

Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire

Une finance solidaire

pour retisser les liens sociaux

Coordonné par Renée Chao Beroff et Antonin Prébois
Edition préparée par Morgane Iserte

Cahiers de propositions pour le XXI^e siècle – éditions Charles Léopold Mayer

[page de copyright - + n°17]

Les cahiers de propositions pour le XXI^e siècle

Les cahiers de propositions forment une collection de petits livres regroupant, dans chacun des domaines déterminants pour notre avenir, les propositions qui auront semblé les plus pertinentes pour mettre en œuvre dans nos sociétés les ruptures et les évolutions nécessaires à la construction d'un XXI^e siècle plus juste et plus soutenable. Leur objectif est de stimuler un débat sur ces questions aussi bien au niveau local qu'au niveau mondial.

Les grandes mutations que l'on regroupe sous le terme de "mondialisation" constituent, en elles-mêmes, autant de chances de progrès que de risques de voir s'accroître les inégalités sociales et les déséquilibres écologiques. L'essentiel est de ne pas laisser les grands acteurs politiques et économiques conduire seuls ces mutations. Trop prisonniers de leurs propres logiques de court terme, ils ne pourront que nous mener à une crise mondiale permanente, devenue manifeste depuis les attentats du 11 septembre aux Etats-Unis.

C'est pourquoi l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire [voir annexe] a lancé l'idée, au cours des années 2000 et 2001, d'un processus de collecte et d'identification de propositions émanant de différents mouvements et organisations, de différents acteurs de la société, de différentes régions du monde. Ce travail s'est déroulé au moyen de forums électroniques, et a été ponctué par une série d'ateliers ou de rencontres au niveau international, qui ont abouti la présentation, à l'occasion de l'Assemblée Mondiale des Citoyens tenue à Lille (France) en décembre 2001, d'une soixantaine de textes de propositions.

Ce sont ces textes, éventuellement complétés et mis à jour, qui sont maintenant publiés par un réseau d'éditeurs associatifs et institutionnels en 6 langues (anglais, espagnol, portugais, français, arabe et chinois) et dans 7 pays (Pérou, Brésil, Zimbabwe, France, Liban, Inde, Chine). Ces éditeurs travaillent ensemble pour les adapter aux différents contextes culturels et géopolitiques, afin que les cahiers de propositions suscitent dans chacune de ces régions du monde un débat le plus large possible, et qu'ils touchent les publics auxquels ils ont destinés, que ce soit les décideurs, les journalistes, les jeunes ou les mouvements sociaux.

Les premiers cahiers publiés

n°1 - **Education à l'environnement : 6 propositions pour agir en citoyens**

Coordonné par Yolanda Ziaka, Christian Souchon et Philippe Robichon
Paru en français, anglais, portugais et espagnol. A paraître en chinois

n°2 - **Sauver nos Sols pour Sauvegarder nos Sociétés (SOS2)**

Coordonné par Rabah Lahmar, Alain Ruellan et Mireille Dosso
Paru en français, anglais et espagnol. A paraître en arabe et chinois

n°3 – Nutrition et politiques publiques : propositions pour une nouvelle approche des enjeux alimentaires

Coordonné par Geneviève Le Bihan, Bernard Maire et Bertrand Delpeuch
Paru en français, portugais et espagnol. A paraître en anglais et chinois

n°4 – Le temps et ses usages : propositions pour un développement soutenable

Coordonné par Nicolas de Rauglaudre
Paru en français. A paraître en anglais, portugais et en chinois

n°5 – Repenser la gestion de nos sociétés : 10 principes pour la gouvernance du local au global

Coordonné par Pierre Calame
Paru en français, portugais et espagnol. A paraître en anglais, arabe et chinois

n°6 – Refuser la privatisation du vivant : propositions pour contrôler et réguler les biotechnologies

Coordonné par Robert Ali Brac de la Perrière
Paru en français et espagnol. A paraître en anglais, portugais et chinois

n°7 – Pour une gouvernance mondiale efficace, légitime et démocratique

Coordonné par Pierre Calame
Paru en français, portugais et espagnol. A paraître en anglais, arabe et chinois

n°8 – Réforme de l'université : propositions pour penser la culture au XXI^e siècle

Coordonné par l'Association pour la Pensée Complexe
Paru en français. A paraître en anglais et chinois

n°9 – Commerce équitable : pour des échanges solidaires au service du développement durable

Coordonné par Pierre Johnson
Paru en français, espagnol et portugais. A paraître en anglais, arabe et chinois

n°10 – Dialogue interreligieux : propositions pour construire ensemble

Coordonné par Jean Fischer et John Taylor
Paru en français. A paraître en espagnol, anglais et chinois.

n°11 – La pêche en eau trouble ? Propositions pour une gestion durable des ressources marines

Collectif international d'appui aux pêcheurs artisans et travailleurs de la pêche et Forum mondial des pêcheurs et travailleurs de la pêche
Paru en français. A paraître en anglais, espagnol et chinois

n°12 – Changer de regard : les propositions des femmes pour une société plus juste et plus solidaire

Coordonné par Nadia Aissaoui, Caroline Brac de la Perrière, Cécile Sabourin et Josée Belleau
Paru en français et en arabe. A paraître en anglais et chinois

n°13 – **Jeunes : actions et propositions pour le monde de demain**
Chantier jeunes de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire
Paru en français. A paraître en anglais et chinois

n°14 – **Formation des leaders sociaux : pour des savoirs et des pratiques au service du changement social**

IEE – Instituto de estudios ecuatorianos
Paru en français et espagnol. A paraître en anglais, portugais et chinois

n°15 – **Territoires : penser localement pour agir globalement**

Coordonné par Pierre Calame, Paul Maquet Makedonski et Ina Ranson
Paru en français.

n°16 – **L'entreprise au-delà du profit ? Propositions pour une responsabilité sociale**

Coordonné par Martial Cozette, Yves de Bretagne et Elisabeth Bourguinat
Paru en français. A paraître en espagnol.

n°17 – **Une finance solidaire pour retisser les liens sociaux**

Coordonné par coordonné par Renée Chao Beroff, Antonin Prébois et Morgane Iserte
Paru en français. A paraître en espagnol.

n°18 – **Réinventer l'Etat. Propositions pour repenser l'action publique à l'ère de la mondialisation**

Coordonné par Delphine Astier, Djeneba Ouadeba, Mélanie Sévin, Monzon Traoré, avec l'appui de Pierre Judet
Paru en français. A paraître en espagnol.

n°19 – **Economie solidaire. Propositions pour un autre modèle de développement**

Coordonné par Manon Boulianne, Laurent Fraisse et Humberto Ortiz
Paru en français. A paraître en anglais, arabe, espagnol et chinois.

n°20 – **Pour une finance soutenable au service du bien commun**

Coordonné Paul H. Dembinski, Observatoire de la finance
Paru en français. A paraître en arabe et espagnol.

En d'autres langues que le français

Société de l'information, société de la connaissance : la nécessaire maîtrise d'une mutation

Coordonné par Valérie Peugeot
A paraître en anglais, portugais et chinois. Une version longue en a été publiée dans la collection "Dossier pour un débat" sous le titre Réseaux électroniques, réseaux humains.

L'art et l'identité culturelle dans la construction d'un monde solidaire

Coordonné par Hamilton Faria et Pedro Garcia
Paru en portugais et anglais.

Une diversité culturelle interculturelle à l'époque de la globalisation

Coordonné par Agustí Nicolau Coll

Paru en portugais et en anglais.

Forêts du monde. Propositions pour la soutenabilité

Coordonné par Luís Felipe Cesar

Paru en portugais

Tous ces textes, ainsi que ceux qui sont encore à paraître, sont disponibles sur le site internet de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire [voir la liste en annexe] :

<http://www.alliance21.org/fr/proposals>

Sommaire

PRÉAMBULE	8
INTRODUCTION	9
CONSTATS	17
Document 1. La tontine de femmes de Gao, Mali	18
CONCEPTS	22
DÉFINITION DU CAPITAL SOCIAL ET DES LIENS SOCIAUX	22
Document 2. Capital social et valeur économique.....	23
Document 3. Différentes sortes de capital social et l'importance de les différencier	25
DÉFINITION DE LA FINANCE SOLIDAIRE	27
Document 4. Exemple d'indicateurs et le service d'évaluation des impacts de FINRURAL.....	28
PRATIQUES ET INNOVATIONS	30
LES MÉTHODES D'INTERVENTION NE SONT PAS NEUTRES SOCIALEMENT	30
Document 5. L'expérience de Proshika, Bangladesh	32
LES LIENS SOCIAUX ET LE CAPITAL SOCIAL PEUVENT RENFORCER L'EFFICACITÉ, LA RENTABILITÉ ET LA PÉRENNITÉ DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE.....	33
Document 6. Women's Association for Gain both Economic and Social (WAGES), Togo.....	35
PROPOSITIONS	38
1. Renforcer les bases empiriques sur lesquelles fonder la démonstration de la valeur ajoutée de la finance solidaire	38
2. Analyser les coûts et les gains des institutions de microfinance qui renforcent le capital social	38
3. Définir professionnellement la finance solidaire	38
Document 7. Quelques propositions pour un changement d'échelle des finances solidaires en France... ..	39
4. Faire émerger le concept de finance solidaire sur la scène internationale	42
5. Obtenir des politiques nationales des avantages fiscaux pour la finance solidaire	42
6. Elargir le réseau des "alliés" de la finance solidaire.....	42
7. Promouvoir la finance solidaire auprès de tous les acteurs.....	42
8. Intégrer la finance solidaire dans une approche systémique de l'économie de solidarité	42
Document 8. Vers un réseau bancaire mondial et solidaire.....	44
Document 9. Banco Palmas, Brésil	47
STRATÉGIES ET ACTEURS	49
LES CLIENTS.....	49
Document 10. Les "Self Help Groups" en Malaisie	50
LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE	51
Document 11. Liens sociaux en milieu urbain. L'expérience de MUFFA Cameroun.....	53
LES GOUVERNEMENTS ET LES BAILLEURS	55
LES BAILLEURS DE FONDS ET LES INSTITUTIONS D'APPUI.....	55
Document 12. Le consortium ETIMOS	57
NOTES	59
RÉFÉRENCES	60
LE PÔLE SOCIO-ÉCONOMIQUE DE SOLIDARITÉ	65
LES CAHIERS DE PROPOSITIONS SUR INTERNET	68
LES ÉDITEURS PARTENAIRES	70
SUR LE MÊME SUJET AUX ÉDITIONS CHARLES LÉOPOLD MAYER	72

Préambule

Introduction.

Finance solidaire et liens sociaux

Renée Chao Beroff (1)

La microfinance est connue surtout à travers l'expérience de la Grameen Bank (2), lancée par le professeur Yunus au Bangladesh il y a une vingtaine d'années. Il s'agit tout d'abord, et c'est essentiel, d'un outil de lutte contre la pauvreté. Il s'adresse non pas aux pauvres en général, mais à ceux qu'on appelle les pauvres économiquement actifs, c'est-à-dire ceux qui exercent des activités génératrices de revenus leur permettant de couvrir leurs besoins et ceux de leur famille, même si ces revenus sont faibles et précaires ; la microfinance se propose de les aider à entreprendre en leur donnant accès aux services financiers dont ils sont généralement exclus, qu'il s'agisse de l'épargne, du crédit, de l'assurance ou des transferts de fonds, sous des formes adaptées à leurs capacités économiques et gestionnaires.

Les sommes prêtées sont modiques ; le montant des prêts varie naturellement d'un pays à l'autre, mais la norme communément admise est qu'ils ne doivent pas dépasser 50 % du Produit national brut (PNB) *per capita* du pays concerné. Par exemple, au Mali, qui est l'un des pays les plus pauvres d'Afrique de l'Ouest, le PNB par habitant est de 250 euros ; les prêts octroyés par la microfinance n'excéderont donc pas cent vingt-cinq euros.

La deuxième caractéristique est que ces prêts sont d'une durée courte, car les personnes concernées doivent commencer par apprendre à gérer des crédits sur une période de trois ou quatre mois au maximum. Les échéances doivent être rapprochées et concerner de petits montants, pour être compatibles avec le type d'activité et de revenu de ces personnes ; on trouvera par exemple des échéances hebdomadaires ou bi-hebdomadaires, d'un montant de quelques euros.

De la même façon, pour l'épargne, une institution de microfinance doit être en mesure de récolter de toutes petites sommes, de l'ordre d'un euro ou même de cinquante centimes par semaine. Les clients peuvent ainsi accumuler une petite épargne qui au bout de quelques mois atteindra une somme suffisamment significative pour leur permettre, par exemple, de faire face à une difficulté imprévue. Les institutions de microfinance peuvent accompagner le développement de leurs clients et passer progressivement de crédits de 100 euros à des crédits de 1000 euros, de crédits de trois mois à des crédits d'un an, de remboursements hebdomadaires à des remboursements mensuels, etc.

Comme leurs clients ne peuvent pas leur apporter de garanties formelles, les institutions de microfinance leur demandent de se réunir par groupes de cinq, par exemple, ce qui leur permet, grâce au cautionnement mutuel et à la pression sociale générée par le groupe, d'apporter une forme de garantie à l'institution.

Comment, concrètement, la microfinance permet-elle de sortir de la pauvreté ? Avec un prêt de 100 euros, par exemple, une femme africaine vivant en milieu urbain va pouvoir acheter et revendre des légumes ou des céréales sur un marché : le commerce est généralement la première activité accessible à des personnes qui n'ont aucun niveau d'éducation. Avec la nécessité de rembourser son crédit, cette femme va acquérir la capacité à se projeter dans l'avenir, alors que jusque-là elle vivait dans un horizon temporel qui n'excédait pas quelques jours, voire même une seule journée. Par ailleurs, elle sait que si elle rembourse son prêt, elle pourra accéder à nouveau au crédit, et même à un crédit progressivement plus important. Elle va ainsi pouvoir développer une stratégie économique ; par exemple, si elle arrive à économiser un euro par semaine et qu'elle prend 50 euros de crédit, elle pourra envisager une nouvelle activité et passer d'une activité de survie à une activité vraiment entrepreneuriale. C'est ainsi qu'une femme de Mopti, qui avait commencé comme vendeuse, a pu au bout de quelque temps prendre un crédit pour acheter une pirogue ; elle a embauché un piroguier et pendant qu'il allait à la pêche, elle se chargeait de vendre le poisson. Elle est ainsi entrée dans un cycle d'accumulation, est devenue propriétaire d'un bien durable, la pirogue, et son activité a commencé à générer de l'emploi.

Une véritable industrie

En vingt ans, la microfinance a connu un développement extraordinaire à travers le monde, dans les pays du Sud mais aussi maintenant en Europe de l'Est. Le taux de croissance du secteur, qui atteignait 50% par an à la fin des années 1980, est encore aujourd'hui de 10% à 20% par an. Dès les années 1990, après une première phase de projets expérimentaux, financés par des bailleurs de fonds, et l'apparition de quelques *success stories*, un certain nombre d'acteurs de la microfinance ont estimé qu'il était temps de transformer ces projets en institutions de microfinance pérennes et autonomes : pour pouvoir offrir des services durables, elles devaient devenir indépendantes des bailleurs de fonds et chercher des ressources plus commerciales.

Par ailleurs, la microfinance se devait d'être à la hauteur du défi de lutte contre la pauvreté et, pour cela, ne pas se contenter de s'adresser à une partie infime des pauvres, ni de s'appuyer sur la générosité des bailleurs de fonds privés ou publics, qui avait de toute façon des limites. Pour atteindre leur but, les institutions de microfinance devaient donc opérer comme des entreprises rentables dans le cadre d'une économie de marché ; c'est ainsi qu'on a assisté à la naissance de ce qu'on peut réellement appeler une "industrie de la microfinance".

Il existe aujourd'hui environ dix mille institutions de microfinance dans le monde, qui touchent 25 millions de clients, sur un marché qui est estimé à 600 millions de personnes, et qui offre donc de grandes perspectives de développement. Ces clients sont répartis de façon inégale : 18 millions d'entre eux sont en Asie, 5 millions en Afrique, 1 800 000 en Amérique du Sud et 200 000 en Europe de l'Est, où la microfinance vient seulement de s'implanter. Une institution de microfinance compte en moyenne entre 10 000 et 12 000 clients, mais on observe déjà un effet de concentration, puisque les cinq plus grandes institutions de microfinance, dont quatre se trouvent en Asie, touchent 50% du marché total. La masse financière totale est de l'ordre de six milliards d'euros, dont environ

50% viennent non plus des subventions des bailleurs de fonds, mais de la mobilisation de l'épargne.

A cela, il faut ajouter

Quatre défis majeurs

Aujourd'hui, les institutions de microfinance se trouvent devant quatre défis majeurs.

Le premier est de se rapprocher de leurs clients, ce qui peut paraître étrange dans la mesure où, dans son concept même, la microfinance constitue un effort pour aller vers les exclus du système bancaire classique. En réalité, pendant des années, les institutions de microfinance étaient peu nombreuses et donc à peu près monopolistiques dans certaines régions ; leur but était de toucher le plus de gens possible, et pour cette raison elles se contentaient d'offrir des produits très standardisés qui pouvaient être délivrés de façon très rapide. Aujourd'hui, le nombre croissant d'institutions de microfinance crée une concurrence et les produits standards sont rejetés par les clients ; certaines institutions perdent jusqu'à 40% ou 50% de clients par an et tous leurs efforts de prospection commerciale sont anéantis car elles doivent chaque année renouveler leur portefeuille. Elles doivent donc désormais offrir des produits de qualité, plus ajustés à la demande et aux besoins de leurs clients, et ceci à des coûts moins élevés.

Le deuxième défi est le renforcement des capacités : savoir gérer un projet est une chose, savoir gérer une institution de façon durable en est une autre. Les travailleurs sociaux ou les développeurs qui sont généralement à l'origine des institutions de microfinance doivent acquérir la capacité d'organisation et de gestion financière qui permettra d'assurer leur pérennité. Par ailleurs, les institutions doivent se doter des outils d'information et de gestion pour suivre un portefeuille d'épargne et de crédit en temps réel.

Le troisième défi est d'améliorer l'efficacité pour pouvoir abaisser les taux de crédit. Gérer un crédit de 100 000 euros ou de 500 euros exige à peu près le même travail, et les frais généraux des institutions de microfinance sont donc très élevés ; c'est pourquoi il n'est pas rare de trouver des taux d'intérêt de 30 ou 40%. Cela peut paraître énorme, mais comme ces taux d'intérêt se traduisent par des remboursements hebdomadaires de montants très faibles, les populations peuvent le supporter. Ce n'est malgré tout pas une raison pour ne pas faire des efforts en matière d'efficacité afin de ramener le coût de l'euro prêté à un pourcentage moindre et de le rendre ainsi accessible à une part encore plus grande de la population.

Le dernier défi de la microfinance est de devenir vraiment rentable, et donc totalement indépendante des subventions, et ce tout en maintenant l'objectif de lutter contre la pauvreté et donc de s'adresser aux populations défavorisées. Le danger est en effet, pour devenir rentable, de délaisser progressivement les couches de la population les plus pauvres pour s'adresser à des couches plus aisées, qui peuvent emprunter des sommes plus importantes tout en offrant davantage de garanties.

Liens sociaux et solidarité

On appelle liens sociaux les relations qui existent entre des individus et entre des groupes d'individus ; ces relations peuvent être soit verticales, c'est-à-dire innées et obligatoires, comme dans le cas des relations au sein d'une famille, d'un clan, d'un groupe religieux ; elles peuvent au contraire être horizontales, c'est-à-dire librement choisies par l'individu en fonction de ses buts et de ses intérêts.

En quoi les liens sociaux interviennent-ils dans la lutte contre la pauvreté ? Pour le comprendre, on peut se référer à la façon dont les Africains définissent la richesse et la pauvreté. À l'occasion d'une enquête de *wealth-rating*, les membres d'un village devaient dire qui dans le village était riche et qui était pauvre ; à la surprise des enquêteurs, qui pensaient que le riche se définirait comme celui qui avait un grand grenier ou beaucoup d'animaux, ils ont répondu : "Le riche, c'est celui qui sait partager, et le pauvre, c'est celui qui garde tout pour lui". Comme le pauvre est égoïste, il a peu de liens sociaux avec les autres, et en cas de malheur, il se retrouve tout seul.

Cette définition est surprenante, mais même dans les pays occidentaux, nous savons que la pire des pauvretés, c'est l'exclusion, le fait d'être seul et isolé. Dans des pays qui sont dépourvus de système d'aide sociale, le rapport entre pauvreté et exclusion est encore plus étroit, puisque l'exclusion signifie que l'individu sera privé des rapports d'entraide et de solidarité générés par les liens sociaux, qui pourraient le protéger contre la pauvreté.

Liens sociaux et capital social

Mais il existe un deuxième rapport entre absence de liens sociaux et pauvreté : les liens sociaux ont la particularité de créer du capital social, terme qui n'a pas du tout, dans ce contexte, le sens que nous lui donnons habituellement. Il s'agit de toutes les capacités dont dispose un individu ou un groupe pour agir et réaliser des objectifs. Au niveau de l'individu, le capital social désigne son aptitude à s'insérer et à agir au sein d'un groupe, ce qui commence par la confiance en soi et l'estime de soi-même ; au niveau d'un groupe, le capital social désigne la capacité du groupe à s'organiser, à définir un projet, à négocier, à participer à la vie de la cité en apportant des idées, etc. Les personnes en situation d'exclusion voient leur capital social décroître rapidement : elles perdent leur confiance en elles, leur estime d'elles-mêmes, et du coup la capacité à entrer en relation avec d'autres et à s'insérer dans la société.

Le groupe de caution mutuelle que les institutions de microfinance demandent à leurs clients de constituer remplit à cet égard une deuxième fonction, tout aussi essentielle : au sein du groupe, on peut parler de ses difficultés, prendre conscience de ses droits, retrouver confiance en soi, avoir plus de courage pour entreprendre des démarches individuelles ou pour s'adresser collectivement à une institution ; en d'autres termes, on se construit un capital social individuel et collectif.

Si la microfinance s'intéresse d'aussi près aux liens sociaux, c'est qu'ils créent du capital social qui est lui-même une pièce essentielle du processus de développement économique, que ce soit au niveau individuel, au niveau du

groupe, ou même au niveau d'une organisation plus large encore. Par exemple, à Mopti, plusieurs groupes de femmes se sont associés pour demander au maire de la ville un programme de logements sociaux : le fait qu'elles se soient organisées collectivement leur donne un poids dans la cité et contribue à son développement économique.

Les liens sociaux : un coût ou un gain ?

Le développement et le renforcement des liens sociaux et du capital social constituent donc bien un aspect essentiel de la lutte contre la pauvreté. Mais ils ont un coût : pour développer et renforcer les liens sociaux, une institution de microfinance doit tout d'abord connaître ceux qui préexistent à son action, c'est-à-dire le potentiel à partir duquel elle va pouvoir renforcer le capital social ; elle doit ensuite élaborer des produits, des services, des outils qui vont favoriser les liens sociaux et le capital social et qui pour cela doivent être parfaitement adaptés à la population ciblée, qu'il s'agisse d'hommes, de femmes, de jeunes, de petites entreprises, d'habitants du milieu rural ou urbain, etc. En effet, en la matière, rien n'est neutre. La taille des groupes, l'homogénéité de l'activité des membres du groupe, la proximité physique entre eux, la qualité du leadership, la nature des services non financiers offerts par l'institution, sont quelques-uns des critères qui peuvent avoir un impact important sur le développement des liens sociaux au sein du groupe et par conséquent sur le renforcement du capital social individuel ou collectif. Pour être en mesure d'ajuster toutes ces variables, l'IMF doit enfin assurer un suivi de l'impact de son activité sur les liens sociaux préexistants et sur ceux qu'elle a contribué à créer. La question est évidemment de savoir si ces coûts sont compatibles avec les autres défis auxquels la microfinance est confrontée, notamment l'efficacité et la rentabilité.

À cette question, beaucoup d'institutions de microfinance répondent aujourd'hui qu'en réalité, le renforcement des liens sociaux représente aussi un certain nombre de gains pour l'institution : des économies d'échelle, puisque l'institution s'adresse à un groupe et non à chaque individu séparément ; la garantie du remboursement des crédits grâce au contrôle social exercé par les groupes ; la prise en charge par les groupes d'une partie du travail de gestion et de suivi ; la fidélisation des clients, qui restent dans l'institution pour pouvoir continuer de participer à ces groupes ; du fait de cette fidélisation, une collecte d'épargne plus importante, ce qui représente pour l'IMF des ressources à moindre coût ; éventuellement même, une appropriation de l'institution par ses clients à travers l'achat de parts sociales, ce qui augmente les capitaux propres de l'institution et renforce sa pérennité.

Toute la difficulté vient de ce qu'au cours du processus de création et de développement de l'institution de microfinance, les investissements liés au développement des liens sociaux doivent être engagés tout de suite, alors que les gains n'apparaissent clairement qu'à long terme. Dans l'intervalle, les institutions de microfinance subissent de la part du marché une pression pour favoriser la rentabilité immédiate de l'institution au détriment de sa mission sociale.

Pour les encourager à prendre malgré tout en compte les liens sociaux dans leur méthodologie et dans leur développement, on pourrait envisager la création d'un label de qualité "microfinance solidaire", qui distinguerait les institutions de

microfinance qui prennent en compte les liens sociaux et le capital social par rapport aux institutions de microfinance à vocation strictement commerciale. Il existe d'ores et déjà divers organismes de *rating* des institutions de microfinance qui utilisent des indicateurs de performance financière inspirés des techniques bancaires ; si ces agences incluaient dans leurs barèmes des indicateurs de prise en compte du lien social et du capital social, cela pourrait influencer le comportement des bailleurs de fonds qui investissent dans les institutions de microfinance, ou encore permettre aux institutions labellisées d'obtenir des avantages fiscaux ou l'accès à des taux d'emprunts plus favorables auprès du marché financier. Mais l'élaboration de ce type d'indicateur présente naturellement de grandes difficultés. C'est le défi qui attend la microfinance dans les années à venir.

Le chantier "Finance solidaire" et l'élaboration de ce cahier

Le chantier "Finance solidaire" (FINSOL) du Pôle de socio-économie solidaire de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire [voir en annexe] a initié le processus d'élaboration de ce cahier en février 2001 en lançant le débat sur son forum électronique à partir d'une note problématique (cf. <http://finsol.socioeco.org>). Les discussions ont abordé la thématique des outils financiers développés au Nord comme au Sud avec pour objectif de rendre accessible aux populations défavorisées les services financiers de bases (épargne et crédit). Elles ont porté sur une question peu traitée jusqu'alors, celle des relations entre finance solidaire et liens sociaux :

"Les pratiques financières solidaires se sont développées au Nord comme au Sud pour apporter des réponses à l'exclusion croissante d'individus du système bancaire. Ces pratiques innovantes ont été promues et médiatisées comme outil privilégié de lutte contre la pauvreté, l'exclusion et le chômage. Parallèlement, l'expertise et le discours des acteurs de la finance solidaire, et tout particulièrement ceux de la microfinance, se sont portés de plus en plus sur les techniques de gestion financière. La prise en compte des facteurs sociaux et culturels, de l'impact sur les liens sociaux et la solidarité de la microfinance sont souvent ignorés voire instrumentalisés ou réduits à des services marchands, bien qu'ils soient au cœur du bon fonctionnement des institutions de finance solidaire et du respect de leurs objectifs.

Au delà de son objectif immédiat, la finance solidaire va-t-elle permettre de (re-) intégrer de nouveaux agents économiques dans le système économique mondial en gardant toutes ses caractéristiques actuelles avec ses inégalités et ses aspects destructeurs des cultures, des liens sociaux, de la solidarité, ou bien, au contraire, ces nouvelles pratiques financières vont-elles être des facteurs de cohésion sociale, de solidarité, de création de lien social, de nouveau rapport à l'argent.

Quels sont les écueils à éviter, quelles sont les conditions requises pour qu'elles soient des outils de construction d'une économie de solidarité ? Quelles sont les propositions concrètes pour cela, vis-à-vis des opérateurs, des institutions publiques et privées ?"

Près de 100 participants ont participé au débat sur le forum, qui a recueilli 62 contributions en deux mois. Un atelier de travail a ensuite été organisé à Paris les 2 et 3 avril 2001, sur ce même thème, où une vingtaine des participants de

FINSOL se sont retrouvés pour approfondir les débats commencés dans le cadre du forum et réaliser une synthèse de ces échanges.

En avril 2001 toujours, une rencontre des participants de tous les chantiers socio-économiques de l'Alliance s'est déroulé à Findhorn, en Ecosse. Cette rencontre permit de mettre en commun les propositions formulées dans les quinze chantiers (qui ont presque tous suivi la méthodologie forum/atelier) et de mieux saisir la cohérence globale de leur projet. Cette relecture transversale des quinze chantiers conduisit à la "systémisation" d'une économie au service d'une société solidaire, où chaque composante (financement, commercialisation, accompagnement, consommation) de la chaîne économique a sa place dans une "vision intégrée" de l'économie solidaire.

Après ces trois mois intenses de production et de confrontation collectives, l'équipe d'animation (Renée Chao Beroff et Antonin Prébois) rédigea le cahier de propositions "Finance solidaire", reprenant les points avancés lors du forum électronique et les apports de Findhorn ouvrant les perspectives d'une "économie solidaire intégrée". Ce cahier, finalisé en novembre 2001 fut ensuite présenté, comme tous les autres cahiers de propositions des nombreux chantiers de l'Alliance, lors de l'Assemblée mondiale des citoyens qui s'est tenue à Lille, en décembre 2001. L'édition qui en est présentée ici a été préparée avec l'aide de Morgane Iserte.

Quelles sont les activités du chantier depuis ?

Parallèlement à la dynamique du chantier Finance solidaire, un groupe de travail "Finance solidaire et liens sociaux" s'est régulièrement réuni de mars 2000 à juin 2002 à la Fondation Charles Léopold Mayer pour réfléchir aux façons de préserver et de renforcer les liens sociaux à travers les institutions de finance solidaire. Chaque séance de travail est organisée autour de la présentation d'une étude de cas proposée par l'un des participants (Renée Chao-Beroff, CIDR ; Yves Fournier, IRAM ; Ruth Egger, Intercoopération ; Pauline Grosso, Finansol ; Elisabeth Bourguinat ; Philippe Amouroux, Antonin Prébois et Morgane Iserte, FPH) qui est ensuite débattue.

L'étape finale de ce processus de travail collectif est l'organisation d'un atelier "Finance solidaire et liens sociaux" en juillet 2002 à Dourdan. L'objectif de cette rencontre était d'établir, en s'appuyant sur l'analyse des études de cas et les contributions d'une trentaine de participants issus de divers réseaux d'institutions de microfinance du Nord et du Sud, une liste de recommandations à l'adresse des praticiens, des décideurs et des bailleurs de fonds.

Suite aux quatre journées de travail de l'atelier, l'ensemble des participants décident de poursuivre les discussions et recherches du groupe élargi. C'est ainsi que les deux dynamiques du chantier Finance solidaire et du groupe de Dourdan se sont rejointes. D'ailleurs, on peut souligner que le groupe "Finance solidaire et liens sociaux" ainsi que certains intervenants de Dourdan, avaient déjà participé, en 2001, aux travaux du chantier.

Afin de mieux cadrer la suite des travaux, une rencontre du comité de pilotage du chantier élargi, dont les membres ont été désigné par l'ensemble des participants de l'atelier de Dourdan pour représenter les différents continents, fut

organisée en janvier 2003 à Paris, avec pour objectif de définir collectivement le nouveau plan d'action du chantier Finance solidaire.

Cécile Lapenu de CERISE (Comité d'échanges, de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne-crédit) y a présenté les résultats de la première phase de l'initiative sur les Indicateurs de performance sociale à laquelle elle participe depuis 2001. L'initiative SPI (*Social Performance Indicators*) est un projet commun entre la fondation Argidius (qui assure le financement de la première phase), CERISE (qui assure la coordination, l'administration du projet et sa mise en œuvre) et le C-GAP (*Consultative Group to Assist the Poorest*, PNUD : participation au comité d'organisation et coordination globale). Cette étude est destinée à développer un cadre conceptuel et une matrice d'indicateurs de performance sociale que les institutions de microfinance pourront utiliser pour évaluer et suivre leurs performances sociales. Ils compléteront les indicateurs de performance financière utilisés jusqu'à présent. Les indicateurs choisis devront être pertinents, vérifiables et pratiques à utiliser. L'étude cherche à répondre aux questions suivantes : qu'est-ce que la performance sociale en microfinance ? quelle est la pertinence et la validité des indicateurs de performance sociale ?

Les membres du comité de pilotage du chantier Finance solidaire retrouvent dans ce projet les préoccupations qui les animent depuis le début de leurs travaux et décident de participer à l'initiative, dont l'objectif correspond selon eux à la proposition 1 qui figure dans ce cahier : "Identifier les méthodes et outils qui renforcent ou fragilisent la formation de capital social. Elaborer des indicateurs de performance de renforcement du capital social et des liens sociaux". La séance est donc consacrée à la reformulation du questionnaire SPI, qu'il est ensuite convenu de tester auprès d'institutions de microfinance partenaires.

Cette seconde phase de l'initiative SPI, financée par la FPH et la Coopération suisse, doit permettre d'expérimenter la batterie d'indicateurs de performance sociale auprès d'une vingtaine d'institutions. La méthodologie employée est la suivante : l'équipe de direction de chaque institution remplit d'abord le questionnaire sur un mode déclaratif, basant ses affirmations essentiellement sur les informations du système d'information et de gestion (SIG). Puis, dans un second temps, afin d'analyser la qualité de l'outil, un consultant réalise des "revues externes" auprès des institutions participantes et discute avec l'équipe dirigeante pour mieux comprendre le processus suivi dans l'utilisation de l'outil. L'objectif de ces "revues externes" est d'améliorer l'outil SPI en prenant en compte le contexte des résultats afin d'en comprendre la signification. Le rapport final de cette deuxième phase est prévu pour décembre 2004.

Constats

On peut distinguer deux grandes formes de microfinance, selon que l'on se trouve au Nord ou au Sud :

* Au Nord, les institutions de microfinance génèrent par leurs interventions un lien entre épargnants (ayant les moyens financiers) et emprunteurs (n'ayant pas de moyens financiers), donnant par là un caractère éthique à l'allocation de cette épargne. Le lien social se crée donc entre les populations ayant des capacités de financement (plus aisées) et celles qui sont exclues des circuits traditionnels (plus pauvres).

* Au Sud, les programmes de microfinance interviennent uniquement auprès de personnes "pauvres" ou exclues du secteur bancaire classique. Les fonds proviennent de l'épargne des pauvres eux-mêmes, même si les institutions de microfinance sont souvent soutenues par des bailleurs de fonds pour garantir la viabilité financière ou pour prendre en charge les coûts de gestion et d'accompagnement qui ne pourraient pas l'être par les destinataires. Les liens sociaux constituent pour ces personnes un enjeu majeur de leur intégration et de leur insertion durable dans la société et dans l'économie.

Aujourd'hui, après deux décennies d'une microfinance pionnière et triomphante, le secteur se trouve confronté à une crise en profondeur, qui se traduit par des départs massifs de clients, par des groupes ou clients inactifs, par une chute des volumes de transactions et surtout par des impayés qui commencent à devenir alarmants. A un moment où l'euphorie de la microfinance s'estompe et où le secteur semble se trouver à la croisée des chemins, il devient donc indispensable de s'interroger, au Nord comme au Sud, dans une perspective solidaire qui prend en compte les liens sociaux et le capital social.

Les expériences de finance solidaire populaire s'appuient sur les liens sociaux et ont un impact social positif.

De nombreux exemples de finance solidaire populaire (c'est-à-dire mise en place et pratiquée par les gens eux-mêmes, à leur propre initiative, selon leurs propres valeurs et formes d'organisation) montrent que la création et le renforcement des liens sociaux qui en résulte permettent d'intégrer les plus vulnérables ou les personnes temporairement fragilisées dans l'économie. Elles leur donnent des opportunités d'apprentissage aussi bien en ce qui concerne la conduite d'affaires qu'en ce qui concerne le comportement en société, en leur permettant de participer à la définition des règles qui les concernent. En respectant ces règles, et en étant à leur tour solidaires avec les autres membres du groupe, ces personnes sont ou redeviennent des acteurs (voir Document 1).

Ces liens, développés dans un cadre de confiance et d'empathie, rendent "bancables" financièrement et culturellement des personnes totalement "non bancables" précédemment.

Document 1.
La tontine de femmes de Gao, Mali

Elle s'est constituée autour d'une femme leader, agent d'alphabétisation, qui à travers ces activités d'alphabétisation a amené les femmes à réfléchir sur leur conditions de vie et sur les voies possibles de leur émancipation. Des cotisations de tontine (association de personnes versant de l'argent à une caisse commune dont le montant est remis à tour de rôle à chaque membre), on est passé à des conseils techniques et de gestion, puis à une gestion associative de microcrédits.

Devant le constat de la disparité des capacités individuelles, le groupe a proposé d'associer des femmes performantes et des femmes moins expérimentées pour un accompagnement dans l'apprentissage du savoir-faire et du savoir-gérer. Le succès de la tontine est tel qu'elle s'est vue proposer un refinancement par une banque du pays. En grandissant, le groupe a pris soin de s'assurer la reconnaissance de son environnement social en finançant des réalisations communautaires, telles que le mobilier scolaire de l'école municipale et la participation à la construction de la mosquée.

La tontine de femmes de Gao a obtenu ensuite un refinancement bancaire dans des conditions commerciales, non assistées.

Source :
Lucien Humbert, avril 2001.

Les institutions de microfinance, pour beaucoup, copient mais ne pratiquent pas la finance solidaire.

Les institutions de microfinance empruntent souvent aux organisations populaires de finance solidaire quelques-unes de leurs caractéristiques, telles que la formation de groupes, les réunions et cotisations régulières, la mise en place de fonds de secours pour l'entraide... Mais elles les imposent aux populations auprès desquelles elles interviennent, en leur donnant une fonction de garantie des remboursements de crédit, et en font un véhicule au travers duquel passent les services financiers pour permettre de réaliser une économie d'échelle : le groupe est alors une modalité de gestion pour les institutions (moins de frais de déplacements...) et non plus un levier de responsabilisation et d'apprentissage pour les clients. Ce qui constituait la base du capital social et renforçait les liens sociaux est instrumentalisé pour devenir une "technologie" de délivrance des crédits.

Certaines institutions de microfinance ignorent les solidarités qui préexistent autour de leurs clients et ne les prennent pas en compte dans leur conception de l'organisation du système, ni pour les produits et des services financiers qu'elles offrent. Elles semblent ainsi considérer que le crédit seul suffit en soi à améliorer la condition des individus.

D'autres institutions, à leur début, avaient le souci de bien comprendre l'environnement social dans lequel évoluaient leurs clients, de préserver les liens sociaux positifs qui renforçaient leur capital social et de construire leur système financier en lui assignant pour mission l'intermédiation sociale. Cependant, en raison des fortes pressions externes de la part du courant dominant de la profession et des bailleurs de fonds, elles ont dû abandonner cette option en cours de route, notamment au moment crucial de l'institutionnalisation.

Certaines institutions de microfinance peuvent avoir un impact social limité, voire négatif.

Les groupes de caution solidaire que mettent en place certaines institutions de microfinance sont loin de permettre de tisser des liens sociaux.

Des études d'impacts montrent que la plupart des institutions de microfinance ne parviennent pas à toucher leurs publics cibles, et qu'elles ne provoquent que peu de changements dans la situation des clients, même après plusieurs années. Parfois, on constate même des régressions : des conflits liés aux crédits dans des familles, des ruptures de liens sociaux au sein d'une communauté, des décapitalisations pour rembourser les crédits, voire le retour au recours à des usuriers pour rembourser les crédits des institutions de microfinance, dans une situation plus vulnérable qu'auparavant.

Qu'est-ce qui empêche les institutions de microfinance de prendre en compte les liens sociaux ?

Les raisons de la non prise en considération des liens sociaux par les institutions de microfinance sont à la fois d'ordre politique, institutionnel et culturel.

Les institutions de microfinance sont intégrées au système libéral dominant, dans lequel l'économique prédomine sur le social. Les bailleurs de fonds, en s'inscrivant dans cette même logique, imposent le plus souvent un objectif de rentabilité à court terme qui a pour conséquence une focalisation des institutions de microfinance sur les objectifs financiers, au détriment des objectifs sociaux.

L'ignorance des liens sociaux existants est certainement due aussi à une indifférence pour des données qui ne semblent pas utiles de prime abord. Elle est aussi liée à la complexité des situations sociales, qui les rend difficilement appréhendables. Les institutions n'en tiennent donc pas compte dans leurs réflexions stratégiques et dans leur modalité de fonctionnement.

Enfin, l'évolution institutionnelle joue également en défaveur de la prise en compte des liens sociaux. L'augmentation en volume de l'activité de crédit, la couverture géographique de plus en plus large et la centralisation des systèmes de financement à grande échelle rendent difficile le contact direct avec les clients, qui est indispensable à cette prise en compte.

Il faut distinguer deux types de microfinance.

Il est nécessaire et urgent est de distinguer différentes formes de microfinance en fonction des types de pratiques des institutions concernées. On peut différencier deux grandes catégories :

* La microfinance qui considère son rôle comme celui d'un prestataire de services financiers, voire d'un pourvoyeur de crédits. Ces institutions ont démarré en général sur un créneau délaissé par les banques et établissements de crédits, celui des clients "non bancables". Les "banquiers" ont progressivement trusté ce marché du microcrédit, en y infiltrant leur personnel, leurs experts, leurs standards de performance et de *reporting* (3) et ont créé des barrières à l'entrée, tant psychologiques que financières, pour repousser à la marge d'autres acteurs. Nombre de bailleurs de fonds ont finalement adhéré à cette vision technocratique et bancaire du secteur, séduits par un discours professionnel et rassurant. Les bailleurs sont eux aussi hostiles aux risques ! Cette forme de microfinance prône l'institutionnalisation en banques commerciales pour accéder au marché monétaire et recherche une rentabilité élevée pour attirer des investisseurs privés. On peut la qualifier de *microfinance pré-bancaire*.

* La microfinance qui considère que la finance est un outil efficace, mais au service du développement humain et sociétal. Pour ces microfinanceurs, la *manière* d'apporter les services peut faire toute la différence. Parce qu'elle met les hommes et leurs liens sociaux au centre de sa mission, cette forme de finance agira toujours en fonction des contextes et des milieux, qu'elle cherchera à connaître pour mieux les servir et les valoriser. La consécration pour cette finance est l'impact sur le capital social et l'autonomie de ses clients, qui, à son tour, aura un impact sur la pérennité de ce type d'institution. On peut la qualifier de *finance solidaire*.

Tout comme la banque est un métier, la finance solidaire est un (autre) métier, un nouveau métier à faire reconnaître et à promouvoir.

Aujourd'hui, après deux décennies d'une microfinance pionnière et triomphante, le secteur se trouve confronté pour la première fois à une crise en profondeur (cf. Introduction). N'y a-t-il pas un lien entre la "marche forcée" vers la rentabilité et l'abandon des liens sociaux d'une part et ces blocages et dysfonctionnements d'autre part ? La microfinance ne souffre-t-elle pas de n'avoir su créer et consolider du capital social au sein de sa clientèle, de ne pas avoir su tisser des liens sociaux entre les clients eux-mêmes et entre les clients et l'institution ?

Pour répondre à ces questions et répondre à la crise de la microfinance, une réflexion sur les concepts s'impose. Que sous-tendent les termes de "capital social" et de "liens sociaux" ? Comment différencier les types de microfinance ? Quelle est la définition d'une "finance solidaire" ? Quels sont les indicateurs nécessaires pour l'évaluer ? Quelles sont les mesures à mettre en œuvre pour la soutenir ?

Concepts

Définition du capital social et des liens sociaux

Le *capital social* peut être défini comme la capacité des personnes à coopérer et à agir ensemble en utilisant ou en créant les liens sociaux nécessaires pour aller vers des buts solidaires et durables communs. Le capital social ne se réfère donc pas seulement à une somme de capacités individuelles, mais à un capital collectif qui appartient au groupe et lui permet d'assurer sa cohésion, sa pérennité et son action (voir Documents 2 et 3).

Le capital social est la résultante de l'interaction entre les valeurs partagées des individus et les institutions et structures dont ils se sont dotés pour se rapprocher de ces valeurs. Les valeurs sont sous-jacentes aux désirs, motivations et intérêts de chacun, mais communes à tous. La capacité des personnes à agir ensemble dépend de la capacité qu'ils auront à réaliser leurs valeurs à travers les actions collectives.

On peut lister ces valeurs et les définir.

Valeur	Définition
Pouvoir	Capacité d'influencer les décisions
Ouverture	Accès à l'information
Bien-être	Satisfaction des besoins primaires
Compétences	Capacités
Respect	
Affection	Sentiment d'appartenance
Droiture	Exigence morale
Richesse	Matérielle, intellectuelle, culturelle et spirituelle

Les *liens sociaux* sont les relations et les interactions qui existent entre les individus et les groupes. Ils sont soit donnés (liens horizontaux, non volontaires, innés) : la parenté, la religion, le voisinage ; soit créés (liens verticaux, choisis) par les individus et les groupes en fonction de leurs intérêts et buts. Les liens sociaux sont un des composants du capital social. La qualité des liens sociaux traduit l'état du capital social.

Document 2.

Capital social et valeur économique

Le capital social est l'ensemble des ressources qu'une société met à disposition de ses membres ou des ressources dont les membres d'une société se dotent, qu'ils créent eux-mêmes. Pourquoi faire ? Pour coopérer entre eux, avec pour finalité la construction d'un bien commun, d'un bien collectif nouveau. Il y a deux types de ressources clairement identifiables :

* D'une part, les réseaux, les "tuyaux" qui mettent en relation des individus. Ce sont d'abord les réseaux hérités : familiaux, religieux, réseaux communautaires de toutes sortes ; puis les réseaux auxquels on adhère : de syndicats, de partis, d'associations ; et enfin les réseaux que l'on crée par l'opportunité qui vous est donnée, comme les réseaux de voisinage.

* Deuxième type de ressources : ce que l'on fait circuler dans ces tuyaux, et surtout le moteur de cette circulation. D'abord, pour pouvoir circuler dans des réseaux de coopération et de communication interindividuelle, il faut pouvoir se parler et se comprendre, que les mots désignent les mêmes choses, qu'il n'y ait pas de malentendu. Ensuite, il faut qu'un certain nombre de valeurs et de normes de comportement soient également partagées. Parmi ces valeurs, la première est la capacité de faire confiance à autrui. Or la confiance est un produit social. Une autre valeur est l'idée de réciprocité. La réciprocité est quelque chose qui relève de l'interindividuel (je donne et je reçois), mais il y a aussi une conception élargie de la réciprocité, qui s'approche de la valeur éthique : l'idée que lorsque je donne quelque chose, ce n'est pas nécessairement la personne à qui je le donne qui va me le rendre, ce n'est pas nécessairement le lieu où je l'ai donné où il me sera rendu et ce n'est pas nécessairement le moment où je l'ai donné où je le retrouverai en retour. Cette idée d'une réciprocité élargie est ce qui permet dans des réseaux de coopération fondés sur la confiance d'avoir effectivement des échanges où l'on ne calcule pas exactement ce que l'on a reçu en échange de ce que l'on a donné pour obtenir un jeu à somme égale. Il y a l'idée que, finalement, je recevrai toujours plus que je n'ai donné et que chaque joueur dans cet échange recevra plus qu'il n'a donné. C'est-à-dire que nous sommes dans un système de jeu à somme positive.

Passons ensuite à quelques éléments d'analyse opératoire sur la manière dont fonctionne le capital social :

* Premièrement, contrairement aux piles Wonder, le capital social ne s'utilise que si l'on ne s'en sert pas. En revanche, quand on s'en sert, il s'améliore, se bonifie. Le capital social est un produit de l'échange en même temps qu'il est la condition de l'échange.

* Deuxième idée, pour qu'on se serve de cette ressource que l'on appelle le capital social, il faut que cela produise une utilité reconnue comme pertinente par tous ceux qui sont parties prenantes du réseau de coopération ; chacun ayant naturellement, de façon parfaitement légitime, des objectifs et des finalités différents. C'est donc une construction d'un espace commun où chacun va retrouver non seulement ce qu'il a misé au départ, mais plus que ce qu'il a mis en jeu. Il ne faut pas en avoir une vision angélique, où le bien commun serait au-dessus du bien de tout le monde et où chacun sacrifierait son intérêt particulier au profit de l'intérêt collectif ; le bien commun qui fonctionne, c'est un bien commun où chacun se retrouve.

* Troisième idée, ces utilités collectives pertinentes, où chaque coopérant retrouve plus qu'il n'a mis au pot commun, provoquent la mise en mouvement du capital social et la production d'une valeur nouvelle, notamment économique.

Le bien commun qui est produit, c'est évidemment toujours aussi de la cohésion sociale, de la capacité à vivre ensemble pacifiquement, à se comprendre mutuellement : c'est donc du lien social en tant que tel. Le capital social est à la fois le produit du lien social et l'outil de production de lien social, dans une relation parfaitement dialectique entre lien social et capital social.

Or, cette valeur de cohésion sociale, d'entente, de compréhension mutuelle, de capacité à coopérer va produire une valeur ajoutée de type économique. Pourquoi ? Parce que toute production de bien économique est le résultat d'une relation d'échange, d'une transaction entre des individus, des personnes, des groupes, des sociétés, des instances qui apportent quelque chose avec d'autres. Cette production par l'échange et la transaction peut être fondée sur la contrainte, sur des règles d'organisation des échanges : il faut alors des systèmes de contrôle et donc des coûts induits de gestion des transactions qui produisent un bien économique. C'est par exemple le coût de fonctionnement d'une banque. Mais elle peut aussi être fondée tout simplement cette fameuse confiance : "je le connais, je fais partie d'un réseau d'interconnaissance mutuelle et je peux faire confiance". Et chaque fois que l'on peut faire confiance, on économise sur les coûts de gestion des transactions et de contrôle de la régularité des transactions, parce que d'une certaine façon, ce qu'on appelle le contrôle social de la communauté d'appartenance est beaucoup plus puissant que le contrôle administratif, bureaucratique ou réglementaire. Et donc le capital social mobilisé dans l'échange économique permet de faire des économies sur les coûts de transaction qui grèvent de façon importante toute transaction économique.

De plus, dès lors que l'on est dans un champ d'échanges complètement prédéterminés par des règles, des contraintes, des systèmes normalisés, la nature des échanges économiques et des produits possibles de la transaction est limitée. Mais, dès lors que l'on est sur la base de la confiance, on peut se permettre d'oser, imaginer d'autres productions, d'autres types de valeurs, d'autres types de bénéfices. On est donc dans un système qui élargit le champ des possibles dans le domaine de la production de valeur économique. On peut aller beaucoup plus loin lorsque l'on mobilise du capital social qu'autrement.

Le capital social mobilisé par la finance solidaire permet donc ces deux énormes avantages : faire des économies considérables sur les coûts de transactions et élargir le champ des possibles en matière de création de valeur.

Source :

Extraits d'une intervention de Jean-Pierre Worms lors de l'atelier "Finance Solidaire et Liens Sociaux", Dourdan, France, juillet 2002.

Document 3.

Différentes sortes de capital social et l'importance de les différencier

En matière de finance solidaire et de prise en compte du capital social, il est important que d'avoir toujours une idée claire des types de capital social qui ont besoin d'être renforcés, et paradoxalement aussi de ceux qui ont besoin d'être affaiblis, aux différentes étapes de l'intervention sociale. Ceci parce que le but de l'intervention n'est pas simplement de renforcer et/ou de créer du capital social (de toutes sortes) globalement, mais de renforcer et/ou créer les types de capital social qui aideront à réduire la pauvreté (peut-être à court terme) et à construire une société plus intégrée et plus intégrante (peut-être à plus long terme). L'intermédiation sociale doit dès lors viser à un équilibre attentif entre la création ou le renforcement de deux types de capital social souvent contradictoires : d'un côté le capital social "introverti", "centré sur lui-même", "épais" (*thick*), qui unit (*bonding*), et de l'autre côté le capital social "extraverti", "orienté vers les autres", "mince", qui relie (*bridging*). En pratique, la création ou le renforcement d'un type de capital social peut se faire au détriment de l'autre. L'Asie du Sud en fournit un bon exemple.

A l'intérieur des communautés villageoises en Asie du Sud existent des "sous-communautés" de voisins, amis, groupes familiaux ou de caste. Le capital social dans ces sous-communautés est habituellement fort, vu que des liens émotionnels et sociaux relient les membres les uns aux autres. Il est "centré sur lui-même", excluant les autres sous-communautés similaires au sein de la communauté villageoise locale. Il a été observé qu'une intermédiation sociale renforçant cette sorte de capital social "centré sur lui-même" (en convertissant par exemple ces genres de sous-communautés en "groupes d'autopromotion formels") peut certes créer avec succès de la valeur économique et aider à réduire la pauvreté parmi ses membres, mais que renforcer ainsi des "îlots" de capital social peut contribuer par la suite à fragmenter la communauté villageoise, et à réduire en conséquence sa cohésion et son pouvoir pour négocier avec les forces du monde extérieur. Ainsi, bien que ce genre d'intermédiation sociale aide à réduire la pauvreté à court terme, elle échoue à plus long terme à promouvoir l'intégration économique, sociale, culturelle et politique du pauvre. Ce qui est nécessaire pour aider à atteindre ce dernier objectif est la création de capital social "orienté vers les autres", ou "qui relie", c'est-à-dire la création ou le renforcement de liens sociaux "minces" entre les sous-communautés au niveau du village et entre les communautés villageoises au niveau régional. Ces liens "minces" contribuent à forger des valeurs civiques, morales, sociales et économiques d'intégration dans des ensembles plus ouverts et/ou à un niveau territorial plus élevé que celui où les groupes primaires (sous-communautés) à capital social "épais" fonctionnent. Et l'on observe que cela doit se faire au détriment d'une partie (parfois importante) du capital social "épais" au niveau de groupe primaire.

En fonction du plan stratégique de l'intermédiation sociale, certains types de capital social peuvent donc devoir être renforcés à certains moments de la séquence temporelle de l'intervention, et affaiblis ensuite d'autres moments, de manière à ce que d'autres types de capital social plus souhaitables puissent se

développer. Par exemple, avant d'intégrer des groupes défavorisés dans une société et une économie plus larges, il peut être souhaitable de renforcer ces groupes politiquement et économiquement de manière à ce qu'ils puissent négocier avec les forces extérieures à partir d'une position politique et économique plus solide. Pour cette raison, il peut être préférable de commencer par renforcer le capital social déjà existant des petits groupes primaires – avec comme résultat, à ce stade du processus, une fragmentation plus grande de la communauté locale. Une fois cet objectif atteint, il peut être souhaitable, lors du stade suivant de l'intermédiation sociale, de bâtir un capital social "mince" pour relier ces groupes primaires. Et, une fois que la communauté villageoise locale est intégrée sur une base équitable, il peut être indiqué de développer un capital social "qui relie" afin d'intégrer ces communautés de village dans la société et l'économie régionale et/ou nationale à travers une négociation politique, économique, sociale et culturelle.

Tout plan stratégique d'intermédiation sociale doit être basé sur la compréhension des dynamiques sociales, économiques, politiques et culturelles de la communauté à laquelle cette intermédiation est destinée. Beaucoup d'intermédiations échouent ou obtiennent des résultats limités parce que nous intervenons dans une réalité sociale, économique et politique sans comprendre réellement ses dynamiques internes, sans comprendre comment une communauté est "enthousiasmée" ou "dynamisée", sans comprendre les forces qui donnent à cette communauté son propre caractère et sa saveur particulière. Les différents types de capital social existant dans une communauté sont l'expression ou le reflet de ces dynamiques. Comment pouvons-nous parvenir à une compréhension rapide et facile de ces dynamiques ? Quelles méthodologies pratiques pouvons-nous adopter ? Quels outils ont été développés ou ont besoin d'être développés ? Beaucoup de bons travailleurs de terrain ont le sens des dynamiques locales "dans leurs tripes". Ils agissent en fonction de leur "instinct" ou de leur "*feeling*", mais ce n'est pas suffisant. Il est nécessaire de développer une méthode rigoureuse de compréhension des dynamiques locales.

En Asie du Sud, nous ne nous trouvons pas dans une situation où nous devons créer un capital social là où peu ou aucun capital social n'existe. Au contraire, nous sommes confrontés à l'existence de communautés fragmentées caractérisées par la pauvreté, l'exclusion économique et sociale de groupes défavorisés, un capital social épais qui unit de petits groupes ou des sous-communautés primaires et un capital social faible qui relie entre eux des groupes primaires, ethniques, castes, groupes familiaux et autres, à la fois au niveau local et au niveau régional et national. Au vu de ma propre expérience de travail avec les communautés de base ainsi qu'au niveau régional et national, je pense rétrospectivement que mes préoccupations concernent plus la manière d'"affaiblir" certains types de capital social "qui unit" et la manière de créer de nouveaux types de capital social pour "mettre en rapport" ou "relier" des groupes et des communautés en vue de lutter contre la pauvreté et l'exclusion en vue de leur intégration dans l'Etat national.

Source :

Sunimal Fernando, décembre 2002

Les indicateurs permettant de mesurer l'état du capital social peuvent être :

- la participation des clients des institutions de microfinance aux décisions, à l'allocation des ressources ;
- leur capacité à analyser leurs situations et à formuler un projet ;
- l'état de leur santé, sécurité, éducation, logement ;
- leurs capacités à s'organiser, à gérer, à établir des relations avec l'environnement administratif et politique, à négocier avec l'encadrement technique, à s'approprier le système financier mis en place, à discerner les bonnes mesures et décisions des mauvaises, à s'ouvrir sur des horizons temporels plus lointains, à intégrer les outils dans une dynamique territoriale... (voir Document 4).

Définition de la finance solidaire

La finance solidaire se définit à un certain nombre de niveaux : la mission, la vision, l'identité, les compétences, le métier et l'environnement.

La finance solidaire a pour mission d'utiliser l'outil financier pour un développement équitable et durable. Elle a pour vision à long terme d'augmenter le capital social. Ses acteurs sont multiples, ont chacun des techniques et des comportements différents, agissent selon des modes différents, mais ensemble font émerger une identité spécifique de la finance solidaire. Ses compétences consistent à penser globalement, à pouvoir fédérer des individus et des acteurs autour de l'activité financière, à connaître les besoins des entrepreneurs individuels et des communautés, quelles que soient leurs conditions économiques et sociales. Le métier du financier solidaire consiste à financer des activités et des personnes, dans un cadre d'intérêt général, en veillant au respect du capital social. La finance solidaire œuvre dans un environnement de pauvreté, d'exclusion ou de difficulté d'accès aux services financiers.

La finance solidaire cherche à apporter une réponse aux trois crises majeures de la société : la crise de l'homme avec lui-même, celle des hommes entre eux et celle de l'homme avec son environnement. Face à ces crises, la finance solidaire, en renforçant le capital social, c'est-à-dire en rapprochant l'homme et la société de leurs valeurs, contribue à créer les conditions d'un développement durable.

Document 4.

Exemple d'indicateurs : le service d'évaluation des impacts de FINRURAL

Le système de FINRURAL fait partie du Programme ImpAct, qui reçoit l'appui de la Fondation Ford et bénéficie de l'aide de trois universités britanniques, Sussex, Sheffield et Bath. La conception méthodologique et instrumentale du service d'évaluation des impacts revient à FINRURAL qui, dans ce cas, a pu compter sur l'appui du Programme ImpAct et principalement sur les conseils du professeur Paul Mosley de l'Université de Sheffield. Ce service est orienté vers l'identification des changements, positifs ou négatifs, que les programmes de microfinance créent chez leurs clients. L'objet est de fournir, par l'intermédiaire de rapports élaborés par FINRURAL, l'information objective nécessaire sur l'impact des services financiers auprès des clients des institutions microfinancières. Le service promeut certains aspects méthodologiques permettant d'obtenir des résultats avec des niveaux de validité et de fiabilité acceptables et d'un prix réduit.

Ce service d'évaluation des impacts offre deux types de produits. Le premier se réfère à l'évaluation de l'impact individuel de l'institution sur les clients ; il s'agit d'un rapport permettant à l'institution d'obtenir une information qui se place dans l'optique de ses clients, utile pour la prise de décisions quant à ses plans et stratégies et au développement de produits et de méthodologies financières. Le second produit est le "rapport ajouté", dans lequel est étudié l'impact d'ensemble des programmes de microfinance de toutes les institutions utilisant le service, avec des données concernant le soutien aux décisions politiques et stratégiques, non seulement pour ces institutions, mais aussi pour des instances publiques et privées en liaison avec la microfinance.

Actuellement, FINRURAL et son service d'évaluation des impacts est en train d'élaborer des rapports pour huit institutions financières, quatre ONG, deux fonds financiers privés et deux coopératives d'épargne et de crédit. Le point de vue adopté est la méthodologie de mesure transversale, qui synthétise l'information obtenue à un moment donné auprès d'un échantillon de clients mûrs, c'est-à-dire dont la relation avec l'institution financière date de deux ans ou plus, et la met en regard de l'information collectée auprès d'un groupe test formé de personnes qui n'ont pas participé aux programmes de microfinance ou qui ont moins de trois mois de participation à ces programmes.

Le travail comprend trois niveaux d'évaluation : 1) l'unité économique du client, ou de l'ensemble des entreprises, affaires ou activités économiques auxquelles participe le client de l'institution ; 2) l'unité familiale ou le foyer constitué principalement par toutes les personnes qui partagent le même toit et la même source d'alimentation ; 3) le client en tant qu'individu ou personne.

Parmi les indicateurs principaux pour l'évaluation d'impact au niveau de l'unité économique, il faut citer : a) la génération de revenus mesurée au moyen des indicateurs de montants, moyenne des ventes, frais, bénéfiques et évolution au cours de la dernière année ; b) l'investissement, avec des indicateurs tels que le montant du capital de travail utilisé, la valeur monétaire des actifs productifs de l'activité et leur évolution ; c) est prise en compte également la diversification

des revenus, à travers le nombre d'activités génératrices de revenus, la participation à de nouveaux marchés ou avec de nouveaux produits et/ou de services ; d) sont enfin prises en compte des variables en rapport avec l'emploi, tels que la dimension de la force de travail, salariée comme familiale.

Pour l'évaluation de l'impact au niveau familial, on prend en compte des variables telles que les revenus familiaux et l'évaluation des actifs dans le domaine économique. Dans le domaine social sont prises en compte la sécurité alimentaire, (si les foyers ont subi des périodes d'insécurité alimentaire ou des changements dans l'alimentation), la santé (fréquentation ou non des centres médicaux), l'éducation (présence dans des centres éducatifs, niveau maximum d'éducation mesuré à partir des pourcentages de mineurs et de majeurs dans la famille). Par ailleurs, il existe les indicateurs pour les conditions de logement, comme le coefficient d'entassement, l'accès aux fournitures publiques ou l'existence d'améliorations, de réfections ou d'agrandissements au cours de la dernière année.

Enfin, au niveau personnel, sont retenues des variables d'amour-propre, d'aptitudes entrepreneuriales et économiques, qui sont évaluées à partir d'indicateurs tels que la participation à des organisations sociales, politiques ou culturelles, la participation aux décisions familiales, l'existence de registres comptables, le niveau de revenus individuel, entre autres.

Source :

Reynaldo Marconi, FINRURAL (Association des institutions financières pour le développement rural), décembre 2002.

Pratiques et innovations

Les innovations soulignées ici portent sur les méthodes (avec le refus du postulat de leur neutralité) et sur le nécessaire effort de considération des avantages, mais aussi des coûts, qu'induit la prise en compte des liens sociaux pour les institutions.

Les méthodes d'intervention ne sont pas neutres socialement

Les méthodes utilisées jouent un rôle, soit dans le renforcement des liens sociaux, soit dans leur fragilisation ou leur rupture.

Il semblerait que les méthodes qui prennent en compte la solidarité et les liens sociaux existant entre les gens, qui cherchent à les valoriser dans l'organisation à mettre en place ou à les intégrer dans leur dispositif pour les renforcer dans leurs identités propres, ont plus de chance de recueillir la confiance des populations et d'établir avec elles un environnement convivial et de sécurité réciproque.

Celles qui partent des contraintes, des besoins et des stratégies des clients pour définir leurs produits et leurs services ont plus de chance d'avoir un impact positif sur les conditions de vie des clients. Et pour préserver cette efficacité, l'existence de mécanismes permanents d'écoute et de vérification est essentielle.

En plus d'être proche des clients, il est nécessaire d'avoir une méthode de gestion rigoureuse, efficace et transparente : les engagements financiers doivent pouvoir être tenus, tant en termes de facilité de retraits et des dépôts, qu'en termes d'accès à temps aux crédits, et à un montant suffisant. Des défaillances de ce côté entraînent inévitablement méfiance, conflits et ruptures, tant au niveau des clients (entre les clients, entre les clients et leurs leaders) qu'entre les clients et l'institution. Une bonne gestion financière agit aussi fortement sur le maintien et le renforcement de liens sociaux. En ce sens, les méthodes qui privilégient la formation et l'information du plus grand nombre renforcent la confiance et créent du capital social.

Les produits proposés ont de la même façon une influence sur les liens sociaux. Ceux qui sont définis avec les clients et qui sont issus de leurs demandes, de leurs contraintes et de leurs stratégies seront adaptés à leurs besoins et renforceront leurs capacités (voir Document 5). Cependant, certains produits apparaissent, selon les témoignages et les analyses, comme plus précisément favorables :

- l'épargne volontaire, souple, accessible et sécurisée est un produit plébiscité pour son impact fort sur la création de liens sociaux ;
- pour le crédit, la possibilité de fixer le montant, la durée, les échéances de remboursement librement est aussi un facteur important de cohésion ;

- différents produits d'assurance, comme l'assurance décès, mais aussi l'assurance maladie sont considérés par les clients comme de nature à renforcer les liens sociaux, car ne faisant pas peser sur les proches des choses qu'ils ne pourraient peut-être pas prendre en charge ;
- dans le même ordre d'idée, le fonds commun de garantie auquel les emprunteurs peuvent souscrire à moindre frais et qui permet de ne pas faire peser le poids des impayés temporaires sur les avalistes peut aussi être favorable aux liens sociaux.

Par contre, il y a des produits que l'on sait aujourd'hui être très sensibles et propres à casser les liens sociaux :

- l'épargne régulière obligatoire ou prélevée à la source ;
 - le crédit à montant progressif (mécanique) et à remboursement hebdomadaire ;
 - le fonds de groupe dont les règles d'utilisation n'ont pas été fixées par les membres dès le début.

Document 5.

L'expérience de Proshika, Bangladesh

Le portefeuille du programme de développement mis en place par Proshika comprend plusieurs stratégies pour lutter contre la pauvreté. L'objectif est de mettre en place un processus de responsabilisation des pauvres qui leur permet d'avoir accès à de plus grandes ressources productives. Il s'agit de réduire les imperfections du marché, de lutter contre la discrimination envers les femmes, de participer efficacement à l'amélioration de l'accès aux fonctions publiques pour tous et de prendre part aux activités concernant la protection et la régénération de l'environnement. Ces stratégies assurent l'augmentation des revenus et de l'emploi, en particulier grâce au développement de micro-entreprises fondées sur une gestion productive, effective et durable des ressources propres de chacun.

Proshika identifie la pauvreté comme un phénomène structurel, conséquence de problèmes multiformes. La solution à trouver doit être de long terme et durable. Ainsi Proshika intègre-t-il dans son projet une combinaison de nombreux critères : emploi, création de revenus, éducation au développement, éducation à la santé et protection de l'environnement. Cette approche globale permet au pauvre d'être socialement, économiquement, culturellement et écologiquement intégré : il participe efficacement à son propre développement et à celui de sa communauté.

Le programme de Proshika pour l'emploi et la création de revenus (ECR) est une composante très importante de la stratégie de développement de l'organisation. Le programme ECR comporte plusieurs éléments : utilisation des économies des groupes pour provisionner la Caisse de prêt renouvelable, assistance technique et développement des compétences en matière de gestion.

L'octroi simple de crédits pourrait restreindre les initiatives génératrices de revenus à des activités traditionnelles dont la valeur ajoutée et les avantages comparatifs sont maigres. C'est pourquoi Proshika essaie de donner une attention toute particulière aux activités qui mobilisent les ressources existantes tout en en générant de nouvelles.

Ce programme fonctionne sur une base de groupes où le déboursement, la gestion, l'utilisation et la récupération des emprunts sont accomplis suivant des principes participatifs. La participation est très active, ce qui permet une organisation collective de la gestion et un processus d'identification aux besoins communs. Les stratégies participatives développent l'innovation et donnent naissance à des idées et à des opportunités nouvelles.

Source :

Dr. Qazi Faruque Ahmed, rencontre Inasia , Dhaka, Bangladesh.

Les liens sociaux et le capital social peuvent renforcer l'efficacité, la rentabilité et la pérennité des institutions de microfinance

Efficacité

L'efficacité d'une institution de finance solidaire peut être définie comme sa capacité à fournir des services et produits adaptés, ayant un impact positif sur ses bénéficiaires. L'expérience montre que le plus souvent les programmes de microfinance efficaces cherchent, avec des méthodes différentes, à renforcer les liens sociaux. L'efficacité de ces programmes est due à la proximité avec les clients, la qualité des services qu'ils proposent, la possibilité d'évaluer l'adéquation des services proposés avec les besoins des clients... Il y a donc une corrélation directe entre efficacité et prise en compte des liens sociaux. La finance solidaire n'est donc pas une finance d'assistantat ou "sociale". C'est une finance qui gagne en efficacité car elle prend en considération les situations sociales existantes.

Il n'y a pas d'opposition entre une finance de qualité et l'efficacité.

La valorisation du capital social dans le contexte de la microfinance amène un grand nombre de plus-values en termes d'efficacité :

- pour l'institution de microfinance, diminution des coûts de transaction et renforcement de la pérennité de l'institution ;
- pour les clients, réduction des distances entre l'anonymat de la banque et la culture des clients les plus pauvres ; augmentation de l'information, développement des compétences au travers des échanges, amélioration de la participation ; augmentation de l'impact de la microfinance en terme social et économique.

L'utilisation du capital social dans le contexte de la microfinance ouvre de nouvelles perspectives, notamment la possibilité de valoriser le capital social des *self help groups* pour les relier aux organisations financières formelles. Il faut cependant que ces institutions respectent les valeurs de ces groupes.

Cependant, l'utilisation du capital social peut avoir un effet limitant sur le développement de l'institution de microfinance. Les projets ancrés dans les communautés de base permettent un développement du capital social, mais rencontrent des limites lorsqu'il s'agit de passer à une phase plus commerciale et de changer d'échelle (voir Document 3).

Les liens sociaux présentent donc un intérêt commun pour l'institution de microfinance et les clients. Pour l'institution, améliorer les liens sociaux permet aussi de ne pas perdre le sens de son action.

Rentabilité

La rentabilité d'une institution de microfinance s'évalue en mettant en regard ses coûts et ses ressources. Dans la problématique de la finance solidaire, il est essentiel de savoir si la prise en compte des liens sociaux augmente ou diminue les coûts de l'institution.

Il semble en fait que l'intégration des liens sociaux dans les programmes de microfinance génère à la fois des économies et des coûts supplémentaires. Parmi les facteurs d'augmentation des coûts associés aux liens sociaux, il faut compter les coûts de la formation des groupes (formation au développement des groupes ; développement personnel ; formation informelle), les coûts liés au suivi et à l'évaluation des liens sociaux et les coûts liés à la prise en compte des liens sociaux (il faudra évaluer le temps à consacrer à chaque client et le rapporter au nombre de clients par agent de crédit). Parmi les facteurs de réduction des coûts : l'amélioration de la qualité du portefeuille, la fidélisation des clients, la participation des clients au suivi, l'apport de l'épargne à moindre coût, la discipline de remboursement due à l'appropriation, et la productivité accrue des agents de crédit du fait de la formation des clients et des groupes

L'équilibre entre les coûts et les économies associés à la prise en compte des liens sociaux semble évoluer dans le temps. Dans un premier temps, la prise en compte des liens sociaux représente des coûts importants. La construction de liens sociaux et de capital social entre l'institution et les clients est un processus lent. C'est donc seulement dans un second temps (sur une échelle de plusieurs années) que les coûts de l'institution diminuent (voir Document 6).

Document 6.

Women's Association for Gain both Economic and Social (WAGES), Togo.

WAGES (*Women's Association for Gain both Economic and Social*, Association de femmes pour un profit à la fois économique et social) s'est constituée au Togo sous l'impulsion de l'ONG internationale CARE pour mettre en œuvre un projet de microfinance en faveur des femmes, à la suite d'une étude de faisabilité réalisée par CARE en 1994. Les premières activités de microfinance ont démarré en 1995. Au terme d'un projet de 3 ans, WAGES s'est constituée sous le statut d'ONG en 1999 et a signé une convention cadre lui conférant la capacité légale d'exercice de ses activités de microfinance. Sa clientèle est composée de femmes réalisant des activités génératrices de revenus, productives et diversifiées, sur les marchés urbains et périurbains, qui se regroupent en associations de 10 à 35 membres et en groupes solidaires de 12 membres (en nombre réduit).

Les facteurs générant des liens entre les bénéficiaires et l'institution apparaissent influencés par une forte identification des femmes à l'institution. Plusieurs facteurs interviennent :

* Les méthodes utilisées par l'institution : elles sont généralement bien connues des femmes, les approches méthodologiques utilisées font une large place à la participation des femmes à la définition des méthodes et des procédures ainsi qu'à l'information et la formation. Il y a acquisition progressive de la connaissance et de la maîtrise de ces méthodes et procédures dans la succession des crédits.

* L'adaptation des produits financiers aux besoins des femmes : la définition des produits financiers est aussi étroitement corrélée avec les besoins des femmes ; le rôle de l'épargne est bien compris et il y a recherche de la constitution de ressources internes aux associations (pour faire des octrois de crédits d'urgence, créer une caisse de solidarité).

* La perception de l'appartenance à l'institution : l'institution fidélise sa clientèle de femmes par la gestion participative, mais il faut constater également que WAGES est la seule institution offrant des opportunités d'accès au crédit pour les femmes dans la durée, dans un univers faiblement concurrentiel (peu d'institutions de microfinance en compétition sur les mêmes lieux). Un facteur important est celui du plafond de crédit, généralement élevé en comparaison des autres institutions offrant des crédits, ce qui contribue largement à la fidélisation des femmes et la création d'un lien fort avec l'institution.

* La perception de la notion de propriété de l'institution : Les femmes affirment clairement l'appartenance à WAGES et indiquent leur volonté de capitaliser une future structure de gestion, même s'il faut libérer 20 000 francs CFA par femme. Certaines associations sont demandeuses d'un dividende sur ces parts sociales. Au travers de cette vision des femmes de la propriété institutionnelle, le facteur déterminant est la pérennité de l'accès aux services financiers, en particulier le crédit.

La pérennité de l'institution est un objectif visé : WAGES Togo est à 90% de couverture des charges par les produits et prévoit la réalisation de l'équilibre financier pour l'exercice 2001. Les taux de recouvrement des crédits à l'échéance sont de bon niveau : 97% à l'échéance (1999).

Source :

Yves Fournier, décembre 2000.

Pérennité

A l'évidence, la prise en compte des liens sociaux représente donc un coût non négligeable pour les institutions de microfinance. Cependant, les liens sociaux sont aussi pour elles une assurance d'efficacité et de pérennité. En effet, une institution qui articule son action sur les liens sociaux renforce sa stabilité et est moins vulnérable aux changements et aux crises. Elle a également plus de chance d'avoir une action pertinente dans le contexte où elle intervient.

On voit donc que l'impératif de rentabilité financière à court terme (souvent imposée par les bailleurs) est en contradiction avec l'efficacité et la pérennité sur le long terme des institutions. La pression des financeurs sur l'obtention de résultats financiers en cinq ans fait peser un risque important sur la finance solidaire. Parmi les risques qui pèsent dès lors sur l'institution et ses clients :

- le risque d'exclusion des clients les plus pauvres et de régions reculées ;
- le risque de perte de vision, de conscience de sa mission et de son identité pour l'institution ;
- le risque de perte d'expérience et de savoir-faire par l'équipe de l'institution ;
- un risque pour la viabilité à long terme de l'institution ;
- un risque sur la viabilité des clients et des groupes.

L'équilibre financier est une nécessité. Toute la difficulté réside dans le fait que la compatibilité entre l'obtention de bons résultats économiques d'une part et sociaux de l'autre ne peut être envisagée que sur le long terme.

Si la finance solidaire, de par ses spécificités, doit faire face à des surcoûts comparativement aux institutions de microfinance pré-bancaire, elle doit trouver des moyens pour les financer notamment au cours des premières années d'existence des institutions. La question clé est bien sûr de savoir qui doit supporter ces surcoûts.

Il est nécessaire de différencier les coûts ponctuels des coûts récurrents. Les coûts ponctuels peuvent plus facilement être financés par des financeurs extérieurs ponctuels. Les coûts récurrents doivent trouver des modes de financement pérennes.

Prise en charge des coûts récurrents

Ils peuvent être pris en charge par les clients ou les groupes (en intégrant par exemple les coûts supplémentaires dans le calcul du taux d'intérêt ou en organisant une participation des clients à titre bénévole dans les activités de formation et de gestion). Ici, le risque est de faire supporter un coût trop élevé aux clients, pour qui les services financiers ne seraient plus économiquement viables.

Ils peuvent être pris en charge par les bailleurs publics ou privés. Cela devrait être le cas notamment si l'on considère que les liens sociaux relèvent de l'intérêt public. Il faut alors une capacité d'évaluation qui démontre la pertinence de l'investissement d'argent public dans la prise en compte des liens sociaux. Il est enfin également possible de créer des fonds nationaux abondés par les bailleurs.

Propositions

1. Renforcer les bases empiriques sur lesquelles fonder la démonstration de la valeur ajoutée de la finance solidaire

- * Approfondir la recherche en ce qui concerne l'impact de la microfinance, notamment sur les liens sociaux.
- * Conduire des études d'impact de programmes de microfinance sur le capital social dans un certain nombre de cas précis (institutions de microfinance bien connues), couvrant les différentes familles d'approches méthodologiques.
- * Identifier, à partir de ces cas, les méthodes et les outils qui renforcent ou qui fragilisent la formation de capital social. Elaborer des indicateurs de performance de renforcement du capital social et des liens sociaux.

2. Analyser les coûts et les gains des institutions de microfinance qui renforcent le capital social

- * Procéder de façon rigoureuse à l'analyse pour les institutions de microfinance des coûts et des gains induits par le renforcement du capital social.
- * Définir les champs d'application pertinents de la finance solidaire, en termes d'intérêt public ou d'utilité sociale.

3. Définir professionnellement la finance solidaire

- * Définir la finance solidaire en termes de compétences spécifiques, en termes de métier et en termes de règles de gestion et de fonctionnement.
- * Traduire ces normes en réglementations professionnelles pour créer un nouveau type d'institution financière, dans le cadre de la Loi bancaire (voir Document 7).

Document 7.

Quelques propositions pour un changement d'échelle des finances solidaires en France...

Les *institutions financières solidaires*, pour élargir leur assise, doivent à la fois jouer :

- sur la demande des activités économiques solidaires, encouragées et soutenues ;
- et sur l'offre des structures de financements, nombreuses et efficaces, et des produits d'épargne solidaires, diversifiés et accessibles ;
- ainsi que s'appuyer sur tous les segments de la société.

Reconnaissance et appui aux activités économiques solidaires

* *La reconnaissance de la spécificité des activités économiques solidaires au travers d'un statut (ou d'un agrément) d'"entreprise solidaire"*. La loi sur l'épargne salariale de février 2001 a apporté une première définition de l'entreprise solidaire. C'est un premier pas (gigantesque à vrai dire), mais cette définition doit être reprise pour permettre d'incorporer les nouveaux champs (insertion des territoires, développement durable, production de services de caractère public...). Cet agrément sera en général temporaire puisqu'il correspondra à l'activité solidaire de l'entreprise. (Le statut acquis par exemple par le seul fait que l'entreprise aie été créée par un chômeur serait valable quelques années ; au-delà, le créateur est considéré comme réinséré et son entreprise devient une entreprise comme une autre).

* *L'encouragement au développement d'activités économiques solidaires* par une politique de sensibilisation et d'information sur les dispositifs au service des activités économiques solidaires, des aides au montage des projets (formation, accompagnement, incubateurs, développement des réseaux d'aide à la création et à la gestion...) et des aides au démarrage (simplification de l'environnement administratif de la création, allègement des charges sociales, couveuses...) pour inciter au passage à l'acte.

Renforcement et développement des institutions financières solidaires

* *La reconnaissance de la spécificité des institutions financières solidaires au travers d'un statut (ou d'un agrément) à partir de leur objet et non de leur forme, c'est-à-dire du type de public qu'elles financent (une proportion à définir de leurs financements doit aller vers les activités économiques solidaires) et des spécificités de leurs modes d'intervention (types de financement adaptés à ce public, importance du travail d'accompagnement)*. Ce statut doit permettre aux pouvoirs publics de prendre des mesures susceptibles de favoriser le développement et la multiplication de ces institutions, sous forme d'avantages (accès à des emplois aidés, aménagements législatifs, réglementaires ou fiscaux) mais aussi d'un point de vue plus qualitatif, d'une meilleure compréhension et d'une plus grande souplesse de la part des organismes de contrôle (on est tout de suite très réglementé dans un secteur qui touche à l'argent et à la finance – loi bancaire, appel public à l'épargne...).

* *Un soutien public :*

- à la structuration des institutions financières solidaires en termes de formation des salariés et des bénévoles, d'organisation, de gestion, de mise en place d'outils et de *back offices* communs..., soutien qui peut notamment prendre la forme de conventions pluriannuelles d'objectifs avec les réseaux et têtes de réseaux ;

- par une prise en charge d'une partie des coûts, notamment ceux d'accompagnement. C'est le point capital, et cette fonction, assumée le plus souvent par des bénévoles et des "parrains", constitue le principal goulot d'étranglement si l'on devait passer à l'échelle supérieure. Il faudrait alors avoir recours à des personnes payées ce qui constituerait une croissance des coûts plus rapide que celle de l'activité.

* *Un déblocage de l'épargne solidaire.* Plus d'épargne permettrait de financer plus de projets, mais également de générer une trésorerie capable d'une part, d'assurer de la liquidité (pouvoir racheter des parts) et d'autre part de générer des revenus de placements (si tant est qu'ils soient socialement responsables) qui, en s'ajoutant aux revenus d'activités, contribueraient à assurer l'équilibre de fonctionnement des institutions financières solidaires. Pour débloquer l'épargne solidaire, il faut :

- à la fois, augmenter la notoriété du secteur par : une sensibilisation du public à ce que sont les finances solidaires, à leur impact positif sur la société, à la citoyenneté par les actes économiques, à un autre regard sur l'argent et son rôle ; une information plus large et plus concrète sur les institutions et les produits financiers solidaires existants (et sur le label Finansol).

- et accroître l'accessibilité aux produits par une amélioration : des canaux de distribution, de la communication et du marketing (le fait de ne pas savoir où trouver les produits constitue un frein pour 30% des personnes sondées) ; de la qualité des supports d'épargne en matière de risque (renforcement des systèmes de garantie grâce à un mixage de fonds publics), de liquidité (organiser un marché de cession de participations), de rendement (partage de l'effort demandé aux épargnants grâce à des avantages fiscaux).

Implication des citoyens et alliances avec les grandes composantes de la finance, de l'économie et de la société

Les finances solidaires doivent sortir de l'anonymat et de leur isolement. Portées par des militants, qui ont pu démontrer la pertinence des intuitions initiales et la validité des expériences, ces militants sont maintenant en mesure de faire franchir à leurs mouvements une nouvelle étape. Ils le feront en définissant de nouvelles alliances et de nouvelles collaborations avec les grandes familles qui composent l'économie et la société françaises. Les finances solidaires doivent s'appuyer sur tous les segments de la société à la fois pour augmenter leur notoriété, trouver des financements susceptibles de démultiplier leur action et recevoir un soutien réglementaire quand c'est nécessaire.

* *Avec les pouvoirs publics,* ils ont un rôle fondamental à jouer à plusieurs niveaux particulièrement dans :

- le soutien au secteur par une reconnaissance passant par un agrément tant des entreprises solidaires que des institutions qui les financent et une amélioration de l'environnement administratif et fiscal du secteur ;

- le financement d'actions de communication et de sensibilisation d'envergure.

* *Avec les collectivités territoriales, il faut :*

- les amener à soutenir le secteur et les acteurs, par des apports financiers et des actions d'information (ex : accepter d'avoir des logements d'insertion en centre ville) ;
- leur permettre de devenir elles-mêmes acteurs solidaires au travers de leurs actes économiques, en les autorisant à investir dans les institutions ou les produits financiers solidaires.

* *Avec les milieux associatifs et militants, qui sont nos partenaires naturels :*

- en tissant des alliances pour relayer les finances solidaires auprès de leurs sympathisants ;
- en allant au devant de leurs attentes en faisant la jonction entre les besoins des associations (pour l'heure essentiellement des apports à fonds perdus) et les pratiques de la finance solidaire (essentiellement des appuis économiques restituables).

* *Avec les médias et les annonceurs, pour augmenter la notoriété du secteur par leur travail de vulgarisation et de communication, ils peuvent contribuer à former l'opinion publique et à mieux faire comprendre les enjeux*

* *Avec les acteurs économiques :*

- avec le monde de l'entreprise, autour notamment de l'engagement des salariés et des syndicats dans l'épargne salariale (mise en œuvre de la Loi du 19 février 2001 sur l'épargne salariale) ;
- avec le monde de la finance (et de l'assurance), autour de l'idée d'une nécessaire articulation entre finance classique et finances solidaires, une sensibilisation des travailleurs bancaires à ces problématiques.

Enfin, nous devons être capables de regarder au-delà de nos frontières, en tissant des partenariats à la fois pour s'inspirer, progresser, encourager d'autres initiatives, mais aussi parce que certaines évolutions peuvent venir de l'extérieur (exemple : loi bancaire européenne).

Source :

Intervention de Pauline Grosso, secrétaire générale de Finansol, lors du colloque "Les citoyens peuvent-ils changer l'économie ?", 14 mars 2002

4. Faire émerger le concept de finance solidaire sur la scène internationale

* Dialogue avec les bailleurs de fonds : les sensibiliser au concept, les aider dans la différenciation entre les formes de microfinance (prébancaire ou solidaire), les amener à s'intéresser à la finance solidaire et à créer des mesures incitatives destinées à encourager les institutions de microfinance à renforcer le capital social. Le cas échéant, les amener à accepter des délais plus longs d'atteinte de la pérennité financière dans les cas où l'institution agit clairement dans un contexte d'intérêt général.

5. Obtenir des politiques nationales des avantages fiscaux pour la finance solidaire

* Accorder des avantages fiscaux aux épargnants solidaires et aux instruments financiers solidaires qui favorisent les initiatives en augmentant le capital social et en allant vers une société durable et solidaire.

6. Elargir le réseau des "alliés" de la finance solidaire

* Maintenir le dialogue au sein de la finance solidaire, entre autres à travers le forum électronique Finsol et le groupe de travail mis en place par le Pôle de socio-économie solidaire [voir en annexe], utiliser les outils Internet, lancer sur ce forum des études de cas.

* Donner à la finance solidaire des "visages" pour faciliter l'identification des praticiens à cette pratique.

* Articuler ce réseau avec d'autres réseaux ayant des préoccupations proches (voir Document 8).

7. Promouvoir la finance solidaire auprès de tous les acteurs

* Organiser la promotion de la finance solidaire par des publications, la participation à des conférences et des séminaires internationaux.

* Organiser le lobbying. Chercher à toucher aussi bien les décideurs que les praticiens pour créer des alliances autour d'une finance qualitative.

8. Intégrer la finance solidaire dans une approche systémique de l'économie de solidarité

* Intégrer la finance solidaire dans le projet global de l'économie de solidarité, telle qu'elle ressort entre autres des travaux du Pôle de socio-économie solidaire. L'économie solidaire propose une nouvelle perspective de changement social, perspective dans laquelle la dimension des valeurs joue un rôle fondamental. L'élément central est ici l'apport de solidarité. La finance solidaire s'intègre donc

naturellement dans ce projet global. Elle peut y apporter sa compréhension du capital social.

* Intégrer la finance solidaire dans la chaîne économique (production, financement, distribution, consommation) constituée par les différents chantiers de l'économie de solidarité, et en particulier travailler avec les autres groupes du Pôle de socio-économie solidaire. Il semble nécessaire de créer des liens opérationnels qui renforcent le travail de chacun des acteurs de l'économie solidaire grâce à l'intégration de différents niveaux de la chaîne économique (voir Document 9).

* Construire, en collaboration avec les autres acteurs de l'économie de solidarité, de nouvelles relations avec les instances politiques. La place des acteurs institutionnels dans le développement d'une économie de solidarité et la nécessaire redéfinition des relations avec les institutions politiques est un point commun aux différents acteurs de l'économie de solidarité.

Document 8.

Vers un réseau bancaire mondial et solidaire

L'idée, bien sûr provocatrice, de créer une "Banque mondiale solidaire" a été lancée au Forum social mondial de Porto Alegre. Il ne s'agissait pas d'imaginer une deuxième Banque mondiale ni de créer des institutions nouvelles, mais plutôt de relier les expériences déjà engagées, de les conforter et de leur permettre d'essaimer et de changer d'échelle. Mais avant d'entreprendre un maillage entre une grande pluralité d'acteurs, il convient de tracer le cadre dans lequel les collaborations et les synergies vont pouvoir jouer. Ce cadre correspond à l'articulation de quatre composantes : la collecte d'une épargne solidaire et la mobilisation de fonds publics ou privés (principalement dans les pays du Nord), le transfert des crédits grâce à des "outils" financiers (fonds d'investissement, fonds de garantie), l'intermédiation bancaire dans les pays en développement, et enfin la mise en œuvre d'expériences locales d'épargne et/ou de crédit.

1) Collecter une épargne solidaire. Comme le montre l'expérience de la SIDI et celle d'Oikocrédit, nous savons comment procéder à petite échelle. Huit établissements financiers européens, qui se veulent solidaires ou alternatifs, ont créé une fédération, la FEBEA, pour mettre en place des outils financiers communs. Un fonds de garantie et une société d'investissement sont à l'étude. Des contacts ont été établis avec des partenaires canadiens et pourront l'être avec d'autres. Un programme international pourrait être lancé dans le but non d'intégrer des institutions ou des produits financiers solidaires, mais de mobiliser des épargnants et de les inciter à placer leur épargne, ou une partie de celle-ci, sur des produits financiers solidaires. Un "label" international, attribué à de tels produits financiers et défini selon des critères objectifs (à l'image du label Finansol en France), permettrait de garantir aux épargnants que l'épargne placée sur ces produits sera utilisée de manière solidaire.

2. Créer ou renforcer les outils financiers solidaires internationaux. Pour joindre les différents maillons de la chaîne du financement solidaire, et notamment pour canaliser les fonds collectés vers les institutions financières des pays du Sud, il faut disposer de sociétés d'investissement ou de placement et de fonds de garantie spécialisés dans la finance solidaire. Ces "outils" peuvent être liés à des banques déjà engagées dans la collecte d'épargne ou à des banques publiques de développement. Ils peuvent aussi avoir leur propre actionnariat. Avant de promouvoir de nouveaux outils, il faudra étudier de près les outils existants et qui ont ouvert des voies nouvelles, comme la SIDI ou, en Amérique latine, Profund ou LA-CIF.

3. Renforcer les banques solidaires nationales ou régionales. La carence du réseau bancaire est un lourd handicap pour un développement économique national ou régional. Mais, même si un pays dispose de banques sérieuses et efficaces, la quasi-totalité de la population ne pourra jamais bénéficier d'appui financier de la part des circuits bancaires classiques. Il y a donc lieu de promouvoir des établissements financiers spécialisés et susceptibles de répondre aux besoins des entrepreneurs démunis et de participer à la création d'activités économiques populaires. Dans le contexte des pays en voie de développement, l'intermédiation entre épargnants et entrepreneurs populaires nécessite des

fonctions spécifiques, mais une bonne partie de ces fonctions doit être externalisée et rapprochée de l'entrepreneur individuel ou collectif. Au niveau des banques nationales ou régionales, il ne faut conserver que des fonctions financières de manière à éviter d'alourdir les circuits financiers et d'augmenter les charges qui pourraient, d'une part, peser sur le montant des intérêts qui doivent déjà rémunérer l'activité bancaire et/ou, d'autre part, noyer celle-ci dans les nécessaires et très importantes fonctions d'accompagnement qui nécessitent d'autres compétences, d'autres relations aux acteurs économiques et procèdent d'une autre logique. Même si l'on externalise les fonctions d'accompagnement des créateurs d'activités économiques, l'activité financière et bancaire dans un contexte et avec un public si particulier est elle-même spécifique. Il faudra caractériser ces "établissements financiers solidaires" (EFS) des pays du Sud en fonction de leur identité, de leur action et des garanties offertes et établir une "Charte" que les EFS signeraient. L'existence d'une telle charte et la "reconnaissance" des EFS sont fondamentales, car elles rendront les EFS en question éligibles aux financements solidaires, que ceux-ci proviennent de l'épargne solidaire et de la finance privée ou qu'ils soient publics. Ces EFS d'envergure nationale et localisés dans les pays en développement sont le maillon le plus sensible d'un système financier solidaire international. Dans cette charte ou dans une annexe devrait apparaître les limites tolérables de dépendance extérieure et la nécessité de mobiliser une épargne solidaire locale auprès de personnes physiques et morales qui en ont la possibilité, épargne souvent difficile à collecter mais qui garantit la naissance ou la maintenance d'un véritable système financier.

4. Soutenir des associations, des mutuelles, des coopératives ou d'autres initiatives locales d'épargne et de crédit. D'innombrables dynamiques locales apparaissent dans les différentes régions du monde. Pour être productives, ces dynamiques ont besoin du soutien d'associations locales et spécialisées. C'est à ce niveau, celui des acteurs économiques, que doivent se positionner les actions d'accompagnement. Mais, eu égard à la nature de ces acteurs et de leurs projets économiques, ces activités d'accompagnement auront les plus grandes difficultés à être financées par les acteurs eux-mêmes, soit directement soit dans le cadre des frais financiers prélevés par le créateur. Ces activités doivent donc être considérées comme des services publics et soutenues, au moins en partie, par des financements publics nationaux, par l'aide publique au développement ou par la solidarité privée. Les formules associatives, mutuelles et coopératives, qui ont fait leur preuve en Europe dès le XIXe siècle dans des contextes d'exclusion sociale tout aussi tranchés, peuvent inspirer ceux qui cherchent à formaliser sur le plan juridique ces dynamiques locales. Et cette formalisation est nécessaire si l'on veut articuler ces initiatives locales avec le système financier national et, *a fortiori*, international. Des caisses locales peuvent se fédérer jusqu'au niveau où il leur devient possible de s'articuler avec un établissement financier, une banque ou un EFS, et, à travers ceux-ci, être articulées avec le réseau international de la finance solidaire. Il serait intéressant que les acteurs de la finance solidaire de chaque pays mettent sur pied une fédération nationale du même type que celle qui existe en France avec Finansol. La fédération internationale émanant de telles fédérations nationales permettrait ainsi au mouvement international des finances solidaires de se doter d'une "gouvernance". Ce "rez-de-chaussée" local, et si possible organisé, de la finance solidaire, où se trouvent les actions de base, doit être l'objet d'une attention particulière. Il constitue le socle de ce réseau, la

base sur laquelle pourront se construire les étages nationaux et internationaux du mouvement.

Il ne s'agit donc pas d'un processus démarrant *ex nihilo*. Il ne s'agit pas non plus de planifier des actions volontaristes. Il s'agit de définir des règles, des normes (et nous avons parlé de labelliser des "produits financiers", d'identifier des "établissements financiers solidaires" d'appuyer des associations ou sociétés de services engagées dans l'accompagnement, de définir, sinon de standardiser, des "services"). Il s'agit, dans ce cadre réglementé et, si possible, régulé, de mobiliser les acteurs des finances solidaires et, sous toutes les latitudes, de susciter de nouvelles vocations.

Source :

Extraits d'un texte d'Henri Rouillé d'Orfeuil.

Document 9.

Banco Palmas, Brésil

Dans une favela délaissée par l'Etat, les habitants ont fondé, pour dynamiser leur quartier, le Banco Palmas. Cet établissement émet sa propre monnaie locale et propose des micro-crédits.

Les habitants du Conjunto Palmeira, une favela de 30 000 habitants à la périphérie de Fortaleza, la capitale de l'Etat de Ceará, ne se laissent pas abattre. Privés d'eau, d'électricité et des conditions d'hygiène élémentaires, ils ont décidé d'unir leurs forces pour organiser leur quartier. Ainsi, alors que la plupart d'entre eux n'ont aucun revenu, ils ont réussi à fonder une banque – le Banco Palmas – qui circule à l'intérieur du quartier et remplace le real dans les établissements dans le but de favoriser les petites transactions et d'inciter la communauté à consommer ce qu'elle produit elle-même. Faute de crédits, ils ont lancé la Palmacard, une carte de crédit en vigueur au sein de la favela offrant une réserve d'achat de 100 reais [30 euros] à tout habitant. Et, faute d'argent, ils ont créé le palmas, une "monnaie sociale homologuée".

"Les problèmes ont surgi, et nous avons cherché des solutions", raconte João Joaquim de Melo Neto, coordinateur du Banco Palmas. Créée en 1997 grâce à un don de 2 000 reais [609 euros], la banque accumule aujourd'hui un portefeuille de 30 000 reais [9 140 euros] et a déjà accordé 1 200 prêts de 10 à 100 reais [de 3 à 30 euros] avec des intérêts mensuels de 2 à 3% ; 850 de ces prêts ont été accordés à des femmes. Les taux d'insolvabilité varient, selon Neto, de 3 à 5%. Les analystes de la banque ne font pas appel aux systèmes traditionnels utilisés par les institutions financières pour déterminer la crédibilité du client. Ils accordent le dernier mot aux personnes qui vivent dans son entourage. "Nous demandons au voisin s'il lui prêterait de l'argent, dit Neto. Cela compte beaucoup, c'est notre garantie."

Conjunto Palmeira est né en 1973, à la suite de l'expulsion d'une communauté de pêcheurs de ses terres, au profit d'un hôtel de luxe. La communauté fut déplacée et on lui attribua un terrain en périphérie de Fortaleza dans une région marécageuse isolée, dépourvue d'électricité et d'eau potable. En 1981, les habitants ont créé l'Association des habitants du Conjunto Palmeiras (Asmoconp), qui, en 1991, a organisé un séminaire – Habiter l'inhabitable – et a pris l'engagement, avec d'autres associations du quartier, d'urbaniser la favela sous dix ans. A coups de manifestations et de pétitions, ils ont exigé de meilleures structures. En 1997, le quartier était asphalté, avait le tout-à-l'égout et l'électricité. Il manquait pourtant toujours quelque chose. "Nous avons découvert qu'en dépit des améliorations apportées aux infrastructures la population continuait à vivre dans la misère et que 95% des familles ne touchaient qu'un revenu à peine équivalent à un salaire minimum", raconte Neto. Pour analyser la situation, l'Asmoconp a chargé 50 jeunes de la communauté de faire une étude de voisinage et de cerner le profil économique du quartier : le Conjunto dépensait mensuellement 1 200 000 reais [365 700 euros] à l'extérieur de la communauté. "Il suffisait d'attirer à l'intérieur tout le revenu qui partait à l'extérieur", ajoute Neto.

L'idée de créer une banque et une carte de crédit pour le quartier a alors surgi. La banque fournirait des micro-crédits aux entrepreneurs de la région et proposerait à la population des cartes de crédit valables uniquement dans le quartier, stimulant ainsi la consommation et améliorant la circulation des richesses de et vers la communauté. Si l'on en croit Neto, la Palmacard est aujourd'hui utilisée par près de 400 habitants de la favela, qui bénéficient d'un crédit de 100 reais [30 euros] dans 85 établissements commerciaux acceptant ce moyen de paiement. Le client peut également y régler ses achats avec des palmas, monnaie ensuite utilisée par les entrepreneurs pour amortir leurs dettes auprès du Banco Palmas. "L'objectif est de maintenir cette monnaie en circulation pour que les échanges continuent de produire de la richesse", explique Jaqueline Dutra, la caissière de la banque. Ce système de production et de consommation au sein même de la favela a permis à la banque de mettre en place plusieurs projets rentables. La Palmatech, par exemple, a permis de former 2 300 personnes à l'économie solidaire. Les cours ont pour objet la gestion d'entreprises solidaires et la promotion de la culture de la coopération dans la logique du marché. La banque a aussi aidé à fonder le magasin Solidarité, qui vend des produits locaux, le club de troc, la foire d'artisanat et même Palmafashion, la griffe de la favela. Un laboratoire d'agriculture urbaine est actuellement à l'étude. En tout, au moins 580 postes ont été créés en six ans grâce à la banque.

Veuve, mère de huit enfants âgés de 17 à 32 ans, Maria a suivi une formation et créé, avec cinq autres compagnes, l'entreprise Palmarte, qui produit du *fluxico* (patchwork). L'entreprise fabrique près de 150 pièces par mois, ce qui rapporte environ 100 reais par mois à chaque associée. L'entreprise Palmalimpe fabrique des produits de nettoyage (détergents, cire liquide, désinfectants et assouplissants) et a été créée par cinq jeunes de la communauté âgés de 19 à 24 ans. "Face à la difficulté de trouver un premier emploi, nous avons cherché des cours qui nous permettraient de créer notre entreprise et nous avons découvert que les produits de nettoyage offraient un bon potentiel", raconte Otaciana Barros, 19 ans, responsable du marketing. Aujourd'hui, le Banco Palmas est devenu une référence mondiale d'intégration sociale par le biais du micro-crédit.

Source :

O Estado de São Paulo, trad. *Courrier international*.

Stratégies et acteurs

Les acteurs du renforcement des liens sociaux et du capital social sont les clients, les institutions de microfinance, les gouvernements et les bailleurs.

Les clients

Les *clients et les communautés de base* elles-mêmes, au niveau individuel et des groupes, peuvent renforcer les liens sociaux en formulant clairement leurs buts, aspirations et valeurs, en réclamant leurs droits et en refusant les relations d'instrumentalisation (voir Document 10).

Document 10.
Les "Self Help Groups" en Malaisie

Le groupe lutte pour se constituer en groupe indépendant capable de prendre des décisions, de définir une politique, d'être autosuffisant financièrement. Il développe des liens au fur et à mesure que les membres parviennent à un consensus sur les règles de fonctionnement et de gestion financière, la manière de conduire les affaires et les réunions. Les membres s'accordent sur les montants qu'ils peuvent épargner, le capital initial à mobiliser pour démarrer les activités de crédit. Le succès dépend de la capacité du leader à construire des liens entre les membres, à les encourager à participer à la définition des buts communs, à déterminer les systèmes et procédures pour la conduite des affaires et à formuler des règles régissant les comportements des membres et des responsables. Il dépend aussi de la motivation des membres à partager leurs connaissances et leurs compétences dans la mise en œuvre des tâches et des responsabilités. Tous les groupes ne parviennent pas à renforcer leurs liens sociaux de manière à fonctionner avec une forte cohésion ; beaucoup meurent pour diverses raisons. Mais ceux qui survivent sont nés pour devenir autonomes et pérennes.

Source :
Benjamin Quiñones, avril 2001.

Les institutions de microfinance

Les agents de terrain ou les agents de crédit des institutions de microfinance, au niveau local, peuvent renforcer les liens sociaux en cherchant à faciliter les processus de développement des groupes, en encourageant les communautés et les groupes dans l'analyse de leurs situations, en les aidant à parvenir à des conclusions et à mettre en œuvre leurs décisions, en offrant aux individus et aux groupes des opportunités d'échanges et d'interaction.

La direction des institutions de microfinance, au niveau régional et national, peut renforcer les liens sociaux en renforçant les capacités du personnel de terrain dans l'accompagnement des groupes, en concevant des programmes qui soutiennent les aspirations des groupes et des communautés, en allouant des ressources au développement des groupes.

Les réseaux nationaux d'institutions de microfinance, au niveau national, peuvent renforcer les liens sociaux en favorisant le benchmarking (4) sur des critères non financiers, de renforcement de capital social, en formulant des normes de performance pour les institutions engagées dans la création de capital social et en promouvant ces normes de performance dans la profession.

Là où les liens sociaux sont encore vivants et forts

En milieu rural, dans les pays du Sud, dans certains quartiers, auprès de certaines catégories de personnes, au sein de certains groupes professionnels, les liens sociaux sont encore vivaces, servent de filet social aux populations, sont de véritables laboratoires d'initiatives, des écoles de démocratie et de gestion individuelle et collective.

Les institutions de microfinance se doivent de tenir compte de tels contextes. Elles doivent trouver les modes opératoires qui au minimum préservent ces liens, et idéalement les renforcent en élargissant le champ des solidarités, notamment vers les sphères économiques et financières.

Les institutions financières qui, par ignorance ou indifférence, fragilisent par leurs méthodes ou leurs produits les liens sociaux doivent être considérées comme des entreprises irresponsables, irrespectueuses et "à boycotter".

Là où les liens sociaux ont été détruits (guerre, dictature... croissance et richesse ?)

Dans des pays où la guerre civile a sévi, là où les dictatures ont sciemment détruit toute forme d'organisation de base entre les gens, voire même la confiance au sein d'une famille, les liens sociaux ont subi de sérieux dommages.

En ville, dans les pays du Nord, là où le développement économique a induit de l'individualisme, ou tout simplement là où la solidarité entre personnes s'est plus ou moins substituée une forme de solidarité institutionnelle, les liens sociaux peuvent aussi avoir pris un coup.

Dans de tels contextes, les institutions de microfinance doivent d'autant plus connaître le milieu dans lequel vivent leurs clients, les relations qui existent entre

les gens, les peurs, les barrières et les stratégies de vie. Ils doivent tenir compte de ces facteurs pour concevoir un système qui soit adapté à ce contexte : les modèles "prêts à porter", les produits standardisés et les formes d'organisation auxquelles les clients doivent lutter pour s'adapter devront être bannis.

Une démarche de recherche-action devra être mise en place pour trouver progressivement, avec les gens, les modalités de fonctionnement qui peuvent petit à petit redonner confiance en soi et aux autres, permettre de prendre des responsabilités, retrouver des valeurs de bien commun et de service à la collectivité.

Là où les liens sociaux sont distendus et fragiles

Dans de nombreux cas intermédiaires, les liens sociaux, sans être détruits, se sont distendus progressivement.

Dans ces contextes, les institutions de microfinance se doivent d'essayer de repérer les indices de solidarités, les organisations qui en seraient le plus porteuses, les valeurs qu'elles sous-tendent. Elles doivent en tenir compte dans la conception de leurs modalités d'organisation et de leurs produits, pour encourager ces solidarités, les valoriser, et favoriser la relance du dynamisme social et économique, à laquelle la microfinance peut apporter une contribution utile (voir Document 11).

Document 11.

Liens sociaux en milieu urbain. L'expérience de MUFFA Cameroun.

La MUFFA Cameroun (Mutuelle financière des femmes africaines) a été créée par un groupe de femmes intellectuelles et d'origines ethniques différentes, qui ont décidé de mettre leurs ressources au service de la promotion économique et sociale des femmes des villes. Pour ce faire, elles ont créé en 1994 un club d'investissement, WINC (*Women Investment Club*). Avec l'assistance technique d'une banque commerciale, *Afriland First Bank*, et d'une ONG spécialisée dans le développement communautaire, ADAF (*Appropriate Development for Africa Foundation*), WINC a lancé en mars 1998 son premier projet, une structure destinée à offrir des services financiers aux femmes, et plus particulièrement à celles disposant de très faibles revenus issus du secteur informel, sur une base solidaire : la MUFFA.

Parce qu'il est difficile en milieu urbain de bâtir une telle structure sur une base clanique, WINC a décidé de l'asseoir sur une base beaucoup plus large, mettant ensemble des femmes d'origine ethnique, d'origine sociale et de religion différentes. La solidarité est prévue par les statuts et acceptée par toutes : les micro-affaires trouvent ainsi leur financement dans la solidarité des autres membres. Cette capitalisation sur les "élites" permet de mobiliser les ressources tant humaines que financières, de rentabiliser la structure et de lutter contre la pauvreté.

Hormis des difficultés techniques (telles que le sous-équipement) et financières (la faiblesse des moyens d'intervention), le problème à maîtriser impérativement a été celui des impayés, problème fondamental quand on sait que l'activité de crédit est la principale machine de production d'une institution de microfinance. Or, le milieu urbain est différent de la zone rurale où les liens sociaux sont très forts. En effet, en ville, la mutation des comportements a accouché d'une nouvelle catégorie des femmes qui n'ont plus ni honte, ni peur. On s'est trouvé alors confronté à quelques difficultés de maîtrise du portefeuille de crédit et pour toucher une grande masse des pauvres, lesquels n'ont pas d'habitude de garanties. Il a donc fallu réfléchir à la meilleure façon de jouer sur les liens sociaux existant entre les mutualistes, d'autant plus que la douloureuse restructuration bancaire et la mauvaise réputation des premières coopératives d'épargne et de crédit, qui ont laissé sur le tapis les petits épargnants, dont de nombreuses femmes, ont eu pour conséquence le rejet par les Camerounais des structures de financement formelles.

L'étude de la structuration des femmes a permis de voir qu'elles étaient représentées par :

- village d'origine : les femmes bamoun des associations Ndinchout et FAFNOUN (Fédération des associations des femmes du Noun), les femmes balessing des associations Nna Mechou et Beu'gni, les femmes Baleng de Yaoundé ;
- religion : les femmes de la Vraie Eglise de Dieu de Nkoldongo, les femmes triomphantes du Centre missionnaire Le Rocher de Douala, l'UFC (Union des Femmes Chrétiennes) de Biyem-Assi à Yaoundé ;
- quartier : les femmes de Rue Manguier, de Cité Verte... (Yaoundé) ;

- marché : les vendeuses de porc du marché des animaux de la Carrière, les bayam-sellam du marché de Madagascar, du marché de Mokolo, du marché d'Oyom-Abang de Yaoundé ...

L'impact économique et social d'une telle prise en compte n'est plus à démontrer :

- une masse de plus de 100 crédits accordés aux groupes solidaires et associations ;
- une grande masse de femmes démunies touchées, du fait de l'effet d'entraînement ;
- un taux de remboursement de 100% pour les crédits aux associations ;
- un lieu sûr pour sécuriser les micro épargnes de ces femmes.

La leçon à tirer est qu'en ville, il est difficile de bâtir quelque chose de durable uniquement sur la base de liens sociaux très forts. Il faut beaucoup plus partir sur une base solidaire dans les mécanismes de gestion, et voir comment on peut arriver, à l'intérieur, à jouer sur des liens sociaux préexistants. Ce faisant, on arrive à toucher une grande masse des pauvres à moindre coût et à résoudre l'épineux problème des impayés.

Source :

Alice Tchepannou, MUFFA Cameroun.

Les gouvernements et les bailleurs

Les liens sociaux constituent le capital social et la sécurité des populations vulnérables et défavorisées. En servant ces populations et en renforçant les liens sociaux autour d'elles, les institutions financières participent à une mission d'intérêt public.

Renforcer les liens sociaux requiert une attention particulière dans l'identification des clients, dans la connaissance des solidarités existant dans leur milieu, dans la prise en compte de ces facteurs dans la conception des services et des produits, dans le suivi de l'impact des services financiers et non financiers sur les liens sociaux : ce travail, bien payant en terme de fidélisation des clients et de résultats opérationnels, n'est pas rentabilisable à court terme. Ce sont les raisons pour lesquelles une reconnaissance et un soutien sont nécessaires.

Comment les gouvernements et les bailleurs peuvent-ils soutenir ces institutions ?

* En intégrant le renforcement des liens sociaux dans leur politique de soutien au secteur. Les gouvernements et les bailleurs doivent explicitement intégrer cette prise de conscience dans les attendus de leur politique en faveur du secteur. Ils devront classer le renforcement des liens sociaux parmi les éléments essentiels des "bonnes pratiques" et veiller à ce que les institutions qu'ils soutiennent le respectent.

* En traduisant ces pratiques en indicateurs de performance, suivis et notés. Aux côtés des indicateurs de performance financière, qui aujourd'hui monopolisent les systèmes de rating (notation), l'introduction d'indicateurs de performance en termes de renforcement des liens sociaux doit permettre de rééquilibrer le jugement sur les performances globales des institutions.

* En allant vers une différenciation entre la microfinance pré-bancaire et la finance solidaire. Il s'agit de reconnaître que ce sont des institutions à vocation différente, pratiquant des métiers différents et qui doivent être évaluées différemment. Elles doivent aussi bénéficier d'appuis différents, selon la part plus ou moins importante de mission d'intérêt public qu'elles intègrent dans leurs activités. Pour cela, une recherche devra être confiée à des chercheurs sur le mode de calcul possible des coûts de renforcement des liens sociaux ou du surcoût de la prise en compte des liens sociaux par rapport à un travail plus classique de délivrance de services micro financiers.

* En mettant en place un fonds national de la finance solidaire. Ce fonds auquel abonderaient l'Etat, les bailleurs de fonds publics et privés soucieux des liens sociaux et les institutions de microfinance concernées, servirait à financer ce surcoût, tout en créant un mécanisme de benchmarking dans ce domaine. Il publiera annuellement la liste des institutions les plus respectueuses et les plus novatrices dans le renforcement des liens sociaux.

Les bailleurs de fonds et les institutions d'appui

Elles peuvent renforcer les liens sociaux au niveau national et international, en apportant un appui institutionnel aux institutions de microfinance, en leur apportant une assistance financière et technique et en promouvant la formation de capital social comme "bonne pratique" dans le secteur de la microfinance (voir Document 12).

L'évaluation des coûts et des gains donnera un aperçu plus complet des avantages et inconvénients financiers des institutions à investir davantage ou non dans le capital social de leurs clients, au-delà de leur responsabilité sociale.

Document 12.

Le consortium ETIMOS

Depuis plus de 10 ans, le consortium ETIMOS travaille à la promotion des finances "éthiques" et a offert des crédits au secteur du commerce équitable et à l'économie sociale en Italie et dans le monde entier. Actuellement, il se présente comme un regroupement de plus de 200 organisations à but non lucratif : magasins de commerce équitable, ONG, associations, fondations, coopératives sociales et groupes religieux. Ces organisations réunissent de l'épargne et du capital auprès de leurs membres et proposent une capitalisation en vue d'offrir des services de microfinance au Sud. Les ressources investies par 5000 épargnants ont fourni plus de 25 millions d'euros à titre de crédits pour le commerce équitable et l'économie sociale, avec un taux de dettes impayées inférieur à 1%.

ETIMOS a été reconnu comme *professionnel*, la seule organisation qualifiée officiellement d'experte dans le secteur du microcrédit en Italie et comme l'une des plus représentatives au niveau européen. ETIMOS opère en réseau avec ses propres associés et avec la *Banca popolare etica*. Il a été l'un des principaux promoteurs de cette première et unique banque de finances éthiques alternatives en Italie.

Ses principes inspirateurs sont les suivants :

- * Le microcrédit est centré sur les personnes : son but est de fournir de meilleures conditions de vie aux femmes, aux hommes et aux enfants ;
- * Le microcrédit sert à la défense et à la promotion des droits de l'homme : chaque personne, homme ou femme a le droit de se réaliser et d'offrir les mêmes chances à ses propres enfants ;
- * Le microcrédit agit pour promouvoir le développement durable local : il prend en compte et met en marche le potentiel des ressources humaines, environnementales et culturelles des pays de l'hémisphère Sud ;
- * Le microcrédit renforce la participation : les prêts et les services arrivent à chaque personne et aux groupes associés dans un esprit de solidarité mutuelle, si bien que chaque choix retentit favorablement sur le bien de la communauté et crée une responsabilité mutuelle entre les personnes.

ETIMOS travaille à l'établissement et à la promotion d'institutions de microfinance et de micro-entreprises associées. Plus précisément, les activités d'ETIMOS sont le financement d'institutions de microfinance, de banques rurales et populaires et l'offre de services financiers et d'assistance technique à de petits fabricants membres ainsi qu'à des micro-entreprises d'Amérique latine, d'Afrique et d'Europe (Balkans). L'objectif final des activités d'ETIMOS est de créer des conditions permettant la canalisation de fonds (capital et épargne) pour les institutions qui offrent des services financiers (provision de micro-prêts et gestion d'épargne) et de leur fournir une assistance technique. De plus, ETIMOS coopère avec les ONG en mettant à leur disposition une assistance technique et des cours de formation dans le secteur des projets de microfinance.

Les catégories d'emprunteurs sont :

- des institutions de microfinance établies et dûment capitalisées, ayant accès au système financier formel (type A) ;
- des institutions qui n'ont pas encore la capacité d'accès au système financier formel (type B) ;
- des institutions établies récemment, avec peu d'appui ou aucun de la part des sources financières commerciales, mais avec un bon potentiel de développement ("*greenfield*" ou développement à partir de zéro) ;
- des institutions en cours d'établissement (participation et assistance technique, conjointement avec les organisations promotrices) ;
- des organisations de services pour micro-entreprises italiennes ou de l'hémisphère Sud, de commerce équitable et de tourisme durable.

Les services financiers proposés par ETIMOS sont :

* Prêts : selon plusieurs formes contractuelles et techniques (prêts hypothécaires, lignes de crédit, lettres de crédit *stand-by*, etc.). Ils peuvent être à court terme (d'une durée maximum de 18 mois), à moyen terme (18 à 36 mois) ou à long terme (36 à 60 mois). Le consortium ETIMOS exige des organisations voulant obtenir un prêt qu'elles deviennent ses associées. Le montant à payer est proportionnel à la valeur du premier prêt accordé.

* Acquisition de capital propre : consistant en une souscription du capital social des organisations productrices ou des organisations de services pour micro-entreprises.

* Emission de garanties : comprend les lettres de crédit en faveur des organisations productrices ou des organisations de services pour micro-entreprises, qui peuvent ensuite obtenir un accès plus facile aux services financiers offerts par les banques commerciales locales.

En ce moment, ETIMOS investit dans ses projets financiers une somme équivalant à 2 457 000 dollars US : 1 580 000 sont destinés à soutenir des organisations en Italie, dans le cadre de l'économie sociale ; 877 000 sont cédés en faveur d'institutions du Sud, institutions de microfinance ou coopératives de producteurs locaux en Amérique latine et en Afrique.

Source :

Marco Santori, juillet 2002.

Notes

(1) La première partie de cette introduction est reprise d'une intervention faite à l'Ecole de Paris de Management, que les éditeurs remercient de l'autorisation donnée à sa reproduction.

(2) On trouvera les références de la plupart des institutions citées dans ce cahier dans la sitographie en annexe.

(3) Le *reporting* est le processus par lequel des informations relatives à l'activité d'une entité remontent à la hiérarchie et/ou à un autre service, en reprenant les indicateurs nécessaires au suivi d'un budget ou d'un projet au regard des objectifs qui ont été fixés.

(4) La traduction du terme *benchmarking* a évolué vers celui d'analyse comparative, c'est-à-dire le processus par lequel une organisation se compare à d'autres organisations. Cela implique d'étudier la manière dont les autres organisations atteignent leur niveau de performance et les processus qu'elles mettent en œuvre pour y parvenir. En employant cet outil, les organisations ont pour objectif d'améliorer leur propre performance.

Références

Forum Finsol – finance solidaire

<http://finsol.socioeco.org>

Pôle de socio-économie solidaire

<http://www.socioeco.org>

CERISE (Comité d’Echange, de Réflexion, d’Information sur les Systèmes d’Epargne-crédit)

<http://www.microfinance-cerise.org>

Finansol

<http://www.finansol.org>

INAISE (Association Internationale des Investisseurs dans l’Economie Sociale)

<http://www.inaise.org>

FEBEA (Fédération européenne des finances et banques éthiques et alternatives)

<http://www.febea.org/>

C-GAP (Consultative Group to Assist the Poor)

<http://www.cgap.org>

Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE)

<http://www.adie.org>

Self-employed women's association (SEWA)

<http://www.sewa.org>

Grameen bank

<http://www.grameen-info.org>

Bina Swadaya

<http://www.binaswadaya.org>

FINRURAL (Association des institutions financières pour le développement rural)

<http://www.finrural-bo.org>

INASIA (Initiative in Research and Education for Development in Asia)

<http://www.inasia.lk>

SIDI (Solidarité internationale pour le développement et l'investissement)

<http://www.sidi.fr>

Oikocredit

<http://www.oikocredit.org>

Consortium Etimos

<http://www.etimos.it>

L'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire

L'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire regroupe de manière informelle des personnes et des organisations qui ont la volonté d'agir collectivement pour contribuer à des transformations répondant aux défis du XXI^e siècle.

Depuis la fin des années 80, de nombreuses initiatives dans différentes régions du monde, issues des milieux les plus variés, contribuent à la mise en mouvement de divers acteurs sociaux afin d'organiser un vaste processus mondial, susceptible de participer à la recherche de valeurs, de propositions et de règles pour surmonter les nouveaux défis auxquels fait face l'humanité.

Au début des années 90, de nombreuses rencontres continentales, thématiques et collégiales sont organisées. Ce processus aboutit en 1993 à la rédaction de la *Plate-forme pour un monde responsable et solidaire*.

Ce texte, signé aujourd'hui par plusieurs milliers de personnes soit à titre individuel, soit comme représentants d'organisations et de réseaux constitués, dans plus de 115 pays, propose les bases suivantes :

- un diagnostic de la nature et des causes des déséquilibres de notre monde,
- des valeurs et des principes d'action en vue d'un monde plus responsable et solidaire
- des priorités et une stratégie.

Des groupes régionaux se mettent alors en place, des réseaux professionnels et thématiques internationaux sur les grandes questions de notre temps se développent... l'Alliance est lancée. Elle reçoit, entre autres, l'appui financier et technique de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le Progrès de l'Homme (FPH).

Il s'agit d'inventer de nouvelles formes d'action collective, allant de l'échelle locale jusqu'au niveau mondial, afin de peser ensemble sur l'avenir d'un monde de plus en plus complexe et interdépendant. Le défi de l'Alliance est de favoriser l'unité dans la diversité, en proclamant la capacité de nos sociétés à comprendre et valoriser la complexité des situations, l'interdépendance des problèmes, la diversité et la légitimité des points de vue géoculturels, sociaux et professionnels.

L'Alliance, espace d'échanges, de réflexions et de propositions, se structure autour de 3 axes principaux d'organisation :

* Les groupes locaux visent à réunir des personnes d'une commune, d'une région, d'un pays, d'un continent, à partir des réalités et des enjeux de leur

société. C'est la **voie géoculturelle**. Elle reflète la diversité des lieux et des cultures.

* Les groupes d'acteurs socio-professionnels veulent susciter le dialogue et la mobilisation dans une profession, un milieu donné (jeunes, paysans, scientifiques, élus locaux...). C'est la **voie collégiale**. Elle reflète la diversité des milieux sociaux et professionnels, leurs préoccupations et responsabilités face à la société et aux défis du monde actuel.

* Les chantiers thématiques cherchent à former des groupes de réflexion sur les grandes questions qui concernent notre avenir commun (gestion durable de l'eau, intégration régionale et mondialisation, marchés financiers, art et société...). C'est la **voie thématique**. Elle reflète la diversité des défis auxquels l'Humanité est confrontée pour le XXIème siècle. Les chantiers thématiques sont regroupés en quatre pôles : Valeurs et Culture, Economie et Société, Gouvernance et Citoyenneté, Humanité et Biosphère.

Les années 2000 et 2001 marquent une étape dans l'histoire de l'Alliance.

En effet, cherchant à tirer parti de la richesse et des expériences accumulées par ces groupes de réflexion tout en s'articulant à des dynamiques citoyennes convergentes, l'Alliance s'est donnée comme objectif d'aboutir à des propositions concrètes, collectivement élaborées. C'est ainsi qu'ont été organisées :

- des **rencontres internationales**, au sein de chaque chantier thématique et de chaque collège,
- **quatre Assemblées continentales simultanées** (Afrique, Amériques, Asie, Europe) et une rencontre régionale dans le monde arabe (au Liban) en juin 2001.
- une **Assemblée mondiale de Citoyens** qui s'est tenue en décembre 2001 à Lille (France), réunissant plus de 400 participants du monde entier selon des critères stricts d'équilibre régional et professionnel.

L'ensemble de ces rencontres ont permis l'élaboration d'une soixantaine de **cahiers de propositions pour le XXIe siècle** et d'une **Charte des responsabilités humaines**, édités en plusieurs langues et dans différents pays.

Depuis le début de l'année 2002, l'Alliance s'engage dans un processus de diffusion et de valorisation de ces résultats. Les réseaux s'élargissent, se diversifient et leurs thèmes de travail deviennent de plus en plus transversaux. Par ailleurs, ils renforcent des liens avec les autres démarches visant à une autre mondialisation.

Pour plus d'informations, nous vous invitons à consulter :

Le site de l'Alliance (<http://www.alliance21.org>) présente en trois langues (français, anglais et espagnol) l'histoire de l'Alliance, les défis auxquels elle répond, les chantiers et les forums de discussion qu'elle accueille.

Les coordonnées et la présentation des personnes impliquées sont répertoriées sous forme d'**annuaire**, consultable sur le web.

Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire
a/s FPH
38 rue Saint-Sabin, 75011 Paris – France
Tél : +33.(0)1.43.14.75.75
Fax : +33.(0)1.43.14.75.99

E-mail : info@alliance21.org
Site internet : <http://www.alliance21.org>

Le Pôle socio-économique de solidarité

Le Pôle Socio-économie solidaire (PSES) s'est créé en 1998 dans le cadre de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire à partir du constat que l'extension des échanges marchands engendre des déséquilibres économiques, sociaux, culturels et environnementaux inédits par leur ampleur et leur dimension planétaire :

- * entre un modèle de développement exclusivement marchand, productiviste et d'autres manières de produire, distribuer et consommer la richesse ;
- * entre la promesse moderne d'un épanouissement par un enrichissement matériel et des relations humaines qui, se font plus rares et distantes, et s'appauvrissent ;
- * entre des hommes et des femmes pressés par la course à la compétitivité et à la productivité, et d'autres, chômeurs, précaires ou exclus ;
- * entre des pouvoirs politiques nationaux qui perdent leur capacité à orienter l'économie vers le service des citoyens et des pouvoirs économiques qui se renforcent et échappent progressivement à toutes formes de contrôle et de régulation publique ;
- * entre des citoyens, habitants, acteurs locaux qui aspirent à prendre part au développement de leur village, quartier, entreprise, région ou pays et des centres de décisions économiques éloignés et centralisés ;
- * entre les niveaux de vie et les conditions d'échange Nord/Sud ;
- * entre une production industrielle et une consommation de masse qui se généralisent, et un environnement naturel dont les ressources s'épuisent.

Loin d'être indépendants, ces déséquilibres font système et appellent des réponses cohérentes et globales. Le PSES est une invitation, pour tous les acteurs économiques qui le souhaitent, à mettre en pratique une économie au service de l'humanité, à faire alliance pour tenter de peser, à leur niveau, sur les orientations économiques qui les concernent. C'est un lieu de réflexion, d'échange d'expériences et de mise en œuvre d'actions collectives qui se propose d'apporter des réponses innovantes face aux enjeux économiques et sociaux du XXI^e siècle.

Dès le départ, le PSES s'est voulu porteur de propositions et de transformation. Ses objectifs se résument ainsi :

- * mise en place d'un processus participatif et collectif permettant de créer des alliances dans la durée ;
- * construction d'un réseau de partenaires et d'alliés à niveau national, continental et global, à même d'élaborer des propositions et d'entreprendre des actions pour surmonter les déséquilibres socio-économiques actuels ;
- * diffusion et la vulgarisation de réflexions, orientations et expériences innovantes pour aider à se défaire des modèles de pensée dominants et des pratiques économiques excluantes.

Pour ce faire, le PSES s'est organisé, début 2001, en quinze chantiers thématiques *. Ils ont fonctionné sous forme de quinze forums électroniques, qui ont réuni au total environ 600 personnes, suivis de quinze rencontres, qui ont

réuni environ 350 personnes parmi les plus actives. Chaque chantier a rédigé un cahier de propositions pour le XXIème siècle; ces cahiers ont ensuite été largement diffusés à l'Assemblée mondiale des citoyens, au Forum social mondial de Porto Alegre et au cours des rencontres dans lesquelles interviennent animateurs et participants du PSES.

*** Les 15 chantiers initiaux :**

Travail, emploi et activités économiques	Entreprise et solidarité
Production, technologie et investissement	Consommation éthique
Politique Fiscale	Finance solidaire
Vers une finance durable	Monnaie sociale
Dette et ajustement	Commerce équitable
Commerce International et OMC	Développement durable
Politiques économiques	Femmes et économie
Economie solidaire	

En 2001 et 2002, le PSES a contribué avec les réseaux d'économie solidaire et ses composantes (commerce équitable, finances éthiques, monnaies sociales, etc.) qui se constituent dans plusieurs parties du monde à préparer les événements sur l'économie solidaire au Forum social mondial et au Forum social européen. Il contribue ainsi à l'internationalisation des concepts de l'Economie Solidaire, à la promotion de méthodes de travail basée sur la prise de décision collective et à l'alimentation en idées et propositions.

Pour sa deuxième phase, le PSES a décidé de privilégier les thèmes transversaux entre les chantiers et de dégager une vision intégratrice de la socio-économie solidaire qui orientera ses actions futures. Tout en conservant une partie des chantiers initiaux, en les fusionnant ou en les élargissant, il lance en 2003 de nouveaux chantiers **.

****Les 15 chantiers en 2003 :**

Vision d'une socio-économie solidaire intégrée	Valorisation plurielle de la richesse et indicateurs socio-économiques
Projets intégrés d'économie solidaire	Outils pédagogiques pour une économie solidaire
Régulations et institutions internationales	Economie, Etat et territoire
Responsabilité sociale des acteurs économiques.	Production, technologie et investissement
Finance solidaire	Vers une finance durable
Monnaie sociale	Commerce équitable et Consommation éthique
Commerce International	Dette écologique et justice environnementale
Femmes et économie	

Si vous souhaitez participer

* En apportant votre expérience, vos interrogations et propositions sur les enjeux socio-économiques ;

- * En participant aux rencontres réunissant les alliés les plus actifs dans les chantiers socio-économiques ;
- * En élaborant collectivement des synthèses thématiques ;
- * En prenant connaissance et en diffusant les réflexions et pratiques mises en avant au sein du PSES ;
- * En construisant un agenda collectif inter-réseaux et en s'invitant réciproquement aux différentes manifestations nationales, continentales et internationales.

Contactez *Françoise Wautiez* <psés-sp@alliance21.org>

Site du Pôle de Socio-économie Solidaire :
<http://www.socioeco.org>

Les cahiers de propositions sur Internet

Tous les cahiers de propositions, qu'ils soient sous forme provisoire ou définitives, et dans toutes leurs traductions, sont disponibles sur le site internet de l'Alliance pour un monde responsable, pluriel et solidaire, à l'adresse :

<http://www.alliance21.org/fr/proposals>

Thèmes disponibles :

Valeurs, éducation, cultures, art et science

Education et enseignants – L'éducation à une citoyenneté active et responsable – L'Alliance et les médias – L'Art et l'Identité Culturelle dans la construction d'un monde solidaire – Femmes – Actions et propositions de jeunes pour un changement social – Une diversité culturelle interculturelle à l'ère de la globalisation – Propositions du collège interreligieux – Guerres, génocides, ...face aux situations extrêmes, restaurer l'humanité dans l'humain – Penser la réforme de l'Université – Maîtrise sociale du système de production scientifique – Société de l'information, société de la connaissance : la nécessaire maîtrise sociale d'une mutation – Temps et développement soutenable

Economie et société

Les transformations du monde du travail – Le mouvement syndical à l'aube du 21ème siècle – Exclusion et précarité – Entreprises et solidarité – L'exercice des responsabilités de l'entreprise – L'entreprise responsable – Production, technologie et investissement – Consommation éthique – Politique fiscale, impôt, répartition du revenu national et sécurité sociale – Finance solidaire – Sortir du dédale de la financiarisation : pour une finance au service du Bien Commun – La monnaie sociale : levier du nouveau paradigme économique – Dette et ajustement – Commerce équitable – De l'échec de l'OMC à Seattle ... aux conditions d'une gouvernance globale – Souveraineté alimentaire et négociations commerciales internationales – Le développement intégralement durable, une alternative à la globalisation néo-libérale – Politiques économiques, idéologie et dimension géo-culturelle – Femmes et économie- Economie solidaire – La santé et ses enjeux au 21ème siècle – Les défis de la pêche artisanale au 21ème siècle – L'agriculture et le développement durable – Le droit des peuples à se nourrir et à réaliser leur souveraineté alimentaire – Sécurité Alimentaire – Un carton rouge pour le tourisme ?

Gouvernance et citoyenneté

Les principes de la gouvernance au 21ème siècle – Le territoire, lieu des relations : vers une communauté de liens et de partage – Penser la ville de demain : la parole des habitants – Violences urbaines – Les paysans face aux défis du 21ème siècle – Les leaders sociaux au 21ème siècle : défis et propositions – Autorités locales ou animation locale – Etat et

développement – Alimentation, nutrition et politiques publiques – De la conversion des industries d'armement à la recherche de la sécurité – Les militaires et la construction de la paix – Refonder la gouvernance mondiale pour répondre aux défis du 21ème siècle

Relations entre l'humanité et la biosphère

Education à l'environnement : 6 propositions pour agir en citoyens – Propositions relatives à la question de l'eau – Sauver nos Sols pour Sauvegarder nos Sociétés – Forêts du Monde – Efficacité énergétique – Ecologie industrielle : programme pour l'évolution à long terme du système industriel – Société civile et OGM : quelles stratégies internationales ? – Refuser la privatisation du vivant et proposer des alternatives

Les éditeurs partenaires

Edition en espagnol au Pérou : Centro Bartolomé de las Casas (Cusco)

Renaud BUREAU du COLOMBIER et Camilo TORRES
E-mail: ccamp@apu.cbc.org.pe

Centro Bartolomé de las Casas
Pampa de la Alianza 465
Cusco – Pérou

Tel +51 84 236494
+51 84 232544
Fax +51 84 238255

Edition en portugais au Brésil : Instituto Pólis (São Paulo)

Hamilton FARIA
E-mail: hfaria@polis.org.br
<http://www.polis.org.br>

Instituto Pólis
Rua Araújo, 124 - Centro
São Paulo - Sp - Brésil
CEP 01220-020

Tel: + 55 11 3258-6121
Fax: +55 11 3258-3260

Edition en anglais au Zimbabwe : Non-violent Action for Social Change (Harare)

John STEWART
E-mail: novasc@ecoweb.co.zw

NOVASC (Non-violent Action for Social Change)
PO Box CY369 Causeway
Harare - Zimbabwe

Tel 00 263 4 722168
Fax 00 263 4 703122

**Edition en arabe au Liban :
Centre Culturel du Liban Sud (Beyrouth)**

Ziad MAJED
E-mail: zmajed@hotmail.com

Tel: + 961 1 815 519
Fax: + 961 1 703 630

**Edition en anglais en Inde :
Pipal Tree (Bangalore)**

E-mail: pipaltree@vsnl.com
<http://www.allasiapac.org>

Pipal Tree
Fireflies ashram
Dinnepalya, Uttari village
Kaggalipura Post
Bangalore 560062 - India

Tel : +91 80 843 2 130 / 725

**Edition en chinois :
Yanjing group (Beijing)**

GE Oliver (Haibin)
E-mail: ollie@mail.263.net.cn

Room 521, Goldenland Bldg.
#32 Liangmahe Road, Chaoyang District
Beijing, P.R. China
Postal Code 100016

Fax: +86 10 64643417

Sur le même sujet aux éditions Charles Léopold Mayer :

Finances solidaires

Guide à l'usage des collectivités locales

Finansol en collaboration avec Efacea et avec le soutien du secrétariat d'Etat à l'Economie solidaire. Dossier coordonné par P. Grosso, E. Antonioli, C. Rollinde et J. Fournial

Aujourd'hui, avec l'essor des circuits de finances solidaires, de nouvelles alternatives existent pour répondre aux besoins locaux et concevoir autrement les politiques de développement local. C'est à cela que ce guide voudrait aider.

Ed. Charles Léopold Mayer, 2002, Dossier pour un débat n°121, 188 p.

Réf. Commande : DD121 – Prix : 10 €

Banques et cohésion sociale

pour un financement de l'économie à l'échelle humaine : la faillite des banques, les réponses des citoyens

Inaise

Aux Etats-Unis comme en Europe, il existe un nombre croissant de quartiers défavorisés ou de catégories de population (immigrés, jeunes, chômeurs, employés à contrats déterminés...) que les banques ne desservent plus : trop risqué, trop peu rentable. Cependant, de multiples formules alternatives, dont ce dossier décrit la démarche, se sont développées de par le monde au cours de vingt dernières années. Ainsi en est-il de nouveaux pionniers bancaires, de la microfinance aux banques éthiques en passant par les Community Banks qui montrent qu'il est possible de financer des publics réputés insolvables ; ainsi en est-il également des coopératives d'épargne ; ou encore de la pratique du "rating" éthique, qui permet de juger les banques sur leurs résultats en termes de plus value sociétale. Ce dossier décrit ces démarches, et ouvre un débat nouveau sur le rôle et les responsabilités des banques dans une société minée par les inégalités.

Ed. Charles Léopold Mayer, 2000, dossier pour un débat n° 110, 318 p.

réf. commande : DD110 - Prix : 10,67 €

Lettre ouverte à ceux qui veulent rendre leur argent intelligent et solidaire

Jean-Paul Vigier

Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui savent qu'un usage sans contrôle de leur argent peut aboutir à des situations inacceptables et qui sont par conséquent à la recherche d'une utilisation intelligente et solidaire de cet argent. Jean-Paul

Vigier, qui a vécu de près l'émergence de nombreux organismes d'épargne éthique et d'investissement solidaire, retrace ici l'histoire des mouvements créés et fait le bilan des solutions qui s'adressent à chacun. Il existe en effet aujourd'hui une panoplie suffisamment étoffée et rodée pour permettre de choisir ce qui convient le mieux à la situation et aux projets de chacun.

Ed. C. L. Mayer, 2003, Dossier pour un débat n°129, 160 p.
réf commande : DD129- Prix 12 €

La microfinance en questions

Marc Labie

On a mis dans la "microfinance", et plus particulièrement dans les dispositifs de microcrédit, expérimentés depuis une vingtaine d'années dans la foulée de la Grameen Bank du Bangladesh, les espoirs les plus vifs pour la lutte contre la précarité et la pauvreté non seulement dans le tiers-monde, mais aussi dans les pays industrialisés. Puis les limites du système sont apparues progressivement et, du coup, les critiques ont failli démobiliser bien des militants d'une économie populaire et participative. Plus constructif, Marc Labie formule et analyse ici les conditions pour que la microfinance, avec toutes ses limites, joue le rôle essentiel qui est le sien dans l'appui à la création de petites entreprises et la lutte contre le chômage et l'exclusion. Ce livre a obtenu en Belgique le "Prix de la Fondation pour les générations futures" pour une thèse relative au développement soutenable, prix soutenu depuis 1999 par la Fondation Charles Léopold Mayer.

Ed. Luc Pire, Collection pour les générations futures, 2000, 116 p.
réf. commande : XX51 - Prix : 14,64 €

Les citoyens peuvent-ils changer l'économie ?

Collectif "engagements citoyens dans l'économie". Actes du colloque tenu à Paris le 14 mars 2002

Au-delà de l'enthousiasme qui résulte chez les promoteurs d'une économie nouvelle (reposant sur le commerce équitable, la finance solidaire, etc.), et des jugements sévères qu'ils adressent à l'économie conventionnelle, y a-t-il une place pour un débat équilibré et responsable sur les performances des formes économiques "différentes" et les conditions de leur changement d'échelle ? Pour la première fois en France, des professionnels et militants de l'économie citoyenne échangent dans ce dossier avec des économistes qui n'étaient pas forcément acquis à leurs thèses.

Ed. C. L. Mayer, 2003, Dossier pour un débat n°124, 134 p.
réf commande : DD124- Prix 8 €

Economie, le réveil des citoyens

Les alternatives à la mondialisation libérale

Henri Rouillé d'Orfeuil

Ce livre est la meilleure réponse à ceux qui reprochent aux manifestants de Seattle, Porto Alegre ou Gênes de dénoncer sans rien proposer. Commerce équitable, investissement éthique, finance solidaire, entreprises socialement responsables, mouvements de "consomm'acteurs"... : du plus local au plus global, se construisent ainsi des approches citoyennes de l'économie, comme les appelle H. Rouillé d'Orfeuil. Car elles ne se cantonnent plus aux marges de la société, mais visent le cœur même de l'économie, tentant de réconcilier durablement la culture de l'éthique et de l'initiative individuelle avec celle du droit et de la solidarité collective.

Ed. La Découverte - Alternatives économiques,, 2002, 194 p.
réf commande : XX59- Prix 15 €

De la galère à l'entreprise

Pour de nouvelles formes de financement solidaire : l'expérience de France Active

Claude Alphandéry

Ici ou là, la société cherche à s'attaquer aux conséquences de l'exclusion qu'elle génère. Et particulièrement au chômage, qui est au cœur des combats que mènent des structures telles que France Active. Le principe de base de cette association est le lien entre l'action solidaire et l'activité économique. Elle entend traiter de façon entrepreneuriale des projets inspirés par la solidarité.

Ed. C. L. Mayer, 2002, Dossier pour un débat n°120, 128 p.
réf commande : DD120- Prix 8 €

Le Crédit rural de Guinée

Du projet à l'institution, une construction sociale progressive

Crédit rural de Guinée (CRG), Institut de recherches et d'application des méthodes (IRAM). Sous la direction de Bakari Koulibaly et Dominique Gentil

L'expérience du Crédit rural de Guinée démontre bien comment cette innovation, qui répond à une demande sociale très forte, correspond à un dosage subtil entre utilisation des formes anciennes, transfert de modèles, adaptation et créativité tant techniques que sociales. Cet ouvrage s'intéresse également au défi de la pérennité d'un réseau de crédit rural et à son impact sur le développement. Il rend compte de la diversité des situations et de la nécessité de s'y adapter.

Ed. Ganndal, éd. C. L. Mayer, 2003, 360 p.
réf commande : XX63- Prix 15 €

Banquiers du futur

Les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale en Europe

Dans l'Union européenne, l'accès aux services financiers de base est de plus en plus difficile. Difficile d'ouvrir un compte en banque si vos revenus sont faibles ou irréguliers. Impossible d'obtenir un prêt pour créer une petite entreprise. Pourtant, depuis bientôt 20 ans, de nouveaux instruments financiers sont nés et

répondent aux besoins de ces entrepreneurs qui, avec des engagements financiers modestes, créent des emplois. Leurs traits communs : ils financent de l'activité économique, de l'innovation sociale, de nouveaux emplois dans les nouveaux services et dans les secteurs désertés par les banques traditionnelles. Ils ont une démarche globale et éthique, tant pour la collecte que pour l'affectation de l'épargne. Cinquante de ces "banquiers du futur" sont décrits dans ce dossier.

Ed. Charles Léopold Mayer, 1998, 141 p, dossier pour débat n° 98
réf. commande : DD.98 - Prix : 7,63 €

Finances et solidarité

votre épargne pour le développement

Jean-Paul Vigier

Dans les pays démunis, l'initiative économique est bien davantage possible qu'on ne le dit, des entrepreneurs ont des projets viables, mais ils n'ont pas accès aux circuits de financement. La Société d'investissement et de développement international (Sidi), dont ce livre retrace l'histoire, les histoires, favorise la création d'un tissu d'entreprises en apportant son soutien financier et en accompagnant les entreprises qu'elle contribue à créer. Ceci grâce aux ressources d'un fonds de placement solidaire dans lequel les porteurs de parts acceptent de voir leurs revenus limités aux taux de l'inflation.

Ed. Syros/FPH, collection des Ateliers du développement, 1re édition 1991, 2e édition revue et augmentée en 1995, 232 p.
réf. commande : AD.5- Prix : 14,48 €

Cigales : des clubs locaux d'épargnants solidaires pour investir autrement

Pascale Dominique Russo et Régis Verley.

A travers une série d'histoires, généralement réussies, deux journalistes retracent dix ans d'expérience d'une centaine de "Cigales" (Clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne) réparties sur tout le territoire français. Ils montrent le rôle des Cigales dans le développement local, le passage de l'idée d'"alternatif" à celle de solidarité, l'avenir de cette formule originale d'appui à la création d'emplois locaux.

Ed. C L Mayer/Fédération des Cigales, dossier pour un débat n° 48, 1995, 123 p.
réf. commande : DD.48 - Prix : 5,34 €

Le capital au risque de la solidarité

une épargne collective pour la création d'entreprises employant des jeunes et des chômeurs de longue durée

Coordonné par Michel Borel, Pascal Percq, Bertrand Verfaillie et Régis Verley

Comment se sont multipliés, dans la région Nord-Pas-de-Calais et au-delà des "actionneurs" qui ont accepté d'investir solidairement leur argent dans la création

de petites entreprises permettant d'insérer ou réinsérer des chômeurs, quel bilan du fonctionnement de ces entreprises, quelles motivations pour ceux qui investissent, pour ceux qui créent et pour les experts bénévoles qui accompagnent techniquement de telles aventures ? Une série d'enquêtes et d'interviews, réalisées par des journalistes chevronnés et aussi par une promotion d'une école de journalisme, passionnée par les questions sociales.

Ed. C. L. Mayer-Autonomie et Solidarité/École Supérieure de Journalisme de Lille, dossier pour un débat n° 17, sept. 1993, 135 p.
réf. commande : DD.17 - Prix : 5,34 €

Quand l'argent relie les hommes

Une autre manière d'être banquier : l'expérience de la NEF

Sophie Pillods

L'histoire d'un organisme financier pas comme les autres inspiré par Rudolf Steiner, philosophe et scientifique autrichien du début du siècle. A travers le récit et les témoignages des emprunteurs, des épargnants, des accompagnants, des bénévoles régionaux et des salariés, ce dossier nous permet de saisir comment l'argent peut être moteur et non destructeur des liens sociaux. A la NEF, la confiance et les conseils se fondent avant tout sur la connaissance personnelle du projet et sur l'histoire de l'emprunteur, et non uniquement sur les données chiffrées d'un dossier.

Ed. La Librairie FPH/Société financière de la NEF, dossier pour un débat n° 54, 1996, 110 p.
réf. commande : DD.54 - Prix 5,34 €

Financements de proximité

458 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France

Erwan Bothorel - Cyril Rollinde/Eficea

Où un créateur d'entreprise peut-il trouver de l'argent ? Très peu de banques financent les entrepreneurs qui se lancent, excluant pratiquement de tout crédit les personnes sans patrimoine ; de plus les aides publiques nationales se réduisent de manière drastique. Il existe pourtant, surtout au niveau régional, des établissements qui acceptent de partager le risque de la création. Chacun a ses règles et ses critères de sélection, qui sont souvent difficiles à connaître. Et beaucoup de ces structures, souvent jeunes et petites, évoluent très vite. Cette quatrième édition, enrichie d'un premier dossier paru en 1994, présente un panorama complètement remis à jour de 438 organismes locaux, 6 nationaux et 14 réseaux, en détaillant leurs conditions d'intervention.

Ed. Charles Léopold Mayer, dossier pour un débat n° 66, 2000, 262p.
réf. commande : DD.66 - Prix : 10,67 €

L'accompagnement des créateurs d'entreprise : pratiques des financiers de proximité

Fruit des réflexions des partenaires de la FPH sur les stratégies d'accompagnement des créateurs d'entreprises et d'une enquête d'Epicea auprès de différents organismes de financement de proximité, décrivant les méthodes de travail de chaque opérateur. Un tableau instructif de la diversité des pratiques, des conditions de réussite, mais aussi des échecs.

Ed. la Librairie FPH/Epicea, 1997, document de travail n° 93, 116 p.
réf. commande : DF.93 - Prix : 3,81 €

Oser créer

les associations d'appui aux créateurs proposent une politique ambitieuse pour la création d'entreprise

Benoît Granger

Le désir d'entreprendre augmente, mais les créateurs d'entreprise sont moins nombreux chaque année. C'est pourquoi 20 réseaux qui ont créé le collectif Synergie pour la création d'entreprises demandent aujourd'hui qu'une politique ambitieuse soit adoptée, dont ils détaillent dans ce dossier les 20 mesures essentielles.

Ed. Charles Léopold Mayer, 1999, dossier pour un débat n° 106, 234 p.
réf. commande : DD.106 - Prix : 7.63 €

Les défis de la petite entreprise en Afrique

pour une politique globale d'appui à l'initiative économique : des professionnels africains proposent

Catherine Chaze, Félicité Traoré

Les micro et petites entreprises sont un moteur essentiel du développement économique des pays africains. Elles jouent aussi un rôle important d'intégration sociale, fournissent aux jeunes un terrain d'apprentissage, et constituent le plus gros pourvoyeur d'emplois en ville. Qu'est-ce qui caractérise ces entreprises ? Comment favoriser l'émergence d'organisations professionnelles dans ce secteur ? Comment professionnaliser davantage et pérenniser les services qui leur sont offerts ? Questions auxquelles tentent de répondre au terme d'une réflexion de plusieurs années, des professionnels africains et des opérateurs du Sud. Pour proposer des principes et des méthodes d'action ; pour faciliter la synergie entre petits entrepreneurs, structures étatiques, collectivités locales et bailleurs de fonds.

Ed. Charles Léopold Mayer, 1999, dossier pour un débat n° 94, 128 p.
réf. commande : DD.94 - Prix : 5,34 €

Charte pour le développement de la micro et petite entreprise en Afrique

Catherine Chaze et Félicité Traoré

Le développement de la petite entreprise en Afrique est une priorité relativement récente. Les limites de l'action de l'Etat et du système bancaire existant en Afrique contribuent à la mise en place de structures locales, pérennes et spécialisées dans l'appui aux petites entreprises. C'est l'un des propos de cette charte et du réseau africain d'appui à la micro et petite entreprises (RAMPE).

Ed. C. L. Mayer, document de travail n° 108, 1999, 80 p.
réf. commande : DF.108 - Prix : 3,81 €