

Instrument financiers du troisième système pour le secteur culturel

Un rapport pour « *Banking on
Culture* » (Miser sur la culture)

Par Danyal Sattar (INAISE),
& Peter Ramsden (New Economics Foundation)

et les recherches complémentaires de Christophe Guene et
Thomas Huttich (INAISE)

Avril 2000



Banking on **Culture**



Avec le soutien de la
Commission européenne



Instruments financiers du troisième système pour le secteur culturel – Un rapport pour «*Banking on Culture*» (Miser sur la culture -BoC2)

L'auteur est seul responsable des informations contenues dans cette publication. La Commission européenne ne saurait accepter aucune responsabilité pour celle-ci.

Partenaires de «Banking on Culture» :

The Arts Council of England

Barataria

Clann Credo Limited

European Opera Centre

Fondazione Choros

Keith Hackett

International Association of Investors in the Social Economy (INAISE)

Investors in Society

Manufacturing, Science and Finance Union (MSF)

Maladie d'Amour Theatre of Arts

North West Arts Board

Northern Screen Commission

Peter Ramsden

Triodos Bank

Avec le soutien de la Commission européenne

Et l'aide financière supplémentaire de:

The Arts Council of England

Calouste Gulbenkian Foundation



Sommaire

RESUME	3
1. INTRODUCTION	6
2. CARACTERISTIQUES DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME	8
3. TYPES D'INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME	13
3.1 Instruments d'Economie sociale	15
3.2 Les banques : les instruments financiers classiques qui financent le troisième système	20
3.3 Systèmes monétaires alternatifs	21
4. SERVICES FOURNIS PAR LES INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME	23
5. CLIENTS DES INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME	26
6. DEVELOPPEMENT LOCAL ET FINANCEMENT DU TROISIEME SYSTEME	28
7. PERTINENCE DES INITIATIVES DE FINANCEMENT DU TROISIEME SYSTEME AUPRES DU SECTEUR CULTUREL	31
8. MODELES POSSIBLES POUR LE FINANCEMENT DU SECTEUR CULTUREL	37
ANNEXES	
Annexe 1: Références et sources	42
Annexe 2: Cahier de recherche	43
Annexe 3: Etats membres, dates de constitution des établissements financiers du troisième système	44
Annexe 4: Projets pris en charge, investissement, création d'emploi et coût par emploi (Guene 1997)	46
Annexe 5: Glossaire des termes utilisés	48
Annexe 6: Coordonnées des 80 organismes financiers du troisième système dans l'Union européenne	51
Annexe 7: Informations européennes, britanniques et réseaux d'adhérents	57

Pour de plus amples informations veuillez contacter :

The Director - Communications and Research

North West Arts Board

Manchester House

22 Bridge Street

Manchester M3 3AB

Tél : +44 (0)161 827 9219

E-mail : BoC-NWA@nwarts.co.uk

ISBN 1 90121308 0

Fax : +44 (0)161 834 6969

Site Internet : http://www.arts.org.uk/nwab/banking_on_culture

Instruments financiers du troisième système pour le secteur culturel – Un rapport pour «*Banking on Culture*» (Miser sur la culture)

RESUME

Ce rapport a été établi dans le cadre du projet «Banking on Culture» (Miser sur la culture) financé par la Communauté européenne. Il a pour objet d'étudier la manière dont les instruments financiers du troisième système ont développé des initiatives financières, puis d'analyser leur applicabilité potentielle auprès du secteur culturel. Ce résumé décrit les caractéristiques des organismes financiers du troisième secteur puis expose leur pertinence auprès du secteur culturel.

Caractéristiques des instruments financiers du troisième système

Les organismes financiers du troisième système participent considérablement aux mises de fonds ; ils ont connu un essor rapide, leurs capitaux propres ayant augmenté d'environ 250 millions d'Euros en 1995 à plus d'1 milliard d'Euros au cours de l'année 2000.

Le Royaume-Uni et la France possèdent le plus grand nombre d'organismes financiers. La Grèce et l'Espagne en ont le moins, tandis que l'Allemagne est sous-représentée par rapport à la taille de sa population.

Structures juridiques des établissements financiers du troisième système

Les banques sont la forme d'organisation la plus courante, mais d'autres formes sont également très représentées, y compris les oeuvres de bienfaisance sans finalité de lucre, les mutuelles et sociétés financières coopératives et leurs équivalents dans plusieurs états membres.

Les types d'organismes sont immensément divers et comprennent les organismes d'adhérents, les mutuelles, les réseaux d'entreprise, les sociétés locales de capital-risque, les partenariats publics / privés, les banques sociales et éthiques, les coopératives de crédit, les micro-crédits, les organisations classiques du troisième système, et les banques. En outre, il existe en marge de tout ceci un éventail de systèmes monétaires alternatifs, entre autres les services d'échange locaux (SEL) et les projets de «time-money».

Services fournis par les organismes financiers du troisième système

Bien que ces instruments opèrent souvent dans le secteur minoritaire du marché, leurs services principaux sont semblables à ceux des banques classiques ; en revanche, ils offrent des services complémentaires conséquents. Entre autres, des services de soutien à l'entreprise, des mécanismes innovateurs de garantie, et différentes manières d'évaluer les risques. Les méthodes décisionnelles de crédit sont également différentes et placent souvent une importance particulière sur la connaissance locale.

Développement local et financement du troisième système

Un éventail de méthodologies a été élaboré de manière à mesurer les effets possibles du financement du troisième système sur le développement et sur l'emploi local. Celles-ci comprennent des études d'impact classiques, des approches de transparence ou de divulgation, des comptabilités sociales et des bilans sociaux, ainsi que des contrôles par le biais d'informations de gestion.

Pertinence des initiatives financières du troisième système auprès du secteur culturel

Un nombre réduit d'organismes octroient des crédits tout spécialement au secteur culturel. Mais surtout, bon nombre d'entre eux accordent des crédits à ce secteur particulier par le biais de programmes génériques. Des études de cas ont indiqué que les placements peuvent avoir un impact considérable sur le développement des projets et des entreprises.

Les instruments financiers du troisième système se caractérisent par :

- Des antécédents indéniables dans le domaine de la création d'emploi
- Une expérience certaine en termes de création de solutions financières qui incorporent l'argent des subventions à celui des crédits afin d'engendrer une plus-value
- La réussite du financement dans des secteurs différents, dont la nature était tout aussi inhabituelle que celle du secteur culturel, et dont l'approche à suivre était tout autant innovatrice.

Des études de cas analysant les placements réalisés à l'extérieur du secteur culturel indiquent que le montant investi par emploi créé, est considérablement inférieur à celui des outils décisionnaires classiques régionaux. Dans le cas des micro-investissements, les outils du troisième système sont à même de créer des emplois avec juste 2 900 Euros par emploi, et en ce qui concerne les investissements de taille moyenne, avec 25 000 Euros par emploi.

Modèles possibles pour le financement du secteur culturel

Il existe deux types prédominants de client pour le financement du secteur culturel : [i] Les artistes, créateurs et producteurs individuels; et [ii] les organismes artistiques. Chacun de ces types présentera des besoins différents en termes d'établissement et d'intervention.

En ce qui concerne les micro-entreprises et les travailleurs individuels, une approche de micro-financement offre un excellent modèle de croissance. Grâce à une approche de ce style, des crédits de petite taille, locaux ou régionaux, sont disponibles ainsi qu'un service d'accompagnement à l'entreprise. Mais une question se pose: des micro-crédits doivent-ils être développés spécifiquement pour le secteur culturel? Le service de soutien à l'entreprise pourrait être effectué par le biais d'un système de

mentorat, ou par des crédits en groupe. Des projets similaires à SEL ou des projets «time-money» (inspiré du système du «Time-dollar») pourraient également tenir lieu de monnaies alternatives.

En ce qui concerne les organisations plus importantes, des organismes de financement social seront probablement plus à même de fournir un financement, qu'il soient implantés sur le plan régional ou national. Il est possible que des formes nouvelles de partenariat entre les instruments finançant les arts et les fournisseurs de services financiers soient exigées.

Gestion des complexités

En premier lieu, il est nécessaire d'examiner en détail la mise en place d'un financement de troisième système. Il est souvent plus simple de s'intégrer à une opération existante que de tout reprendre depuis le début. Une intervention peut par conséquent impliquer non pas des instruments financiers, mais des innovations au niveau de l'organisation, comme par exemple l'introduction d'une nouvelle stratégie de marketing.

En second lieu, le secteur financier du troisième système est sous-développé, peu de ses établissements étant en mesure de s'agrandir et de perdurer. Les organismes de financement ou les établissements financiers doivent s'engager à long terme. Le secteur culturel possède un potentiel important en termes de création d'emploi et de croissance des placements, il serait par conséquent souhaitable d'établir une relation mutuellement avantageuse avec les fournisseurs de services financiers du troisième secteur. L'échelle et le risque représentent des points essentiels, et les types de développement et de collaboration ont tendance à varier.

Trois voies sont possibles : [i] le développement d'instruments financiers spécifiques au secteur culturel englobant de nombreuses régions d'une nation; [ii] le développement ou l'adaptation d'instruments financiers génériques de manière à garantir une dimension culturelle; [iii] la définition de mécanismes de soutien et d'accès permettant d'améliorer l'usage que fait le secteur culturel des fonds concernés.

Les mesures prises présenteront généralement un amalgame de ces trois types. Pour «miser» efficacement «sur la culture», il faudra découvrir le meilleur moyen de fournir des services financiers au secteur culturel à l'échelle adéquate. Le résultat final pourrait se distinguer par une économie hétérogène composée de fournisseurs de services financiers ayant un point d'accès commun.

1. INTRODUCTION

Cette étude a été effectuée dans le cadre du projet «*Banking on Culture*» (Miser sur la culture) financé par l'Union européenne. «*Banking on Culture*» (Miser sur la culture) est l'un des soixante projets partiellement financés par le Fonds Social Européen, en vigueur de l'Article 6 d'action pilote «*Le Troisième Système et les Projets Pilotes pour l'Emploi*».

«*Banking on Culture*» (Miser sur la culture) est un programme de recherche-action transnational qui englobe plusieurs actions pilotes innovatrices entreprises par des coordinateurs du troisième secteur et des établissements financiers, et qui favorise l'épanouissement des organismes culturels à travers l'Europe. «*Banking on Culture*» (Miser sur la culture) bénéficie du soutien de la Direction Générale (DG) de l'Emploi de la Commission européenne. Le North West Arts Board (Conseil des Arts du Nord-Ouest –NWAB) dirige ce projet. L'INAISE (l'Association Internationale des Investisseurs dans l'Economie Sociale) et le syndicat MSF (Union Industrielle des Sciences et de la Finance) en sont des partenaires essentiels.

Avec la publication du Livre Blanc de M. Delors, «*Competitiveness, Growth and Employment*» (*Croissance, Compétitivité et Emploi* – CEC 1993), la Commission européenne a pu identifier le potentiel du domaine culturel comme secteur de croissance clé pour l'emploi. Les dix dernières années ont vu, par le biais d'investissements du European Union Structural Fund (Fond structurel pour l'Union européenne), la mise en place d'un programme d'action innovateur et approfondi destiné à soutenir le développement culturel et l'emploi.

Bien que la création d'emploi et le développement local soient au coeur de bon nombre des projets locaux, il est évident que des obstacles considérables limitent encore la contribution globale de ces projets à l'essor économique.

Ces obstacles se présentent sur tous les fronts. Les organismes, les projets et les entreprises se sont accoutumés à une «mentalité de subventionnés». Les organismes donateurs préfèrent parfois financer et subventionner un secteur culturel dépendant au lieu d'investir dans le développement ; enfin, les banques commerciales et les établissements financiers sont peu disposés à investir dans le secteur culturel pour des raisons de risque, de taille de crédit et de connaissances incomplètes.

«*Banking on Culture* » (Miser sur la culture) est développé en reconnaissance du besoin d'établir de nouveaux types de financement pour le développement du secteur culturel. Ce programme entend atteindre son objectif en propageant les résultats d'un programme de recherche-action qui développera et testera le troisième secteur et les autres méthodes de financement susceptibles d'encourager et d'améliorer l'investissement auprès du secteur culturel, le développement local et l'emploi. Ce programme se concentrera sur la région de Merseyside au Nord-Ouest de l'Angleterre, et sur six régions partenaires en Europe.

L'objectif du programme de recherche-action n'est pas de mettre en oeuvre de nouveaux systèmes financiers, mais d'identifier, de développer et de diffuser de nouveaux modèles d'investissement qui seront, s'il y a lieu, pilotés et implémentés par les états membres et les régions. Les pratiques partagées et les débats se rapportant à ces nouveaux modèles de placement sont au coeur de ce projet.

Pour encourager et guider ce débat et favoriser l'échange d'idées durant les premières étapes du projet, trois rapports de recherche ont été mandatés; ensemble, ils cherchent à utiliser les connaissances existantes et l'expertise des établissements financiers du troisième secteur disséminés dans diverses régions européennes. Ce rapport de recherche contribue à l'objectif ci-dessus en analysant les connaissances actuelles sur les initiatives financières du troisième système pouvant être bénéfiques au secteur culturel.

2. CARACTERISTIQUES DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME

Définition

Les instruments financiers du troisième système définis dans cette étude n'incluent pas les banques de l'économie sociale classique comme les mutuelles, les coopératives, et les banques locales et régionales de l'économie sociale traditionnelle. Il s'agit en revanche de prêteurs récents et dynamiques qui se sont développés au cours des vingt dernières années. Ces organismes recherchent activement des projets dans les secteurs du développement économique local, social, ou écologique afin d'atteindre leurs objectifs sociaux et écologiques. Ceci les distingue des instruments plus passifs de l'économie sociale –les soi-disant «belles au bois dormant», comme les sociétés d'investissement et de crédit immobilier mutuelles. Bien que les organismes de l'économie sociale «classique» jouent un rôle important dans la prestation individuelle de services financiers auprès de la collectivité locale, il est souvent difficile de les distinguer, sur le plan des crédits qu'ils octroient aux entreprises et aux établissements du troisième système, des secteurs bancaires classiques.

Taille

La formation de capital des instruments financiers du troisième système est difficile à mesurer exactement pour des raisons de définition comme de données. Les chiffres de 1995 indiquent un capital de base estimé à 271,69 millions d'Euros. Cependant, l'essor continu nous pousse à croire que les capitaux de base sont certainement plus proches aujourd'hui d'un milliard d'Euros, voire même de 2 milliards d'Euros (voir en Annexe 3 pour le tableau).

Les données exactes concernant les activités de crédit des instruments financiers du troisième systèmes sont difficiles à obtenir. En revanche, le portefeuille considérable de crédits en souffrance nous indique que les chiffres s'approchent certainement des 1 milliards d'Euros.

Origines

Les années 1970 connurent la première période d'essor, lors de l'établissement d'acteurs essentiels de ce domaine, comme Triodos Bank. Une seconde phase de croissance survint au cours de la deuxième moitié des années 1990, engendrant un nouvel éventail d'institutions (voir en Annexe 3 pour le tableau).

Sources de revenu

Les sources de revenu des organismes financiers du troisième système varient considérablement. Certains, comme la Triodos Bank, sont des établissements financiers entièrement autosuffisants en matière de coûts grâce au revenu apporté par leurs activités. Ils meublent un créneau financier - ou selon le cas, un échec du marché, prouvant ainsi que l'octroi de crédits à des secteurs comme l'agriculture

organique, l'énergie éolienne et les entreprises communautaires est une activité financièrement viable.

D'autres établissements comme Aston Reinvestment Trust dépendent encore fortement des subventions pour couvrir leurs frais, bien qu'ils aient pour objectif à long terme d'être financièrement autosuffisants. Cette absence d'indépendance peut être due au fait qu'il s'agit de sociétés nouvellement créées, ou d'entreprises qui visent délibérément des domaines de crédit non viables sur le plan financier, mais qui disposent toutefois de rendements sociaux élevés, et qui bénéficient de subventions ou contre-subventions dans ces domaines.

Certains, comme CPEM, un spécialiste du micro-crédit basé à Marseille, ne recherchent pas l'autosuffisance financière (et offrent de surcroît des crédits auxquels ne s'applique aucun taux d'intérêt); ils dépendent par conséquent du soutien continu du secteur public et des autres donateurs pour poursuivre leurs activités. Le Princes Trust, au Royaume-Uni exemplifie ce type d'établissement financier: il annule 40% des fonds prêtés chaque année, mais selon lui, cette politique est plus rentable que de continuer à distribuer des allocations chômage aux individus.

Les sources de financement comprennent :

- Le financement public – soit pour les services fournis, soit pour une assistance continue du revenu
- Les fondations – des subventions destinées aux coûts d'exploitation et aux taux d'intérêts faibles
- Les particuliers – principalement en tant qu'investisseurs, et dans une moindre mesure, en tant que donateurs aux oeuvres de bienfaisance. Les investisseurs particuliers ont souvent financé les premiers les coûts de création et les capitaux des instruments financiers du troisième système (par exemple, le Aston Reinvestment Trust au Royaume-Uni ou le CIGALES en France); le gouvernement ayant apporté son soutien une fois que le succès de l'organisme était établi.

Personnel et ressources

Il existe un écart considérable parmi le nombre d'employés impliqués dans chaque organisme. Comme nous l'avons constaté dans les sections précédentes, le domaine financier du troisième système présente une diversité importante au niveau des formats de l'organisation, et le volume du personnel peut varier considérablement. Les facteurs comprennent les faits suivants:

- L'organisme peut en être au stade du développement, et employer des employés supplémentaires pour se mettre sur pied
- Il peut offrir des services de soutien, comme par exemple un service consultatif pour l'entreprise qui requiert l'emploi d'un personnel supplémentaire
- Il est possible que les employés travaillent également pour un autre organisme (comme chez CPEM, où le personnel est officiellement employé par le Conseil

Municipal de la ville de Marseille), ou qu'ils soient secondés par un organisme classique comme par exemple une banque

- Les services comme l'administration des crédits ou l'évaluation de ceux-ci sont parfois effectués par des sous-traitants, ce qui réduit le nombre d'individus officiellement employés par l'organisme
- Des bénévoles sont occasionnellement employés, soit comme guides dans les services de soutien à l'entreprise, dans les tâches administratives internes, comme membres des comités de gestion, soit dans des fonctions différentes.

Il n'existe actuellement aucune donnée spécifique sur les caractéristiques de l'emploi dans ce secteur. En effet, dans bon nombre de pays européens (comme par exemple la France), il est officiellement illégal de rassembler des données sur l'origine ethnique du personnel ou des clients. Nous pouvons faire les remarques suivantes :

- Les premiers instruments financiers à donner une place centrale à l'environnement et à l'écologie furent établis, exploités et gérés par des activistes ; ils avaient pour vocation d'offrir des prestations à des entreprises du même secteur. La majorité de ces organismes étaient en grande partie composés de personnes de race blanche issues de la classe moyenne. Ces premiers pionniers opéraient sans doute avec des environnements sociaux plus homogènes dans les pays scandinaves et l'ex-Allemagne de l'Ouest, qu'ils ne le faisaient au Royaume-Uni, dans le sud de la France ou dans certaines régions méridionales de l'Italie, où les divisions sociales sont peut-être plus extrêmes. En outre, leurs missions avaient une vocation écologique et non pas sociale
- Cependant, les organismes ayant pour objectif premier le développement des quartiers déshérités ont toujours eu tendance à recruter très rapidement parmi la collectivité locale, de manière à communiquer le plus efficacement possible avec les groupes cibles locaux. Il semble peut-être déraisonnable en l'absence de données concrètes de généraliser, mais il est indubitable que certains organismes de financement social recrutent le type de personnel le plus à même de communiquer avec des individus exclus des circuits sociaux classiques.

Zone géographique d'intervention

Parmi les 80 principaux établissements financiers du troisième système, ou les établissements les mieux établis en Europe couverts par la définition de cette étude, la France et le Royaume-Uni possèdent le plus d'instruments, suivis par la Belgique, la Suède et l'Italie (voir le tableau 1 ci-dessous.) Toutefois, ces simples chiffres ne rendent pas justice à la couverture très étendue de ces établissements, comme par exemple dans le cas de MAG2 Finance en Italie. En outre, l'Irlande et le Royaume-Uni sont particulièrement bien desservis par les systèmes de coopérative de crédit (tout comme le sont les pays candidats à l'Union Européenne en Europe de l'Est), qui offrent des prestations principalement destinées aux besoins personnels du consommateur et non pas à ceux de l'entreprise ou aux investissements d'entreprise; ces coopératives de crédit ne sont pas englobées par cette étude (veuillez consulter la section suivante).

Les établissements du troisième système sont sous-représentés en Allemagne par rapport à la taille de sa population. L'opinion particulièrement restrictive de cette nation envers ce que les instruments financiers non bancaires sont autorisés à faire est responsable de cette absence de développement; cette dernière est renforcée par l'attitude des mécanismes «classiques» existants, dont la responsabilité première est d'assister des domaines comme ceux des PME. Par contre, l'Allemagne possède une excellente structure organisationnelle de «Banques d'entreprise» (ou «Housebank») qui offrent aux petites et moyennes entreprises des crédits subventionnés par l'état. L'Espagne est quant à elle tout particulièrement sous-représentée. Les co-ordonnées de ces 80 organismes de financement social apparaissent en l'Annexe 6.

Toutes les organisations mentionnées ci-dessus représentent le regroupement global des instruments financiers du troisième système dans ce secteur. Il est possible que l'INAISE ne connaisse pas certains d'entre eux, ou que ceux-ci aient été créés au moment de la rédaction de ce document. Le Relationship Foundation's Sheffield Employment Bond est par exemple l'un de ces organismes récemment établis; sa collecte de fonds compte déjà 1,2 millions d'Euros destinés à développer les initiatives de création d'emploi à Sheffield (Angleterre). Il existe en outre tout un éventail d'organismes de financement du troisième secteur qui ne se cantonnent pas spécifiquement à ce domaine, bien qu'ils y soient impliqués.

Tableau 1: Instruments financiers du troisième système qui prêtent activement dans les Etats membres de l'Union européenne¹

Pays	% du total de l'U.E.	Nombre d'instruments*
Autriche	4%	3
Belgique	9%	7
Danemark	6%	5
Finlande	4%	3
France	16%	13
Grèce	1%	1
Allemagne	9%	7
Irlande	8%	6
Italie	8%	6
Luxembourg	1%	1
Pays-Bas	8%	6
Portugal	3%	2
Suède	6%	5
Espagne	1%	1
Royaume-Uni	17%	14
Total	100%	80

*Remarque: le nombre d'instruments correspond au nombre identifié par l'INAISE dans son sondage «instantané». Selon l'opinion générale, ils représentent le secteur dans son ensemble, mais ils sont certainement inférieurs aux totaux réels.

¹Exclut les organisations comme l'ADA (au Luxembourg) et Shared Interest (au Royaume-Uni), qui collectent des fonds afin de subventionner des micro-crédits dans la partie Sud du globe (le Tiers Monde).

3. TYPES D'INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME

Structures juridiques des établissements financiers du troisième système

Les structures juridiques des instruments financiers du troisième système varient considérablement en fonction des besoins spécifiques de chaque état membre et de ses cadres de réglementation particuliers .

- Les banques: la forme la plus courante d'organisme de financement social est représentée par la banque. En réalité, très peu d'organismes de financement social s'établissent directement comme banque ; il s'installent en revanche sous un statut juridique différent, pour ensuite évoluer progressivement vers le statut de banque
- Les sociétés de financement: certaines organisations s'établissent comme personne morale et sont par là-même habilitées à mener certains types d'activités financières. Elles sont toutefois considérées quasi-unaniment comme l'exception à la règle par les pays de l'Union européenne, et les autorités de réglementation insistent en principe pour que les instruments de crédit, ou que les instruments acceptant des épargnes ou des placements dans une optique d'octroi de crédit, s'efforcent de se conformer à un format bancaire
- Organismes de bienfaisance: certaines organisations se sont établies comme Organisme de bienfaisance enregistré, ou sous un autre statut « sans but lucratif » juridiquement acceptable. Au Royaume-Uni, le Local Investment Fund (le Fonds d'Investissement Local) est l'un d'entre eux
- D'autres formes juridiques sont utilisées, comme celle de compagnie à responsabilité limitée par garantie ou *Association Sans But Lucrative* (ASBL en Belgique), ou son équivalent en France
- Les structures de groupe sont courantes. Par exemple, au Royaume-Uni, l'ICOF (Industrial Common Ownership Fund) est une société anonyme publique, mais également une société industrielle, une société de prévoyance et une société anonyme. Cet amalgame des structures d'entreprise permet à l'instrument de mener les activités financières de son choix, comme l'octroi d'un crédit, la garantie d'un crédit et l'acceptation de placements, une combinaison de services qui serait extrêmement complexe sous une structure d'entreprise simple.

Contraintes juridiques se présentant pour les instruments financiers du troisième système

Nous observons pour la totalité de l'Europe deux tendances parmi les dispositions réglementaires. En premier lieu, la tendance dominante chez tous les instruments financiers ayant des activités de «type bancaire», est d'adopter le statut de banque unique. En second lieu, nous observons depuis plusieurs années les tentatives de

création d'une structure organisationnelle d'économie sociale à même d'englober les instruments du troisième système de nature commerciale mais sans vocation lucrative. Il est peu probable que ces propositions de création d'une nouvelle forme juridique pour les organismes du troisième système, soient approuvées dans l'avenir proche. Même si ce statut venait à être accepté, il n'offrirait probablement pas la souplesse de statut visiblement requise par de nombreux instruments financiers du troisième système.

Or, le permis bancaire semble ouvrir la voie aux organismes financiers du troisième système. Cette approche présente plusieurs difficultés:

1. Les normes minimales de fonds propres: celles-ci sont actuellement fixées à 5 millions d'Euros (certains pays disposent cependant de niveaux intermédiaires). Des raisons de prudence sont à la base de l'existence des normes minimales de fonds propres, malheureusement ces dernières ont pour effet d'ériger des obstacles devant les nouveaux postulants
2. Dispositions réglementaires: par rapport aux autres organismes financiers, les banques sont accablées par un fardeau de réglementation très lourd . Bien qu'en termes de protection des déposants et des investisseurs ces mesures soient bienvenues, les niveaux appliqués sont en réalité conçus pour des instruments financiers importants, capables de prendre en charge les frais liés à ces réglementations. Les petites banques doivent faire face aux mêmes réglementations, et dans leur cas ce fardeau est absolument énorme. L'un des résultats de cet état de fait est le regroupement du secteur [Mercury Provident (au Royaume-Uni) s'alliant par exemple à Triodos Bank (aux Pays-Bas)], afin de pouvoir répartir le fardeau de réglementation sur la totalité d'un organisme plus important
3. L'opinion des autorités de réglementation : les autorités de réglementation et autres organismes étudiant les instruments financiers, comme par exemple le Ministère des Finances, les banques centrales et diverses institutions identiques, ne disposent bien souvent que d'une compréhension très limitée des aspects que présentent les organismes de financement social et les financiers du troisième système. Parce que ces organisations octroient des crédits à des domaines apparemment «non-escomptables» et qu'elles sont difficiles à comprendre, elles apparaissent, aux yeux des autorités de réglementation, comme des instruments à risque. Elles peuvent par conséquent décider d'adopter à leur encontre des directives plus sévères.

Au niveau national et européen, les autorités de réglementation examinent minutieusement les structures juridiques en place, comme les sociétés financières coopératives, les sociétés industrielles et sociétés de prévoyance, et toutes les autres formes juridiques ayant évolué au cours des années à travers l'Europe afin de répondre aux besoins des individus exclus des circuits économiques classiques. Les autorités de réglementation n'ont pas encore compris que les investisseurs qui font

des placements dans ces organisations sont en réalité conscients des risques qu'ils prennent, que la pauvreté n'empêche pas d'effectuer tous les remboursements convenus, et que les formes coopératives de ces organismes ont droit à un financement à même titre que les sociétés anonymes privées. Cependant, lorsque l'organisation a une vocation sociale ou écologique, il est intéressant de conserver les formes organisationnelles, afin de préserver et renforcer le droit de cette première à recevoir des subventions et à effectuer des emprunts sans permis bancaire.

Des réformes à plus grande échelle, comme les législations basées sur le United States Community Reinvestment Act (une législation américaine relative au crédit), ont également été suggérées par des ONG travaillant dans ce domaine (voir Mayo et al 1998). Elles implémenteraient une divulgation beaucoup plus importante des crédits par tous les établissements financiers.

3.1 Instruments d'économie sociale

Il existe plusieurs moyens de catégoriser les instruments financiers du troisième système / les instruments de financement social. Nous avons ci-dessous divisé ceux-ci en secteurs d'organismes d'économie sociale et banques sociales. Ces deux groupes sont alors divisés en catégories secondaires, bien qu'un nombre considérable de chevauchements se présente au niveau des produits.

Sur le plan numérique, les organisations d'économie sociale sont les plus importantes parmi les instruments financiers du troisième système .

Leurs caractéristiques principales sont les suivantes :

- Les organismes d'économie sociale se concentrent soit sur une zone géographique, comme une région, ou la région d'une autorité locale particulière, soit sur un secteur spécifique, par exemple le secteur des coopératives ou le secteur bénévole.
- Des ressources financières et humaines sont obtenues de la localité (elles peuvent toutefois préférer encaisser une tranche de crédit des fonds nationaux ou européens pour suppléer à celles-ci).
- La majorité d'entre elles ont pour objectif d'être autosuffisantes sur le plan financier, sans dépendre de bourses et de subventions ; il est en revanche possible qu'au début de leur existence, il leur faille dépendre de certaines subventions.
- Elles tentent souvent de réduire les frais généraux en employant des bénévoles «permanents», ce qui permet à l'instrument d'offrir des services consultatif (soutien et suivi des organismes bénéficiant du financement).
- Elles visent les petites entreprises locales, la création d'entreprise, les petits organismes et les associations ou organismes bénévoles en offrant des financements de taille réduite.
- Dans le cas de petites structures, les cadres de réglementation sont souvent non existants, restrictifs ou inadaptés— par exemple, en France, le Cigales ne peut offrir de services de crédits ; pour Herrikoa, les procédures d'appel à l'épargne

publique sont lourdes et très onéreuses, et les autres sont à la limite de la légalité.

- Mêmes lorsqu'elles parviennent à bénéficier du support de bénévoles, les structures de soutien commun (ou réseaux) nécessaires à leur développement sont difficiles à financer, et leurs coûts d'exploitation sont importants.

Une gamme d'organismes d'investissement social utilisant toute une variété de produits financiers a été identifiée :

- Mutuelles et organisations qui donnent aux membres une place centrale
- Réseaux d'entreprise
- Sociétés locales d'investissement en capital-risque
- Partenariats publics / privés
- Banques sociales et banques éthiques
- Coopératives de crédit

Ces organisations sont traitées ci-dessous et les produits sont décrits à la section suivante.

Mutuelles et organisations qui donnent aux membres une place centrale

Les bénéficiaires sont ici les membres de l'organisation, par exemple Genèse ou Aston Reinvestment Trust, où tous les investisseurs ou emprunteurs doivent devenir adhérents. Ce type d'organisme dépend fortement de l'implication des bénéficiaires ou des « clients » ; il entraîne une conséquence positive en ce qu'il possède une structure parfaitement adaptée aux besoins de ces derniers : une complémentarité maximale ; une allocation optimale des ressources, une intervention accompagnée d'un effet maximal ; un important degré de souplesse et une intervention rapide. En théorie, ces mutuelles et organisations opèrent selon le modèle d'une mini-mutuelle autogérée. En pratique, le personnel dirige souvent l'organisation, tandis que la collectivité ne s'y implique que de manière passive.

Réseaux d'entreprise

BCI (en Autriche), Coop 57 (en Espagne) et Socoden (en France) sont des réseaux d'entreprise qui ont développé des instruments financiers pour leurs membres. Nous retrouvons également dans cette catégorie Genèse (organisme également mentionné ci-dessus parmi les clubs d'investissement local). Ces instruments sont autosuffisants car ils sont financés par le réseau sous-jacent desservi par l'instrument financier ; ils possèdent un bon niveau d'expertise grâce à l'apport d'expertise du réseau lui-même ; ils sont issus du mouvement de coopérative ou constituent en quelque sorte une réinvention de celui-ci (par ex. Genèse).

Dans certains cas, par exemple lorsque l'instrument de garantie mutuelle est élaboré par le secteur concerné, des limites s'appliquent aux capacités d'expertise et à la garantie mutuelle. Lorsque le secteur professionnel connaît des difficultés, la société

de garantie mutuelle s'effondre. Sur ce plan, les sociétés régionales de garantie mutuelle, quant à elles, perdurent.

Le système financier de Socoden, qui est l'instrument financier du réseau français SCOP (coopérative des ouvriers) est lui aussi très intéressant; Le SCOP s'engage à remettre 0,1% de son chiffre d'affaire à Socoden, et 0,2% de celui-ci à URSCOP (les syndicats régionaux du SCOP); il permet ainsi à ces derniers d'offrir des services consultatifs, en particulier lorsqu'un SCOP connaît des difficultés. Il est visible que ce type de financement est une forme d'aide mutuelle, où les grands aident les petits. Cet exemple met également sur la sellette les questions relatives à la quantité de soutien financier nécessaire pour pouvoir composer un réseau de soutien efficace pour les sociétés; dans le cas présenté, il s'agit de 0,3% du chiffre d'affaire, dont deux-tiers sont consacrés aux services consultatifs et un tiers aux services de financement.

Sociétés locales d'investissement en capital-risque

Les sociétés locales d'investissement en capital-risque sont soit de nature lucrative, soit sans finalité de lucre. Ce type d'organisme (par exemple, Herrikoa) possède des caractéristiques importantes en ce qu'il est capable d'effectuer un suivi de ses investissements année après années, et de fournir un service de soutien au développement des sociétés financées. Ses interventions se présentent non seulement sous forme de participation au capital, mais également en guidant l'essor de la société ainsi assistée. Ce suivi permet de projeter, pour Herrikoa par exemple, une image concrète de son impact sur l'emploi dans le compte-rendu annuel socio-économique remis aux actionnaires.

Partenariats publics/privés

Le partenariat public/privé est devenu un terme à la mode au cours de années 1990 et il semble bien implanté. Dans ce contexte, il se rapporte au type d'organisme qui a pour objet premier d'allier l'argent reçu des sources publiques et privées (y compris les sources caritatives).

Nous pouvons trouver dans cette catégorie bon nombre de projets de micro-crédit comme ceux d'ADIE, FFA, FGIF en France, de SIR et RIM au Portugal, et en Angleterre du Princes Trust et de certains investisseurs du troisième système comme le Local Investment Fund (Fonds d'investissement local, ou LIF). Leurs caractéristiques communes sont les suivantes:

- Une portion importante des ressources de ces organismes provient de subventions de l'état ou d'organismes quasi-étatiques au niveau européen, national et régional
- Leur objectif est généralement d'accompagner les services bancaires en place ou d'y suppléer. Ils atteignent celui-ci en orientant par exemple leurs interventions vers des domaines ou des individus écartés des accès et circuits bancaires traditionnels
- Ces instruments peuvent fonctionner seuls ou par le biais d'un réseau de partenaires locaux.

Une étude effectuée par la British Bankers Association (Association britannique des banques -BBA 1999-) a récemment constaté que quelque 60 projets de crédit de petite taille étaient financés au Royaume-Uni par des banques, et qu'ils étaient généralement opérés en conjonction avec des acteurs locaux du développement appartenant à des organismes étatiques ou quasi-étatiques.

Banques sociales et banques éthiques

Les banques à finalité sociale et éthique sont des banques qui prennent des épargnes dans une optique éthique. A un extrême, ceci peut prendre la forme d'investissements éthiques lorsqu'ils sont autorisés à exclure certaines catégories (comme les armements, le tabac, etc.) Au Royaume-Uni, le Friends Provident Stewardship Trust exemplifie entre autres ce type de banque. A l'autre extrême du spectre, plus dynamique, les banques s'orientent vers des priorités d'investissement pour des projets «verts» ou «sociaux». On y trouve, par exemple, les aérogénérateurs, les exploitations de type biologique, l'économie sociale et les micro-crédits.

Cette catégorie englobe les banques comme GLS Gemeinschaftsbank (en Allemagne), Merkur (au Danemark), EkoBanken (en Suède), Banca Etica (en Italie) et Triodos Bank (au Royaume-Uni, en Belgique et aux Pays-Bas).

- Ces organismes sont clairement orientés vers l'épargnant (du côté dépôt) et les objectifs éthiques (du côté financier), sont généralement intéressés par l'écologie ou le social et cherchent à s'orienter vers un développement durable. Pour ce faire, certaines de ces banques ont adopté le statut bancaire classique. Bien qu'il s'agisse de «micro-banques», elles atteignent parfois une taille considérable par rapport à certains secteurs spécifiques et innovateurs qu'elles connaissent bien, mais qui n'ont jamais bénéficié, sur le plan historique, de l'attention des autres banques
- Leur expertise dans ces secteurs particuliers leur permet d'intervenir là où les autres banques n'interviennent pas, ou sinon le font très rarement
- Les dépenses administratives sont financées par la marge bancaire.

Ces banques ont par conséquent tendance à préférer au démarrage d'entreprise les financements ayant pour objectif de développer les sociétés existantes, le montage d'une entreprise requérant souvent l'introduction de services de sélection et de soutien ; malheureusement, cet accompagnement implique des coûts élevés qui peuvent difficilement être couverts par la marge réalisée sur les métiers financiers. Ces banques sont toutefois souvent capables de fournir des solutions financières extrêmement innovatrices pour des situations qui apparaissent à première vue «non-escomptables», et qui en fin de compte remboursent sans problème le crédit octroyé.

A l'origine, ces banques sociales étaient parfois établies comme banques commerciales, mais leur essor dans la première catégorie des fonds d'investissement social leur fit atteindre une taille où le statut bancaire devenait nécessaire. Ceci, soit parce que [b] les autorités nationales de réglementation financière l'exigeait, ou soit

[b] parce qu'elles avaient conclu que pour continuer à se développer, l'organisme devait bénéficier de la «sécurité» supplémentaire apportée par le statut de banque.

Crédit à la consommation: coopératives de crédit

Le mouvement des coopératives de crédit s'est fortement développé, tout en se limitant dans la Communauté européenne au Royaume-Uni et à l'Irlande, dont les législations de facilitation favorisent la croissance de ces coopératives. Ces instruments sont surtout destinés à répondre aux besoins financiers personnels et non pas aux objectifs commerciaux. Certaines coopératives de crédit peuvent parfois fournir des prêts aux petites entreprises par l'intermédiaire de fonds destinés à cet effet. Certaines d'entre elles ont également joué un rôle important en tant que nouveaux instruments financiers dans les pays candidats à l'Union Européenne (membres potentiels).

Tableau 3: adhérence des coopératives de crédit²

Pays	Coopératives de crédit	Membres
Grande-Bretagne	659	218,454
Irlande	534	2,086,631
Pologne	202	196,228
Russie	50	20,100
Ukraine	67	25,530
Total pour l'Europe	1,251	2,546,943

Certains faits apocryphes suggèrent également que des membres des coopératives de crédit personnelles utiliseraient celles-ci, en prenant un crédit sous forme de prêt personnel, afin de financer les activités des PME (y compris par le passé, lorsque ces agissements étaient à la limite de la légalité). L'assouplissement actuel de la législation concernant les coopératives de crédit, par exemple au Royaume-Uni, peut légitimer l'octroi d'un prêt à une entreprise par une coopérative de crédit.

Micro-crédit: un crédit pour les micro-entreprises

Les fournisseurs de micro-crédit offrent des prêts aux PME. Ils sont identiques aux coopératives de crédit, qui offrent également des petits prêts, mais présentent plusieurs aspects différents:

- Ils peuvent, et sont normalement conçus *pour* offrir des crédits aux entreprises ou des crédits destinés à des initiatives commerciales

² Les chiffres du Royaume-Uni sont les totaux pour les coopératives de crédit. En ce qui concerne les autres pays, leurs chiffres correspondent à des statistiques datant de 1997 fournies par le World Council of Credit Unions, et les coopératives de crédit affiliées au conseil mondial sont listées. Source : Paul Jones, Liverpool John Moores University, 1999 (Royaume-Uni).

- Leurs fonds proviennent de différentes sources qui ne se limitent pas aux dépôts des membres ; il s'agit généralement d'un amalgame de sources provenant de fondations et de gouvernements nationaux et européens
- Ils ne sont pas forcément mutuels en termes de structure ; ils ont souvent, en effet , une structure organisationnelle hiérarchique, aux côtés d'un organisme en petit groupe
- Des explications plus détaillées sur les rôles actuels et potentiels des micro-crédits dans les prêts aux petites organisations sont disponibles dans le récent rapport suivant: *Micro-credit for micro-enterprises* (Conaty and Fisher 1999).

En termes de crédit, les instruments de micro-crédit présentent un potentiel d'engagement considérable auprès des travailleurs individuels du secteur culturel.

«Les Belles au bois dormant»: organismes financiers classiques du troisième système/de l'économie sociale

Il s'agit d'organismes qui, comme les sociétés d'investissement et de crédit immobilier au Royaume Uni, les banques régionales et locales en France et en Allemagne, et les coopératives de crédit agricole aux Pays-Bas, possèdent un profond esprit de communauté, ou bien des racines communes; ils furent établis pour répondre aux besoins locaux, et sont les pionniers des instruments financiers du troisième système de l'époque. Or, la majorité de ces organismes se sont intégrés au système financier classique, par le biais de la dé-mutualisation au Royaume-Uni, et en devenant simplement des instruments traditionnels en France et en Allemagne, ou encore, aux Pays-Bas, par le biais d'une fusion avec la Rabobank; aujourd'hui, ils ne sont plus spécifiquement orientés vers les besoins du troisième système.

Bien que ces instruments financiers soient encore des acteurs importants dans leurs secteurs ou leurs localités, leur conception est conservatrice, et il est peu probable de les voir s'impliquer de façon créative dans le secteur culturel. Il est possible d'utiliser de manière créative les établissements individuels ou de petites portions des portefeuilles afin de financer le secteur culturel, mais ce type d'agissements ne se propagera certainement pas à travers le mouvement financier de l'économie sociale classique.

3.2 Les banques : les instruments financiers classiques qui financent le troisième système

Les organismes financiers traditionnels – les banques d'état ou les banques commerciales privées principales – ont un rôle à jouer dans le financement du troisième système. En effet, au Royaume-Uni, NatWest Bank est certainement le financier le plus important parmi les instruments du troisième système³ de la nation.

Mais les crédits au coup par coup auprès du secteur culturel ne sont pas les seuls crédits disponibles ; il existe également des prestations spécialisées classiques, comme par exemple dans le cas de la Unity Trust Bank. La Unity Trust Bank se

³ Conversation avec Andrew Robinson de NatWest Bank

considère comme un financier du troisième système (la Co-operative Bank et des syndicats en sont les propriétaires principaux). Cependant, les conditions de prêt de ces organismes sont souvent déterminées par les approches classiques utilisées pour les études d'impact et de crédit; elles risquent donc d'exclure bon nombre d'organismes artistiques. Sur le plan général, ceux-ci présentent en effet un manque d'actifs, des antécédents financiers peu clairs, leur structure de propriété est indéterminée et ils dépendent énormément des subventions de l'état. Par conséquent, aux yeux des financiers classiques, les risques et les coûts liés à la durée de crédit pour ce secteur l'emporteront peut-être sur ses avantages.

3.3 Systèmes monétaires alternatifs:

Services d'échange locaux (SEL)

Les systèmes d'échange se sont fortement développés à travers l'Union européenne, en particulier au Royaume-Uni, en France, aux Pays-Bas, et plus récemment en Espagne et en Irlande. Leur inspiration provient d'expériences effectuées en monnaie locale en Autriche, aux États-Unis et au Canada, et le système a été popularisé par des individus comme Richard Douthwaite et son livre «*Short Circuit*», et par David Boyle avec «*Funny Money*». Les systèmes d'échange ou de monnaie locale possèdent une attraction puissante.

Il existe différents types de systèmes d'échange ou de troc, dont les trois plus importants sont décrits ci-dessous:

1. Les services d'échange locaux (SEL): ceux-ci utilisent une «monnaie locale» pour échanger des services et des marchandises. Ce système fonctionne par un simple mécanisme de compensation. Les membres d'un service d'échange local (SEL) s'inscrivent, puis reçoivent des «chéquiers» qu'ils pourront utiliser pour rédiger des chèques et acquérir des marchandises et des services. Ils peuvent (et sont encouragés à) être à découvert (il s'agit en réalité d'un crédit sans intérêts). Les individus peuvent leur acheter des biens et des services. Les chèques sont alors compensés par l'intermédiaire d'une administration centrale et le solde de chaque membre est enregistré –vous pourriez, ainsi, avoir acheté une paire de chaussures (pour cinquante unités de monnaie locale), pris un repas dans le café du coin (pour cinq unités), et avoir vendu un vieux vélo pour cent unités : moins cinquante-cinq et plus cent vous donnent un solde de plus quarante-cinq.

Les avantages de ce service sont les suivants: les individus sont autorisés à être «à découvert», mais ils n'encourent aucune pénalité – ce qui est particulièrement utile pour établir une micro-entreprise. Vous pourriez, par exemple, obtenir par l'intermédiaire d'un service d'échange local (SEL) bien développé des outils destinés à une activité particulière (par ex., un ordinateur d'occasion, un répondeur téléphonique, du papier à l'en-tête de la société, des outils ou des fournitures); votre compte serait ainsi en «déficit», situation que vous rétabliriez progressivement à la position «surplus» lorsque vous commencez à travailler.

2. Les services d'échange locaux (SEL) «organisationnels»: ceux-ci utilisent les mécanismes de la bourse locale pour permettre aux organismes de faire du commerce les uns avec les autres. Certains organismes font un troc commercial à grande échelle et sont utilisés par de grands établissements nationaux et multinationaux. Ces services d'échange locaux organisationnels exploitent la même idée, mais replacent celle-ci dans le contexte du secteur bénévole (comme dans le cas de Barataria Scotland, par exemple) pour échanger des services (généralement) entre diverses organisations. L'avantage de ce système réside dans le fait qu'il permet aux organismes d'échanger entre eux des individus et des compétences, ce qu'ils ne pourraient autrement «se permettre» en termes monétaires.

Les services d'échange locaux (SEL) / de troc ont un potentiel certain en termes de financement innovateur du secteur culturel. La possibilité d'échanger des marchandises et des services au coeur d'un système local permet aux organismes artistiques, en particulier, d'accéder localement aux services et aux matériaux, grâce à quoi les créateurs et les artistes indépendants peuvent offrir leur travail en échange de biens et de services, et ainsi permettre la fondation de nouveaux liens entre le secteur culturel et la collectivité locale. Il est fortement recommandé d'examiner des voies d'implication dans le secteur culturel par le biais des services d'échange locaux (SEL) / par les services de troc.

Les Projets «time-money»

Le concept de «time-money» est très semblable à certains projets SEL organisationnels, et fut tout d'abord inventé et introduit par Edgar Kahn. Son concept est d'appliquer des valeurs aux unités de temps qui soient égales pour tous les types d'activités, et qui puissent être échangées entre les individus et les institutions grâce à un système central de compensation. Il a fonctionné avec succès dans des environnements divers, allant du développement d'une communauté (Icatha Hours), à des tribunaux pour adolescents à New York (Boyle 1999). Des systèmes de «time-money» sont en cours de développement, au Royaume-Uni en particulier.

4. SERVICES FOURNIS PAR LES INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME

Sur le plan général, les clients bénéficient de services identiques à ceux qu'offre le secteur bancaire traditionnel – des crédits, des garanties, des capitaux de risque, des fonds de roulement, des découverts, etc. Cependant, ces instruments financiers peuvent être taillés sur mesure pour le secteur, disposer de conditions spéciales, ou tout simplement être suffisamment variés pour s'adapter au marché. Les différences les plus courantes sont listées ci-dessous:

- **Taille:** certains établissements financiers du troisième système octroient des crédits de taille moins importante que ceux des prêteurs principaux. Les organismes financiers traditionnels peuvent offrir des petits prêts, mais ils ont tendance à prescrire l'octroi de ceux-ci pour des raisons d'économie (le coût d'évaluation d'un petit crédit étant plus ou moins identique au coût d'évaluation d'un crédit plus large, mais son revenu étant quant à lui moins conséquent), sauf si le prêt concerné permet d'orienter un client vers l'achat d'autres services, comme une assurance par exemple, services qui de cette manière contre-subsistent le crédit. C'est pour cette raison qu'un groupe d'instruments de micro-crédit est apparu dans l'Union européenne, et qu'il commence à répondre aux besoins de financement à petite échelle des individus.
- **Soutien à l'entreprise:** les petites entreprises ou les entreprises en cours d'établissement ont souvent autant besoin de services d'accompagnement que de services financiers: la comptabilité de base, la tenue de la comptabilité, le marketing (etc.) sont chacun des aspects essentiels au développement et à l'essor des petites entreprises. Certains organismes financiers du troisième système, comme CPEM (en France) et PYBT (au Royaume-Uni), font aux clients des offres de financement par crédit accompagnées de services de soutien à l'entreprise
- **Des mécanismes de garantie innovateurs:** étant donné l'absence fréquente de sûretés concrètes pouvant être prises comme garanties, les financiers du troisième système ont souvent développé de nouvelles formes novatrices de mécanismes de garantie afin de couvrir leurs risques. Certains puisent dans les systèmes de garantie mutuelle opérés par le secteur classique. En Italie, Artigian credit exemplifie cette approche; il relie des groupes composés de dix entreprises pour obtenir des financements collectifs, soit en se basant sur le pool de tous les actifs, soit en se basant sur d'autres systèmes de garantie mutuelle. D'autres financiers utilisent les garanties collectives d'emprunteurs individuels pour cautionner un crédit et par là-même apporter au prêteur une sûreté accrue
- **Des études d'impact et des techniques d'évaluation innovatrices** ont été employées lorsque le coût d'un crédit présentait un problème, ou en cas de manque de connaissances sur un secteur particulier auquel le crédit devait être attribué.

Par exemple, les évaluations collectives pour les crédits à petite échelle effectués par des groupes d'emprunteurs, peuvent faire passer le coût des évaluations de crédit de l'établissement financier vers les emprunteurs. La recherche de nouveaux types de cautionnement pour les crédits peut également entraîner la découverte de nouveaux moyens de nantissement ainsi qu'une réduction des risques. En Pologne, Fundusz Mikro a instauré le premier une méthodologie de prêt en partenariat où le taux d'intérêt varie en fonction du nombre d'individus composant le groupe de crédit.

Le recrutement de responsables de crédits dans un environnement de petites entreprises donne un aperçu de la situation particulière dans laquelle ces dernières opèrent ; les individus qui quant à eux sont des experts dans certains secteurs, comme celui des énergies renouvelables, peuvent aiguïser les connaissances des prêteurs du troisième système.

En revanche, sur le plan général, le crédit a tendance à se baser sur la qualité des personnes impliquées dans l'entreprise requérant le crédit. Bien que les banques traditionnelles soient prêtes à affirmer que c'est également leur cas, des méthodologies de notation ne prenant pas systématiquement ce fait en considération sont de plus en plus souvent utilisées.

Directives opérationnelles et décision d'accorder le crédit

Les instruments financiers du troisième système fonctionnent de plusieurs manières ; les grandes lignes du processus décisionnel «typique» pour octroyer un crédit sont décrites ci-dessous:

1. Une demande se présente et est prise en charge par la «secrétaire». La demande est-elle appropriée pour l'organisation qui requiert le crédit ? Répond-t-elle aux critères nécessaires pour obtenir un crédit ? Si c'est en effet le cas
2. Un formulaire de demande est transmis au demandeur. Lorsque ce formulaire est renvoyé par le demandeur à l'organisme, un responsable des prêts l'étudie, et généralement
3. Visite les locaux de l'entreprise, interroge le client et étudie ses comptes
4. Le responsable des prêts rédige alors un rapport rapide déterminant si la demande de crédit est recevable
5. Le dossier est ensuite transmis à une autre personne qui lui donnera son approbation. Cette «autre personne» doit être un autre responsable des prêts, le directeur des crédits, un conseil bénévole ou un comité de crédit. Dans chacun des cas, le principe des «quatre Oui» s'applique – c'est-à-dire que deux personnes doivent recouper le crédit.

Ce processus est également caractérisé par le fait que l'officier de crédit bénéficie de liens profonds avec la communauté à laquelle le crédit est octroyé. Il/ elle peut déjà connaître l'organisation, ou connaître des individus dans le secteur auprès desquels il/ elle peut faire des enquêtes. Ce type de «vérification informelle du crédit», sur le crédit social tout comme sur la validité financière de l'institution, se poursuit.

Les décisions relatives à un crédit plus important, controversé ou difficile pourront être prises différemment, en ce qu'il est possible d'avoir à demander une assistance supplémentaire, d'avoir à consulter d'autres personnes, ou d'impliquer le conseil entier de l'organisation concernée. Des méthodologies de prêt en partenariat peuvent également être utilisées à la place de ce processus, dans lesquelles des cercles d'emprunteurs remplacent le responsable de crédit impliqué dans le processus précédent.

5. CLIENTS DES INSTRUMENTS FINANCIERS DU TROISIEME SYSTEME

Les organismes financiers du troisième système sont aussi variés que leurs clients. Dans la mesure du possible, nous pouvons faire une généralisation et placer les clients dans certaines catégories:

- Les clients généralement écartés du circuit économique - les organismes de micro-financement, comme ADIE et CPEM en France et le Princes Trust au Royaume-Uni, travaillent avec les petites entreprises qui ne peuvent accéder aux circuits financiers classiques, à cause d'un ensemble de facteurs comme le sexe, le groupe ethnique, le manque d'actifs, la zone géographique, l'éducation, l'expérience ou statut professionnel
- Les clients appartenant à des secteurs encore récents aux yeux des financiers classiques – Par exemple, le secteur de l'énergie éolienne au Danemark et aux Pays-Bas représentait, pour les établissements financiers traditionnels, un nouveau secteur non éprouvé; pourtant des instruments financiers comme Merkur (au Danemark) et Triodos Bank (aux Pays-Bas) prouvèrent qu'il était possible de prêter avec succès à ce domaine, et ils introduisirent par conséquent le secteur de l'énergie éolienne dans l'arène de la finance traditionnelle
- Les catégories ayant des structures juridiques inhabituelles – par exemple, les organismes de bienfaisance enregistrés ou les coopératives pour lesquelles les garanties personnelles ou les engagements d'actifs peuvent être difficiles à établir ou à appliquer. Les banques ont généralement l'habitude de traiter avec des structures de propriété classiques comme par exemple un propriétaire unique, ou un petit groupe de partenaires, et la structure d'une coopérative leur est plus ou moins inconnue. Appartiennent également à cette catégorie les coopératives où les ouvriers sont copropriétaires, ou encore les oeuvres de bienfaisance enregistrées où les régisseurs sont entièrement responsables des agissements financiers de l'institution, mais où les nantissements sur le matériel (comme par exemple une couveuse dans un service de pédiatrie) sont en pratique inexécutables (il serait très mauvais pour la publicité d'une banque de la voir s'emparer de ce type d'actifs et les vendre pour récupérer son argent sur un mauvais crédit).

Motivations des clients

Différents groupes possèdent différentes raisons de devenir clients des instruments financiers du troisième système ; par exemple, une personne des zones déshéritées qui perçoit un salaire minimal ou dépend des allocations, et qui vit en HLM (c'est-à-dire qui présente un manque de patrimoine à offrir en garantie) est très différente d'une coopérative d'énergie éolienne louant des aérogénérateurs, ou d'un fermier qui a besoin de financer une exploitation laitière de type biologique. Tous présentent des aspects inhabituels et auront peut-être des difficultés à obtenir des crédits à des taux raisonnables avec une banque classique.

Les clients sont attirés par les organismes financiers du troisième système pour plusieurs raisons:

- Il s'agit de leur seule voie d'accès au financement : il semble que personne d'autre ne leur accordera de crédit (ou bien, les intérêts appliqués aux emprunts qu'on accepte de leur octroyer sont exorbitants – prêts généralement offerts par des usuriers ou des sociétés de financement avec des taux d'intérêt élevés)
- La culture: certains clients connaissent mal la culture bancaire, voire sont mal à l'aise face à celle-ci. En outre, le personnel bancaire lui-même peut avoir des difficultés à comprendre la position réelle de certains clients. Par exemple, des études effectuées par NatWest sur les crédits demandés par la communauté antillaise ou la communauté indienne en Grande-Bretagne ont permis de mettre sur la sellette les problèmes présents entre la banque et ce secteur. Les prêteurs au secteur caritatif, comme Investors in Society par exemple, connaissent bien la culture du secteur bénévole
- La compréhension: les instruments spécialisés du troisième système capables de comprendre, par exemple, le secteur des coopératives, partent avec une tête d'avance; leur connaissance du secteur est plus aigüe que celle de la majorité du personnel ou des directeurs de succursale bancaire. Les clients n'ont pas à justifier leur existence au même degré.

6. DEVELOPPEMENT LOCAL ET FINANCEMENT DU TROISIEME SYSTEME

Une série de travaux a démontré la contribution faite par le financement du troisième système auprès du développement local et en particulier, auprès de la création d'emploi. Guene (1998) fournit des estimations des effets provoqués par la création d'emplois (voir en Annexe 4); par rapport à un facteur allant jusqu'à dix, ils s'avèrent plus rentables que les stratégies d'investissement classiques à l'intérieur du pays utilisées dans le développement régional traditionnel.

Méthodologies d'évaluation de l'incidence du financement du troisième système sur le développement économique local

Il n'existe pas de méthodologie communément acceptée pour mesurer les effets des initiatives financières du troisième système sur les communautés dans lesquelles ils s'appliquent (les effets de développement local), ou sur l'emploi. Certaines des méthodologies qui fonctionnent concrètement ou qui ont été appliquées sont listées ci-dessous.

- **Evaluations traditionnelles de l'incidence:** celles-ci sont normalement représentées par des exercices de recensement numérique, que l'on effectue généralement pour indiquer aux donateurs quelle a été l'incidence de leur intrant financier. Par exemple, ADIE, CPEM (en France) et le Glasgow Regeneration Fund (au Royaume-Uni) disposent d'informations claires sur le nombre d'emplois créés, renouvelés, et conservés grâce à leur investissement, ainsi que sur les entreprises «accompagnées» et sur leur situation géographique. Ces évaluations sont toutefois rarement capables de représenter avec exactitude le poids mort – ce qui se serait passé, la duplication – lorsqu'un emploi est pris en compte plusieurs fois par différents sponsors du projet; ou la durabilité – la viabilité des emplois financés, et les effets de déplacement lorsque la création d'un emploi a provoqué la perte d'un emploi identique
- **Les approches de transparence:** les organismes de financement social ont souvent cherché un moyen de relier les investisseurs ou les épargnants aux emprunteurs, de manière à expliquer aux investisseurs le cheminement de leur argent et la nature des projets financés. Cette approche a par le passé servi à communiquer aux personnes principalement concernées la nature des travaux de l'organisation. Elle permet également aux autres emprunteurs de voir ce qui est financé. Ce type de transparence est très rare dans la communauté financière officielle. En effet, très peu d'organismes financiers classiques, voire aucun, n'offrent ce niveau de divulgation pour leurs activités
- **Les méthodologies de comptabilité sociale:** certains instruments explorent les bilans sociaux de leur travail, et adoptent une approche participative d'évaluation des performances de l'organisation par rapport à ses objectifs. Ceux-ci comprennent Hefboom (Belgique), qui est probablement le plus proche de ce type de bilan dans la région de l'Union européenne, et le VanCity Credit Union (un

établissement financier majeur au Canada), qui a effectué des bilans sociaux en association avec la New Economics Foundation (Fondation de la nouvelle économie). Certaines banques classiques, comme la Co-operative Bank au Royaume-Uni, effectuent des bilans similaires. Plus récemment, la National Westminster Bank, une banque S.A. privée au Royaume-Uni, a produit un rapport social. Certainement, la méthodologie participative de bilan social semble offrir des options intéressantes pour rendre efficacement la gamme d'avantages et d'impacts sociaux des organismes de financement social

- Des systèmes étendus d'information de gestion: la conception de systèmes d'information de gestion capables de représenter correctement et tout particulièrement la performance financière et sociale des activités de prêt à petite échelle est un sujet d'inquiétude pour le secteur. Dans ce domaine, ADIE est un acteur de pointe qui a développé un logiciel perfectionné afin de suivre les enregistrements de paiement et contrôler les résultats.

Le gouvernement a montré peu, voire aucun intérêt pour les indicateurs de performance du secteur. Cela peut être tout simplement parce qu'il s'agit d'un nouveau secteur, mais cette situation reflète toutefois l'absence d'une culture d'évaluation détaillée dans les programmes financés par le gouvernement. Au niveau des programmes, les exceptions à cet état de fait sont les programmes européens ayant pour tâche d'effectuer des vérifications aux stades ex ante, intérim et ex post. Mais même à ce niveau, la culture d'évaluation ne s'est pas imprégnée au projet et bon nombre de projets de soutien à l'entreprise ne sont jamais évalués correctement. Cependant, les organismes de financement social ont l'habitude d'avoir à rendre des comptes à leurs investisseurs, et il est possible qu'ils puissent ouvrir la voie dans ce domaine.

D'importants travaux d'évaluation ont été effectués sous l'égide du CGAP (un groupe consultatif organisé par la World Bank qui offre des stratégies de combat contre la pauvreté), étudiant les établissements de micro-financement. Des travaux extensifs sont en cours d'exécution pour évaluer plus efficacement les programmes appliqués.

Evaluations au niveau européen

L'étude la plus détaillée à ce jour a été effectuée par l'IFF (Evers and Jack 1999). Huit projets européens et américains de micro-financement furent examinés afin d'établir des références pour ce type de prestation de crédit, et pour mesurer l'efficacité opérationnelle des organisations. Au niveau de l'Europe, ils étudièrent ICOF, ADIE et le Glasgow Regeneration Fund. Il existe de nombreuses études sur les organisations de micro-crédit destinées au tiers-monde; celles-ci sont souvent, mais pas systématiquement, mandatées par des organismes donateurs.

Les deux directives qui semblent avoir le plus d'incidence sur les performances d'investissement sont les directives de crédit et le ciblage. Cependant, chaque problème possède sa propre solution – Les entreprises en cours d'établissement peuvent utiliser et être assistées par des techniques de crédit mutuel destinées aux

entreprises en pleine phase de constitution, et par le mentorat et autres formes de soutien à l'entreprise accompagnant le crédit.

«Types d'entreprises typiques» pris en charge par les initiatives financières du troisième système

Les activités de financement du troisième système cherchent à atteindre les institutions viables qui sont actuellement en situation «non-escomptable».

Les projets de micro-crédit sont particulièrement tournés vers les entreprises qui :

- Sont des micro-entreprises et des entrepreneurs individuels
- Possèdent peu, ou aucun bien affecté en garantie/ actifs
- Appartiennent à des secteurs d'avant garde
- Se concentrent sur les zones désavantagées sur le plan économique
- Aident les individus exclus sur le plan social.

7. PERTINENCE DES INITIATIVES DE FINANCEMENT DU TROISIEME SYSTEME AUPRES DU SECTEUR CULTUREL

Situation: études de cas du secteur culturel et résultats du développement économique

Les activités et réussites des investissements financiers spécifiques du troisième système dans les activités du secteur culturel ont-elles été mesurées par rapport au développement et à l'emploi local?

Les organisations qui accordent des crédits destinés spécifiquement au secteur culturel se comptent sur les doigts de la main. GLS (en Allemagne) et Triodos (aux Pays-Bas) comptent parmi les quelques organisations qui s'intéressent au secteur culturel dans l'Union européenne. Plusieurs organismes de financement social prêtent au secteur particulier qu'ils soutiennent. Ceux-ci comptent, entre autres, les Local Investment Fund, Charities Aid Foundation, Merkur et Banca Etica.

Instruments de financement social qui disposent de programmes de financement destinés au secteur culturel	Prêteurs connus auprès secteur culturel, mais sans programme particulier
Triodos Bank (Pays-Bas) GLS Bank (Allemagne) Okobank (Allemagne)	Merkur (Danemark) Charities Aid Foundation (Royaume-Uni) Local Investment Fund (Royaume-Uni) MAG2 (Italie) Banca Etica (Italie) Blessington CU (Irlande) Cigales (France) Aston Reinvestment Trust (Royaume-Uni)

Nous constatons que trois prêteurs disposent de fonds spécifiquement destinés au secteur culturel; les prêteurs qui accordent des crédits au secteur en considérant celui-ci comme une simple zone d'activité du troisième système ayant besoin d'un financement, sont plus nombreux. D'autres prêteurs, comme ICOF, verraient simplement dans le crédit accordé à des créateurs et à des artistes individuels une autre forme de micro-crédit; elle ne présenterait à leurs yeux pas plus de difficultés intrinsèques que ne le fait déjà ce secteur.

Les paragraphes ci-dessus présentent certaines «études de cas instantanées» ayant prêté au secteur culturel/ des arts:

Le secteur audiovisuel

L'un des petits clubs d'investissement Français, Cigale, a placé 3 000 EUR dans une société de production de films éducatifs et sociaux. Ce financement venait s'ajouter à d'autres sources de financement, et il entraîna la création de cinq emplois: quatre emplois avec des contrats de travail flexibles, et un emploi avec contrat à durée

indéterminée. Plusieurs films furent produits par la société de production (Gigale, France).

Le patrimoine

Au cours des années 1980, la banque éthique Triodos et une organisation non lucrative se spécialisant dans le secteur culturel, établirent ensemble un fonds destiné à financer les artistes auxquels les banques classiques refusaient des financements et auxquels le Gouvernement retirait progressivement son soutien.

La majorité des crédits octroyés par cette banque sont offerts aux artistes du secteur audiovisuel, et ont pour objet d'établir des ateliers ou autres espaces de travail.

Son mécanisme fut structuré de manière à ce que les organismes artistiques puissent établir un fonds de garantie capable de cautionner les crédits octroyés par Triodos Bank. A mesure que leur expérience du secteur se développait, la proportion de garantie/ crédits en souffrance pouvait s'accroître, permettant de prêter plus pour chaque Euro présent dans le fonds de garantie.

Grâce à cette structure, un sculpteur ayant des problèmes de liquidités put continuer son travail. Deux peintres parvinrent à acheter une vieille école abandonnée et il la modernisèrent pour y installer leurs ateliers et un «appartement d'art». Ils sont actuellement en pourparlers avec les autorités locales pour développer un «jardin de la sculpture» autour de l'école (Triodos/ VVK, Pays-Bas).

Mag 2 Finance est une coopérative italienne qui fonctionne dans les domaines écologique, social et culturel. Elle a financé diverses coopératives ayant des activités culturelles (y compris le théâtre, les expositions, etc.), couvrant des événements de musique en chambre, des productions théâtrales, des soirées littéraires, des sociétés de production théâtrale, et des coopératives offrant des formations dans les domaines du théâtre et du cinéma.

Le développement culturel local

En Irlande, Blessington Credit Union a favorisé la création d'un groupe de personnes d'une même collectivité locale, puis a contacté une agence de formation gouvernementale. Un programme ayant pour but de créer des entreprises dans la communauté fut établi. Cette collaboration s'est poursuivie par la suite et a entraîné la formation d'un groupe de treize jeunes gens au chômage, qui entreprirent une étude historique de leur région en rencontrant des personnes âgées et en enregistrant leurs souvenirs. Le résultat des recherches fut publié. « Ce cours parvint à améliorer les aptitudes de tous ceux qui y étaient impliqués ; tous obtinrent des emplois par la suite ». En outre, l'intérêt généré par ces recherches fut tel, qu'une étude de faisabilité fut effectuée pour un centre historique et touristique. Celui-ci pourrait créer entre six et dix emplois. La décision finale dépend toutefois de l'intervention du gouvernement car des investissements sont nécessaires.

Les Arts et l'éducation

Aston Reinvestment Trust a apporté son soutien à Eureka Inspirational Design Limited. Eureka se spécialise dans la création d'affiches et de peintures murales ayant pour objet d'étayer les activités du programme scolaire. Son approche implique la participation des enfants, et transforme des couloirs et des vestiaires ternes et sans aucun intérêt. Au lieu de peindre des motifs sur mesure, la société a produit, à peu de frais, une gamme de projets dont le budget est déjà établi et qui offre un large choix. La majorité des travaux sont entrepris pendant les vacances scolaires.

Ils ont développé à l'intention des élèves le concept de «Wordwalls» ; il s'agit d'un nouveau projet d'alphabétisation extrêmement stimulant qui enseigne aux enfants les fondements de la lecture en s'amusant. Depuis son développement en 1998, le projet a connu un essor rapide et présente un potentiel énorme. 130 écoles utilisent aujourd'hui Wordwalls, et la majorité d'entre elles s'engagent à en développer l'usage le plus possible dans le cadre des budgets accordés.

Wordwalls s'est développé plus avant en une variété de projets éducationnels, y compris un produit du même type destiné au calcul – Numberwalls, destiné aux enfants de tous les âges. Les carreaux sont conçus, fabriqués et vendus dans la société-même.

La GLS Gemeinschaftsbank («Banque communautaire») et le financement culturel

Sur le plan bancaire, la GLS Gemeinschaftsbank est reconnue comme l'une des organisations pionnières les plus innovatrices dans le financement des «secteurs non-typiques». Cette réputation encourage des propositions de projet émanant du secteur culturel qui ne parviendraient pas normalement à une banque classique. Grâce à quoi GLS est en mesure de confirmer qu'il existe une importante demande de financement dans le secteur culturel. Cependant, le financement par crédit ne peut couvrir qu'une partie de cette demande, et seule une portion de ce financement par crédit peut être fournie par des prêts de type bancaire.

Les prêts bancaires

Selon l'expérience de GLS, [i] la majorité des projets culturels, comme par exemple les pièces de théâtre, les ballets et les expositions sont généralement capables de couvrir leurs «frais de production», c'est-à-dire les frais inhérents à la production d'une représentation, une performance ou une tournée. C'est ici qu'un crédit fonctionnera – concrètement, un crédit pour le fonds de roulement. Les «frais d'établissement» (par ex., les répétitions, les costumes, etc.) ont toutefois moins de chances d'être englobés par les recettes obtenues de la vente de tickets ; ils doivent par conséquent être pris en charge dès le début par des subventions ou autres formes de donations et de patronage. Un crédit aidera également [ii] les artistes individuels ayant besoin d'un certain type de «matériel», comme les instruments de musique (un violon, un piano, etc.), d'une propriété, d'espace de travail (un studio de peintre, etc.) et d'autres types de matériel de production (fours à céramique, etc.) qui peuvent tenir lieu, en partie, de nantissement pour ce crédit. Le volume de ces besoins en financement (pour les projets culturels comme pour les artistes) se situe

entre 10 000 et 100 000 Marks (5 000 et 50 000 EUR), ce qui, en termes bancaires, est en réalité un crédit de taille plutôt réduite.

GLS ne peut normalement financer les «frais d'établissement» des projets car le revenu obtenu ne sera pas capable de couvrir ces intrants. Les pièces de théâtre et les performances plus importantes, qui atteignent 1 à 2 millions de marks (0,5 à 1 millions EUR) seront également en marge de la portée du financement. Ces niveaux sont trop «politiques», et par conséquent trop risqués et imprévisibles en termes de période, sauf si une garantie publique concrète peut être fournie.

La caisse des dons de GLS

Etant donné les informations relatives ci-dessus, il est clair que GLS souhaite s'assurer que le premier financement est constitué de dons et de subventions. Il y contribue donc grâce à sa propre caisse des dons, de laquelle, pour l'année 1998 uniquement, environ 1 million de marks (0,5 millions EUR) furent accordés. Cette caisse appartient à GTS, l'organisation «sœur» de GLS, un fonds d'affectation spéciale ayant pour tâche de gérer tous les dons reçus par la banque, les fonds étant octroyés en accord étroit avec la banque.

Les crédits (risque) de GLS

Les projets culturels étant par nature risqués (si aucune garantie publique n'est disponible), c'est également à partir du fonds de GTS que les projets culturels sont financés. Ces crédits sont alors considérés et gérés comme des crédits risque, ce qu'une banque ne pourrait faire si elle entend respecter ses normes de sécurité juridique. En théorie, l'argent peut être perdu, étant donné qu'il sort d'une caisse de dons. En pratique, il s'agit d'un moyen très utile d'appuyer une décision de crédit «uniquement» basée sur des discussions intenses, par ex. avec un groupe théâtral. Bien que ces discussions puissent s'avérer être le moyen le plus efficace de découvrir le potentiel d'un projet et ses capacités de remboursement, les règles bancaires en vigueur ont rendu difficile la justification ce type de pratiques lorsqu'elles ne se basent pas sur des «garanties réelles». Or, ce crédit risque peut être aussi sûr et classique qu'un crédit bancaire respectueux des règles de sécurité.

Les projets culturels sont par nature risqués, en particulier d'un point de vue bancaire. Des garanties seront toujours recherchées, qu'elles résident dans l'objet à financer (le «matériel») ou dans l'organisme public ou privé qui sponsorise le projet culturel. Mais ceci ne suffit généralement pas. Si l'on souhaite que les crédits bancaires deviennent une source systématique du financement des projets culturels, des caisses de garantie spécifiques devront compléter les crédits, comme le fonds GTS le fait pour les crédits de GLS.

L'Obligation d'épargne philharmonique

La GLS Gemeinschaftsbank dispose également d'une bonne réputation dans le domaine de la création de projets de financement spécifiques pour des programmes

particuliers. Une obligation spécifique de ce style fut élaborée pour le Young German Philharmonic Orchestra, un orchestre unique à caractère autogestionnaire composé de jeunes diplômés sortant des conservatoires de musique allemands. L'orchestre est autofinancé à 70% et l'obligation l'aide à couvrir le reste de ses frais sous forme d'un intérêt «abandonné» qui est offert gratuitement à l'orchestre sur un plan continu. Plus précisément, les épargnants investissent un minimum de 1000 marks (500 EUR) dans l'obligation pour une période fixe de 4 ans ; l'argent est prêté à des projets sociaux et écologiques, qui rapportent à l'épargnant un intérêt annuel de 3,75% (avant déduction fiscale) qu'il offre à l'orchestre⁴.

Etudes de cas d'évaluations extérieures au secteur culturel

Plusieurs efforts individuels ont été faits par divers organismes pour mesurer la performance des organismes financiers en termes de création d'emploi. Ceux-ci comprenaient les études de CPEM (en France), du Glasgow Regeneration Fund (au Royaume-Uni) et d'ADIE (en France). L'étude la plus exhaustive fut celle de l'INAISE effectuée en 1997, qui constatait que des emplois étaient créés pour une somme allant de 3 000 à 25 000 EUR, en fonction de la taille de l'entreprise, du montant du crédit, etc. (voir le tableau ci-dessous).

Vous trouverez en Annexe 4 tous les détails relatifs aux coûts de création d'emploi constatés dans cette étude.

⁴ Tiré d'une discussion avec M. Julian Kühne du GLS Gemeinschaftsbank, ayant eu lieu le 9/9/1999 avec C. Guene

Tableau 4 : catégorisation des outils financiers par incidence sur l'emploi

	Investissement par projet (Moyenne en Euros)	Nb d'emplois par projet (Moyenne d'emplois)	Investissement par emploi créé (Moyenne en Euros)
Micro- Investissements	± 4 000 EUR gamme : de 2 000 à 6 100 EUR	± 1,8 emplois gamme : de 1 à 4,3 emplois	± 2 900 EUR gamme : de 1 300 à 6 100 EUR
Petits investissements	± 34 000 EUR gamme : de 15 000 à 100 000 EUR	± 7,1 emplois (en général) ± 14 emplois (en entreprise sociale) gamme : de 2 à 17 emplois	± 4 100 EUR gamme : de 1 200 à 8 000 EUR
Investissements de taille moyenne	± 75 000 EUR gamme : de 30 000 à 160 000 EUR	± 3,7 emplois gamme : de 1 à 7,8 emplois	± 25 000 EUR gamme : de 19 000 à 25 000 EUR

Les études indiquent qu'il y a eu bien moins de créations d'emploi efficaces dans les secteurs ayant peu de capitaux propres, comprenant des clients exclus sur le plan social ou sinon ayant des difficultés à obtenir des crédits de la part des financiers classiques. Ces caractéristiques sont identiques à celles du secteur culturel, pour les particuliers comme pour les organismes artistiques. Il est peut-être possible d'obtenir des chiffres similaires de coût par emploi et de remboursement des investissements dans le secteur culturel, toutefois, nous ne disposons pas de suffisamment de preuves pour étayer cette théorie.

Il est difficile d'établir des généralisations solides à partir d'un nombre de données relativement réduit. Nous pouvons cependant constater que les organismes de financement social plus anciens semblent posséder une capacité de création d'emploi accrue par rapport à celle des instruments financiers plus récents ; une base régulière de création d'emploi apparaissait en effet au cours du temps. Pour les investissements de petite taille et de taille moyenne - environ 3 000 à 4000 EUR par emploi- ces initiatives sont extrêmement rentables lorsque nous les comparons aux outils classiques de développement économique régional. En général, ces instruments financiers de l'économie sociale étaient d'un ordre de grandeur (10x) plus important en termes de création d'emploi. Les chiffres de coût par emploi acceptés par la Regional Selective Assistance (Assistance sélective régionale) au Royaume-Uni ont généralement dépassé les 35 000 EUR par emploi. Ceci fut démontré au cours du récent débat sur les subventions de l'état pour BMW dans le Cas de l'usine Rover de Birmingham. Les investissements d'infrastructure financés par le European Regional Development Fund (Le fonds européen de développement régional) présentent des coûts par emploi créé encore plus conséquents.

MODELES POSSIBLES POUR LE FINANCEMENT DU SECTEUR CULTUREL

Nous pouvons identifier deux principaux types de client pour le financement du secteur culturel :

- Les artistes, créateurs et producteurs individuels
- Les organismes artistiques

Ces deux différents types de client présenteront des besoins très différents en termes d'établissement financier comme d'intervention.

Artistes, créateurs et producteurs individuels : micro-financement et argent alternatif

Le rapport parallèle pour «Banking on Culture» (Miser sur la culture): «*Les caractéristiques des entreprises et de l'emploi dans le secteur culturel en Europe*» a démontré qu'à travers l'Europe, le secteur culturel est dominé par un nombre important de toutes petites entreprises, en réalité des micro-entreprises. Beaucoup d'entre elles emploient moins de trois personnes, et sont souvent même composées d'un seul individu.

Une approche de micro-financement semble offrir un excellent modèle de croissance pour ce type de regroupement. Les avantages potentiels du micro-crédit sont, entre autres, les suivants:

- Il permet l'octroi de petits crédits
- Il peut se situer sur un plan local ou régional
- Un service de soutien à l'entreprise peut accompagner le crédit.

En ce qui concerne le micro-crédit, le point essentiel sera de savoir s'il vaut mieux développer des projets de micro-crédit spécifiques au secteur culturel, ou bien s'il faut intégrer et élaborer le secteur culturel à l'intérieur de projets génériques de micro-crédit en cours de développement. En pratique, il sera possible d'implémenter les deux approches, mais les facteurs décisionnaires essentiels seront très probablement les suivants: la taille potentielle du marché dans une région ou dans une région secondaire particulière, ainsi que l'étape de développement des instruments financiers du troisième système en place dans chaque état membre.

La majorité des programmes européens de micro-crédit accompagnent le prêt d'un service de soutien à l'entreprise. Bien que ce service soit onéreux et qu'il soit rarement amorti totalement par les intérêts appliqués au crédit, il procure aux entreprises soumettant le projet de micro-crédit un taux de mortalité plus faible à celui du chiffre global pour les micro-entreprises. Deux approches principales prennent en charge les nouvelles entreprises au cours de leur établissement. La première utilise des guides, qui sont généralement eux-mêmes des entrepreneurs établis et capables d'apporter un soutien structuré aux nouvelles entreprises. La seconde est le prêt en partenariat. Le prêteur réduit ici ses frais et diminue ses

risques en travaillant avec des groupes de quatre à six personnes. Les accords exacts de nantissement et de garantie varient selon le système, mais ils offrent toutefois une occasion réelle de créer un effet de milieu qui peut s'avérer particulièrement puissant dans la communauté artistique ou culturelle.

Un second type d'assistance aux micro-entreprises est fourni par l'intermédiaire des monnaies alternatives. Par exemple, les services d'échange locaux (SEL), qui ont pour objet d'encourager l'échange d'oeuvres d'art, de billets de représentation (etc.) avec des individus autres que des artistes; ce système a le potentiel de créer de nouveaux marchés pour la production culturelle. Le rôle que pourraient jouer les cyberdevises (comme Beenz par exemple) dans le cyberart ou dans le produit culturel devra être étudié. Ceci pourrait s'avérer particulièrement important pour la création d'un marché pour la jeunesse dans des secteurs comme la musique, où la technologie MP3 menace les fondements de la relation avec l'acquéreur.

Il y existerait également de fortes possibilités en cas de regroupement des services d'échange locaux (SEL) et des micro-crédits dans les mêmes réseaux. Tous deux opèrent dans des communautés de confiance mutuelle et s'offrent l'un à l'autre certain potentiel de croissance.

Enfin, la communauté des arts dépend énormément du bénévolat. Les «banques de temps» peuvent jouer un rôle important en encourageant et en récompensant les bénévoles sans que leurs allocations soient compromises, ou que leurs avantages soient remis en cause. Les banques de temps fonctionneront de manière optimale avec le soutien des organismes artistiques principaux, qui auraient pour fonction de coordonner ce nouveau type d'échange entre les acteurs majeurs et mineurs de ce secteur.

Financement des Organisations culturelles plus importantes

Le rapport «*Les caractéristiques de l'entreprise et de l'emploi dans le secteur culturel en Europe*» (Banking on Culture 2000) expliquait également que le volume de l'emploi à travers les entreprises du secteur culturel prenait la silhouette d'un sablier: les micro-entreprises représentant le bas de ce sablier, tandis que les organismes artistiques plus importants en dominent la partie supérieure. Au centre, les entreprises de taille moyenne se font rares.

Les organismes de financement social régionaux ou nationaux sont sans doute plus à même de desservir un marché de financement organisationnel plus important. Ceci pour les raisons suivantes:

- Des crédits plus larges sont disponibles chez ceux-ci (à l'opposé des spécialistes du micro-financement)
- Leur culture organisationnelle travaille mieux avec le secteur culturel que les organismes financiers classiques.

Pour ce groupe d'institutions, l'avenir du secteur pourrait être représenté par un nouveau type de partenariat entre les opérateurs financiers, et les principaux organismes régionaux de financement des arts. Le choix des membres à inclure dans ce partenariat devra être effectué au niveau de chaque région. La Communauté européenne est riche en expérience : il est clair que cette dernière doit être développée et partagée.

Gestion des complexités

Tout suggère qu'il est nécessaire d'implémenter avec prudence les initiatives financières du troisième système pour le secteur culturel. Tout d'abord, les initiatives financières du troisième système ne sont pas une solution magique. Les organismes existants ont mis des années à s'établir avant d'atteindre ce stade de leur développement. Pour cette raison, avant de créer de nouveaux modèles, il faut s'efforcer d'identifier les organismes de financement social en place, la quantité d'efforts et de ressources nécessaires pour créer de nouveaux établissements étant absolument énorme. Il est par conséquent souvent plus simple d'essayer de s'intégrer à une opération existante que de tout reprendre depuis le début ; et d'orienter cet établissement vers le crédit au secteur culturel, soit en intégrant le secteur aux projets de crédit en place, soit en créant des fonds spécifiques au secteur culturel. L'intervention n'a pas à être un instrument financier – il pourrait s'agir d'un programme de marketing destiné aux artistes, ou d'une série de réunions avec l'instrument de financement local; ces deux systèmes ouvriraient sans doute un meilleur accès au financement.

En deuxième lieu, malgré son essor impressionnant au cours des dix dernières années, il est vrai que l'une des caractéristiques principales du troisième système est son sous-développement. Le sous-développement n'est pas un problème de pauvreté des ressources, mais de pauvreté des établissements. Ceci se reflète par l'absence de capacités et par une croissance freinée. Bon nombre d'organismes du troisième système sont fragiles, ou bloqués aux premières étapes de leur développement. ; ayant été établis par des programmes ou par des particuliers bien intentionnés, ils ne disposaient souvent pas des investissements nécessaires pour progresser vers une forme plus durable. Ce dont nous avons maintenant besoin, c'est de l'engagement à long terme des organismes de financement, et d'une mise à niveau des établissements pour qu'ils soient plus viables, plus efficaces, et pour que la couverture territoriale et sectorielle soit améliorée. Le secteur, pour se développer,

aura besoin de références solides au niveau des meilleures pratiques, et devra développer ses capacités pour pouvoir implémenter un changement organisationnel.

En tant que domaine de croissance considérable de la nouvelle économie, le secteur culturel présente un potentiel concret en termes de contribution au développement du financement du troisième système. Le secteur culturel peut étayer et renforcer des initiatives existantes, et les implanter fermement dans l'infrastructure culturelle locale; il peut de même ouvrir de nouveaux marchés et fournir de nouveaux clients. Au coeur du financement du troisième système se trouvent les principes de coopération, de mutualité et de travail en commun des individus pour leur bénéfice collectif; il s'agit du type de relation qui, entre les secteurs culturel et la finance, devrait être encouragé.

Le développement des ressources financières pour le secteur culturel sera probablement caractérisé à l'avenir par la multiplicité et la diversité. Il sera important, dans le sillage des nouveaux développements, de ne pas perdre de vue les questions d'échelle et de risque; celles-ci ont par le passé joué un rôle essentiel dans le succès ou l'échec des instruments financiers. L'échelle est un aspect critique, car les petits fonds sont normalement incapables de couvrir leurs frais. Il en est de même pour le risque, car plus la couverture sectorielle est réduite, plus les risques augmentent pour les investisseurs (par exemple, s'orienter uniquement vers l'industrie des jeux, au lieu de s'orienter vers toute une gamme d'industries du secteur culturel). Les créateurs des fonds existants (dans le secteur privé comme dans le troisième secteur) s'efforcent d'éviter le ciblage géographique et la spécialisation sectorielle. Ce sont généralement les décisionnaires et les règles de financement qui les poussent dans cette direction.

En résumé, le secteur peut suivre trois voies:

1. Développer des instruments financiers spécifiques au secteur culturel (mais qui englobent une importante portion du pays concerné)
2. Développer ou adapter des instruments financiers génériques destinés à des régions ou des localités particulières, qui soient à même de conserver leur dimension culturelle
3. Concevoir des mécanismes de soutien et d'accès qui puissent améliorer l'usage fait des fonds par le secteur.

En réalité, ces trois approches sont généralement intégrées aux types de directives adoptées. Pour des raisons d'échelle, mentionnées ci-dessus, il est difficile de poursuivre à la fois une spécialisation par secteur et une orientation régionale. Par conséquent, plus les initiatives financières seront spécifiques à un secteur, plus elles auront de chances de couvrir un marché national, voire même européen. L'opposé s'applique également, c'est à dire que plus le marché sera segmenté sur le plan régional, moins vous pourrez vous permettre de viser un certain secteur. Ainsi, une banque régionale (c'est-à-dire un marché géographique plus petit) pour la culture aura besoin d'un marché de prêt aussi large que possible, tandis qu'une initiative

nationale (c'est-à-dire un marché géographique plus important) pourra se concentrer sur un marché plus réduit. Ceci ne facilite certainement pas l'existence de banques régionales pour la culture, bien qu'il y ait certainement la possibilité de développer des instruments financiers au niveau régional.

Pour «miser» efficacement «sur la culture», il faudra découvrir le meilleur moyen de fournir des services financiers au secteur culturel sur l'échelle spatiale la plus appropriée. De cette analyse sortira le meilleur partenariat de prestations locales et sectorielles. Certains secteurs secondaires peuvent présenter des besoins d'une telle distinction par rapport aux informations disponibles, ou poser de telles difficultés de compréhension à la communauté financière, qu'il sera tout simplement impossible d'y répondre par l'intermédiaire des produits traditionnels bancaires, du capital-risque ou des produits génériques de l'économie sociale. Dans ces cas exceptionnels, l'attribution de fonds spécifiques sera quasi-systématique.

Le résultat final pourrait être une économie hétérogène d'opérateurs financiers ayant un point d'accès commun, par exemple par le biais d'agences de développement des entreprises -nouvelles ou existantes-, comme par exemple le Small Business Service au Royaume-Uni (Service pour les Petites Entreprises), qui disposeraient d'une gamme de produits financiers. Des fournisseurs spécialisés seraient les prestataires de certains de ces services, comme par exemple le micro-crédit, qui est générique, ou d'autres produits spécifiques au secteur comme le capital-risque pour les nouveaux moyens de communication. Pour l'utilisateur, il s'agira d'une gamme indistincte de services, ou d'une «banque culturelle».

Annexes

Annexe 1 : références et sources

Mayo, E; Fisher, T; Conaty, P; Doling, J; Mullineux, A; *Small is Bankable: community reinvestment in the UK* November 1998; Joseph Rowntree Foundation UK

British Bankers Association, 1999; *Micro-credit in the UK: An inventory of Schemes for Business Supported by Banks*; BBA

Jones, Paul; 1999 Liverpool John Moores University

Conaty, P., and Fisher, T; July 1999; *Micro-credit for Micro-enterprises*; New Economics Foundation

Boyle, D; 1999; *Funny Money*; Harper Collins

Evers, Jan; Jack, Stefanie; et al; 1999; *Case studies of micro-finance organisations*; IFF, Hamburg

Sattar, Danyal; March 1999; *A guide to setting up a local social investment fund* ICOF

Guene, Christophe; 1997; *Financial Instruments of the Social Economy* INAISE

Annexe 2: cahier de recherches

Recherches concernant les activités actuelles des établissements financiers du troisième système appartenant à un éventail de régions européennes, dans le développement des nouvelles initiatives financières présentant le potentiel de développement le plus important au niveau local.

Utiliser les connaissances et l'expertise actuelles des établissements financiers du troisième système appartenant à un éventail de régions européennes, pour identifier et mettre en valeur les meilleures pratiques en vigueur dans le développement de nouveaux instruments présentant le potentiel de développement local le plus important au niveau du secteur culturel, ou de secteurs présentant des caractéristiques d'emploi identiques à celles du secteur culturel.

Entreprendre un programme de recherche destiné à identifier et à enregistrer les activités actuelles des établissements financiers du troisième système appartenant à un éventail de régions européennes, et utiliser ces informations pour créer un rapport de recherche qui fournira des données référencées lorsque celles-ci sont disponibles.

Utiliser les connaissances et l'expertise actuelles des établissements financiers du troisième système appartenant à un éventail de régions européennes, pour identifier et mettre en valeur les meilleures pratiques en vigueur dans le développement de nouveaux instruments financiers présentant le potentiel de développement local le plus important au niveau du secteur culturel, ou de secteurs présentant des caractéristiques d'emploi identiques à celles du secteur culturel.

Entreprendre un programme de recherche destiné à identifier et à enregistrer les meilleures pratiques existantes parmi les établissements financiers du troisième système appartenant à un éventail de régions européennes, développer de nouveaux instruments financiers ayant le potentiel d'avantager le développement local, et utiliser ces informations pour créer un rapport de recherche qui fournira des données référencées, et qui identifiera les réponses aux questions spécifiques suivantes (incorporées aux en-têtes de chapitre).

Annexe 3: Etats membres, dates de constitution des établissements financiers du troisième système

		<i>Date de constitution</i>		<i>Date de constitution (par ordre chronologique)</i>
A	AFW	1993	CAF (InSoc)	1996
	BCI	1986	Sowecsom	1995
B	Crédal	1984	ART	1995
	Hefboom	1985	COSIS	1995
	Sowecsom	1995	Coop 57	1995
Dk	AKF	1953	Bank für KMU	1994
	Merkur	1982	SHD	1994
Fin	Ekopankki (1)	1989	Triodos-Doen	1994
	Ekopankki (2)	1992	Ekolinvest	1994
	Takuu-Säätiö	1990	AFW	1993
Fr	ADIE	1990	Beara LETS	1993
	Cigale-Ch V	1986	Ecos	1993
	FFA	1988	Ekopankki (2)	1992
	Genèse	1987	LIF	1992
	Herrikoa	1980	RIM	1992
	IDES (FGIF)	1989	SIR	1992
	NEF	1979	Takuu-Säätiö	1990
	Socoden	1965	ADIE	1990
	All	Bank für KMU	1994	First Step
GLS Gemeinbk		1974	Ekopankki (1)	1989
Goldrausch		1982	IDES (FGIF)	1989
SHD		1994	SCEIF	1989
GB	ART	1995	FFA	1988
	CAF (InSoc)	1996	Genèse	1987
	ICOF	1973	BCI	1986
	LIF	1992	Cigale-Ch V	1986
	PYBT	1986	PYBT	1986
	SCEIF	1989	ITUT	1986
Gr	Coop Bk Lamia	1900	Triodos-Art	1986
Irl	Beara LETS	1993	Hefboom	1985
	Bless CU	1973	CFI	1985
	Clones CU	1959	Crédal	1984
	First Step	1990	St Werkgelegenhd	1983
	ITUT	1986	Merkur	1982
	Tallow CU	1965	Goldrausch	1982
It	CFI	1985	Herrikoa	1980
	COSIS	1995	MAG 2 Finance	1980

		<i>Date de constitution</i>		<i>Date de constitution (par ordre chronologique)</i>
	MAG 2 Finance	1980	NEF	1979
PB	St Werk	1983	GLS Gemeinbk	1974
	Triodos-Art	1986	ICOF	1973
	Triodos-Doen	1994	Bless CU	1973
P	RIM	1992	Socoden	1965
	SIR	1992	Tallow CU	1965
Esp	CR Guisona	1963	JAK	1965
	Coop 57	1995	CR Guisona	1963
	Ecos	1993	Clones CU	1959
Su	Ekolinvest	1994	AKF	1953
	JAK	1965	Coop Bk Lamia	1900

Annexe 4: projets pris en charge, investissement, création d'emploi et coût par emploi (Guene 1997)

(Chiffres d'investissement en Euros)	Projets financés par an	Investissement moyen par projet	Nombre moyen d'emplois créés par projet	Investissement par emploi créé
Socoden (2) rescues (Sauvetages)	16	24,000	18,8	1,200
Cigale	1	2,000	2,5	1,300
Socoden (1) start-ups (Capital-création)	23	6,000	4,3	1,400
PYBT	4,000	3,000	1,9	1,500
First Step	135	3,750	2,5	1,500
SCEIF	5	19,850	11,8	1,700
Goldrausch	35	3,000	1,5	2,000
Hefboom (2) soc. Enterprises	-	40,000	17,5	2,300
Herrikoa	12	36,000	14,3	2,500
Ecos capital riesgo	3	112,000	4.5	2,500
FFA	175	3,000	1.1	2,700
ADIE	700	3,500	1.2	3,000
ICOF		22,500	6 à 7	3,750
IDES (FGIF)	65	13,800	1.8	3,800
MAG 2 Finance	20	15,000	3.9	3,850
Tallow CU (1)	(2)	145,000	35.0	4,150
Genèse	50	4,300	0.9	4,500
Crédal (1) self-start (Création)	8	5,000	1.0	5,000
Eko-osuuspankki (2) peer group (Groupe)	-	6,100	1.0	6,100
Stichting Werkgelegenheid	5	14,300	2.0	7,150
Clones CU	(2)	62,500	8.0	7,800
Hefboom (1)	5	33,000	4.1	8,000
Blessington CU	(1)	125,000	10.0	12,500
CFI	10	475,000	38.0	12,500
Bank für KMU	700	100,000	1.0	18,500
RIM	200	38,000	3.3	18,700
Coop 57	3	28,000	5.0	18,700
Crédal (2)	20	61,250	2.9	21,000
COSIS	30	163,500	7.8	21,000
NEF	120	30,000	1.3	23,700
SIR	500	104,500	4.7	53,800
Sowecsom	Trop récent	130,000	0.6	NS
AFW	3	750,000	2.0	NS
AKF	1	450,000	0.0	-

Eko-osuuspankki (1)	Non opérationnel	-	-	-
----------------------------	------------------	---	---	---

(Chiffres d'investissement en Euros)	Projets financés par an	Investissement moyen par projet	Nombre moyen d'emplois créés par projet	Investissement par emploi créé
ART	Trop récent	-	-	-
CAF	Trop récent	-	-	-
Merkur	80	-	-	-
ITUT	-	-	-	-
Tallow CU (2)	65	4,000	-	-
GLS		-	-	-
LIF	10	120,000	-	-
Triodos-Art	5	37,000	-	-

Annexe 5: glossaire des termes utilisés

Cette annexe comprend certains des termes techniques utilisés dans ce guide. Ces définitions n'ont pas d'objectif didactique, et se contentent de présenter les termes et concepts.

Investissement éthique

Un investissement éthique est la pratique de choisir des investissements qui reflètent les valeurs éthiques d'un individu ou d'un organisme. Des critères éthiques, écologiques et sociaux peuvent être pris en compte; ces critères peuvent être négatifs (par ex. éviter les fabricants d'armes) et positifs (par ex. choisir des sociétés qui fabriquent des produits d'énergie solaire). L'investissement éthique est généralement utilisé dans le contexte du marché boursier, souvent dans les sociétés de fonds mutuels, et dans les placements de fonds à finalité éthique.

Instruments Financiers pour l'Economie Sociale (FISE en anglais)

Cette définition est utilisée par l'INAISE dans un contexte européen, pour couvrir l'importante gamme de banques et autres établissements financiers non bancaires, mais qui octroient toutefois des crédits à l'économie sociale.

Caisse de garantie

Une caisse de garantie est un fonds utilisé pour diminuer les risques liés à un investissement, en garantissant une partie du crédit ou sa totalité, ou en garantissant d'autres investissements contre la défaillance de remboursement ou le non-paiement. Bien que la réputation des caisses de garantie soit inégale au Royaume-Uni, et ce à cause de la performance déplorable du Small Firms Loan Guarantee Scheme (Projet de garantie d'emprunt aux petites entreprises), elles donnent la possibilité d'obtenir un investissement considérable. En outre, elles permettent parfois d'éviter la mise sur pied d'un établissement financier spécialisé dans les crédits à un domaine particulier, la caisse de garantie pouvant être utilisée conjointement avec les prêteurs existants ou classiques, comme par exemple dans le cas du Cambridge Housing Society et de New Horizons.

Investissement «vert»

Les fonds d'investissement verts s'engagent au principe de développement durable ; ils peuvent également prendre en compte tout un éventail de questions éthiques, comme par exemple celles de la paix et du droit humain. Les investissements verts comprennent des placements dans des sociétés ayant de bonnes pratiques écologiques, ou qui fournissent des services ou des produits qui contribuent à l'amélioration de l'environnement.

Fonds d'investissement social local (LSIF en anglais)

Un fonds qui prête (ou qui parfois investit des capitaux) à l'économie locale, généralement dans un but de développement économique local, de renouvellement physique ou autre activité de ce type. Identique au fameux Community Development Loan aux Etats-Unis.

Micro-credit

Un crédit à petite échelle pour l'entreprise: tout d'abord introduit par Professeur Mohamed Yunus, le fondateur de la Grameen Bank au Bangladesh, le micro-crédit fournit des services d'emprunt et d'épargne aux individus précarisés, sur le principe qu'ils n'ont peut-être pas énormément d'argent, mais qu'ils sont tout à fait capables de rembourser des crédits si les conditions adéquates à leur situation sont établies. Un taux de remboursement très élevé est possible grâce à une combinaison de techniques innovatrices de prêt en partenariat, de pression sociale, de mesures juridiques et de sanctions économiques (c'est-à-dire qu'on ne vous accordera plus jamais de crédit si vous n'effectuez pas vos remboursements !)

Le micro-crédit a eu beaucoup de succès dans les pays développés, et plus récemment, en Europe de l'Est; il est maintenant encouragé au Royaume-Uni par RSN Ltd par l'intermédiaire de Street UK.

Performance

Nous pensons normalement aux performances d'un produit financier uniquement en termes de rendement financier. Une perspective très basique de la performance d'un placement sur le marché boursier serait la suivante: les rendements financiers seraient vus comme la combinaison des dividendes payés par action par la société (revenu) et de l'augmentation ou diminution du prix de cette action au cours de la période de temps mesurée (profit sur le règlement de dettes).

Les performances d'un secteur socialement responsable ne sont pas aussi simples, car dans ce cas, les performances sociales et écologiques sont aussi importantes, sinon plus, que les performances financières.

Caisse «de proximité»

Il s'agit d'un terme européen utilisé pour décrire un instrument financier qui s'efforce d'améliorer la proximité entre l'investisseur et l'emprunteur, parfois dans une même localité, et quelquefois même sur le plan international (par ex. par l'intermédiaire d'investissements via les réseaux de Commerce loyal).

Economie sociale

L'économie sociale possède des significations différentes selon la personne interrogée. En effet, vous pouvez travailler toute votre vie dans l'économie sociale sans vous en rendre compte. En Europe continentale, l'économie sociale se rapporte généralement aux coopératives, aux entreprises communautaires, aux mutuelles, aux organismes de bienfaisance et aux syndicats. Au Royaume-Uni, l'économie sociale est vue sous un angle plus large, et comprend également les entreprises à finalité de lucre ayant des objectifs sociaux.

Investissement à vocation sociale

L'investissement social est la prestation de financement lorsque la raison principale de cette prestation (un crédit, une participation en capital ou un service financier, comme des services bancaires basiques) est sociale (par ex. la création d'emploi, un bénéfice écologique, ou un renouvellement), et lorsque le rendement financier (par exemple, le remboursements de base de la rétention de capital plus inflation) est un objectif secondaire dans ce résultat social ou écologique.

Investissement socialement responsable

Un investissement socialement responsable (ou SRI en anglais) est un terme proche de celui d'investissement social (voir ci-dessus); il a pour objectif d'obtenir des rendements financiers alliés à des avantages sociaux ou écologiques pour la société (par ex., éviter les investissements pouvant endommager l'environnement ou être nocif aux individus). Le SRI peut être représenté, par exemple, par les fonds verts et éthiques de certains établissements financiers ou les comptes bancaires éthiques offerts par des banques sociales (par ex. Triodos).

Fonds de crédit à «conditions libérales»

Ceux-ci furent tout d'abord établis par les autorités locales et les organismes gouvernementaux au début des années 1980 pour aider les chômeurs d'anciennes villes minières ou sidérurgiques à se mettre à leur compte. La pratique d'établissement de ce type de fonds locaux existe encore aujourd'hui avec Business Links et le Single Regeneration Budget. Le taux de perte des crédits à «conditions libérales» est de 20 à 40% par an dans certains cas. Les fonds d'investissement social locaux, au contraire, doivent maintenir leurs pertes à un chiffre inférieur à cinq pour-cent par an afin de se développer et d'attirer d'autres investissements.

Annexe 6: co-ordonnées des 80 organismes financiers du troisième système dans l'Union européenne

AUTRICHE

EFEU Initiative

(Ersparnisse für Entwicklung und Umwelt) Alternativbank
c/o EDCS Austria
Berggasse 42
A-1040 Vienne
Autriche

AFW

Alternativ-Fernwärme Betreiber und Planungs GmbH & Co KG
Dr Reithofer
Fleischmarkt 22/2/47
A-Wien
Autriche

Opportunity

M. Ken Vander Weele, Regional Director
Dapontegasse 2
A-1030 Vienne,
Autriche

BELGIQUE

Netwerk Vlaanderen

M. Hugo Wanner
Vooruitgangstraat 333 bus 9
B - 1030 Bruxelles
Tél : 32/2/201.07.70
Fax : 32/2/201.06.02
Email : netwerk@knooppunt.be

Réseau de Financement Alternatif

Mme Marie Hélène LULLING
Rue de Steppe 26
B - 4000 Liège
Tél : 32/4/227.01.05
Fax : 32/4/227.46.64
Email : reseau.FA@skynet.be

Triodos Bank (Filiale belge)

M. Frans de Clerck
Voskenslaan, 97 D
B - 9000 GENT
Tél : 32/9/220.49.94
Fax : 32/9/220.48.75
Email : triobe@ibm.net

Triodos Bank (Branche belge)

M. Vincent Commenne
rue des Brasseurs, 115
B - 5000 Namur
Tél : 32/81/22.22.09
Fax : 32/81/22.22.67

CREDAL

M. Michel de Wasseige
Place de l'Université 16
B - 1348 Louvain-la-Neuve
Tél : 32/10/48.33.50
Fax : 32/10/48.33.59
Email : credal@skynet.be

SOWECSOM

Société Wallonne d'Economie Sociale Marchande
M. Michel COLPÉ
13, avenue Maurice Destenay
B-4000 LIEGE
Belgique

Hefboom

Bert Van Thienen / Els Reynaert
Vooruitgangstraat 333/5
B-1030 Bruxelles
Belgique

DANEMARK

JAK

M. Jakob Mikkelsen
Drejegaardsvej 4
D - 8600 Silkeborg
Email : jak@post4.tele.dk

MERKUR, Den Almennyttige Andelskasse

M.Lars Pehrson
Vejgaard Mollevej 3,II
DK - 9100 Aalborg
45/98.10.18.35
Fax : 45/98.10.18.53
Email : merkurbank@merkurbank.dk

AKF

Arbejderbevægelsens Kooperative Finansieringsfond
Per Olsen (Directeur)
Rewentlowsgade 14,
DK-1651 Copenhagen V
Danemark

DKF, Det Kooperative Faellesforbund

M. Claes Lyngholm
M. Per K. Larsen
Mme Charlotte Gonnersen
Rewentlowsgade 142
DK-1651 Copenhagen V
Danemark

DANEMARK (suite)

GAIA Technologies

M. Steen A. Hansen & M. Flemming Jensen
Bredgade 20
DK-1260 Copenhagen K
Danemark

SOCODEN

M. Pierre Bordry
37 rue Jean Leclaire
F - 75017 Paris
Tél : 33/144.85.47.30
Fax : 33/146.27.44.27
Email : cgfin@scop-entreprises.tm.fr

FINLANDE

Osuuskunta Eko-Osuusraha

Mme Ulla Räsänen-Virtanen
PL 125
FIN - 02631 ESPOO
Tél : 358/9/825.23.00
Email : ekoraha@kaapeli.fi

ADIE

M. Emmanuel Landais
14 rue delambre
F - 750014 Paris
Tél : 33/1/42185787
Fax : 33/1/43201950
Email : adie@adie.org

Suomen Mikroluotto

Ruohonjuuri Oy
Mannerheimintie 13 A
FIN-00100 Helsinki
Finlande

BPHR (Banque Populaire du Haut-Rhin)

Messrs R Arnaud and F Capber
Avenue du Président Kennedy 55,
F - 68050 Mulhouse Cedex
Tél : 33/389.46.02.02
Fax : 33/389.66.33.00

Takuu-Säätiö

Mme Leena Veikkola
Yrjönkatu 30 A,
FIN-00100 Helsinki
Finlande

Federation des Cigales

Mme Ch. Bouchard
M. Jacques Duguerra
61 rue Victor Hugo
F-93500 Pantin
Tél : 33/149.91.90.91
Fax : 33/149.91.90.91
Email : cigale@neuronnexion.fr

FRANCE

CPEM

Atrium 102
Les Docks
10 Place de la Joilette
13304 Marseille

Avive

C/o Trialp
M. Marc Bodinier
928, av. da la Houille Blanche
Z.I. de Bissy
F-73000 Chambéry
France

IDES

M. Jean-Jacques Samuel
10-12 rue des 3 Fontanot
F - 92022 Nanterre Cedex
Tél : 33/1/55.23.07.10
Fax : 33/1/49.00.19.82
Email : esfin@club-internet.fr

Femu Qui

M. Guy Firroloni
Immeuble St Michel Casamozza
F - 20290 Lucciana
France

Société Financière Coop de la Nef

J.P. Bideau
Rue de la Burge 46
F - 03160 Bourbon l'Archambault
Tél : 33/470.67.18.50
Fax : 33/470.67.18.54
Email : nef@lanef.com

FIR, France Initiative Réseau

M. Jean-Pierre Worms
14 rue Delambre
F-75014 Paris
France

FRANCE (Suite)

Genève

M. Charlie Olivier & Mme Claire Gilman
3 bis rue Clément
F-38000 Grenoble
France

Herrikoa

M. Harugnordoguy
Résidence Alliance
Rue du Pont de l'Aveugle
F - 64600 Anglet
France

ALLEMAGNE

Bürgerschaftsbank für Sozialwirtschaft GmbH

Besucheranschrift:
Brückenstraße 17
D-50667 Cologne
Allemagne

GRECE

Cooperative Bank of Lamia Coop Ltd

Achilleas Chr. Vottas, Director
1, Diakou Road
GR-35100 LAMIA
Grèce

Ökobank

M. Heinz-Josef Evertz
PO Box 160651
D - 60069 Frankfurt
Tél : 49/69/25.61.0150
Fax : 49/69/25.61.0169
Email : oekobank@t-online.de

IRLANDE

Clann Credo Limited

Sister Magdalen Fogarty
10 Grattan Crescent
Inchicore
IR-Dublin 8
Tél : 353/1/453.18.43
Email : credo@iol.ie

GLS Gemeinschaftsbank

M. Thomas Jorberg
Postfach 10 08 29
Oskar Hoffmanstrasse 25
D - 44708 Bochum
Tél : 49/234/30.79.30
Fax : 49/234/307.93.33
Email : gl.s.bochum@t.online.de

Irish Trade Union Trust

M. Eddie Glacken
Limited Company
Liberty Hall, Dublin 1
Irlande

Goldrausch

Frauenetzwerk e.V. Berlin
Melle Heidi Heinisch
Potsdamer Str. 139, D-10783 Berlin
Allemagne

First Step

M. Eoghan Clear (Company Secretary)
Jefferson House Eglinton Road
Donnybrook, Dublin 4
Irlande

Bank für KMU A.G.

Melle Marlene Kück
Torstrasse 6-8
D-10119 Berlin

Blessington & District Credit Union Ltd

Melle Madge Tyrrell, Manager
Blessington, Co Wicklow
Irlande

Ökologisches Zentrum e.V. & AllerWohnen e.G.

M. Sven Giegold
Artilleriestraße 6
D-27283 Verden (Aller)
Allemagne

Clones Credit Union Ltd

Brendan Jenkins, manager
Pringle Building, Clones, Co. Monaghan
Irlande

Umweltbank

M. Horst P. Popp + Mme Maier Popp
Laufertorgraben 6
D-90489 Nürnberg
Allemagne

Tallow Area Credit Union Ltd

Mme Sheila Ryan, manager
Tallow, Co. Waterford
Irlande

ITALIE

CFI (Compagnia Finanziaria Industriale)

M. Maurizio ZAFFI
Via Vicenza 5/A
I - 00185 Rome
Tél : 39/06/444.02.84
Fax : 39/06/445.17.66
Email : assofoirr@mbox.vol.it

MAG 2 Finance

M. Giovanni Acquati
Via Pacini 11
I - 20131 Milan
Tél : 39/02/266.54.74
Fax : 39/02/266.805.08
Email : magfin@tiscalinet.it

Banca Popolare Etica

M. Fabio Salviato
Piazzeta Forzatè 2/3
I - 35137 Padova
Tél : 39/049/877 11 11
Fax : 39/049/66.49.22
Email : posta@bancaetica.com

Coop Fin

M. Marco Di Martino
Piazza Salento 5
I-09127 Cagliari,
Italie

Cosis

M. Felice Scalvini
Via Nazionale
I-00184 Rome
Italie

Fores, Fondazione Realizzare la Speranza

M. Matteo Zagaria
Largo Donnaregina 23
I-80138 Naples
Italie

LUXEMBOURG

Alterfinanz

M. Thomas Dahm
29 rue Michel Welter
L-2730 Luxembourg
Tél : 352/29.83.53
Fax : 352/29.83.53

PAYS-BAS

Triodosbank N.V.

M. Peter Blom
PO Box 55
NL - 3700 AB ZEIST
31/30/6936.500
Fax : 31/30/6936.555
Email : triodos@triodos.nl

ESPAGNE

Stichting Doen

Mme B C Van Oven
PO Box 75621
NL - 1070 AP Amsterdam
Tél : 31/20/573.73.33
Fax : 31/20/675.73.97
Email : doen@doen.nl

Stichting Werkgelegenheid

Mme J. ten Krode
Ir. Driessenstraat 94
NL-2313 KZ Leiden
Les Pays-Bas

Stichting Mama Cash

Mme Lilian Ploumen
Po Box 15686
NL-1001 ND Amsterdam
Les Pays-Bas

Stichting Stimulans

M. T.J. Van Rooij
Van der Does de Willeboissingel 1
NL-5211 CZ s'Hertogenbosch
Les Pays-Bas

Ana Maria Fonds

Paul Dijkstra
Lauwerecht 55
NL-3515 GN Utrecht
Les Pays-Bas

PORTUGAL

ACEP

Fatima Belo
Rua Da Pascoa 12 r/c Direito
P-1250 Lisboa
Portugal

SEIEIS

Isable Rebelo
Rua Gil Vicente 8 r/c
P-2910 Setubal
Portugal

ABSE

Asociacion para la Banca Social y Ecologica
Avda Santa Maria, 5-3°
E-36002 Pontevedra (Galicia)
Espagne

SUEDE**Nordiska Sparlan**

M. Per Almgren
Box 94
S - 61422 Soderkoping
Tél : 46/121/138 00
Fax : 46/121/147 50
Email : info@nordspar.se

JAK

M. Oscar Kjellberg
Vasagatan 14
S - 54150 Skovde
Tél : 46/500/46.45.00
Fax : 46/500/46.45.61
Email : jak@jak.se

Ekobanken

M. Daniel Hakansson
Södra Järnvägsgatan, 26
S - 153 30 Järna
Tél : 46/8/551.714.71
Fax : 46/8/551.749.90
Email : info@ekobanken.com

Ekobanken

M. Daniel Hakansson
Södra Järnvägsgatan, 26
S - 153 30 Järna
Tél : 46/8/551.714.71
Fax : 46/8/551.749.90
Email : info@ekobanken.com

Ekolinvest

M. Johannes Kling
Skarpskjttev. 25
S-15336 Järna
Suède

Nettverksbanken i Dalarna

c/o Kerstin Eriksson
Härdingvägen 2
S-79131 Falun, Suède

ROYAUME-UNI (suite)**ICOF**

M. Martin Hockley
115 Hamstead Road
Handsworth

COOP 57

MM. Gasch & Vilaseca
Ronda St Pere, 56, 1-1
E-08010 Barcelone
Espagne

ROYAUME-UNI**Triodos Bank (Filiale Royaume-Uni)**

M. Glen Saunders
Brunel House
11 The Promenade Clifton
Bristol BS8 3NN
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/117/973.9339
Fax : 44/117/973.9303
Email : mail@triodos.co.uk

Charities Aid Foundation (CAF)

M. Malcolm Hayday
Kings Hill West Malling
Kent ME19 4TA
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/1732/520.029
Fax : 44/1732/520.123
Email : mhayday@caf.charitynet.org

Aston Reinvestment Trust (ART)

M. Steve Walker
The Rectory 3 Tower Street
Birmingham B19 3PY
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/121/359.2444
Fax : 44/121/359.2333
Email : reinvest@gn.apc.org

Full Circle Fund (WEETU)

Mme Erika Watson
Sackville Place
44-48 Magdalen Street
Norwich NR3 1JU
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/1603/665555
Fax : 44/1603/666693
Email : weetu@netcom.co.uk

Ecology Building Society

M. Paul C Ellis
15 Station Road
Cross Hills Keighley
West Yorkshire BD20 7EN
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/1535/635 933
Fax : 44/1535/636 166
Email : info@ecology.co.uk

Community Enterprise Scotland

M. Alastair Grimes
Legal House
101 Gorbals Street
Glasgow G5 9WS
Royaume-Uni – Ecosse

The Glasgow Regeneration Fund

M. David Brown
30 George Square
Glasgow G2 1BB

Birmingham B20 2BT
Royaume-Uni – Angleterre
Tél : 44/121/523 6886
Fax : 44/121/554 7117
Email : icof@icof.co.uk

Local Investment Fund (LIF)
c/o Business in the Community
Roger Brocklehurst
44 Baker Street
Londres W1M 1DH
Royaume-Uni – Angleterre

Radical Routes Ltd
The Administrator
28 Hamstead Road
Hockley
Birmingham B19 1DB
Royaume-Uni – Angleterre

Scottish Community Enterprise Investment Fund (SCEIF)
M. David Irving
Unit 45 Society Place
West Calder EH55 8EA
Royaume-Uni – Ecosse

Royaume-Uni – Ecosse

The Prince's Youth Business Trust (PYBT)
M. Alan Read
18 Park Square East
Londres NW1 4LH
Royaume-Uni – Angleterre

Scottish Co-operatives Development Committee (SCDC)
M. Alex Smith
Templeton Business Centre
Templeton Street
Glasgow G40 1DA
Royaume-Uni – Ecosse

National Association of Mutual Guarantee Societies (NAMGAS)
Nigel Bottomley
Scriven House
Richmond Road
Bowdon
Altrincham
Cheshire WA14 2TT
Royaume-Uni – Angleterre

Annexe 7: informations européennes, britanniques et réseaux d'adhérents

Community Reinvestment Federation

Cinnamon House
6-8 Cole Street
Londres SE1 4YH
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : +44 (0) 7407 7447 Fax : +44 (0) 7407 6473

International Association of Investors in the Social Economy (INAISE)

40 rue d'Arlon
1000 Bruxelles
Belgique
Tél : +32 2 234 5797 Fax : +32 2 234 5798
Email : INAISE@INAISE.org Site Internet : www.INAISE.org

L'INAISE est un organisme d'adhérents international ouvert aux organismes de financement social et aux organismes supportant ou développant ces instruments. L'INAISE offre un accès à l'expérience de ses membres, principalement en Europe, mais également à travers le monde entier. Il peut aussi être très utile de contacter la National Community Capital Association de Philadelphie, dont les publications et les formations sont excellentes (bien qu'elles soient spécifiques aux Etats-Unis).

UK Social Investment Forum (UKSIF)

Suite 308
16 Baldwin Gardens
Londres EC1N 7RJ
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : +44 (0) 7404 1993 Fax : +44 (0) 7404 1994
Email : uksif@gn.apc.org
Site Internet : www.uksif.org

L'UKSIF est le réseau de fonds «verts» et éthiques, d'organismes d'investissement social, d'ONG et d'établissements d'économie sociale qui s'occupent des investissements socialement responsables au Royaume-Uni.

Contacts nationaux au Royaume-Uni et acteurs du financement social

Investors in Society

Kings Mill
West Malling, ME19 4TA
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : 01732 520029 Fax : 01732 520123
Email : mhayday@caf.charitynet.org

Investors in Society est un organisme de référence responsable des premiers crédits aux organismes de bienfaisance au Royaume-Uni. Basé à la Charities Aid Foundation, Investors in Society a particulièrement soutenu les premiers projets de micro-financement comme ceux du WEETU.

Local Investment Fund

44 Baker Street
Londres W1M 1DH
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : +44 (0) 7224 1600

Fax : +44 (0) 7486 1700

Industrial Common Ownership Finance (ICOF)

115 Hamstead Road
Birmingham B20 2BT
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : 0121 523 6886
Email : icof@icof.co.uk
Site Internet : www.icof.co.uk

Malcolm Lynch Solicitors

19 High Court Lane
The Calls
Leeds LS2 7EU
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : 0113 242 9600
Email : law@malcolmlynch.com
Site Internet : www.malcolmlynch.com

Fax : 0113 234 2080

National Association of Mutual Guarantee Societies

Scriven House
Richmond Road
Bowdon
Altrincham
Cheshire WA14 2TT
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : +44 (0) 161 929 5130

Fax : +44 (0) 161 929 5133

Organismes et fondations de recherche du Royaume-Uni orientées vers les initiatives financières communautaires**New Economics Foundation (NEF)**

Cinnamon House
6-8 Cole Street
Londres SE1 4YH
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : +44 (0) 7407 7447
Email : info@neweconomics.org

Fax : +44 (0) 7407 6473

NEF a produit plusieurs rapports de recherche, le plus important d'entre eux étant « Small is Bankable ».

Personal Finance Research Centre

School of Geographical Sciences
University of Bristol
Bristol BS8 1SS
Royaume-Uni - Angleterre
Tél : 0117 928 7875
Email : ggek@gma.bristol.ac.uk

Fax : 0117 928 7878