



CINQUANTE ÉTUDES DE CAS

Développer l'investissement social 50 études de cas





Développer l'investissement social 50 études de cas



Développer l'investissement social: 50 études de cas

COORDINATEUR: Danyal Sattar, INAISE

EDITEUR: Radhika Holmstrom

ASSISTANCE À LA RÉDACTION ET RECHERCHES COMPLÉMENTAIRES:
Viviane Vandemeulebroucke, Thomas Hüttich, INAISE

Cet ensemble d'études de cas a été réalisé par différents auteurs experts dans la finance sociale. Leur apport vise le développement et l'accroissement de la finance sociale en Europe et intègre des initiatives réalisées dans d'autres pays et qui pourraient être développées en Europe. Bien que la plupart des cas décrits ici soient européens, certains nous viennent d'Amérique du Nord ou d'Europe de l'Est. Ces études de cas sont regroupées en trois catégories: Vision, Politique et Stratégie, et Pratiques

VISION: *quel est l'avenir de la finance sociale dans le contexte actuel d'un système bancaire en pleine mutation?*

POLITIQUE ET STRATÉGIE: *quelle stratégie et quelle politique pour le secteur de la finance sociale, quelle est la place de l'investissement social face aux changements qui s'opèrent dans la société de bien être, que penser de l'imposition d'une clause de transparence sur les investissements réalisés par les banques?*

PRATIQUES: *des exemples concrets d'outils de finance sociale, leurs forces et leurs faiblesses*

REMERCIEMENTS

Le coordinateur de ce recueil remercie la Commission Européenne et le projet pilote Troisième Système et Emploi, pour sa contribution financière à cet ouvrage. Je voudrais également remercier tous les auteurs qui ont donné énormément de leur temps et de leur expertise ainsi que le personnel des différentes organisations citées qui ont fourni des informations essentielles à la réalisation de ces études de cas. Rien de tout ceci n'aurait été possible sans le support des membres du réseau INAISE, son président et les membres du Conseil d'Administration, la coordinatrice d'INAISE, Viviane Vandemeulebroucke et surtout la vision et le dévouement de Christophe Guene, chargé de recherche à INAISE.

INAISE: ces études de cas ont été produites par INAISE, le réseau international des investisseurs dans l'économie sociale.

Vous pouvez contacter INAISE par

e-mail: inaise@inaise.org

site web: www.inaise.org

tel +32 (0)2 234 57 97 fax +32 (0)2 234 57 98

AVERTISSEMENT: les opinions exprimées par les auteurs à titre individuel ne représentent pas nécessairement la politique d'INAISE, mais sont présentes ici afin de faire avancer le débat. La sélection des organisations et des sujets traités n'implique pas nécessairement le fait qu'INAISE approuve, désapprouve ou soutienne les organisations citées. Même si nous avons tout fait pour que les informations reprises ici soient les plus exactes possible, les situations évoluent en permanence. Nous encourageons le lecteur à contacter les organisations pour obtenir une mise à jour de leur situation. Les informations contenues dans ce document ne doivent pas être considérées comme étant des incitants ou des orientations d'investissements ou un avis financier.

INAISE, avril 2000

Sommaire

SECTION UNE: VISION	4
La mort de la Banque	4
Plus d'espace pour la finance sociale	7
Une vision de la finance communautaire	8
SECTION DEUX: POLITIQUE ET STRATÉGIE	10
La réglementation bancaire peut-elle réduire l'exclusion financière? Quelle est la finalité du CRA?	10
Crédal: des structures légales pour l'investissement social	14
Impact de la démutualisation sur les réseaux locaux des coopératives de crédit immobilier	16
L'exemple du "National Community Capital"	17
Mesures éligibles au financement européen	18
Assurer le développement du secteur de la finance sociale: le rôle des organisations de soutien aux coopératives de crédit	20
Le rôle des coopératives de crédit dans l'investissement social	23
Vivre sans le statut de banque – Grether Ost	24
Maximiser et assurer un impact rapide de l'investissement social sur le développement économique communautaire	25
Comptabilité et Audit social des institutions financières	26
Capital solidaire de proximité: nécessaire mais rare	29
Investissement social en Irlande	30
Des crédits d'impôt pour les investisseurs sociaux	32
Le dispositif EDEN	34
Les services bancaires sociaux et la prospérité en Europe – entre le marché et l'État, où se situe le citoyen?	36
Quel avenir pour les banques de l'économie sociale?	39
SECTION TROIS: PRATIQUES	43
Le financement de proximité en France: 14 initiatives	43
ACCION (USA): Transplantation du Micro-crédit du Sud vers le Nord	48
ADIE: La microfinance pour l'entreprise (France)	50
Aston Reinvestment Trust (Royaume Uni)	52
Banca Etica (Italie)	53
Les réseaux de Business Angels en France	54
Capital de proximité: le mouvement des CIGALEs	56
Le Rapport sur le partenariat établi par la Cooperative Bank en Grande Bretagne: vers un véritable rapport sur la pérennité?	60
Dalston City Business Credit Union (Royaume Uni)	62
Ecology Building Society (Royaume Uni)	64
Full Circle Fund (WEETU, Royaume Uni)	65
Fundusz Mikro (Pologne)	67
Glasgow Regeneration Fund (Royaume Uni)	69
GLS Banque communautaire (Allemagne)	70
Industrial Common Ownership Finance Limited (Royaume-Uni)	71
Illinois Facilities Fund (Chicago, USA)	73
Les prêts sans intérêt, l'exemple de la Banque JAK (Suède)	74
Développement local et création d'emploi: Quel enseignement tirer du fonds spécial d'investissement du Merseyside?	76
Fonds local d'investissement LIF (Royaume Uni)	77
Programme d'épargne et de Crédit New Horizons (Royaume Uni)	78
Non-Profit Financial Center (Chicago, USA)	79
Ökobank (Allemagne)	81
Créer un intermédiaire pour favoriser l'investissement social – Proyecto Trust (Espagne)	82
RAFAD (Suisse)	83
Une stratégie intégrée de partenariat et sa situation fiscale: SOLIDE (Canada)	85
Time Money – L'argent temps ou comment reconstruire un capital social	86
Women's World Banking (USA)	88
Working Capital (USA)	89
L'institut mondial des banques d'épargne (World Savings Banks Institute)	91

par Tim Sweeney,

Directeur Général,

British Bankers'

Association

La mort de la Banque

On m'a demandé de parler de l'avenir de la banque. Mais je me vois dans l'obligation de déclarer que la banque est déjà morte! Le bouleversement actuel dans le secteur des services financiers, dans toute l'Europe et au-delà, est aussi important que la révolution industrielle du 19^e siècle.

Les banques, telles que nous les connaissons aujourd'hui, n'existeront plus d'ici cinq ou dix ans. En fait, le secteur bancaire dont les critiques parlent souvent, est déjà mort depuis quelque temps. Bill Gates est célèbre pour avoir dit qu'il a peut-être besoin des banques mais qu'il n'a pas besoin des banquiers. Il a à moitié raison. C'est tout simplement que le banquier auquel vous aurez affaire dans 10 ou 20 ans n'aura que peu de ressemblance avec celui que vous avez en face de vous aujourd'hui. Alors donc, quel est l'avenir de la banque? Quatre petits mots, mais une image prodigieuse. Il est tentant de passer du temps sur les nouvelles technologies – sur les distributeurs automatiques fonctionnant grâce à la reconnaissance vocale, sur la banque via Internet et la gestion de vos finances dans le confort de votre fauteuil. C'est un domaine passionnant, mais ce que je veux faire ici c'est extraire quelques uns des principes et des questions qui préoccupent des décideurs politiques et je veux commencer en spéculant sur ce à quoi ressemblera la banque pour le client d'ici à dix ans. Bien qu'il y ait en pratique des différences en Europe et entre l'Europe et le reste du monde, au niveau des principes les problèmes sont exactement les mêmes et je vais tirer mes exemples du Royaume Uni. Ensuite je traiterai des problèmes spécifiquement européens, et en particulier de ceux posés par les fusions.

CONCURRENCE ET INTÉRÊT DU CLIENT

En essayant d'analyser la concurrence bancaire, il est important de définir ce qu'est une banque. Il est plus difficile que jamais de tirer au clair les lignes de partage entre les divers éléments des services financiers, car aussi bien les fournisseurs que les clients deviennent plus complexes. Les comptes d'épargne, l'assurance, les investissements, la gestion de biens – tout ceci avant même de mentionner les trois éléments de base des dépôts de fonds des gens, qui permettent aux clients d'effectuer des paiements et d'emprunter de l'argent. Ce sont là les activités bancaires de 'détail' ou 'commerciales' que la plupart des gens ont à l'esprit lorsqu'ils parlent des banques.

La banque moderne est handicapée par le fait qu'elle est prisonnière de mythes culturels liés au passé. Dans le cas du Royaume Uni, cela signifie que l'âge d'or de la bière chaude, du thé au lait et du cricket de

village – souvent plus ou moins associé au type de directeur de banque incarné dans le rôle du capitaine Mainwaring dans la série TV de Dad's Army (l'armée de Papa) – est révolu. Cette vision est souvent accompagnée de la plainte selon laquelle les banques ne se soucient plus de leurs clients. La vérité est bien différente. Dans les années 50, seule une très petite proportion de la population, n'importe où en Europe, détenait des comptes en banque ou avait accès aux banques. La grande majorité de ceux qui avaient des comptes en banque faisait partie de la classe moyenne bien établie. Le capitaine Mainwaring n'offrait pas de comptes aux personnes exclues socialement ou financièrement, et il ne recevait personne avant 10 heures le matin, après 3 heures de l'après-midi ou pendant le déjeuner. Même alors, il ne voyait que les personnalités de la ville, personne n'aurait été assez fou pour lui demander un crédit sans garantie. La vérité est, qu'en s'éloignant de l'image populaire des lunettes demi-lune et de la redingote, la banque a évolué vers un niveau de service au client et de prise de risque commercial face auxquels le capitaine Mainwaring serait horrifié. Dans ce pays, nous avons maintenant un secteur bancaire qui détient 30 pour cent des actifs bancaires de l'Union européenne, sert directement 94 pour cent de la population avec 100 millions de comptes, traite 30 milliards de transactions par an, et supporte les petites entreprises à hauteur de £500 par habitant dans le pays.

De plus en plus, dans toute l'Europe et spécialement au Royaume Uni, les clients vont s'habituer à utiliser les services bancaires 24 heures sur 24, 365 jours par an; et il y a plus de moyens pour le faire que jamais. Le Royaume Uni est en avance sur la plus grande partie de l'Europe, et les autres pays peuvent tirer des enseignements sur la façon dont le débat public au Royaume Uni est obsédé par la disparition d'agences et par la même du contact direct. L'histoire du choc réel observé dans la banque pendant les quelques dernières années n'est pas liée à la fermeture d'agences mais à l'explosion des moyens alternatifs d'accéder à votre banque.

Des agences vont continuer à fermer, comme elles le doivent si nous sommes amenés à reconnaître que beaucoup de clients ne les utilisent plus ou n'en ont plus besoin. Bien sûr, quelques clients apprécient le contact direct, de la même façon qu'ils préféreraient

British Bankers' Association
105-108 Old Broad Street
London
EC2N 1EX
Royaume Uni
Tél. +44 20 7216 8800
fax +44 20 7216 8811
Web www.bba.org.uk

disposer encore de leur magasin de quartier et de leur église ouverts toute la semaine. Cependant les banques ne peuvent pas s'attaquer à des objectifs sociaux plus vastes et en même temps rester compétitives. En fait, la plupart des pressions extérieures sur les banques par le discours public, et quelques fois par les orientations politiques, vont en réalité à l'encontre de la demande du client et détournent du progrès un secteur prospère et en évolution.

Néanmoins, il y a un danger que la 'tyrannie de la majorité' signifie qu'une minorité de personnes aux revenus modestes pourrait se sentir exclue des services financiers. Bien que la majorité soit très importante et très convainquante, l'exclusion sociale est une menace pour la société tout entière. Les banques ont conscience de leurs responsabilités sociales et veulent jouer leur rôle en aidant les gouvernements, le reste du secteur privé et les organisations bénévoles à résoudre ces problèmes.

Les banques seules ne peuvent pas résoudre ces problèmes. Par contre, je crois qu'au cours des premières décennies de ce siècle, on verra davantage de partenariats entre les banques et les autres groupes pour trouver des solutions. La technologie fournit également de nouveaux produits et des voies d'accès adaptées pour fournir des services bancaires aux personnes à revenus les plus faibles.

Au Royaume Uni, nous avons une diversité croissante de programmes locaux qui sont des partenariats valables entre les collectivités locales et les banques. Les groupes locaux assurent l'action sociale auprès de communautés qui ne pensent pas que les banques sont faites pour elles et la banque fournit un soutien administratif. Ces partenariats favorisent les forces de chaque partenaire. Et, parce que ce sont des locaux, ils vont droit vers les besoins réels et n'imposent pas une solution nationale unique à des groupes divers dans des régions différentes. Nous avons appris à la leur d'une expérience douloureuse et d'une recherche appropriée qu'il n'y a pas de solutions magiques faciles pour combattre sans inconvénients une quantité de problèmes commodément rassemblés sous le chapitre de 'l'exclusion sociale'.

Nous devons nous assurer que les gouvernements comprennent que ces changements du secteur bancaire signifient que les banques 'traditionnelles' ne peuvent pas supporter la pression de ce fardeau supplémentaire en même temps que la pression croissante de nouveaux concurrents. Espérer qu'elles s'attaquent aussi à l'exclusion sociale n'est pas réaliste.

Toute personne qui passerait autant de temps que moi avec les banquiers n'aurait aucun doute quant à la férocité de la concurrence qu'ils se livrent entre eux. Et pourtant il est clair que, n'importe où en Europe, il ne s'agit pas d'un marché parfait. Au Royaume Uni on assiste à une forte réduction des coûts qui affecte les profits à court terme; mais la concurrence n'a pas

encore provoqué un abaissement uniforme des prix sur tous les marchés. Cela est simplement dû au fait qu'il y a seulement une seule condition préalable pour un marché concurrentiel actif – la demande des clients qui se traduit par une bonne information et une mobilité des consommateurs – ce phénomène n'existe encore nulle part en Europe.

Les services bancaires sur mesure sont fortement imprégnés par la culture des banques et de leurs clients. Nous disons 'ma' banque mais nous ne disons pas 'mon' supermarché ou 'ma' quincaillerie. Cela va changer. Les nouvelles technologies et une nouvelle génération de clients plus critiques vont tendre la vieille relation jusqu'à un point de rupture. Cela s'observe très clairement sur le marché hypothécaire au Royaume Uni, où une concurrence acharnée prend des formes diverses. Le marché hypothécaire de second rang fait apparaître des mouvements prodigieux sur le partage du marché, une gamme étendue de produits sur mesure, des prix cassés, et un énorme volume d'opérations de transfert au fur et à mesure que les clients passent d'un fournisseur à l'autre. Environ 30 pour cent de tout le marché hypothécaire correspond maintenant à des transferts. Il s'agit d'une concurrence mature en action.

Ce niveau de concurrence va traverser le marché européen tout entier, véhiculé en partie par l'éducation mais principalement par un croisement de nouveaux arrivants agressifs misant sur les faibles coûts, sur les nouvelles technologies et sur une vague montante de clients critiques et compliqués qui sont prêts à voter avec leur portefeuille.

Les banques courent à leur perte si elles ne développent pas une réponse concurrentielle. Elles ont bâti leurs systèmes de paiement sur de grands réseaux qui font office de barrière vis à vis des nouveaux concurrents. Maintenant ces systèmes ne deviennent pas seulement dépassés mais une source de handicap concurrentiel. Les nouveaux arrivants n'ont pas la responsabilité d'un réseau de succursales, et peuvent pourtant écrémer les meilleurs clients; c'est ainsi que la concurrence peut avoir été faussée. Dans ce nouveau marché courageux, il n'y a plus aucune importance à s'appeler une banque: les survivants seront les acteurs qui utilisent les nouvelles technologies selon des modes très appréciés par les gens et qui anticipent les changements des besoins des clients. L'histoire de la banque va consister en une propagation des nouvelles technologies et des nouvelles méthodes d'accès et en une nouvelle concurrence.

Alors qui seront donc les nouveaux arrivants? Au Royaume Uni, ces deux dernières années, nous avons déjà vu 20 nouveaux arrivants significatifs sur le marché de la banque conventionnelle. Beaucoup sont des institutions de services financiers ajoutant la banque à une liste d'autres activités. Mais d'autres, en particulier les supermarchés, sont simplement en train de bâtir une clientèle et d'exploiter

ter les synergies autour du tiroir-caisse. D'autres, par exemple Virgin, se diversifient sur la base d'un nom de marque de confiance. La banque est en train de devenir rapidement une gamme de services qui peut être rattaché à toute marque connue. Pourquoi n'être seulement qu'une banque?

L'autre origine de la nouvelle concurrence va venir du relais et du gigantisme d'outre-frontière. La caractéristique la plus notable du marché bancaire consiste en un raz de marée de fusions à travers le monde formant des groupes encore plus importants. Le nombre de grosses banques ayant fusionné a triplé l'année passée. Parmi les plus grosses fusions de l'histoire des Etats-Unis, tous secteurs confondus, 10 se sont produites en 1998 et quatre d'entre elles dans le secteur bancaire. L'Europe bouge encore plus vite – l'Allemagne, la France, l'Autriche et l'Espagne (et, bien sûr, la Suisse) assistent à des fusions entre deux et même trois de leurs 10 plus grandes banques nationales. Cela ne doit pas nous surprendre: dans le monde entier, il y a trop de banques à la recherche de clients et en Europe nous avons l'effet dynamique de la monnaie unique et le potentiel d'un marché bancaire pan-européen. Pour les gouvernements, la question est de savoir s'ils encouragent ou s'ils freinent cette tendance.

Les compagnies fusionnent pour réaliser des économies d'échelle, pour se diversifier et pour créer des unités plus résistantes aux prises de contrôle hostiles. Il n'est pas encore évident de savoir si la vague actuelle des fusions de banques sera une bonne chose pour les actionnaires et ajoutera véritablement de la valeur. Plus important, est-ce que ce sera bon pour la concurrence et donc pour le client? Pour répondre à cela nous devons regarder au-delà des frontières nationales. La technologie permet maintenant aux clients d'acheter à distance: regardez Amazon.com, cette bibliothèque sur Internet datant de quatre ans seulement et qui est déjà plus importante que WH Smith. A l'avenir, les décideurs politiques devront juger de la compétitivité des regroupements non pas en fonction de leur propre marché domestique mais du grand marché international dans lequel les banques vont devenir des acteurs. Choix élargi et concurrence plus rude sont favorables aux consommateurs. Jusqu'à présent, les fusions de banques européennes se sont principalement effectuées à l'intérieur des frontières nationales. Mais ce n'est que la première vague; dans une perspective mondiale, une masse critique beaucoup plus grande est nécessaire pour maintenir une base économique et une efficacité compétitive. Pour l'instant, les différents pays européens ont encore des lois et des cultures commerciales antagonistes, mais les marchés vont converger.

GOVERNEMENT

Quel est alors le rôle des gouvernements? Comment la politique gouvernementale peut-elle défendre l'intérêt général le mieux possible? L'intervention sur les marchés de la politique gouvernementale présente

deux dangers. Soit les marchés en évolution rapide vont submerger une politique, rendant celle-ci obsolète; soit des règles mal pensées vont entraver les services mêmes qu'elles sont sensées favoriser. Tout gouvernement a un intérêt naturel à maintenir un système bancaire fort, avec des garanties pour les clients. L'ennui c'est que le secteur bancaire est tellement vital pour l'économie que les gouvernements sont constamment tentés d'essayer de le traiter comme un service public même s'ils déclament avec insistance l'importance de la compétitivité des marchés. Le rôle du gouvernement consiste à faciliter, et non à concevoir.

Le problème en Europe est que la monnaie unique est une construction artificielle et la banque comme les autres secteurs auront besoin de temps pour développer leur nouvelle dynamique. Il y aura des conflits entre éléments moteurs. D'un côté, les décideurs politiques peuvent vouloir aller plus loin et plus vite que la logique du marché ou de l'économie ne le supporterait. Les mécanismes de paiement transfrontaliers peuvent en être un exemple. A l'opposé, des pays peuvent chercher à perpétuer une part du protectionnisme qui a contrarié le développement des services financiers dans le marché unique. Il sera important de se garder d'un protectionnisme qui serait une mascarade de la protection du consommateur. Le point essentiel est que les nouvelles technologies obscurcissent les voies habituelles, rendant dangereuse toute élaboration des politiques. L'intervention du gouvernement a pour effet de faire autant de mal que de bien. En voulant favoriser l'éclosion du dynamisme dans le secteur de la banque et des services financiers, quelques risques sont inévitables. Le rôle du gouvernement est de mettre en place des règles larges, de désigner un arbitre, puis de se retirer et de laisser agir les équipes en compétition. Si le problème est défini en tant que 'choix du consommateur' ou 'concurrence', la dynamique du marché est déjà en place pour les supporter. De plus, les tentatives de définir une politique isolée à l'intérieur de frontières nationales risquent de faire plus de mal que de bien. La banque d'hier est peut-être morte mais les services financiers de demain évoluent sous nos yeux.

Permettez-moi de terminer par notre propre marché. Parce que le Royaume Uni ouvre la voie, au plan mondial, au développement de nouveaux processus et produits financiers, nous sommes également parmi les premiers à identifier les problèmes de la réglementation supranationale auxquels, selon cette analyse, tous les gouvernements du monde vont devoir faire face tôt ou tard. Le Royaume Uni dispose de beaucoup de ressources pour développer de nouveaux marchés financiers; c'est pourquoi un tiers de l'activité financière du monde est traitée ici. Nous sommes extrêmement bien placés pour être à l'avant-garde de la mise en forme des services financiers de l'avenir en Europe et à travers le monde.

Plus d'espace pour la finance sociale

par

François Capber,

Banque Populaire

du Haut-Rhin

LES SERVICES BANCAIRES EN 2020: Il me paraît très ambitieux de faire des prévisions à long terme en la matière. N'oublions pas que les idées formulées par un banquier du secteur coopératif seront influencées par la culture coopérative de sa banque, pour autant bien sûr que l'esprit coopératif y subsiste encore aujourd'hui.

Si nous regardons l'Europe telle qu'elle était il y a cent ans, nous constatons que les premiers mouvements coopératifs et mutualistes sont apparus à la fin du 19^e siècle et au début du 20^e siècle. Un capitalisme libéral exacerbé, des taux énormes de pauvreté et de sous-emploi, l'usure... Le contexte était idéal pour l'émergence de nouveaux mouvements financiers sociaux. En examinant la France il y a vingt ans, l'on constate que les banques étaient généralement considérées comme des services publics. Nous devrions peut-être introduire notre projection aujourd'hui par la question suivante: que peuvent attendre les futurs consommateurs de leurs banques?

A voir les services qu'offrent les banques aujourd'hui, il semble très probable que les services proposés demain ne seront pas accessibles à tous. Au contraire, ils serviront une élite technologique. Le commerce électronique, et le crédit en ligne vont générer une catégorie de population exclue pour des raisons financières, intellectuelles ou culturelles. En d'autres termes, l'écart entre la population active et celle qui se trouve hors du marché de l'emploi ne peut que s'accroître.

LES SERVICES BANCAIRES EN 2020 OU LES BANQUES EN 2020?

Les personnes qui auront l'argent seront confrontées à une multitude de choix, des banques qu'elles choisissent à l'offre en matière de crédit par rapport à la qualité de leurs conseils, ou la sécurité par rapport au risque. Elles peuvent solliciter une expertise qui sera fonction du niveau de risque ou de complexité qu'elle souhaite. Mais surtout, elles pourront choisir le service le plus approprié au meilleur prix. En revanche, ceux qui n'ont pas l'argent ne pourront accéder à aucun de ces choix. Dans un monde saturé par les services bancaires, aucune banque n'accordera des services bancaires élémentaires à coût réduit voire gratuits pour ceux qui ne sont pas en position de demander l'accès ne fut-ce qu'aux services minimaux.

LES SERVICES BANCAIRES SERONT-ILS DIFFÉRENTS EN 2020 DE CE QU'ILS SONT AUJOURD'HUI?

D'une part, les banques commerciales et coopératives luttent et fusionnent afin de conserver leur place sur le marché. D'autre part, les réponses de plus en plus élaborées aux problèmes sociaux devraient, paradoxalement, intéresser ces grands acteurs commerciaux. Peut-on réunir ces deux pôles?

La réponse sociale à un besoin social ne peut provenir que de deux pôles: les gouvernements ou les initiatives associatives. Si la réponse provient des initiatives associatives, il reste à savoir si celles-ci émaneront des personnes exclues elles-mêmes ou de diverses sociétés de bienfaisance. Seront-elles viables, et sinon qui assurera leur viabilité? Cette approche n'est pas nécessairement pessimiste; au contraire, elle démontre la foi en la capacité de la population à gérer l'inévitable élargissement de l'écart social. Le défi sera de continuer à proposer de nouvelles initiatives et réponses sociales. Une des approches pourrait bien être d'organiser une fédération d'initiatives capables de fournir aux personnes exclues une réponse technique dont la qualité sera comparable à celle offerte par les autres banques à leurs clients "normaux".

Une chose est sûre: les anciennes banques mutuelles et coopératives sont aujourd'hui intégrées dans le monde bancaire traditionnel et se distancient chaque jour davantage de leurs valeurs originales. L'un des défis ultimes est de trouver des remplaçants à ces institutions déficientes, qui reprendront le rôle qu'avaient ces institutions à leurs débuts et fondent de cette manière une nouvelle solidarité financière avec de nouvelles valeurs pour l'an 2020.

François CAPBER,
Banque Populaire
du Haut-Rhin
55, Avenue du
Président-Kennedy
F-68050 Mulhouse Cedex
France
tél. 33-3 89 46 02 02
fax 33-3 89 66 33 00
E-mail: bphr@hmet.fr

Une vision de la finance

par

Sir Adrian Cadbury,

président, Aston

Reinvestment Trust

Ma vision des opérations bancaires en 2020 est focalisée sur le futur des initiatives financières communautaires telles que la Société de Placement Aston (ART). Ces initiatives seront-elles toujours présentes, quels besoins devront-elles satisfaire et comment seront-elles affectées par les changements de l'environnement économique?

Aujourd'hui, ART s'adresse aux particuliers ayant des projets qui donnent satisfaction mais qui ne disposent pas des ressources pour les faire progresser; aux petites entreprises souhaitant se développer ou assurer leur avenir et à différentes organisations du troisième secteur visant le développement de leurs activités. Les emprunteurs doivent avoir un but social ainsi qu'économique; être incapables d'obtenir des fonds auprès du système bancaire traditionnel et avoir des plans et des perspectives solides.

Y aura-t-il encore des emprunteurs potentiels dans ces trois catégories en 2020? La réponse est certainement oui. Seront-ils toujours exclus du marché bancaire traditionnel? Je pense qu'ils le seront et qu'en fait, l'écart entre les membres ayant accès aux services financiers et les autres aura plutôt tendance à augmenter qu'à diminuer.

Nous devons tenir compte de trois types de changements – dans les marchés, dans la technologie et dans la société. La force d'entraînement réorganisant les marchés est la mondialisation. Ceci signifiera que le mouvement bancaire traditionnel va s'internationaliser et croître par fusions – pas de place ici pour les filiales locales autonomes. Il est vrai que ceci ouvrira des opportunités pour des associations financières privées plus spécialisées, mais elles voudront attirer les clients qui ont les moyens, pas ceux qui n'en ont pas.

Cette poussée technologique se traduira par l'abandon de l'argent liquide autant que possible. Il sera possible d'effectuer toutes les transactions par virements ou à l'aide de cartes de retrait rechargeables. Tout en amenant davantage de personnes dans le réseau bancaire, ceci rendra plus sévère le partage des "entrées" et des "sorties". Cette dépendance accrue par rapport au crédit désavantagera de façon importante ceux qui n'en ont pas et si les évaluations personnelles d'honnêteté et de valeur sont largement devancées par les systèmes de crédit impersonnels, ils auront, alors, encore moins de chance d'y accéder. L'utilisation d'Internet et des réseaux pilotés par ordinateur jouera également en faveur de celui qui aura reçu une éducation adéquate. Gérer une entreprise peut être une existence solitaire comme le savent de nombreux emprunteurs

de ART. Aussi intelligents que puissent devenir les systèmes de support informatique, les contacts personnels continueront à être essentiels pour donner des avis et des encouragements à ceux qui gèrent des petites entreprises.

A propos du changement social? Il y aura, j'en suis sûr, des particuliers qui auront des projets valables et qui seront incapables d'emprunter auprès des banques traditionnelles. Je souhaiterais voir la croissance d'une variété de formes de micro-crédits correspondants aux besoins des emprunts relativement petits et davantage d'agences nouvelles spécialisées, financées par des fonds publics et privés. Néanmoins, les emprunteurs particuliers continueront à rechercher le soutien des associations du type ART.

Le changement social déterminera quelles petites entreprises ont les meilleures chances de succès mais ne diminuera pas la demande de ce type d'entreprises. Cette forme de changement aura son plus gros impact sur le secteur tertiaire ou bénévole. Actuellement, nous raisonnons en terme de travail salarié à plein temps, malgré la croissance des postes à temps partiels. Ces distinctions deviendront de plus en plus floues si nous regardons vers le futur et, dans les 20 prochaines années, j'espère que nous changerons de manière significative notre définition du travail. Les particuliers vont vraisemblablement passer du statut de salarié à celui de bénévole au cours de leur carrière et combiner les deux. L'importance des associations bénévoles et sans but lucratif dans un monde instable changeant rapidement deviendra plus apparente que jamais et ces associations demandent un degré de liberté incompatible avec la dépendance des fonds gouvernementaux locaux ou centraux.

Le troisième secteur, en grandissant, accèdera aux finances pour élargir ses activités et s'adapter aux demandes, en changement constant, des communautés qu'il sert. En même temps, les personnes qui gèrent ces associations devront accepter que l'emprunt et un certain degré de risque financier leur permettent de réaliser beaucoup plus que si elles ont une vue plus restreinte de leurs capacités.

Sir Adrian Cadbury,
chairman,
Aston Reinvestment Trust
c/o ART, The Rectory,
3 Tower Street
Birmingham B19 3PY
Royaume Uni
tél. + 44 121 359 2444
fax + 44 121 359 2333
E-mail:
reinvest@gn.apc.org

communautaire

De mon point de vue, le besoin d'initiatives de financement communautaire du type ART, dans chaque centre urbain, sera clairement établi en 2020, occupant un étage au-dessus de la micro-finance et se situant au-dessous du système bancaire traditionnel dans la structure financière. Leur valeur particulière sera la fourniture d'un réseau local et personnel dans un monde d'institutions à grande échelle mondiale, essentiellement géré par des systèmes et des règles. Cependant, il y a plusieurs initiatives qui pourraient aider à concrétiser mon point de vue sur ce secteur bancaire.

D'abord, les gouvernements, aux niveaux local, national et supranational, doivent commencer à supporter la croissance de cet étage financier communautaire intermédiaire. La même chose s'applique aux principales banques de premier rang qui pourraient accorder des prêts selon les termes qu'ils auront fixés eux-mêmes, renseigner les emprunteurs potentiels ou détacher leur personnel. Dans le monde, il y aura une forte focalisation sur la contribution sociale des sociétés internationales auprès des communautés qu'elles desservent, ainsi que sur les bénéfices pour leurs actionnaires; leur autorisation à travailler, pour ainsi dire, pourrait bien en dépendre. De plus, il est dans les intérêts des grandes banques d'aider les institutions qui se situent à un niveau juste en dessous d'elles et dont certains des clients seront les leurs demain.

En regardant la scène sociale plus largement, deux développements principaux aideraient à assurer ma vision du futur. La première clé est l'étendue de la littérature financière et l'encouragement de l'entreprise à l'école. Traditionnellement, les étudiants ont été encouragés à suivre des modèles d'emploi établis plutôt que de suivre leur propre chemin et tirer le meilleur parti de leurs talents individuels, en dépit des opportunités pour toutes sortes de nouvelles entreprises. On ne leur apprend pas non plus le fonctionnement de l'économie et comment accéder à la finance, au conseil et au support commerciaux. (Ces sources de conseil et de support commerciaux ont également besoin d'être renforcées).

Le second développement est le passage des subventions aux emprunts lorsque cela est possible. Le problème avec les subventions est que, trop souvent, elles conduisent à une dépendance et non à l'auto-suffisance. Lorsqu'une subvention s'arrête, fréquemment l'activité qui bénéficiait de cette subvention s'arrête également. Les emprunts doivent être remboursés et encouragent ainsi les prévisions et une gestion efficace.

Avec ce type de fonds pour soutenir les initiatives de finance communautaire, on peut envisager qu'elles soient bien intégrées dans l'économie en 2020. A cette époque, j'aurai 91 ans et je ne serai plus le président de ART, mais j'en resterai membre et conserverai un intérêt certain pour sa prospérité!

par

Simon Bale,

Communities Organised

for a Greater Bristol

La réglementation bancaire peut-elle Quelle est la finalité du

Dans de nombreuses régions d'Europe, l'activité économique bat de l'aile. Les actions gouvernementales visant à promouvoir la régénération et la création d'emplois sont nombreuses et sincères mais, dans ce cas, pourquoi y a-t-il encore des quartiers, des régions entières, sur lesquels ces financements publics n'ont aucun effet réel.

Tel est le problème du financement "souple" – des fonds subsidiés qui se battent pour devenir indépendants financièrement. Une meilleure approche consisterait à traiter les petites et moyennes entreprises (PME) ainsi que les entreprises communautaires de la même manière que l'économie traditionnelle. Mais une telle démarche nécessite que les institutions financières traditionnelles telles les banques, financent toutes les activités y compris celles situées dans des régions défavorisées et qu'elles fournissent donc également des services financiers aux nouvelles entreprises communautaires et aux PME.

Or ceci ne se fera pas sur une base volontaire. Les banques sont avant tout intéressées par les résultats à court terme alors que la régénération économique constitue un objectif à long terme. Comment, dès lors, convaincre les banques à contribuer à la réalisation de cet objectif? La réponse réside dans une législation qui orienterait les banques dans leurs investissements. Pure folie, dira-t-on. Rien n'est plus redouté et combattu par les banques, qu'une loi qui les forcerait à prêter aux pauvres et aux personnes à hauts risques généralement exclues financièrement et économiquement. De prime abord, la réglementation bancaire n'est pas très populaire auprès des institutions qu'elle vise. Cependant, il existe des exemples de législations qui sont parvenues à rediriger les banques vers les communautés exclues, entraînant un renouveau économique extraordinaire et une nette amélioration de la qualité de vie pour de nombreuses personnes défavorisées. Le présent document se concentrera sur un modèle particulier: la loi sur le réinvestissement communautaire (CRA) en vigueur aux États-Unis.

PERTINENCE POUR LA FINANCE SOCIALE

En Europe, la responsabilité sociale des banques et des investissements est un sujet brûlant. Le mouvement de la finance sociale cherche à défier le principe selon lequel les banques et autres institutions financières ne devraient viser qu'à maximiser le profit sur leurs investissements. De nombreuses banques contribuent déjà à l'activité économique sociale par des actions bénévoles, le soutien et l'encadrement de

projets. Cependant, la seule manière d'assurer un investissement social responsable réellement engagé à long terme, est de prévoir un cadre légal. La forme que doit prendre cette législation doit être négociée conjointement avec les banques, le gouvernement et les communautés qui bénéficieront d'une meilleure activité financière et économique.

LA LOI SUR LE RÉINVESTISSEMENT COMMUNAUTAIRE (CRA) AUX ÉTATS-UNIS

BREF HISTORIQUE

Le CRA a été promulgué en 1977 afin de combattre l'exclusion bancaire des personnes défavorisées, majoritairement les communautés noire et latino des villes américaines. Cette loi autorise les régulateurs bancaires fédéraux à empêcher l'expansion commerciale des banques si elles ne sont pas "à la hauteur" en ce qui concerne leur contribution aux initiatives communautaires dans le secteur du bâtiment. Le sens de cette expression "à la hauteur" a déjà fait l'objet de nombreux débats au sein des communautés et des banques. C'est la Réserve fédérale (la Banque nationale américaine) qui évalue la manière dont les banques respectent le CRA; celles-ci reçoivent une évaluation de 1 à 4 (4 étant la meilleure cote).

En 1976, une première loi a obligé les organismes de crédit à divulguer la répartition géographique des contrats hypothécaires en cours. Cette loi a servi de base à la loi sur le CRA. Sans les informations cruciales fournies, sans cette première loi, il eut été impossible d'identifier les banques sous-performantes dans ce secteur. A la fin des années 1970 aux États-Unis, l'accès à la propriété symbolisait, pour une grande part de la population, l'ascension sociale. L'accès au crédit hypothécaire était donc très important pour de nombreux américains, il permettait de pousser les gens à l'action. Cependant, malgré les informations révélant que les banques pratiquaient l'exclusion géographique en matière d'hypothèque, il fallut 17 ans pour que les directives du CRA soient réellement traduites dans des programmes de régénération des communautés. Durant 14 ans, 8 milliards de \$ ont été ainsi

réduire l'exclusion financière? CRA?

investis. Entre 1992 et avril 1998, ce montant s'élevait à près de \$400 milliards¹. Cependant, l'engagement des banques et veiller à ce que l'argent soit investi de manière à réellement apporter des changements, sont deux choses totalement différentes. Ainsi, les groupes communautaires locaux ont passé énormément de temps à veiller à ce que les banques prennent en considération leurs obligations en matière de financement.

Au moment où ce document est écrit, le sénat américain aura voté une proposition de loi stipulant les changements à apporter à la CRA ce qui neutralisera son influence ("Gramm Bill"). Les détails sur cette proposition sont disponibles², mais, en substance, elle envisage (a) de décharger de nombreuses petites banques des obligations du CRA (il s'agit des banques dont l'actif est inférieur à \$100 millions) et (b) de rendre plus difficile l'action des communautés défavorisées qui trouvaient que certaines banques ne respectaient pas leurs engagements conformément au CRA alors que la Réserve fédérale, la banque centrale américaine, les jugeait satisfaisantes à très satisfaisantes.

Ces modifications sont contestées par de nombreux groupes économiques au sein des communautés aux États-Unis, cela montre combien la loi sur le CRA est importante pour ces communautés qui seront directement concernées par la proposition de loi de Gramm.

COMMENT ET POURQUOI CELA FONCTIONNE?

La Loi sur le Réinvestissement communautaire se fonde sur l'hypothèse selon laquelle les institutions financières ne veulent pas réinvestir dans les zones où elles sont implantées. Le CRA a été conçu et élaboré pour permettre aux organisations communautaires d'avoir prise sur les organismes de crédit qui les ignorent ou vont à l'encontre des communautés locales. Le principe de base du CRA est le suivant: "bien que capitalisés par le secteur privé, les banques et organismes d'épargne sont soumis à une charte sous-jacente, qui les oblige à servir les besoins de leurs communautés locales".

Un tel principe constitue le *quid pro quo* pour permettre aux banques et autres institutions financières de bénéficier d'un large soutien de la part du gouvernement (assurance dépôt, système de Réserve fédérale). Il contribue également à culpabiliser les superviseurs des services bancaires fédéraux, qui auraient dû depuis longtemps avoir encouragé le réinvestissement local.

Afin de mesurer leurs engagements, les banques sont cotées sur une échelle de quatre points en fonction de leur efficacité à réinvestir dans les régions défavorisées et démunies. Dans la pratique, les banques marquant un mauvais point auront plus de difficultés à conclure des fusions ou acquisitions.

QUELS EN SONT LES BÉNÉFICES?

Le CRA a largement contribué à la régénération des communautés aux États-Unis. Les prestataires de services financiers eux-mêmes en ont également profité. Ce bénéfice mutuel est d'autant plus visible lorsque les banques après avoir investi dans la reconstruction physique des quartiers, commencent à investir dans des projets économiques établis dans ces mêmes quartiers.

En 1997, Glenn Canner et Wayne Passmore (La Loi sur le réinvestissement communautaire et la rentabilité des banques de crédit hypothécaire) réalisent une étude démontrant que statistiquement parlant, il n'y a aucune différence significative entre la rentabilité des banques octroyant de nombreux crédits hypothécaires dans des quartiers à faibles revenus ou à revenus moyens, et les emprunteurs disposant de faibles revenus ou revenus moyens qui contractaient peu d'hypothèques auprès de ces banques. En réalité, il s'avère que les banques octroyant beaucoup de prêts dans le cadre du CRA sont même un petit peu plus rentables.

PROBLÈMES SOCIAUX CONCERNÉS PAR LE CRA

Le logement. Le financement pour une habitation uni-familiale est le plus souvent demandé. Cependant certaines demandes concernent aussi des logements pour plusieurs familles. Par exemple, en 1997, une communauté a négocié un contrat de \$75 milliards avec une mutuelle située à Washington, \$50 milliards étaient destinés à des habitations uni-

(1) En mai, 1998, Citigroup and Travelers annonçait que les engagements issus de leur récente fusion se chiffraient à \$115 milliards, portant le total, depuis 1992, à plus de \$500 milliards.

(2) National Community Reinvestment Coalition, 733 15th Street, NW, Suite 540, Washington, DC 20005-2112, USA; Center For Community Change, 1000 Wisconsin Avenue NW, Washington DC 20007, USA

familiales pour des groupes de minorités et \$25 milliards pour des personnes disposant d'un revenu inférieur à 80% du revenu moyen dans la région. Ces crédits et contrats ne seront cependant effectifs que si leurs conditions peuvent être supportées par des personnes disposant de faibles revenus ou des associations sans but lucratif. Ainsi, City of Ithaca a négocié un prêt de 3,7 millions de \$ au taux de 4%, avec la banque M&T destiné à des emprunteurs New-yorkais disposant de faibles revenus. De façon similaire, certains engagements ont été pris à condition que les prêteurs soient plus souples dans l'application de leur réglementation à l'égard de groupes minoritaires ou à faibles revenus. En ce qui concerne le logement, d'autres initiatives ont été prises dans le cadre du CRA: elles concernent les coopératives de logement, les assurances hypothécaires et le versement des mensualités.

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ÉCONOMIQUE

Les engagements dans le cadre du CRA deviennent un outil de plus en plus important pour la régénération économique. Les organismes de crédit œuvrent conjointement avec les partenaires communautaires en se concentrant, par exemple, sur les petits commerces, les entreprises créées par des minorités ou des femmes.

En 1995, le comité de réinvestissement de Californie et l'Institut Greenlining ont négocié un accord avec la banque Wells Fargo de San Francisco, afin que la majorité de la somme de 25 milliard de \$ généralement réservée au développement de petites entreprises soit affectée sous forme de prêts d'un montant inférieur à 50.000 \$ à de très petites entreprises. Parallèlement, le groupe communautaire de réinvestissement de Pittsburgh a collaboré avec la banque Union National dans le cadre d'un accord visant à investir, durant huit ans, un montant de \$92 milliards dans des crédits pour le développement de petits commerces dans des zones défavorisées et minoritaires. Les engagements du CRA ont également abouti à des accords visant à fournir de l'expertise et de l'assistance technique pour favoriser le renouveau économique des quartiers.

PRÊTS À LA CONSOMMATION

Bien que ce ne soit pas la priorité du CRA, certains partenaires communautaires ont négocié des accords avec des organismes de prêt pour obtenir des engagements similaires à ceux établis pour les prêts hypothécaires. Des accords, tel celui portant sur un montant de 6.210.000 \$ apporté par la US Bancorp, ont permis à des particuliers disposant de faibles revenus, de souscrire des prêts pour rénover leur logement ou acheter une voiture (prêts qui, autrement, leur auraient été refusés parce qu'ils se trouvaient dans une zone d'exclusion bancaire).

PRÊTS AGRICOLES

Tout comme les prêts à la consommation, les prêts agricoles ne sont qu'un volet mineur des engagements CRA bien que de nombreuses petites fermes et fermes familiales se situent en réalité dans des zones d'exclusion bancaire. Parmi les accords conclus, citons la Norwest Bank dans l'Iowa qui a consacré \$16 milliards à des prêts agricoles, dont 50% concernaient des fermes de moins de 200 hectares. Par ailleurs, la First Citizens Bank and Trust Company a développé des programmes afin de répondre aux besoins en terme de crédit émanant de groupes agricoles particuliers qui ne parviennent pas à obtenir des conditions de crédit favorables auprès des banques ou dans le système bancaire traditionnel.

RENFORCER LE DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE

Le CRA a été exploité pour renforcer et reconstruire les activités sans but lucratif dans de nombreuses communautés. Parmi ces initiatives, citons le soutien au développement des coopératives de crédit (la Banco de Ponce a prêté 100.000 \$ à la coopérative de crédit Union Settlement Federal, à un taux d'intérêt de 5% pour deux ans), le soutien, sous forme de prêts, au développement communautaire ainsi que des prêts aux sociétés de développement communautaire. Certains accords reposaient sur des dons plutôt que des prêts (NC Association of Community Development Corporations a ainsi reçu 40.000 \$ sur deux ans, de la First Citizens Banks and Trust Co., afin de couvrir leurs frais de fonctionnement).

SERVICES BANCAIRES, POLITIQUE EN MATIÈRE DE SUCCURSALES ET DE PERSONNEL

Les services bancaires et l'accès au crédit furent les principales questions qui ont amené l'élaboration du CRA. Elles constituent la base de certains engagements essentiels prévus par le CRA et qui ont été négociés par une série d'organisations communautaires. Des accords spécifiques révèlent certaines différences majeures entre les systèmes bancaires américain et britannique. Par exemple, l'accord de la banque Wells Fargo Bank à San Francisco, visant à proposer des compte-chèques à faible coût (3,50 \$ par mois seulement contre le taux standard de 4,50 \$ par mois) serait totalement inapplicable en Grande-Bretagne, où la gestion des comptes est gratuite. Cependant, d'autres accords sont plus pertinents. Ainsi, la Ville de Cleveland a négocié un accord avec la Society Bank, les engageant à maintenir des succursales dans vingt-trois régions durant au moins cinq ans. Similairement, la Wells Fargo a accepté de maintenir ses agences et mini-agences dans les zones à faibles revenus. Conjointement à ces accords, certaines banques ont investi dans la formation de leur personnel pour répondre aux besoins de crédit des communautés à faibles revenus.

ÉVALUATION DES BESOINS, MARKETING ET SENSIBILISATION, RESPONSABILITÉ ENVERS LA COMMUNAUTÉ

Des accords portant sur l'évaluation des besoins sont souvent intégrés dans des engagements afin de veiller à ce que les organismes de crédit offrent des services et des infrastructures qui soient appropriés à la communauté visée. Certains accords prévoient également un engagement à se faire connaître auprès des zones à faibles revenus et à développer des stratégies de marketing appropriées. En 1992, la Valley Bank s'est engagée à développer une stratégie marketing qui tienne compte des sensibilités culturelles des communautés visées, incluant dans ce cas-ci les populations espagnoles et laotiennes. Dans d'autres cas, ces accords sur les stratégies de marketing engagent certaines banques à faire de la publicité via des organisations communautaires, qui sont rémunérées pour ce service. Des relais ont été créés pour assurer la liaison entre la banque et la communauté. Des comités ayant un rôle d'évaluation et un rôle stratégique dans le développement des futurs engagements du CRA ont également été mis sur pied.

CE QU'EN PENSENT LES BANQUES

Comme toute législation, le CRA reçoit son lot de critiques. La Gramm Bill est l'une des manifestations de cette opposition. Toute législation doit faire l'objet d'un examen détaillé à intervalles réguliers pour assurer qu'elle demeure pertinente compte tenu de la situation économique actuelle. Cependant, malgré les détracteurs, de nombreuses banques et prestataires de services financiers ont clairement identifié le bénéfice mutuel que pouvait apporter le réinvestissement dans les zones défavorisées. Tout en améliorant leur rentabilité, ces organismes ont amené une prospérité renouvelée et durable dans de nombreuses régions pauvres et défavorisées.

UN CRA EN EUROPE?

LES ARGUMENTS CONTRE

Deux principaux obstacles se dressent contre la création d'un CRA en Europe.

Premièrement, le système bancaire américain est localisé et limité à la province, ce qui n'est pas le cas de ce côté de l'Atlantique. Cependant, la situation est en plein changement. De plus en plus de banques ferment et deviennent partie intégrante d'affaires qui se gèrent au niveau national. Globalement, le principe du CRA fonctionne lorsque les banques ont une localité de référence. En Grande-Bretagne, par exemple, il serait très difficile d'identifier les régions où l'on pourrait demander des comptes à la LloydsTSB puisqu'il s'agit d'une banque nationale,

sa zone de référence serait le pays tout entier; la zone à gérer serait donc trop grande. Et le problème serait sans doute encore plus important si l'on considère l'Union Monétaire Européenne.

Par ailleurs, le système de sécurité sociale aux États-Unis est très différent de celui que l'on connaît en Europe. Culturellement, le secteur de la finance sociale et communautaire se prépare à saisir les opportunités qu'offrirait le CRA.

LES CONDITIONS POUR LE RÉINVESTISSEMENT COMMUNAUTAIRE

*Ces deux obstacles sont réels
mais aucun n'est insurmontable.*

La solution réside au niveau des entités économiques sociales et communautaires émergentes, qui sont illustrées par les coopératives de crédit. La Grande-Bretagne est en retrait par rapport au reste de l'Europe, et plus particulièrement l'Irlande. Mais nombre de ces projets sont parfaitement à leur place pour bénéficier d'une plus grande responsabilité entre les banques et les communautés auxquelles elles s'adressent. L'entreprise communautaire constitue un moyen de plus en plus efficace pour régénérer les régions défavorisées, et les organisations qui promeuvent et développent de telles initiatives devraient devenir les véritables "média-teurs" dans l'économie sociale.

Les banques sont nationales ou globales, mais cela vaut également pour les États-Unis. Citigroup est un organisme global, ce qui ne l'a pas empêché de s'engager pour un montant de 115 milliards de \$. Le facteur important repose sur l'existence d'intermédiaires, les unités économiques communautaires, les fonds de crédit, les fonds communautaire de réinvestissement. Le Delaware Valley Community Reinvestment Fund³, par exemple, a été fondé en 1986 comme antenne pour les fonds du CRA. Il rassemblait à l'époque 10.000 \$. En 1998 ce montant était de 50 millions de \$. Et ce fonds existe exclusivement pour administrer et distribuer des financements de développement communautaire. Jeremy Nowak, son directeur, reconnaît que le DVCRF n'aurait pas existé sans le CRA. L'Europe a besoin d'antennes similaires pour que les fonds réinvestis puissent être exploités au mieux.

Fondamentalement un changement culturel est indispensable si l'on veut pouvoir profiter du potentiel de développement que permet le réinvestissement communautaire. Le gouvernement travailliste britannique actuel a promis 5 milliards £ aux programmes "New Deal" de renouveau économique, social et commercial des villes britanniques. Ce montant équivaut à un huitième des engagements CRA conclus par les banques uniquement pour les États-Unis et compte tenu de l'ajustement à la population. Cette opportunité est trop importante pour qu'on ne la saisisse pas.

(3) *The Cast Iron Building,*
718 Arch Street,
Suite 300 North,
Philadelphia,
PA 19106-1591, USA

*Cette étude a été réalisée
avec le soutien
de la Fondation
Heinrich Böll.*

Crédal: des structures légales pour

par

Christophe

Guene,

INAISE

Crédal a été fondée au début des années quatre-vingts, pendant la campagne anti-apartheid, par un groupe de coopérateurs et deux organisations religieuses qui voulaient donner à leurs économies un but significatif et responsable. Le choix du statut coopératif et la démocratie économique structurelle qui en résulte étaient clairement conformes à la philosophie des promoteurs et le restent.

Crédal est une Société Coopérative (S.C.) liée à une organisation sans but lucratif (ASBL) qui s'adresse aux coopératives et aux associations ayant une valeur ajoutée sociale claire (NB: Crédal commence maintenant un système de micro-finance ciblant les chômeurs, un nouveau domaine pour l'organisation).

Pour la coopérative, il y a deux sources de fonds: l'épargne des coopérateurs qui peuvent être des particuliers, des organisations et des associations à but non lucratif et les donations provenant des systèmes d'investissements éthiques gérés par deux banques traditionnelles. Mis en place en 1984, ce fonds gère actuellement 5,5 millions d'Euros. Son instrument principal est la provision de prêts dont le taux d'intérêt est fixé en dessous du marché (Crédal a récemment mis en place un système de capital risque social).

Les coûts de création d'une société coopérative sont faibles et les procédures sont simples (elles ne nécessitent qu'un acte notarié pour être enregistrées). Le capital minimal est de 18,750 Euros. Les membres peuvent être changés sans avoir à passer par une procédure lourde et coûteuse de publication au Journal Officiel; une simple publication dans le journal des coopératives est suffisante.

Cependant, les coopératives sont traitées comme des sociétés commerciales du point de vue fiscal. Ceci les expose à une taxation sur les donations reçues et les rend inéligibles pour les subventions publiques. Mais ce problème peut être résolu en Belgique en combinant la coopérative avec une organisation ayant un statut non commercial, (une approche adoptée par toutes les organisations de financement social).

COOPÉRATIVES CERTIFIÉES

Les coopératives peuvent obtenir une certification (*agrégation*) spéciale du Conseil Coopératif National qui leur donne certains avantages, particulièrement utiles pour les coopératives de crédit:

- **Augmentation du capital:** l'avantage principal, pour une organisation financière, d'utiliser un statut de coopérative certifiée repose sur la facilité avec laquelle elle peut augmenter le capital.

Organisation à "capital variable", elle est autorisée à augmenter son capital sans aucune notification officielle – ce qui contraste fortement avec ce à quoi les sociétés d'actionnaires doivent se conformer. Plus particulièrement, aucun appel à la souscription publique et en conséquence aucune autorisation de la commission bancaire ne sont nécessaires.

- **Les dividendes ne sont pas payés par les bénéficiaires:** la rémunération du capital est traitée comme si elle consistait en la rémunération d'un emprunt. En d'autres mots, elle représente des "dépenses administratives" qui, par conséquent, ne sont pas taxées par l'impôt sur les revenus de la société.
- **Privilège d'impôt pour les coopérateurs:** Les premiers 125 Euros de revenu de dividende sont exemptés des impôts sur le revenu des particuliers (mais pas des impôts sur le revenu des sociétés).

RELATIONS AVEC LA COMMISSION BANCAIRE

Les coopératives sont des organisations non financières en tant que telles, par conséquent elles ne font pas l'objet d'un examen minutieux de la Commission Bancaire. Les affaires de crédit n'ont pas de supervision bancaire tant que cela est pratiqué hors des "fonds propres", or les actions des coopératives sont considérées comme telles.

Une clarification sur ce dernier aspect a été apportée en 1997 lorsque la Commission Bancaire a fait une enquête sur Crédal pour voir s'il y avait une pratique illicite de gestion des dépôts, pour laquelle une licence bancaire est exigée. La Commission a découvert que Crédal avait plus de 50 coopérateurs, limite au-dessus de laquelle elle considère que les fonds mis en commun sont devenus des dépôts. Cependant, la Commission Bancaire a accepté que l'argent des coopérateurs ne soit pas considéré comme des dépôts mais comme fonds propres, pourvu (1) que l'appel à la souscription publique soit modifié pour indiquer clairement que l'argent mis dans la coopérative n'était pas des dépôts mais des actions (c'est-à-dire un capital risque), et (2) que l'argent des coopérateurs soit ventilé en actions.

Crédal
place de l'Université 16
B-1348 Louvain-la-Neuve
Belgique
tél. +32-10 48 33 50
fax +32-10 48 33 59
E-mail: credal@skynet.be

l'investissement social

Avec l'introduction de ces changements, les coopératives sont exemptées du contrôle de la Commission Bancaire, bien qu'une certaine observation à distance reste.

Concernant les activités de crédit, la coopérative belge est plus ouverte que les formes mutuelles traditionnelles, lui permettant de servir les non-membres y compris les organisations (c'est-à-dire, pas seulement les particuliers).

AVANTAGES

Le statut de la coopérative belge lui permet d'atteindre des groupes ciblés particuliers.

Contrairement au statut de mutuelle traditionnelle, la coopérative belge n'est pas réduite au service des membres et elle est autorisée, en tant qu'organisation mutualiste, à servir des parties tierces. Cette caractéristique importante en fait un outil utile pour atteindre des groupes ciblés particuliers, permettant ainsi une approche de développement réelle et active qui va au-delà du service aux membres individuels.

Le statut de la coopérative est un moyen de pratiquer la démocratie économique.

En tant qu'organisation de membres, et par ses structures de participation particulières, la structure coopérative impose une démocratie économique (un homme, une voix). La focalisation sur l'objectif, plutôt que la focalisation sur l'épargne, est renforcée par le fait que les bénéfices sur les actions sont réglementés à la fois par la loi et par l'organisation elle-même (seules les pertes dues à l'inflation sont compensées au mieux en termes de bénéfices payés aux investisseurs). L'absence de bénéfice réel sur le capital, combinée au fait que l'argent appartient aux coopérateurs, crée un fort stimulant pour la participation dans la pratique.

DÉSAVANTAGES

La société coopérative est conçue pour un profit mutuel. Par conséquent, une bonne séparation des fonctions commerciales et sociales de l'organisation est nécessaire afin d'éviter les conflits d'intérêt.

La société à finalité sociale – une nouvelle structure pour l'investissement social?

La société à finalité sociale est un statut qui a été créé récemment en Belgique, avec l'idée de relier le monde non lucratif avec le monde commercial. Il s'agit d'un statut qui peut être combiné avec toute autre forme d'organisation. Il impose, parmi d'autres choses:

- une transparence totale concernant la source et l'utilisation des fonds
- aucun bénéfice sur le capital (les actionnaires récupèrent leur capital à sa valeur nominale)
- les profits ne peuvent être transmis qu'à des sociétés de nature similaire

Les organisations utilisant ce statut peuvent, en principe, s'engager dans des activités commerciales à but non lucratif (comme soumissionner pour les travaux publics) tout en continuant de bénéficier du support qu'une organisation à but non lucratif est autorisée à avoir. Cependant, aucune réglementation n'a été désignée jusqu'à présent pour définir le type et la nature du support que ces associations sans but lucratif pourraient recevoir. En théorie, cependant, un tel système offre une structure légale qui pourrait éviter la nécessité d'avoir deux sociétés différentes (une coopérative et une organisation à but non lucratif) dans le même groupe, simplifiant la partie administrative et réduisant les coûts.

Impact de la démutualisation sur les réseaux locaux des coopératives de crédit immobilier

par

Thomas

Hüttich,

INAISE

Partout en Europe, les mutualités sont en concurrence avec les banques commerciales privées. Il semble évident que les mutuelles répondent mieux aux besoins des consommateurs que les banques privées qui doivent également répondre aux besoins de leurs actionnaires non clients. C'est sans doute au Royaume-Uni que les mutualités, et les coopératives de logement plus particulièrement, subissent la plus forte pression. Les coopératives de logement sont-elles plus actives que les banques dans le combat contre l'exclusion financière?

Plusieurs raisons tendent à le confirmer. Les premières sociétés, créées au 19^e siècle, offraient des services d'épargne logement aux personnes qui n'avaient pas accès à ce type de service auprès d'autres banques. Récemment, beaucoup de coopératives immobilières importantes ont abandonné leur statut pour se convertir en SARL (Société Anonyme à Responsabilité Limitée) et rejoindre le secteur bancaire.

"La contribution des coopératives de logement britannique à la lutte contre l'exclusion financière" publié par l'association des coopératives de logement en 1999, révèle que les sociétés qui ont abandonné leur statut de coopérative de logement ont fermé plus de succursales que celles qui ont choisi de le conserver. Entre 1995 et 1998, elles ont fermé 10,9% (soit 282) de leurs agences, alors que les coopératives de logement n'en ont fermé que 7,9% (soit 227). Par ailleurs, alors que les coopératives immobilières ont ouvert 242 nouvelles branches entre 1995 et 1998 (soit 8,5% par rapport à 1995), les sociétés ayant abandonné leur statut de coopérative n'en ont ouvert que 105 (augmentation de 4,1% par rapport à 1995).

La manière dont les ouvertures et fermetures de succursales se sont réparties géographiquement est complexe et dépend de la situation inhérente à chaque société, des fusions qui se sont opérées et des stratégies propres développées par chaque groupe. Les quelques succursales créées par les sociétés SARL, entre 1995 et 1998, sont plus proches géographiquement que celles ouvertes par les coopératives immobilières. Les partisans de la conversion ont fermé plus de 70 agences à Londres mais moins de 5 dans toutes les autres villes. Cette étude révèle également que les fermetures sont regroupées dans les petites villes côtières du sud. Les sociétés coopératives immobilières ont fermé moins de succursales dans ces régions qu'elles ne l'ont fait dans les principales villes en dehors de Londres. Il est intéressant de noter qu'elles ont aussi ouvert de nouvelles agences dans des zones où les sociétés converties ont fermé leurs portes.

Cette étude compare également les changements survenus, à la même période, dans les succursales des sociétés coopératives immobilières et dans les grandes banques. Il apparaît clairement que les

coopératives immobilières sont moins enclines que toutes les autres institutions financières à fermer des succursales dans les régions les plus défavorisées. Par contre, les partisans de la conversion sont les premières institutions à concentrer les fermetures précisément dans ces zones.

La pression pour une plus grande démutualisation a poussé les sociétés coopératives qui avaient conservé leur statut, à réévaluer la pertinence de la mutualité en tant que forme de propriété. Elles ont développé un "nouveau mutualisme" afin de donner plus de sens et de pertinence à ce type de propriété et en essayant d'exploiter les atouts que possède cette forme de propriété en terme de concurrence. Une démarche qui, dans l'avenir, aura certainement des conséquences pour le réseau des succursales.

A une extrémité, on retrouve les "mutualités commerciales", qui sont principalement des grandes et moyennes coopératives immobilières. Elles considèrent avant tout l'avantage qui consiste à ne pas avoir l'obligation de payer des dividendes aux actionnaires, et la nécessité de développer cette stratégie en minimisant les dépenses administratives et, de manière plus générale, les coûts. Divers directeurs de mutualités commerciales estiment qu'aujourd'hui le client requiert de moins en moins le contact direct.

A l'autre extrémité, se trouvent les "mutualités sociales", institutions généralement petites ou moyennes, qui soit sont situées dans une niche du marché soit sont en relation étroite avec le tissu local. Les mutualités sociales placent nettement l'accent sur l'implication de la communauté locale et sur des programmes visant à combattre l'exclusion financière. Elles sont fréquentées par une population dont les comptes et les transactions sont plus petits.

Les directeurs des mutualités sociales estiment que la complexité croissante de nombreux produits financiers disponibles sur le marché rend encore plus nécessaires une assistance et des conseils spécialisés à la clientèle

Les spéculations vont bon train quant à la disparition de ce type de société mais il apparaît clairement que le réseau de succursales restera dans les 10 années à venir, un moyen efficace de distribution de services financiers de détail.

Le “National Community Capital” aux Etats-Unis

par

Allyson Randolph,

Directrice des affaires
extérieures, NCCA

L'association du National Community Capital représente 53 institutions financières de développement communautaire qui financent des projets d'entreprise, des logements de qualité, et des infrastructures communautaires dans des zones urbaines et rurales économiquement défavorisées.

National Community Capital a été créé par un petit groupe d'institutions financières en 1986. Aujourd'hui, il procure à ses membres un financement, de la formation, la défense de leurs intérêts et des conseils.

SE CONCENTRER SUR LES ACTEURS PERFORMANTS

Une leçon clé que la “National Community Capital” a apprise, est l'importance de concentrer ses ressources financières et humaines souvent limitées sur les organisations qui procureront des avantages aux utilisateurs finaux – les collectivités en détresse. Elle mesure l'efficacité de plusieurs façons. L'organisation a-t-elle un programme de financement actif? Est-ce qu'elle accorde des prêts? Ces prêts sont-ils remboursés? Est-ce qu'elle a une mission clairement définie? Les crédits accordés, sont-ils conformes à la mission convenue? L'organisation est-elle connue et respectée à l'intérieur de la collectivité qu'elle sert?

Si l'investissement en capital et l'aide au développement sont plus spécifiquement dirigés vers ce type d'organisation, les bénéfices pour la communauté défavorisée desservie seront démultipliés.

En 1998, la “National Community Capital” a réuni ses vastes connaissances concernant les indicateurs clé du succès des CDFI dans un document intitulé “Best Practices for CDFIs: Key Principles for Performance” (Les meilleures pratiques pour les institutions financières communautaires, principes clés pour être une meilleure performance).

GÉNÉRER DE NOUVELLES RESSOURCES EN CAPITAL

La “National Community Capital” réalise cet objectif de façon directe, par la gestion d'un fonds de financement qui lui permet d'accorder des prêts économiques et à long terme aux CDFI sur base de leur performance, et de façon indirecte, en amenant des capitaux aux CDFI à partir d'autres sources.

Le programme de financement du National Community Capital a démarré en 1991 et gère actuellement un montant d'environ 16 millions de dollars US. D'importantes institutions nationales, principalement des fondations et des organisations religieuses, lui octroient des prêts qui sont alors prê-

tés aux institutions financières locales. Les investisseurs bénéficient d'un réseau de distribution national pour investir leurs fonds destinés au développement communautaire, de la sécurité assurée par des experts en gestion et d'un coût d'intervention global plus faible. Les CDFI obtiennent également un accès à une aide technique qui va de paire avec l'obtention du prêt.

En 1993 National Community Capital a fait ses premiers investissements à fonds perdu en capital pour permettre aux CDI de renforcer leur structure financière et leur permettre prendre les risques liés à des prêts supplémentaires.

Un nombre important d'institutions financières sont à présent capables de trouver du capital par elles-mêmes auprès des grandes fondations nationales et des investisseurs des établissements religieux nationaux.

National Community Capital a également obtenu la création d'un fonds spécial créé dans le cadre d'un programme fédéral et qui, depuis 1995, a généré plus de 135 millions de dollars, principalement sous forme d'investissement en capital, à ce type d'institution financière.

La “National Community Capital” a récemment lancé un nouveau service, “CDFI Investor Services”, qui aide les investisseurs dans l'évaluation des opportunités d'investissement dans les CDFI et constitue un véhicule financier pour l'investissement. Le fait de rendre l'investissement communautaire plus facile devrait amener une quantité significative de capitaux frais dans les CDFI.

CONCLUSION

Fin 1998, les membres de National Community Capital ont investi plus de 1,3 milliards de dollars US dans les communautés les plus défavorisées des États Unis.

Ces investissements ont permis la création de plus de 86.000 logements et de plus de 111.000 emplois pour les plus pauvres. Ils ont également permis de lever un montant complémentaire estimé à 3,9 milliards de dollars qui a été investi dans les communautés économiquement défavorisées.

Allyson Randolph,
directrice
des relations extérieures,
Association nationale,
924 Cherry Street,
Second Floor,
Philadelphia,
PA 19107, USA
E-mail:

Allysonr@communitycapital.org

Web:

www.communitycapital.org

Mesures éligibles au fin

par

Thomas

Hüttich,

INAISE

Le financement européen peut être accordé sous forme de subventions, d'emprunts ou de garanties. Tous les financements de la Commission ont des priorités et des objectifs précis. La plupart du financement n'est pas directement payé par la Commission européenne mais par les autorités nationales et régionales des Etats membres.

Les organisations financières sociales dépendent souvent du financement public pendant leurs premières années, particulièrement celles ayant une orientation locale. Cependant, la reconnaissance publique du potentiel de création d'emploi de l'économie sociale ne fait que commencer. De nombreuses organisations sociales et environnementales ne rentrent pas immédiatement dans les catégories éligibles pour un financement. De façon similaire, il n'est pas toujours clair de savoir quelles mesures (par exemple, les frais généraux, la capitalisation des fonds d'emprunt ou de garantie) sont éligibles.

L'assistance financière de la Communauté peut être divisée en trois catégories:

FONDS STRUCTURELS

Les opérations structurelles, qui sont prévues pour accroître la cohésion sociale et économique, forment habituellement une partie d'un plan pluriannuel élaboré par la Commission en partenariat avec les autorités nationales et régionales concernées. Le plan:

- reflète les priorités
- expose les mesures nécessaires pour réaliser des objectifs prioritaires
- indique le financement de chaque partie des divers programmes.

La mise en œuvre des programmes est supervisée par des comités de surveillance. Des particuliers, des groupes d'affaires ou d'intérêt peuvent postuler auprès des autorités nationales ou régionales ou d'autres organisations désignées pour le financement d'un des divers programmes. Tous les financements structurels seront accordés sous forme de subventions pour co-financer (25 à 75%) les projets d'aide nationaux ou régionaux. L'affectation des fonds, pour la nouvelle période de programmation 2000 à 2006, se monte à 195 milliards d'euros.

Les deux financements structurels principaux sont le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) et le Fonds Social Européen (FSE). Le FEDER se concentre sur les investissements productifs et d'infrastructure et le potentiel endogène de développement (incluant 'l'amélioration de l'ac-

cès aux finances et aux emprunts en créant et développant des instruments financiers appropriés'). Le FSE se concentre sur le développement des ressources humaines (incluant 'le développement de nouvelles sources d'emploi, en particulier dans l'économie sociale').

Les fonds sont utilisés qualitativement et quantitativement selon l'Objectif pour lequel la région est classée. L'Objectif 1, avec environ 70% de l'allocation des fonds structurels, favorise le développement et l'ajustement des régions dont le P.I.B. par habitant est inférieur à 75% de la moyenne de la Communauté. L'Objectif 2 favorise la conversion économique et sociale des zones faisant face à des difficultés structurelles. L'Objectif 3, qui s'applique hors de l'Objectif 1, veille à l'adaptation et à la modernisation des politiques et des systèmes d'éducation, de formation et d'emploi.

Les initiatives communautaires sont beaucoup plus focalisées et limitées en importance. La Commission conçoit le programme et les Etats membres doivent travailler dans ce cadre. Elles doivent être transnationales, innovantes, initiées par la base dans leur approche et basées sur un partenariat local. Ceci les rend plus souples et mieux adaptées pour les ONG et les organisations de la finance sociale.

Maintenir les coûts de transaction en deçà d'un seuil de 5% est une exigence importante lorsque l'argent est utilisé pour créer un fonds de prêt/garantie et investissement en capital.

Les directives de la Commission pour la période de programmation 2000-2006 mentionne explicitement, pour la première fois, l'économie sociale et ses organisations comme ayant droit à une assistance financière. Il sera intéressant de voir si cela produit des changements.

ancement européen

INTERVENTIONS PARTICULIÈRES ET PROJETS PILOTES POUR STIMULER LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

Par le biais de la Commission Européenne, des subventions sont accordées à divers projets de recherche, démonstration et dissémination qui répondent à des critères particuliers. La Commission procède par appels d'offre publiés dans le *Journal Officiel*. Les subventions sont habituellement accordées pour une période de deux ans et peuvent couvrir entre 50 et 100% des coûts. La souplesse et le caractère pilote des programmes de recherche rendent les subventions plus adaptées aux mouvements de base que les fonds structurels.

LA BANQUE EUROPÉENNE D'INVESTISSEMENT (BEI) ET LE FOND EUROPÉEN D'INVESTISSEMENT (FEI)

Le FEI (qui est financé conjointement par la Commission, la BEI et les institutions financières privées) et la BEI fournissent des emprunts, des garanties et des investissements en capital en passant par des institutions financières intermédiaires. Ils ont pour but d'aider des investisseurs privés à financer des projets transnationaux européens et promouvoir l'accès des PME aux marchés financiers. Les emprunts et les garanties couvrent habituellement 50% des coûts du projet. Bien que les nouvelles entreprises soient ciblées, ce sont surtout les domaines d'activité ayant un fort potentiel de croissance qui sont visés.

POINTS CRITIQUES

Même s'il semble évident que les initiatives de micro-crédit dans les pays du nord ne peuvent s'en sortir sans une aide financière, l'aide publique a aussi ses inconvénients. Les programmes et autres stimulants sont souvent mal conçus, difficiles d'accès ou ont moins d'aspects positifs. Y a-t-il vraiment une capacité institutionnelle à créer ou aider ce qu'on pourrait appeler une "troisième voie" ou un "troisième système" bancaire?

Le plus gros problème – en particulier pour les plus petites organisations – est le temps nécessaire pour recevoir l'argent, particulièrement si elles ont aussi dû faire appel au co-financement. Les notions de temps pour l'économie sociale et pour le secteur des affaires sont très différentes. Un autre problème majeur concerne le déroulement du projet – l'argent engagé doit être dépensé pour une date donnée et ne peut pas être réutilisé à un autre moment.

Finalement, il y a un argument fort pour accepter que l'on compte un taux d'intérêt pour couvrir les coûts opérationnels: en d'autres mots, pour pouvoir faire des prêts aussi bien que des subventions. Les subventions ont tendance à être à court terme et uniques. Elles peuvent aussi créer une dépendance et des espoirs irréalistes. Les projets sont parfois conçus pour s'adapter aux exigences des organismes pourvoyeurs de fonds plutôt qu'aux besoins des personnes. Par contraste, le processus qui consiste à consentir des prêts plutôt que des dons, en utilisant l'argent et en le remboursant ensuite, est éducateur et donne le véritable pouvoir. Il promeut la confiance et la responsabilité.

Les subventions sont appropriées pour certaines utilisations et les emprunts le sont pour d'autres. Beaucoup d'organismes prêteurs de l'économie sociale insistent pour que les emprunts soient utilisés à des fins productives. Certains trouvent qu'il serait plus utile que l'argent des fonds structurels soit accordé sous forme de garanties.

Assurer le développement du secteur de le rôle des organisations de so

par

Paul Jones,

Liverpool John Moores

University

LA SCÈNE INTERNATIONALE. Les mouvements nationaux des caisses de crédit qui réussissent partout dans le monde et en particulier dans les pays anglophones, sont caractérisés par une structure de support forte et unique, capable à la fois de représenter les caisses de crédit au niveau national et de leur fournir les équipements et services dont elles ont besoin.

(1) Les organisations nationales uniques de soutien aux caisses de crédit se définissent comme des organismes représentant la grande majorité des caisses de crédit dans leurs pays respectifs. Il y aura toujours quelques exemples de caisses de crédit qui n'adhèrent pas à ces organisations.

(2) "Selon les résultats d'un sondage réalisé récemment en commun par les républicains et les démocrates qui montrent que les adhérents des caisses de crédit constituent maintenant 41% de l'électorat américain et que 69% d'entre eux soutiennent les candidats qui sont favorables à la cause des caisses de crédit, la CUNA considère la communauté des caisses de crédit, avec ses 78 millions d'adhérents, comme étant une force politique qu'elle met sur un pied d'égalité avec l'association américaine des retraités (American Association of Retired Persons) et comme pouvant être un facteur déterminant lors d'élections serrées." GM Corrigan, *Credit Union Times*, actualités de première page, publié sur www.cutimes.com

Paul A. Jones
School of Law
and Applied Social Studies,
Liverpool John Moores
University
Josephine Butler House,
1 Myrtle Street
UK-Liverpool, L7 4DN
Tél. +44 151 231 3941
fax +44 151 231 3908

La ligue irlandaise des caisses de crédit (Irish League of Credit Unions), à laquelle appartiennent presque toutes les caisses de crédit d'Irlande, offre à la fois une représentation politique et publique pour le mouvement irlandais et également des services de soutien et de développement économique. L'association nationale des caisses de crédit des Etats-Unis (US Credit Union National Association), la centrale des caisses de crédit (Credit Union Central) du Canada et la société de service des caisses de crédit (Credit Union Services Corporation) en Australie, fournissent à la grande majorité des caisses de crédit individuelles dans leurs pays respectifs des formations, des consultations et conseils techniques, des services de commercialisation et de promotion, de recherche et de développement, la mise au point de standards en matière de bonnes pratiques, des systèmes de gestion, un support administratif, des achats groupés, des assurances et un accès aux ressources financières centralisé.

Très tôt intégrées à ce type de mouvance, les organisations nationales de support pour les caisses de crédit sont devenues les porte-parole collectifs des caisses de crédit et leurs fournisseurs de biens d'équipements et de services.¹ Toutes ces organisations de soutien ont été créées en tant qu'entreprises coopératives, détenues et contrôlées par les caisses de crédit adhérentes. Il est vrai qu'une structure de soutien nationale constitue le prolongement logique de l'esprit des caisses de crédit qui met en avant la coopération et la propriété démocratique. De la même manière que des particuliers se regroupent dans la caisse de crédit afin d'obtenir collectivement les services financiers qu'ils ne peuvent pas se procurer individuellement, les caisses de crédit individuelles coopèrent à travers des structures de support nationales afin d'obtenir le soutien extérieur dont elles ont besoin. En plus, et peut-être est-ce encore plus important, le fait de s'unir dans une seule structure nationale donne aux caisses de crédit une voix commune pour leur propre promotion vis-à-vis du public et pour traiter avec le gouvernement. Leur nombre faisant leur force, elles peuvent protéger leur rôle à l'intérieur de l'économie par l'obtention d'une réglementation et d'une législation nationale appropriée.² Le résultat est un mouvement de caisses de crédit sûr et financièrement autonome à l'intérieur d'une économie sociale active et vivante.

ASSOCIATION NATIONALE DES COOPÉRATIVES D'ÉPARGNE ET DES CAISSES DE CRÉDIT - POLOGNE

Un bon exemple d'une structure de support nationale forte se trouve en Pologne. Après la chute du communisme, un nouveau mouvement de caisses de crédit a été mis sur pied avec le soutien du mouvement Solidarité polonais et une subvention unique d'environ 4,5 millions de dollars US de l'agence américaine pour le développement international. Le financement s'est concentré sur la création de la "National Association of Co-operative Savings and Credit Unions" (NACSCU). Cet organisme est la propriété et est sous le contrôle des caisses de crédit elles-mêmes. Elle a pu prendre une position dominante grâce à la création des équipements de développement et de soutien appropriés. Après 6 ans, le mouvement polonais comptait déjà plus de 300.000 adhérents, soit un nombre d'adhérents plus important que celui obtenu en Grande-Bretagne après plus de 25 ans alors qu'elle compte une population quatre fois supérieure à celle de la Pologne. Un soutien et un financement ciblés ont donné un mouvement de caisses de crédit fort et économiquement indépendant, qui n'a plus besoin de subventions et qui est capable de financer seul le développement de nouvelles caisses de crédit.

L'EXPÉRIENCE BRITANNIQUE

En Grande-Bretagne, le soutien aux caisses de crédit au niveau national a été beaucoup plus fragmenté. Au fil des années, le mouvement des caisses de crédit a vu la création de plusieurs associations nationales en même temps qu'une myriade d'organismes de développement pour les caisses de crédit locales. Cette désunion au niveau national, malgré la puissance des organisations individuelles, a contribué à un manque de concentration et de direction dans le mouvement des caisses de crédit. Les différentes associations et organismes ont forgé des visions différentes concernant la nature et la finalité des caisses de crédit. Elles fonctionnent avec des programmes personnels et politiques différents. Les projets et les initiatives, patronnés par des organismes différents, se sont souvent chevauchés. Au pire, ils se sont concurrencés ou ont été contradic-

la finance sociale: soutien aux coopératives de crédit

toires. Les différents organismes de soutien ont porté des messages et demandes divergentes devant le gouvernement, se sont battus pour les mêmes subventions publiques et ont créé une confusion dans les esprits des politiciens et des organes de réglementation. Des travaux de recherche récents indiquent que le fait qu'il n'existe pas une structure de support unique au niveau national en Grande-Bretagne a été un des facteurs clés qui a retardé la croissance des caisses de crédit dans le pays.³

ASSOCIATIONS CORPORATIVES ET ORGANISMES DE DÉVELOPPEMENT EN GRANDE-BRETAGNE

L'association britannique des caisses de crédit (Association of British Credit Unions Ltd - ABCUL) est de loin la plus importante organisation nationale de soutien en Grande-Bretagne. Les 468 caisses de crédits qui y sont affiliées représentent 67% des 659 caisses de crédit enregistrées en Grande-Bretagne, possèdent 85% de tous les adhérents des caisses de crédit britanniques et détiennent 85% de l'actif total du mouvement. L'Abcul, comme ses homologues en Irlande, en Amérique du Nord ou en Australie, est une association corporative à gestion coopérative et à but non lucratif, possédée et contrôlée par les caisses de crédit adhérentes, et destinée à servir leurs besoins. Les adhérents élisent un conseil constitué de dirigeants bénévoles qui sont responsables de la direction de l'association. L'association est gérée par une équipe de 16 collaborateurs.

Jusqu'en 1999, la deuxième plus grande association corporative en termes de nombre d'adhérents, était la Fédération nationale des caisses de crédit (National Federation of Credit Unions Ltd.) Elle représentait environ 150 caisses de crédit communautaires plutôt petites et organisées entièrement par des bénévoles. Elle n'a pas été viable en tant qu'organisation et a été obligée de fermer. Les deux autres petites associations corporatives nationales sont: l'association indépendante des caisses de crédit et la ligue écossaise des caisses de crédit (Scottish League of Credit Unions Ltd), toutes deux étant organisées de manière bénévole. De plus, un certain nombre d'autres groupements de caisses de crédit très petits fonctionnent sans avoir l'approbation complète du gouvernement.

Outre les associations corporatives, il existe un certain nombre d'organismes régionaux de développement des caisses de crédit. Ces organismes offrent, tout comme les associations corporatives, des services d'information, d'aide, de formation et de développement aux caisses de crédit. Certains, notamment ceux de Birmingham, de Strathclyde et du Pays de Galles, sont des organisations importantes ayant des ressources considérables et un personnel important. Ce sont des organismes de base indépendants, financés principalement grâce aux subventions des gouvernements locaux ou à d'autres subventions et quelques ressources propres. Ils ne sont généralement pas possédés et contrôlés par les adhérents, et la plupart des caisses de crédit desservies par les organismes de développement sont également membres d'une des associations corporatives nationales.

L'ORGANISATION DES SERVICES CENTRAUX (CENTRAL SERVICES ORGANISATION)

Pendant l'été 1998, le gouvernement a créé une commission d'étude sur la trésorerie ayant pour mission d'explorer les voies par lesquelles les banques et les sociétés de crédit mutuel (building societies) pourraient travailler plus étroitement avec les caisses de crédit, afin d'accroître leur efficacité et d'élargir leur gamme de services. La commission d'étude était constituée de représentants de banques, de building societies et du mouvement des caisses de crédit - ce qui est inhabituel, car dans la plupart des pays, les banques seraient plutôt pour restreindre les activités des caisses de crédit. Dans ses conclusions publiées en juillet 1999, elle recommandait la mise en place d'une organisation de services centraux pour toutes les caisses de crédit britanniques. Elle disait dans son rapport: "nous avons été frappés par le fait que dans les pays où le mouvement des caisses de crédit a eu un essor considérable, cet essor a été possible grâce au soutien d'une organisation de services centraux (Central Services Organisation - CSO)".

Une CSO n'est pas une association corporative de substitution. C'est une organisation, dans certains pays souvent la filiale d'une association corporative, dis-

(3) "Towards Sustainable Credit Union Development" (Vers un développement durable des caisses de crédit). Rapport de l'enquête effectuée au niveau national par la "Liverpool John Moores University", l'"Association of British Credit Unions", le "English Community Enterprise Partnership" et "The Co-operative Bank plc". Mars 1999. Le document peut être obtenu chez l'ABCUL, Manchester, tél. +44 (0)161 832 3694.

posant de ressources et de personnel pour offrir le soutien au développement technique et structurel dont les caisses de crédit ont besoin. Selon la commission d'étude, une CSO britannique devrait couvrir:

- le traitement des tâches administratives pour libérer les bénévoles de la tenue des livres et d'autres tâches essentiellement administratives
- une aide à la planification de l'entreprise, la gestion financière, la formation financière des adhérents et la commercialisation
- un équipement de gestion de trésorerie; une aide au développement des produits
- le recyclage des excédents des caisses de crédit ayant un excès d'épargne vers celles ayant un excès d'emprunts
- le traitement des tâches administratives pour le règlement des factures et pour d'autres services de transaction; soutien à chaque stade de développement.⁴

(4) *idem*.

Dans les pays ayant une structure de support forte et unique, la CSO est souvent détenue et contrôlée par le mouvement des caisses de crédit lui-même. Pour la Grande-Bretagne, la commission d'étude recommandait une organisation unique indépendante, dont la majorité du conseil devait provenir du mouvement des caisses de crédit, mais les organismes de financement (banques, building societies, gouvernement local) devaient être représentés également. Actuellement, l'ABCUL est l'acteur principal, avec les représentants des banques, d'un groupe de développement observant comment la CSO peut être établie dans la pratique et comment elle peut répondre aux besoins des caisses de crédit. La CSO constitue probablement le développement le plus important du moment sur la scène britannique des caisses de crédit. Ce sera un événement important, qui amènera non seulement un financement important dans le mouvement, mais également le savoir-faire et l'aide d'autres institutions financières.

SOUTIEN DE LA SECTION FINANCIÈRE – LE MOT DE LA FIN

Les caisses de crédit offrent à tout un chacun, l'occasion de collaborer pour obtenir un avantage financier. Dans de nombreux cas, elles constituent les seuls établissements financiers capables d'obtenir et d'offrir des services financiers à prix modique à des communautés et des groupes désavantagés. Elles ne peuvent réaliser leur plein potentiel et être au service des millions de personnes qui ont besoin d'elles, qu'avec l'aide d'organisations nationales de soutien fortes. Cette expérience semble être valable dans le monde entier. En Grande-Bretagne, les organisations ayant le potentiel pour être cette structure nationale forte sont l'"Association of British Credit Unions Ltd" et la "Central Services Organisation" qui reste à créer.

Le rôle des coopératives de crédit dans l'investissement social

par

Shaun

Spiers

ABCUL

Les Credit Unions sont très à la mode en ce moment au Royaume Uni. Ceci est en partie dû au fait que les banques ne sont pas vraiment populaires. De nombreuses agences ferment et les clients doivent payer des frais importants pour les services tels le retrait aux distributeurs automatiques de billets. Cela a provoqué une forte hostilité de la part du public et des médias.

Shaun Spiers
est directeur exécutif
d'ABCUL
depuis octobre 1999

Les Credit Unions au contraire sont perçues comme étant des organisations qui existent pour et par les personnes démunies. Étant donné que les banques se concentrent de plus en plus sur une clientèle qui leur rapporte et que le nombre de petites mutuelles sociales diminue, pas seulement les mutuelles d'épargne logement mais aussi des organisations telles que les sociétés mutuelles (Friendly Societies), les Credit Unions ont très vite rempli ce vide laissé sur le marché.

Cependant les Credit Unions ont un rôle bien plus important à jouer et ce qui nous retient un peu c'est cette image de "banque de pauvres". Le fait est que la mutualité offre également des avantages financiers indéniables. Au Royaume Uni, les Credit Unions sont des coopératives financières; les membres peuvent emprunter jusqu'à 2,5 fois la valeur de leur épargne. Légalement elles peuvent rémunérer l'épargne à raison de 8% et demander un intérêt de maximum 12,68% par an, assurance comprise, sur les prêts octroyés.

Ceci les rend extrêmement intéressantes surtout pour des prêts relativement peu importants, comparés à d'autres institutions financières. Pour donner un seul exemple, une banque anglaise fait de la publicité pour un prêt d'un maximum de 999£ à un taux d'intérêt de 18,7% sans assurance et le montant minimum du prêt est de 500£ alors que les Credit Unions prêtent régulièrement des montants bien moins élevés. Bien que la plupart des prêts soient des petits crédits à la consommation – amélioration du logement, vacances, remboursement d'achats faits avec la carte de crédit – la pression du groupe et les liens liant les emprunteurs à la Credit Union sont tels que celles-ci connaissent un taux de remboursement proche de celui rencontré par d'autres types d'organisations prêtant aux petites entreprises. Même sans les subsides complémentaires, les frais réduits et les avantages fiscaux qui peuvent aussi être obtenus, les Credit Unions peuvent offrir de meilleures conditions que les banques traditionnelles.

Aux États Unis et en Australie, 25% de la population financièrement active fait partie d'une Credit Union et beaucoup de membres passent par elle pour tous leurs services financiers. En Irlande ce chiffre est même plus élevé, 48% de la population est membre d'une Credit Union, dans quelques îles des Caraïbes ce chiffre passe à plus de 50%. Au Royaume Uni les Cre-

dit Unions comptent 280.000 membres soit 0,4% de la population financièrement active. Rien n'exclut plus que l'exclusion elle-même, les gens pauvres ne veulent pas d'une banque de pauvres. Aux États Unis au contraire, les Credit Unions ont du succès car elles procurent un taux d'intérêt plus élevé et des prêts bon marché, elles sont réputées pour cela. L'association des Credit Unions britanniques (ABCUL) travaille en collaboration avec un nombre important d'autorités locales pour créer des Credit Unions "de vie ou de travail". Elles sont appelées ainsi car elles ne concernent pas nécessairement des personnes qui vivent dans la région mais aussi celles qui y travaillent. La stabilité financière s'en trouve renforcée et cela permet de prêter à des personnes et des entreprises qui sont financièrement moins stables. Nous mettons actuellement en place toute l'infrastructure dont elles ont besoin avec l'appui d'entreprises locales. Cela demande un investissement énorme mais nous pensons que ces Credit Unions pourront être indépendantes d'ici 2 ans. Nous traitons les Credit Unions comme des coopératives financières. Attirer l'épargne est un point essentiel c'est pourquoi nous veillons à ce que toute la présentation soit aussi professionnelle que possible afin que les gens nous confient leur argent plutôt que de le déposer dans une autre institution financière.

Nous poursuivons cette tendance vers une meilleure visibilité, accessibilité de ce que nous faisons au travers d'un travail de lobbying auprès du gouvernement et des autorités bancaires. Nous aimerions obtenir, entre autres, des périodes de remboursements plus longues, un relèvement du nombre maximum de membres que peut avoir une Credit Union, et l'autorisation d'avoir une politique d'intérêt différenciée sur différents comptes. Idéalement cela voudrait dire que nous serions autorisés à fournir tous les services d'un compte courant.

Les Credit Unions ont prouvé que la mutualité et la coopération peuvent fonctionner et procurer un meilleur service. Actuellement une petite partie seulement de la population au Royaume Uni profite de ce service. Une meilleure accessibilité et une plus grande reconnaissance nous aideraient à toucher des personnes qui ne veulent pas avoir affaire à une banque de pauvres mais qui font de très mauvaises affaires avec les banques de riches.

ABCUL

Holyoake House,

Hanover Street,

Manchester,

M60 OAS,

Royaume Uni

Tél: 0161 832 3694

fax 0161 832 3706

E-mail: info@abc.ul.org

Web: www.abc.ul.org

Vivre sans le statut de banque: Grether Ost

par

**Tomas
Hüttich,**
INAISE

Grether Ost, société à responsabilité limitée, est un projet alternatif et auto-géré situé à Fribourg, dans le sud de l'Allemagne. Elle a pour objectif de sauver de vieux bâtiments d'usine de la démolition puis d'y créer des espaces de travail et d'habitation à loyer modéré. Outre les considérations économiques, l'aspect écologique joue un rôle majeur dans les méthodes de construction.

Le financement du projet repose sur plusieurs crédits directs à faible taux d'intérêt. Les investisseurs prêtent au projet directement. Un contrat de crédit stipule la durée et le montant du crédit, le taux d'intérêt et le nantissement. Bien que le taux d'intérêt, qui peut aller jusque 3% ne soit que légèrement inférieur au taux généralement pratiqué sur les comptes d'épargne, les investisseurs trouvent leur véritable intérêt dans le fait que cet argent ait une finalité sociale et plutôt que d'accroître le profit des banques. Grether Ost gère cet argent en toute transparence; les espaces de travail, de logement et les espaces conçus pour les enfants ne sont pas l'objet de spéculations. Ils devront rester abordables. De nombreux investisseurs renoncent totalement à l'intérêt.

Les crédits sont généralement des crédits à long terme. Cependant, les prêts à court terme (à partir de trois mois) sont également pris en compte. En cas de modification soudaine de la situation personnelle nécessitant un recouvrement immédiat, les sommes sont généralement remboursées assez vite. Le fait que Grether Ost soit une association sans but lucratif et qu'elle ait de faibles coûts généraux diminue l'écart entre le taux d'intérêt du prêt et celui de l'investissement. Les prévisions sont d'arriver à un volume de crédit de DM 4 millions. Les crédits sont garantis par des loyers allant jusque DM 250.000 par an. Les biens immobiliers ont une valeur de DM 4 millions et les investisseurs sont inscrits au cadastre, ce qui permet un accès direct à la propriété en cas d'insolvabilité.

POINTS CRITIQUES

Le projet a été gravement compromis par le fait qu'il ait été déclaré illégal par le bureau fédéral de supervision bancaire, Federal Banking Supervisory Office (BFK). Bien que la Grether Ost n'ait nullement l'intention de devenir une institution de crédit, ses activités ont soudainement été qualifiées "d'opérations bancaires". Or la réglementation bancaire européenne interdit aux institutions non bancaires d'accepter des dépôts, et toute institution désirant obtenir une licence bancaire doit respecter les exigences de capital minimal. Ainsi, les activités de la Grether Ost ont été suspendues durant neuf mois.

En janvier 2000, la BFK clôturait le dossier, en levant tous les obstacles aux nouveaux crédits directs faits à la Grether Ost. Les investisseurs individuels acceptent le fait qu'ils soient en dernier rang au niveau du remboursement, si le projet venait à échouer; ils ne seront remboursés que lorsque toutes les autres obligations auront été remplies. En d'autres termes, ces investissements sont devenus du capital à risque et non plus des dépôts.

CONCLUSION

La popularité de la Grether Ost démontre que le crédit direct reste un instrument de financement important pour les projets alternatifs et les initiatives sociales. Après ses "démêlés avec la justice", l'association continue à avoir une forte demande pour ses produits et un public sans cesse plus nombreux sollicite des informations.

Néanmoins ce cas illustre clairement les risques auxquels sont confrontées les associations qui traquent une ligne floue entre les investissements en capital risque et les dépôts. Les investisseurs et organisations qui veulent se lancer dans de tels projets doivent pouvoir faire la distinction entre les deux notions et s'assurer qu'une clause de subordination a été prévue pour eux également, qui stipule que les crédits directs sont en réalité du capital risque et qu'ils ne peuvent être réclamés à n'importe quel moment et n'importe comment.

Le cadre légal actuellement en vigueur au sein de l'UE ne fait pas de distinction, au niveau des particuliers, entre les investisseurs "ignorants", qui, selon le législateur, requièrent une protection maximale, et l'investisseur "informé", qui peut connaître parfaitement les risques associés à ce type de stratégie d'investissement. Dans un tel contexte, il incombe aux organisations d'investissement social de bien informer leurs clients sur les risques et modalités liés à leurs investissements.

Grether Ost
Adlerstrasse 12
D-79098 Freiburg
Allemagne
tél. +44 761 24887

Maximiser et assurer un impact rapide de l'investissement social sur le développement économique communautaire

par

Peter Ramsden,

New Economics

Foundation

**Comment les organisations peuvent-elles contribuer à accélérer le développement économique communautaire, et atteindre plus rapidement leur cible?
Comment utiliser l'instrument de l'investissement social, sans que ses effets ne soient automatiquement absorbés par les niveaux intermédiaires?**

Diverses approches possibles contribuent à répondre à ces questions:

FRONT OFFICE – BACK OFFICE

Les petites organisations actives dans l'économie sociale ont de réels problèmes de liquidités et particulièrement dans le cadre des programmes européens, les subsides étant payés tardivement. L'objectif du système de front office et back office est de créer des structures intermédiaires légères, qui assurent le paiement de l'argent. Le front office est la partie qui gère la clientèle, le back office assurant la collecte des fonds. Le back office peut être une organisation individuelle (ou un partenariat) agissant en tant que holding chargé de la gestion des financements européens et les transférant ensuite aux organisations ayant répondu aux appels d'offre sous forme de plus petits montants ce qui les rendra plus maniables.

Cette approche peut également être appliquée aux organisations financières et constitue réellement un avantage essentiel pour les fonds locaux d'investissements sociaux. Le système est assez facile à appliquer et, au niveau local, il soulage les praticiens du volet bureaucratique.

Ces organisations back office doivent agir intelligemment et former des réseaux puissants, visant à assurer leur pérennité à long terme.

LES APPROCHES DU CRÉDIT EN RÉSEAU

Ce sont des structures qui relient les organisations et les particuliers au niveau local, ce mouvement peut être initié par la base. Plutôt que de préconiser la création de structures émanant du sommet, il s'agira plutôt de trouver des systèmes de soutien légers et souples qui faciliteront la croissance et le développement des structures de base. Les approches de crédit en réseau veulent combler les lacunes de l'économie locale afin de générer plus de croissance et maintenir celle-ci dans l'économie locale. La stratégie opposée consistant à trouver des fonds de plus en plus importants et à les injecter dans une économie qui épuise rapidement ces richesses.

Le crédit en réseau comprend:

- Le micro crédit pour les micro entreprises afin de constituer leur capital initial.
- Des initiatives de capital risque social centrées sur l'économie sociale.
- LETS / systèmes d'échange locaux
- Systèmes de chèques services, exploités au Danemark par exemple, remplacer le modèle du "faites le vous-mêmes" par le "faites-le pour d'autres"
- Les *Credit Unions*, coopératives de crédit. Créer des systèmes bancaires alternatifs.

L'élément clé est la capacité à réunir de l'argent venant de différentes sources et de différents types d'investisseurs tout en présentant à l'utilisateur un produit standard, compréhensible. Cependant, l'activité locale n'implique pas nécessaire de travailler à petite échelle. Parmi les agences locales actives dans l'économie sociale et, plus particulièrement, dans le secteur de la micro finance / du micro crédit, l'association ADIE en France, agit au niveau national. Elle développe des activités de microcrédit plus réduites à travers toute la France mais agit au niveau national pour renforcer l'étendue de son action. Funduz Mikro, un fonds de microcrédit polonais, fonctionne dans tout le pays, via plus de 35 succursales et gère environ 12.000 contrats par an. Rares sont les fonds de microcrédit qui opèrent au niveau local et qui peuvent simultanément assurer un impact national. Pourtant, l'association entre le "front office" local et le "back office" national permettra la combinaison de ces deux composantes au sein d'une seule organisation.

CONCLUSION

Ces deux approches, l'une consistant à séparer les fonctions du front office (prestation de services) et du back office (récolte des fonds), l'autre étant le système de crédit en réseau, offrent aux grands organismes de financement, la possibilité de s'engager dans le développement économique local d'une manière rapide et efficace.

Comptabilité et Audit so

par
Peter
Raynard

Le secteur de l'audit et de la comptabilité sociale s'est développé pendant les années 1990, quand les entreprises et les organisations à but non lucratif ont pris une part de responsabilité de plus en plus importante dans les services fournis traditionnellement par l'Etat. Des voix s'élevaient alors réclamant une responsabilisation du secteur privé et bénévole.

Différents modèles d'audit et de comptabilité sociale ont émergé au début des années 1990. Le modèle le plus remarquable a été lancé par la société à responsabilité limitée Traidcraft et la New Economics Foundation au Royaume-Uni. Traidcraft est une société qui achète de l'artisanat et des produits alimentaires à des producteurs dans les pays du sud sur la base d'une pratique commerciale équitable. La société cherchait un processus pour mesurer, au-delà du rendement financier, l'impact social sur les différentes parties concernées.

QUE VEUT DIRE AUDIT ET COMPTABILITÉ SOCIALE?

L'audit et la comptabilité sociale sont l'évaluation de la performance sociale d'une organisation en relation avec ses objectifs et les objectifs de ses partenaires. Par performance sociale, on entend les relations de l'organisation avec les différentes parties concernées. Par parties concernées, on entend tous ceux qui influent sur ou sont affectés par les activités de l'organisation. On utilise l'approche du point de vue des parties intéressées afin de mieux comprendre les différents ensembles relationnels qui composent une organisation, leur corrélation et leur façon de s'opposer.

Traidcraft a publié un rapport basé sur les points de vue des parties intéressées, qui a été vérifié de façon indépendante par la "New Economics Foundation", une organisation à but non lucratif qui soutient les approches socialement responsables dans l'économie.

La méthodologie de l'audit social comprend quatre éléments constitutifs de base:

LE DIALOGUE AVEC LES INTERVENANTS. Le dialogue (questionnaires, interviews, réunions de groupe) est central.

LES INDICATEURS. Les indicateurs qui servent à l'évaluation de la performance proviennent de trois sources: les objectifs et la politique de l'organisation (ce que l'organisation dit sur ses actions), les objectifs des parties intéressées (ce qu'elles estiment important d'inclure dans l'évaluation), et des règles

collectives et informations réglementaires plus larges (notamment des données sur l'égalité des chances). Les indicateurs sont donc constitués d'un mélange de données qualitatives et quantitatives.

VÉRIFICATION. Il est important que le processus soit vérifié par un tiers de façon indépendante, de la même manière qu'un audit financier de comptabilité - l'organisation tient sa comptabilité et un vérificateur vérifie la véracité des comptes.

COMMUNICATION. Les comptes sont le résultat du dialogue avec les parties intéressées. Ils appartiennent aux parties intéressées et doivent donc leur être communiqués.

Trois raisons principales ont poussé les organisations à effectuer des audits sociaux:

LEURS VALEURS MORALES. Quelques organisations sont basées sur une philosophie de responsabilité sociale. Elles prennent en compte le 'bien social' qu'ils font et peuvent faire, et l'expriment à travers une comptabilité sociale.

LEURS STRATÉGIES. Une entreprise fait preuve d'un très bon sens des affaires quand elle est explicite sur son impact et ses objectifs sociaux. La politique sociale de la "Co-operative Bank", par exemple, est au centre de son succès en tant qu'entreprise commerciale (voir ci-dessous).

LA PRESSION. Les organisations qui subissent la pression de groupes extérieurs (notamment des groupes de pression de campagnes sociales) se servent de la comptabilité sociale comme d'un outil de gestion des risques. Une entreprise essaiera ainsi de se rapprocher de ses partenaires afin de combler les écarts éventuels entre leur perception et la réalité.

PERTINENCE DE L'AUDIT ET DE LA COMPTABILITÉ SOCIALE POUR L'ACTIVITÉ BANCAIRE SOCIALE

La responsabilité sociale est la raison d'être des établissements bancaires. Elles essaient de casser le moule du comportement commercial des banques traditionnelles, la comptabilité sociale leur offre une façon d'exprimer et d'expliquer leurs valeurs.

cial des institutions financières

D'un point de vue stratégique, une approche holistique pour mesurer les performances est également l'expression d'un très bon sens des affaires. Les établissements conscients des différentes perceptions des établissements financiers sont mieux placés pour faire les compromis essentiels dans la prise de décision. Au bout du compte, la pression croissante exercée sur les banques traditionnelles (comme par exemple des propositions pour une loi sur le réinvestissement local (CRA) au Royaume-Uni), rend particulièrement important le fait de communiquer aux parties intéressées les informations sur l'investissement dans les communautés et l'impact de la compression des effectifs.

ETUDES DE CAS

La "Co-operative Bank" (Royaume-Uni) (un commentaire plus détaillé sur le rapport de la Co-operative Bank est inclus dans la section pratique)

L'approche qu'a la "Co-operative Bank plc" de l'audit et de la comptabilité sociale a été résumée dans son rapport de société. La banque est bien connue au Royaume-Uni pour sa politique sociale explicite et a développé au milieu des années 1990 une politique avec les parties intéressées comme base de son rapport de partenariat. (La banque préfère utiliser le terme partenaires plutôt que parties intéressées pour refléter son point de vue sur un travail en partenariat avec les diverses personnes et organisations intéressées.)

LES PARTENAIRES DE LA "CO-OPERATIVE BANK"

Les associés, les clients, les collaborateurs et leurs familles, les fournisseurs, les collectivités locales, la communauté nationale et internationale et les générations passées et futures.

La banque voit l'audit et la comptabilité sociale comme une expression de ses valeurs et une façon d'être à la hauteur de ses valeurs dans une collaboration basée sur le partenariat.

Le deuxième rapport de société (1998) a exposé clairement ce que la "Co-operative Bank" a appris et quels sont les changements intervenus en réponse aux considérations de ses partenaires concernant ses performances. Le processus est vérifié par une société indépendante, qui clarifie si les objectifs ont été atteints. Des personnes d'autres organisations peuvent également donner leur avis sur un aspect particulier de la performance; par exemple, le "Centre for Tomorrow's Company" (une organisation leader dans le secteur de la responsabilité sociale) dit dans quelle mesure une valeur est réellement délivrée aux divers partenaires.

De plus, la banque prend une position écologique très forte et rapporte ses performances en utilisant la méthodologie de "The Natural Step" (détails ci-dessous).

Dans l'ensemble, l'approche de la "Co-operative Bank" est un modèle très important pour les banques traditionnelles plus grandes, et complète en partie l'approche de notre prochaine étude de cas.

"VANCOUVER CITY SAVINGS CREDIT UNION" (CANADA)

"VanCity" est la plus grande caisse de crédit du Canada. Depuis un certain nombre d'années, elle établit des rapports sur ses performances sociales. En 1997 elle a édité son premier rapport social vérifié par une entreprise indépendante.

Le président explique que *"En cette époque de compétition accrue et de mondialisation des marchés, les outils de gestion sont nécessaires pour assurer que les valeurs sociales et environnementales ne sont pas négligées en échange d'un accroissement de la rentabilité. Ce rapport social fournit à VanCity quelques-unes des informations dont nous avons besoin pour détecter et instaurer des repères de performance sociale. Il permet également d'établir si VanCity remplit bien ses engagements de responsabilité d'entreprise."*

Le rapport social 1997 de VanCity est un rapport de présentation agréable qui prend en considération le point de vue des diverses parties intéressées, et tout comme le rapport de la "Co-operative Bank", présente ses engagements futurs.

EXTRAIT DES ENGAGEMENTS FUTURS DE "VANCITY" PAR RAPPORT À SES COLLABORATEURS

Augmentation de la satisfaction de l'ensemble de ses collaborateurs de 76% à au moins 85% en 1999 pour atteindre 90% en 2001; achèvement et mise en œuvre de la restructuration de la rémunération (y compris avantages sociaux flexibles); développement et mise en œuvre d'une stratégie de communication pour les collaborateurs, y compris un système permettant d'améliorer l'accès des salariés aux informations dont ils ont besoin pour leurs décisions liées au travail; augmentation à un minimum de 80% du pourcentage des collaborateurs qui disent qu'ils ont reçu les informations dont ils ont besoin pour faire leur travail, augmentation à 75% de ceux qui disent qu'ils reçoivent des messages simples sur ce qui est important; développement et mise en œuvre d'une politique de transition pour les salariés pour faire face aux changements technologiques et à la mutation des structures; assurance que la gestion de la discrimination, du harcèlement et des fautes sur le lieu de travail est appropriée et bien communiquée aux collaborateurs.

"SBN BANK": ETAT COMPTABLE MORAL

La "SBN Bank" est la septième banque du Danemark. Comme beaucoup d'organisations en Scandinavie, elle réalise depuis un certain nombre d'années une "comptabilité éthique".

Une comptabilité morale comprend également un dialogue avec les parties intéressées (dans le cas de SBN, les clients, les futurs clients, les salariés et les associés), mais elle n'implique pas une vérification par un organisme indépendant. L'introduction d'une norme reconnue au niveau international (AA1000 – voir ci-dessous) est néanmoins en train de faire évoluer cette approche.

Les "cercles de dialogue" sont un élément important de cette approche. A la fin du processus comptable, les résultats de l'année sont discutés au cours d'une série de réunions avec des groupes composés des parties intéressées. Ces réunions permettent un processus d'apprentissage très important et impliquent un grand nombre de personnes dans les processus de prise de décision et de direction. Il y a même des "Hip Hoppers" dans les cercles de dialogue, c'est-à-dire des jeunes gens entre 14 et 18 ans.

AUTRES EXEMPLES

Un nombre de plus en plus important d'établissements financiers réalise maintenant un audit et une comptabilité sociale. Deux de ces établissements valent d'être mentionnés.

La "NatWest Bank" au Royaume-Uni a été une des plus importantes banques traditionnelles à soutenir et à être impliquée dans le financement communautaire. Récemment, elle a publié sa "revue d'impact social", une revue (et non pas un audit) des divers aspects de sa performance sociale. Même si seul le point de vue de la banque est exprimé (avec un petit commentaire d'autres personnes comme par exemple des personnes actives dans le secteur de l'environnement), cela constitue un premier pas intéressant.

La "Zurich Financial Services" est un groupe de sociétés récemment fusionnées. Il dispose d'une société d'investissement communautaire qui a publié récemment sa première série de comptes sociaux. Même si cette comptabilité ne couvre pas l'entreprise, elle est néanmoins vérifiée par un organisme indépendant et constitue un pas prometteur vers une plus grande ouverture de l'entreprise elle-même sur ses performances sociales.

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES ET CONTACTS

Institute of Social and Ethical AccountAbility (Institut de responsabilisation sociale et morale) (ISEA)

est l'organisme professionnel qui développe les normes et approches de l'audit et de la comptabilité sociale. Il a publié récemment une norme de responsabilité sociale (AA1000).

Contact: ISEA, Thrale House,
44-46 Southwark Street,
London SE1 1UN, Royaume Uni
Tél +44 (0)20 7407 7370
Fax +44 (0)20 7407 7383
email: Secretariat@Accountability.org.uk;
site Web: www.AccountAbility.org.uk

RÉFÉRENCES

- Zadek, S (et al).
Building Corporate Accountability.
London, Earthscan 1997
- Gonella, G (et al).
Making Values Count.
London, ACCA/NEF 1998
- Pearce, J. (et al).
The Social Audit Workbook.
London, NEF 1996

Capital solidaire de proximité: nécessaire mais rare

par
**Yannick
Vigagnol**

Le capital est l'un des préalables à la création d'entreprise. Il permet de financer à la fois les immobilisations (bâtiments, machines) et une partie du besoin en fonds de roulement. Cela vaut aussi bien pour une création d'entreprise classique que pour la création d'une microentreprise. Toutefois il apparaît que la finance solidaire a du mal à mettre en place des instruments de capital solidaire capables de mobiliser des fonds à long terme.

Le capital est l'un des préalables à la création d'entreprise. Il permet de financer à la fois les immobilisations (bâtiments, machines) et une partie du besoin en fonds de roulement. Cela vaut aussi bien pour une création d'entreprise classique que pour la création d'une microentreprise. Toutefois la finance solidaire a du mal à mettre en place des instruments de capital solidaire capables de mobiliser des fonds à long terme. Bien que la finance solidaire ait été très innovante et ait accru son impact ces dernières années, le capital solidaire de proximité est une exception. Ils restent peu nombreux en Europe alors qu'ils ont un impact social véritablement positif: création d'emplois, lutte contre l'exclusion, développement local. Cet instrument doit être comparé avec d'autres instruments de la finance solidaire comme les prêts, la garantie, les prêts d'honneur. Plusieurs différences peuvent être relevées:

- Investir dans une entreprise signifie que vous êtes pleinement associé à cette entreprise. Si l'entreprise fait faillite, vous perdez votre investissement. En contrepartie vous êtes propriétaire des plus values économiques ou sociales.
- En tant qu'actionnaire il faut suivre l'entreprise sur le long terme. Il ne peut pas y avoir de spéculation dans une prise en participation au capital d'une microentreprise: il est presque impossible de revendre ses actions avant les trois premières années d'activité. Un instrument de capital solidaire gère son portefeuille avec des objectifs de long terme liés à la viabilité du projet au-delà de trois ans.
- A travers un fonds de capital solidaire un épargnant peut avoir un meilleur contrôle de son épargne et une véritable implication dans le développement de son environnement. Grâce à l'implication locale de l'épargnant, c'est un moyen de promouvoir la démocratie économique.
- La rémunération d'un fonds de capital solidaire de proximité bien souvent n'est pas à la charge de l'entrepreneur. Le fonds peut recevoir des dividendes si des bénéfices ont été réalisés et si l'assemblée générale décide de distribuer une partie de ces bénéfices sous forme de dividendes ce qui est très rare dans les cinq premières années d'activité. Dans certains cas, avec des prêts participatifs par exemple, le fonds de capital solidaire reçoit un intérêt, mais faible et dépendant du niveau de profit atteint.
- Comme il apporte des fonds propres, un fonds de capital solidaire est en partie propriétaire de l'entreprise. Ces droits de propriétés rendent délicate

l'intervention des pouvoirs publics dans ces fonds en raison du risque de nationalisation déguisée.

- Une fois qu'un investissement a été réalisé, le capital est immobilisé pendant plusieurs années. Le nombre de projets financés par ce type de fonds est donc plus limité.
- Le capital risque est perçu comme étant trop compliqué et avant tout une affaire de spécialistes. Il est déjà difficile pour les gouvernements d'inciter les petits épargnants à investir sur les places boursières, il l'est encore plus de présenter le capital investissement comme un outil d'investissement solidaire.

La viabilité d'un fonds de capital solidaire de proximité ne peut être mesurée qu'après 3 à 5 années.

QUELLES PEUVENT ÊTRE LES SOLUTIONS POUR FAIRE FACE À CE DÉFICIT STRUCTUREL?

- le besoin de fonds propres des petites entreprises doit être reconnu par les pouvoirs publics et par la population,
- sur cette base il est possible de mettre en place des fonds d'épargne solidaire qui fourniront l'épargne nécessaire à des petites entreprises choisies sur des critères sociaux. Un tel fonds peut être mis en place par des associations, des syndicats et peut être cofinancé par des autorités publiques locales. Cela nécessite des compétences techniques pour créer et gérer le fonds mais aussi un travail d'information pour collecter une épargne de long terme,
- parmi ses impacts sociaux un fonds de capital solidaire de proximité doit promouvoir la citoyenneté économique en donnant aux individus la possibilité de s'impliquer dans la gestion du fonds, la définition des critères de sélection et le suivi des projets financés.
- Pour couvrir les frais administratifs, le fonds peut soit recevoir des subventions des autorités publiques ou recourir à des bénévoles.
- Le fonds doit être géré professionnellement et capable d'évaluer ses impacts à l'aide de critères qualitatifs et quantitatifs.
- Pour accroître sa viabilité le fonds a besoin d'instruments complémentaires: fonds de garantie afin de réduire les pertes lors de la vente de parts, bourse aux financements solidaires pour accroître la liquidité du portefeuille.

Fédération des CIGALES
Mrs Ch. Bouchard
Mr Jacques Duguerra
61 rue Victor Hugo
F-93500 Pantin
tél. +33-1 49 91 90 91
fax+33-1 49 91 90 91
E-mail: cigale@neuronnexion.fr



Investissement social en

par
John
Everett

Un certain nombre d'investisseurs sociaux sont actuellement en activité en Irlande – quelques-uns ont été créés à l'intérieur du secteur public, d'autres ont leur origine dans le secteur communautaire et bénévole, et un d'entre eux a été créé à l'instigation des ordres religieux catholiques du pays.

A ce jour, la plupart des investissements sociaux ont visé trois objectifs principaux – le développement des entreprises en général, le développement communautaire en général et le micro-financement pour des personnes marginalisées. Les entreprises et les projets dans lesquels ils investissent dépendent presque toujours et pour une grande part, de subventions d'état.

L'organisme national "Enterprise Ireland" a pour mission de soutenir le développement des entreprises en Irlande, ce qu'il fait en associant des subventions publiques et du capital-risque. Le département du tourisme fournit une part importante des subsides destinés aux projets et aux entreprises communautaires, en particulier dans les zones rurales. Trois fonds internationaux – le "International fund for Ireland" (Fonds international pour l'Irlande), le "Ireland fund" (Fonds Irlande) et le "European union's peace and reconciliation fund" (Fonds de l'Union européenne pour la paix et la réconciliation) – constituent également des ressources publiques importantes destinées aux projets et aux entreprises privées et communautaires. Au niveau local, chaque comté possède un conseil d'entreprise qui fournit les subventions aux nouvelles entreprises.

CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT INVESTISSEURS SOCIAUX GOUVERNEMENTAUX

Deux organismes statutaires en particulier – Ireland" et "Udaras na gaeleachta" – sont impliqués dans l'aide aux entreprises depuis plus de deux décennies. L'investissement fourni par ces organismes est souvent jumelé avec une subvention publique; cet investissement permet aussi d'obtenir d'autres fonds de la part d'investisseurs sociaux plus petits et d'établissements financiers traditionnels.

"Enterprise Ireland" gère un certain nombre de fonds de capital-risque, conjointement avec l'Union européenne et des partenaires locaux issus du secteur privé et du secteur bénévole.

"Udaras na gaeleachta" fournit à la fois une subvention d'État et du capital-risque à des entreprises dans les régions où la langue maternelle est l'irlandais. Au

niveau régional, le "Western development commission investment fund" est un exemple d'investissement social qui s'est développé dans les dernières années en réponse directe au chômage, à l'émigration et au dépeuplement. Ce fonds d'investissement reçoit des sommes d'argent du gouvernement national et de l'Union européenne et investit en capital ou en octroyant des prêts aux entreprises communautaires et privées situées dans 17 comtés dans l'Ouest de l'Irlande.

INVESTISSEURS SOCIAUX DU SECTEUR BÉNÉVOLE

La première initiative bénévole des années 1990 était "First step". Cette organisation bénévole offre des prêts sans intérêt et un encadrement pour le démarrage des entreprises du secteur privé. Il constitue un véhicule permettant aux établissements financiers traditionnels de faire des affaires avec des entreprises non susceptibles de bénéficier d'un concours bancaire: l'établissement financier met des fonds à disposition de "First step" qui prête à son tour. L'organisation a également réussi à obtenir une législation fiscale spécifique permettant aux entreprises de déduire leur contribution à "First step". Le "Small enterprise seed fund" a été créé en 1995 pour attirer des investissements vers le secteur des petites et moyennes entreprises – en particulier vers les entreprises en début d'activité. Le fonds réunit des sommes d'argent grâce à des émissions publiques annuelles; il a investi à ce jour dans environ 20 entreprises. Un fonds similaire, le "Irish business innovation centres seed capital fund", a été créé en 1999 avec un capital initial de 1,5 millions de livres, qui a été apporté à parts égales par des aides du secteur privé et "Enterprise Ireland".

INVESTISSEURS SOCIAUX DU SECTEUR COMMUNAUTAIRE

Un certain nombre d'entreprises locales partenaires mentionnées plus haut ont établi de très petits fonds de micro-financement, grâce à un financement gouvernemental, des investisseurs sociaux plus importants et des banques traditionnelles. Le "Tallaght Trust" est un fonds local de micro-financement créé dans une grande banlieue marginalisée de la ville de Dublin, pour promouvoir le développement des entreprises dans cette localité.

Irish Social Finance Centre
10 Grattan Crescent
Inchicore, Dublin 8
Irlande
tél: +353 1 453 1861
fax: +353 1 453 1862

Irlande

COMMUNAUTÉ RELIGIEUSE

Le “Credo fund” a été mis sur pied en 1996 pour permettre à des ordres religieux d’allouer une partie de leurs fonds à des investissements socialement responsables. Le fonds a investi dans divers projets de développement communautaire, comme des centres culturels, des centres d’entreprise et des musées du patrimoine, des entreprises immobilières locales et des entreprises communautaires. Il a également fourni des micro-financements aux entreprises individuelles du secteur privé et de l’économie sociale.

POINTS CRITIQUES

Les investisseurs sociaux ont rencontré des succès variables dans l’engagement et l’établissement de contrats de partenariat avec les établissements financiers traditionnels. Alors que “First step” a pu bénéficier d’un soutien important, en particulier de la part de la “Bank of Ireland”, d’autres investisseurs sociaux ont une interaction beaucoup plus aléatoire avec les banques commerciales. Une des questions litigieuses auxquelles ces investisseurs doivent faire face est la nécessité d’une stratégie coordonnée et intégrée pour traiter avec les établissements financiers traditionnels.

Les projets en manque de financement social et les investisseurs sociaux plus petits essayant de maximiser leurs fonds ont des difficultés pour coordonner efficacement les diverses sources financières. Il leur faut une procédure agréée pour pouvoir travailler avec des consortiums de financement.

La plupart des intervenants expérimentés de l’investissement social seront d’accord pour dire que le financement fourni aux micro-entreprises n’est efficace que s’il est complété par une aide à la gestion financière et administrative. Cette aide peut provenir de nombreuses sources, mais elle tend à être limitée dans le temps, elle reste de niveau relativement peu élevé et est basée sur un contrat plutôt que d’être fournie par des consultants spécialisés dans le cadre d’un réel partenariat.

La législation et la réglementation sur le financement et l’investissement en Irlande ne tient pas compte de l’investissement socialement responsable. En conséquence, les investisseurs sociaux plus petits supportent des coûts disproportionnés afin de se conformer à la réglementation. Parfois, comme c’était le cas pour le “Credo fund”, les investisseurs sociaux ont été obligés de changer leur structure de manière fondamentale afin d’éviter des restrictions réglementaires.

Dans un souci de lever les questions litigieuses décrites ci-dessus et de promouvoir le développement de l’investissement social en Irlande, un certain nombre d’intervenants ont créé récemment le “Irish social investment forum”. Il faut espérer que cette nouvelle organisation deviendra un véhicule par lequel un certain nombre des problèmes décrits plus haut pourront être résolus.

Des crédits d'impôt pour les

par
Laura Noble,

*UK Social
Investment
Forum*

Les gouvernements se servent souvent du régime des impôts pour encourager des types d'investissement et d'épargne particuliers. En 1999, le gouvernement du Royaume Uni annonçait des plans pour encourager l'investissement dans la recherche scientifique par le crédit d'impôts. En 2000, le "UK Social Investment Forum" (UKSIF) fait campagne pour une réduction d'impôts pour les investissements dans les prêts sociaux, appelée "Community Finance Tax Credit".

La campagne a été portée devant le parlement du Royaume-Uni au début de l'année. Tony Colman, président du groupe parlementaire pour l'investissement socialement responsable, composé de représentants de tous les partis, a présenté un projet de loi d'intérêt privé intitulé "Community Finance Tax Credit Bill" (projet de loi sur les crédits d'impôts pour le financement communautaire). Même si ce projet de loi n'avait que peu de chances d'être accepté, il permettait quand même de présenter le dossier au gouvernement et aux autres membres du parlement.

La loi proposée permettrait de stimuler les initiatives de financement communautaire (Community Finance Initiatives - CFI) dont le gouvernement du Royaume-Uni est un ardent défenseur. Les CFI cherchent à concilier l'approche du crédit selon le modèle de l'entreprise ou du secteur privé avec celle du secteur public ou des organismes sans but lucratif. Elles offrent généralement une source supplémentaire de financement, souvent en dernier recours, pour combler des financements insuffisants.

Tony Colman a repris ce dossier pour les réductions d'impôts en faveur des CFI après que le dossier ait été présenté dans un rapport publié par le département des finances du gouvernement britannique, le "Treasury". Ce rapport, intitulé "Enterprise and Social Exclusion" (entreprise et exclusion sociale) recommandait aux départements "Treasury and Inland Revenue" d'examiner une réduction d'impôts en faveur des CFI. Il a également eu comme résultat le lancement d'un programme d'aide de 30 millions de livres sterling destinés aux entreprises situées dans les communautés démunies, comprenant un "fonds de défi" de 12 millions de livres sterling pour les CFI. Néanmoins, comme l'a souligné M. Colman dans son discours au parlement, ceci ne permet pas d'exploiter les ressources potentiellement énormes des investisseurs privés. Il précisait "Nous offrons couramment des réductions d'impôts à ceux qui investissent dans les entreprises faisant du profit personnel et pour les dons aux œuvres de charité, mais à ce jour, il n'existe pas de réduction d'impôts pour les investisseurs dans le secteur social."

En préparant le dossier pour la réduction d'impôts au Royaume-Uni pour les investisseurs sociaux, l'UKSIF a puisé dans l'expérience des autres pays. Les Pays Bas, par exemple, qui ont créé un programme de crédit d'impôt pour les fonds pour l'environnement ("fonds verts"), qui a rencontré un grand succès. Depuis son lancement en janvier 1995, six banques ont introduit les "fonds verts" et cela représente un volume global de 1 milliard d'euros.

Le modèle danois offre une exonération d'impôt pour les investisseurs privés sur les intérêts ou les dividendes qu'ils reçoivent des fonds d'investissement pour l'environnement. Les fonds sont contrôlés par la banque centrale du Danemark et doivent investir au moins 70% dans des projets "verts" reconnus. L'objectif est de permettre l'octroi de prêts à faible taux d'intérêt dans le secteur de l'environnement. Les dividendes ou les intérêts payés par les fonds pour l'environnement sont nets d'impôt. N'étant pas taxés sur ces revenus, les investisseurs acceptent un retour sur investissement relativement réduit. Le résultat est un apport de fonds à faible taux d'intérêt pour les fonds verts qui permettent d'octroyer des prêts à taux réduit à des projets situés dans le secteur de l'environnement.

Ce programme est considéré comme un grand succès par le gouvernement danois. Il remplit ses objectifs en diminuant la charge financière qui pèse sur les projets pour l'environnement tout en attirant un large public vers le domaine de "l'investissement vert".

Aux Etats-Unis, il existe divers modèles de crédit d'impôt apportant une aide ciblée aux entreprises dans les communautés défavorisées. Le crédit d'impôt pour le logement des personnes à faible revenu (Low Income Housing Tax Credit) a été adopté avec la loi sur la réforme de la fiscalité de 1986. Ce crédit d'impôt est basé sur le principe que la façon la plus efficace pour se servir des fonds publics est de promouvoir l'investissement privé plutôt que de donner de l'argent en espèces. Le crédit d'impôt est cité comme le stimulant principal pour le financement annuel de 80.000 à 100.000 unités représentant plus de 1,8 milliards de dollars US par an en terme de salaires induits.

*UK Social Investment Forum
Holywell Centre
1 Phipp Street
London
Royaume Uni
Tél +44 20 77 494 880
fax +44 20 77 494 881
E-mail: laura.noble@uksif.org
Web: www.uksif.org*

investisseurs sociaux

Plus récemment, le crédit d'impôts pour les sociétés de développement communautaire (Community Development Corporations Tax Credit) a été attribué de façon ciblée à 20 sociétés de développement communautaire à travers les Etats-Unis. Dans le cadre de ce régime fiscal spécial, chaque société a le droit de recevoir les investissements du secteur privé jusqu'à concurrence de 2 millions de dollars US. A ce jour, 20 millions de dollars US ont été ainsi investis.

Un nouveau crédit d'impôt est actuellement proposé dans le projet du budget 2001 du président Clinton: le crédit d'impôt pour les nouveaux marchés (New Markets Tax Credit). Ce crédit fiscal doit offrir un crédit d'impôt de 25% du montant investi sur cinq ans dans les organisations de développement communautaire. Le crédit d'impôt serait accordé pour tout investissement en capital ou similaire, et devrait permettre au secteur privé d'investir 15 milliards de dollars US dans des projets favorisant la croissance de l'industrie et du commerce dans les communautés rurales et urbaines à faible revenu.

En Irlande, le gouvernement a ajouté une clause spéciale dans son projet de loi de finances. Cette clause accorde une réduction d'impôt pour les dons faits par des sociétés industrielles et commerciales à "First Step", une organisation qui aide les chômeurs à s'installer à leur compte. Elle a obtenu, grâce à cela, un financement important de la part de la "Bank of Ireland".

Au Royaume Uni, l'UKSIF estime qu'un crédit d'impôt serait très efficace pour amener le secteur privé à investir dans les communautés, les gens étant préparés à prêter ou à investir des volumes beaucoup plus élevés que ce qu'ils sont prêts à donner. "Sheffield Employment Bond" a prêté sous forme d'obligations, plus de 10 fois ce qu'ils se seraient cru capables de donner. L'étude de marché de la "NatWest Bank" pour le lancement de sa propre obligation communautaire a également permis de découvrir que le nombre de clients qui envisagent d'investir dans une obligation communautaire a progressé de 18 à 31% depuis l'introduction de la réduction d'impôt.

Le projet que UKSIF présente en ce moment au gouvernement offrirait une réduction d'impôts de 25% sur les sommes investies dans une CFI. L'argent serait accordé à la CFI qui serait libre de le conserver ou d'en restituer une partie à l'investisseur.

Nous pensons que la réduction d'impôt donne au gouvernement du Royaume Uni l'occasion d'agir comme un catalyseur vis-à-vis du développement de l'investissement social au Royaume Uni. Tout au long de l'année prochaine, l'UKSIF va continuer de réclamer un système de taxes qui reconnaisse le potentiel de l'investissement privé pour le financement des collectivités.

Le dispositif EDEN (France)

par

Charlotte Engrand,

EFICEA

Depuis sa création en 1977, l'aide de l'Etat français aux chômeurs créateurs repreneurs d'entreprises a fait l'objet de plusieurs réformes. En 1997 un nouveau dispositif, baptisé "Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles" (EDEN) a été créé.

Ce dispositif vise d'une part à faciliter l'accès des jeunes et des personnes bénéficiaires de minima sociaux au crédit bancaire, par le biais de l'avance remboursable susceptible de faire "effet de levier", d'autre part à pallier l'inexpérience de ces créateurs ou repreneurs grâce à un accompagnement post-crétion.

L'avance remboursable est d'un montant maximum de 40 000F pour un créateur, 60 000 F lorsque le projet de création est présenté par plusieurs personnes et 500 000 F maximum en cas de reprise par des salariés de leur entreprise en difficulté. Ce prêt sans intérêt est accordé pour une durée maximum de 5 ans, avec un différé de remboursement maximum de 18 mois. L'avance remboursable est conditionnée par l'octroi d'un financement complémentaire. Son montant doit être au moins égal à la moitié du montant de l'avance.

L'accompagnement post-crétion est d'une durée maximum de 3 ans. Sa prescription et sa réalisation sont confiés à des organismes experts en matière de soutien à la création et au développement d'entreprises. La durée moyenne de l'accompagnement post-crétion est de 35 heures. En cas de reprise par des salariés d'une entreprise en difficulté, la durée totale de l'accompagnement sur trois ans est portée en moyenne à 50 heures.

Par ailleurs, l'Etat assure des ressources minimales aux créateurs les plus démunis pendant la phase de démarrage de la nouvelle activité; les créateurs ou repreneurs, bénéficiaires de l'ASS, du RMI, de l'API, de l'Allocation d'Insertion ou de l'allocation veuvage, conservent désormais le bénéfice de leur allocation à taux plein pendant les six premiers mois suivant la création. Cette intervention de l'Etat est en fait très innovante. L'attribution et la gestion de l'avance remboursable, ainsi que l'accompagnement post-crétion ont été délégués, dans certains départements, à des organismes privés agissant dans le champ de l'aide à la création d'entreprise et reconnus pour leur capacité d'expertise financière et d'appui au développement d'entreprises nouvelles.

Sur la base d'un cahier des charges dont les principales obligations sont arrêtées au niveau national, ces organismes ont été sélectionnés par les préfets

dans le cadre des procédures de marchés publics dont le mode de passation est l'appel d'offre. Il s'agit d'un marché à lots comportant au minimum deux lots: un lot "décisions d'attribution et gestion des avances remboursables" et un lot "accompagnement post-crétion".

Les organismes experts compétents peuvent être des associations de soutien à la création ou à la reprise d'entreprises, des sociétés spécialisées dans le conseil ou l'accompagnement de créateurs ou de repreneurs d'entreprises, des établissements financiers (organismes de crédit solidaire...) ou nationaux (banques à structures mutualistes...); ou encore des regroupements de ces différentes catégories d'organismes.

En pratique, les organismes qui ont répondu à cet appel d'offres ont été les membres des principaux réseaux de financement de proximité français, ainsi que des établissements de crédit, pour le lot 1, et des organismes spécialisés dans l'accompagnement (Boutique de Gestion, Chambres Consulaires, cabinets d'experts...) pour le lot 2.

Ces différents regroupements ont entraîné quelques complications qui ont fortement ralenti la procédure et retardé la mise en place du dispositif EDEN. Ils ont eu pour effet de faire collaborer des organismes et des réseaux généralement en concurrence et peu enclin à établir des propositions communes. En fait quand il existait des situations conflictuelles ouvertes ou latentes, le dispositif les a aggravées; en revanche, dans les cas de relations de coopération, l'EDEN a favorisé les contacts.

Si le dispositif EDEN présente des avancées significatives (aide financière pour les créateurs démunis, différé de remboursement qui préserve le caractère de quasi fonds propres, cofinancement qui permet un effet de levier) et des modalités très innovantes (décisions d'attribution confiées à des opérateurs spécialisés), la procédure présente toutefois des incohérences.

Premièrement, elle poursuit deux objectifs contradictoires. L'Etat a délégué la gestion de l'avance remboursable bien que les réseaux n'aient souhaité avoir qu'une délégation pour la décision d'attribution. La mise en place d'une procédure d'appel d'offres visait à respecter les règles de dépenses des

EFICEA

M. Erwan Bothorel

et M. Cyrille Rollinde

7 rue Domrémy

F-75013 Paris

France

tél. +33 1 53 94 78 70

fax +33 1 53 94 78 71

E-mail: eficea@worldnet.fr

Web: www.globenet.org/eficea

fonds publics. Cependant, l'Etat souhaitait travailler avec des attributaires qualifiés, bien que cette dimension ne soit pas prévue par la procédure d'appel d'offres. En effet, l'idée que l'on introduise d'autres critères que le prix (de type qualitatif) dans une procédure d'appel d'offres était contraire à la notion même d'appel d'offre selon la loi française s'y rapportant.

De plus, elle a apporté la concurrence entre les organismes délégataires là où il était nécessaire de trouver des complémentarités pour le bien du créateur et l'efficacité de l'aide.

En conséquence, la procédure a été longue et complexe. Au 31 décembre 1999, aucune avance remboursable sur les 400 Millions de francs prévus pour 1999 n'avait effectivement été versée à un créateur d'entreprise. Certains appels d'offres n'étaient d'ailleurs toujours pas sortis en janvier 2000. Les créateurs avaient cependant la possibilité de déposer des demandes depuis le début de l'année, ce qui a entraîné une accumulation importante des dossiers en attente à traiter dès le début 2000, dans certains départements.

Par ailleurs, on constate d'autres lacunes: l'information des créateurs et la coordination entre les organismes attributaires des deux lots n'ont pas été prévues. De plus, la rémunération des organismes ayant la fonction gestion-attribution (lot 1) est trop faible et la compétence financière d'analyse et d'expertise des dossiers a été sous-évaluée.

Il résulte de ces difficultés que ce dispositif expérimental, initialement prévu pour faire l'objet d'un nouvel appel d'offres à la fin de l'année 2000, va être maintenu sous sa forme actuelle jusqu'en 2002.

Plusieurs collectifs d'organismes réfléchissent déjà à l'élaboration de propositions à soumettre aux pouvoirs publics afin de pallier les lacunes du dispositif actuel.

Ces propositions portent notamment sur un remplacement de la procédure d'appel d'offres par l'agrément par le Ministère de l'emploi d'organismes qualifiés pour l'attribution des aides. Les organismes pourraient avoir la décision de l'attribution de l'avance remboursable, mais celle-ci serait gérée par l'Etat. Afin d'assurer l'articulation

entre lot 1 et lot 2, l'attributaire du lot 1 pourrait indiquer avec quel prestataire retenu pour le lot 2 il va travailler, en aval de l'agrément. Un autre axe de proposition porte sur une éventuelle extension de l'avance remboursable à tous les créateurs, et l'instauration d'une prime de 20 000 F à la création pour les bénéficiaires des minima sociaux.

Compte tenu des lourdeurs et controverses suscitées par la mise en place du dispositif EDEN, il est à prévoir que les débats vont s'intensifier dans les mois à venir, notamment lorsque vont se poser les problèmes du suivi des remboursements et de l'accompagnement des créateurs. Certaines modifications devront être apportées afin que cette initiative de l'Etat, unique en Europe trouve les moyens de son bon fonctionnement.

Les services bancaires sociaux et la pros entre le marché et l'État,

par
Simon
Bale

Il y a quelques années, Christian Aid avait pour slogan "donnez un poisson à un homme, il mangera un jour, apprenez lui à pêcher il saura se nourrir tous les jours". Telle devrait être le sentiment de tout pays développé en matière de finance sociale et de sécurité sociale.

Pourtant ce n'est pas le cas. De plus en plus, à travers le monde occidental, les initiatives gouvernementales sont vouées à l'échec simplement parce qu'elles ne fournissent pas les outils nécessaires. Elles ne créent pas la confiance... Elles se contentent de maintenir une structure sociale dans laquelle les pauvres reçoivent l'aumône et les riches gagnent l'argent.

Des efforts ont été réalisés dans certaines régions pour changer cet état de fait. Mais, dans l'ensemble, ils sont voués à l'échec. Pourquoi, et pourquoi un tel manque d'initiatives de la part des autorités publiques?

Je pense que le problème est à la fois culturel et historique. J'espère que le présent article va stimuler un réel changement. Il prend en compte la perspective britannique – un pays qui a connu sa part de programmes de régénération sociale au cours du siècle passé. Certains de ces programmes ont été efficaces, d'autres n'ont laissé aucune trace. Cependant, une évidence subsiste: le besoin d'une régénération sociale et économique. Après les élections de 1983, le premier ministre britannique, Margaret Thatcher déclarait triomphalement "Let's sort out the inner cities"¹. C'était il y a seize ans, et les initiatives ont été nombreuses. Mais les "vieux quartiers" sont toujours là. Les politiciens vont et viennent, l'exclusion et la pauvreté restent.

Elles restent parce que la cause sous-jacente de l'exclusion sociale a été ignorée. Les gens doivent être connectés à leur potentiel financier et économique s'ils veulent participer à leur propre régénération; et cette connexion doit être assurée par l'intervention du gouvernement et par l'implication des services financiers.

L'ACCÈS AUX SERVICES BANCAIRES SOCIAUX: QU'EST-CE QUE L'EXCLUSION ET QU'EST-CE QUE LA PROSPÉRITÉ?

On peut soutenir que le seul facteur essentiel à la régénération économique, c'est la confiance des personnes concernées. De nouveaux bâtiments, de nouvelles routes, de meilleurs soins de santé, plus d'attention aux jeunes, toutes ces mesures contribuent certes à créer un environnement neuf et prometteur,

mais elles ne valent rien si ceux à qui elles s'adressent ne se sentent pas en confiance et n'ont pas une attitude positive. En effet, la confiance doit être l'objectif clé de la régénération dans nos villes. C'est la base d'une sécurité sociale d'avenir, et le secteur de la finance sociale joue un rôle important dans la résolution et l'éradication du problème de l'exclusion.

Les villes britanniques sont peuplées de gens qui se sont résignés à une vie d'inactivité et d'exclusion. Soit ces gens n'ont jamais voté, soit ils ont cessé de voter parce que la politique n'a plus aucun sens pour eux. Cet article a été écrit à l'approche des élections européennes. Un tiers seulement de l'électorat britannique se donnera la peine d'exprimer son intérêt pour l'événement. La résignation et l'apathie sont des symptômes, mais le problème est plus profond. Depuis le début des années quatre-vingt, la Grande-Bretagne a connu une variété d'initiatives gouvernementales destinées aux zones défavorisées des vieux quartiers et des banlieues. Cependant, après près de vingt ans, rien n'a vraiment changé car, dans une large mesure, ces initiatives n'ont pu traiter le problème à sa racine: la confiance et la reconnaissance.

Le "bien-être" apporté par des projets tels que City Challenge, Single Regeneration Budgets, URBAN, Objectif "untel" ou Objectif "untel", ou le programme actuel New Deal for Communities, ne pourra jamais engendrer une régénération viable car elle ne relie pas les gens à la création de leur propre prospérité.

Qu'il s'agisse d'un gouvernement de gauche ou de droite, les initiatives lancées n'atteignent jamais la cible car elles ne peuvent créer une activité économique réellement viable.

L'ACTIVITÉ BANCAIRE SOCIALE EST UNE SOLUTION

Il est indispensable de prévoir une plus grande intégration entre l'activité économique et financière traditionnelle et l'économie communautaire qui croît rapidement dans de nombreuses régions défavorisées. Font partie de cette économie, les coopératives de crédit, les systèmes locaux d'échange (LETS) et la grande variété de systèmes économiques alternatifs développés partout dans le monde. Je n'aborderai

(1) "Nettoyons les vieux quartiers des villes", n.d.t.

périté en Europe où se situe le citoyen?

pas ceux-ci en détails, et citerai plutôt quelques textes importants pour permettre au lecteur d'approfondir sa connaissance en la matière². Je voudrais par ailleurs vous faire part des raisons pour lesquels je pense que ces systèmes alternatifs ne pourront jamais totalement régénérer ou créer une réelle prospérité ou activité économique. Elles doivent être intégrées dans un système qui réponde aux besoins des communautés exclues, mais qui permette également l'inclusion de ces communautés dans une arène plus vaste, globale. Les gens doivent devenir des citoyens financiers. La finance sociale représente un élargissement à la fois au secteur communautaire et au secteur commercial afin que les deux puissent en profiter. En Grande-Bretagne, et peut-être dans le reste de l'UE, le secteur de la finance sociale n'en est qu'à ses débuts. Aux États-Unis, depuis la promulgation de la Loi sur le réinvestissement communautaire (CRA) et l'apparition d'autres approches similaires dans le domaine, la relation entre les quartiers et les institutions financières traditionnelles s'est renforcée. La CRA contribue à la création de coopératives de crédit, l'octroi de prêts à faible taux d'intérêt aux initiatives communautaires et favorise la création de liens entre les quartier pauvres et les grandes entreprises commerciales. Ces démarches sont essentielles à l'avènement du citoyen financier (individu qui, par sa relation avec les services financiers traditionnels, peut jouer un rôle dans la régénération économique locale et, dès lors, contribuer à la prospérité.

LA CITOYENNETÉ FINANCIÈRE – UNE VASTE RESPONSABILITÉ

A l'heure actuelle en Grande-Bretagne, les coopératives de crédit restent une nouveauté. La plus grande d'entre elles est encore relativement peu importante. En Irlande et dans d'autres pays européens, ces coopératives de crédit commencent à influencer la manière dont les gens conçoivent l'économie communautaire. Cependant, il faudra encore du temps avant qu'elles ne soient pleinement acceptées. En effet, elles ne sont pas encore perçues comme de "vraies" banques.

Les banques et autres institutions financières remplissent une responsabilité primaire à l'égard de leur clientèle (tant les prêteurs que les emprunteurs). A cet égard, elles restent des entreprises commerciales et prestataires de services classiques. Le client choisit de faire appel à ces institutions, et ils ont le droit d'exiger une certaine qualité de service (y compris au niveau des conseils).

Cependant, les banques ne sont pas que des entreprises commerciales. Elles occupent une position spéciale dans le système financier, et l'étroite association financière d'une banque avec une autre les rend collectivement vulnérables au "risque systémique". En termes de risque justement, les banques ont une responsabilité non seulement au niveau de la répercussion des coûts internes d'un éventuel échec sur leur clientèle et leur personnel, mais aussi plus largement, au niveau des coûts externes pour l'économie.

La position "systémique" qu'elles occupent font également peser sur les banques et autres institutions une responsabilité quant aux conséquences que pourrait avoir un "échec du marché" sur notre société. Nous pensons que l'exclusion financière doit être analysée dans cette perspective. Elle est bien plus qu'une conséquence de la pauvreté. C'est un réel échec du marché à fournir à tous les bases de la vie moderne. En effet, les services financiers élémentaires deviennent aussi vitaux que le gaz et l'électricité. Si cette comparaison est exagérée, elle n'en révèle pas moins le rôle essentiel du service bancaire.

CHOIX ET EXCLUSION

La plupart des fournisseurs de services et de biens sont heureux de satisfaire la clientèle qui s'adresse à eux. Si les cafés chassent parfois des clients indésirables, les commerces et les producteurs sont généralement plus conciliants. Dans leur cas, le client a le choix entre plusieurs fournisseurs concurrents, et en général, ils préféreront vendre une Mini à celui qui ne peut se permettre une Rolls Royce plutôt que de perdre la vente.

(2) Richard Douthwaite, *Short Circuit, Resurgence Books (1997)*; David Korten, *When Corporations Rule the World, Earthscan (1996)*; Peter Lang, *LETS Work - Rebuilding the local economy, Grover Books (1994)*, *Credit Union Home page: <http://www.cu.org/>* - Les sites sur les CU sont très nombreux sur le net. Il suffit d'utiliser le mot clé "credit union" à partir de n'importe quel moteur de recherche.

Les banques et les compagnies d'assurance développent une autre notion, celle de la rentabilité de la clientèle. Ces institutions augmentent leurs profits non en maximisant le nombre de leurs clients mais en l'optimisant, c'est-à-dire en gardant les clients les plus rentables et en refusant les autres. Par conséquent, si les banques sont en concurrence pour servir les clients les plus nantis, les plus pauvres eux essaient d'avoir les faveurs d'une banque qui veuille bien les prendre comme client. L'exclusion n'est pas uniquement une question de résistance culturelle, de pauvreté ou de manque d'éducation; c'est un mécanisme de rejet.

Comme le souligne le bureau pour un commerce équitable: *"On prétend souvent que ceux qui ne parviennent pas à se procurer les services financiers les plus élémentaires ont agi par choix. Mes doutes à l'égard d'une telle déclaration se sont vus confirmés par l'analyse et la recherche contenues dans ce rapport². Se procurer un compte courant, une assurance familiale et un crédit à court terme ne relève pas d'un réel choix".* (John S Bridgeman, Directeur général de Fair Trading)

(2) Vulnerable consumers and financial services, The Office of Fair Trading, 1999.

MÉCANISMES COMMERCIAUX ET CITOYENNETÉ

Contrairement aux mécanismes normaux du marché, certains clients, non seulement ne peuvent plus s'offrir les produits proposés, mais ils sont carrément exclus du marché. Dans le cas présent, nous devons abandonner le modèle commercial des relations entre clients et fournisseurs. Le débat ne porte pas sur les droits du client mais sur sa participation, c'est pourquoi nous devrions parler de "citoyenneté financière".

L'exclusion financière est l'une des bases de l'exclusion sociale, lutter contre l'exclusion financière c'est ouvrir une nouvelle voie pour sortir de l'exclusion sociale. Le citoyen financier doit pouvoir participer plus activement à la vie économique de sa communauté, son pays et, plus largement encore, au sein de l'UE, afin de contribuer efficacement au bien être de chacun, y compris les banques. La citoyenneté financière est la voie qui mène au bien être durable.

LES DIFFÉRENTES STRATES DE L'EXCLUSION

L'exclusion financière revêt de nombreux visages et elle a un impact sur les personnes en tant qu'individus mais aussi sur les familles et la communauté toute entière.

On supprime des agences bancaires et des distributeurs dans les communautés urbaines et rurales alors que ce sont souvent ces communautés fonctionnent le plus avec des liquidités. Les commerces de ces communautés ne peuvent survivre que s'ils

se trouvent à proximité d'une source de liquidité (le distributeur remplit le rôle du puits au sein du village) et la fermeture d'une agence peut entraîner la chute de toute une série de commerces.

Le manque d'investissement dans certaines communautés contribue à la spirale descendante. C'est aussi à ce niveau que des solutions sont possibles. Le modèle américain du réinvestissement dans la communauté ne peut pas nécessairement être appliqué tel quel à notre système financier, mais on constate qu'il a permis de régénérer l'activité économique et que les banques, lorsqu'on leur fournit un cadre adéquat, profitent également de cette régénération.

LE RÔLE DES COMMUNAUTÉS EXCLUES

La notion de citoyenneté financière n'est pas seulement l'expression de l'impact de l'exclusion, elle indique aussi la voie vers la solution. Les communautés doivent essentiellement être organisées et bien informées sur le plan économique pour comprendre et développer une participation financière dans les régions défavorisées. Sans véritable implication ni débat au niveau communautaire, le réinvestissement et l'inclusion financière ne peuvent réellement prendre racines..

Une réglementation ou législation seule ne résoudra pas le problème. Forcer les banques et compagnies d'assurance à accepter des clients non rentables ne permettra pas une véritable insertion permettant d'assurer un bien être durable. De nouvelles solutions doivent être imaginées, mais le véritable échec du marché à cet égard se situe au niveau de la responsabilité qu'ont les régulateurs financiers tels que la Financial Services Authority en Grande-Bretagne et les institutions qu'elle régit.

La véritable citoyenneté financière doit impliquer les banques et leurs régulateurs mais elle ne peut être soutenue que par la participation active des individus et par l'engagement des communautés.

CONCLUSION

Pour les gens exclus de la vie économique de la communauté, la citoyenneté active n'est pas un objectif en soi, c'est un tremplin vers la participation et l'insertion. Les solutions seront hybrides car elles doivent refléter et intégrer les besoins spécifiques des différentes régions géographiques. Le bien être et la finance sociale sont intimement liés. Les autorités publiques doivent reconnaître ce lien pour pouvoir rassembler les mondes à priori disparates du commerce et de la communauté.

Nos remerciements à la Fondation Heinrich Böll pour leur soutien à la rédaction de cet article.

Quel avenir pour les banques de l'économie sociale?

par David Vallat

Centre Walras,

CNRS,

Université Lumière

Le secteur coopératif et mutualiste français se porte bien. Ces banques gagnent régulièrement des parts de marché sur leurs consœurs du secteur commercial (banques de l'association française des banques – AFB). Pourtant cette tendance n'est pas une règle européenne, encore moins internationale. Ce secteur semble partout menacé.

Ainsi en France les banques AFB en appellent au législateur pour réduire voire supprimer les spécificités de ce secteur produisant une concurrence jugée déloyale. Quand bien même les banques commerciales ne pousseraient pas à la libéralisation, les organisations financières du secteur de l'économie sociale en prennent seules la voie. L'exemple des *Building Societies* britanniques est significatif. Ces sociétés de crédit mutuel issues d'un mouvement bicentenaire et promouvant l'accès à la propriété pour les plus démunis succombent les unes après les autres à un mouvement global d'uniformisation bancaire. Les conséquences sociales de ce processus sont encore mal connues, mais la fermeture d'agences situées dans des zones non rentables (rurales notamment) laisse présager qu'une certaine frange de la clientèle risque de trouver l'accès au crédit de plus en plus ardu. En ce qui concerne les caisses d'épargne, le *World Savings Banks Institute* constate un mouvement de privatisation similaire. Sa mission initiale qui consiste à aider des populations aux revenus très faibles est menacée par les nouvelles exigences de rentabilité affichées.

La volonté de rester des *retail banks* ne suffirait plus pour survivre dans un environnement où la règle tend à devenir "fusionner ou fermer". Dès lors une question paraît centrale. Qui va prendre en charge ce rôle social qui consiste à faciliter l'accès au crédit de ceux qui ne remplissent pas les critères de sélection admis?

La prise en compte des situations de pauvreté et de précarité peut se faire dans deux directions: une aide participative, où la personne dans le besoin est partie prenante d'un processus qui la conduit vers une meilleure intégration sociale (soit en accédant à la propriété, soit en accédant à la consommation, soit en accédant au crédit pour créer son entreprise, etc.); on rejoint ici la logique de la banque mutualiste où le bénéficiaire est aussi sociétaire. Le projet collectif affirmé est celui d'une société centrée sur l'homme. L'alternative, le mécénat s'approche de la charité; le bénéficiaire est en situation de dépendance. Dépendance d'autant plus grave qu'elle se situe vis-à-vis d'un organisme dont la responsabilité est engagée auprès d'actionnaires et non de la société.

La contrainte du marché existe. Qu'elle soit réelle ou fantasmée, peu importe, les banques commerciales et par contrecoup, dans une mesure moindre

puisqu'il n'y a pas de pression de l'actionnariat, les banques du secteur associatif et mutualiste sont censées se conformer à la règle qui veut que le rendement du capital à atteindre soit de l'ordre de 15%. Qui fixe la règle, nul ne le sait.

Keynes décrivait¹ les comportements boursiers comme relevant d'une "économie casino". Dans ce cadre le raisonnement ne se base pas sur des faits objectifs mais sur les anticipations de comportement des concurrents. Peu importe que la société cotée soit ou non en bonne santé, si les autres vendent je vends également de peur de me trouver en possession d'actions ne valant rien. Dire que les cours vont baisser suffit, dans ce cas, à les faire baisser. La concurrence dans le monde bancaire commercial relève de cette logique de prophéties auto-réalisatrices. Mes investissements ne reposent pas sur des faits objectifs mais sur les anticipations du comportement des concurrents ou, au pire, sur l'alignement en temps réel sur leur comportement.

Cette tendance à la recherche effrénée du profit pour satisfaire l'actionnariat doit-elle et/ou va-t-elle rattraper les banques de l'économie sociale? Les banques mutualistes ont-elles à échapper à l'alignement sur les taux de rentabilité du capital? Est-ce que le taux de ROE (*return on equity*) va devenir aussi l'alpha et l'oméga du banquier mutualiste? Cette question dépend de deux choses: premièrement de l'utilité de ces banques; deuxièmement de la persistance envers et contre tout de leurs valeurs.

L'esprit mutualiste et coopératif implique un sacrifice financier pour le sociétaire car les intérêts qui lui sont versés sont plafonnés. Cet esprit repose sur des valeurs spécifiques qu'il convient de rappeler. Les mouvements ouvriers du XIX^e siècle sont apparus en réaction au libéralisme économique triomphant qui faisait office de projet de société. Face à cette marchandisation du monde, en réponse à un individualisme de plus en plus prégnant les associations ouvrières ont mis en avant des valeurs humanistes, réciprocatrices, coopérativistes basées sur l'égalité et la fraternité. Rappelons que ces organismes n'excluent en rien d'être rentables, à ceci près que la rentabilité est subordonnée aux valeurs affichées et non pas un principe premier faisant office de garde.

(1) Keynes (Jean-Michel),
Théorie générale de
l'emploi de l'intérêt et de
la monnaie, Paris: Payot,
[1936] 1969, 387 p.

Simplifions et considérons que l'économie sociale a une ambition à double échelle:

- échelle minimaliste: une alternative au libéralisme économique. Ceci revient à introduire un tiers-secteur entre les secteurs marchand et non-marchand, disons pour simplifier entre le marché et l'État. L'économie sociale apparaît, dans ce cas, comme une tentative de relativiser la place de l'économique au sein du social: la survie de la communauté prime sur la recherche de bénéfices.
- échelle maximaliste: on entre de plain-pied dans le champ du politique. L'objet final est de révolutionner le fonctionnement de la société en proposant une alternative au libéralisme économique visant (à une échéance plus ou moins longue) à le supplanter. Nous retrouvons ici une problématique chère aux socialistes (dits utopiques) du siècle dernier (d'Owen à Proudhon en passant par Cabet, Fourier, etc.).

(2) Notamment car de nombreuses personnes qui n'arrivent pas à accéder à un emploi salarié stable se tournent vers la création d'entreprise.

(3) Les chiffres cités proviennent de l'enquête INSEE "système d'information sur les nouvelles entreprises" (SINE 1994) cité dans Commissariat général du Plan, Evaluation des aides à la création d'entreprise (Commission présidée par Bertrand Larrera de Morel), Paris: La documentation française, 1996, 162 p.

Peu importe le choix de l'angle d'attaque, il s'agit encore et toujours de tempérer le jeu aveugle du marché. Observer ne serait-ce que la tendance à la libéralisation dans le secteur bancaire suffit pour se convaincre de l'utilité d'une telle démarche. Pour autant la multiplication des produits financiers rémunérateurs proposés par les banques commerciales ne risque-t-elle pas de conduire les clients des banques mutualistes à plus d'exigence au risque de sacrifier leur âme aux sirènes de la rentabilité? De même que deviennent en interne les valeurs mutualistes? Deux générations se croisent au sein du personnel des banques du secteur de l'économie sociale, l'une et l'autre sensibilisées différemment aux valeurs fondatrices. La génération qui a grandi avec les "Trente Glorieuses" ne les perçoit pas de la même manière, de celle qui a connu la crise et l'extension du libéralisme. Plus généralement ces valeurs se doivent d'être constamment réactivées pour répondre au discours lénifiant des chantages du marché, discours qui a souvent les honneurs des médias. Quoi de meilleur finalement pour défendre ces valeurs humanistes que de montrer que les banques de l'économie sociale ont toujours un rôle à jouer, distinct de celui rempli par les banques commerciales.

Quel rôle l'économie sociale en général et les banques de ce secteur en particulier veulent-elles se donner? Doivent-elles se contenter de gérer au mieux des spécificités historiques qui leur donnent un avantage pour toucher une clientèle très particulière marquée par une forte présence associative et un enracinement local? Doivent-elles se colleter les problèmes d'exclusion sociale, ce qui est une échelle d'action supérieure correspondant à un projet de société plus vaste? Quel que soit le rôle choisi, le besoin d'un crédit populaire est avéré. Pensons à tous ceux qui n'ont pas accès, généralement par manque de garanties, à un crédit octroyé par une banque commerciale. Un prêt peut permettre l'accès

à la propriété, le démarrage d'une activité, l'accès à un certain confort matériel (prêt à la consommation), etc. Un prêt n'est jamais neutre. Il doit impliquer une responsabilité de la part de l'organisme de prêt. En effet, il convient de faire en sorte que le prêt soit une aide et non une contrainte. Il ne doit pas induire une situation de surendettement. Accordé selon une logique commerciale, le prêteur se préoccupe peu de l'avenir de l'emprunteur car il aura pris la précaution de prendre des garanties. Un prêt accordé en conformité avec les valeurs de l'économie sociale doit, autant que possible, être un levier pour accéder à une situation meilleure.

Le champ de la création d'entreprise en France constitue un exemple significatif². Environ 80%³ des entreprises créées ne comptent aucun salarié. Elles sont très peu capitalisées (50% des créateurs ont investi moins de 50 000 francs français) et interviennent majoritairement (80%) dans le secteur du commerce et des services. Seulement 22% des créateurs d'entreprises ont obtenu un prêt bancaire. Si l'on se concentre sur les créateurs apportant moins de 25 000 francs de capitaux ce pourcentage tombe à 8%. Or les chômeurs qui représentent au moins la moitié des créateurs disposent de peu de fonds à investir alors que les besoins de financement toutes populations confondues sont très mal pris en compte: 50% des créateurs d'entreprises déclarent avoir besoin de capitaux.

Un besoin de financement existe pour une population ne semblant pas éligible aux critères des banques commerciales. Dès lors posons-nous la question de ce qu'est un contrat de crédit rentable. Cette question est d'importance car si les banques du secteur coopératif et mutualiste répondaient précisément à ce besoin, les organismes de finance solidaire de l'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) à la nouvelle économie fraternelle (NEF) n'auraient pas leur place en France. Un contrat de crédit rentable représente, pour la banque, une opération où les coûts engagés sont inférieurs à l'espérance de gain. Il s'agit donc de minimiser les coûts et de maximiser les gains potentiels. Une forte part des coûts sont engagés par la banque pour s'informer sur le client. La réduction du risque pour la banque passe par l'obtention d'informations sur ses clients. En effet ce qui caractérise une relation de crédit contractuelle est l'asymétrie d'information entre la banque et son client. Ce dernier est le seul à savoir si son intention de rembourser est avérée. La banque applique trois méthodes pour réduire l'asymétrie d'information et faire respecter les contrats: la sélection des candidats, un suivi de l'activité et en dernière instance la sanction. Il se trouve qu'aucune des méthodes citées précédemment ne semble adaptée au public des chômeurs créateurs. En effet la sélection des candidats selon leur solvabilité (en recourant à la technique du *credit scoring* par exemple) exclut, de fait, la population envisagée (chômeurs, exclus, etc.).

Les faibles montants empruntés ne génèrent que peu d'intérêts (source de rémunération non négligeable pour la banque). La modestie des projets mis en œuvre par les chômeurs créateurs n'occasionne que peu de mouvement de fonds sur les comptes bancaires. De même ces créateurs sont peu demandeurs de produits bancaires annexes (produits d'épargne ou d'investissement).

D'un côté existe un besoin pour un crédit populaire non seulement risqué mais qui en plus occasionne des coûts. De l'autre la tendance générale, y compris celle d'une partie de la clientèle pousse à une plus grande rentabilité financière. Un comportement rationnel imposerait le choix de la libéralisation. Ce serait d'une part oublier le projet humaniste de l'économie sociale, d'autre part tourner le dos à de nombreux projets innovants. Si la réalité impose ses contraintes, personne n'est obligé de les suivre; ceci suppose bien sûr de réformer la réalité, ce qui est depuis longtemps l'ambition de l'économie sociale.

Une piste de solution pourrait être la construction de modes de financement de la création d'entreprise par les chômeurs. Dans ce cas de figure, il s'agit, par un crédit, d'aider la personne à se créer son propre emploi de manière à retrouver sa place dans la société. En considérant que le facteur d'insertion essentiel est l'emploi, les banques de l'économie sociale interviennent pour faciliter un retour à cette norme. L'objectif est le retour à l'emploi.

Pour contrebalancer les coûts induits par une clientèle vivant des situations de précarité plusieurs stratégies peuvent être suivies:

- personnalisation de la relation. C'est l'une des clefs du succès d'un contrat de crédit solide. Elle induit un comportement de l'ordre de l'affectif et non de la recherche de la rentabilité maximale, ce à quoi le client ne peut être que sensible. Elle permet de sensibiliser aux valeurs de l'entreprise, de faire en sorte que le client ait confiance dans sa banque (il ne suffit pas de dire que "votre banque vous doit des comptes" comme une célèbre banque française). Cela suppose de travailler en proximité avec les personnes pour développer une compréhension mutuelle des contraintes vécues par les uns et les autres. Ainsi la négociation du crédit repose non pas sur une rentabilité commerciale de court terme mais sur la rentabilité de la relation, la fidélité. La banque parie ainsi sur le long terme. La culture et le métier des banques coopératives les prédisposent à ces stratégies. Il ne s'agit pas de baser la relation sur la prise de garanties qui dénotent une pure relation commerciale, un manque de confiance. En définitive ici la garantie repose sur une convergence de point de vue, une compréhension mutuelle.
- cette stratégie idéale n'est pas exempte de coûts. Une stratégie connexe revient à chercher à les

externaliser en développant des partenariats, notamment avec le monde associatif. Interviennent ici les organismes de finance solidaire qui semblent être des partenaires privilégiés des banques du secteur mutualiste et coopératif⁴. Les organismes de finance solidaire tendent à mettre en place des partenariats au sein desquels les porteurs de projet sont accueillis et conseillés. Les phases d'accueil et de conseil peuvent être prises en charge par un organisme qui orientera le créateur vers l'organisme plus particulièrement chargé d'aider à trouver un financement. De ce fait les coûts sont partagés entre les différents organismes. Les activités d'accueil et de conseil réalisées par les organismes de finance solidaire remplissent une fonction de sélection. Les asymétries d'informations sont ici fortement réduites puisque le projet du créateur va être examiné en détail non seulement sur un plan comptable (plan de financement, gestion prévisionnelle) mais également par étude de marché et observation sur place. Un rapport de confiance entre le créateur et un chargé de mission de l'organisme se construit au fil des rencontres. Le suivi de l'activité est aussi mis en œuvre par les organismes de finance solidaire qui l'assure généralement, pendant une période d'au moins une année. Le respect du contrat de crédit, lorsqu'il concerne un partenariat avec un organisme solidaire, ne se fonde généralement pas sur la menace de poursuites pénales. La pression du groupe, par le mécanisme du cautionnement solidaire par exemple, peut être fortement incitative.

En étant plus ambitieux, l'action des banques de l'économie sociale peut tendre vers une transformation de la société. Le crédit a été une arme entre les mains du mouvement ouvrier au XIX^e. Il a permis de créer des coopératives de consommation et de production qui sont venues concurrencer les magasins et les usines de la bourgeoisie. Emettre des crédits, c'est créer de la monnaie, créer de la circulation, de l'échange, bref de la richesse.

Les membres de *Local Exchange Trading Systems* dans le monde anglo-saxon ou de système d'échange local en France⁵ ne s'y sont pas trompés. En créant une monnaie locale ils enrichissent leurs relations. De nombreuses monnaies locales ont existé et existent encore qui facilitent l'échange⁶. Dans un registre similaire mais à une autre échelle les quelques quatre-vingt-cinq millions de membres de *Credit Union* dans le monde sont là pour montrer l'impact que peut avoir l'usage d'outils financiers sur une base communautaire. Ces actions locales quelles soient pensées sur une base communautaire et/ou associative marquent une implication de la société civile dans un domaine dévolu jusqu'alors à la banque commerciale, celui du crédit.

(4) VALLAT David (1998), "La finance solidaire: un champ d'application varié", Rapport Moral sur l'argent dans le Monde, Paris: association d'économie financière / Caisse des dépôts et consignations. Plus généralement les rapports Exclusions et liens financiers (dont l'édition 1999 est sortie chez Economica) rendent compte de la problématique de la lutte contre l'exclusion par la finance perçue comme un outil de développement.

(5) Servet (Jean-Michel), dir., Une économie sans argent: les SEL, Paris: Le Seuil, 1999.

(6) ibid.

Les succès rencontrés par le crédit populaire inquiètent les banques commerciales, ce qui explique leur constant désir de pousser à la libéralisation. C'est ainsi que la direction générale XV de la Commission européenne chargée de la régulation bancaire considère que le système bancaire doit être standardisé sous forme d'un statut unique, celui de banque; tout autre statut n'est plus que transitoire. Une mesure allant dans ce sens est la fixation du seuil minimum de capital nécessaire pour constituer une banque à 5 millions d'euros. Il va sans dire que de nombreux organismes financiers de l'économie sociale risquent de disparaître si cette directive est appliquée *stricto sensu*. C'est alors à la société civile de faire pression sur l'Etat si elle souhaite conserver des banques coopératives et mutuelles et plus généralement des organismes financiers agissant au cœur de l'économie sociale, puisque manifestement le besoin s'en fait sentir. Agir sur la société pour la changer passe par l'introduction du politique (au sens premier du terme) dans la régulation bancaire. Quelles voies l'Etat doit-il emprunter afin de réduire les effets délétères d'un élargissement de la libéralisation bancaire? Outre le fait de préserver l'identité existante des banques de l'économie sociale en l'inscrivant dans les textes deux voies méritent d'être explorées.

D'une part en se référant à la loi bancaire française, l'article 11 de la loi 1984 ouvre une piste de réflexion. Cet article stipule que l'interdiction des opérations de crédit qui concerne tout organisme hors la banque ne s'applique pas aux organismes sans but lucratif qui "pour des motifs d'ordre social accordent sur leurs ressources propres des prêts à conditions préférentielles à certains de leurs ressortissants". La question qui se pose alors est l'extension européenne de ce particularisme en insistant sur le rôle social de ces banques. D'autre part se profile également la possibilité d'établir sur le modèle américain du *Community Reinvestment Act*, une obligation légale d'investir une fraction de l'épargne collectée localement sur le territoire considéré. Cette mesure aurait l'énorme avantage pour les épargnants de rendre lisible ses placements et éventuellement de lui permettre d'être plus exigeant sur l'emploi de son épargne. Il pourrait ainsi demander que son épargne soit orientée vers le financement de projets touchant son environnement immédiat, sa communauté. On retrouve finalement toujours le même contre-pieds au libéralisme économique: l'affirmation de la prise en compte d'un collectif qu'il faut sans cesse réactiver. Après tout les pères fondateurs des coopératives de crédit l'avaient compris, bien employé le crédit est un lien social.

Le financement de proximité en France: 14 initiatives

par Erwan Bothorel,

Cyrille Rollinde,

Charlotte Engrand,

EFICEA

Cet article vise à décrire les instruments financiers entrant dans le champ de l'économie sociale en France, c'est à dire tout outil remplissant un besoin non couvert de manière satisfaisante par le marché. La diversité des outils proposés sur le territoire permet de couvrir de façon de plus en plus large les besoins des créateurs.

Les outils s'adressant aux personnes exclues du secteur bancaire classique (chômeurs et bénéficiaires des minima sociaux) sont largement financés par l'Etat et les collectivités locales, qui ont pris conscience que la création d'entreprise était un moyen incontournable de résorber le chômage.

L'événement de ce début d'année est l'entrée en vigueur d'un nouveau dispositif d'aide publique à la création d'entreprise baptisé "EDEN (Encouragement à la Création d'Entreprises Nouvelles)". Ce dispositif comprend une aide financière sous forme d'avance remboursable et la mise en place d'un suivi-accompagnement des nouveaux entrepreneurs après la création. L'aspect novateur de cette aide publique est une délégation de son attribution et de sa gestion à des organismes privés d'appui à la création. Ce dispositif renforce l'action et les ressources de ces organismes. Cependant, d'une manière générale ces réseaux continuent à fonctionner sur la base de ressources diversifiées (citoyennes, publiques, privées) et peinent à trouver les ressources nécessaires au financement de leur fonctionnement et de l'accompagnement des créateurs.

LES PRÊTS

L'ASSOCIATION POUR LE DROIT À L'INITIATIVE ECONOMIQUE, ADIE

Association à but non lucratif, l'ADIE soutient l'initiative de personnes démunies, chômeurs ou bénéficiaires des minima sociaux, désireuses de créer une entreprise mais exclus du système bancaire classique. Destinée à des projets de très petite taille, elle accorde des prêts d'un montant inférieur ou égal à 30 000 F avec un taux d'intérêt de 6% et assure un suivi accompagnement des entreprises dans leurs premières années d'activité.

Si ses fonds proviennent essentiellement des pouvoirs publics (Union européenne, Etat français, Régions), elle développe également un partenariat avec des banques locales qui gèrent le prêt au niveau financier, alors qu'elle assure la garantie et le suivi de l'entreprise.

L'ADIE dispose d'un réseau de délégations dans quatorze régions françaises qui gèrent chacune une ou plusieurs antennes locales. Certaines d'entre elles ont mis en place des partenariats locaux avec des organismes spécialisés dans le conseil et le suivi des créateurs (Boutiques de Gestion) ainsi que des organismes de cautionnement de prêts bancaires (Fonds France Active présentés ci-dessous). Ce partenariat leur a notamment permis de répondre conjointement à l'appel d'offre lancé par le ministère du travail français pour la gestion d'un dispositif public d'aide financière et d'accompagnement des créateurs d'activités demandeurs d'emploi: EDEN (Encouragement au Développement d'Activités Nouvelles).

FRANCE INITIATIVE RÉSEAU: FIR

France Initiative Réseau fédère des d'associations à but non lucratif: les Plates-formes d'Initiative Locales (PFIL). Ce sont des outils de financement, qui octroient des prêts sans intérêt (prêts personnels sans garantie) dont la moyenne des montants est de 50 000 F, pouvant aller jusqu'à 250 000 F. Les fonds territoriaux qui permettent l'octroi de ces prêts d'honneur sont alimentés à la fois par des organismes privés et publics; l'apport public ne devant pas dépasser 60% du montant total du fonds d'intervention. Chaque Plate-forme est chargée de mobiliser son propre fonds sur son territoire en sollicitant les entreprises, les chambres consulaires, les collectivités territoriales (communes, départements, régions) et quelques personnes physiques. Les frais de fonctionnement sont généralement couverts par des financements publics (collectivités, Caisse des Dépôts, Fonds Social Européen). Chaque Plate-Forme met en place un dispositif d'accompagnement des créateurs sous forme de parrainage formalisé par une charte.

Le rôle de France Initiative Réseau n'est pas d'apporter un soutien financier aux PFIL mais d'assurer une fonction de soutien technique et de mise en relation des nouvelles PFIL avec des plates-formes plus anciennes. Il négocie également des accords cadre, notamment avec la DATAR, la Caisse des Dépôts et Consignations, le Fonds Social Européen. Cela lui a permis au cours de l'année qui s'est

EFICEA

M. Erwan Bothorel

& M. Cyrille Rollinde

7 rue Domrémy

F- 75013 Paris

France

tél. +33 1 53 94 78 70

fax +33 1 53 94 78 71

E-mail: eficea@worldnet.fr

Web: www.globenet.org/eficea

écoulée, d'augmenter le nombre des Plates-formes de 136 à 188; l'objectif étant d'avoir une couverture totale du territoire français en 2004.

RÉSEAU ENTREPRENDRE

Les associations du réseau Entreprendre octroient également des prêts d'honneur. Toutefois, elles financent des projets d'une ampleur supérieure puisque le montant des prêts varie de 100 000 à 300 000 F. En plus du prêt d'honneur, le créateur doit avoir un apport personnel et bénéficier d'un prêt bancaire. Cet effet de levier se révèle important puisque les apports bancaires représentent en moyenne deux à trois fois le prêt d'honneur.

L'objectif du réseau Entreprendre est d'aider à la création d'entreprises en s'appuyant d'abord sur des chefs d'entreprises dont c'est précisément le savoir-faire. Contrairement à l'ADIE et dans une certaine mesure aux PFIL qui s'adressent à des personnes exclues du système bancaire et créent leur propre emploi, le réseau Entreprendre soutient des projets de création ayant vocation à devenir de futures PME. L'objectif est que l'entreprise soit susceptible de faire travailler directement ou indirectement une dizaine de personnes à échéance de trois ans.

Le Réseau regroupe 14 associations régionales qui couvrent tout ou partie des régions suivantes: Aquitaine, Ile-de-France, Midi-Pyrénées, Nord-Pas-de-Calais, Basse-Normandie, Haute-Normandie, Pays-de-la-Loire, Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Rhône-Alpes.

L'ensemble des outils présentés ci-dessus prêtent sans bénéficier du statut de société financière et ne peuvent donc pas collecter d'épargne. Elles bénéficient d'une dérogation particulière de la loi bancaire française (article 11 de la loi bancaire de 1984), qui ne leur permet de prêter que dans un "objectif social" et sur leurs ressources propres. Ce statut limite fortement leur capacité d'intervention.

OUTILS D'INITIATIVE CITOYENNE

Les Clubs Locaux d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent (CLEFE) du Réseau d'Accompagnement des Créateurs et Initiatives pour une Nouvelle Epargne de Solidarité (RACINES) par exemple, soutiennent la création d'entreprises par des femmes, via l'octroi de prêts.

Les cagnottes solidarité-emploi en cours de réactivation sont, quant à elles abondées par des dons de personnes physiques et soutiennent sous forme de prêts, des entreprises créatrices d'emplois.

DES OUTILS DE CRÉDIT AMBITIEUX: LES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES SOLIDAIRES

Quelques rares initiatives ont tenté de dépasser cette contrainte en s'inscrivant dans le cadre de la loi bancaire. La lourdeur du montage explique le nombre relativement limité de structures tachant de combiner activité bancaire et prêt à caractère "social".

Le capital social de la NEF (Nouvelle Economie Fraternelle), créée en 1989, est détenu par 3500 sociétaires. Son objectif est ambitieux: donner un sens à la relation bancaire, d'une part en incitant les épargnants à placer leur argent de façon responsable et d'autre part en soutenant des projets respectueux d'une éthique culturelle, sociale ou écologique. Elle souhaite ainsi promouvoir la création d'entreprises présentant une démarche ou une vocation sociale incontestable et négligée par les réseaux bancaires classiques. 45% des projets financés l'ont été pour leur caractère social ou favorisant l'insertion. Elle intervient sur la France entière.

La NEF accorde des prêts à court moyen et long terme avec un taux d'intérêt de 5,5% à 7,5% pour des prêts de 50 000 à 1 million de francs (200 000 F en moyenne) et une durée allant de quelques mois à quinze ans. Les garanties demandées sont relativement contraignantes, puisque le créateur doit trouver dans son entourage des cautions solidaires pour 120% du montant du prêt.

L'activité d'accompagnement des créateurs est financée partiellement par une association (l'association de la NEF) qui bénéficie de dons privés et de subventions publiques. Des correspondants locaux bénévoles sont également sollicités.

La caisse solidaire du Nord-Pas-de-Calais est plus récente que la NEF (1997). C'est un exemple unique en France de société financière à vocation exclusivement solidaire, qui n'intervient que sur le Pas-de-Calais. Elle a adopté, comme la société financière de la NEF, une structure coopérative à capital variable (15,15 millions de francs de capital). Son actionnariat est scindé en trois collèges: des financiers (BFCC, Caisse des Dépôts), des institutionnels (Conseil Régional), des représentants de la société civile (les sociétés de capital-risque Autonomie et Solidarité et RTVL par exemple). Par ailleurs, 15 structures associatives partenaires ont investi 1000 F et détiennent 51% des droits de vote.

Les prêts de la Caisse Solidaire sont rémunérés à un taux de 8%, pour des sommes comprises entre 30 000 et 150 000 F. Comme la NEF, la Caisse solidaire demande des garanties solidaires, mais pour 30% de la somme prêtée. Le risque restant est couvert par des fonds de garantie locaux (50% du risque) et par la Caisse elle-même (20% du risque). Elle n'assure pas l'accompagnement en interne, mais s'appuie sur des structures partenaires (ADIE, Cigales, Boutiques de Gestion), qui assurent le suivi des dossiers.

A Bordeaux, **la Caisse Sociale de Développement local** couvre la ville de Bordeaux ainsi qu'une communauté urbaine regroupant 25 communes. Elle fait appel à l'épargne solidaire, par l'intermédiaire d'un compte à terme intitulé "épargne-emploi" garanti par le crédit municipal de Bordeaux. Elle a réuni 5 millions de francs provenant du Crédit Coopératif, de la Caisse des dépôts et Consignations ainsi que de l'épargne locale. Si ses objectifs et sa forme se rapproche des caisses solidaires, elle n'a cependant pas le statut société financière.

LES CAUTIONNEMENTS: FONDS TERRITORIAUX DE GARANTIE

L'octroi de garanties peut permettre d'éviter ou de compléter le recours à du micro crédit en facilitant l'accès à du crédit bancaire classique.

LE RÉSEAU DES FONDS FRANCE ACTIVE (FFA)

Créés en 1988, les Fonds France Active, soutenus par la Caisse des Dépôts et Consignations, visent un public similaire à celui de l'ADIE et des PFIL (60% du public était au chômage de longue durée avant la création). Les fonds territoriaux assurent, sur une zone géographique circonscrite, le montage de dossiers de création, l'accompagnement vers les organismes bancaires et la mise en place de garanties.

La garantie France Active couvre le prêt bancaire à 65% pour des entreprises en création ou de moins de trois ans d'existence. Dans le cas d'entreprises en développement, elle atteint 50% du prêt et peut monter à 80% pour certaines micro entreprises. Elle est d'une durée maximale de 5 ans et d'un montant maximal de 200 000 francs quels que soient la durée et le montant de l'emprunt bancaire. France Active peut intervenir en co-garantie ou en complément de caution, avec un autre fonds de garantie local ou national (FGIF, SOFARIS, SOCAMA). L'emprunteur fait ensuite l'objet d'un accompagnement et d'un suivi de gestion durant la durée du prêt. Les Fonds de garantie France Active peuvent être gérés par les mêmes organismes que les prêts des PFIL et de l'ADIE. Certains créateurs exclus du système bancaire ont pu être financés à la fois par un prêt d'honneur et un prêt bancaire garanti par un Fonds France active, et multiplier ainsi leurs chances de réussite.

En 11 ans d'existence, France Active et son réseau ont permis l'octroi de 130 millions de francs d'emprunts bancaires en faveur de l'emploi d'insertion et ont contribué à la création ou à la consolidation de près de 20 000 emplois.

**LES FONDS DE GARANTIE GÉRÉS
PAR L'INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT
ECONOMIQUE ET SOCIAL (IDES)**

Ces outils s'adressent à des publics plus ciblés:

- Le fonds de garantie pour la création, la reprise ou le développement d'entreprises à l'initiative des femmes (FGIF) est né d'une convention signée en 1989 entre l'Etat, le Service du droit des femmes et l'IDES. A la différence de FFA, le FGIF n'a pas de relais locaux, c'est un fonds de garantie national.
- Le Fonds de Garantie pour l'Insertion par l'Economique (FGIE) a un fonctionnement similaire au FGIF, mais intervient auprès des personnes en situation d'insertion professionnelle.

Le montant du crédit éligible à la garantie est de 150 000 F avec un taux de couverture maximum de 60% pour une durée comprise entre 2 et 7 ans.

**LES PARTICIPATIONS EN CAPITAL
DES OUTILS DE FONDS PROPRES D'INITIATIVE
CITOYENNE**

Même si la demande de financement des créateurs concerne essentiellement du prêt ou de la garantie, certaines structures cherchent à promouvoir la création de sociétés et à faciliter l'accès à des fonds propres pour le démarrage de l'entreprise.

Les clubs CIGALE, constitués sous forme d'indivision volontaire regroupent une vingtaine de personnes physiques qui alimentent un fonds commun servant à prendre des participations dans des sociétés respectueuses de valeurs éthiques, écologiques ou sociales. L'investissement est motivé par le projet (alternatif) et/ou la personne (solidaire). La notion de proximité est au cœur de cette démarche, que ce soit pour la collecte d'épargne ou le financement.

L'intervention des CIGALEs s'effectue sous la forme de prises de participation dans le capital de SARL ou de SA (parfois SCOP) en création ou dans les entreprises en processus de recouvrement de capital. L'épargne investie ne peut dépasser 33% du capital de la société. La moyenne des interventions des CIGALEs approche 20 000F mais plu-

sieurs clubs peuvent s'associer pour investir de manière plus importante. Si la prise de participation reste limitée, elle peut provoquer un effet de levier réel pour des personnes qui n'auraient pas autrement eu accès au crédit bancaire.

Une CIGALE peut bénéficier de la garantie France Active sur 50% des sommes investies. En contrepartie, elle s'engage à assurer un suivi régulier de l'entreprise et de lui en rendre compte.

**LES SOCIÉTÉS DE CAPITAL-RISQUE
DE PROXIMITÉ**

L'appui à la création d'entreprise sous forme d'apport en capital est également le fait des sociétés anonymes, parfois coopératives.

Eficea a réalisé au premier trimestre 1998 une enquête pour la DATAR sur le "petit" capital-risque de proximité. Elle a recensé à cette occasion 52 structures étant intervenues dans des sociétés en création pour des montants inférieurs à un million de francs (participation au capital et apport en compte courant d'associé). Ces structures ont financé en 1997 moins de 200 projets de création.

Leur champ d'intervention est en général très limité géographiquement (Filières en Bretagne, Autonomie et Solidarité dans le Nord, Femu Qui en France, Herrikoa dans le Pays Basque) ou thématiquement (projets alternatifs pour Garrigues).

LES RÉSEAUX DE BUSINESS ANGELS

Poussant encore plus loin la proximité, le lien direct entre le créateur et l'investisseur, les clubs de Business-Angels regroupent des investisseurs individuels souhaitant investir dans des entreprises en création pour des montants plus élevés que les CIGALEs (entre 200 000 et 500 000 F approximativement). Le choix d'investissement, s'il intègre une composante de rentabilité économique, est également fondé sur des critères de proximité géographique. La mise en relation d'investisseurs individuels apportant des capitaux, des compétences et un accompagnement avec des créateurs d'entreprise à la recherche de partenaires financiers est un phénomène assez nouveau en France. A côté de réseaux commerciaux nationaux et spécialisés sur des projets à fort potentiel (nouvelles techno-

logies, biotechnologie...) on trouve quelques réseaux associatifs généralistes et plus à même d'intervenir sur des projets de taille moyenne plus risqués (citons par exemple le réseau INVEST'ES-SOR dans les Hauts de Seine).

Il n'y a a priori pas de public cible. Les projets nécessitent une perspective de croissance rapide qui permette à l'investisseur une sortie à moyen terme (trois à cinq ans. Toutefois, l'analyse risque/rentabilité reste moins conformiste que dans les sociétés de capital-risque traditionnelles. La fourchette d'intervention est de 100 000 à 500 000 F.

LE MOUVEMENT LOVE MONEY

La fédération Love Money pour l'emploi a pour objet de promouvoir la mobilisation de l'épargne de proximité au bénéfice d'entreprises en création, en développement ou en difficulté et, dans un second temps, l'introduction de ces PME en bourse sur le marché libre OTC (ouvert à toutes cessions). Elle aide ces dernières à faire appel public ou privé à l'épargne. A l'heure actuelle il existe 11 associations dont 7 en région parisienne, les autres se situant à Poitiers (86), Fontenay-le-Comte (85), Montpellier (34) et Beaune (21).

LE CENTRE D'INFORMATION D'EFICEA offre un service d'orientation des créateurs et repreneurs d'entreprises vers les associations, organismes, structures offrant du financement adapté à leur demandes. Ces structures, en partie présentées ci-dessus, sont regroupées dans une base de donnée recensant 460 organismes. En 1999, le centre a orienté près de 2500 porteurs de projet. Les orientations se font en premier lieu vers des organismes de cautionnement (FFA, FGIF, Entreprendre Ensemble...). L'orientation vers les structures de prêts avec ou sans intérêts (FIR, NEF et ADIE principalement) reste importante en dépit des critères restrictifs retenus pour sélectionner les projets de création. L'orientation vers le capital-risque concerne plutôt les réseaux Love Money pour l'emploi et CIGALEs que les sociétés de capital-risque ou les réseaux d'investisseurs individuels, qui restent confinés à certains types de projets (strat-up, produits innovants, projets éthiques).

ACCION (USA)

Transplantation du Micro-crédit du Sud

par

Pat Conaty,

Common Futures

ACCION International est l'un des plus anciens praticiens de la micro-finance. Fondée en 1961, en tant qu'organisation privée à but non-lucratif, ACCION apporte aujourd'hui son aide à un réseau international d'organisations partenaires dans la micro-finance réparties dans 14 pays d'Amérique latine et six villes américaines.

Son premier programme de micro-crédit a été établi à Recife, Brésil en 1973, et ses opérations en réseau sur le territoire américain ont commencé à New York City en 1991. Le tableau ci-dessous fait ressortir le chiffre d'affaire des opérations en Amérique latine et aux Etats-Unis de 1997 à 1998.

LES OPÉRATIONS DE ACCION AUX USA ONT TROIS PRINCIPAUX OBJECTIFS:

IMPACT: créer de l'emploi, améliorer les revenus du foyer et accroître les actifs des micro-entreprises gérées par des personnes à faible revenu.

ECHELLE: étendre les avantages de la micro-finance à un nombre croissant de micro-entreprises de façon à revitaliser les communautés désavantagées.

PÉRENNITÉ: développer un modèle de micro-prêt suffisamment efficace et solide que pour couvrir ses coûts.

Les emprunteurs de ACCION, aux Etats-Unis, sont précisément ceux qui sont généralement exclus des systèmes de garantie – 39% travaillent à la maison, 30% dans une boutique et 23% dans la rue ou au marché. 40% sont des femmes, dont la plupart doivent travailler à la maison car elles ne peuvent assumer les coûts de garde des enfants.

Pour avoir droit à un prêt, l'emprunteur doit être en activité depuis au moins un an ou pouvoir justifier d'une expérience professionnelle antérieure; un

emprunteur sur quatre appartient à la seconde catégorie et exerce son activité depuis moins d'un an.

Jusqu'à ce jour, ACCION s'est adressé essentiellement aux entrepreneurs appartenant à des minorités ethniques, 87% des emprunteurs sont soit, des Hispano-Américains, soit des Afro-Américains.

ACCION (USA) s'est développé de façon expérimentale et travaille avec un réseau d'associations sans but lucratif locales. Bénéficiant d'un accès au capital à un taux inférieur à celui du marché et du fonds de garantie de ACCION International, les partenaires locaux américains négocient des lignes de crédit et des emprunts auprès de banques commerciales et de fondations. Ils obtiennent également des subsides de fonctionnement de la part de sociétés, de banques, d'associations et de particuliers. ACCION a pu augmenter son capital grâce à la Loi sur les Associations Financières de Développement Communautaires.

En 1997, une enquête sur l'impact des micro-prêts octroyés aux 849 emprunteurs de ACCION, a révélé que, après les deux premiers prêts sur 17 mois, la moyenne du revenu de l'entrepreneur avait augmenté de 38% pour atteindre une moyenne de 455 \$ par mois. Pour les emprunteurs ayant un revenu plus faible, l'augmentation a été encore plus importante – 54% avec une moyenne de 515\$ par mois.

Les partenaires d'ACCION prêtent à des personnes individuellement ou réunies en groupe. Les emprunteurs doivent fournir des références de la part de leurs précédents employeurs, leur proprié-

ACCION

Siège Social

Division Etats-Unis

ACCION International

6987 North Oracle Road

Tucson,

AZ 85704 USA

tél. (520) 742-3500

fax (520) 297-5160

Email

accionaz@compuserve.com

Web www.accion.org/

RÉSEAU INTERNATIONAL ACCION – STATISTIQUES POUR 1997 - 1998

	AMÉRIQUE LATINE	ETATS-UNIS
MONTANT DISPERSÉ	\$503,3 MILLIONS	\$14,8 MILLIONS
PORTEFEUILLE D'EMPRUNTS ACTIFS	£226 MILLIONS	\$3,7 MILLIONS
NOMBRE D'EMPRUNTS	621.721	5110
TAILLE D'EMPRUNT MOYENNE	\$809	\$2.739
POURCENTAGE DE FEMMES	61%	40%

vers le Nord

taire et leurs autres créditeurs. On demande aux particuliers de déposer une garantie physique en fonction de leurs moyens et de désigner un co-signataire; pour les groupes, les emprunteurs se portent mutuellement garants et n'ont pas nécessairement l'obligation de déposer d'autres garanties. Les taux d'intérêt sont de 8 et 10% au-dessus des taux bancaires de base et similaires à ceux en vigueur sur les cartes de crédit (c'est-à-dire 16 à 29% par an). ACCION considère que ces taux sont nécessaires pour permettre de couvrir les frais du service fourni et pour permettre à ses partenaires d'assurer leur viabilité.

Les retards de paiement sont strictement définis – un jour après l'échéance – et les agents de recouvrement s'empressent d'aller récupérer les arriérés auprès des clients; les frais de recouvrement sont ajoutés à la dette et une action légale est éventuellement entamée si l'arriéré est de 60 jours ou plus.

POINTS CRITIQUES

Les partenaires de ACCION n'ont pas eu de difficulté à obtenir des prêts à taux favorable auprès des banques américaines. La loi sur le Réinvestissement Communautaire (CRA) y a contribué. ACCION peut obtenir des prêts auprès de nombreuses banques américaines à un taux réduit de moitié (3 à 4%).

Actuellement, les salaires ne sont que partiellement liés à la performance et des bonus représentant 10 à 20% du salaire peuvent être octroyés. Le personnel en charge des prêts est recruté plus sur base de leur précédent emploi que sur base d'une expérience bancaire et ACCION recherche du personnel ayant une expérience similaire à celle de ses emprunteurs.

En Amérique latine 9 institutions du réseau ACCION sur 19 sont pérennes (elles ont accès et peuvent se permettre de payer des fonds de type commercial) et 16 sur 19 couvrent leurs frais de fonctionnement (mais pas le capital) avec les honoraires et les revenus générés.

Par contre le plus rentable de ses 6 partenaires américains (à savoir ACCION Chicago) n'a jusqu'à présent pas été capable de couvrir plus de 58% de ses frais de fonctionnement non-financiers. Comme le dit Michael Chu, Président-Directeur Général de ACCION International, *'Nous sommes encore très loin d'atteindre les niveaux que nous avons obtenus en Amérique latine. Mais la situation est exactement la même qu'en Amérique latine il y a 15 ans. Ce dont nous avons besoin, c'est de faire preuve de créativité afin que nous puissions octroyer des crédits avec une structure de coût beaucoup plus basse que maintenant.'*

Mr Chu fera tout pour que d'ici 5 ans la plupart des opérations d'ACCION aux États Unis soient viables. Sa dernière stratégie met en œuvre des plans ambitieux pour atteindre sur cinq ans 6.500 clients avec un portefeuille de \$20 millions. Les coûts devront également être réduits, notamment en centralisant et en standardisant les opérations – probablement via la création d'une compagnie nationale à but non lucratif. Actuellement, ACCION a besoin de 14 heures pour mettre au point, traiter et suivre un prêt (ce qui est dans la moyenne du temps mis par une banque commerciale). Mr Chu estime que d'ici 5 ans, la centralisation et la standardisation permettront de diminuer les coûts de transaction en ramenant ce temps à cinq heures.

CONCLUSION

Bien que ACCION US soit le fournisseur principal de services de micro-crédit aux États-Unis, il reste petit. Ceci implique que les initiatives de micro-crédit ne devraient être établies qu'avec des personnes ayant une grande expérience en matière de gestion du temps et des ressources et capables d'établir des plans de développement. Dans une certaine mesure, ACCION a démarré ses activités aux États-Unis sur base de la reconnaissance des résultats obtenus en Amérique latine et suite à la pression politique exercée pour qu'elle fasse de même aux États-Unis, siège d'ACCION International. Le résultat en est que pour l'instant ACCION n'a pas réussi à y développer une stratégie innovante et suffisamment réfléchie.

ADIE: la microfinance

par

Pat Conaty,

Common

Futures

ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) a été inspirée par la Grameen Bank au Bangladesh et est l'une des organisations de micro crédit les plus importantes au sein de l'Union européenne.

Créée en 1988 pour proposer des microprêts aux personnes défavorisées ADIE a bénéficié d'une autorisation spéciale pour accorder des prêts en utilisant le capital qu'elle avait reçu de différents donateurs, ce droit étant normalement réservé aux banques.

Au début des années 1990, la demande des micro entreprises et des indépendants dépassait déjà de loin ce que l'ADIE pouvait récolter chaque année.

En 1994, ADIE constituait un partenariat avec les principales banques françaises de l'économie sociale. ADIE allait désormais évaluer l'éligibilité des emprunteurs en matière de crédit et les banques participantes effectueraient les prêts et paieraient à ADIE 3% pour couvrir les frais de constitution des dossiers. ADIE utilise son capital pour offrir une garantie de 70% à la banque.

Dès 1998, un quart seulement des prêts accordés provenaient des fonds propres d'ADIE, et 75% provenait des 25 partenaires bancaires répartis dans toute la France.

Aujourd'hui, ADIE possède 14 agences établies dans la plupart des régions de France. L'association envisage de fournir un service national dès l'an 2001. Les décisions en matière de prêt sont prises au niveau des agences. En 1999, ADIE comptait 85 employés et 300 bénévoles, parmi lesquels bon nombre de gestionnaires de banque à la retraite, comptables et commerciaux, qui offrent une expertise et des conseils professionnels. Les bénévoles sont aussi impliqués dans les décisions du comité de crédit.

Le nombre de prêts est passé de 700 en 1995 à 851 en 1996, 1279 en 1997 et 1.629 en 1998. Le nombre d'employés est également passé de 35 à 85. Les prévisions s'élevaient à 2.400 prêts pour 1999 et devraient atteindre les 6.000 en 2001. Pour répondre à cette demande croissante, chaque responsable de crédits doit gérer un portefeuille de 70 à 80 prêts en cours et interviewer 300 emprunteurs potentiels par an, dont 40 obtiendront un prêt. Une agence active accorde quelque 10 prêts par semaine.

Une étude récente effectuée par la IFF à Hambourg (Août 1999) donnait les chiffres suivants:

STATISTIQUES ADIE 1998

NOMBRE DE PRÊTS CUMULÉS	5.422
MONTANT MOYEN DU PRÊT	FF22.000
DURÉE MOYENNE DU PRÊT	20 MOIS
NOMBRE ACTUEL D'EMPRUNTEURS	3.300
PRÊTS AVANCÉS (1998)	FF28 MILLIONS
PRÊTS EN COURS	FF44 MILLIONS
APUREMENT DE DETTES CUMULÉES	3%
TAUX D'ÉCHEC	6%
TAUX DE SURVIE DU PROJET (APRÈS DEUX ANS)	75%
PRÊTS PAR RESPONSABLE DE CRÉDITS (EN MOYENNE)	59

POINTS CRITIQUES

A l'instar de la Grameen Bank, ADIE réserve ses crédits aux groupes les plus défavorisés. En 1997, 44% de sa clientèle touchaient le revenu minimum garanti et 27% étaient des chômeurs de longue durée. Elle aide les groupes les plus marginaux (jeunes chômeurs, anciens prisonniers, minorités ethniques et femmes entrepreneurs dans les régions rurales) à introduire leur candidature et propose des programmes de soutien.

Ce sont surtout les Chambres de commerce et les agences d'entreprises qui envoient les personnes vers l'ADIE, cela dépend d'une région à l'autre. Toutefois, les médias faisant largement écho aux activités de l'ADIE, cela suscite également l'intérêt des clients. Tous les prêts sont proposés à un taux annuel de 6,5% plus un droit unique de 3%. Le montant maximal des prêts est de FF30.000 sur une période de deux ans. Jusqu'à présent l'ADIE a toujours proposé des prêts individuels mais elle en train de mettre au point un système de prêt de groupe.

Mr Emmanuel LANDAIS
14 rue Delambre
F - 750014 Paris
33/1/42185787
33/1/43201950
E-mail: adie@adie.org
Web: www.adie.org

pour l'entreprise (France)

Les candidats qui ont obtenu un prêt sont contactés tous les mois et en général, leur responsable de crédit leur rend une visite. Chaque emprunteur bénéficie tout au long des deux ans du prêt d'une moyenne de 15 heures de support, sous la forme d'entretiens avec le responsable de crédit, l'accompagnement de leur mentor, qui est bénévole ou via un autre service de l'ADIE.

C'est le bureau central d'ADIE, situé à Paris, qui gère les prêts. Chaque emprunteur doit trouver cinq personnes pour garantir 50% du prêt. Ces communautés de garantie créent une pression morale et, en pratique, agissent de façon positive sur la réduction de la dette.

Dans la mesure où l'ADIE ne peut débloquer du capital propre et est tributaire de ses partenaires bancaires pour 75% de ses prêts, elle ne peut gagner beaucoup d'argent sur ses opérations de crédit pour couvrir les coûts. Elle est également incapable d'appliquer un taux d'intérêt plus élevé pour ses prêts en raison des restrictions françaises contre l'usure et doit donc se conformer aux plafonds fixés pour les taux d'emprunts (qui s'élèvent à l'heure actuelle à environ 11%). L'ADIE ne peut donc atteindre son autonomie mais elle parvient de plus en plus à obtenir des aides financières de l'Union européenne, du gouvernement français et des autorités locales. Au total, ADIE perçoit des financements de quelque 250 organisations publiques, privées et de charité.

CONCLUSION

ADIE s'est montrée de plus en plus capable d'étendre son programme de microprêt, de créer de l'emploi et d'accroître son impact social, et ce malgré les contraintes légales et les barrières à la constitution de son propre capital. Le partenariat avec les banques profite aux deux parties dans la mesure où ce mécanisme de garantie et ces systèmes d'appréciation des crédits constituent une manière créative de proposer des microprêts aux entrepreneurs les plus pauvres de France.

Elle profite au secteur bancaire en termes de relations publiques, et leur amène de nouveaux clients. Beaucoup d'entre eux ayant connu un vif essor depuis 1994, date du premier partenariat de l'ADIE avec les banques.

ADIE est aujourd'hui confrontée à plusieurs défis importants principalement liés à l'extension de ses services à toutes les régions de France et au développement d'un système de prêt de groupe pour réduire les coûts du crédit.

Aston Reinvestment Trust (Royaume Uni)

par

Lesley Harding,

Forum for

the Future

Aston Reinvestment Trust (ART) est un fonds d'investissement social local, qui promeut la régénération économique et sociale à Birmingham en accordant des prêts à de petites entreprises et des organisations bénévoles qui ne peuvent obtenir d'autres sources de financement. ART a pour objectif de constituer des fonds viables avec les contributions d'investisseurs socialement impliqués mais aussi de collaborer, sous forme de partenariat, avec le secteur public. ART prête ces fonds à des taux commerciaux mais abordables.

Elle opère dans toute la ville de Birmingham mais se concentre sur les zones particulièrement défavorisées et sur certains groupes cibles. Il s'agit principalement des entreprises et commerces viables, qui procurent des avantages économiques et sociaux à la population locale; des organisations bénévoles et sociétés de bienfaisance; des projets de logement à loyer modéré ainsi que des commerces ou des organisations du secteur du bénévolat qui présentent des projets visant à réaliser des économies d'énergie.

ART est une société mutuelle. En d'autres termes, elle est la propriété de ses membres, qui sont à la fois des investisseurs et des emprunteurs.

A ce jour, ART s'est concentré principalement sur les prêts aux petites entreprises et organisations bénévoles.

ART entretient des relations étroites avec ses emprunteurs tout au long de la période de remboursement. Si un emprunteur éprouve des difficultés de paiement, ART coopère étroitement avec lui et l'aide à restructurer le prêt si nécessaire. Pour la survie du fonds, il est essentiel que les emprunts lui soient remboursés même avec retard. Il est également important que ceux qui souscrivent un prêt ne soient pas laissés ensuite à eux-mêmes. Pat Conaty, directeur du développement chez ART, souligne que l'important, c'est d'évaluer l'ampleur appropriée de la créance.

La première année, (1997-1998) ART espérait récolter des fonds pour un montant de £500.000 et en a récolté £630.000, soit 25% de plus. En avril 2000, ART possède £1,3 millions en fonds disponibles pour des prêts. 47 prêts ont été accordés pour un total de £709.000. ART se concentre davantage sur l'accès à l'emprunt que sur l'aspect "bon marché". Cette société ne veut prêter qu'à des organisations présentant une proposition viable, et dont le financement a été refusé par les banques traditionnelles.

A moyen-terme (lorsqu'elle aura un capital de £3,5 millions, ART pourra obtenir son indépendance financière. Elle pourra alors couvrir ses propres frais de fonctionnement via les intérêts sur les prêts,

la perception d'un droit pour la gestion des dossiers et l'expertise. Son capital provient de diverses sources, dont des investisseurs individuels de tout le Royaume-Uni, des banques traditionnelles, des entreprises locales et nationales, les emprunteurs eux-mêmes et des fonds fiduciaires. ART possède aujourd'hui une base solide pour se consacrer désormais à la récolte de fonds locaux.

POINTS CRITIQUES

Octroyer des petits prêts tout en couvrant ses coûts est un exercice difficile. Les petits prêts entraînent des coûts relativement élevés et sont généralement à haut risque. Il est indispensable de créer un équilibre entre la nécessité d'assurer son autonomie financière et la volonté de répondre aux besoins de son public cible en matière de prêts.

ART a décelé de fortes différences entre le fait de prêter au secteur lucratif et prêter au secteur non lucratif, qui s'explique par le fait que les organisations de ce secteur manquent de soutien professionnel et aussi par le fait qu'elles sont réticentes à passer d'un système de subside à un système de prêt.

Alors les petites entreprises s'adressent à ART pour obtenir du capital de fonctionnement, les organisations bénévoles y ont recours soit pour financer l'achat d'actifs, telle qu'une propriété ou de l'équipement, soit pour un crédit de pont en attendant un subside ou d'autres paiements.

Le plus difficile pour ART est d'arriver à expliquer aux investisseurs potentiels qui ne connaissent pas bien le pas le secteur de la finance sociale, la différence qu'il y a entre une donation et un investissement. Le modèle ART se fonde sur le principe que des projets viables doivent pouvoir rembourser les prêts au taux du marché. ART se base donc sur le postulat que l'origine locale de l'argent stimule le remboursement des prêts dans la mesure où les emprunteurs se sentent plus responsables par rapport à de l'argent investi par leur localité.

Aston Reinvestment Trust
The Rectory
3 Tower Street
UK - Birmingham
B19 3UY
Royaume Uni
tél. +44 121 359 2444
fax +44 121 359 2333
E-mail: reinvest@gn.apc.org
Web: <http://www.reinvest.co.uk>

Banca Etica (Italie)

par

Francesco Bicciato,

Fondazione Choros

Banca Etica est la première banque alternative italienne. Elle fut constituée, en tant que banque, en mai 1998 et démarra ses activités bancaires en février 1999. Aujourd'hui, ses principaux produits bancaires sont les certificats éthiques de dépôt et des obligations éthiques. A l'avenir, les épargnants devraient pouvoir déterminer leur propre taux d'intérêt.

Banca Etica propose des financements aux entreprises sociales et écologiques du secteur non lucratif. Sa politique vise à atteindre une société de bien-être mixte où le secteur public coopère avec le troisième secteur. Son capital social est de 7.500.000 euros.

Banca Etica s'adresse principalement aux entreprises sans but lucratif et favorise la collaboration entre le secteur public et le troisième secteur. Sa collaboration avec les autorités locales est d'autant plus importante et significative qu'un des objectifs de la banque est de promouvoir la participation à la prise de décision des citoyens et organisations sociales.

Pour l'instant, six régions et 190 municipalités sont actionnaires de la Banca Etica pour un montant d'environ 800.000 Euros, instaurant ainsi un partenariat stratégique, qui se développe de la manière suivante:

CAPITAL-ACTIONS POUR LES ENTREPRISES SOCIALES

La sous-capitalisation est un problème structurel rencontré par les entreprises sociales, plus particulièrement lorsqu'elles intègrent des personnes défavorisées. Le manque de capital social est l'un des principaux obstacles à l'accès au crédit. Les autorités locales, Banca Etica ainsi que les autres actionnaires fournissent le capital nécessaire à une nouvelle coopérative de capitalisation, dont les autorités locales (et les régions) sont les principaux actionnaires. Banca Etica projette de lancer une campagne (similaire à celle qu'elle a menée pendant trois ans pour constituer son propre capital) en vue de récolter du capital et des donations. Cette campagne mobilise un puissant réseau de coopératives sociales, de familles, d'associations bénévoles, de syndicats, d'églises et de particuliers. Banca Etica compte également aider les coopératives sociales ainsi capitalisées à définir leurs besoins financiers et à mettre en œuvre leur plan d'activité. Elle complètera les capitaux par des crédits à court ou moyen terme en fonction des besoins.

LES OBLIGATIONS MUNICIPALES

En Italie, les obligations municipales sont un instrument financier nouveau. Banca Etica orientera le choix des autorités locales vers des projets d'intérêt commun. Le principal objectif est d'accorder des

crédits aux entreprises économiquement fiables et qui sont attentives à la dimension sociale de leur activité. Outre les analyses économiques habituelles, Banca Etica étudie l'impact sur la santé humaine, le bien-être social et l'environnement. Elle a créé un nouvel instrument d'évaluation, appelé le modèle VARI (Values-Requisites Indicators), pour analyser des critères que, jusqu'ici, les banques traditionnelles ne prenaient pas en compte.

POINTS CRITIQUES

Le projet devait rassembler 6 million d'euros en actions, soit le minimum légal prévu pour fonder une banque en Italie.

Il a fallu trois ans pour obtenir une licence bancaire, et il ne fut pas toujours facile de conclure des accords avec les autres banques. Quatre institutions, ainsi que la Poste italienne ont désormais signé des accords avec Banca Etica pour vendre ses produits.

La principale difficulté liée à la récolte du capital nécessaire était de pouvoir rémunérer correctement les investisseurs potentiels.

Par ailleurs, la Banca d'Italia (la Banque centrale italienne), de même que le secteur bancaire dans son ensemble, ne maîtrisaient pas encore le monde des entreprises et des associations sans but lucratif. L'une des exigences de la Banca d'Italia était que Banca Etica puisse étayer les critères techniques et sociaux. Ainsi la Coopérative Verso la Banca Etica effectua des études pour la Banca d'Italia sur l'impact et le potentiel de développement de ce secteur en vue de justifier non seulement la valeur sociale du projet mais aussi les opportunités économiques de ce secteur en croissance.

Banca d'Italia a également demandé à la coopérative Verso la Banca Etica d'opter pour le statut de banque populaire, Banca Popolare Etica, afin que les actionnaires puissent transférer leurs parts de capital de la coopérative vers la Banque, ce qui est une première en Italie.

Banca Popolare Etica
Piazzeta Forzatè 2/3
I-35137 Padova

Italie

Tél +39 049 8771111

fax + 39 049 664922

E-mail: posta@bancaetica.com

Les réseaux de Business

par

Cyrille Rollinde,

EFICEA

Les fonds propres permettent d'apporter aux entreprises les moyens d'envisager des stratégies à long terme. Pourtant, ce besoin en fonds propre n'est pas toujours couvert de manière satisfaisante par le marché. C'est précisément dans cet objectif qu'à été initié le développement du capital risque.

Né aux Etats Unis, le Venture capital est apparu en France, bien que sous une forme encore embryonnaire, en 1955, avec la création des Sociétés de Développement Régional (SDR). Mais on peut dire que ce n'est qu'au cours des années 80 que le capital risque a vraiment émergé, avec notamment la création des Fonds Communs de Placements à Risque (FCPR). Les organismes de capital risque sont définis par l'European Venture Capital Association comme des "intermédiaires financiers investissant du capital dans des sociétés ou des projets spécifiques à fort potentiel". En général, le financement se combine avec une politique interventionniste des investisseurs: on parle alors de partenariat actif avec l'entreprise (par opposition aux "sleeping partners").

Le champ d'action du capital risque est assez large, depuis les tous premiers moments de la création (amorçage) jusqu'aux opérations de développement et de reprise/transmission.

L'étude de l'activité des organismes de capital risque au cours de ces dernières années révèle une tendance préoccupante: de 1985 à 1997, les interventions en création sont passées de 22% du total des participations à 7%. Parallèlement, le ticket moyen s'est élevé de 1 million de francs à 1,6 million en 1995.

Une étude menée par Efacea pour la DATAR en 1997 vient nuancer pour partie ce diagnostic, et montre qu'en France, un nombre relativement important de sociétés de capital risque de proximité conservent une action en faveur de la création d'entreprise. Cela dit, le coût de l'expertise et du suivi de la participation ne permettent généralement pas à des structures recherchant une forte rentabilité des interventions inférieures au million de francs.

A l'autre bout du marché, pour des petits projets recherchant autour ou moins de 100 000 francs d'apport, on trouve en France un nombre à présent relativement important de structures complémentaires, à même d'apporter leur soutien en terme de prêt, de garantie ou, dans une moindre mesure, de capital (petites sociétés de capital risque, clubs d'investisseurs Cigales...).

C'est dans cette zone encore mal couverte par le marché et par les organismes d'appui à la création que viennent se situer les réseaux locaux de business angels, en cherchant à:

- mobiliser l'épargne de proximité et à sensibiliser une plus large partie de la population à l'investissement dans la création d'entreprise par l'organisation d'un espace de rencontre entre une offre de financement et une demande de financement;
- faciliter le financement de projets de création d'entreprise à potentiel, mais pas nécessairement situés sur les "niches" des nouvelles technologies.

LES BUSINESS ANGELS

Les Business Angels sont des particuliers disposant de moyens financiers et d'une bonne connaissance de la gestion des entreprises, qui investissent directement et personnellement dans les petites et moyennes entreprises, le plus souvent au stade initial de développement d'une entreprise. Ils recherchent en général une proximité géographique (projet proche de leur lieu de résidence) et une proximité "personnelle" avec le secteur d'activité, le porteur de projet...

On estime qu'au Royaume Uni, l'apport effectué par les Business Angels se situe approximativement à 500 000 francs par projet, apportés par un ou deux investisseurs.

En France, les réseaux locaux sont plutôt en dessous de cette fourchette, les réseaux nationaux sensiblement au-dessus.

Les Business Angels sont rarement des investisseurs passifs. Ils apportent souvent aux petites et moyennes entreprises une quantité importante de contacts commerciaux, et leur expérience. Ce sont souvent d'anciens chefs d'entreprises qui ont vendu leur affaire et souhaitent venir en aide à de nouvelles entreprises tout en faisant fructifier leur investissement. Le développement d'une collaboration et de rapports personnels entre l'investisseur et l'entrepreneur est crucial.

EFICEA

M. Erwan Bothorel

& M. Cyrille Rollinde

7 rue Domrémy

F- 75013 Paris

France

tél. +33 1 53 94 78 70

fax +33 1 53 94 78 71

E-mail: eficea@worldnet.fr

Web:

www.globenet.org/eficea

Angels en France

Cette prise de participation, qui implique une grande réactivité et une forte prise de risque, répond à un besoin que ne peuvent couvrir les structures de financement traditionnelles, notamment les sociétés de capital-risque (intervention sur des projets très jeunes; rapidité de décision incomparable; critères d'intervention plus personnels que ceux d'autres structures de financement).

LES RÉSEAUX DE BUSINESS ANGELS EN FRANCE

Des réseaux de Business Angels ont été établis et constituent un moyen de communication entre les bailleurs de fonds cherchant à investir et les entrepreneurs à la recherche de sources de capital-risque, réduisant ainsi les frais de recherche pour chacune des parties.

L'intervention des réseaux se "limite" à l'organisation de la rencontre; à part cela il n'y a pas de mise de fonds à avancer. Cet élément incite quelques petites structures de capital-risque françaises, ayant du mal à collecter de l'épargne de proximité, à envisager une évolution de leur activité plus tournée vers la mise en relation de créateurs et d'investisseurs.

DES EXEMPLES À L'ÉTRANGER RÉVÈLENT LE POTENTIEL DES BUSINESS ANGELS

En grande Bretagne, 43 réseaux locaux réunissant chacun entre 50 et 300 investisseurs mettent en relation une offre et une demande privée de capitaux.

En Europe, une étude récente montre que ce sont de 10 à 20 milliards d'euros par an qui sont susceptibles d'être apportés.

Aux Etats-Unis, 250 000 business angels investissent chaque année entre 10 et 20 milliards de dollars dans plus de trente mille entreprises (source: André Jaunay, *Guide de l'initiative économique*, 1998).

QUELQUES EXPÉRIENCES FRANÇAISES

Les Business Angels sont organisés en France autour de réseaux, nationaux ou locaux. Ces derniers jouent un rôle important en matière de sensibilisation d'investisseurs individuels qui peuvent ensuite trouver davantage de projets, à la recherche de fonds plus importants, dans les réseaux nationaux.

Très grossièrement, on peut établir qu'à côté de réseaux commerciaux nationaux ciblés sur des projets à fort potentiel et fort contenu technologique, comment à émerger quelques réseaux locaux non lucratif et ouverts à une plus grande diversité dans les secteurs d'activité.

L'ensemble des réseaux doit veiller à ne pas rentrer dans le cadre de l'appel public à l'épargne (en France: recours pour le placement à des procédés de publicité, au démarchage ou à des établissements de crédit; diffusion des titres au -delà d'un cercle restreint de souscripteurs (100 personnes)).

A défaut, la collecte d'épargne doit donner lieu à l'établissement d'un prospectus visé par la Commission des Opérations de Bourse, et fera l'objet d'un lourd formalisme.

Capital de proximité: le mouvement

par
**Yannick
Vignol**

Le mouvement des CIGALEs est né en 1983 de la volonté d'un groupe de personnes de choisir le mode de gestion de leur épargne et de son affectation. Au début de la décennie 80 où les marchés financiers connaissaient une montée en puissance sans remise en cause, ces personnes ont vu, elles, en revanche, une croissance du chômage et de l'exclusion et un affaiblissement du lien social, qui apparaissait en particulier dans l'utilisation faite de l'épargne au détriment de la création d'activités. Elles ont également voulu remettre en cause l'économisme et le tout marché, nouvelles idéologies des temps modernes.

Le club CIGALE avait pour but de permettre d'atteindre plusieurs objectifs:

- la mobilisation d'épargne de proximité;
- la gestion transparente et démocratique de l'épargne collectée;
- l'investissement de cette épargne de proximité sous forme de capital-risque;
- le développement local à travers la création d'activités.

Aujourd'hui, après 17 ans d'existence, le mouvement des CIGALEs est un mouvement reconnu en France et à l'étranger, qui a sa place dans le domaine de la création d'entreprise. Mais c'est aussi un mouvement qui nécessite des remises en cause constantes.

CONTEXTE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES EN FRANCE

- Selon l'Agence Pour la Création d'Entreprise, le nombre d'entreprises créées ne cesse de régresser en France depuis 10 ans. Il serait passé de 183 822 en 1994 à 166 190 en 1998, soit une baisse de 9,5%.
- La création d'entreprises qui apparaît comme un moyen de créer des emplois au niveau local n'a pas été suffisamment prise en compte par l'Etat. Cela a eu pour conséquence une réduction des moyens alloués à la création d'entreprises, en même temps que la délégation de leur gestion à des organismes de terrain, tout cela dans un contexte de réduction des dépenses publiques en Europe.
- Enfin, les organismes bancaires portent aussi une grande responsabilité. En effet, alors que la très grande majorité (97%) des entreprises créées en France sont des TPE⁽¹⁾, les banques sont elles, davantage intéressées par les entreprises à fort potentiel de développement et ayant une taille critique afin de limiter leurs coûts (traitement du dossier, crainte d'un taux d'échec plus élevé).
- Enfin, alors que les fonds propres de l'entreprise sont les capitaux les plus risqués et aussi les plus difficiles à trouver, ils servent de base à l'entreprise et ont un effet levier sur les autres appuis financiers. La création d'entreprise aujourd'hui, financièrement, bénéficie surtout d'interventions sous forme de prêts ou de garanties, et quasiment pas de fonds propres.

C'est dans ce contexte-là que les CIGALEs cherchent à démontrer la pertinence d'une structure locale, proche de ces TPE, permettant en même temps aux citoyens d'avoir prise sur leur environnement économique et de ne pas déléguer aux banques ci-dessus citées la gestion de leur épargne.

LE MAILLAGE TERRITORIAL DU MOUVEMENT

Le mouvement compte aujourd'hui 110 clubs CIGALE, qui en 1999 ont mobilisé environ 1,7 million de FF d'épargne, intervenant dans 44 entreprises, pour 1 044 643 FF et créant ainsi plus de 115 emplois.

LE MOUVEMENT AU NIVEAU LOCAL

Un club CIGALE est:

- juridiquement: une convention passée entre personnes (contrat ne créant pas de personnalité morale, mais indiquant les droits et devoirs de chaque membre)
- fiscalement: un club d'investissement.

L'emprunt de cette forme entraîne un certain nombre de contraintes pour les membres:

- Le nombre de membres ne peut être inférieur à 5 et supérieur à 20
- Les versements des membres doivent se faire mensuellement sous l'égide d'une banque (domiciliation du compte dans un organisme bancaire) et représentent une moyenne de 50 à 300 F/mois.
- La durée de vie du club est limitée à 5 ans, avec possibilité de la proroger une fois (10 ans maximum)
- L'objet du club ne peut être que la constitution et la gestion d'un portefeuille placement, ce qui signifie aussi que les interventions dans les entreprises sont obligatoirement sous forme de participations au capital ou de comptes courants d'associés (impossibilité d'effectuer des prêts) dans des SA, SARL ou coopératives (entreprises collectives), ce qui exclue un grand pan des TPE (les entreprises individuelles) et les activités sous forme associative.

Par ailleurs, les clubs adhèrent à une charte qui pose un certain nombre de critères d'investissement. Les entreprises soutenues doivent avoir un caractère collectif et un objectif social, culturel ou écologique au

(1) moins de cinq salariés

ent des CIGALEs

dela du nécessaire aspect financier. Pendant la première année, généralement, les membres cotisent au club, sans intervenir dans des entreprises. Ils collectent le capital de départ suffisant (l'intervention moyenne par projet se situe entre 20 000 FF et 25 000 FF) pour pouvoir ensuite investir. Pendant les 4 années suivantes, la collecte se poursuit, les CIGALEs investissent et font le suivi de l'entreprise. Tout cela est effectué en partenariat avec les organismes de la création d'entreprise présents au niveau local.

A la fin des cinq ans (ou 10 ans si renouvellement), la CIGALE devient un club dit "de gestion", c'est-à-dire qu'elle arrête son activité d'investissement, mais gère de son portefeuille de participations, jusqu'à ce qu'il soit liquidé.

LE MOUVEMENT AU NIVEAU TERRITORIAL

Quand plusieurs clubs sont présents sur un même territoire, ils ont alors les moyens de créer une association territoriale de CIGALEs. Cette association est nécessaire aux clubs pour assurer la stabilisation, le développement, le bon fonctionnement des clubs sur ce territoire, c'est-à-dire:

- La logistique nécessaire à l'animation des clubs présents (rencontres entre clubs, mutualisation de besoins, formation)
- La création de clubs sur leur territoire
- La représentation auprès des organismes de la création d'entreprises localement,
- Visibilité de l'action des clubs,
- Prospection de projets qui pourraient être soutenus par les clubs et orientation des porteurs de projets
- La cohérence de l'action locale par rapport aux orientations du l'assemblée générale des clubs.

Aujourd'hui, il existe trois associations territoriales (Nord, Ile de France, Ille et Vilaine) avec une nouvelle en création en Bourgogne. Elles existent là où le nombre de clubs est au moins égale à cinq pour permettre la mise en commun de moyens suffisants. Sur deux des trois associations territoriales, la structure s'est également enrichie d'un salarié venant en appui aux tâches que n'ont pas le temps d'assurer les bénévoles.

LE MOUVEMENT AU NIVEAU NATIONAL

Enfin, au niveau national s'est constitué en 1985 une fédération nationale. Elle vient en complément des associations territoriales. Elle est la représentation des clubs: dirigée par un conseil d'administration et un bureau élus par l'assemblée générale, elle est chargée de mettre en place les orientations prises en assemblée générale. Là aussi l'équipe de bénévoles est complétée par deux salariés.

La fédération est nécessaire à double titre:

- A défaut d'associations territoriales, elle offre aux clubs isolés les services qu'offrirait une association territoriale
- En tant que fédération, elle veille au maintien d'une cohérence nationale du mouvement, c'est à dire qu'elle:
 - permet de maintenir dans un même mouvement, à travers des objectifs communs, une diversité de militants venant d'origines diverses,
 - permet la création de CIGALEs sur les territoires non couverts par des associations territoriales et de CIGALEs d'un type particulier comme les clubs en entreprise ou dans les universités,
 - favorise la mise en commun d'expériences et de bonnes pratiques,
 - représente le mouvement auprès des partenaires nationaux et européens
 - sensibilise les pouvoirs publics sur la création d'entreprise et l'épargne solidaire de proximité.

L'ÉVOLUTION HISTORIQUE DU MOUVEMENT CIGALE

Les CIGALEs sont aujourd'hui présentes sur la majeure partie de la France, avec 4 régions, cependant, qui demeurent non couvertes par une CIGALE.

Le nombre de clubs a toujours été au dessus de 60 CIGALEs actives⁽²⁾. Mais on note cependant plusieurs périodes dans l'histoire du mouvement:

de 1983 à 1987: très forte croissance du nombre de CIGALEs. En 1986, les 100 clubs sont créés.

(2) hors CIGALEs de gestion

De 1986 à 1992: baisse du nombre de clubs, due à la fois à grave crise financière de la fédération, qui a donc du arrêter ses efforts d'animation et de développement, et arrivée également en fin de vie des premiers clubs créés. Pendant cette période, le mouvement connaît de grandes fluctuations dans le nombre de clubs, qui est aussi lié aux moyens de la tête de réseau. Autre facteur défavorable alors, la prégnance idéologique du tout libéral.

De 1992 à aujourd'hui: la fédération assainit sa situation et trouve les moyens à la fois de stabiliser une équipe de bénévoles et d'embaucher des salariés. Le nombre des CIGALEs remonte régulièrement pour arriver à 110 clubs actifs aujourd'hui et parvient à créer plus de clubs que les départs de clubs en gestion.

En même temps que croit le nombre de clubs, croit également le nombre de personnes mobilisées par la création d'entreprise et l'épargne solidaire de proximité, même si le contexte économique et politique n'est pas toujours favorable. Le nombre de personnes membres de clubs aujourd'hui est d'environ 1500 personnes auxquelles il faudrait ajouter les membres de CIGALEs aujourd'hui en gestion, qui ne quittent pas toujours le secteur de la finance solidaire et de la création d'entreprises, mais qui poursuivent dans des organismes partenaires. On peut dire que le mouvement a réussi ainsi à former des personnes d'origines diverses à un investissement solidaire et les a sensibiliser à l'activité économique, alors que l'économie aujourd'hui ne donne pas toujours les moyens aux citoyens d'avoir prise sur elle.

Le nombre d'entreprises soutenues sur la période 1983-1999 est de 385, entreprises dans lesquelles plusieurs clubs se sont associés et qui ont bénéficié de soutiens variés de la part des CIGALEs (participations, comptes courants d'associés ou prêts de trésorerie), créant ainsi plus de 100 emplois par an soit un total d'environ 1600 emplois.

Par ailleurs, les CIGALEs ont assuré sur ces entreprises une fonction de suivi, qui aboutit à un taux de survie à cinq ans plus élevé (75%) que celui des entreprises qui ne bénéficient pas de suivi³.

En conclusion, l'histoire du mouvement démontre une forte capacité de renouvellement de ces clubs, malgré des moyens financiers et structurels pas toujours à la hauteur de leurs besoins d'animation et de renouvellement.

Or, malgré une reconnaissance importante du mouvement, en France comme à l'étranger, les résultats quantitatifs comparés à ceux des réseaux comme l'ADIE, France Initiative Réseau sont bien inférieurs à ce qu'on pourrait attendre.

Quelles sont alors les freins du développement et d'une montée en charge des interventions CIGALE?

LES OBSTACLES AU DÉVELOPPEMENT CIGALE

Les difficultés de développement du mouvement trouvent trois causes principales:

LA FAIBLESSE FINANCIÈRE DE LA TÊTE DE RÉSEAU

On a vu qu'au cours de l'histoire du mouvement, les variations du nombre de CIGALEs étaient étroitement liées au budget de la fédération nationale. En période de difficulté financière de la fédération, il est d'autant plus difficile de maintenir une fonction d'animation, de mobiliser des correspondants locaux pour créer des CIGALEs.

La faiblesse financière s'explique par le fait que la fédération ne produit pas de prestations, elle a une fonction d'animation, de représentation et de communication pour lesquelles elle n'est pas rémunérée. Or les seules rentrées sont les cotisations des membres et les subventions. Le niveau de cotisations en 1998 représentait 8% du budget de fonctionnement de la tête de réseau, ce qui l'oblige à faire appel à des subventions sur projet, puisque les subventions ne peuvent plus financer le fonctionnement. Cet état de fait a pour conséquence de multiplier les objectifs en fonction des priorités des bailleurs de fonds, priorités qui n'entrent pas toujours dans les orientations prévues en début d'année et que les CIGALEs ne comprennent pas toujours au niveau local. Ceci démontre donc que le fonctionnement de la tête de réseau ne pourrait être couvert que par des ressources propres, alors qu'il est difficile d'augmenter les cotisations (110 FF / personne membre d'une CIGALE), quand les adhérents cotisent déjà dans des clubs. La solution passerait par la reconnaissance de l'utilité publique d'organismes tels que les CIGALEs, qui leur permettrait de bénéficier de subventions de fonctionnement.

LÉGITIMITÉ DE L'ACTION NATIONALE / ACTION LOCALE

Les actions de communication et de sensibilisation auprès des pouvoirs publics, au niveau national, demandent du temps, des ressources humaines, de l'argent. Or les CIGALEs, au niveau local, ont tendance à demander plus des outils pratiques de gestion quotidienne des clubs et d'animation, que des actions nationales.

Ces actions semblent pourtant nécessaires, non pas tant que pour les clubs existants, que pour susciter d'autres clubs. C'est là la difficulté d'un mouvement qui doit se régénérer. A titre d'exemple, 27 CIGALEs ont été créées en 1999 (environ 250 nouveaux membres) qui partiront dans 5 ans. Plus on crée de CIGALEs, plus on doit en créer pour compenser les départs des CIGALEs arrivant en fin de vie. C'est le paradoxe de la régénération perpétuelle des CIGALEs.

(3) 50% selon l'agence
pour la création
d'entreprise

Les services rendus le sont donc à des clubs en création qui ne sont donc pas encore membres. Les adhérents, en revanche, n'ont pas besoin de ces services. Ils sont donc en droit de se demander à quoi servent leurs cotisations et les demandes faites aux pouvoirs publics ne les concernant pas directement et localement: reconnaissance d'un mouvement d'épargne plus large que le local, demandes concernant les créateurs d'entreprises, la fiscalité des clubs...

De façon plus générale, les clubs parfois très localistes ont des difficultés à se reconnaître dans un mouvement plus large comme l'épargne solidaire ou la création d'entreprise. Et ce mouvement nécessite des efforts de communication et de reconnaissance impliquant des moyens qui cependant bénéficieront à tous, même au niveau local, parce que par exemple, les partenaires locaux vont apprendre l'existence de clubs à qui ils vont transmettre des dossiers.

LES LIMITES DU STATUT FISCAL

Le statut de club d'investissement (cf. fonctionnement du club CIGALE) oppose un certain nombre de contraintes au mouvement. Si seulement 44% des clubs ont investi en 1999, c'est parce qu'ils ont des difficultés à trouver des projets qui correspondent aux critères des CIGALES. En effet, comme indiqué plus haut, les clubs d'investissement ne peuvent investir que dans des entreprises SA, SARL ou coopératives, demandant souvent des financements supérieurs à ceux que peuvent offrir les CIGALES. Par ailleurs, les entreprises individuelles qui représentent une grande part des créations d'entreprises (80%) sont exclues de part leur statut même. De la même façon, les CIGALES en milieu rural, qui sont souvent isolées et donc non couvertes par des associations territoriales susceptibles de détecter des projets, ne peuvent financer les projets à statut particulier au milieu agricole. Enfin, des activités associatives, proches de l'esprit de l'économie solidaire ne peuvent être financées par les clubs, car elles n'ont pas de capital.

Ce sont donc un certain nombre d'activités qui ne peuvent pas bénéficier des appuis CIGALE et qui sont aussi les plus nombreuses. Cette impossibilité d'investir mène les CIGALES à faire du prêt, qu'elles n'ont pas le droit de réaliser (réservé par l'agrément de l'Association Française de Banques) et qu'elles ne souhaitent pas vraiment faire, car elles préfèrent apporter des capitaux stables plutôt que des capitaux soumis à taux d'intérêt.

Par ailleurs, la déduction fiscale accordée aujourd'hui aux clubs est la même que des clubs d'investissement classiques, qui ne recherchent pas l'utilité sociale mais la rentabilité financière et qui ne prennent pas autant que des risques que des clubs qui investissent dans des entreprises, créées par des banques rejetées par le système bancaire classique.

La déduction fiscale est une façon de diminuer le risque de perte des clubs complémentaire aux instruments de garantie et de liquidité des part. Accroître cette incitation fiscale peut être une incitation forte pour mobiliser de l'épargne solidaire.

La fédération est, depuis 1998, engagée dans un processus de négociation avec le Ministère des Finances pour résoudre ces difficultés de statut et développer le mouvement d'épargne solidaire.

CONCLUSION

En conclusion, le mouvement depuis 1994, semble s'être inscrit dans une phase de développement. Il est cependant nécessaire de dépasser un seuil de clubs permettant des investissements plus importants pour avoir un effet notable dans le domaine de la création d'entreprises.

Or ce développement ne peut avoir lieu que si le mouvement est structuré, que les actions locales, territoriales et nationales sont coordonnées, ce qui implique des moyens financiers, juridiques, fiscaux... Les efforts faits aujourd'hui bénévolement par des citoyens participant à l'intérêt public à travers la création d'activités doivent être reconnus et bénéficier de contreparties publiques.

C'est donc un enjeu essentiel des CIGALES, mais aussi l'enjeu de tous les organismes présents dans la création d'entreprise et qui ont une grande part de militantisme.

Le Rapport sur le partenariat en Grande-Bretagne: vers un véritable rap

par

Paul

Monaghan,

Cooperative Bank

En 1997, alors qu'elle fêtait son 125^e anniversaire, la Co-operative Bank annonça l'introduction d'une nouvelle "approche de partenariat" (Partnership Approach). Cette approche avait pour but de définir un nouveau modèle pour une gestion performante de l'entreprise pour les années à venir.

Reflétant clairement les valeurs traditionnelles de la coopérative, cette approche se base sur un engagement à servir les intérêts non pas uniquement des actionnaires ou des clients, mais de tous ceux qui contribuent à la réussite de l'entreprise.

Les partenaires de la Co-operative Bank sont: les membres du personnel et leur famille, les fournisseurs, la communauté locale, la société nationale et internationale, les clients, les actionnaires ainsi que les générations passées et futures de coopérateurs. Pour développer cette approche du partenariat, la banque a consulté tous ses partenaires dès le départ. Par exemple, en mai 1997, les 1,2 millions de clients reçurent un premier document présentant ce rapport sur le partenariat accompagné d'un formulaire leur permettant de faire connaître leurs commentaires. Plus de 100.000 clients (12%) renvoyèrent ce questionnaire, ce qui représente un degré de participation élevé comparé au taux de participation moyen généralement obtenu pour des campagnes plus personnalisées et qui n'est que de l'ordre de 1 à 2%. Parmi les clients ayant répondu, 97% convenaient que "les organisations commerciales ont un but qui ne se limite pas au profit" et que la banque "avait une responsabilité envers tous ses partenaires et non pas uniquement envers ses actionnaires".

Dans un premier temps il convenait donc de vérifier régulièrement dans quelle mesure la banque apporte une certaine valeur à chacun de ses partenaires (le concept de valeur étant défini par le partenaire lui-même). Deuxièmement, conformément aux engagements écologiques et éthiques de la banque, il fallait évaluer si oui ou non cette valeur était accordée d'une manière qui soit à la fois responsable sur le plan social et durable sur le plan écologique.

En avril 1998, les résultats de cette évaluation furent publiés, tels quels, dans le premier rapport sur le partenariat de la banque "Bank's Partnership".

LE RAPPORT SUR LE PARTENARIAT

La Co-operative Bank pense que leur premier rapport sur le partenariat était la chose qui, en Grande-Bretagne, se rapprochait le plus d'un rapport d'une corporation durable. Cette affirmation est basée sur le fait que le rapport mesure non seulement la pérennité écologique et la responsabilité sociale, mais elle mesure également jusqu'à quel point l'entreprise accorde de la valeur à tous les partenaires dont elle dépend. Ainsi, alors qu'un audit social traditionnel évaluera si un détergent est fabriqué d'une manière écologique et éthique, elle ne vérifiera pas si ce détergent nettoie réellement ou si son prix est compétitif. L'approche du partenariat tel que défini par la Co-operative Bank dans son rapport, admet que si l'organisation désire exister encore dans 125 ans, elle devra continuer à accorder de la valeur à tous les partenaires dont elle dépend.

La banque désire que ce rapport soit considéré comme une évaluation ouverte et honnête de ses performances. Dans ce but, une vérification extérieure fut assurée par un certain nombre d'experts indépendants. Le Centre for Tomorrow's Company (Centre pour l'entreprise de demain) a évalué le degré d'insertion, le Business in Community, coordinateur général, a évalué les initiatives communautaires menées par le groupe ainsi que les actes "éthiques etc.", ils ont pour cela collaboré avec des experts en environnement de l'université de Sunderland.

Richard Evans, de "Ethics", qui a été un des vérificateurs externes du Partnership Report, a déclaré: "Sur base des contrôles effectués, je constate avec plaisir que pour l'année 1997, le Partnership Report présente une vue d'ensemble équilibrée et précise des relations qu'entretient la banque avec ses partenaires durant cette période." Lors d'une étude des performances écologico-éthiques de la banque, il conclut "la détermination et l'engagement de la banque pour minimiser sa consommation de ressources globales et pour contribuer délibérément à la pérennité établit un modèle difficile à surpasser et que les autres entreprises devraient suivre."

Paul Monaghan,
Partnership
Development
Manager,

tél. +44 (0)161 829 5460

Web:

www.co-operativebank.co.uk

riat établi par la Cooperative Bank port sur la pérennité?

DE LA NÉCESSITÉ D'UN FEEDBACK

La banque considère qu'il est essentiel que tous ses partenaires lui communiquent des commentaires précis sur son rapport. Dans ce but, le rapport a été largement distribué et la banque s'est engagée à inclure un résumé des commentaires dans le rapport de l'année prochaine. Les passages les plus importants sont les suivants.

Jonathon Porritt, leader écologiste en Grande-Bretagne, a déclaré "Alors que les gens continuent à se demander ce que signifie exactement le concept de développement durable, le rapport établi par la Co-operative Bank donne un idée innovante et importante de cette réalité." Paul Hawken, un des leaders écologistes aux Etats-Unis, a dit: "Le rapport est exceptionnel. Il étonne de par son caractère complet et de par son envergure. Ce fut un réel plaisir de le lire."

Dans une étude récente portant sur les rapports écologiques du monde entier, le Tomorrow Magazine, un des journaux les plus importants dans le monde des affaires et de l'environnement a déclaré en janvier 1999 que le rapport de la banque était la publication la plus importante au monde émanant d'un groupe (en termes de pérennité) pour l'année 1998. En février de la même année, Michael Meacher, le ministre britannique de l'environnement, remit à la banque un prix unique spécial de la part du Environmental Reporting pour le meilleur rapport social. En août 1999, la banque a publié son second rapport, permettant ainsi à ses partenaires de voir, d'une année à l'autre, les progrès réalisés dans les matières qui les intéressent le plus. C'est la première fois en Grande-Bretagne qu'une société publie une vérification des comptes sociaux pour deux années consécutives et qui, de plus, est certifiée par des experts externes de manière exhaustive.

Les commentaires des médias spécialisés ont été généralement très positifs. Le journal "The Independent" a écrit "La Co-operative Bank a établi de nouveaux standards en matière de responsabilité sociale et d'environnement durable, c'est un véritable défi lancé aux sociétés qui ont tenté de garantir leur réputation en soulignant leur engagement pour la communauté."

Le journal "The Guardian" a fait l'éloge de la banque pour "la publication de cette approche... dont les autres sociétés leaders feraient bien de suivre l'exemple." Une étude indépendante réalisée à partir de tous les comptes-rendus des médias à propos de ce rapport, fut publiée par PR Week. Elle a montré que les 5 messages clés véhiculés dans ce rapport étaient tous positifs.

Dalston City Business

par

Lesley Harding,

Forum for

the Future

La Coopérative de crédit d'affaire de Dalston City (DCBCU) a démarré en 1995 en tant que groupe d'épargne informel. Ses statuts furent enregistrés en mars 1996. Les commerçants locaux désiraient que les services bancaires tiennent compte de leurs rentrées saisonnières, soient accessibles et que les procédures de décision soient rapides. Cependant, comme les coopératives de crédit d'affaire n'étaient pas très nombreuses en Angleterre, il était difficile d'échanger les expériences.

La DCBCU est une organisation sans but lucratif, qui propose des services d'épargne et de crédit aux entreprises locales. En tant que coopérative de crédit, elle ne peut accorder des prêts qu'à des particuliers. Ce sont donc des propriétaires indépendants qui demandent et reçoivent des prêts à titre professionnel ou personnel. L'affiliation est limitée aux personnes exerçant une activité professionnelle dans la région de Dalston. La coopérative est gérée par un conseil d'administration et deux comités; le comité de crédit étudie toutes les candidatures pour un prêt et le comité de supervision assure l'audit interne de la DCBCU. Tous les membres du conseil et des comités sont affiliés à la DCBCU.

DCBCU propose:

- La stabilité: des taux d'intérêt fixes sur les prêts, qui ne sont pas affectés par les variations des taux au niveau national;
- La sécurité: elle assure la protection du prêt et offre gratuitement l'assurance vie;
- La propriété: les membres contrôlent eux-mêmes la coopérative et savent à qui s'adressent les prêts et où ils empruntent. En outre, les intérêts sur les remboursements des prêts sont réinvestis;
- Le commerce local entre les membres;
- Une expertise pour l'accès aux marchés extérieurs.

Les coûts de fonctionnement ont été couverts par un financement de départ conformément aux statuts et un supplément de £10,000 a été octroyé par le Fonds social européen. Les nouveaux membres paient un droit d'adhésion de £5 et effectuent un dépôt initial de £10. Ils doivent épargner au moins £10 par mois.

Les membres peuvent souscrire un prêt après six mois consécutifs d'épargne. Les prêts initiaux sont accordés à raison de 1,5 fois le niveau d'épargne de la personne. Ce rapport augmente avec le temps, en fonction du dossier de remboursement du client – pour atteindre 2,5 fois l'épargne de l'adhérent, avec un maximum de £10,000. Les prêts sont généralement remboursés sur une période de un à deux ans, et les membres sont encouragés à poursuivre leur épargne tout en remboursant leur prêt. Le taux d'intérêt annuel est de 12,68%.

La DCBCU veut réaliser son autonomie financière et envisage de recruter de nouveaux membres, plus particulièrement auprès des nombreux commerçants du marché local. Les adhérents ont également participé à la fondation d'une coopérative de crédit communautaire locale.

POINTS CRITIQUES

La DCBCU doit faire face actuellement à d'énormes changements dans la mesure où son principal fondateur a disparu. Diverses leçons importantes ont été retenues jusqu'ici:

- La patience: la période de fondation initiale a été beaucoup plus longue et difficile que prévue. L'enregistrement en tant que société de secours mutuels, plus particulièrement, a pris beaucoup de temps et a démoralisé certains des organisateurs;
- L'apprentissage mutuel: le puissant réseau des coopératives de crédit a apporté une aide inestimable;
- Les contraintes du temps: le fait que les membres soient propriétaires et gèrent la coopérative comporte des avantages et des inconvénients. Les propriétaires des petits commerces sont généralement très occupés, plus encore lorsqu'ils n'ont pas de personnel rémunéré;
- Les sources de financement: la DCBCU a obtenu la quasi totalité de son financement d'une source unique qui vient de se terminer. Il aurait fallu planifier plus tôt le financement du projet en prévision du terme de la période de subvention initiale;
- La viabilité financière: pour être viable, une coopérative de crédit doit comprimer les coûts d'exploitation qui sont répercutés sur les membres. Cette démarche nécessite une coordination peu coûteuse voire bénévole et sollicite donc beaucoup ses membres (à moins de partager ces coûts avec d'autres *credit unions*);
- Les services complémentaires: les coopératives de crédit professionnel ont des besoins différents des autres coopératives de crédit, elles nécessitent entre autres une expertise en développement des affaires. L'ensemble des qualifications et des expériences réunies au sein d'une coopérative de crédit professionnel pourrait être un atout considérable à cet égard. En outre, en se réunissant, les commerces pourraient aussi augmenter leur pouvoir de négociation;

Dalston City Business
Credit Union Ltd
18 Ashwin Street
UK – London E8 3DL
Royaume Uni
tél. +44 20 7923 3783
fax +44 20 7249 1347

Credit Union (Royaume Uni)

- La planification à terme: les personnes impliquées initialement dans la fondation de la DCBCU avaient une vision précise de ce qu'ils voulaient atteindre mais ils n'avaient pas élaboré de stratégie de développement.

CONCLUSION

La DCBCU est une des rares coopératives de crédit professionnel qui existent au Royaume-Uni aujourd'hui. De façon structurelle, elle diffère d'une coopérative de crédit par la nature même de ce qui relie ses adhérents, procurer un intérêt professionnel à tous ses membres. Cette structure est assez directe et reproductible, et pourrait être utilisée comme mécanisme de promotion des services d'épargne et de crédit dans des régions où les petits commerces doivent se battre pour obtenir des prêts. Ce système peut également contribuer à fournir un certain degré de stabilité financière au sein du secteur des petits commerces, qui tend à être gravement affecté par les fluctuations de la grande économie.

Plusieurs points pratiques devront être étudiés pour que les bonnes idées théoriques puissent être transposées avec succès dans la pratique d'une localité particulière. La DCBCU demeure confrontée à un défi, celui de consolider sa position en tant que l'une des premières coopératives de crédit professionnel au Royaume-Uni.

Ecology Building Society (Royaume Uni)

par
Paul Ellis,
directeur

Ecology Building Society est issu du mouvement des verts né dans les années 70. Ce mouvement prônait une vie simple et un développement durable. Les environnementalistes qui désiraient rénover de vieux bâtiments rencontraient d'énormes difficultés pour obtenir un prêt et étaient souvent amenés à contracter un crédit de pont coûteux, ayant recours à des prêteurs qui n'étaient pas les moins chers sur le marché et recourant à des travaux inutiles mais exigés par l'organisme prêteur.

Ecology Building Society a été constitué en 1981 avec un capital de départ de 5.000 £ seulement. Son but était de développer une approche écologique du prêt en favorisant la rénovation plutôt que la construction de nouveaux bâtiments, la construction de nouvelles maisons respectant l'environnement plutôt que la construction de maisons types en papier mâché, la ré affectation de terrains abandonnés plutôt que l'utilisation des espaces verts et la création d'une plus value pour la communauté en général.

Depuis sa création, la société a augmenté ses avoirs de telle manière qu'elle s'est très vite démarquée des autres sociétés immobilières. Dans les années '80 son taux de croissance annuel était de 30 à 40% et durant les années '90 est fut la société qui connut la croissance la plus rapide au Royaume Uni.

La société n'a acquis aucun bien, toute son activité a été réalisée à partir des investissements déposés par ses membres. Le capital de départ de 5.000 £ est passé à 29 millions de £ et en 1999 sa croissance était de 18%.

Cette croissance reflète la nécessité d'un tel organisme. Les prêts doivent être adaptés à la nature du risque, le prêteur doit bien appréhender la nature du bâtiment ou du projet qui serait refuser par une banque traditionnelle et il doit analyser avec beaucoup de prudence la capacité de l'emprunteur à réaliser le travail pour lequel il sollicite un crédit. Une telle analyse ne peut pas être réalisée de manière automatique à l'aide d'un système de scoring standard.

Les sociétés immobilières doivent se soumettre à différentes limitations et celle qui consiste à devoir investir 75% de leurs avoirs dans des logements résidentiels n'est pas la moindre. Comparé aux autres sociétés immobilières, Ecology Building Society est un cas relativement à part, il possède des membres emprunteurs et épargnants dans tout le Royaume Uni.

POINTS CRITIQUES:

Ecology Building Society a développé une réelle expertise dans le l'octroi de crédit à des secteurs biens spécifiques, la société prête ainsi à des personnes qui n'ont pas d'autres moyens pour obtenir un crédit tels que les agriculteurs ou les forestiers. En basant le crédit sur la valeur des bâtiments abandonnés il a permis leur réhabilitation. Cependant il a fallu convaincre les régulateurs tatillons de ce qu'accorder du crédit de cette manière avait un sens et qu'il n'était pas nécessaire d'exiger du capital supplémentaire. Le fait que la société puisse faire état d'un très faible taux de défaut de paiement lui permet de ne pas devoir constituer des provisions pour pertes.

Un autre problème auquel la société est confrontée est celui de l'évaluation qui ne peut généralement pas se faire de la même manière que pour les bâtiments traditionnels. Elle a souvent des difficultés à trouver des experts chargés de l'évaluation qui comprennent la manière qu'elle a d'évaluer les propriétés.

CONCLUSION

Le but de l'Ecology Building Society n'est pas la croissance à tout prix mais elle est encore relativement petite. Elle ne peut traiter qu'un nombre de propriété en même temps et la taille de son capital la limite dans la taille des prêts qu'elle peut accorder. Si elle ne fait pas d'acquisitions, la société doit soit augmenter son capital et par là sa capacité de crédit, soit rechercher des sources extérieures de financement.

Bien que la société veuille rester une entreprise centrée sur l'individu et veuille mener des actions pour des personnes individuelles, la croissance lui permettrait de financer des projets collectifs par l'intermédiaire de groupes communautaires et d'entreprises sociales. Elle désire aussi jouer un rôle plus important d'initiateurs de projets ayant une plus value environnementale et sociale.

Ecology Building Society
M. Paul C. Ellis
15 Station Road
Cross Hills,
Keighley
UK – West Yorkshire
BD20 7EN
Royaume Uni
tél. +44 1535 635 933
fax +44 1535 636 166
E-mail: info@ecology.co.uk

Full Circle Fund

(WEETU, Royaume Uni)

par

Lesley Harding,

Forum for the Future

Full Circle Fund (FCF), inspiré par le modèle de la Banque Grameen du prêt à un groupe, offre une formation gratuite, un support et facilite l'accès aux prêts pour les femmes entrepreneurs. FCF est présent dans trois régions du Norfolk. Il lui a fallu environ deux ans pour démarrer et le fonds vient d'opérer ses premiers prêts.

FCF se base sur l'hypothèse que la viabilité économique ne peut se concevoir que si l'on veut vraiment arriver à sortir le groupe que l'on vise de la pauvreté. Il est dès lors déterminé à résister à la pression et refuse de se diversifier pour se diriger vers la gestion de prêts plus importants et donc plus rentables.

La Division de l'Emploi, de l'Entreprise et de la Formation des Femmes (WEETU) est l'organisation mère qui gère le fonds FCF. Elle a été créée en 1987 pour répondre à la marginalisation économique des femmes dans la zone de Norwich alors qu'un grand nombre de femmes aspiraient à créer leur propre emploi mais avaient beaucoup de difficulté à accéder au financement et aux conseils adéquats. Certaines rencontraient un sentiment de condescendance et leurs idées n'étaient pas prises au sérieux; 70% d'entre elles n'ont pas pu avoir accès à un financement initial, à la formation ou à un quelconque soutien; nombreuses sont celles qui se sont senties isolées. WEETU en a conclu qu'un système adapté, pour aider les nouveaux entrepreneurs, doit combiner l'accès à la finance avec une formation et un support.

FCF est une organisation sans but lucratif qui offre un support sous forme de crédit, de formation professionnelle, d'aide pour la garde des enfants et les frais de transport. Elle ne recherche pas à remplacer les autres formes de soutien financier disponibles pour le démarrage de petites entreprises mais elle sert de tremplin pour les emprunteuses afin qu'elles puissent accéder au financement auprès des institutions financières traditionnelles.

Les fonds de FCF proviennent de ses partenaires statutaires, d'organisations de charité et de sources privées.

Cela permet de payer deux travailleurs à plein temps et des formations spécialisées. De plus, un fonds séparé de £20.000 a été constitué pour garantir les prêts.

Les fonds prêtés proviennent d'un crédit octroyé par la Fondation d'Aide de Bienfaisance à FCF qui octroie ensuite les prêts aux groupes d'emprunteuses à un taux d'intérêt légèrement supérieur. Le taux d'intérêt demandé est de 1,5% supérieur au taux de base. Fin décembre 1999, environ 150 femmes avaient participé aux cours de formation; 37 femmes avaient constitué des groupes de prêt et 11 ont ensuite eu

accès aux premiers financements pour les aider à développer leur propre entreprise. Tous les prêts ont été octroyés sans vérification ni garantie (le modèle se basant sur la responsabilité collective du groupe) et ils ont tous été évalués et approuvés par le cercle ou groupe de prêt. Le développement du projet se fait en trois phases durant lesquelles les participantes

- Suivent un cours de formation de six semaines, à raison d'une matinée par semaine, pour développer leur idée d'entreprise, analyser le marché et acquérir une confiance en elles-mêmes en tant qu'entrepreneuses,
- Suivent un cours de formation de cinq semaines, à raison de deux jours par semaine fournissant une formation spécifique en gestion d'entreprise et afin d'apprendre à élaborer un plan d'affaires.
- Constituent des cercles d'emprunt de quatre à six femmes qui établissent leurs propres règles de groupe. Les groupes évaluent chaque demande d'emprunt et travaillent ensemble afin d'assurer le remboursement. Après la période de formation, des réunions mensuelles ont lieu au cours desquelles les participantes examinent les problèmes de procédure tels que la vérification des comptes de remboursement. Une formation supplémentaire est également accessible si nécessaire.

Pendant la formation et durant la première année d'activités, FCF aide les emprunteuses à couvrir les frais de garde d'enfants et de transport.

Les premiers prêts sont petits, normalement £500 ou moins, mais ils peuvent atteindre ensuite jusqu'à £2.000. Les remboursements sont effectués via un compte bancaire appartenant au groupe. Les membres du groupe sont mutuellement responsables des emprunts de tout le groupe, le groupe n'a pas accès à un autre emprunt tant que tous les emprunts du groupe n'ont pas été remboursés. Le groupe doit avoir mis au point sa propre stratégie afin de veiller à ce que chaque membre du groupe rembourse son prêt mais le groupe ne rembourse pas l'emprunt d'un membre qui serait en défaut de paiement. Un problème sérieux peut amener à un rééchelonnement ou à une annulation de l'emprunt mais les procédures légales ne seront lancées que s'il est prouvé qu'il y a eu fraude ou négligence.

Erika Watson

*Full Circle
WEETU, Sackville Place
44-48 Magdalen Street*

Norwich, NR3 1JU

Royaume Uni

Tél +44 1603 767367

fax +44 1603 666693

E-mail: weetu@netcom.co.uk

POINTS CRITIQUES

WEETU n'envisage pas sa viabilité à long terme, en effet cela exigerait qu'elle fasse des prêts plus importants et demande des taux d'intérêt plus élevés, cela remettrait en question sa mission initiale et entraverait sa démarche de fournir une formation de haute qualité. A long terme la viabilité pourrait être assurée si les activités de formation étaient séparées de celles du fonds.

Une recherche américaine montre qu'une croissance rapide est la cause première des problèmes que peuvent rencontrer les fonds de prêts aux groupes car ils perdent de vue le contexte local et perdent de leur efficacité. Un autre sujet de discussion est de savoir s'il faut rendre l'épargne obligatoire. FCF a déjà mis en place un fonds d'urgence pour le groupe mais de nombreux programmes rendent l'épargne obligatoire ce qui permet de détecter ceux qui ne peuvent pas entrer dans ce type de modèle sans une formation à la gestion financière.

WEETU exerce actuellement une pression politique afin que les femmes puissent continuer de percevoir les allocations sociales au cours de leurs deux premières années d'activité. Certains entrepreneurs américains disposent de deux ans pour monter leur entreprise tout en continuant à percevoir les allocations sociales.

La mise en place d'un nouveau modèle demande de la patience et de la ténacité. Les gens ont tendance à être suspicieux, surtout lorsqu'il s'agit de crédit. Il a fallu deux ans à WEETU pour voir arriver ses premières "clientes" mais l'intérêt grandit et la deuxième vague sera vraisemblablement supérieure à ce que le fonds peut offrir.

CONCLUSION

Il reste à voir dans quelle mesure un modèle qui n'a pas encore été vraiment testé en dehors des pays en développement et des États Unis peut être transplanté avec succès au Royaume-Uni. WEETU pense qu'il est nécessaire d'attendre trois ans avant de tirer quelque conclusion que ce soit. Ceci implique qu'il faut au minimum 80.000 £ par an pour financer le projet en plus du fonds destiné aux prêts et du fonds de garantie, ceci afin de permettre le paiement du personnel chargé du développement, les formations et les frais généraux de fonctionnement. Tout nouveau modèle devrait être particulièrement attentif au contexte local et démarrer sur une petite base, ne cherchant à grandir que lorsque le modèle a été entièrement testé.

WEETU pense que le modèle basé sur le groupe est essentiel pour encourager les gens à travailler en coopération. L'emprunt relie les gens et il est garanti par le support mutuel des membres du groupe, support qui constitue également une aide inestimable lors du démarrage d'une petite entreprise.

Le fonds vise aussi le développement communautaire et contribue à la reconstruction économique de la communauté en favorisant l'émergence de petites entreprises qui créent de la richesse et en promouvant l'indépendance économique comme étant une voie menant à l'indépendance financière. Il donne également aux femmes la possibilité d'être considérées de manière positive à la fois par leur communauté et par leurs enfants.

Les résultats de cette étape pilote auront certes une influence sur les décisions quant au futur du projet mais le directeur reste très attentif à ce que la croissance se fasse de manière prudente. Selon WEETU l'autonomie doit être considérée dans la mesure où ses résultats sont positifs pour les clients qu'elle sert et moins en terme de couverture des ses propres coûts.

Fundusz Mikro (Pologne)

par

Lesley Harding,

Forum For the Future

Fundusz Mikro (FM) a été créé en 1994 sous l'égide de Polish American Enterprise Fund et est une société à responsabilité limitée enregistrée sous la loi polonaise. C'est une filiale à 100% d'une société américaine à but non lucratif créée en 1990 afin de stimuler le développement d'entreprises privées dans les pays post-communistes.

La philosophie de l'approche de FM est basée sur la conviction que la micro-finance est nécessaire aussi bien au Nord qu'au Sud.

FM est une organisation très horizontale avec 10 directeurs dont sept sont à la tête de bureaux régionaux; 11 employés de bureau et 51 officiers de terrain. Chaque bureau local a une moyenne de deux responsables des prêts qui approuvent environ 20 nouveaux prêts par mois et gèrent un portefeuille permanent de quelques 100 clients.

FM se développe par étapes avec le but, à long terme, de devenir une association financière indépendante offrant une gamme de prêts, des produits d'épargne et d'autres services financiers et non-financiers aux micro-entrepreneurs polonais. Elle s'inspire d'autres modèles, le plus proche étant probablement celui de BancoSol en Bolivie.

De février 1995 à février 1996, FM a mené simultanément neuf programmes pilote de prêts, en testant diverses méthodologies de prêts, la taille des zones d'intervention, les niveaux d'ancienneté du personnel chargé d'accorder les prêts, le type de clients et les mécanismes de distribution. Il a été finalement décidé de travailler à partir d'une ville en offrant une gamme de prêts pour des personnes privées et aussi pour des groupes d'emprunteurs. Les prêts sont effectués par du personnel jeune directement employé par FM.

FM fait de la publicité pour ses prêts dans plusieurs médias en utilisant à la fois les canaux formels et informels. Les candidats remplissent un simple formulaire et ne doivent pas fournir un plan d'entreprise. Pendant la période d'évaluation, les responsables des prêts travaillent étroitement avec les candidats afin d'évaluer la viabilité de l'entreprise et d'établir le montant et les termes de l'emprunt.

Pendant la phase pilote, FM a découvert que les prêts aux groupes étaient probablement la seule façon d'atteindre le volume d'opérations nécessaire pour assurer une rentabilité en 5 à 6 ans. Il a donc développé un système dans lequel le taux d'intérêt et le nombre de garants est lié au nombre de membres du groupe.

NOMBRE D'EMPRUNTEURS	NOMBRE DE GARANTS	TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL
1	AU MOINS 3	37%
2	AU MOINS 2	35%
3	AU MOINS 1	33%
4	AUCUN NÉCESSAIRE	29%

Tous les membres du groupe sont solidaires pour les remboursements des emprunts ainsi, si un membre fait défaut, les autres sont responsables du remboursement et personne ne peut accéder à des emprunts ultérieurs tant que le remboursement total n'a pas été effectué. Les groupes d'au moins quatre emprunteurs représentent 80% des prêts accordés par FM. La valeur moyenne du prêt est de 1.600 \$ avec un maximum de 8.500 \$. La durée moyenne du prêt est de 9 mois avec un maximum de 12 mois. Les prêts sont accordés pour couvrir les besoins en fonds de roulement ou pour des investissements mais par pour des biens de consommation. Les prêts en fonds de roulement sont généralement accordés pour une période de 6 mois et les prêts pour investissement le sont pour une période de 10 mois. La durée du prêt est courte afin d'inciter les emprunteurs à rembourser rapidement leur premier prêt pour qu'ils puissent ainsi accéder à d'autres prêts. C'est aussi une occasion pour les emprunteurs de prouver qu'ils sont capables de rembourser un prêt et cela peut leur permettre d'accéder ensuite au crédit auprès des institutions financières traditionnelles.

Fin mars 1998, FM avait engagé un montant cumulé de 20,8 millions de \$ et avaient en cours de prêt d'un montant de 8,8 millions de \$. Le taux de remboursement était de 97,8% pour les paiements ayant jusqu'à 180 jours de retard et 98,8% pour les autres paiements en retard de plus de 180 jours. En novembre 1998, FM couvrait 86% de ses coûts de fonctionnement grâce à ses opérations de prêt. Tout revenu complémentaire (comme les intérêts produits sur la différence entre les sommes disponibles et les sommes prêtées) lui procure un bénéfice net.

Fundusz Mikro
Ul. Zurawia 22,
00-515 Warszawa
Pologne

Tél + 48 22 629 00 92
fax + 48 22 628 88 11

E-mail: fm@funduszmikro.com.pl

Ayant développé un type de prêt efficace pour les très petites entreprises, FM explore maintenant de nouveaux produits et de nouvelles voies. Ceci inclut la fourniture d'un service en continu qui peut approcher (sans égaler) celui fourni par les banques traditionnelles afin d'aider les clients à se diriger petit à petit vers les banques et la mise au point d'un prêt adapté au démarrage des entreprises les plus démunies.

Habituellement, les nouvelles organisations de micro-finance doivent choisir entre minimiser les coûts et maximiser les rentrées. FM vise à combiner le meilleur des deux approches – c'est-à-dire allier l'accès rapide à la viabilité du modèle de la minimalisation des coûts tout en ayant une audience et l'impact du modèle de la maximalisation des revenus – il a décidé de concevoir l'association dans son ensemble pour, dès le départ, embaucher les futurs directeurs et, après une première année de fonctionnement, ouvrir autant d'agences que possible. De cette manière, si, à court terme, FM était exposé au risque financier dû au non couvrent des ses frais de fonctionnement, cela lui permettait d'assurer sa viabilité, après une période de cinq ans, et ce de manière beaucoup plus rapide, sûre et moins onéreuse.

POINTS CRITIQUES

La micro-finance a ses limites. D'un côté si les prêts sont gros, les emprunteurs ne parviennent pas à les rembourser si leur entreprise fait faillite; les garanties apportées par un groupe sont préférables à des garanties physiques uniquement dans la mesure où ils peuvent réellement effectuer le paiement en cas de défaut. D'un autre côté, toute entreprise aussi petite soit-elle doit être capable de générer des surplus de liquidité. Si le prêt est utilisé pour faire face au manque de capital de départ, il devient inévitablement une énorme charge pour des trésoreries fragiles et incertaines. Certains programmes émanant du secteur public ou privé ne tiennent pas compte de cette règle essentielle et connaissent ainsi des défauts de paiement.

FM ne prête qu'aux micro-entreprises possédant un surplus net de trésorerie d'au moins trois mois – ceci n'empêche pas celui qui a une idée d'entreprise de démarrer et de revenir ensuite après trois mois et cela permet de détecter ceux qui ne sont prêts à tenter l'expérience qu'avec l'argent des autres.

Dans le Sud, les coûts élevés de transaction sont couverts grâce à des procédures de rationalisation extrêmes, des économies d'échelle et des taux d'intérêt qui sont sensiblement plus élevés que les taux bancaires. La rationalisation et les économies d'échelle sont également possibles dans le Nord.

Jusqu'à présent, FM n'a pas trouvé de stratégie pour pouvoir refinancer les "entreprises qui ont grandi". La méthodologie qui consiste à prêter par étapes successives (base du prêt garanti par le groupe) est naturellement limitée lorsqu'il s'agit de plus gros investissements puisque dans ce cas le risque encouru par les co-garants ou les co-emprunteurs est forcément plus élevé.

CONCLUSION

FM démontre qu'une organisation de micro-crédit peut minimiser les coûts de fonctionnement et traiter un volume important d'affaires (plus de 15.000 prêts durant les quatre premières années) tout en maintenant un taux de remboursement élevé (c'est-à-dire, bien en dessus de 98%). Elle a stimulé les prêts à des groupes en leur offrant un financement à un taux se situant entre 7 et 9% en dessous du taux appliqué sur les prêts personnels et a mis en œuvre un plan ambitieux de croissance et d'affaires. Cependant, sur une grande échelle, la micro-finance doit toujours tenir compte de la diversité locale. A un certain point, il y aura une tension entre correspondre aux besoins et atteindre la viabilité financière.

Un financement préalable était indispensable pour gérer le projet pilote, établir une institution financière viable et assurer la stabilité et la pérennité de l'organisation.

Glasgow Regeneration Fund (Royaume Uni)

par
Thomas Hüttich,
INAISE

Le Glasgow Regeneration Fund (GRF) est né d'un partenariat entre secteur privé et secteur public. Son objectif consiste à apporter un soutien financier aux jeunes entreprises et aux entreprises existantes situées dans les huit zones de régénération de Glasgow. Glasgow Regeneration Fund est le premier fonds de prêts géré par Developing Strathclyde Ltd (DSL) et qui reçoit également des subsides du Fonds Européen de Développement Régional de l'Union européenne.

Le GRF tend à stimuler l'esprit d'entreprise dans des zones socialement défavorisées de Glasgow. Les huit zones de régénération visées par ce fonds ont été officiellement reconnues comme zones défavorisées. Elles comptent 44% de la population résidente de Glasgow, plus de 60% de chômeurs de longue durée et de nombreuses autres difficultés tant sur le plan physiques que social.

Le rôle du GRF est de permettre l'accès au capital sur une base commerciale en établissant un minimum de critères d'accessibilité au fonds, particulièrement pour les personnes ne disposant que de peu ou pas de garantie, tout en prenant en compte la viabilité du projet à long terme.

Developing Strathclyde Limited (DSL) finance des projets de création et le développement d'entreprise en octroyant des prêts, du capital ou des garanties bancaires. Le remboursement du capital est flexible, des suspensions de paiements ou des remboursements échelonnés sont autorisés. Les prêts sont généralement petits, de £1,000 à £20,000.

Le GRF n'est pas un organisme financier local très courant, car (a) il représente une organisation de partenariat regroupant les contributions du secteur public et du secteur privé complétés par des subsides du Fonds Européen de Développement Régional et (b) le GRF est un financier de dernier recours, mais qui joue occasionnellement le rôle de financier de 'raccord'. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une organisation commerciale (les taux d'intérêt sont moins élevés que ceux des banques), DSL/GRF est une organisation indépendante, gérée de manière professionnelle et qui obtient des résultats très satisfaisants.

Le GRF a accordé son premier prêt en janvier 1994. Depuis lors, il a investi plus de £2 millions dans 240 petites entreprises dans les diverses zones de Régénération. Environ 50% de ces entreprises sont des créations; pour le reste il s'agit d'entreprises qui souhaitaient s'étendre ou qui étaient menacées de fermeture. En 1999, les prêts du GRF ont permis de créer plus de 1.500 nouveaux emplois et de conserver 410 emplois. De plus, 82% des entreprises qui ont bénéficié de l'aide du GRF sont toujours en activité plus d'un an après leur financement.

Fin mars 1999 et pour un total de £3 millions (fournis par des organisations et des sociétés du secteur privé, public et du troisième secteur), le GRF avait investi £1.918.741. 82% a été investi sous forme de prêts, 9% en subventions et 9% en capital. Les coûts annuels de fonctionnement étaient de £175.000.

POINTS CRITIQUES

Le GRF perd actuellement environ £200.000 par an. Les responsables du fonds ayant délibérément choisi d'intervenir dans des zones et sur des marchés considérés comme étant les plus difficiles, le fonds ne pourra clairement pas survivre sans nouvelles subventions et financement du secteur public ou privé.

Une coopération avec le secteur bancaire existe sous la forme d'une aide financière et d'aide en nature, comprenant la mise à disposition de gestionnaires de fonds. Ce qui motive les banques c'est qu'ainsi, elles peuvent apprendre à connaître le 'réseau des entreprises' à Glasgow et en Ecosse en général, et les besoins des tout petit clients, elles peuvent se construire un bon réseau de contacts dans les entreprises et accroître plus efficacement leur clientèle.

DSL vient de lancer un nouveau fonds social d'entreprise visant les organisations d'économie sociale située à Glasgow qui ont besoin de très petits prêts et qui sont capables de le rembourser. Il sera accessible aux associations sont but lucratif (nouvelles et existantes) qui apportent quelque profit à la communauté locale.

David Brown,
Chief Executive
Developing Strathclyde Ltd /
Glasgow Regeneration Fund
30 George Square
Glasgow G2 1BB
Royaume Uni
tél. +44 141 221 545
E-mail: david@regenfund.co.uk

GLS Banque communautaire (Allemagne)

par

Thomas Hüttich,

INAISE

La GLS Gemeinschaftsbank ('banque communautaire') fut créée en 1974. Ses fondateurs font partie du mouvement de l'anthroposophie. Cette banque est probablement l'une des institutions de crédit les plus atypiques d'Allemagne. Avec deux institutions sœur – la coopérative à but non lucratif de garantie de crédit (GKG, créée en 1966) et le trust à but non lucratif (GTS, une association qui regroupe environ 240 associations de charité, fondées à la fin des années 1950) – la banque coopérative compte à présent plus de 17.000 membres et clients.

Les crédits ne sont pas octroyés selon le principe de la maximisation des bénéfices, mais en fonction de leur impact social et environnemental – par exemple, les écoles Steiner et l'agriculture biodynamique. Les projets financés par la GLS répondant à des intérêts généraux ou communautaires ne doivent pas payer d'intérêts, ils doivent uniquement couvrir les coûts de leur crédit. Deux tiers des crédits octroyés par la GLS le sont sur cette base.

La banque communautaire GLS de Bochum créée 14 ans avant l'Ökobank qui est cependant plus connue, est une des plus anciennes 'banque alternative' en Allemagne. Avec un bilan total de DEM 289 millions (1998) – autant que l'Ökobank – la banque GLS possède des filiales à Hambourg, Stuttgart et Munich. C'est une banque allemande à part entière.

La GLS représente 'la communauté de l'emprunt et du don'. La plupart des projets financés se trouvent dans le secteur de l'éducation (les écoles Steiner), de l'agriculture (agriculture biologique) et des énergies renouvelables (fonds pour l'énergie éolienne et hydraulique). La plupart des épargnants sont des personnes impliquées au niveau social et écologique et très peu sont des investisseurs institutionnels (à l'exception d'organisations anthroposophiques). Les critères sont stricts. Si les garanties matérielles font défaut, elle est assurée par des avals personnels (généralement d'un maximum de DM 5.000 par personne). Le taux d'intérêt demandé aux emprunteurs sont en relation étroite avec les coûts opérationnels de la banque. Au cours des 20 dernières années, ce taux était généralement de 2 à 4,5%. De plus, la banque GLS ne doit pas générer de bénéfices et connaît un taux d'échec des crédits plutôt inférieur à la moyenne.

La GLS collecte les dépôts par l'intermédiaire d'outils bancaires traditionnels (dépôts à terme, livrets, bons d'épargne, etc.) et des fonds de participation et les distribue sous forme de crédits. Les dépôts sont protégés comme dans toute banque normale. Le capital à risque est constitué uniquement par des fonds de participation et par la GKG Beteiligungs-AG, qui a récemment été intégrée au groupe GLS et qui investit en capital propre dans des entreprises. Les investisseurs se satisfont généralement d'un taux d'intérêt légèrement inférieur à

celui du marché. Les conditions du prêt dépendent des spécifications du taux d'intérêt et de la part d'intérêts à laquelle les épargnants acceptent de renoncer, ainsi que du niveau de la 'réaffectation' fixée sur une base annuelle et payée par les emprunteurs. La banque calcule cette réaffectation de manière à ne pas faire de bénéfice, mais de manière aussi à équilibrer ses résultats. Le système de 'réaffectation des coûts' assure la transparence des opérations de la banque et les membres profitent directement du faible taux d'intérêt.

La banque propose également d'autres produits plus particulièrement liés au financement d'un secteur spécifique comme le compte vert, le compte d'épargne de l'école Rudolf Steiner, des produits d'épargne locaux, l'énergie renouvelable, les comptes épargne agriculture, le développement de projets à étranger et des bons d'épargne permettant le financement de projets culturels. La GLS propose également des services de conseils en matière de collecte de fonds, de restructuration d'actifs en dons et sur les questions légales, fiscales, économiques et successorales.

POINTS CRITIQUES

Certains emprunteurs trouvent que l'obtention de crédits est trop complexe et que cela leur demande trop de temps, ils préfèrent dès lors s'adresser à des banques traditionnelles, cela malgré les conditions plus favorables de la GLS. Des échecs sur de gros crédits ne sont pas chose courante. L'ampleur des crédits est limitée car le capital propre est relativement peu élevé. L'expansion du volume des prêts dépend de la croissance du capital de la coopérative. La GLS couvre plus de 10.000 investisseurs en Allemagne.

De nombreux investisseurs se détournent de cette banque parce qu'elle n'offre pas le rendement qu'ils peuvent trouver sur le marché. Le terme 'banque anthroposophique' rebute peut-être certains, même si beaucoup de projets n'y sont pas nécessairement liés.

Les exemptions fiscales des investissements réalisés dans le secteur des énergies renouvelables (déjà appliquées aux Pays-Bas) et dans les projets sociaux attireront certainement plus d'investisseurs.

GLS-Gemeinschaftsbank eG
Oskar-Hoffmann-Str. 25
D-44789 Bochum
Allemagne
tél. +49 234 3079 30
fax +49 234 3079 33
E-mail: GLS.Bochum@t-online.de
Web: <http://www.gemeinschaftsbank.de>

Industrial Common Ownership Finance Limited (Royaume Uni)

par

Andrew Hibbert,

ICOF

La société ICOF a été créée en 1973 pour répondre au besoin de financement des coopératives de travailleurs au Royaume-Uni. Le problème qui se posait à l'époque était le fait que la coopérative de travailleurs dans sa forme moderne constituait une structure d'entreprise entièrement nouvelle, et qu'en conséquence, les sources traditionnelles étaient réticentes à leur fournir le financement requis.

Une coopérative de travailleurs est définie comme une entreprise possédée et contrôlée par ses travailleurs, sur la base d'un homme, une voie. En général, chaque adhérent possède une action d'une valeur de 1 livre sterling. Les banques se méfiaient de cette structure car elles doutaient de l'efficacité de ces entreprises et craignaient que les travailleurs ne se rémunèrent plus que ce que l'entreprise ne le permettait. Cette méfiance venait aussi du fait que les coopératives ne voulaient pas que leurs adhérents donnent des garanties personnelles pour garantir les prêts que les banques pouvaient leur accorder. Ces garanties étaient et sont toujours perçues par les adhérents des coopératives comme étant des éléments de division, car ainsi certains adhérents auraient beaucoup plus à perdre que d'autres. Dans la période initiale, les ressources en capitaux de l'ICOF provenaient de donations et de dépôts. En 1976 néanmoins, le gouvernement central mettait à sa disposition la somme de 250.000 livres sterling dans le cadre de la loi sur la propriété commune industrielle (Industrial Common Ownership Act).

Ce financement initial de 250.000 livres a permis d'accorder de 1976 à 1984 plus de 120 prêts pour un total de 725.000 livres, avant que des pertes sur prêts et des pertes de revenus ne rendent d'autres prêts impossibles. Le développement de l'ICOF s'est accéléré dans les années 1980, car beaucoup d'autorités locales lui ont confié la gestion des fonds d'emprunt coopératifs. Ce fut une période de croissance rapide du chômage au Royaume-Uni, et les autorités locales, en particulier celles contrôlées par le parti travailliste, étaient très intéressées par la création d'emplois et l'accession à la propriété des travailleurs. Des fonds locaux étaient mis en place dans certaines zones, notamment les West Midlands, West Glamorgan, Londres, Manchester, York et Northampton, où ils ont depuis été reconnus comme une manière efficace de régénérer l'économie locale. La plupart de ces fonds existent encore aujourd'hui et sont toujours utilisés par l'ICOF pour accorder des prêts.

En 1987, néanmoins, il devenait évident qu'un nouveau fonds national était nécessaire, les fonds locaux étant trop isolés et le financement initial du gouvernement était devenu trop petit. De plus, la loi sur l'ac-

tivité bancaire (Banking Act) de 1987 ne permettait plus à l'ICOF d'accepter des dépôts de la part de particuliers et coopératives. Un nouveau véhicule d'investissement était donc créé sous la forme d'une société publique à responsabilité limitée.

"ICOF PLC" est née en 1987 en tant que filiale de "ICOF limited", avec pour objectif spécifique la mobilisation de capitaux par l'émission d'actions publiques. Des actions privilégiées étaient proposées, remboursables après 10 ans, et ont été achetées pour 550.000 livres. C'était une approche avant-gardiste de l'investissement responsable, qui distribuait l'argent des actionnaires en le répartissant au sein d'un large portefeuille de prêts afin de réduire les risques pour les investisseurs. Les investisseurs étaient invités à renoncer à leurs dividendes, dont on pouvait alors se servir comme garantie pour les créances irrécouvrables.

En 1989, les prêts accordés par ICOF dépassaient 1,5 millions de livres, avec un actif net de 1,2 millions de livres. Pendant un certain temps, la société avait reçu un nombre croissant de demandes de prêts de la part d'entreprises qui n'étaient techniquement pas des coopératives de travailleurs, même si ces entreprises étaient de nature démocratique et possédaient des objectifs explicitement sociaux. Ces entreprises communautaires ou sociales étaient souvent les branches commerciales d'églises ou d'œuvres de bienfaisance qui servaient les besoins d'une communauté locale socialement exclue, avec un conseil de gestion élu au niveau local et l'engagement de développer l'autonomie de ceux qui travaillaient pour organisation.

En d'autres termes, tout comme les coopératives de travailleurs, ces entreprises ne pouvaient pas se délocaliser et recommencer leur activité à un autre endroit du pays. En 1994 a donc été créé "ICOF Community Capital" pour étendre la mission de prêt vers ces organisations. "Community Capital" était une nouvelle société d'investissement proposant aux particuliers et aux organisations des actions d'association remboursables. Elle a réuni une somme de 450.000 livres et est très vite devenue le fonds le plus populaire de ICOF.

115 Hamstead Road
UK-Birmingham B20 2BT
Royaume Uni
tél. 00 44 121 523 6886
fax 00 44 121 554 7117
E-mail:
Andrew.Hibbert@icof.co.uk
Site: www.icof.co.uk

En 1997, le fonds PLC lançait une autre émission d'actions, en partie pour encourager les investisseurs initiaux à réinvestir plutôt que de racheter leurs parts, et en partie pour réunir de nouveaux fonds de prêt. Le fonds PLC vaut actuellement plus de 1 million de livres. ICOF réalise à présent une autre émission d'actions pour le fonds "Community Capital", pour lequel la demande de financement de prêts est tellement élevée qu'elle risque de dépasser ses disponibilités actuelles.

POINTS CRITIQUES

Il existe un certain nombre de problèmes par rapport à l'approche adoptée par l'ICOF, concernant la société elle-même et ses emprunteurs.

LA SÉCURITÉ

Les problèmes initiaux que ICOF devait résoudre, à savoir la résistance des banques à financer des prêts pour les entreprises dont les objectifs étaient explicitement sociaux ou qui avaient une structure organisationnelle différente de la norme, sont toujours d'actualité. ICOF continue à ne pas demander de garanties personnelles aux adhérents des entreprises, ce qui permet à ceux qui n'ont pas de biens d'emprunter. Cela évite également les litiges quant à savoir si certains adhérents doivent sacrifier plus que d'autres en cas de cessation de paiements.

LES INTÉRÊTS

Dans les premières années, presque tout l'argent réuni comme capital de prêt était "gratuit" dans ce sens qu'il était avancé par le gouvernement central et local qui ne s'attendait pas à être remboursé. En conséquence, les taux d'intérêts pouvaient être plus bas pour l'emprunteur. Cependant, le lancement des fonds PLC et des fonds "Community Capital" obligeait ICOF non seulement à rembourser les capitaux investis, mais également à payer des dividendes et des intérêts autant que possible. ICOF adoptait également des crédits à taux variable. La tendance récente de baisse des taux d'intérêts devait diminuer les remboursements payés par les emprunteurs à ICOF et également la rémunération de l'argent conservé en dépôt par la société. Il est dorénavant plus difficile de couvrir les coûts et aussi de prêter à un taux d'intérêt aussi bas que l'ICOF le souhaiterait. Occasionnellement, cela peut rendre les prêts de l'ICOF non compétitifs.

LES PERTES

Dans les années 1980, la pression était considérable, en particulier de la part des autorités locales qui avait donné des subventions, pour accorder des prêts destinés à la création d'emplois. Des prêts à risque élevé ont donc été accordés, provoquant des pertes cumulées qui s'élevaient en 1986 à 30%. Cette politique ne pouvait évidemment pas durer.

Pour assumer les coûts, notamment compte tenu des taux d'intérêts en baisse et aussi pour rembourser les investisseurs, ICOF était obligé de réduire les pertes de façon spectaculaire. Durant les deux derniers exercices, une évaluation et une surveillance approfondie ont permis de réduire les pertes à respectivement 3,5 et 4,2%. Néanmoins, cela signifie qu'ICOF accordera moins de prêts aux entreprises en début d'activité, naturellement porteurs de plus de risque.

LE MANQUE DE CAPITAUX

L'ICOF réunit actuellement pour la quatrième fois des fonds d'investissement grand public. La société se trouve maintenant en concurrence avec d'autres formes d'investissement responsable. Il devient toujours plus difficile de réunir des capitaux pour les prêts et il y a une forte possibilité pour que le fonds "Community Capital" soit limité par un manque de capitaux. En ce qui concerne les montants totaux prêtés, les deux dernières années ont tous deux établi des records. En 1999, ICOF a accordé des prêts pour 680.000 livres.

LA PARTICIPATION

ICOF a toujours été un fonds de prêts, c'est-à-dire une société qui propose des capitaux de financement. Nombreux sont ceux dans l'économie sociale qui pensent que le financement des prêts est trop cher pour les entreprises en début d'activité et qu'une forme de part sociale sans droit de vote doit être trouvée. Ces parts seraient remboursées seulement en cas de résultat commercial positif. Néanmoins, la plupart des petites entreprises du secteur privé traditionnel n'ont pas d'accès aux capitaux: la majorité des entreprises de Grande-Bretagne utilisent la forme la plus chère et la moins structurée de l'emprunt, le découvert bancaire. ICOF croit que la nécessité d'un financement par actions n'est pas prouvée et que les prêts, plus structurés et moins chers, restent une option préférable au découvert bancaire.

CONCLUSION

Au Royaume Uni, le gouvernement actuel soutient les organisations telles que ICOF, et avancera très certainement un supplément de fonds qui pourront être prêtés à l'économie sociale. Néanmoins, ICOF croit que dans la mesure du possible, de telles organisations devraient être financièrement indépendantes. La société s'est donc engagée dans un programme de recherche d'autres sources de revenus, l'activité de prêt ne lui permettant pas de couvrir ses frais. La société a réalisé cela principalement par le biais de son service d'administration de gestion des prêts pour d'autres initiatives de financement communautaire.

Illinois Facilities Fund (Chicago, USA)

par

Pat Conaty,

Common Futures

L'Illinois Facilities Fund (IFF), basé à Chicago, a été créé pour combler un vide spécifique et sérié dans le secteur des crédits: les prêts immobiliers aux organisations à but non lucratif aidant les communautés à faible revenu. Au milieu des années 1980, les gouvernements et autres organismes subsidiant ont exercé une pression considérable sur ces institutions afin qu'elles prennent plus d'ampleur alors qu'elles étaient tout à fait incapables d'accroître leur capital en s'adressant aux institutions financières traditionnelles.

La plupart d'entre elles louaient leurs bureaux à des propriétaires qui n'étaient pas intéressés à rénover eux-mêmes les bâtiments. L'IFF a été créée spécialement pour aider ces organisations sans but lucratif à accéder à des équipements permettant d'offrir des services modernes et conviviaux à un prix abordable. Aujourd'hui, la mission d'IFF est d'aider ces organisations à acquérir et à maîtriser leurs actifs.

L'IFF a commencé à octroyer des prêts en 1985. Au cours de ses deux premières années d'existence, le loyer de l'argent fut maintenu à un niveau particulièrement bas, 3%, afin de stimuler le marché. Depuis 1988, les prêts sont octroyés à un taux plus réaliste qui permet de couvrir les frais administratifs, acheter des fonds afin de les re prêter et couvrir le risque pour créances douteuses et défaut de paiement. C'est pourquoi depuis 1988, le taux des prêts varie entre 5 et 10%.

L'IFF se spécialise dans le financement immobilier, y compris des investissements aux fins d'acquisition, l'entretien, la rénovation et la construction de nouveaux bâtiments. Le prêt moyen se situe entre \$200,000 et \$250,000 et le taux d'intérêt est généralement d'environ 7,5 pour-cent, soit à peu près 2% de moins que le taux d'intérêt commercial moyen.

L'IFF a accordé environ 200 prêts et a investi \$30 millions.

POINTS CRITIQUES

Généralement, les associations sans but lucratif et les fournisseurs de services disposent de bureaux qui sont en mauvais état, sont peu ou pas entretenus, dont la qualité est souvent médiocre et qui ne disposent pas des liquidités nécessaires pour effectuer les réparations au bâtiment.

Les banques traditionnelles ont à présent fait leur entrée dans ce secteur, mais comme le montant de leurs prêts est limité à 70% de la valeur, l'IFF comble souvent le fossé pour compléter la transaction et réduire le coût global pour l'emprunteur.

Les capitaux propres d'IFF dépassent les \$12 millions. Ce fonds a été constitué à partir de subventions et donations. De plus, l'IFF gère un montant similaire en facilités de crédits gérés en commun et accessible auprès des principales banques de Chicago et de l'Illinois. En réunissant ainsi des fonds à 8% et ses fonds propres à 0% il peut obtenir entre 4 et 5% qui seront répartis pour couvrir le coût de son capital et le taux appliqué sur ses prêts aux emprunteurs. Sous la pression de la loi sur le réinvestissement communautaire (CRA), l'IFF peut parfois obtenir des fonds auprès des banques à un taux inférieur au taux du marché.

L'IFF prête de l'argent à des organisations sans but lucratif dans tout l'État de l'Illinois, mais la plupart de ces prêts sont accordés à la zone du grand Chicago. De 1990 à 1995

- les prêts ont permis la création de 550 nouveaux emplois à plein temps et 900 emplois à temps partiel – soit une moyenne de 290 emplois par an, ainsi que 294 emplois supplémentaires dans l'industrie de la construction au cours de la même période
- les prêts ont permis aux emprunteurs d'épargner £2 millions de charge d'intérêts et de frais d'emprunt
- les prêts ont eu un effet de levier permettant l'accès à \$34 millions supplémentaires en fonds de réinvestissements communautaires
- les prêts ont permis de développer un total de 55.900 m² d'espaces nouveaux ou rénovés pour les communautés à faible revenu.

CONCLUSION

Les bénéfices financiers sont éloquentes et l'IFF n'a pas eu beaucoup de problèmes de non-remboursement de prêts. L'activité de l'IFF est en croissance; le marché du financement d'équipements est estimé à \$269 millions pour l'État de l'Illinois uniquement et 31% des organisations sans but lucratif dans cet État envisagent d'entreprendre des investissements importants afin d'acquérir de nouvelles installations ou de rénover des installations existantes. L'action de l'IFF a été très efficace. Pionnier dans l'application de ces techniques de financement, il montre la voie pour un développement similaire en Europe.

Les prêts sans intérêt:

par

Pat Conaty,

Common Futures

A part dans quelques pays islamiques stricts, le prêt sans intérêt est la bête noire des systèmes bancaires et pratiques de prêts modernes. La banque JAK en Suède est vraiment inhabituelle. Depuis 1968, elle a développé un système ingénieux et moderne de prêts sans intérêt.

Comme le système JAK se conforme aux pratiques du mouvement coopérateur fondateur d'éviter les intérêts, il représente un modèle très intéressant pour comprendre comment les outils économiques sociaux traditionnels pourraient être mis à jour afin de répondre aux besoins sociaux et écologiques du monde moderne.

JAK signifie 'Jord, Arbeit und Kapital' pour 'Terre, Travail et Capital' – les trois facteurs productifs de l'économie. La philosophie de la banque JAK est que l'argent, par lui-même, n'ajoute pas de valeur dans l'économie, mais les trois composantes le font si elles travaillent en harmonie, il faut donc gérer l'argent de façon à ne pas casser cette harmonie. JAK ne compte pas d'intérêts sur ses prêts mais perçoit, à la place, des charges administratives. Ce point de vue est cohérent avec les interdictions religieuses et éthiques contre l'usure.

Le concept de JAK du prêt "sans intérêt" a été développé en premier par un fermier danois, chrétien socialiste, Christian Christiansen, pendant les années 30 et la Grande Dépression. A cette époque, les saisies des fermes par les banques étaient nombreuses. Le système s'est bien développé au Danemark après-guerre, bien que durant les années 70, la banque d'origine ait été rachetée par une caisse d'épargne traditionnelle. Depuis, le système JAK s'est ranimé au Danemark et a démarré en Suède, en 1968. Le capital initial a été fourni par une poignée d'épargnants coopératifs, incluant un riche philanthrope qui a fourni un capital de départ important afin de créer JAK Sweden sous forme d'association sans but lucratif d'épargne coopérative. Le premier emprunt a été effectué en 1970. Aujourd'hui, JAK compte 21.000 membres et plus de 7.000 emprunteurs. Elle a obtenu la licence bancaire et depuis 1998 a le statut de banque coopérative.

JAK utilise le système traditionnel, épargne et emprunt, utilisé par les coopératives de crédit. Comme dans les premières banques Raiffeisen en Allemagne, les membres doivent épargner régulièrement pour développer le fonds de prêt coopératif et prouver qu'ils sont des épargnants assidus avant de prétendre à un prêt. Le prêt est accordé en fonction du montant épargné et de la période pendant laquelle l'épargne a été accumulée. La période minimale est de 6 mois, mais des emprunts plus importants, pour l'achat d'une maison par exemple, demandent des périodes d'épargne plus longues. Environ 70% des prêts concernent le financement immobilier, typiquement pour l'achat d'une maison, l'amélioration de l'habitat ou rachat d'hypothèque; 20% sont destinés aux entreprises environnementales ou sociales (par exemple, les fermes biologiques, les coopératives, les boulangeries villageoises, etc.); et 10% pour l'achat de biens mobiliers.

Un prêt représente généralement entre 2 et 7 fois le montant épargné. Seulement 100 prêts sur les 7.000 consentis sont en retard de paiement et parmi ceux-ci 10% sont douteux. La plupart des prêts sont assortis d'une garantie immobilière et en 20 ans d'activité, seulement 5 saisies ont été effectuées.

Les charges d'emprunt sont basées sur le coût de la mise en place du prêt, plus le coût de sa gestion durant sa durée. Un emprunt sur 10 ans, par exemple, coûtera 3.5% de la somme empruntée pour l'introduction du dossier, plus 1% par an comme charge d'intérêt.

JAK appartient à ses membres qui paient une cotisation annuelle de 195 Skr pour le premier membre adulte et 95 Skr pour les autres membres adultes du ménage.

80% du capital social de JAK peut être prêté afin de conserver des liquidités à raison de 20%. Bien que JAK puisse, en principe, fournir des dividendes annuels à ses membres, comme le font les coopératives de crédit, elle a décidé de ne pas le faire afin de maintenir le taux d'intérêt sur les prêts aussi bas que possible. Elle vise à réaliser un petit excédent commercial annuel de 1,5% pour constituer des réserves.

*Jord-Arbete-Kapital
Mr Oscar Kjellberg
& Ms Monjia Sonnius
Vasagatan 14
S-54150 Skovde,
Suède
tél 46-500-46.45.04
fax 46-500-46.45.61
E-mail: jak@jak.se
Site: <http://www.jak.se>*

la Banque JAK (Suède)

POINTS CRITIQUES

JAK a résolu un certain nombre de problèmes. Son système de prêt a été amélioré, elle a mis au point un système de calcul par points pour les prêts. Elle a également mis au point des niveaux de sécurité dans l'établissement de ses ratios épargne/emprunt. Le nombre d'emprunt en défaut de paiement est très bas et cela lui a permis de devenir une institution financière solide.

Dans les années 1990 elle a dû cependant faire face à un flux important de nouveaux membres et à un accroissement considérable du volume de l'épargne. JAK n'avait pas suffisamment de capital pour répondre aux besoins des nouveaux membres. La direction a dû placer la plupart des nouveaux montants épargnés dans des titres gouvernementaux à court terme et a dû rationner les prêts, les membres devaient attendre jusqu'à 18 mois parfois avant d'avoir accès au prêt. JAK dispose à présent d'une réserve de capital plus importante (43 millions Skr) et a obtenu une licence bancaire.

CONCLUSION

Contrairement à l'organisation JAK danoise qui est fédérée et possède beaucoup de coopératives, JAK Sweden fonctionne principalement comme une banque par téléphone et ne dispose que d'un seul bureau à Skovde, une petite ville d'agriculteurs au sud-ouest de la Suède. Bien que la plupart des membres de JAK soient ruraux, le nombre d'adhérents est en croissance à Stockholm et Gothenburg.

JAK aimerait être plus présent dans l'économie locale suédoise et entrevoit la possibilité de développer des fonds locaux de capital risque à travers une société distante à laquelle elle fournirait le capital de départ. La promotion d'un développement local durable grâce à ces fonds de capital risque destinés aux entreprises écologiques et de l'économie sociale, est le défi majeur que s'est donné JAK pour les 10 prochaines années.

JAK possède une bonne base pour y arriver car les membres peuvent s'appuyer sur un système de 24 associations locales réparties dans toute la Suède. Elle fait, également, largement connaître au public le succès de ses prêts sans intérêt grâce à un bulletin d'information trimestriel attractif de 32 pages.

Par sa nouvelle stratégie de fonds de capital risque, JAK à l'intention d'élargir son influence et son impact. Son activité devrait également attirer davantage d'investissements éthiques dans des projets écologiques et sociaux.

Développement local et création d'emploi: quel enseignement tirer du fonds spécial d'investissement du Merseyside?

par

Peter Ramsden,
New Economics
Foundation

Avant que ne soit créé au Royaume-uni, le Cadre de développement économique communautaire, le pays manquait de structures de soutien au niveau local, plus particulièrement en termes de financement. Parallèlement à ce manque, les petites et moyennes entreprises et plus particulièrement les très petites entreprises, cherchaient vainement des financements.

CONTEXTE

La politique de l'emploi a été consignée dans le Traité d'Amsterdam, et les institutions européennes ont élaboré divers programmes pour créer de l'emploi au niveau local. Elles ont surtout œuvré du côté de la demande, s'interrogeant sur la façon de créer de l'emploi. Le message politique qui s'associe à ces démarches est que l'emploi ouvre la voie à l'intégration sociale.

Pratiquement, quelles sont les clés de la création de l'emploi? L'employabilité, l'adaptabilité, l'égalité des chances et la reconnaissance qu'une politique macroéconomique ne pourra pas se substituer au développement économique local.

Les chemins qui mènent au marché de l'emploi (ou la façon dont la population aborde les services d'aide à l'emploi (se répartissent en deux catégories principales: le marché formel et l'économie sociale. La voie conventionnelle est de pousser la population vers le marché de l'emploi formel. Cependant, une autre démarche est d'approcher la problématique du point de vue de l'économie sociale et de fournir des points de réinsertion, qui aident la population à réintégrer, de façon progressive le marché de l'emploi.

La réinsertion peut rassembler les gens et se concentrer à la fois sur le développement économique local et le développement communautaire. Une telle stratégie permet d'adapter la création d'emploi aux besoins à la communauté locale. En d'autres termes, la réinsertion se fait via le développement économique local.

Du point de vue financier, nous avons assisté à une énorme démultiplication des initiatives au niveau local pour créer de l'emploi. Les gestionnaires de projets se sont peu à peu spécialisés dans la chasse aux subventions, en oubliant quelque peu la viabilité et l'autonomie de leur projet. Cependant, la plupart de ces initiatives financières se sont avérées non rentables et ont échoué après quelques années. Comment, dès lors, assurer cette autonomie? C'est ici qu'interviennent les nouvelles institutions d'économie sociale qui travaillent directement sur le terrain. Comment peut-on les reproduire, les renfor-

cer et les consolider? Le projet que nous abordons ci-dessous fournit quelques éléments de réponse.

LE FONDS SPÉCIAL D'INVESTISSEMENT DU MERSEYSIDE (MSIF)

En 1996, une nouvelle institution financière fut créée dans le Merseyside. Il fallut trois ans pour que le projet aboutisse, regroupant, sous cette seule dénomination, trois fonds et un mécanisme de réduction du taux d'intérêt. Il a également une fonction de fonds de roulement.

Le MSIF regroupe trois gestionnaires de fonds qui administrent chacun un fonds particulier et qui sont choisis en fonction de leur pertinence par rapport au marché auquel ils s'adressent.

La propriété et la responsabilité relèvent directement de la Banque d'Angleterre, de la Chambre de commerce du Merseyside et du Merseyside Partnership.

Le MSIF est une organisation relativement importante puisqu'elle brasse £25 millions d'investissements directs.

Le MSIF recourt à différents modèles financiers.

Le MSIF se concentre principalement sur le secteur industriel, ce qui explique que la plupart des entreprises d'économie sociale ne sont pas éligibles pour un financement du MSIF. Toutefois, la création d'un autre fonds est envisagée pour répondre aux besoins des entreprises de l'économie sociale. Deux fonds du MSIF ont eu pas mal de succès. Ces fonds ont accordé des prêts importants et ont fait de gros investissements qui, fin 1998, avaient permis la création de 1748 emplois.

L'indépendance politique est très importante et si un soutien s'avère nécessaire au niveau politique, les directives en matière d'investissement doivent cependant rester strictes et rigoureuses.

Fonds local d'investissement

par

Thomas

Hüttich,

INAISE

La mission du Fonds local d'investissement (LIF) est de financer, par des prêts, des organisations sans but lucratif, qui sont économiquement viables et insérées dans la communauté.

Son objectif est donc de réduire l'écart existant entre la donation et le financement par les banques commerciales traditionnelles. En d'autres termes, le LIF soutient la reconstruction locale en forgeant des alliances durables entre les organisations communautaires et le secteur privé.

Le fonds veut donner aux emprunteurs une chance d'assurer leur viabilité à plus long terme en leur fournissant un rapport sur leurs précédents emprunts et remboursements, avant de les rediriger vers des banques commerciales. Ainsi, les ressources du LIF peuvent être redirigées vers son marché prioritaire. Etant donné que le secteur du bénévolat s'est fortement développé dans le domaine de la prestation de services, il doit impérativement assurer son indépendance financière et se libérer peu à peu de sa dépendance aux subsides.

Le LIF a été fondé en 1994 sous la forme d'une société de bienfaisance elle résulte d'un partenariat entre les secteurs public et privé mené par la banque NatWest. Le LIF a également reçu un subside de la loterie nationale pour un montant de £115.000 pour une période de 3 ans et un financement du Fonds Européen de Développement Régional.

Le LIF opère via un bureau national et un réseau de fonds régionaux de crédit communautaire. Chaque région développe son propre modèle afin qu'il soit adapté aux priorités et aux investisseurs régionaux et en fonction du total de son bilan. Le Pays de Galles aura un fonds spécifique indépendant de £400.000.

Au cours des quatre premières années, le LIF a accordé des prêts pour un montant de £1.8 millions, et a financé 18 projets. Le montant maximal du prêt s'élève à £250.000 et le montant minimal à £25.000. Deux prêts ont déjà été complètement remboursés, et les autres sont remboursés de façon satisfaisante. A ce jour aucune mauvaise créance n'a encore été enregistrée. Un total de £9 millions a été injecté dans la régénération des quartiers. Et les prêts LIF ont permis de créer 416 nouveaux emplois à plein temps, 50 emplois à temps partiel, plus de 1.000 stages de formation et de conserver 65 emplois. Le coût moyen par emploi temps plein créé est de £4,200. Ces crédits ont également permis la construction de 6 nouveaux bâtiments, 20 habitations et 4 infrastructures de formation communautaire.

POINTS CRITIQUES

Le principal point critique est de parvenir à équilibrer la demande et les ressources émanant de sponsors privés et publics. Pour que les organisations locales aient confiance dans un fonds il faut qu'il ait une structure locale ou régionale. Et la façon la meilleure façon d'y arriver c'est d'établir des partenariats.

Il est difficile de financer les frais généraux de fonctionnement. A l'heure actuelle, le LIF dépend des revenus générés par le fonds et doit trouver un autre modèle de financement émanant du secteur privé. Les financements de l'UE reposent également sur un système qui ne contribue pas à assurer la viabilité des fonds.

Sur base de l'expérience du LIF on peut faire deux recommandations en terme de financement. La première concerne la fiscalité, des déductions d'impôts pourraient être octroyées pour les sociétés et les particuliers investissant dans les communautés (comme aux États-Unis). La deuxième serait de développer un programme de garantie pour les prêts accordés aux petites entreprises dans le secteur communautaire et qui permettrait à l'investisseur de récupérer 70% des pertes en cas de non paiement. Ce programme pourrait être associé à un financement de l'Union Européenne et l'on pourrait utiliser les fonds du FEDER comme garantie plutôt que comme source de liquidité.

L'an dernier, les demandes d'accès au LIF ont fortement augmenté. Cependant, de nombreux projets ne parviennent pas à remplir toutes les conditions requises en ce qui concerne le plan d'affaire. Plusieurs agences et conseillers locaux fournissent leur expertise professionnelle de manière ponctuelle et partielle mais aucun ne couvre l'ensemble du processus. Cette situation montre bien la nécessité de mettre en place des mécanismes de soutien spécifiques pour les entreprises communautaires.

Roger Brocklehurst
Local Investment Fund,
c/o Business
in the Community
44 Baker Street
UK-London W1M 1DH
Royaume Uni
tél +44 020 7224 1600
fax +44 020 7486 1700
E-mail:
information@lif.org.uk

Programme d'épargne et de Crédit New Horizons (Royaume Uni)

par

Thomas

Hüttich

INAISE

La Cambridge Housing Society (CHS) est une association de gestion de logements sociaux, qui gère plus de 1.300 propriétés dans le comté de Cambridge et dans le Nord de l'Essex. Elle considère qu'elle remplit une fonction de soutien et d'aide au développement de l'économie sociale en utilisant ses ressources de manière à répondre aux différents besoins des communautés en leur proposant des solutions adéquates

Le programme d'épargne et de crédit New Horizon, lancé en octobre 1997, fait partie d'une stratégie globale d'aide aux locataires. Un de leurs objectifs est d'augmenter les revenus nets des locataires en aidant les locataires à trouver un emploi; en maintenant les loyers à des prix abordables; en réduisant les factures d'eau et de chauffage; en veillant à ce que les locataires fassent les demandes d'allocations sociales appropriées; en contribuant à leur trouver des services de garde d'enfants à un coût peu élevé; en les aidant à gérer leurs dépenses de ménage; en proposant l'accès à l'épargne et à des prêts abordables; en proposant une aide en nature.

Constatant que le modèle de la coopérative de crédit ne convenait pas à sa clientèle, la CHS a développé un partenariat avec la Cambridge Building Society (CBS). Le système appliqué par la CBS soutenait parfaitement les opérations journalières du programme. Le programme d'épargne et de crédit New Horizons (CHS) a été fondé sur le principe du Fonds de garantie, une somme forfaitaire fut déposée par la CHS auprès de la Cambridge Building Society. Ce système permet aux locataires de la CHS d'emprunter à la CBS sans devoir se plier au système d'évaluation par point (credit scoring) et de bénéficier de taux d'intérêt avantageux sur leur épargne. Les avantages du modèle New Horizons sont:

- l'accessibilité et la transparence grâce au large réseau d'agences de la CBS
- les clients ont confiance dans ces deux organisations communautaires reconnus
- les clients ont un bénéfice immédiat grâce aux taux d'intérêts avantageux accordés sur leur épargne

Un dépôt de £1 est exigé pour ouvrir un compte épargne New horizons. Tous les comptes épargne individuels sont rassemblés dans le fonds de garantie de la CHS de sorte que les épargnants bénéficient d'un taux d'intérêt plus élevé. En mai 1999, le taux d'intérêt pour l'épargne était de 3,40% brut (soit 2,72 net). Le programme, démarré en octobre 1997, comptait 90 comptes d'épargne, pour un total de £30.000 dès la fin décembre 1999.

QUESTIONS CRITIQUES

En mai 1999, aucun prêt n'avait encore été souscrit; la plupart des membres voulaient des crédits à court terme mais refusaient de planifier leurs dépenses. C'est pourquoi, la politique en matière de crédit a été modifiée, prévoyant:

- une augmentation du ratio liant le prêt à l'épargne: les épargnants peuvent désormais emprunter jusqu'à quatre fois le montant de leur épargne;
- une augmentation du prêt maximum de £500 à £1.000 pour un premier prêt et de £1.000 à £2.000 ensuite;
- un assouplissement du règlement en matière de constitution de l'épargne, qui contraignait à une épargne régulière sur une période de temps déterminée;
- la proposition d'un nouveau type de prêt (limité à £150), ne requérant pas d'épargne préalable.

Aux taux d'intérêt actuel (mai 1999), le taux pour le crédit serait fixé à 6,20%, soit une différence de 2,80% entre le taux de l'épargne et celui du crédit.

CONCLUSION

Le volet épargne du programme s'avère remporter un succès croissant. Bien qu'il soit encore trop tôt pour juger des modifications à apporter à la politique de crédit, la CHS estime que les besoins en matière de crédit à court terme ont été satisfaits. Le programme d'épargne et de crédit New Horizons est un modèle de partenariat entre un gestionnaire de logement social et une institution financière traditionnelle qui permet de réduire l'exclusion financière que connaissent certains groupes de population. Ce modèle peut être reproduit dans d'autres circonstances. Les sociétés de logements sociaux disposent de bons réseaux, qui comprennent des organisations variées. Le modèle New Horizons démontre qu'il n'est pas toujours nécessaire de créer de nouvelles organisations telles que les associations de locataires pour proposer de nouveaux services. La CHS a remporté davantage de succès car elle a impliqué les locataires pour gérer certains points particuliers tels les problèmes d'argent ou de garde d'enfants.

Par ailleurs, la CHS a également essayé de veiller au contrôle et à l'évaluation constante du programme, en termes d'efficacité, en impliquant des étudiants et les membres du personnel d'une université locale, qui alimentaient le programme en nouvelles idées.

Cambridge Building Society
51 Newmarket Road
UK - Cambridge CB5 8EG
Royaume Uni
tél. + 44 1223 713555
fax +44 1223 727700

Non-Profit Financial Center (Chicago, USA)

par

Pat Conaty,

Common Futures

Le Non-Profit Financial Center (NFC) est l'un des premiers services spécialisés qui ait été fondé aux États-Unis en vue de financer les besoins des associations de bienfaisance ou sans but lucratif. Le NFC a été créé au départ en 1980 sous la forme du Donors Forum Emergency Loan Fund pour aider les organisations sans but lucratif ayant des difficultés financières.

Au fil des ans, le Centre a élargi sa fonction de refinancement et de secours à une vaste gamme de services de prêt et de formation. Le NFC a été constitué séparément en société commerciale en 1987.

Le NFC fonctionne avec le soutien de fondations, entreprises, banques et donateurs privés. Le financement et le soutien au crédit visent exclusivement les associations sans but lucratif dans l'État d'Illinois et se limitent aux organisations ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à \$3,5 millions.

Le NFC a continué de développer ses services pour répondre aux besoins croissants en matière de formation et de financement du secteur de l'économie sociale. En 1982, presque aucune organisation ne faisait de prévision quant à l'évolution des liquidités. Aujourd'hui, il s'agit d'un outil de gestion indispensable, même pour les plus petites associations américaines sans but lucratif ayant un contrat à remplir.

Par ailleurs, les associations sans but lucratif aux États-Unis se sont de plus en plus spécialisées dans les domaines de la prestation de services. Ainsi, dans l'État d'Illinois, les organisations de garde d'enfants ont vu leurs résultats globaux passer de moins de \$500.000 par an dans les années 1980 à plus de \$10 millions par an aujourd'hui. Les prestataires de services multiples se font de plus en plus rares. Les contrats gouvernementaux sont accordés de plus en plus en fonction des performances, et le financement dépend des résultats et des produits délivrés. Les projets doivent être de plus en plus sophistiqués et doivent pouvoir fournir des garanties en terme de qualification, de capacité organisationnelle et de gestion financière.

Le NFC répond à ces besoins de deux manières. D'une part, il a diversifié ses produits financiers et d'autre part, il a amélioré et spécialisé ses services aux gestionnaires et comptables du secteur non lucratif.

Les services de crédit du NFC comprennent:

- Des prêts à court terme visant à combler des courts retards dans le paiement de subsides, à répondre à des cas d'urgence dus, par exemple, à un incendie ou un cambriolage. Ces prêts ont une durée maximale de 12 mois.
- Les prêts pour fonds de roulement, destinés à aider les organisations à combler leurs besoins en liquidités qui varient en fonction des contrats de service. Ces prêts sont octroyés sous la forme de capital d'exploitation et se limitent à un an seulement.
- Les lignes de crédit: prêts pour fonds de roulement établis sur mesure au profit des organisations subissant des variations saisonnières dans leurs flux de liquidité. La durée de ces prêts est limitée à un an, et ils sont accordés exclusivement à des organisations sans but lucratif qui font preuve d'une gestion saine et solide.
- Prêts à terme: prêts garantis pour financer de l'équipement ou fournir un fonds de roulement sur plusieurs années. Ces prêts sont également accordés pour le démarrage de nouveaux projets ou programmes, la rénovation de bâtiments et comme investissement pour la récolte de fonds.

Le NFC fournit également des crédits à terme plus spécialisés pour le développement de l'organisation et des technologies de l'information. Ceux-ci sont établis sur mesure, en fonction des exigences particulières de l'emprunteur et requièrent en général une étude de faisabilité.

Pendant les années 1990, le NFC a profondément développé ses services de formation et de soutien, et ces activités qui permettent de renforcer la structure des organisations financées sont aujourd'hui devenues essentielles au bon fonctionnement des opérations de crédit du NFC.

En 1998, le gouvernement américain accordait au NFC le statut d'Institution de développement financier communautaire. Aujourd'hui, le centre essaie de porter son fonds de crédit à \$5 millions. En plus de ses fonds propres, il gère un pool de crédits basé sur une participation bancaire, initialement capitalisé en 1992 par huit banques de l'Illinois. Le

Delena Wilkerson,
Executive Director
Nonprofit financial center
111 W. Washington
Suite 1221
Chicago, Illinois 60602
États-Unis
tél. 001 312 606 8250
fax 001 312 606 0241
E-mail: nfcdelena@aol.com
www.nonprofitfinancial.org

NFC octroie plus de 100 prêts par an, dont la majorité courent sur moins d'un an. A ce jour, le montant total des prêts accordés dépasse \$15 millions et le NFC a aidé plus de 4.000 organisations. Les prêts sont octroyés à concurrence de plus de \$100.000 et à des taux qui oscillent entre 1% de moins et 3% de plus que le taux de base.

POINTS CRITIQUES

D'une organisation réactive visant à secourir les associations sans but lucratif plongées dans de graves difficultés, le NFC est devenu un organisme très compétent dans l'amélioration des qualifications en gestion et du professionnalisme dans le secteur non lucratif en pleine croissance et dans le secteur commercial.

Le Centre a développé diverses méthodes d'intervention pour fournir son expertise et ses conseils. Ainsi, il propose un service de contrôle financier sur site en vue d'évaluer les forces et faiblesses des organisations sans but lucratif au niveau de leurs pratiques et systèmes financiers.

Dans le respect de ses origines, le NFC fonctionne toujours comme service d'intervention en temps de crise pour les organisations éprouvant de graves difficultés financières. Ce service comprend l'aide en cas d'insolvabilité, les plans "d'entraînement" et, si nécessaire, l'encadrement en cas de fermeture et de liquidation.

Le NFC publie également un bulletin régulier et assure un service d'information avec des conseils en gestion et sur les moyens d'améliorer les contrôles et systèmes financiers d'une part et la rentabilité générale de l'organisation d'autre part. Enfin, il propose un service d'assistance téléphonique et a développé un logiciel spécialisé de comptabilité pour les associations sans but lucratif.

CONCLUSION

Au fil des ans, l'évolution du NFC a démontré que le renforcement de la capacité humaine et organisationnelle doit étayer un programme financier cohérent. Ce volet de formation a pris une place croissante dans les activités du NFC au point d'en éclipser son action purement financière.

Par conséquent, le NFC n'est pas et n'est pas prêt d'être indépendant sur le plan financier étant donné que les organisations qui ont un grand besoin en terme de formation, requièrent une expertise et un investissement importants.

Cependant, son expérience en matière de crédit et son efficacité en tant que prêteur n'en sont pas moins impressionnantes.

Ökobank (Allemagne)

par
Thomas Hüttich,
INAISE

Protection de l'environnement, action en faveur de la paix et de la justice sociale, promotion d'activités économiques durables, prise de responsabilités pour l'avenir, tels sont les principes philosophiques de l'Ökobank. En pratique, cela implique l'offre de prêts spéciaux à faible taux d'intérêt à des projets dans le domaine de l'environnement, de l'engagement social et des droits de l'homme.

Ökobank tient autant compte du rendement social et environnemental que du rendement financier d'un prêt. Elle refuse de traiter avec l'industrie nucléaire, de l'armement ou du chlore ou encore d'aider des projets qui bafouent les droits de l'homme. Elle se met au service des individus, organisations et entreprises qui sont proches de ses objectifs et se refuse à exclure les personnes qui le sont déjà financièrement. Les membres et les clients de la banque sont informés sur la destination de leur argent et les bénéficiaires connaissent la provenance des prêts qui leur sont octroyés. Les épargnants reçoivent des informations détaillées sur les possibilités d'investissement et les risques qui y sont liés.

Ökobank a obtenu sa licence de banque coopérative et a ouvert son siège à Francfort en 1988. Il s'agit d'une coopérative qui organise des forums de spécialistes au sein desquels les membres et les employés discutent de politique et de stratégie commerciale. Elle aide également ses membres en leur proposant un plan financier. En 1998, Ökobank comptait environ 24.000 membres et 33.000 clients. Au cours de l'exercice 1997, elle a connu une croissance de plus d'un tiers et fin 1997, son bilan s'élevait à 319,3 millions DEM – soit une augmentation de pratiquement 77 millions DEM par rapport à l'exercice précédent. Les prêts octroyés aux secteurs cibles spécifiques d'Ökobank s'élevaient à 60 millions DEM.

Ökobank est une banque directe et universelle. Elle compte quatre bureaux, mais la plus grande partie de ses activités s'effectuent par voie électronique ou par téléphone. Les produits proposés incluent tous les services bancaires traditionnels, l'assurance investissement, les plans de retraite et les assurances-vie, les prêts hypothécaires et immobiliers, les prêts à l'investissement et autres services de crédit aux entreprises, le fonds d'investissement éthico-écologique 'Ökovision' et les produits d'investissement direct en capital à risque (par exemple dans des fonds d'énergie éolienne). Les clients peuvent effectuer toutes leurs opérations financières par l'intermédiaire d'Ökobank.

L'argent d'Ökobank est investi dans des projets tels que l'énergie solaire, des programmes de covoiturage, des activités indépendantes de menuiserie, des entreprises d'alimentation diététique et des projets de logement pour des familles monoparentales. La banque a également développé des 'bons d'épargne de promo-

tion' spéciaux pour lesquels les épargnants déterminent le type de projet dans lequel ils souhaitent que leur argent soit investi et renoncent à l'intérêt.

'Ökovision' a été lancée en 1996 par l'Ökobank et Versiko AG. Il applique les mêmes critères éthico-écologiques et investit plus particulièrement dans des entreprises qui utilisent des technologies, produisent ou vendent des produits qui sont favorables à l'environnement, tels que les énergies renouvelables ou qui utilisent des techniques permettant de réduire la pollution de l'environnement. Chaque entreprise est sélectionnée avec le plus grand soin et fait l'objet d'un rapport. Cette procédure complexe porte ses fruits. Ökovision passe pour avoir les critères d'investissement éthico-écologiques les plus stricts, et pour obtenir des performances parmi les plus élevées. La performance annuelle moyenne est de 6,6%, avec des variations assez fortes d'une année à l'autre, 21,4% en 1997 et -2,1% en 1998, année qui fut assez chahutée.

Les principaux secteurs représentés dans le portefeuille sont l'industrie d'Ökovision sont les services, les biens de consommation et d'équipement et l'ingénierie, les biens d'équipement et les systèmes d'énergie. En février 1999, le fonds capitalisait 35 millions d'euros. Depuis 1996, Ökobank offre la possibilité d'investir directement sous la forme de fonds fermés. Ceux-ci ont permis de réunir le capital nécessaire pour obtenir un prêt qui a financé deux fonds d'énergie éolienne et un fonds immobilier. L'argent est directement utilisé par une entreprise éthico-écologique, les investisseurs obtiennent une part des bénéfices et les pertes – ce qui se produit généralement au cours des années de lancement – sont fiscalement déductibles. Tous les investisseurs potentiels sont informés des risques économiques et des rendements réalistes qu'ils peuvent espérer.

Ökonsult, une filiale d'Ökobank créée en 1998, propose un support organisationnel et des conseils aux entreprises privées ainsi qu'aux associations et aux organisations à but non lucratif. Les domaines couverts sont la gestion d'entreprise, les ressources humaines, le leadership, la stratégie, les problèmes environnementaux et la conservation de l'énergie.

Ökobank a récemment eu quelques difficultés de recouvrement de prêts importants et la manière dont elle arrivera à sortir de cette situation délicate sera suivie avec attention par l'ensemble du secteur de la finance.

Ökobank eG
Frau Bettina Schmoll
PO BOX 160651
D-60069 Frankfurt,
Allemagne
tél. 069-242601-430,
fax 069-242601-499
E-mail: oekobank@t-online.de
Site: www.oekobank.de

Créer un intermédiaire pour favoriser l'investissement social Proyecto Trust (Espagne)

par

Esteban

Barroso

Proyecto Trust

Entre l'automne 1997 et l'été 1998, Esteban Barroso, promoteur et dirigeant de Proyecto TRUST, a organisé une série de rencontres entre des professionnels de divers secteurs afin d'étudier la possibilité de création d'une banque sociale en Espagne.

Après avoir analysé des expériences européennes en matière de banque sociale, diverses initiatives espagnoles et diverses perspectives, ils ont estimé que cette initiative bancaire était viable car:

- une désintermédiation financière et une concurrence accrue influencent la manière dont les organismes de crédit sélectionnent leurs clients et les rend moins enclins à sélectionner des initiatives qui présentent un faible volume financier et un rendement peu élevé;
- le ratio coût-bénéfice des investissements dans des secteurs émergents requérant une faible intensité de capital, peu de technologies et une lente croissance du marché, est extrêmement bas;
- le coût élevé des services et du suivi financier requiert un suivi rigoureux (analyse et gestion des risques), on a donc de plus en plus recours aux garanties et l'évaluation se fait de manière standardisée
- la préférence pour les opérations à court terme et de liquidité importante, des rendements élevés et une couverture des risques facile exclut pratiquement toute opération à valeur sociale ajoutée élevée;
- les services bancaires connaissent une demande croissante d'informations et de consultations techniques;
- plus la mondialisation progresse, plus les produits bancaires doivent se différencier et être personnalisés;
- les clients de produits et de services financiers développent une compréhension croissante de la culture bancaire.

Proyecto TRUST a vu le jour en juillet 1998, comme institution d'intermédiation et de fourniture de services financiers. Ses activités principales consistent à faciliter l'accès au financement pour des entreprises ou des promoteurs d'initiatives. Le travail du Proyecto TRUST comporte les principaux éléments d'une banque: analyse des risques (évaluation par scoring), octroi de prêts et gestion des garanties de couverture des risques pour la protection légale (suivi).

La spécialisation de Proyecto TRUST dans des activités économiques durables, l'économie sociale et les initiatives culturelles, nécessite la prestation de services supplémentaires tels que le conseil et le support technique. Les clients ne paient pas ces services, ils ne savent parfois même pas qu'ils en bénéficient. Bien que Proyecto TRUST définisse ses activités professionnelles comme pratique bancaire, son faible volume de capital social (PTS 38 millions) et son statut légal l'empêchent en grande partie d'octroyer des prêts directs. Il a par conséquent conclu un accord de collaboration avec la banque Triodos Bank (Pays-Bas) qui a octroyé la plupart des prêts pour lesquels Proyecto TRUST a joué un rôle d'intermédiation (pratiquement PTS 1.000 millions en 15 mois).

Pour atteindre ce niveau d'activité, Proyecto TRUST a analysé plus de 100 projets d'entreprises et initiatives en 26 mois. Il compte actuellement sept employés et collaborateurs spécialisés ainsi que 18 bénévoles. Il compte 25 partenaires financiers.

La création du Cercle des investisseurs constitue une autre étape dans la vie du TRUST.

La phase suivante dans la création d'une banque sociale consistera à augmenter le capital social de Proyecto TRUST afin d'obtenir le statut d'institution financière et, par conséquent, d'étendre la gamme de ses produits et services.

PROBLÈMES RENCONTRÉS

Il est évident que le traitement fiscal et que les exigences en terme de capital social minimum, imposées pour assurer la sécurité et la stabilité du système financier, constituent un handicap pour ce type de projets. La concurrence effrénée qui agite le marché bancaire espagnol dominé par les banques bien établies limite d'autant les ouvertures pour les institutions financières non-bancaires. Proyecto TRUST pense qu'une nouvelle directive européenne en matière bancaire, à l'instar de la CRA américaine (la loi sur le réinvestissement communautaire), apporterait un début de solution. Ce qui importe réellement, c'est d'apporter au reste de l'Europe le degré de diversification et de déréglementation déjà présent au Royaume-Uni.

Proyecto Trust
M. Eseban Barroso
Plaza de la Constitución 3, 1
Office No 3
E-28430 Alpedrete (Madrid)
Espagne
tél. +34 91 8571650
fax +34 91 857 17 46
E-mail:
mail@proyectotrust.net

RAFAD (Suisse)

par

Thomas Hüttich,

INAISE

'Recherches et Applications de Financements Alternatifs au Développement' (RAFAD) a été créé à Genève en 1985 par une poignée de praticiens du développement voulant aider les économies locales des pays du Sud tout en évitant la dépendance engendrée par les aides traditionnelles.

RAFAD a pour but d'accumuler des ressources financières de façon à promouvoir toutes les formes alternatives de financement pour des associations de base et des particuliers dans le Sud, et d'aider les organisations de développement à accéder aux crédits locaux par la création

- de fonds de garantie internationaux
- d'une société de Fonds de Garantie International coopérative (IGF)
- de services techniques financiers et la mise à disposition de consultants dans le domaine du financement alternatif.

RAFAD a fourni des garanties afin de donner aux associations de développement:

- l'accès au crédit local: la garantie est reconnue par les institutions financières locales, ainsi, elle fournit un outil de négociation pour les organisations locales qui, autrement, ne pourraient pas obtenir d'emprunt de leurs banques locales.
- Un effet de levier: les négociations continues avec les banques locales ont généré des facilités de crédit se montant en moyenne à trois fois le montant garanti; pour chaque dollar mis en jeu sous forme de garantie, trois dollars sont actuellement investis dans une économie locale au Sud.
- L'opportunité de mobiliser des épargnes locales: les garanties permettent également d'accéder aux ressources financières locales, en particulier l'épargne récoltée dans le cadre de plans d'épargne et de crédit.
- Une réduction du risque de dépréciation monétaire comparé au risque encouru par des fonds investis localement: les fonds restent en Suisse. En outre, comme la garantie est émise en devises fortes et que le crédit est habituellement accordé en devises locales, la valeur de la garantie est encore plus forte dans les pays où la dévaluation est forte
- Pas de transfert de fonds vers les pays du Sud: ceci permet d'éviter les gros risques encourus par l'instabilité, la guerre, la crise économique etc.

L'atout principal des partenaires fondateurs de RAFAD était leurs connaissances et le réseau sur lequel ils s'appuyaient, pas l'argent. Le capital de départ provenait d'une contribution privée de \$250 000. L'année suivante, la Swiss Development Corporation a accepté de contribuer à l'établissement d'une contre garantie de CHF 500,000 pour une période de 10 ans. Après une première expérience en Afrique de l'Ouest RAFAD a étendu graduellement ses activités à d'autres zones africaines, à l'Asie et à l'Amérique Latine. Durant les 10 années suivantes, elle a mis en place des collaborations de qualité avec un réseau d'environ 40 banques commerciales et de développement dans le Sud. Elle travaille avec des volontaires du Comité d'Administration et Exécutif, une équipe d'experts internationaux et des consultants et un Secrétariat Général basés à Genève.

L'impact principal des garanties est l'effet de levier. Le 31 décembre 1997, RAFAD a émis des garanties pour un montant de 3.083.000 CHF, une somme provenant de contributions de fondations privées, d'organisations internationales et de gouvernements. Grâce à ces garanties, les banques locales, ont accordé des facilités de crédit pour un montant de 9.153.000 CHF: soit un effet de levier de 3. Les meilleurs partenaires se trouvent en Amérique du Sud, où l'effet de levier peut atteindre 12 fois le montant de la garantie apportée par RAFAD, alors qu'il est de deux pour les sommes garanties en Afrique.

La qualité du nantissement est un facteur important de négociation du crédit et de partage du risque. RAFAD fournit une lettre de crédit ou une garantie bancaire, payable à la première demande, qui est fournie par la première banque de Suisse. Grâce à cette garantie un taux d'intérêt plus bas peut être négocié avec la banque; certains partenaires ont obtenu un taux équivalent au taux commercial. L'intervention de la garantie ou les pertes ont varié pendant les années passées. De 1988 à 1998, la perte annuelle moyenne sur garantie se monte à 4,5%.

En dix ans, les emprunts obtenus avec les garanties RAFAD ont bénéficié à plus de 50.000 personnes et ont permis la création d'environ 10.000 emplois.

Fondation RAFAD
Rue de Varembe, 1
C.P. 117
CH-1211 Genève 20
Suisse
tél: +41 22 733 5073
fax +41 22 734.083
E-mail:
rafad@iprolink.ch

En 1996, RAFAD et ses partenaires ont créé un Fonds International de Garantie (FIG), qui a été transformé récemment en une coopérative à but non lucratif offrant des actions aux partenaires au Sud et au Nord. Le fonds avait effectivement besoin de grandir pour répondre aux demandes. De nombreux partenaires locaux demandent une intervention en capital et une capitalisation directe de leur propre organisme de crédit et beaucoup d'ONG créent leurs propres fonds de garantie et peuvent ainsi partager les frais de gestion et les risques tout en bénéficiant de l'expérience de RAFAD.

POINTS CRITIQUES

Les difficultés rencontrées sont:

- manque d'intérêt de la part des banques du Nord
- négociations très longues avec les banques du Sud
- méthodes de travail différentes entre les organisations partenaires et les banques
- difficultés dans le financement du risque
- trouver un financement complémentaire pour le suivi des projets
- récolter le capital nécessaire pour mettre en place le fonds de garantie international.

Le financement du bureau de Genève a été un problème. RAFAD a maintenant réduit le personnel du siège social et a embauché des consultants locaux. Elle a également réduit le nombre de pays dans lesquels elle est active; elle se spécialise désormais dans des activités et des zones qui reçoivent les plus faibles subventions pour la micro-finance.

Le capital du fonds international (FIG) est passé de CHF 246.800 en 1997 à 595.300 en 1999. Le FIG a les avantages suivants: un seul compte pour tous les investissements et garanties; un risque partagé; une meilleure participation pour les partenaires du Sud; et un produit financier standardisé pour aider la micro-finance.

Au 31 Décembre 1999, le capital de garantie de RAFAD était de CHF 3.308.872, ce qui, ajouté au FIG, fait un total d'environ CHF 3,9 millions. Dans les deux années à venir RAFAD envisage le transfert de tous les fonds de garantie vers la coopérative FIG et un accroissement du fonds de garantie total à 5 millions de FS de façon à atteindre l'équilibre financier. Alors, le FIG considérera l'établissement d'un bureau dans un pays du Sud et le rôle de RAFAD sera entièrement ré-examiné.

Une stratégie intégrée de partenariat et sa situation fiscale **SOLIDE** (Canada)

par

Yannick Vigignol,

Fédération

des CIGALES

Créé en 1991, SOLIDEQ est un instrument financier dont l'objectif est de promouvoir le développement local et la création d'emplois par la création d'entreprises, de développer et de conseiller des SOLIDE. Un SOLIDE, est un fonds de capital-risque de proximité financé par une autorité publique locale et par SOLIDEQ, lui-même financé par le FTQ (Fonds des travailleurs du Québec).

Le principe est simple: SOLIDEQ apporte pour la création d'un SOLIDE l'expertise financière et prête, sans intérêt ni garantie, un dollar pour chaque dollar apporté par un acteur local jusqu'à 250 000 \$CAN. En cas de développement supplémentaire du fonds, SOLIDEQ ne demande plus de contrepartie locale.

Les SOLIDE financent tous les secteurs d'activité à l'exception du commerce de détail (cette dernière clause a été introduite à la demande des syndicalistes qui considèrent que le commerce de détail ne crée pas d'emplois, il les déplace. Plus généralement le SOLIDE doit s'assurer que les emplois ont bien été créés et non déplacés.

En plus de la viabilité financière et du nombre d'emplois créés, les SOLIDE portent une attention particulière à la qualité des emplois créés et des relations sociales dans les entreprises financées.

Le premier SOLIDE fut créé en 1993, en 1999 on en comptait 75 en activité gérés par 600 bénévoles. Depuis 1993: 800 projets ont été financés dont 66% appartiennent au secteur secondaire. Le montant total des investissements est de 22 810 700 \$CAN, 36% des entreprises financées sont en création.

Grâce à ces investissements, 6800 emplois ont été créés ou maintenus (45% créés). Il y a en moyenne 8,5 emplois créés par projet. Cela représente donc 3350 \$CAN investis par emploi ce qui n'est rien en comparaison du coût d'un chômeur ou des subventions accordées par les pouvoirs publics à certains secteurs d'activité pour éviter des licenciements.

Le total consolidé reprenant les emplois créés ou maintenus grâce à tous les fonds locaux, régionaux ou nationaux est de 78 525.

PROBLÉMATIQUE ET SOLUTIONS

La constitution et le développement d'un SOLIDE sont basés sur un partenariat local fort. Le FTQ à travers SOLIDEQ apporte le capital et l'expertise, mais cela ne serait rien sans une implication du local. Les autorités locales et en particulier les Municipalités Régionales de Comté, qui sont implantées dans la zone d'investissement d'un

SOLIDE couvrent les frais d'exploitation du fonds. Pour construire le SOLIDE, les MRC mais aussi les Centres Locaux de Développement (CLD) qui sont financés par l'Etat, les institutions financières locales, les entreprises locales aident à trouver les 125 000 \$CAN nécessaires pour compléter l'apport de SOLIDEQ. A partir de là, la sélection de projets et le management du SOLIDE sont faits de manière totalement autonome.

Ces partenariats locaux reposent sur une organisation syndicale nationale. Comme ils font partie du FTQ, les SOLIDE ont une viabilité financière. Pour les projets ayant des besoins financiers supérieurs aux capacités d'un SOLIDE, le FTQ peut le financer directement ou par l'intermédiaire de fonds spécialisés (pour les produits biologiques, les technologies de l'information, l'industrie du bois).

Par ailleurs, atout supplémentaire, chaque épargnant qui investit dans le FTQ dispose d'une réduction d'impôt de 15% accordée par le gouvernement fédéral canadien auquel s'ajoute 15% du gouvernement québécois. Si l'épargnant décide d'utiliser le FTQ comme un REER (Régime Enregistré d'Épargne Retraite), il peut bénéficier de 20% de réduction fiscale supplémentaire du gouvernement fédéral et national. Au total la réduction fiscale peut donc se monter à 70%!

CONCLUSION

La situation québécoise est la référence en matière d'utilisation de capital solidaire de proximité. Le Québec a réussi à utiliser tous les types de ressources (syndicalistes, bénévolat, épargne solidaire, autorités publiques) à tous les niveaux (fédéral, national, régional et local) afin de créer un instrument de finance solidaire capable de créer des emplois sur tout le territoire. Les résultats montrent que cette démarche est efficace. Ils plaident pour une approche globale en matière de finance solidaire. Il se pourrait que la clef du succès à une large échelle d'un tel instrument de finance solidaire soit cette capacité à adopter une démarche intégrée qui permet de mobiliser différents types d'acteur: publics, privés, syndicats, associations.

Fédération des CIGALES

Mme Ch. Bouchard

M. Jacques Duguerra

61 rue Victor Hugo

F - 93500 PANTIN

France

tél. +33-1 49 91 90 91

fax +33-1 49 91 90 91

E-mail:

cigale@neuronnexion.fr



Time Money – L'argent temps ou

par

David Boyle,

New Economics

Foundation

“L'économie de marché accorde de la valeur à ce qui est rare, et non au vrai travail social qui est d'être attentif aux autres, d'aimer, d'être un citoyen, un voisin, un être humain. Ce type de travail, je l'espère, ne deviendra jamais une chose rare ce qui augmenterait sa valeur marchande. Nous devons donc trouver le moyen de récompenser ce travail social” Edgar Cahn.

Le programme Time Money fut lancé aux Etats-Unis afin de proposer des services non médicaux aux personnes âgées dans une période de restrictions budgétaire. Ce programme les aidait à rester chez elles, à se rendre à leurs rendez-vous à l'hôpital et à rester en bonne santé. C'est une nouvelle sorte de monnaie (payée au bénévoles) qui est utilisée à présent avec succès dans presque 200 villes américaines. Cela permet de “financer” les actions de bénévoles, les programmes d'aide dans le domaine de la santé, l'aide aux personnes âgées ainsi qu'une série de projets sociaux locaux. Les recherches effectuées par l'université de Maryland démontrent que les systèmes de dollar temps (ou pour utiliser le terme générique, les crédits de service), ont attiré des personnes qui habituellement ne travaillent pas bénévolement, ce système permet d'aider les personnes âgées à se soigner et a considérablement redynamisé le secteur du bénévolat. Ces systèmes sont de plus en plus utilisés pour traiter d'autres problèmes sociaux que ce soit dans les écoles, les cités ou l'aide aux jeunes.

Les Dollars temps peuvent être:

- Utilisés pour reconnaître et valoriser la contribution des personnes à la communauté.
- Remis à toute personne qui consacre une partie de son temps à la communauté locale, qu'il s'agisse de personnes âgées ou de jeunes chômeurs.
- Utilisés par ceux qui les reçoivent pour obtenir une série de services, principalement de la part d'autres bénévoles. Aux Etats-Unis, ils sont de plus en plus utilisés pour acheter des ordinateurs de seconde main remis à neuf, payer les prêts hypothécaires, les prêts des étudiants ou les assurances soins de santé, acheter de la nourriture ou des vêtements et bien d'autres choses encore.
- Conservés par les personnes âgées encore très valides et actives qui les considèrent comme une assurance et qui les gardent pour pouvoir les utiliser le jour où ils ne seront plus indépendants.
- Cédés à des membres plus âgés de la famille ou tout simplement remis dans le système.

Les banques du temps enregistrent, emmagasinent et trouvent de nouvelles manières de récompenser les transactions par lesquelles des personnes aident leurs prochains. Elles mettent les personnes d'un même quartier en contact les unes avec les autres,

utilisent l'imagination et les capacités des gens (particulièrement celles des personnes plus âgées) qui sont généralement ignorées ou exclues de l'économie de marché, et construisent ainsi un réseau d'entraide de proximité.

Dans le domaine de la santé, un des projets ayant rencontré le plus de succès aux Etats-Unis et qui est géré par le Social Health Maintenance Organisation Elderplan à Brooklyn, rémunère en dollars temps plus d'un millier de bénévoles. Non content de garder les participants en bonne santé, ils peuvent offrir des services de transport pour se rendre aux consultations, organiser une série de services de téléphone et créer des groupes d'entraide pour les personnes qui viennent de perdre un de leurs proches. Toute une série d'autres services sont également offerts tels que les courses, des travaux de bricolage etc.

Au cours de cette dernière décennie, les dollars temps sont rapidement entrés dans la vie quotidienne des Américains, en commençant par tout ce qui touche les soins de santé et les hôpitaux ils ont rapidement envahi les écoles et les cités. Leur développement et le besoin urgent d'un plus grand nombre de bénévoles, ont été reconnus par des hommes politiques de toute tendance ainsi que par le Président Clinton.

QUELQUES EXEMPLES

Parmi les adaptations de l'idée de départ on retrouve:

- La Benning Terrace: un complexe de logements à Washington DC qui a touché, au cours des 11 mois de l'année dernière, 300 résidents représentant 79.000 heures de travail bénévole rémunérées par des dollars temps. En plus de se rendre service les uns les autres, ils ont utilisé ces dollars temps pour acheter quatre tonnes de nourriture à la banque alimentaire locale et le taux de criminalité a diminué.
- Dix-sept écoles de Chicago ont encouragé 2.000 élèves à gagner des dollars temps en prenant part à un programme de parrainage mutuel et à utiliser ces dollars temps pour acheter des ordinateurs de seconde main. Ces écoles ont constaté que la fréquentation scolaire et les notes des élèves ont été en augmentation durant cette opération. Les brutalités envers les plus jeunes cessèrent presque totalement.

comment reconstruire un capital social

- Une université au Nord de l'Etat de New York a retravaillé son programme de prêt afin que les étudiants puissent rembourser partiellement leur prêt en dollars temps, en d'autres termes en travaillant bénévolement pour la communauté locale.
- La compagnie d'assurance pour soins de santé Elderplan à Brooklyn, a autorisé ses assurés à payer une partie de leur cotisation en dollars temps, elle utilise aussi ce système pour rémunérer un réseau local de travailleurs bénévoles et une série de services par téléphone, aide psychologique lors d'un deuil, création de groupes d'entraide pour les personnes souffrant d'arthrite, et bien d'autres choses encore.
- Cahn a lui-même repris une partie du tribunal de la jeunesse sous une licence délivrée par le District de Columbia. Les prévenus y sont jugés pour des délits mineurs par d'autres adolescents qui reçoivent une rémunération en dollars temps et qui prononcent des sentences de travaux d'intérêt général, pour lesquels ils seront également rémunérés en dollars temps. Le taux de récidive est bien moins élevé chez ces jeunes que chez les jeunes jugés par le tribunal de la jeunesse officiel.
- Le cabinet juridique Holland & Knight de Washington a reçu un prix remis par l'association American Bar pour son projet basé sur les dollars temps et qui était de travailler en collaboration avec une communauté locale pour fermer les établissements où se vendait de la drogue, débloquent les subventions locales, assainir le service de police et garder les établissements scolaires ouverts. Ceci ne fut bien sûr pas une mince affaire et ils avaient besoin de l'implication des habitants pour que leur projet réussisse. Donc au lieu de proposer leurs services gratuitement ils se firent payer en dollars temps. A la fin, ils avaient accumulé l'équivalent de 230.000 dollars temps payés par la communauté locale en aidant à assainir le service de police, en montant un service d'escorte de nuit pour les personnes âgées, en faisant une campagne pour disposer d'un meilleur éclairage des rues, en notant le numéro d'immatriculation des dealers de drogue, en proposant une aide aux écoles, etc.

Aux Royaume Uni, l'idée des dollars temps fut développée par l'avocat spécialiste en droit civil américain, le Dr Edgar Cahn à l'institut des sciences économiques de Londres (School of Economics) au début des années 80. Cette idée fut adoptée par le fonds de soins de santé, la Robert Wood Johnson Foundation, et concrétisée dans un programme principal qui fut réalisé dans six villes américaines. Ce programme débuta en 1987. En octobre 1997, il fut invité en Grande-Bretagne par

la NEF et le London Health Partnership pour introduire l'idée en Grande-Bretagne. Les trois conférences qui se tinrent à Londres et à Newcastle furent une réussite. Un grand nombre de professionnels de la santé des pouvoirs publics locaux y participa et leur diffusion sur la BBC, notamment dans l'émission Midweek, eut un impact important.

Différentes organisations mettent actuellement sur pieds des programmes d'argent temps. En voici quelques exemples:

- Fair Shares dans la région de Gloucester dispose déjà de 6 banques du temps en fonctionnement
- Le centre de santé de Lewisham's Rushey Green, coordonné par la New Economics Foundation avec l'aide du King Fund, de la Lloyds-TSB Foundation et le Carnegie Trust.
- La banque du temps de Benwell, coordonnée par Barbara Douglas du Newcastle Healthy City Project
- Watford, qui concerne les personnes âgées et l'alimentation, organisé par le Watford Borough Council dans le cadre du programme "un meilleur gouvernement pour les personnes âgées".
- La banque du temps de Peckham

L'AIDE ET LA CROISSANCE

L'argent temps est totalement exonéré d'impôt aux Etats-Unis et cela a été confirmé par une série de décisions prises par le IRS (Internal Revenue Service, l'équivalent du fisc). Il considère en effet que gagner des dollars temps représente une transaction "morale" et non imposable (l'équivalent de faire du baby-sitting ou de donner du sucre à votre voisin, ce qui ne sont pas des faits que l'on peut taxer).

Les banques du temps peuvent être créées par toute organisation qui a besoin de la participation des individus pour réussir. Aux Etats-Unis ces banques sont gérées par des organisations communautaires, des centres pour personnes âgées et des paroisses, mais aussi par des hôpitaux, des cabinets de consultation médicale, des compagnies d'assurances pour soins de santé et des universités. Tout ce dont ces banques ont besoin pour un bon fonctionnement c'est un bureau, une centrale téléphonique et un ordinateur. Le logiciel le plus utilisé, TimeKeeper, peut être téléchargé gratuitement via Internet.

UK time money
sur www.fairshares.org.uk.

US time dollars
sur Internet sur
www.cfg.com/Timedollar.

L'économie alternative en général:
NEF Cinnamon House,
6-8 Cole Street,
London SE1 4YH.
tél. 0171 407 7447,
fax 0171 407 6473.
Site:
www.neweconomics.org

Les monnaies locales en général:
Letslink UK,
2 Kent Street,
Portsea,
Portsmouth PO1 3BS.
E-mail:
104047.2250
@compuserve.com

Funny Money:
In Search
of Alternative Cash,
by David Boyle
(HarperCollins, £14.99).
Site: oneworld.compuserve



Women's World Banking

par

Radhika

Holmstrom

Women's World Banking (WWB) tend à augmenter la participation économique, les actifs et le pouvoir des femmes entrepreneurs et productrices disposant de faibles revenus, en leur donnant accès aux finances, aux informations et aux marchés.

Cet article est basé sur une étude de cas plus large réalisée par la WWB

WWB:

- s'appuie essentiellement sur un réseau central de membres;
- organise de plus vastes réseaux d'apprentissage et de changement;
- favorise l'échange des programmes et pratiques qui ont connu du succès et favorise les contacts entre les décideurs politiques et les financiers et les praticiens de la microfinance.

Cette organisation a été créée en 1979 avec le statut de fondation hollandaise. Au cours des premières années, les femmes leaders ont commencé à créer des organisations locales offrant des services de prêt direct aux femmes à faible revenu, souvent en collaboration avec des banques locales. En 1983, WWB a créé un système de garantie de prêt, soutenu par un petit Fonds de capital global du WWB. Les membres pouvaient présenter aux banques locales une lettre de crédit de réserve endossée par WWB afin de couvrir une partie des risques pour des petits prêts accordés aux femmes micro-entrepreneurs. Tous les deux ans, WWB a tenu des réunions pour les membres leaders afin de partager les progrès et les plans et afin d'élaborer la culture WWB.

Fin 1989, le Fonds global de la WWB s'élevait à US \$5 millions, ses revenus et coûts d'exploitation atteignaient US \$1 million, mais les trois principaux partenaires assurant le financement s'inquiétaient de l'absence de croissance du nombre de membres. Au cours des neuf années suivantes, la stratégie a été axée sur la capitalisation de la WWB, le renforcement des capacités du personnel, le développement de réseaux ayant un plus grand impact et l'influence au niveau politique.

Fin 1996, WWB avait récolté \$5 millions pour capitaliser les membres. Cette somme est à présent pratiquement affectée et 5 millions de dollars supplémentaires seront rassemblés pour 2000 à 2002. La WWB a étendu le Fonds global de capital à US \$38,8 millions à la fin du mois de septembre 1999. Le programme et le budget de fonctionnement sont passés à US \$7 millions en 1999. Le nombre des investisseurs de base est passé de trois à neuf, la plus grande partie de ce financement étant apporté à titre de soutien illimité.

Actuellement, la WWB dispose de 34 membres du personnel basés à New York et de 10 consultants spécialisés en affaires bancaires dans le monde. Les 45 filiales réparties dans 39 pays d'Asie, d'Afrique, d'Amérique du Nord et d'Europe sont des organisations de microfinance dirigées par des femmes qui comptent une clientèle de plus de 300.000 femmes pauvres – et environ 50.000 hommes pauvres. Ces organisations font du crédits immédiat et la moyenne des prêts est de \$500. De plus, de nombreux membres offrent des services d'épargne et de développement d'entreprises et occupent une part active dans le changement politique de leur pays. La WWB compte également des associés, il s'agit d'organisations de microfinance dont la clientèle est principalement féminine, mais qui à la base, sont dirigées par des hommes qui partagent les idées et les principes de la WWB et s'engagent à étendre le rôle décisionnel des femmes à tous les niveaux. La WWB joue également un rôle actif dans des réseaux qui donnent accès à des services financiers à plus de cinq millions de femmes pauvres. Elle travaille également sur les normes, l'aide et l'environnement politiques nécessaires à un développement solide de la microfinance.

POINTS CRITIQUES

Les objectifs actuels du WWB sont de renforcer sa base de membres en visant un nombre de 500.000 clients actifs tant dans le prêt que dans l'épargne pour fin 2000.

Lors de la réunion générale de 1998, tous les leaders des différentes filiales ont adopté des normes similaires aux critères d'éligibilité au fonds de base du CGAP, qui sont extrêmement rigoureux et respectés par seulement quelques institutions de microfinance.

Ms Nancy Barry
8 West 40th Street
USA-New York,
NY 10018
États-Unis
tél. 1-212-768.85.13
fax 1-212-768.85.19
E-mail: wwb@swwb.org

Working Capital (USA): Micro-crédit pour des groupes d'emprunteurs

par

Pat Conaty,

Common

Futures

Working Capital est le premier prêteur en micro-finance de groupe pour les nouvelles entreprises et les micro-entreprises aux USA. Son adaptation réussie des techniques de prêts en groupe dans un pays industrialisé en fait un modèle particulièrement intéressant pour les praticiens et les hommes politiques européens.

Working Capital a pour but d'augmenter le succès économique du travail indépendant et des micro-entreprises en facilitant l'accès au crédit, à la formation et à l'éducation des entrepreneurs, et en leur offrant la possibilité de travailler en réseau en utilisant les groupes de crédit et les autres membres de Working Capital.

Etabli dans le Massachusetts en 1990, Working Capital a assisté plus de 3.000 micro-entreprises en Nouvelle-Angleterre, en Géorgie, dans le Delaware, en Floride et dans le Missouri et, à ce jour, elle a octroyé plus de 3 millions de \$.

En 1993, Working Capital était officiellement constituée en société commerciale sous le nom de Peer Partnership Inc., c'est une organisation sans but lucratif et elle est exemptée d'impôts. Elle a commencé son premier programme international à Khabarovsk, Russie, en 1997. Outre son bureau principal à Cambridge, Massachusetts, Working Capital a des bureaux en Floride, en Géorgie et en Russie qui ont eux-mêmes des filiales. Ils sont tous établis auprès d'organisations communautaires, ils récoltent leur propre capital et emploient leur propre personnel. Cependant, le capital destiné aux prêts et la gestion de ceux-ci sont assurés par le personnel du bureau principal. Le bureau principal conçoit et met à jour également le matériel et les manuels de formation pour le personnel et les entrepreneurs des centres d'activité et leurs filiales.

Working Capital est spécialisé dans les prêts aux groupes. Elle profite d'événements organisés par des partenaires locaux pour attirer les futurs emprunteurs qui forment alors des groupes. Ces groupes se rencontrent régulièrement par la suite afin de s'entraider dans l'établissement de leur plan d'entreprise, développement des stratégies marketing et afin d'établir le montant de l'emprunt de chacun. Les premiers prêts sont de 500 \$, remboursables mensuellement sur quatre à six mois. Les deuxième, troisième et quatrième prêts sont accessibles si le premier prêt a été remboursé entièrement. Ces prêts successifs peuvent aller jusqu'à 10.000 \$ et pour une durée pouvant atteindre trois ans.

Le système de prêt à des groupes Working Capital attire les entrepreneurs qui tirent réellement profit de l'aide accordée au démarrage ou pendant les premières années de création de leur entreprise. Dans certains de ses centres d'activité ou filiales, il attire un bon nombre d'entrepreneurs appartenant à des minorités ethniques. Les deux tiers des membres de Working Capital sont des femmes et 12% sont des mères célibataires. Un membre sur quatre a des revenus inférieurs au seuil de pauvreté.

Quatre entrepreneurs sur cinq, faisant appel au Working Capital, sont déjà en activité; 70% d'entre eux développent leurs activités à la maison et la moitié essaient d'établir leur activité tout en conservant un travail fixe à mi-temps pour compléter leurs revenus.

Bien que Working Capital demande 16% sur les prêts qu'elle accorde (12% d'intérêt et 4% d'honoraires), ceci ne couvre pas l'ensemble de ses coûts. Elle dépend de subventions du gouvernement et de certaines associations pour couvrir au moins 25% de ses frais de fonctionnement et de ses services de formation professionnelle. Working Capital obtient les fonds destinés aux prêts, d'investisseurs privés éthiques, de fondations et de banques. Les banques apportent des fonds à un taux de base ou en dessous et les investisseurs privés et les fondations demandent un dividende de 2 à 3%.

POINTS CRITIQUES

Afin de rencontrer les besoins de crédit énormes des micro entrepreneurs américains n'ayant pas accès au crédit bancaire, Working Capital a tenté de trouver des moyens pour assurer sa croissance.

Le Programme d'Allocation pour l'Entreprise de Working Capital utilise une sorte de franchise. Les associations locales, les chambres de commerce, les groupes d'artisans, les organisations religieuses et les coopératives peuvent rejoindre le Programme d'Alliance pour l'Entreprise s'ils ont au moins 20 membres travaillant à leur compte. Working Capital fournit les lignes de crédit, la formation, l'affacturation du prêt et l'administration du prêt pour ses partenaires locaux.

Pour garantir une ligne de crédit, le partenaire franchisé doit déposer 10% de la somme totale dans un fonds de garantie central (ainsi \$4.000 de dépôt garantissent une ligne de crédit de \$40.000). L'accès à une ligne de crédit plus large nécessite le remboursement préalable des prêts précédents. Les taux d'intérêts pour les lignes de crédit sont intéressants (9,9 à 10,9%), et Working Capital facture également des honoraires pour la mise en route et le service. Les membres de l'Alliance pour l'Entreprise ont accès à des prêts initiaux d'un montant de \$2.000, remboursables en 4 à 18 mois. Ils peuvent également obtenir des emprunts plus importants, en cas de réussite, pouvant aller jusqu'à \$20.000.

CONCLUSION

Depuis 1990, Working Capital s'est battu pour relever pas mal de défis. Elle a maintenu son approche en ce qui concerne le prêt aux groupes et a développé des systèmes et des stratégies plus efficaces à la fin des années 90 pour réduire les coûts de transaction. Cependant, étant donné le risque élevé de prêter aux jeunes entreprises et de financer la création d'entreprises, les gestionnaires de Working Capital ne prévoient pas, dans un futur proche de fonctionner sans subvention aucune. Ils sont néanmoins déterminés à augmenter sensiblement leur degré d'autonomie financière en accroissant leur volume d'opérations.

L'Institut mondial des Banques d'Épargne (World Savings Banks Institute)

par
Thomas Hüttich,
INAISE

L'existence du World Savings Banks Institute (WSBI) reflète le fait que les banques d'épargne sont depuis longtemps un phénomène global. La première organisation mondiale a été créée à Milan en 1924 sous le nom de 'International Savings Bank Institute'. Le WSBI lui a succédé en 1994. Les 107 organisations membres répartis dans 88 pays représentent toute la gamme des banques d'épargne des cinq continents.

Le WSBI est une organisation non gouvernementale indépendante. Sa mission consiste à favoriser la coopération entre les pays du nord et du sud et la réalisation de projets de développement en Europe centrale et orientale. Il déploie d'importants efforts afin de diffuser des informations, organiser des formations et des échanges et encourager les banques d'épargne à participer à des projets de développement lancés par des institutions financières internationales.

Les initiatives et les services du WSBI sont pris en charge par des groupes régionaux de coordination pour l'Afrique, l'Amérique, l'Asie-Pacifique et l'Europe. Ces groupes représentent les besoins spécifiques de leurs zones respectives. Un bureau commun et un comité de coordination situés à Bruxelles assurent la coordination des activités du WSBI avec celles du groupe des Banques d'épargne européennes. Le support technique est assuré par sept commissions consultatives permanentes et par des équipes spéciales secondées par des spécialistes appartenant au bureau commun et des experts d'organisations membres.

A l'avenir, la concurrence entre banques deviendra de plus en plus féroce. Afin de relever ce défi, le WSBI créera un plus grand nombre de possibilités de coopération commerciale telles que les transferts de paiement et la diversification des produits. En travaillant ensemble sur des projets concrets tels que la lutte contre la pauvreté, les changements structurels économiques et sociaux et la promotion de la cohésion sociale, les banques d'épargne du monde entier continueront à jouer leur rôle dans la responsabilité sociale et le développement.

World Savings
Banks Institute
rue Marie-Thérèse 11,
B-1000 Bruxelles
Belgique
tél. +32 2 211 11 11
fax +32 2 211 11 99

INAISE, Association Internationale des Investisseurs dans l'Économie Sociale, est un réseau international d'organisations ayant pour objectif le financement de projet sociaux et environnementaux.

Créée en 1989, INAISE a connu une croissance rapide liée au développement du mouvement de la finance sociale qui a très vite gagné en nombre, en visibilité et en importance dans la plupart des pays européens et non européens. INAISE permet aux investisseurs sociaux de la Norvège à l'Afrique du Sud et du Costa Rica au Japon de s'unir pour échanger leurs expériences, diffuser l'information et montrer que l'argent peut véritablement être utilisé comme outil de changement social et environnemental.

Les membres d'INAISE ne se distinguent pas uniquement par les secteurs dans lesquels ils investissent. Ils se différencient des organismes traditionnels par leur approche de l'investissement et des dépôts. Les membres d'INAISE font plus qu'appliquer les techniques bancaires de manière anonyme. Ils veillent à assurer la transparence quant à l'utilisation des dépôts qui leur sont confiés, une manière de conscientiser et de responsabiliser les épargnants.

INAISE

E-mail: inaise@inaise.org

Web: <http://www.inaise.org>



A QUOI SERT NOTRE ARGENT?

Par leur politique d'investissement, les membres d'INAISE soutiennent et favorisent le développement d'organisations et d'entreprises actives dans les domaines suivants:

- Economie sociale: coopératives; entreprises communautaires; entreprises participatives; entreprises reprises par les travailleurs; création et développement de micro et petites entreprises
- Environnement et développement durable: l'énergie renouvelable; la production, la transformation et la vente de produits biologiques; l'éco-construction; les technologies appropriées
- Développement social: logement social; création d'emplois; communautés locales; secteur associatif
- Enseignement et formation: bâtiments scolaires, formations
- Soins de santé: centres de soins de santé; soins aux moins valides; thérapies préventives
- Relations Nord-Sud: commerce équitable; programmes de micro-crédit pour la création de petites entreprises; conseil et formation à la gestion de petites entreprises
- Arts et culture: artistes; expositions; théâtre, danse, radios locales.