourd'hui en activité), Bologne en 1475, Parme en 1488, Padoue en 1491, Florence en 1492, Milan en 1496, Turin en 1519. En 1515, il y a 135 monts-de-piété ; en 1552, plus de deux cents, dont beaucoup avec une existence éphémère.

À partir de l'Italie, les monts-de-piété se répandent dans les autres pays : à Nuremberg, en Allemagne, en 1498 ; à Amsterdam, en Hollande, en 1578, la Belgique et la Flandre constituant leur second point de développement. Puis partout dans le monde².

Certains pays sont réservés à cet égard. Ainsi, en Angleterre, le prêt sur gage est le domaine de l'activité privée du prêteur sur gages : « *il y a des bureaux de prêts usuraires, sous le titre de Pawn-Brokers, où l'on prend trente pour cent d'intérêt, & que le Gouvernement tolère par nécessité. Ces Pawn-Brokers succèdent à un faux mont-de-piété établi vers l'année 1726* » (Cerreti, p. 67), sous le titre de *Charitable Corporation*, qui prête dix pour cent par an, mais qui ne subsiste que 5 ou 6 ans. Les monts-de-piété ne gagneront jamais l'Angleterre où, à côté de l'activité des *pawn-brokers*, une pratique du prêt privé à destination des plus pauvres se met progressivement place avec quelques exemples hauts en couleur ; ensuite une pratique sociale d'un prêt spécifique aux plus pauvres³.

En France, on a connaissance de cette multiplication des monts-de-piété, puisqu'en Avignon, dans le Comtat Venaissin, alors terre pontificale, le premier est établi en 1577 ; l'exemple glisse à Beaucaire, non loin de là, en terre de France, en 1583, puis à Carpentras en 1612. La France n'imite pas l'Italie et les Pays-Bas dans leur empressement à créer des

¹ Les villes italiennes avaient créé des *Monte* (une accumulation, une masse) dès le XII^e siècle pour répondre aux besoins en matière de travaux publics ou de dette publique. La dénomination *di Pietà* est ajoutée afin de les différencier des autres types de *Monte*, dans la mesure où ce type de *Monte* sert des fins pieuses et charitables.

² Le *Nacional Monte de Piedad* mexicain est fondé en 1775 et est considéré comme la première institution financière des Amériques. De même, un mont-de-piété est fondé en Egypte à la fin du XIX^e siècle.

³ En 1361, un legs de Michel de Northbury prévoit la création d'une banque populaire. (Blaize, chap. II).

monts-de-piété. La constitution de monts-de-piété en France passe d'abord par un refus, puis par une période de confusion avant leur établissement définitif.

- Le refus a lieu trois fois : *d'abord* quand, le 20 décembre 1608, Pierre de Fontenu soumet au Conseil du roi, le plan d'une Banque de France ; il y envisage, à côté de l'ouverture de comptes de dépôts, un système de prêts sur gages au denier douze (soit 8 1/3 %) ; mais la difficulté à réunir un capital de départ fait avorter le projet (Fagniez). *Ensuite*, en 1611, Hugues Delestre, lieutenant civil au siège royal de Langres, soumet un projet de mont-de-piété à but multiforme à Marie de Médicis¹. *Enfin*, trois ans plus tard, en 1614, lorsque les Etats généraux sont convoqués, quelques gentilshommes soutiennent une version édulcorée du projet précédent, notamment le plan d'un mont-de-piété « où il « y aurait des deniers pour prêter à l'intérêt du denier seize (soit 6 ¼ %) sur des gages que donneraient ceux qui auroient affaire d'argent. » Le tiers-état rejette cette invention comme un moyen d'introduire de nouveaux usuriers en France, car « il y avait déjà bien assez d'usuriers en France, et que c'était impiété et abus. » (Bazin, p. 305).
- L'épisode de la confusion se produit en 1626 lorsque, au mois de février, le roi rend un édit par lequel il crée des offices de commissaire receveur des deniers des saisies réelles (deux dans les villes où il y a un parlement et un dans chaque ville où il y a une justice royale) ; le même édit porte établissement d'un mont-de-piété dans chacune de ces villes (il doit donc y avoir 58 monts-de-piété créés en France). L'office de directeur général de chaque mont-de-piété est héréditaire. Le capital du mont-de-piété a deux origines : d'une part l'argent saisi par les commissaires receveur des deniers qui est déposé dans le mont ; d'autre part des capitaux que les privés peuvent y déposer. Les prêts des monts de piété se font au denier 16 (ou moins) : dans le cas où le prêt est fait sur gages, le taux d'intérêt de 6 ¼ % ; dans le cas où ce prêt repose sur une obligation, le taux est de 8 ¼ %. Mais ce mélange des genres entre les saisies d'une part et les monts-de-piété de l'autre constitue un sérieux inconvénient : le 14 mars 1627, une déclaration royale modifie plusieurs articles de l'édit de 1626 et le 22 juin une seconde déclaration organise une séparation entre les offices et les monts. Ainsi la vaste organisation qui devait recouvrir l'ensemble de la France s'arrête brutalement, cependant que quelques monts fondés depuis un certain temps continuent à exister (Arras, Nancy et Sedan).

En 1643, Louis XIV reprend les projets conçus sous Louis XIII : il veut créer des monts-de-piété à Paris et dans 58 autres villes, sous la protection du duc d'Orléans, son oncle, et du prince de Condé, son cousin, et sous la surintendance du chevalier Balthazar Gerbier (Blaize, p. 129). Seules six villes lui obéissent. Le mont-de-piété établi sous Louis XIV a deux objets : prêter gratuitement aux pauvres jusqu'à concurrence d'un écu « *les plus nécessiteux y trouveront leur soulagement particulier, en ce qu'il leur sera prêté jusqu'à un écu sans qu'ils payent aucun intérêt* » (somme fort modeste, mais qui pouvait arranger bien des pauvres) ; pour les autres, c'est-à-dire les gens d'affaires, « *on s'est trouvé contraint, pour leur donner*

¹ Le gros livre de Delestre, in-4° de 1140 pages non compris les avant-propos, renferme le plan d'une immense administration de bienfaisance qui, en partant d'un mont-de-piété, des aumônes des fidèles et d'emprunts arriverait à financer toute une administration de lutte contre la pauvreté : écoles, hôpitaux, banques de prêt, greniers d'abondance, défense des pauvres en justice, caisse de rachat des captifs, refuge pour les veuves, les orphelins et les vieux prêtres, asile aux mourants et aux suppliciés, fondation d'universités et de séminaires, ateliers ou ouvriers pour les enfants.

un solide fondement, de prendre trois deniers pour livre » par mois ¹, à cause des frais d'administration, ce qui est d'autant plus justifié que pour les « *pauvres de notre bonne ville de Paris, prêt d'argent sur gages gratuitement* ».

Différents auteurs, à la même époque, proposent des plans ou tentent de créer des monts-de-piété. Par exemple, à Paris, un premier mont est créé sous l'impulsion de Théophraste Renaudot, à son *Bureau d'adresses* sous le nom de *Bureau de ventes à grâce, troques et rachats de meubles ou autres biens quelconques* le 27 mars 1637. Mais, devenu la cible des ennemis de Renaudot (et particulièrement les usuriers et la faculté de médecine qui le traitent de tous les noms : grand usurier de France, usurier comme un juif ou *nebulo hebdomarius de patria diabolorum* !), un arrêt du Parlement de Paris en date du 1er mars 1644 en décide la fermeture.

Revenons aux monts-de-piété sous leur forme originelle, en Italie. Leurs débuts sont exemplaires : la charité chrétienne semble triompher de l'usure, puisque toutes les opérations se font sans qu'il soit question d'intérêt. Mais cela ne dure qu'un temps. Beaucoup de ces monts-de-piété n'ont qu'une existence éphémère, d'autant que les premiers fonds sont fréquemment détournés ². Toujours dans cet environnement qui prohibe l'intérêt et pour des institutions qui prêtent à des pauvres, il s'agit de couvrir les coûts. Deux voies de l'assouplissement sont abordées :

- Au début, les monts ne peuvent tirer aucun intérêt du prêt ou s'en font gloire (encore en Italie à la fin du XVIII^e siècle ou à Nice), mais il leur est permis, pour couvrir le paiement des agents et des frais ordinaires, de prendre au-dessus du capital un droit modique de ceux qui empruntent. Ce paiement correspond à une somme fixe dépendant du type d'objet mis en gage et du montant remis.
- Ensuite se pose la question d'une rémunération qui dépend de la durée du prêt, et c'est par ce biais que revient la question de l'intérêt, et donc celle de l'usure.

Une série de bulles papales autorise les opérations des monts-de-piété ³. Mais ces autorisations au coup par coup ne suffisent pas ; il faut une solution pérenne. Celle-ci émerge dans les délibérations du Concile de Latran. Celui-ci, commencé en 1512 sous Jules II et achevé en 1517 sous Léon X, précise les points théologiques essentiels concernant les monts-de-piété. En effet, un théologien se déclare contre eux, les nommant même monts-d'impiété (Bariano, *De monte impietatis*) et il faut résoudre ses objections. En dissipant certaines équivoques, la discussion sert au triomphe des monts-de-piété. L'argumentation tient en quatre parties :

- Dans la première, il est question de l'exposé de la dispute : les monts-de-piété tirent les pauvres et les indigents des abîmes de l'usure ; aussi est-il surprenant

¹ Soit 15 % par an pour les commerçants : 3 deniers par livre et par mois = $3/240 = 1/80 = 1,25$ % par mois, ce qui multiplié par 12 donne bien 15 % par an – pas d'anatocisme pour des durées inférieures à l'année.

² À l'origine de la chute du mont de piété de Cavallon après 1770.

³ (extrait des bulles : Ceretti p. 20 et s.) 1479 : Le pape Sixte IV par une bulle de l'an 1479 érige un mont-de-piété à Savone, sa patrie.

1488 : Confirmation d'un mont-de-piété créé par les habitants à Cesena par Innocent VIII.

1488 : Confirmation d'un mont-de-piété créé par les habitants à Mantoue par Innocent VIII.

1491 : Confirmation d'un mont-de-piété créé par les habitants à Padoue par Innocent VIII.

1506 : Confirmation d'un mont-de-piété créé par les habitants à Bologne par Jules II.

d'entendre que ces ouvrages dus à la charité chrétienne sont contraires à la religion la doctrine.

- Dans la deuxième, les motifs de quelques docteurs et théologiens qui désapprouvent les monts-de-piété parce qu'on y exige au moment du remboursement quelque chose au-delà de la somme prêtée, ce qui leur imprime une tache d'usure, qui devrait être intolérable à l'Église.
- Dans la troisième, la réponse à cette objection est donnée : d'autres théologiens et docteurs établissent que ces établissements sont à la fois utiles et nécessaires à l'État, pourvu qu'on y espère et qu'on n'y exige rien en vertu de prêt, mais qu'il leur était permis, pour le paiement des officiers et des frais nécessaires, de prendre au-dessus du capital un droit modique à ceux qui empruntent.
- Dans la dernière partie le souverain pontife loue les uns et les autres pour leur amour de la justice, pour leur haine de l'usure, pour leur piété et leur amour des pauvres et conclut que « *persuadé que les monts-de-piété contribuent à la paix et la tranquillité du monde chrétien... n'ont nulle apparence de mal, ne donnent aucune occasion de pécher, et ne sont point usuraires ; qu'au contraire, ils sont méritoires, louables et dignes d'éloges ; que les prédicateurs peuvent les présenter comme des monuments de piété et de charité...* ».

Les scrupules étant dissipés, les monts-de-piété prennent une nouvelle faveur et le pape Paul III en autorise la création à Rome en 1539 sous la protection du cardinal de Sainte-Croix. Le Concile de Trente, en 1563 (Session XXII) autorise expressément les monts-de-piété et les met au nom au nombre des lieux pieux dont il défend d'usurper ou de s'approprier les biens, les droits, les fruits et émoluments (Cerreti, p. 50 et le texte en latin cap 8 et cap 12).

En 1555, le mont-de-piété, qui existait depuis un certain temps à Vicenze, introduit des innovations : d'abord le mont peut émettre des actions et emprunter de l'argent ; ensuite on peut y déposer de l'argent, et ce dépôt est rémunéré ; enfin il est possible d'y emprunter de l'argent (comme dans une banque), et c'est ce que font des commerçants. Se pose dès lors la question de la rémunération : s'agit-il d'un intérêt ? Le pape Jules III autorise ce mont-de-piété à accorder un intérêt de 4 % ; quelques années plus tard, Grégoire XIII admet le même taux pour Vérone. Mais, sur cette question, les religieux sont bien plus réservés que le Saint-Siège. Ainsi, l'archevêque de Florence, en 1574, condamne ce type d'activité du mont-de-piété ; en 1588, le dominicain Buoninsegni affirme que les monts-de-piété se sont détournés de la vocation initiale en acceptant des dépôts à 5 % et en prêtant à des riches à 6 % au moins. Ce qui est certain, c'est que les monts-de-piété ne se cantonnent plus à leur activité traditionnelle, mais se comportent comme de véritables banques.

Cette transformation des monts-de-piété (et des autres institutions pieuses) en banques publiques est dès lors largement entamée en Italie. L'exemple bien connu est celui de Naples : d'abord le *Mont-de-piété* de Naples en 1539, ensuite les banques *del Sacro Monte dei Poveri* (1585), *della Casa Santa della Annunziata* (1587), *de Santa Maria del Popolo* (1589), *dello Spirito Santo* (1590), *de San Eligio* (1592), *de San Giacomo della Vittoria* (1597), et du *Salvatore* (1640). Ces banques acceptent les dépôts, se chargent de paiements, d'encaissements et de virements ; elles émettent même des certificats de dépôts circulant de la main à la main par endossement.

Du mont-de-piété à d'autres opérations financières pour les pauvres (et les moins pauvres)

Crédit frumentaire et banques céréalères

L'idée évidente est de mettre en gage une partie de la récolte. Dans certains cas, il s'agit simplement de greniers à blé, comme les pòsitos (dépôts) en Espagne, qui se multiplient au point qu'une législation leur est consacrée en 1584. Mais, de manière plus subtile, dès la fin du XV^e siècle, en Italie, des monts frumentaires sont adossés à des monts-de-piété. C'est ainsi que cette activité des monts frumentaires préfigure celle des magasins généraux. Ce type d'activité se constate encore à la fin du XIX^e siècle. Dans une grande enquête publiée en 1868, une description complète du système est faite : *« Il y avait encore à Naples, il y a peu d'années, une espèce d'institution appelée les fosses au blé. Ces fosses sont des citernes ou magasins souterrains dans lesquels les propriétaires et les colons déposaient leur blé contre un certificat ou reçu de dépôt constatant la quantité déposée ... La même opération se pratiquait pour les huiles, et elle a encore lieu, à l'heure actuelle, dans les Pouilles, où ce produit est le plus riche de ce pays. ... Les certificats, qui s'appellent ordres en blé et ordres en huile, peuvent être mis en circulation comme les lettres de change, et, par suite de ce mouvement, la propriété des dépôts de blé et d'huile se transfère de personne à personne dans la quantité constatée sur l'ordre. »* De manière tout à fait extraordinaire, la valorisation sur le marché des produits déposés peut éventuellement faire modifier les quantités réelles en question : *« S'il y avait baisse sur le prix de la denrée, on diminuait d'autant et relativement la reconnaissance de la quantité mise en dépôt. »*

En France aussi, il a existé au XVIII^e siècle des monts-de-grains, organisés par les châtelains, les curés, les grands cultivateurs, qui prêtaient à Noël la semence au laboureur, moyennant un taux d'intérêt de 5 % payable en nature, au mois de septembre, après la récolte, au moment de la restitution des grains empruntés. Ce type de mont frumentaire a disparu sans même laisser le souvenir de leur existence. (Avenel, p. 186)

Le crédit aux commerçants

Les associations caritatives de prêt anglais voient le jour au XV^e siècle. L'une des plus importantes est créée par Samuel Wilson, qui, en 1766, verse 20 000 £ à des jeunes londoniens possédant une entreprise établie depuis au moins un an. Chaque emprunteur doit chercher deux cosignataires. Au fil du temps, le nombre de cosignataires augmente, ce qui rend plus difficile l'obtention d'un financement pour un nouvel homme d'affaires peu réputé. Ces prêts sont finalement utilisés par des hommes d'affaires riches et réputés. Par contre, ce système offre de grandes garanties de rendement aux prêteurs.

En France, à partir de 1892, les valeurs mobilières constituent une nouvelle sorte de gages admis au mont-de-piété. Cela permet de mobiliser les créances des petits commerçants. C'est ainsi que le nantissement de papier financier, au lieu de passer par le système bancaire, trouve son chemin dans les monts-de-piété. A la même époque, il devient possible de mettre en gage les titres de pension civile et militaire (incessibles et insaisissables).

De façon étonnante, l'activité du mont-de-piété du XIX^e siècle n'est pas en liaison directe avec la misère, mais avec l'activité économique générale, ce qui suggère que ce sont souvent les petits commerçants qui y trouvent du crédit (Vanlaer, p. 34).

La dérive de l'opération charitable : la revente des reconnaissances

Quand un bien est déposé au mont-de-piété, le dépositaire obtient une reconnaissance, c'est-à-dire un reçu, permettant soit de proroger la durée de l'emprunt soit de rentrer en

possession de son gage. Parfois cet individu est tellement pauvre qu'il n'arrive pas à dégager le gage du Mont. En même temps, il a toujours besoin d'argent. Il revend alors sa reconnaissance sur un marché secondaire. Il existe au XIX^e siècle un trafic des reconnaissances du mont-de-piété dans des maisons « de commerce » dont la fonction est de prêter de l'argent (à un taux compris entre 60 et 120 pour cent par an) contre le dépôt de la reconnaissance. Ces mêmes maisons font aussi du crédit sur des pensions militaires ou de retraite à venir. D'Avenel parle à leur égard « *d'écumeurs des mansardes* » (p. 178).

Exemple de financement du rachat des objets mis en gage



AVANCE DE FONDS
2, rue de Grenelle-Saint-Honoré, 2

On avance les fonds nécessaires pour retirer les
Marchandises et Objets déposés au **Mont-de-
Piété.**

On les achète ou on en procure la vente aux
meilleures conditions, ainsi que pour les Marchan-
dises en consignation.

Diamants, Bijoux, Argenterie, Horlogerie, Dentelles, Cachemires
Et toutes Marchandises en Solde.

Source : *Almanach charivarique*,... p. 44.

Les monts-de-piété, qui ont sauvé beaucoup de pauvres un moment crucial de la vie, présentent toutefois un inconvénient majeur : le prêteur doit conserver intact l'objet mis en gage et il lui est interdit de l'utiliser. Cet objet est donc retiré de la circulation économique et ne rend plus de service à personne (et par-dessus le marché, il occasionne des frais de garde).

Des monts-de piété aux Caisses d'Épargne

De l'épargne chez les pauvres ?

Par définition, le pauvre est... pauvre. Cela signifie qu'il n'épargne pas, voire désépargne. Mais il s'agit là d'une approche assez naïve, car le pauvre survit, vaille que vaille, et en dépit des hauts et des bas de ses revenus. La pauvreté n'est donc pas seulement un manque de revenus, mais d'abord une irrégularité de ses revenus qui à certains moments est en dessous du nécessaire et à d'autres moments passe par-dessus. On conçoit bien que dans les moments où le revenu est inférieur au nécessaire, il faut s'adresser à ceux susceptibles de faire ce crédit. Mais il convient aussi de penser au moment où le pauvre a un revenu qui dépasse le nécessaire de cet instant, ce qui signifie qu'il doit pouvoir entreposer en sécurité cette petite somme. Bien sûr, le monde traditionnel a de multiples techniques pour mettre de côté de petites sommes pour se prémunir des chocs à venir : achat de bijoux, stockage dans des récoltes ou dans des animaux vivants, thésaurisation de pièces et de billets, etc.

La caisse d'épargne, un gigantesque besoin latent

D'où l'idée de mettre en place un système d'épargne qui soit adapté à ce contexte. C'est dans le monde protestant, et notamment en Grande-Bretagne, que naît l'idée que la classe ouvrière doit pouvoir améliorer ses conditions de vie par le biais d'une épargne rémunérée. Mais c'est en Allemagne que les premières caisses d'épargne destinées aux

pauvres sont fondées, à Brunswick en 1765 et à Hambourg en 1768, avec l'idée de remplacer progressivement les monts-de-piété. En Grande-Bretagne, le nombre des caisses d'épargne augmente rapidement.

En France, la situation est différente : à Metz, le mont-de-piété est adossé à une caisse d'épargne, mais ce montage est refusé partout ailleurs. Il faut attendre 1818 pour qu'une caisse d'épargne naisse en France. Au début, il ne s'agit que de recueillir des sommes : « *Les caisses d'épargne sont des établissements philanthropiques destinés à recevoir en dépôt et gratuitement de petites sommes produisant intérêt, afin d'aider ainsi les personnes laborieuses à se créer, par leurs économies, des ressources pour l'avenir.* » Le succès est d'abord modeste : elle compte 28 déposants le premier jour, 352 à la fin de l'année. Mais le soin dont elle est entourée, la protection de la puissance publique finissent par montrer que la caisse d'épargne constituait un immense besoin latent de toute la population : 80 ans après sa création, près de 10 millions de Français y disposent d'un compte.

Le crédit à des groupes particuliers

Dans les années 1840, l'Allemagne traverse une grave crise alimentaire et politique. Des initiatives multiples émergent de la société pour venir en aide aux pauvres. Dans le foisonnement des tentatives, deux modalités finissent par surnager. D'abord des sociétés d'épargne et de *crédit mutuel* particulièrement à destination du monde rural ; ensuite un crédit aux petits entrepreneurs qui se trouvent essentiellement dans le monde urbain. La première modalité est créée par Raiffeisen sous le nom de *Darlehnskasse* ; la seconde est l'œuvre de Schulze-Delitzsch et définit le *crédit associatif* sous le nom de *Vorschussverein*.

Raiffeisen et la création du crédit mutuel

La disette des années 1846-47 choque le maire d'une petite ville, Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888) qui crée une association charitable "*Verein für Selbstbeschaffung von Brod und Früchten*" (Association pour l'obtention de pain et de fruits) et une boulangerie. Il est impressionné par la souffrance des petits agriculteurs aux mains des usuriers qui entrent dans des cycles d'emprunts et de dettes, source de leur appauvrissement et de la misère. Pour sortir de ce cercle vicieux, il crée la première banque coopérative en 1864 fondée sur l'épargne, le prêt et la caution mutuelle d'entraide financière. « *Tous les membres s'engagent également, mais solidairement sur leur fortune à l'égard des obligations et garanties assumées par l'Association* » ce qui constitue le principe de la mutualisation des risques (cette banque fera d'ailleurs faillite un peu plus tard). Il résume les principes des associations par la formule des 3 S :

- *Selbsthilfe* ou autoassistance : les membres partagent un même intérêt à joindre leurs forces pour obtenir un meilleur accès au marché tant pour leur intérêt personnel que pour l'intérêt commun.
- *Selbstverwaltung* ou autoadministration : les membres sont démocratiquement impliqués dans l'organisation et la gouvernance de leurs entreprises.
- *Selbstverantwortung* ou autoresponsabilité : les membres sont responsables collectivement et s'impliquent individuellement dans le développement pérenne et durable de leur coopérative.

Les principes sur lesquels repose l'organisation de ces caisses, fondées sur la libre adhésion de leurs membres, appelés aussi *sociétaires*, sont très cohérents : la *solidarité* entre les prêteurs et les emprunteurs est *illimitée*, et engage leurs *biens propres* ; les *crédits* ne peuvent être accordés *qu'aux sociétaires* ; la *circonscription géographique* de la Caisse est *restreinte*, de façon à ce que chacun puisse se connaître (c'est le corollaire de la responsabilité

illimitée) ; les *fonctions d'administrateur*, représentant les sociétaires, sont *bénévoles* ; enfin, *l'excédent financier*, après remboursement des prêts et versement des intérêts aux prêteurs, n'est pas distribué et *demeure la propriété de l'association*.

À partir de la Rhénanie, les Caisses Raiffeisen s'étendent en Hesse, en Westphalie, en Bavière, puis dans toute l'Allemagne, et, en 1882, en Alsace-Lorraine. En 1869, Raiffeisen met en place des caisses régionales, pour organiser la compensation entre les caisses locales et la gestion des excédents de dépôts. Les caisses locales en sont les actionnaires. En 1874, il crée un troisième degré financier avec la Caisse centrale de prêt à l'agriculture, qui parachève l'édifice et a pour mission de contrôler l'ensemble des caisses.

Les prêts peuvent avoir différentes destinations et doivent être approuvés par un comité de coopérative. Les emprunteurs doivent soumettre deux cosignataires. Le taux élevé de remboursement des prêts découle non seulement de la connaissance de la personne à qui la somme a été prêtée et de la destination du financement, mais également de l'importante incitation à assurer le remboursement des prêts dans un environnement où les membres se connaissent.

Le modèle allemand se diffuse, comme nous l'avons vu (jusqu'au Japon - banque Norinchukin -, en Suisse, au Luxembourg, au Canada ou au Brésil). Il se réplique aussi, et avec succès, notamment en Italie, au travers des caisses rurales italiennes, sous l'inspiration de Viganò (1865). Ce sont des coopératives inspirées par les idées de Raiffeisen, créées dans de petites villes et comptant entre 20 et 60 membres, qui sont les seuls à pouvoir emprunter auprès d'eux. Les prêteurs doivent fournir deux cosignataires, en plus de garanties physiques dans certains cas. Chaque membre a une action avec droit de vote et les membres qui n'assistent pas aux assemblées se voient infliger une amende. Aucun dividende n'est versé et les bénéfices sont utilisés pour augmenter le capital de la coopérative ou affectés à des fins communes.

Schulze-Delitzsch et la création du crédit associatif

Au moment de la crise agricole de 1846, Schulze, qui a été nommé juge à Delitzsch (il accolera le nom de sa ville au sien) cinq ans auparavant, arrive à collecter de l'argent chez les plus riches, à organiser les approvisionnements, puis à distribuer du pain aux pauvres et aux nécessiteux, ce qui évite à la ville les émeutes de la faim que connaissent les villes à l'entour. En 1849, il met sur pied une assurance en cas d'accidents et de décès. Puis il crée ce que l'on appelle une Caisse d'avance (*Vorschussverein* - en traduction association d'avance).

Cet organisme de crédit s'adresse à la fois aux ouvriers qui veulent s'installer, aux artisans qui doivent acheter le matériel d'exploitation et aux boutiquiers qui ont besoin de renouveler leur stock et plus généralement aux petites entreprises (cordonniers, menuisiers, tisserands, forgerons, relieurs, facteurs de pianos). En contrepartie d'une cotisation mensuelle (les *quotes* – il s'agit de sommes qui servent d'acomptes pour les emprunts futurs), ces individus peuvent obtenir du crédit (sur lequel ils paient des intérêts) ; les individus sont coresponsables des différents crédits et ils doivent présenter, pour garantir leur crédit propre, deux garants : alors qu'un individu seul présente un risque trop important, le rassemblement des individus et leur caution mutuelle font que le risque collectif est bien plus réduit ce qui permet l'obtention du crédit. Il s'agit d'une clientèle dédaignée par les établissements bancaires ordinaires.

On peut penser que le système de crédit mis en place par Schulze-Delitzsch constitue une version urbaine et plus intégrée dans le système capitaliste que les caisses Raiffeisen.

Plus tard, Schultze-Delitzsch inspire la loi sur les coopératives, puis il fédère les différentes caisses créées à travers le territoire germanique au moyen d'une banque qui les chapeaute.

On peut remarquer que Raiffeisen et Schulze-Delitzsch ont d'abord tenté la voie de l'entraide et de la charité avant de comprendre qu'il fallait une organisation plus stable, reposant sur un mouvement coopératif/associatif modernisé. Tous deux ont développé les règles que leur organisation devait respecter au moyen de nombreux livres.

Ils ont les mêmes options sur certaines choses : l'idée d'entraide (*Selbsthilfe*) et de coopération entre ceux qui sont les laissés pour compte du développement industriel.

Ils divergent profondément sur d'autres, en particulier Schultze-Delitzsch estime que les administrateurs doivent être rémunérés et que les bénéficiaires éventuels peuvent être répartis entre apporteurs de capitaux, toutes choses inimaginables dans l'approche de Raiffeisen.

Les innovations dans les systèmes de contrôle

On se rappelle que Yunus essaie de lutter contre les risques particuliers des pauvres en créant des groupes restreints auto-sélectionnés, dont les membres vérifient que les remboursements sont effectués.

Mais un système de lutte contre les risques est testé selon de multiples formes depuis longtemps. À l'arrière-plan du contrôle du risque, il existe le cadre de la loi qu'il convient de ne pas oublier : en cas de défaillance avérée, les garants sont avertis qu'ils seront convoqués devant un tribunal pour payer à la place de l'emprunteur défaillant et celui-ci risque la prison pour dette, une perspective peu réjouissante pour un individu et sa famille.

Du contrôle dans la charité individuelle au monitoring institutionnel

Par exemple, Jonathan Swift, l'auteur des *Voyages de Gulliver*, met en place, sur ses économies personnelles, un fonds de 500 £ destiné à des prêts à des artisans pauvres et industriels, en petites sommes de cinq et dix livres, dont il faut rembourser de deux ou quatre shillings par semaine, sans intérêt, mais avec un petit cadeau (*a gratuity*) pour la dame qui tient les comptes. Confronté au problème de la sélection adverse, Swift oblige tous les emprunteurs à présenter l'approbation de deux voisins. Les garants contribuent également à résoudre le problème de l'aléa moral : si l'emprunteur n'est pas ponctuel dans ses remboursements hebdomadaires, Swift en est immédiatement informé, fait jouer les garants et menace de sanctions pour l'avenir. Swift fait également pression pour obtenir les sommes dues : il poursuit les emprunteurs et les garants en justice si le prêt n'est pas remboursé. L'utilisation conjointe de ces techniques semble fonctionner, car Swift ne subit apparemment pas de pertes sur son patrimoine. (Hammond, p. 193).

Par la suite, en 1747, la *Musical Society of Dublin*, à partir des bénéficiaires de ses interprétations musicales, commence à consentir des prêts « selon le même système que Swift », suivant l'appel de Poekrich (1749). En 1768, elle avait consenti des prêts de 2 à 4 Livres à 5 290 emprunteurs différents.

La prochaine innovation vient de la famine de 1822 qui frappe l'Irlande. Un comité de Londres recueille des dons pour aider les Irlandais, pour un montant de 300 000 £ ; mais à la fin de la famine, il reste en caisse 55 000 £. N'ayant pas de mandat clair pour ce dépôt, le comité imite la *Musical Society* et crée un fonds de prêt dans le but de « donner de petits prêts aux travailleurs pauvres », d'un montant maximum de 10 £. Afin d'éviter les dérapages financiers, il est formellement interdit aux dirigeants de percevoir toute rémunération ou tout bénéfice, les employés pouvant bien sûr être payés. En 1823, une loi est promulguée pour

protéger ces fonds et encourager la formation de nouveaux fonds. Cette loi contient deux dispositions importantes : premièrement, les fonds sont autorisés à percevoir des intérêts sur les prêts et deuxièmement, ils sont exemptés du droit de timbre, un impôt permettant au juge de paix de faire exécuter les contrats. Cette loi accorde au fonds de crédit des droits de propriété sur les actifs de tout emprunteur défaillant et de ses cosignataires. L'exemption accorde un avantage aux fonds par rapport aux banques, en leur permettant d'économiser 2 % des coûts.

Cette combinaison de collecte d'intérêts et d'exonération fiscale permet une croissance substantielle des fonds de prêts. Ce type d'expérience se multiplie à la fin du XVIII^e siècle et, vers 1830, il y a plus de 300 *Loan Funds* en Irlande, à côté d'usuriers (*pawn-broker*) et de banques. De nombreux fonds commencent à accepter des dépôts, ce qui les amène à passer de petits organismes de bienfaisance à des quasi-banques. La taille et la rentabilité de ces fonds de dépôt permettent une augmentation du recrutement de personnel. La facturation d'intérêts induit une auto-sélection efficace des emprunteurs, de sorte que seuls ceux qui espèrent des avantages supérieurs au taux d'intérêt empruntent.

Ces *Loan Funds* finissent par toucher environ 20 % de la population irlandaise, via des prêts d'un montant assez réduit¹, à rembourser de façon hebdomadaire (typiquement sur 20 semaines, ce qui exclut les prêts à l'agriculture). Le taux d'intérêt tourne aux environs de 11 %. Le capital initial est complété par des dépôts de la part d'épargnants qui touchent plus que le rendement de la rente (Hollis & Sweetman).

Il existe un taux de défaut extrêmement bas (0,6 %) sur les prêts consentis. Cela provient d'un grand nombre de raisons : les pénalités de retard sont extrêmement élevées : dès le premier jour de retard, la pénalité est de 1 penny ou 2 par Livre empruntée (soit 0,4 % ou 0,8 %). Cela a deux conséquences : d'abord, les pénalités constituent une importante source de revenus pour la société ; ensuite, leur niveau est tel que seuls les emprunteurs ayant un important problème de liquidité ne vont pas rembourser dans les temps, ce qui a l'avantage de souligner tout de suite le problème au prêteur et pousse tous les emprunteurs ordinaires à la ponctualité dans les remboursements.

Il existe aussi un contrôle du management : d'abord, les dirigeants du *Loan Fund* sont élus par les emprunteurs : ce sont donc des personnes connues localement – un membre du clergé, un grand propriétaire foncier - qui sont choisies et qui, pour cette fonction, ne sont pas rémunérées. Ensuite un contrôle par une autorité de supervision, ici le *Loan Fund Board*, créé par la loi, qui publie chaque année son rapport et permet de ce fait de comparer les centaines d'expériences à travers le pays.

Un management du contrôle

Au milieu du XIX^e siècle, le grand magasin populaire Crespin, devenu Dufayel, et situé boulevard Barbès à Paris, propose des meubles et équipements payables en plusieurs fois, créant ainsi le crédit à la consommation. Ce crédit s'adresse fondamentalement à des personnes extrêmement pauvres ; le risque est donc grand de ne pas être remboursé. L'établissement utilise différentes approches pour diminuer ce risque :

- Les rabatteurs, appelés « aboniteurs », chargés de recruter de nouveaux individus prêts à prendre de tels crédits, qui touchent 5 % de commission sur les nouveaux engagements qu'il font rentrer, tout en conservant la moitié de cette commission sur les anciens clients prenant de nouveaux engagements.

¹ Le revenu annuel d'un ménage est inférieur à 10 £.

- Un service de renseignement, dont l'approbation est nécessaire pour qu'un engagement devienne définitif. À l'aide des archives conservées depuis 25 ans, celui-ci vérifie la qualité du titulaire. Des inspecteurs sont envoyés (notamment auprès des concierges) pour vérifier la moralité et les moyens d'existence du nouvel abonné proposé, et, pour stimuler le zèle des enquêteurs, on leur remet chaque matin 30 feuilles à remplir, dont une *fictive*, portant un nom et une adresse de fantaisie.
- Les receveurs partent, chaque matin, dans les quartiers les plus éloignés (on parle de dix omnibus de receveurs) afin de récupérer les sommes prévues, et pour éviter toute collusion avec l'abonné, les recouvrements sont effectués par trois receveurs différents, « dont l'alternance hebdomadaire aide à vérifier le sérieux et la régularité des visites » (Avenel, p. 185).

Grâce à cette combinaison habile, la société Crespin-Dufayel réduit au minimum les mauvaises créances et les escroqueries, ce dont témoigne son service du contentieux qui ne compte que trois personnes, ce qui peut paraître prodigieux dans une opération comportant tant d'aléas, qui ne s'adresse qu'à des individus sans surface financière et auxquels on ne demande aucun billet à ordre.

Conclusions

Manifestement le costume d'inventeur du micro crédit dont on a voulu affubler Yunus est beaucoup trop grand pour lui.

En réalité la pieuse histoire qu'il a réussi à propager dans le monde entier, à savoir un microcrédit accordé à des femmes qui se surveillent l'une l'autre et qui remboursent merveilleusement les prêts ne correspond pas à une réalité reproductible.

Yunus a beaucoup insisté sur l'ensemble des principes à l'arrière-plan de son modèle et il a, pour ainsi dire, forcé la main à un ensemble de gens pauvres qui avaient besoin de crédit. Sous son impulsion, les principes et les techniques de Yunus ont pu être mis en application pendant un certain temps dans son propre pays.

Quand on a essayé de comprendre le succès du modèle de Yunus, on a mis l'accent sur le contrôle par les pairs, qui connaissent le mieux la situation. Des modèles ont été élaborés pour en donner la logique et les avantages. Mais on a singulièrement oublié l'ensemble des conditions sociales qui prévalaient au Bangladesh et l'intense pression exercée sur les groupes solidaires et les emprunteurs. Aussi, quand on a tenté de répliquer le modèle de Yunus, quand on a été obligé de l'adapter à d'autres réalités sociales, les choses ont fonctionné moins bien, avec des taux de remboursements moins élevés (en Afrique notamment). On a toutefois continué à observer ce que Yunus avait été le premier à relever, à savoir que les femmes, qui jusque-là n'avaient quasi pas accès à du crédit, et qui avaient été spécialement conscientisées par les promoteurs du crédit, remboursaient dans des proportions particulièrement élevées.

Mais, au Bangladesh même, quand le modèle de Yunus s'est élargi en touchant des masses d'individus de plus en plus larges, les taux de remboursement ont commencé à baisser et l'on a découvert en même temps que les emprunteurs préféraient un système plus individualisé de prêt ; la Grameen Bank s'est adaptée à ce changement.

Il est remarquable de constater que tous les réformateurs sociaux qui ont inventé des formes viables de crédit pour les pauvres ont été scandalisés de découvrir leur situation, à l'occasion d'un événement particulier (une visite, une crise économique) et ont décidé de faire quelque chose pour remédier à leur situation. Généralement, leur intention initiale est de combattre l'usure ou de donner aux pauvres les moyens de sortir de la pauvreté par leurs

propres moyens. En effet, tant dans le passé des pays développés que dans les pays en développement actuellement, il semble que la seule option laissée à ceux qui avaient besoin de financement était de faire appel au prêteur informel local en échange de taux d'intérêt élevés.

En examinant l'histoire économique, nous pouvons découvrir que certains éléments de l'offre actuelle de microcrédit, qui semblent novateurs, existaient déjà il y a de nombreuses années. Considérons les éléments les plus importants du passé qui se répètent dans le microcrédit moderne :

- Le fait que la Grameen Bank a démarré ses activités avec l'argent de son fondateur a déjà été réalisé par Swift en Irlande, Wilson en Angleterre, ainsi que de nombreux monts-de-piété en Espagne ou en Italie.
- L'offre de prêts sans garantie conventionnelle et sa substitution à d'autres types de garanties ne sont pas nouvelles non plus. Nous pouvons rappeler l'expérience des prêts dans le moyen âge tardif ou de Swift en Irlande, dont les prêts sont conditionnés par l'existence de deux garants ayant pour mission d'exercer une pression sur le bénéficiaire du prêt. Il en est de même dans les associations caritatives anglaises et les coopératives d'inspiration raiffeiseniste européennes.
- Les exonérations fiscales accordées aux *Loan Funds* irlandais au XIX^e siècle reflètent le soutien public accordé à ce type d'entités et préfigurent les subventions publiques reçues par les institutions de microcrédit actuelles.
- La Grameen Bank ne fait que répéter l'assistance obligatoire aux assemblées qui existait dans les banques rurales italiennes.

Contrairement à ce que les admirateurs de Yunus pensent, l'innovation du contrôle par les pairs n'en est pas une, car les précurseurs sont multiples ; par contre Yunus a l'immense mérite avoir ouvert au microcrédit une population jusque-là oubliée, les femmes.

Bibliographie

Aschhoff G. (1982) The Banking Principles of Hermann Schulze-Delitzsch and Friedrich Wilhelm Raiffeisen. In: Engels W. & Pohl H. (eds) *German Yearbook on Business History 1982*. Springer. Berlin. Heidelberg.

Avenel G. d'. Le Mécanisme de la vie moderne. — Le Prêt populaire, Monts-de-piété, — Bons Crespins — Crédit mutuel. In : *Revue des Deux Mondes*. 5^e période. tome 1. 1901. pp. 167-196.

Bariano N. *De monte impietatis*. Crémone. 1495.

Bazin A. *Histoire de France sous Louis XIII*. t. 1. Chamerot. Paris. 1838.

Bigo R. Aux origines du Mont-de-Piété parisien : bienfaisance et crédit (1777-1789). In : *Annales d'Histoire Économique et Sociale*. Année 1932. 14. pp. 113-126.

Biviglia M. *Monti di Pieta et Monte Frumentari tra Umbria e Marche*. Foligno Casa di Risparmio di Foligno. 2006

Blaize A. *Des monts-de-piété et des banques de prêts sur nantissement*. Gagnerre. Paris. 1843.

Brants V. Philippe de Mézières et son projet de banque populaire (1389). *Revue catholique de Louvain*. t. 49. 1880. pp. 591 – 602.

- Buoninsegni T. *Trattato dei traffichi giusti ed ordinati*. G. Angelieri. Venise. 1588.
- Busti B. de. *Defensorium montis pietatis longe validissimum*. Lyon. 1518.
- Cerreti G.B. *Histoire des Monts-de-Piété, avec des réflexions sur la nature de ces établissements*. Padoue. 1752.
- Claustre J. Vivre à crédit dans une ville sans banque (Paris, XIV^e – XV^e siècle). *Le Moyen Âge*. 2013/3-4. T. CXIX. pp. 567-596.
- Creuzé de, Lesser H. Notice sur l'œuvre du prêt gratuit de Montpellier, extraite de la *Statistique du département de l'Hérault*. impr. d'Auguste Ricard. 1824. 8 pages.
- Delestre H. *Le premier plant du mont-de-piété françois consacré à Dieu*. chez Jean Laquehay. Paris. 1611.
- Depping G-B. *Les juifs dans le Moyen-Age*. Imp. Royale. Paris. 1834.
- Claval S. et Duneton Cl. *Le bouquet des expressions imagées*. Laffont. Paris. 2016.
- Fagniez G. *Une Banque de France en 1608*. impr. de Daupeley-Gouverneur. Nogent-le-Rotrou. s. d. 8 p.
- Garriguet L. *Prêt, intérêt et usure*. Bloud. Paris. 1907.
- Halay Th. *Le Mont-de-Piété des origines à nos jours*. L'Harmattan. Paris. 1994.
- Hammond E. *Jonathan Swift: Our Dean*. Rowman & Littlefield. 2016.
- Hollis A. and Sweetman A. Micro-credit: What can we Learn from the Past ? In *World Development*. 26 (10). pp. 1875-1891. 1998.
- La Porte J. *Principes théologiques, canoniques et civils sur l'usure*. Delevaque. Paris. 1769.
- Lelart M. Le père du micro crédit honoré par le prix Nobel ... de la paix. In : *Revue d'Économie Politique*. 2007/2 Vol. 117. I. pp. 197 à 208.
- Pastureau G. Le Mont-de-piété en France : une réponse économique aux problèmes sociaux de son époque (1462-1919). In : *Revue d'Histoire de la Protection Sociale* 2011/1 (N° 4). pp. 25-40.
- Poekrich R. *An Address to the Gentlemen, Clergy, Freeholders and Freemen of the City of Dublin*. Oli. Nelson. Dublin. 1749. 8 pages.
- Raiffeisen F.W. *Die Darlehnskassen-Vereine als Mittel zur Abhilfe der Noth der landlichen Bevölkerung, sowie auch der städtischen Handwerker und Arbeiter*. Strüder, Neuwied. 1866. (nombreuses éditions)
- Rousselot de Surgy J.-Ph. *Encyclopédie Méthodique. Finances*. Volume 3. Panckoucke. Paris. 1787.
- s.n. *Almanach charivarique, drolatique, comique, hippique,...* s.l. (Paris). 1862
- Schulze-Delitzsch H. *Vorschußvereine als Volksbanken. Praktische Anweisung zu deren Grundung und Einrichtung*. E. Keil. Leipzig. 1855. (nombreuses éditions).
- Vanlaer M. *Les Monts-de-piété en France*. Guillaumin. Paris. 1895.
- Viganò F. *Banques populaires*. Guillaumin. Paris. 1865.
- La Semaine des familles : revue universelle hebdomadaire. Volume 7. n°24. samedi 11 mars 1865. p. 369-371.
- Vie et Langage*. Numéros 82 à 93. p. 378.

s.n. *Déduction du présent estat et disposition des affaires des Monts de Piété de pardeça*. s.l. 1649.

Annexe

Le mont-de-piété, ma tante (mon oncle) et le clou

Un grand nombre de Français utilisent indifféremment les expressions mont-de-piété, ma tante ou le clou. Ces expressions ont une origine historique assez précise :

D'abord, *le clou*, parce que l'on suspend à un clou de menus objets. L'idée du « clou » (représentation très parlante, quoique totalement imaginaire) évoque les objets mis en dépôt au mont-de-piété, qui sont supposés y être accrochés. Ils sont en fait rangés et classés sur des rayonnages dans des entrepôts.

Ensuite, *ma tante*, pour désigner le mont-de-piété. Une petite histoire, répétée de chroniqueur en chroniqueur (et bien souvent dans les mêmes termes), est censée expliquer cette synonymie : le fils du roi Louis-Philippe, le prince de Joinville, François-Ferdinand d'Orléans (1818-1900) est un noceur à qui sa mère, la reine Marie-Amélie, a offert une montre sertie de pierres précieuses. Vers 1840, pour honorer une dette de jeu, le prince dépose sa montre au mont-de-piété. Quelque temps plus tard, sa mère, ne voyant pas la montre, s'en inquiète. Quelque peu honteux, il prétend l'avoir oubliée chez sa tante, la sœur du roi, Madame Adélaïde ; la reine ordonne aussitôt qu'on aille chercher la montre chez la tante, et ne l'ayant pas trouvée – et pour cause- le prince doit s'expliquer. L'histoire fait rire le Tout-Paris et l'expression « ma tante » est ainsi associée au mont-de-piété en France.

En réalité, l'usage en est bien antérieur et nous en donnons quelques preuves. Mais, puisque ma tante et le mont de piété sont synonymes, on pourrait aussi se poser la question pourquoi avoir choisi la tante et non la cousine ou la belle-mère ou un autre lien de parenté ? On peut observer qu'au XVII^e siècle, en Belgique, le prêteur sur gage se surnomme l'« oncle ». La tante ne serait qu'une « *féminisation, par plaisanterie, de mon oncle* » et c'est l'explication qu'en donnent Claval et Duneton. Plus étrange encore, mont-de-piété et lombard sont synonymes à Amsterdam, comme le montre l'*Encyclopédie Méthodique. Finances*, Volume 3, p. 156.

« *Mont-de-Piété, ce que l'on appelle Lombard à Amsterdam* »...

Les preuves de la préexistence de « ma tante » pour le prince de Joinville

Vie et Langage, Numéros 82 à 93, p. 378

Ma tante, pour le mont-de-piété, est enregistré en 1827 dans un petit lexique signé, si l'on peut dire, *Un monsieur comme il faut*.

Charles, de Cave Nombret dit Saint-Laurent, Le mardi-gras et le lendemain, ou vivent la joie et les pommes de terre, esquisse en 1 acte et demi, p. 18, Chez Riga, Paris, 1830.

« *Est ce qu'on ne peut pas mettre des z'hardes en pension chez ma tante ? Pourquoi y a-t-il un mont-de-piété ?*

- *Je sais ça, moi, pour engager les effets du pauvre monde qui veut aller au bal. »*

Henri Monnier - Scènes populaires- tome 2, p.37, Deprez-Parent, Bruxelles, 1835.

« (...) Tiens, où est donc ta pendule ?

- Elle est à raccommoder.

- ... (Riant). C'est pas vrai, n'est-ce pas : tu peux bien me le dire, à moi... Elle est chez ma tante... »

L'auteur donne l'indication suivante, en note, pour le mot ma tante : « *mont-de-piété* (tradition populaire) »

Sue E. Les mystères de Paris, Deuxième série, p.102, Charles Gosselin, Paris, 1842

« ... Tous les jeunes gens, en âge de raison, savent qu'aller mettre quelque chose au Mont-de-Piété, ça se dit aller chez ma tante... »