

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38, rue Saint Sabin
75011 Paris
tel/fax : 01 48 06 48 86
diffusion@eclm.fr
www.eclm.fr

Les versions électroniques et imprimées des documents sont librement diffusables,
à condition de ne pas altérer le contenu et la mise en forme.
Il n'y a pas de droit d'usage commercial sans autorisation expresse des ECLM.

banquiers
du futur

Benoît Granger
et Inaise

banquiers du futur

les nouveaux instruments
financiers de l'économie
sociale en Europe

Les Éditions Charles Léopold Mayer constituent l'une des activités de l'association «La librairie FPH» dont l'objectif général est d'aider à l'échange et à la diffusion des idées et des expériences de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) et de ses partenaires. On trouvera en fin d'ouvrage un descriptif sommaire de cette Fondation, ainsi que les conditions d'acquisition des ouvrages et dossiers édités et coédités.

L'auteur

Benoît Granger, 51 ans, est consultant et expert auprès des DG V et XXIII de la Commission européenne. Diplômé d'études supérieures de droit, il a été journaliste pendant vingt ans, rédacteur en chef de magazines spécialisés sur la création d'entreprise et le développement économique local. Puis il a développé au sein de la Fondation France Active, qui dépend de la Caisse des dépôts et consignations, des systèmes innovants de financement de la création d'emploi. Il a contribué à lancer les premiers produits de mobilisation de l'épargne éthique et solidaire, et les concepts des futures «banques solidaires». En 1996, il a rédigé la partie française d'une étude européenne sur le «Community reinvestment Act américain et la responsabilité sociale des institutions de crédit».

Créé en 1989, Inaise est un réseau international d'information et de représentation des investisseurs dans l'économie sociale dont le siège est situé à Bruxelles. Le réseau compte actuellement plus de 40 membres très divers tant par leur structure légale et leur taille que par les outils financiers qu'ils développent. Inaise regroupe des banques, des sociétés coopératives financières, des fondations, des sociétés d'investissement, des associations et des fonds de garantie.

Benoît Granger

Eficea

7 rue, Domrémy

75013 Paris

France

Tél. : (33) 01 53 94 78 70 Fax : (33) 01 53 94 78 71

eficea@worldnet.net

www.globenet.org/eficea/

Inaise (International Association of Investors in the Social Economy)

Rue d'Arlon 40

© Éditions Charles Léopold Mayer, 1998

Dossier FPH n° DD 98 * ISBN : 2-84377-003-3

Diffusion : La librairie FPH, 38 rue Saint-Sabin, 75011 PARIS

Graphisme et mise en page : Madeleine Racimor

Maquette de couverture : Vincent Collin

Sommaire

Avant-propos, Malcolm Hayday, président d'Inaise	7
Introduction : 50 financiers citoyens	9
L'étude Inaise sort de l'ombre ceux qui créent des emplois un par un	11
Bref portrait des Ifes, les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale	12
Notre étude pose des questions à trois catégories d'interlocuteurs.	13
1. Trois crises à l'origine de cette étude.....	15
Contexte européen : l'échec des politiques d'emploi ..	15
L'évolution des métiers des banques traditionnelles ..	16
Les exclus des services financiers sont de plus en plus nombreux	18
2. 50 financiers pour l'emploi et la citoyenneté ..	25
Qui sont les Ifes ? : portraits résumés	26
Inaise et les financiers solidaires : présentation	27
Des « instruments financiers » : pour quels métiers financiers ?	30
Toutes les interventions financières sont enrichies par le conseil	36
Des créations d'emplois non soutenues par les banques traditionnelles (additionnalité des interventions Ifes) ..	40
Interventions des Ifes dans les nouveaux gisements d'emplois	49
Un impact social et économique qui dépasse la création d'emplois (effets multiplicateurs des interventions des Ifes)	55

Conséquences : des coûts d'opération insupportables pour des Ifes trop petits et trop jeunes	63
3. Pour réussir, les coopérations nécessaires	65
Les obstacles à la croissance des Ifes	66
Une coopération nécessaire avec les pouvoirs publics .	74
Une coopération nécessaire avec les banques	79
4. Propositions pour que les Ifes contribuent à la création d'emplois nombreux et solides	87
Reconnaître les Ifes et leur spécificité vis-à-vis des banques traditionnelles	88
Accroître les moyens financiers des Ifes	91
Stimuler le secteur de l'économie sociale et apprendre à mesurer l'impact sur l'emploi	98
Adapter les outils aux créateurs d'entreprises et non l'inverse	102
Capitaliser l'expérience (multiplication des Ifes)	106
Ressources des Ifes : épargne éthique, épargne locale	106
Un CRA pour l'Europe ?	109
Conclusion : les Ifes remplissent une fonction exemplaire qui reste à développer.	111
Annexes	115
Remerciements	115
Présentation des instruments financiers pour lesquels une monographie a été réalisée pour cette recherche	117

Avant-propos

Malcolm Hayday,
président d'Inaise¹

Le texte qui suit est la mise en forme d'une étude ambitieuse faite pour la DGV de la Commission européenne. La volonté de faire cette étude est née d'une intuition partagée par les membres d'Inaise, mais aussi par beaucoup de citoyens en Europe. On peut la résumer ainsi : les banques abandonnent une partie de leur travail traditionnel. Les banques n'ont plus envie de financer les petits dossiers. Elles cherchent à fuir les petits clients. Elles ne veulent plus prendre de risques sur la création d'entreprises. Elles ignorent d'autant plus l'initiative économique qui se manifeste à la frontière entre le « monde des affaires » traditionnel, le service social et le service public. Elles estiment que les risques de perte sont trop importants ; elles constatent, dans leurs comptes, que les coûts de transaction sont beaucoup plus élevés que dans d'autres domaines d'activité. Donc elles préfèrent abandonner une frange de leurs clients et de leurs métiers, et se concentrer sur de nouvelles activités beaucoup plus rentables, comme la gestion d'actifs.

Cette attitude provoque des difficultés considérables dans

1. Inaise est l'International Association of Investors in the Social Economy, l'Association internationale des investisseurs de l'économie sociale, basée à

les pays de l'Union, car les citoyens de condition modeste ainsi que les créateurs de petites entreprises n'ont plus d'interlocuteurs financiers ; donc éprouvent de graves difficultés pour développer leurs projets ; ou même, tout simplement, pour conserver des droits élémentaires, comme le droit aux services financiers de base.

Les membres d'Inaise, qui, pour certains d'entre eux, recherchent des collaborations avec les banques traditionnelles, luttent contre cette tendance en proposant des interventions financières fondées sur d'autres critères que le pur profit. C'est pourquoi nous souhaitons montrer la faisabilité, donc la reproductibilité de tels instruments financiers. Ils sont encore trop petits et trop peu nombreux aujourd'hui, mais contribuent à la création d'emplois, à la solidarité et à la préservation de l'environnement. Ils contribuent donc aux objectifs politiques de l'Union.

En outre, montre l'étude, ils atteignent leurs objectifs avec une grande économie de moyens. Et ils ont suffisamment prouvé leur professionnalisme pour que l'on ne les cantonne pas dans une fonction marginale. Au contraire. C'est pourquoi les membres d'Inaise souhaitent vivement que les savoir-faire explicités par cette étude soient utilisés ailleurs : notamment par les grandes banques traditionnelles.

Introduction

50 financiers citoyens

On se rappelle l'enjeu du film *Raining Stones* : échapper à l'usurier, au Shark, au requin. Car il viendra casser les jambes de son débiteur, le chômeur qui lui a emprunté pour offrir une robe de fête à sa fille ; et le film se déroule dans la recherche, désespérée, réjouissante, de solutions avant la pirouette finale (l'usurier est mort, mais son débiteur n'y est pour rien !).

On a ri en France sans tenir compte du fait qu'il s'agit d'un système légal en Grande-Bretagne. Non de casser les jambes de ses débiteurs avec une batte de cricket. Mais de prêter et d'emprunter « comme ça », auprès de « money lenders », par opposition aux banquiers : des prêteurs que l'on appellerait des usuriers en France. Et qui ont le droit de prêter et d'exiger 50 % (ou 30 % ou 80 %) de taux d'intérêt.

En France, il est impossible d'imaginer une chose pareille. Les clients des banques sont protégés, comme les citoyens, par cette puissance tutélaire que l'on appelle l'État. Mais le navire prend l'eau. Crazy George vous aurait prêté² à 80 % de taux d'intérêt. Et les banques françaises excluent une part grandis-

2. Crazy George avait créé deux magasins en France. Ils ont fermé au printemps 98, sur une décision du nouvel actionnaire japonais du groupe. Mais non parce qu'ils n'étaient pas rentables !

3. Patrick Artus, responsable des études économiques de la Caisse des dépôts et consignations, dans sa chronique à Libération, 15 septembre 1997.

sante de leurs anciens clients.

«Il existe maintenant une norme (sous-entendu : mondiale) de la rentabilité des fonds propres»³. Et si la banque ne l'offre pas, les capitaux iront ailleurs, et la banque prêtera moins aux entreprises, qui créeront moins d'emplois. Une autre formule ? la voici. Michel Freyche, président de l'AFB⁴, reconnaît cette pression quand il disait l'an dernier : « les banques françaises ne gagnent pratiquement plus d'argent dans leurs relations avec les entreprises. Elle n'en gagnent pas davantage ou très peu dans leurs relations avec les particuliers [...]. D'où viennent alors leurs bénéficiaires ? Des marchés, à condition que la conjoncture s'y prête [...] et des implantations à l'étranger »⁵. La situation des banques britanniques est beaucoup plus brillante, notamment en termes de rentabilité d'exploitation ; mais le mouvement d'ensemble est le même partout en Europe : il faut sélectionner les métiers et ne conserver que les plus rentables. Comme il faut sélectionner les clients, et exclure les moins rentables. La règle s'applique de la même façon aux clients consommateurs et aux clients micro-entreprises.

Quant à la protection des pouvoirs publics, que pèse-t-elle ? Fidelity Investment, le plus gros fonds américain de gestion collective, gérait plus de 500 milliards de \$ en 1996. La profession des mutual funds contrôlait alors 3 000 milliards de \$ en actions ou obligations, américaines ou étrangères ; avec pour objectif de gagner plus que l'économie, plus que le taux de croissance, chaque année. Le premier à se féliciter de la fusion en décembre 1997 entre SBS et UBS (Société de banque suisse, Union des banques suisses), donnant naissance à l'une des premières banques européennes, fut le fonds de pension des fonctionnaires du canton de Genève. « Nos intérêts seront mieux défendus, disent-ils, puisque nos capitaux, pour nos retraites, seront gérés de façon plus rentable. » Et tant pis pour les 13 000 suppressions d'emplois qui résultent de cette mégac concentration.

Le nouvel ensemble gèrera 850 milliards de \$, loin devant Fidelity ; et loin devant les autres européens Axa-UAP (500 mil-

4. AFB : l'Association française des banques réunit l'essentiel des banques privées et publiques, sauf les banques mutualistes et coopératives.

5. Les Échos, 22 avril 1996.

liards de \$). On peut s'effrayer du poids de ces gérants de la fortune financière mondiale. On peut s'effrayer que les décisions d'affecter ici ou là de telles sommes appartiennent à quelques milliers (quelques dizaines de milliers ?) de personnes sur l'ensemble de la planète, qui ont pour unique critère le pur profit facial. Car on peut également s'effrayer de l'objectif de rentabilité affiché par les promoteurs de ces géants financiers. Les dirigeants du nouvel ensemble suisse affirment qu'après les deux premières années, ils veulent que la gestion d'actifs (notamment pour compte de tiers) contribue pour 50 % à leurs profits, et ils veulent obtenir en 2002 une rentabilité sur fonds propres de 12 %. C'est là que réside la nouvelle folie de la bulle financière : il faut obtenir des rendements financiers très supérieurs au rendement de l'économie, la vraie, celle qui crée des richesses et des emplois. Car la concurrence entre les fonds de gestion est féroce. Et ce sont les fonctionnaires, les retraités, les classes moyennes des pays riches qui arbitrent chaque jour. Mon plan de retraite Fidelity est plus rentable que ton Axa. Mais je ne suis jamais allé voir si mon Fidelity investit dans des entreprises qui créent des emplois, ou dans des entreprises qui en détruisent..

Alors, vous qui voulez créer une micro-entreprise, qui vous prêtera ? Si l'État ne parvient plus à vous protéger contre l'usurier, si les marchés exercent leur dictature jusqu'à la porte de votre micro-entreprise, en qui avoir confiance ? à qui faire crédit ? puisque les deux mots ont la même racine.

L'ÉTUDE INAISE SORT DE L'OMBRE CEUX QUI CRÉENT DES EMPLOIS UN PAR UN

Partout en Europe, on sait aujourd'hui que seules les petites entreprises créent encore de l'emploi et que les grandes continuent (et continueront) d'en détruire, car elles sont exposées à la concurrence mondiale.

Pourtant ces petites entreprises continuent d'être négligées. Partout en Europe on prétend que l'emploi est au cœur des préoccupations des gouvernements (puisqu'il est au cœur des préoccupations des citoyens, des électeurs). Mais on a le sentiment que la lourdeur continue de dominer. Que les administra-

tions publiques continuent de jouer, comme avant, un jeu lent et pusillanime. Ou alors que, indifférentes à ce qui a fait leur grandeur, la notion du bien public, elles préfèrent laisser les supposées « lois du marché » se débrouiller toutes seules, en attendant les survivants. Donc il existe peu d'incitations ou de protection spécifiques facilitant l'accès aux services financiers.

Bien sûr, cette affirmation est brutale, trop générale, et mériterait d'être nuancée. On ne peut reprocher sans nuances leur attitude aux banques, dans la mesure où elles subissent une pression considérable de leurs actionnaires et de la concurrence. Mais le résultat est là : plus les banques font leurs profits sur les marchés, dans des activités spéculatives, moins elles prêtent à leurs clients, car c'est plus difficile et moins rentable ! (la seule exception étant les prêts à la consommation).

Mais c'est sans aucun doute l'attitude des banques qui explique le succès d'Inaise et le nombre d'instruments financiers nouveaux créés depuis dix ans. C'est leur portrait qui suit, dans cette étude ; portraits d'Ifes, Instruments financiers de l'économie sociale⁶, car tous réunis par l'obsession de combiner des objectifs sociaux tout en assurant une gestion rigoureuse de leurs objectifs économiques.

BREF PORTRAIT DES IFES, LES NOUVEAUX INSTRUMENTS FINANCIERS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

De nombreux membres d'Inaise, auteurs de cette étude, se sentent (plus ou moins) les petits enfants de l'illustre Raffeyen, le fondateur des premières Caisses de crédit mutuel dans l'Est. Pourtant, ces progénitures ne sont pas toutes avouables. Raffeyen serait bien étonné s'il visitait ceux qui se réclament de lui aujourd'hui en Belgique, en Allemagne, en Hollande, avec la puissante Rabobank, et en France encore plus : avec ceux qui se réclament de lui comme la Confédération du crédit mutuel, et ceux qui s'y réfèrent moins, comme les Banques populaires.

Les Ifes d'aujourd'hui, ceux qui sont petits, jeunes, et que ne renieraient pas Raffeyen et sa solidarité avant tout, sont pleins

6. On utilisera désormais l'acronyme pour faciliter la lecture.

d'énergie :

* ils sont étroitement liés aux mouvements sociaux. C'est logique puisqu'ils prétendent tous faire de la finance « autrement » ;

* ils poursuivent, fermement, d'autres objectifs en plus de la rentabilité des capitaux (et même certains d'entre eux affichent leur dédain pour ce type de rentabilité ; on y reviendra) ;

* dédain ou non, ils rendent un hommage à leurs équivalents sur les marchés, c'est-à-dire les banques « traditionnelles », en leur empruntant leurs techniques, leur ingénierie financière, certains de leurs outils ; et même certains de leurs objectifs. Récupérer les capitaux que l'on prête, même si la profitabilité de ce retour n'est pas maximisée, est la condition pour pouvoir prêter à nouveau ces mêmes capitaux. C'est ce qui distinguera les instruments qui font partie de l'étude par rapport à de simples distributeurs de subventions ;

* ils sont minuscules ! La plupart d'entre eux sont en tout cas trop petits pour assurer, sur les normes actuelles du marché, l'autonomie qui les rendrait « professionnels », ou du moins autonomes. Il suffit de regarder la liste des 50⁷, et chercher ceux qui ont plus de 10 ans d'âge et gèrent plus de 10 millions d'euros, condition minimale pour envisager une certaine autonomie de gestion : ils sont quatre !

* enfin, ils sont trop jeunes. « Si vous avez 150 ans devant vous, créez une banque », dit l'adage. Parmi les 50 outils financiers que nous avons rencontrés et analysés, moins d'une dizaine sont âgés de plus de 10 ans ; or 10 ans est à peine le début de l'activité puisqu'un tour complet d'engagements financiers (prêter, récupérer l'argent, reprêter) aura tout juste été terminé.

Mais il est temps aujourd'hui de faire cette première présentation publique des Ifes. Car leur jeunesse, leur vigueur, leur contribution au développement des nouveaux gisements d'emplois laisse supposer qu'ils vont influencer les banques traditionnelles et les autorités publiques, dans tous les pays de l'Union.

7. Voir en Annexe la liste des 50 Ifes (Instruments financiers de l'économie sociale) qui ont été enquêtés, avec leurs caractéristiques.

NOTRE ÉTUDE POSE DES QUESTIONS
À TROIS CATÉGORIES D'INTERLOCUTEURS

La mise en forme de cette étude a été décidée pour la rendre plus accessible au grand public motivé par la nouvelle « finance sociale ». Inaise et ses membres souhaitent, bien entendu, aller plus loin ; et prouvant l'efficacité de leurs méthodes, obtenir des soutiens plus consistants.

Trois interlocuteurs sont concernés par les suites à donner :

* Les pouvoirs publics : car ce sont eux qui tiennent une partie des clés. Doit-on encourager l'épargne spéculative de la même façon que celle qui s'investit, pour longtemps, patiemment, dans la création d'entreprises, de richesses et d'emplois ? Il ne s'agit pas de quelques mesures sur le capital risque, qui ne concernent que quelques centaines de PME en Europe. Il s'agit des capitaux dont ont besoin des centaines de milliers de micro-entreprises, peu rentables, mais créatrices de très nombreux emplois. De même, demandent certains membres d'Inaise, doit-on fermer l'accès au statut bancaire sous prétexte que l'on est trop petit ?

* Les banques et leurs clients : parce qu'elles épuisent leur propre crédibilité si elles se contentent désormais de pourchasser la « bulle financière », au lieu de rendre à leurs clients les services qu'ils sont en droit d'attendre. Ou si, en matière de clients, elles se contentent de passer ceux-ci au tamis du géomarketing : s'il est de tel type, je le garde. S'il est de tel type, je l'expulse. S'il habite tel quartier, je le garde ; tel autre, je le vire. Le problème lancinant des mauvais risques et des exclus de la banque se posera ; sans doute dans des termes proches de ceux du CRA américain⁸.

* Les épargnants : car se fait jour, lentement, partout en Europe, un mouvement comparable au « good money » améri-

8. Le Community Reinvestment Act est une loi américaine de 1977 obligeant les banques à pratiquer d'une part une certaine transparence, d'autre part à réutiliser sur place une partie des fonds (de l'épargne..) qu'elles mobilisent. L'étude Inaise bénéficie des apports d'une étude rendue à la DGXXIII à l'automne 1997 sur l'application éventuelle d'une législation de type CRA en Europe : « The social responsibility of credit institutions in the EU », par IFF pour la partie allemande ; Malcolm Lynch pour la partie britannique, et Benoît Granger (Efacea) pour la partie française (Éd. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden, Allemagne, 1998). Voir le chapitre 4.

cain. Mouvement de citoyens et d'organismes paritaires qui veulent savoir à quoi, à qui servent leur épargne et les capitaux qu'ils confient aux banques. Les banques savent que leurs clients sont aussi leurs déposants ; donc elles ne peuvent ignorer les motivations de ces clients et de leurs représentants. Si les clients des banques veulent que celles-ci contribuent à créer sur place des entreprises donc des emplois pour leurs enfants, les « produits d'épargne » devront s'adapter !

Trois crises

à l'origine de cette étude

Inaise fut créé en 1989. Depuis cette date ont été créés plus de la moitié des instruments financiers analysés plus loin. Cette floraison en dix ans n'est pas une coïncidence. Les banques traditionnelles ont connu des évolutions extraordinairement brutales. Le Big Bang boursier et l'ouverture des marchés financiers ont modifié radicalement les conditions de la concurrence. Qui s'intéresse encore, parmi les grandes banques traditionnelles, au local, aux « créneaux émergents », aux « nouveaux gisements d'emplois » ?

CONTEXTE EUROPÉEN :

L'ÉCHEC DES POLITIQUES D'EMPLOI

La construction européenne n'est pas une réussite dans le domaine de l'emploi. Les promesses du Livre Blanc de 1993 sont pour la plupart oubliées (où sont les trois millions d'emplois pour satisfaire les nouveaux besoins ? où est le programme des grandes infrastructures ?). En outre, des questions fondamentales sont désormais posées sur l'efficacité des fonds structurels. Indépendamment des questions sur leur mode de fonctionnement actuel, la Commission a commencé à revoir cette politique en fonction de l'élargissement de l'Union à des candidats dont le niveau de vie est sensiblement inférieur à la moyenne européenne.

Ce contexte amène la Commission à explorer en détail d'autres voies. Les nouveaux gisements d'emplois et les pactes territoriaux pour l'emploi constituent une piste abondamment explorée et empruntée (il suffit de voir le nombre de programmes européens de toute nature qui tournent autour de

9. Souligné par nous.

ces thèmes). Cette piste, à laquelle la Commission souhaite donner la dénomination générique d'Initiatives locales de développement et d'emploi (Ilde), a déjà débouché sur de nombreuses réalisations.

Le financement de telles initiatives est bien évidemment une préoccupation centrale de tous ceux qui souhaitent s'inscrire dans une telle logique de développement. En ce qui concerne le financement de l'offre, le premier rapport sur les Initiatives locales de développement et d'emploi énonce le diagnostic suivant : «L'encouragement à la mobilisation de l'épargne de proximité ne semble pas avoir donné lieu à des réformes récentes. Il est vrai que la réussite de tels financements est fortement conditionnée par leur intégration dans des logiques de promotion de l'investissement local. Ils doivent s'accompagner d'une bonne information sur les effets de retombées potentielles. Souvent il s'avère nécessaire de mettre en place des réseaux solides auxquels participent des responsables d'entreprises et des banquiers confirmés aux côtés d'élus et de gestionnaires locaux. L'épargne de proximité se développera d'autant plus aisément qu'elle aura défini sa spécificité tant vis-à-vis des épargnants (garanties proposées inférieures et sécurité moindre, mais effets externes escomptés supérieurs), que des porteurs de projets (prêts assortis d'un accompagnement technique et financier).⁹ »

Ainsi la Commission énonce ce qui constitue l'embryon d'une contre-culture financière : à la «dictature des marchés» qui exige la rentabilité maximale s'opposerait une culture de l'utilité et de «l'économie réelle», celle qui crée de vraies richesses, dont profiteront ceux qui vivent près des entrepreneurs auxquels ils confient leur épargne.

L'ÉVOLUTION DES MÉTIERS DES BANQUES TRADITIONNELLES

Si l'on évoque aujourd'hui la possibilité d'adapter des règles de «retour sur place» en Europe, c'est précisément parce que l'opinion publique constate que la banque ne fait plus son «métier de base». La pression (certains, y compris des hommes de droite comme Alain Minc, disent : la dictature) des

marchés est telle qu'il ne reste aucun espace, aucune marge de manœuvre, dans l'exercice du métier de banquier. Si les banques ne font de profits qu'en jouant sur les marchés, pourquoi se fatigueraient-elles à financer les entreprises et le développement économique ; ce qui est beaucoup plus compliqué !

C'est cet état d'esprit que l'on perçoit ici et là, au sein du mouvement social qui s'intéresse à ces sujets. Avec, de sa part, la revendication grandissante de la transparence : « que faites-vous de l'épargne que nous vous confions ? ». Et, dans certains cas, une revendication affichée du « retour sur place » sous la forme : « vous banquiers, vendez-moi un produit d'épargne qui vous conduise à prêter mon argent à ceux qui créent des emplois pour mes enfants ».

En outre, l'opinion publique s'inquiète des « Affaires » pénales et financières qui se multiplient un peu partout. En 1997, plusieurs hauts magistrats européens prenaient l'initiative, sans précédent, d'alerter l'opinion sur les dangers liés à « l'argent sale » : dangers qui concernent le fonctionnement même de nos démocraties, puisque des preuves sont données chaque jour de phénomènes graves de corruption du personnel politique. La fragilité de nos systèmes de contrôle est démontrée, ainsi que l'impuissance de nos systèmes judiciaires, incapables de pourchasser de façon efficace les détenteurs et les profiteurs de l'argent de la drogue, et de l'argent de la corruption politique.

Le Crédit lyonnais en France, la Baring en Grande-Bretagne ont montré que la profession bancaire était capable de perdre ses propres repères et ses valeurs. Dans les deux cas, c'est l'ambition, l'esprit de lucre, la complexité des nouveaux outils financiers, l'absence de contrôle qui ont entraîné les catastrophes que l'on connaît.

Mais dans ces deux cas, l'opinion publique a pu mettre en doute, à juste titre, à la fois la compétence et l'honnêteté des dirigeants d'institutions anciennes et réputées. C'est beaucoup. Les méthodes de sortie de crise ont été très différentes : en quelques mois, le sort de la Baring était réglé. La banque avait failli ; ses dirigeants ont été sanctionnés, et la banque a été vendue et a perdu au passage toute autonomie. Dans le cas du Crédit lyonnais, banque publique, le poison du doute continue

10. Voir notamment Libération du 29 avril 1997.

de se distiller quatre ans après les premiers signes de crise. On apprend seulement en 1997 le montant de la facture globale (supérieur à 100 milliards de francs) qui devra être supporté par la collectivité.

Ainsi, c'est une ambiance qui s'est extraordinairement dégradée. C'est une opinion qui perd confiance dans ses élites. Les journaux télévisés montrent à Londres, Francfort ou Paris, « l'effervescence irrationnelle » des bourses, comme disait Alan Greenspan, responsable de la réserve fédérale américaine, qui enrichit les riches et appauvrit les pauvres : c'est-à-dire qui contribue à fabriquer de l'exclusion.

LES EXCLUS DES SERVICES

FINANCIERS SONT DE PLUS EN PLUS NOMBREUX

Cette vague de création d'outils financiers de type Inaise dans toute l'Europe correspond donc à une frustration de la part des clients des banques ; qui deviennent de plus en plus sélectives dans la recherche de nouveaux clients.

Voici trois exemples de cette sélectivité.

Interdits bancaires

Les Britanniques qui connaissent la question s'étonnent du taux de « bancarisation » français. En Grande-Bretagne, près de 26 % de la population se débrouille encore aujourd'hui sans carnet de chèque ni compte en banque. C'est-à-dire sans accès à ces « services financiers de base » définis par la Seconde directive européenne, qui sont pourtant conçus comme une composante de la citoyenneté européenne.

11. Loi n° 89-1010 du 31 décembre 1989, sur les situations de surendettement, dite « Loi Neiertz » ; modifiée par la Loi du 8 février 1995 « relative à l'organisation des juridictions et à la procédure civile, pénale et administrative », complétée par un décret du 9 mai 1995. Nous nous servons ici de l'avis rendu par le Comité consultatif (ou comité des usagers) sur ces deux textes, publié dans le Rapport 1994-95 du Comité consultatif au Conseil national du crédit.

12. Cité dans : « Évaluation de la Loi sur le surendettement des particuliers », Institut national de la consommation, fév. 1995.

Au début des années 90, la France comptait moins d'un million d'interdits bancaires ; et la quasi-totalité de la population, 96 % environ, était « bancarisée ». En 1997, le nombre d'interdits dépasse 2 millions de personnes ; le pire étant que 73 % de ces personnes sont « fichées » depuis plus d'un an.

Rapporté aux 22 millions de ménages, le nombre des interdits finit par représenter un phénomène d'exclusion sociale en soi. Il existe en France un Comité des usagers auprès du Conseil national du Crédit, l'autorité de régulation des banques. Il constate cette montée de l'exclusion qui frappe surtout les personnes « fragiles », montre Catherine Maussion, journaliste qui a longtemps représenté les consommateurs au sein du Comité des usagers¹⁰.

13. Sources : Unedic et enquête UFB-Locabail citées dans Les Échos du 15 mai

Surendettement

Depuis le début des années 90¹¹, la loi protège en France les clients des banques et permet de contrôler les principaux abus en matière de vente de crédit. De 1990 à 1994, des Commissions locales de surendettement créées par la loi ont été saisies de quelque 365 000 demandes d'interventions de débiteurs qui ne pouvaient plus rembourser leurs crédits. Après quatre ans de stabilité, ce nombre progresse fortement, passant de 70 000 en 1995 à presque 94 000 l'année suivante. La Banque de France estimait au printemps 1997 que sur 500 000 dossiers traités par les Commissions depuis 1990, le taux de succès (c'est-à-dire l'acceptation d'un plan par les débiteurs et les créanciers) est de 62 % ; mais on commence aujourd'hui à craindre les échecs futurs, car les plans acceptés ne laissent plus aucune marge de manœuvre à ceux qui sont censés vivre – ou survivre – avec ce qu'on leur laisse.

Une certaine proportion des surendettés étaient « actifs » ; ce qui veut dire qu'ils avaient trop emprunté. On connaît mieux aujourd'hui les causes de ce comportement, aberrant en apparence, des clients des banques.

Le crédit aux particuliers augmente très vite en France dans les années 80. En 1987, le taux d'endettement des ménages en France (33 %) reste beaucoup plus faible que les taux anglais (66 %) ou américains (64 %) qui vont encore augmenter.

Mais l'autocensure traditionnelle sur le crédit disparaît peu à peu sous l'influence de l'offre. Le crédit revolving entre dans les mœurs ; qui signifie que l'on peut vivre en permanence « à découvert ». En 1992, la Banque de France constate qu'il y a cinq crédits différents dans la moitié des dossiers déposés

14. Accre : Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprises. Il s'agissait d'une modeste subvention publique (32 000 F) réservée aux chômeurs qui créent leur propre activité ou une société commerciale. Créée en 1979, souvent remaniée depuis, elle représentait au départ la perception en une seule fois du solde de l'indemnité de chômage dû à l'allocataire. De fait, elle constituait souvent l'unique apport en fonds propres de chômeurs peu fortunés. Elle a pratiquement disparu en 1997 pour des raisons d'économie budgétaire.

15. Par exemple en France Jacques-Henry David, le président de la toute nouvelle Banque du développement des PME, dans un article plaidant pour

devant les Commissions de surendettement, sans compter les charges de la vie courante. Dès 88, les banques estiment que leurs créances douteuses représentent 7,4 % de leurs encours sur ce type de clients¹². Mais les premiers créanciers concernés sont des sociétés spécialisées de crédit à la consommation (Cetelem, Sofinco, Cofidis, Finaref) qui sont présentes dans la moitié des dossiers, ce qui est nettement supérieur à leur part de marché. Cela signifie sans aucun doute que les méthodes de vente de ces sociétés spécialisées sont beaucoup plus agressives que celles des banques traditionnelles, au sein desquelles subsiste une certaine relation personnelle avec le client. On connaît souvent le patrimoine et les revenus du client. Donc on ne lui « sur-offre » pas ce qu'il ne pourra pas rembourser.

Tout converge pour montrer une fragilité spécifique de personnes « victimes » de cette sur-offre, perdant leurs repères moraux intimes et leur prudence. L'enquête montre que les surendettés ne sont pas beaucoup plus pauvres que la moyenne (il y a peu de « cas sociaux » typés dans les échantillons étudiés) ; mais ils s'endettent plusieurs fois ; et, dans les entretiens, certains envisagent même une « cavalerie » qui consiste à se réendetter pour payer les dettes précédentes !... C'est bien une sorte de folie, une perte des repères rationnels qui s'opère sous nos yeux : parmi des personnes qui ne parviennent plus à échapper à l'influence de la publicité télévisée, et à la pression de l'offre de crédit..

En 1997, cette description n'a plus d'intérêt que rétrospectif : les surendettés sont très majoritairement des victimes d'accidents de la vie ; et l'aggravation de conditions d'accès aux minima sociaux rendent les plans d'apurement impossibles. C'est pourquoi un projet de statut protecteur analogue à la « faillite civile » est en préparation en France.

Création d'entreprises : c'est là que sont les emplois en grand nombre ; mais personne ne sait les financer !

Le contentieux entre banques et créateurs repose à la fois sur des difficultés objectives et des fantasmes. Mais le fond du débat, dans l'Union, n'est pas là. Le seul fait important est que, sur longue période, la contribution des PME et surtout des petites entreprises est décisive en matière d'emploi. Sur les

40 000 emplois nets créés l'an dernier en France, l'essentiel était créé par de petites entreprises de service de 6 à 20 salariés. De 1983 à 1993, sur une augmentation nette des effectifs salariés de 3,3 %, les effectifs ont diminué dans les grandes entreprises et augmenté dans les petites et moyennes¹³. Les chiffres et les tendances sont les mêmes dans la moyenne des pays de l'Union, avec quelques différences entre pays du Nord et du Sud sur la taille moyenne des petits établissements les plus créateurs d'emplois.

Ceci signifie qu'un scoring soigné des entrepreneurs permettrait aux banquiers intéressés de diviser par deux ou par trois leur risque statistique. Mais au prix d'une politique d'alliance réelle et exigeante avec les réseaux d'appui et de conseil aux créateurs d'entreprises ; ceux qui sont liés aux financiers de type Inaise, notamment.

Dans une enquête récente portant sur un échantillon de créateurs en France, près de 65 % des projets bénéficiaient d'une aide financière non bancaire, Accre¹⁴ ou autre, représentant pour le quart des candidats plus de 30 % des besoins de financement. Pour 70 % des demandes d'emprunt à terme, les montants souhaités représentaient au moins 30 % du financement total. A priori, les montants des demandes d'emprunts restaient dans les normes et ratios formels des banques : pas plus de fonds empruntés que de fonds propres.

Résultat : 36 % des porteurs de projets ont essuyé un refus total de financement. 10 % ont obtenu un prêt inférieur à leurs besoins (source probable de difficultés ultérieures pour le créateur et pour la banque) ; 59 % ont dû contacter entre 2 et 5 banques pour trouver un financement. Enfin, 36 % des créateurs ont rencontré plus de deux agences bancaires qui ont refusé de leur ouvrir un compte.

Analyse des surcoûts : les raisons invoquées par les banques (transaction costs)

Les banques classiques se défendent des attaques des créateurs d'entreprises d'une façon assez répétitive. Pourquoi ne pas dire « nous gagnons plus d'argent ailleurs ; nous ne connais-

16. Test interne fait au sein du portefeuille des garanties de la Fondation France Active en 1996.

sons pas le métier qui consiste à financer des créations ; donc les créateurs ne nous intéressent pas ». Alors que l'on peut encore lire¹⁵, que ce sont l'absence de culture du capital-risque et la concurrence qui amènent les banques à resserrer les conditions des crédits qu'elles proposent. Aujourd'hui, explique un banquier, les banques commerciales affectent à la couverture du risque Entreprises 1,5 point de marge. Le risque spécifique PME serait de l'ordre de 3 points. Et compte tenu des sinistres constatés, le risque sur la création, la transmission et l'innovation serait de l'ordre de 5 à 7 points : donc il est impossible de l'affecter aux taux ! On ne peut prêter à, disons 8,5 %, le prix du marché, augmenté de 7 % de prime de risque ! Autant ne pas prêter...

On connaît ce raisonnement par cœur ; il reste insuffisant tant que son versant macro-économique n'est pas traité. Ce versant étant, seules les petites entreprises créent des emplois nets ; l'Union européenne, les citoyens, les électeurs ont désespérément besoin d'emplois nouveaux ; les créateurs d'entreprises ont besoin de banques ; et les banques ne veulent pas s'intéresser sérieusement aux créateurs..

Le point essentiel, valable pour la plupart des instruments financiers que nous avons analysés, est que leurs interventions sont culturelles autant que financières, à la différence des banques traditionnelles. Aujourd'hui, une Boutique de gestion, par exemple, est capable de « transformer » un chômeur en entrepreneur, alors que ses valeurs, sa culture, son éducation, son passé ne l'ont pas conduit à empoigner lui-même cette hypothèse : créer son propre emploi en créant des richesses.

Le reste de la démonstration consiste à prouver, s'il en est encore besoin, qu'une politique d'appui aux créateurs d'entreprises est peu coûteuse par rapport aux bénéfiques globaux

qu'en tire la collectivité. Puisqu'il est prouvé que ce sont des dépenses sociales en moins, des allocations de chômage en moins, et, des années plus tard, des impôts en plus.

La qualité des garanties financières proposées aux banques

L'amélioration des systèmes publics de garantie peut faire évoluer, à la marge, le comportement des banques. En France, à la demande de l'État, Sofaris, société de garantie dont l'État et la majorité des banques sont actionnaires, propose depuis 1995 aux principaux réseaux bancaires une garantie quasi automatique de leurs prêts aux entreprises de moins de trois ans, à hauteur de 80 % des sommes engagées, avec un plancher d'engagement de l'ordre de 50 000 F.

Le système est excellent parce qu'il est simple. Les réseaux bancaires négocient avec Sofaris une « Convention de portefeuille » dans laquelle elles logent la totalité des prêts rassemblant telle ou telle caractéristique, et elles engagent ainsi elles-mêmes la garantie.

Hélas, un test sur un échantillon de quelques dizaines de petites entreprises financées dans le cadre d'un programme de soutien à l'insertion par l'économie¹⁶ montrait immédiatement que ces critères n'étaient remplis que par 10 % des entreprises en question, au moment de leur création ou un an après ! Et ceci doit être vrai pour l'immense majorité des créations d'entreprises ; y compris celles qui répondent le mieux aux critères de qualité exposés plus haut.

Ainsi, la garantie doit réduire les risques de sinistres dans cette catégorie de prêts. Mais encore faut-il que la garantie ne soit pas irréaliste. Qu'elle tienne compte de la réalité du marché, sinon elle ne sert à rien !

50 financiers pour l'emploi et la citoyenneté

Les grandes banques traditionnelles ne remplissent plus leurs fonctions de «banques de détail» auprès des petits clients ; c'est l'une des intuitions initiales qui sont à l'origine de ce travail. Ce point constitue sans doute l'une des raisons pour lesquelles les Ifes se sont développées très vite ces dernières années. Il y a un phénomène ethnique, presque tribal dans les Ifes, qui sont tous étroitement liés à un mouvement social.

Il y a aussi une réaction contre l'arrogance des banques qui ont tenté «de nous faire croire que leur métier est compliqué ; et que nous, citoyens, devons laisser exercer le métier de banquier à ceux qui savent». Les responsables d'Ifes en parlent en disant qu'ils ont analysé ce que le banquier est censé faire. Son métier c'est de faire crédit ; et faire crédit nécessite de faire confiance. Or, les banquiers, remarquent nos interlocuteurs, se méfient de leurs clients. C'est l'une des raisons pour lesquelles les Ifes se sentent capables de faire ce métier de façon différente des banquiers traditionnels. Mais pour une toute petite partie du métier seulement ! Celle, hélas, qui n'est pas rentable et que les banquiers fuient, qui consiste à faire de petits prêts, à de petits projets fragiles..

QUI SONT LES IFES ? PORTRAITS RÉSUMÉS

Qui sont les Ifes ? Ce sont parfois des militants de la coopération qui veulent créer leur propre banque, comme les fondateurs de Mag 2 et du projet de la Banca Etica en Italie. Parfois

17. La liste et une brève description des Ifes enquêtés figure en Annexe.

ce sont des voisins réunis par des projets micro-locaux, éventuellement soucieux d'environnement, et qu'ils ne parviennent pas à faire financer. Alors ils créent des clubs d'investissement ou d'épargnants, comme les Alternativ-Fernwärme GmbH en Autriche ou les Cigales en France. Parfois il s'agit d'amis, de militants d'une même philosophie pratique, qui sont allés plus loin dans leur amitié ; au point de vouloir créer une banque, comme l'association de la Nouvelle économie fraternelle en France qui crée la Société financière de la NEF et rejoint les fameuses GLS Gemeinschaftsbank, EkoBanken, Triodos Bank des pays du Nord.

Ces exemples recouvrent à la fois les différences techniques (on n'exerce pas les métiers financiers de la même façon, selon les objectifs que l'on poursuit) et les différences sociales : tous les Ifes que nous avons analysés sont issus, ou sont liés à, une partie du « mouvement social » de leur pays. Qu'il s'agisse d'une Église, dans les pays d'Europe du Nord, ou qu'il s'agisse de cercles mutualistes ou syndicaux en Europe du Sud.

Il s'agit pour l'essentiel d'utils financiers ; c'est-à-dire qui utilisent la monnaie et l'universalité de sa valeur d'échange. Certains vont plus loin, comme les Lets (Local Exchange Trading System) qui, venant du Canada, prennent pied sur le continent européen depuis 5 ans environ, et veulent reconstituer une partie des échanges hors monnaie de l'économie du troc (ou du Bartering).

On y a ajouté les réalisations qui remontent aux décennies antérieures, comme le mouvement plus classique de mutualisation d'épargne, celui des Banques coopératives (la Banque coopérative de Lamia, en Grèce) et les Caisses rurales (la Caixa Rural de Guisona) ainsi que les Unions de crédit (Tallow Credit Union, Blessington Credit Union, Clones Credit Union) – ces derniers connaissent un regain de vitalité dans les pays anglo-saxons (Grande-Bretagne, États-Unis, Canada).

Figurent encore les mutuelles d'épargne moins classiques, comme celles fonctionnant sans intérêt (JAK), qui elles aussi connaissent une certaine expansion dans les pays scandinaves. Enfin certaines coopératives de crédit sont créées pour et par les entreprises de l'économie sociale (Coop 57, Socoden en France).

Phénomènes de par leur nombre, ces instruments financiers le sont aussi parce qu'ils représentent des phénomènes de

société. Ils tentent d'apporter des réponses aux manquements et défaillances de l'économie de marché purement capitaliste. Ce sont des pratiques hybrides, économiques et sociales en même temps, qui répondent de façons diverses au chômage, à l'exclusion sociale, à la désertification régionale, à la dégradation environnementale.

INAISE ET LES FINANCIERS SOLIDAIRES : PRÉSENTATION

Le réseau Inaise (l'Association internationale des investisseurs de l'économie sociale), créé en 1989, regroupe en 1997 une quarantaine de ces jeunes et petites organisations financières (mais nous n'avons pas pris tous les membres d'Inaise dans la phase d'enquête, à l'origine de cette étude).

Les points communs de ceux qui ont été enquêtés¹⁷ sont les suivants :

Objectifs des Ifes

* Nous n'avons retenu, pour l'essentiel, que des financiers qui financent de l'activité économique, par opposition à ceux qui financent la consommation. Mais on verra plus loin que le distinguo ne tient pas longtemps, car financer de « l'économique » dans des régions ou des villes délaissées, pour des groupes sociaux en deçà des seuils de pauvreté, nécessite évidemment de financer « du social » en même temps !

* Ils s'adressent presque exclusivement aux petites, voire

18. À la fin de la phase d'analyse des expériences, en novembre 1996, nous avons réuni 19 experts – outre 4 rédacteurs – pour un séminaire de deux jours à Villarceaux, à l'invitation de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme.

Six experts étaient spécialement invités, en fonction de leurs champs de compétence respectifs, à proposer – sur la base des études monographiques diffusées – une note d'analyse et des propositions. Ces notes ont été utilisées dans le corps de ce texte.

19. Notamment l'auteur de cette mise en forme a participé à une recherche dirigée par IFF en Allemagne, portant sur « The social responsibility of Credit institutions in the EU – The US Community Reinvestment Act and other opportunities for the development of Social Economy Banking ». Cette

aux très petites (micro-) entreprises, qui sont jugées créatrices d'emplois ; mais aussi qui répondent à des critères complémentaires, différents selon les instruments.

* Ils s'adressent, pour une bonne partie d'entre eux, aux secteurs identifiés comme étant riches en gisements d'emplois.

* De par leur vocation sociale, environnementale et de développement local, ils pratiquent des politiques de « soft banking » (critères assouplis par rapport aux banques traditionnelles), que ce soit en matière de garantie ou de rendement exigés.

* Ils ajoutent presque toujours un accompagnement intensif des projets à l'intervention financière. Cela facilite l'accès au financement autant que cela rend viable des projets à faible rentabilité (notamment à but non lucratif) ; ils financent des publics, des projets, des secteurs ou des régions qui sont délaissés, ou qui suscitent des réserves de la part des banques et financiers classiques ou traditionnels.

Dès le début, et suivant les indications de la Commission, nous avons choisi d'exclure du champ de l'enquête les grandes banques de l'économie sociale « classique », qui coopèrent d'ailleurs parfois avec des membres d'Inaise : voir plus loin le cas du Crédit mutuel en France qui collabore avec l'Adie.

Une investigation de ce secteur nous a paru incompatible avec une recherche portant sur les instruments financiers innovants mais petits qui caractérisent Inaise.

Une fois cette limite posée, le choix des instruments a été réalisé sur la base des propositions formulées par les membres d'Inaise et les experts consultés dans les 15 pays de l'Union, soit au total plus de 70 personnes.

Les critères privilégiés

Nous avons retenu le caractère innovant de l'expérience, la diversité des types d'instruments et de technique financière et une certaine représentativité géographique.

Nous avons écarté toute définition institutionnelle ou strictement juridique de l'économie sociale. En effet, nous avons découvert que les statuts juridiques (mutuelles, coopératives, etc.) ne sont pas adaptés à une certaine socialisation de l'activité financière, et constituent même dans certains pays un

repoussoir. « On ne nous propose pas de projet dans les statuts de l'économie sociale « juridique », nous a-t-on dit à plusieurs reprises.

C'est pourquoi on trouvera plus loin des descriptions d'outils qui relèvent du droit commercial « capitaliste » : comme la société anonyme en France, par exemple. Nous sommes restés ouverts à une redéfinition de ce qu'est l'économie sociale à partir du terrain. Sans perdre de vue toutefois ses caractères essentiels : pas de redistribution privée des profits, contribution à des objectifs sociaux en plus de la performance économique, ainsi que les valeurs de solidarité.

Les étapes de l'étude

Faisant travailler des experts de différents pays sur un cadre préétabli, mais assez souple, nous avons obtenu 48 monographies de qualité variable, partielles, partiales, mais donnant une vue d'ensemble extrêmement riche et assez complète, pleine de détails révélateurs à plus d'un titre de ce que l'on peut appeler « la nouvelle finance sociale en Europe ». Les opinions et recommandations exprimées dans les monographies reflètent parfois la position de l'organisme étudié ; mais il s'agit aussi de l'avis de l'expert rédacteur de la monographie.

Les recommandations qui figurent dans ce rapport proviennent des monographies du séminaire d'experts organisé à Villarceaux¹⁸, et d'autres travaux proches de différents membres d'Inaise¹⁹.

Objectifs définis à l'origine

Les objectifs de l'étude sont, bien entendu, de convaincre la Commission que les Ifes assurent, de façon significative, une fonction irremplaçable. Donc ils doivent être soutenus : la seule question qui se pose alors est de savoir pour quels objectifs, à quel titre, par quel budget ? Plutôt ceux de la politique régionale ? ou plutôt ceux qui sont consacrés à la politique sociale ?

L'ambiguïté commence et elle ne quittera plus cette étude, puisque nous serons constamment confrontés à des Ifes qui ont toujours plusieurs objectifs à la fois.

Au passage, nous devons relever les points de différenciation entre les Ifes et d'autres institutions comparables. Donc analyser la création d'emplois induite par leur activité, et les créneaux concernés par ces interventions financières.

Il fallait mettre en relief les éléments d'innovation dans leur façon d'exercer ces métiers financiers. Il fallait présenter leurs potentialités de développement endogènes et exogènes.

Enfin, il fallait, à partir de l'analyse des blocages, faire des

20. Les monographies appartenant à ce type sont : Cigale, Aston Reinvestment Trust, Genèse, Mag 2, Herrikoa.

propositions pour favoriser l'émergence d'un environnement institutionnel favorable aux initiatives économiques, notamment en matière de création d'emplois dans des milieux ou des régions défavorisés.

DES « INSTRUMENTS FINANCIERS » :
POUR QUELS MÉTIERS FINANCIERS ?

Le trait commun des Ifes étudiés est qu'ils sont jeunes et petits. Mais ils veulent faire « comme les grands » outils dont ils ont adopté les techniques d'intervention financière ; en ajoutant aux apports financiers des apports en conseil, car leurs clients en ont souvent besoin.

Des instruments très « jeunes »

80 % des instruments financiers étudiés n'existaient pas il y a vingt ans ; 60 % ont moins de 10 ans d'âge. C'est une richesse et un handicap : richesse parce que ceci prouve la vigueur d'un mouvement récent. Handicap parce que la définition même des activités financières est d'exiger du temps. Vous devez tout prêter, tout récupérer, puis tout reprêter : à ce moment seulement, vous savez ce que vaut votre outil financier, si vous avez maintenu ou augmenté vos capitaux.. Donc notre analyse porte sur des outils trop jeunes pour que leurs résultats au sens strict soient significatifs.

Des outils petits et qui le resteront sans doute

La majorité des 48 instruments étudiés ne finance pas plus de 50 projets par an. C'est minuscule vis-à-vis d'une banque ; c'est énorme si cela représente une manifestation concrète et professionnelle d'une solidarité locale. C'est d'ailleurs ainsi que se présentent les responsables de ces outils, qui insistent souvent sur leur enracinement de proximité.

21. Nous réunissons ici l'Adie, FFA, Fgif en France, SIR, RIM au Portugal, Pybt, LIF en Angleterre.

22. Cette catégorie comprend des banques (GLS, Merkur, Ekobank en Suède), une société financière (la NIEF), des coopératives de crédit (Crédal, Hefboom, Mag 2 Finance en Italie).

La panoplie des techniques (des Ifes bank-like et non grant-like)

Les Ifes ont emprunté à l'univers des affaires les techniques qu'ils utilisent. Il s'agit bien, quelle que soit l'origine de leurs capitaux, de gérer avec rigueur ; en cherchant le retour sur les engagements pris.

Des instruments financiers, et non des subventions

Les instruments financiers étudiés ne sont pas des instruments de type « subvention » (grant-like) mais sont bel et bien de type « financier » (bank-like), à savoir des instruments de crédit, de capital risque et de garantie (ou de caution mutuelle). Il s'agit des trois métiers, ou des trois techniques essentielles ; aussi valables dans le champ de l'économie sociale que de l'économie classique. Avec des nuances. Par exemple, selon les pays, on insistera sur le crédit-bail (leasing), dont la consistance juridique est un peu différente du crédit classique.

Mais, pour l'essentiel, les problèmes communs aux instruments financiers se résument à savoir comment (et quand !) récupérer les capitaux qu'ils ont prêtés ou risqués dans une affaire. Comme il s'agit d'économie sociale, on peut supposer que le critère de la rentabilité des capitaux ne sera pas exactement le même que dans le monde purement capitaliste. Mais la problématique est bien celle-ci. Pour la majorité de nos Ifes, le « but du jeu » est bien de récupérer pour pouvoir reprêter à nouveau ; et ainsi de suite.

Avec des nuances sur lesquelles nous reviendrons. Par exemple l'Adie, en France, ne prétend pas équilibrer son exploitation en interne, car ses surcoûts d'accompagnement sont trop élevés. Voir plus loin.

Des instruments de crédit surtout

85 % des Ifes étudiés font des prêts. Soit ils accordent eux-mêmes des crédits (c'est la majorité), soit, dans 4 cas, ils don-

23. C'est par exemple Socoden en France, la BCI en Autriche, Coop 57 en Espagne. Genèse, qui est microscopique et que nous avons classé dans les clubs locaux, rejoint aussi ce type pour ce qui concerne l'aspect mutuel.

ment accès, via leurs fonds de garantie à un crédit auprès de tiers. Mais ces prêteurs sont secondés souvent d'un autre outil : micro-capital risque, fonds de garantie, subventions.

Des instruments de service également

Tous les organismes financiers étudiés, sauf exception, offrent à leurs clients des services d'accompagnement divers, à la différence des banques classiques, et parfois les imposent. Ceci se traduit, entre autres, par les faibles taux de défaillance enregistrés.

Une vocation sociale affirmée

Sur 48 organismes, 20 déclarent qu'ils ont vocation à contribuer à la création d'emplois ; mais plus de 20 organismes ont pour vocation de financer «des groupes désavantagés (chômeurs, femmes, surendettés, jeunes, artistes, handicapés)» : ce thème est détaillé plus loin.

Description : 4 types d'instruments

Parmi les caractéristiques communes, la principale est sans doute que tous les Ifes sont intimement liés à un environnement humain, culturel, social. Ceci constitue à la fois leur force (caractère complémentaire de l'intervention par rapport aux outils financiers traditionnels ; peu d'effet d'aubaine) et leur faiblesse : il est difficile de transférer des valeurs, par exemple de loyauté, de patience, de coopération sans transférer les gens qui les pratiquent ! On ne peut imaginer de simples procédures d'essaimage ou de franchise pour multiplier des Ifes..

En attendant, voici une esquisse de typologie des quatre types d'instruments analysés.

Type 1 : Club, cagnotte, outil «micro-local»

La caractéristique commune aux outils de ce groupe serait leur ancrage local²⁰. De fait, leurs ressources humaines et financières sont locales ; ils autofinancent leurs activités finan-

24. Les ressources non comptables sont rarement évaluées par les organismes et les rédacteurs des monographies ont eu quelques difficultés à intégrer ces informations dans les données normalisées. La valorisation du bénévolat apparaît dans quelques fiches de données normalisées mais les informations sur les ressources non comptables sont essentiellement

cières (sans dons ou subventions, ou avec une faible part) ; ils ont de faibles dépenses de fonctionnement et une forte implication du bénévolat dans l'activité de conseil (accompagnement et suivi des organisations financées) qui est assurée de façon variable.

* Leur cible commune est celle des petites entreprises locales et des entreprises en création, y compris très petites (faible montant unitaire des interventions).

* Le cadre législatif est souvent inadapté à ces petites structures : pas de possibilité de faire du prêt pour la Cigale, coût excessif de la procédure d'appel public à l'épargne pour Herrikoa, mise en cause du statut privilégié de coopérative financière pour la MAG, situation limite de Genèse par rapport aux réglementations et à la loi bancaire..

* On peut décrire au sein de ce groupe une variante « auto-centrée » : les bénéficiaires des interventions financières sont les membres de la structure, comme dans Genèse à Grenoble. C'est dans son principe une sorte de micro-mutuelle financière autogérée.

La société de capital risque locale (exemple : Herrikoa) est une variante ambitieuse. Sur les mêmes motivations locales ou patriotiques (Herrikoa a été créée au Pays basque, connu pour son nationalisme), ce type d'outil présente un caractère spécifique important : sa capacité et sa volonté de suivre ses investissements dans le temps, d'accompagner le développement des entreprises financées, puisqu'elle en est actionnaire.

Ainsi elle intervient, sous la forme de prises de participation en création mais aussi en développement et elle est capable d'accompagner la croissance de l'entreprise soutenue.

Ce suivi permet à Herrikoa d'évaluer, dans le rapport annuel socio-économique qu'elle remet à ses actionnaires, sa contribution à l'emploi en termes d'emplois nets, en déduisant des emplois créés dans les entreprises financées, les emplois perdus.

25. Attention : de nombreux biais peuvent intervenir dans cette évaluation qui reste très grossière. Certains portefeuilles sont plus mûrs que d'autres ; donc l'emploi en moyenne est moins coûteux. Nous avons demandé le coût de l'emploi créé, mais nous avons inclus, dans certains cas, des emplois simplement maintenus (Icof, Bank für KMU et certainement les cas Portugais). Enfin, le cofinancement des projets (apports en moyens propres ou de la part de tiers financeurs) peut varier sensiblement d'un portefeuille

Ce point est essentiel, puisque Herrikoa a rassemblé des actionnaires locaux, d'origine populaire (une famille basque sur dix serait actionnaire d'Herrikoa). C'est bien la création d'emplois locaux, pour leurs enfants, qui rassemblent ces actionnaires.

Type 2 : Organismes fortement liés aux pouvoirs publics

La caractéristique commune des outils de ce groupe est leurs ressources dont une part importante provient de fonds publics ou d'institutions parapubliques aux niveaux européen, national et régional²¹.

Deux modes de financement sont possibles : la dotation unique (éventuellement renouvelée pour permettre un développement) avec des coûts de fonctionnement supportés par les produits de placement du fonds et les produits d'exploitation, ou le financement régulier du fonctionnement par des subventions.

Le premier de ces modes de fonctionnement est considéré comme plus orthodoxe pour un instrument financier mais il ne se conçoit en réalité que si les prestations de conseil (accompagnement, suivi) sont prises en charge à l'extérieur de l'organisme financier. Si l'organisme cible des populations pour lesquelles l'apport financier doit s'accompagner d'une prestation de conseil (ex. : créateurs de micro-activité), cette prestation ne peut se financer sur la marge bancaire et nécessite des subventions spécifiques, à moins que l'organisme ait accès à des financements de droit commun tels que les fonds de formation par exemple.

La complémentarité (l'Ifes n'intervient que dans des domaines non traités par les institutions financières traditionnelles) est un critère général. On peut cependant se demander si dans certains cas (par exemple SIR et RIM au Portugal), la gestion centralisée, l'origine lointaine des fonds (programme européen), n'entraîne pas une intervention plus systématique.

26. Au sens de : nécessitant une intervention financière plus ou moins élevée par rapport à l'impact mesurable sur les emplois. Il ne s'agit pas de l'intensité capitalistique de la cible de l'intervention.

27. Attention : nous comparons une dépense annuelle récurrente avec un engagement (prêts, participation en capital etc.) qui ne peut être assimilé à une dépense et qui n'est certainement pas récurrent.

Ces instruments interviennent soit directement, soit à travers un réseau de partenaires, bénéficiant souvent de ses propres financements de fonctionnement. Dans ce dernier cas, l'ensemble des coûts est rarement pris en compte : l'organisme national ne prend en compte que les siens et non ceux de l'organisme partenaire local, qui fait de son côté de même. On est donc en pleine ambiguïté : on a le sentiment, notamment dans les pays du sud de l'Europe, que les Ifes sont un peu trop le bras armé de l'État, qui constate sa propre incapacité à mener des politiques d'animation très locales, proches du terrain..

Type 3 : Les « banques éthiques »

Ces organismes allient le statut d'une banque traditionnelle à un objectif éthique²², le plus souvent en rapport avec l'écologie, le développement social, le développement durable.

D'une taille plus importante que la moyenne des Ifes, ils interviennent dans des secteurs d'activité particuliers, généralement innovants, peu financés par les autres banques et qu'ils connaissent bien.

Ils financent plus les entreprises en développement que la création. Les dépenses de fonctionnement sont autofinancées sur la marge bancaire, au mieux.

C'est leur expertise de secteurs particuliers (où le facteur humain est généralement plus important que les autres facteurs économiques) qui leur permet d'intervenir là où les autres banques n'interviennent pas ou peu.

Ces organismes n'ont donc pas au départ pour objectif de financer les petits projets de création d'entreprise, qui nécessitent un accompagnement ne pouvant se financer sur la marge bancaire.

Cependant, on voit que le type d'expertise de ces organismes est proche du « métier » de « financeur de micro-activité » : importance déterminante du facteur humain, ressorts de la décision non principalement sur des critères financiers, « qualité » du projet prépondérante.

Ces organismes se sont donc vus assez naturellement

28. EC : « Employment in Europe 1996 », COM (96) 485, p. 129.

29. « Capital d'amorçage : Rapport d'avancement 1996 », action-pilote de la Commission européenne (DG XXIII et DG XVI), p. 11 et 12.

30. Le Soir, Bruxelles, 4 février 1997.

confrontés à cette demande de financement par leur propre réseau puis par des partenaires extérieurs, à la recherche d'intervenants financiers.

Deux solutions sont à cet égard possibles :

* Gérer des fonds « sociaux » séparés des fonds propres de l'organisme. C'est la solution choisie par la banque Triodos avec le Fund for Artist et Triodos Doen par exemple. Au total, Triodos gère 200 millions d'écus de fonds pour son compte et 200 millions d'écus pour le compte de tiers « hors banque ». Les tiers en question, qui peuvent être de généreux mécènes ou la puissance publique, conservent les risques financiers propres à ces activités. C'est bien l'expérience et le savoir-faire de Triodos qu'ils sont allés chercher ; non la contribution en capitaux. C'est un hommage rendu aux Ifes !

* Mutualiser dans la même structure les interventions « rentables » et « non rentables ». La société financière de la NEF a choisi d'intégrer progressivement un nombre limité de prêts de ce type à son portefeuille global d'interventions. Ceci a pu se faire grâce à la prise en charge d'une partie des coûts d'opérations de la société financière par l'association NEF, elle-même financée au départ essentiellement par des donations privées des fondateurs puis également en partie par des subventions publiques.

Pour les dirigeants de la NEF dans les années 93-95, cet apport d'argent de dons était nécessaire dans la phase de croissance de la société, mais il arriverait un stade – en 1996-1997 – où la société financière, grâce à des économies d'échelle, à l'apport d'un réseau de correspondants bénévoles dans les régions, pourrait équilibrer ses comptes sans le soutien de l'association. Les prêts « rentables » compensant les surcoûts des prêts non rentables. (Voir plus loin sur les chiffres de la NEF.)

Type 4 : Instrument financier d'un réseau d'entreprises

Ces instruments²³ :

* sont autosuffisants car financés par le réseau porteur ;

31. The Economist, February 1st 1997, p. 25.

32. EC, op. cit., p. 127.

33. Ibidem, p. 127.

* bénéficient d'un bon niveau de conseil car le réseau porteur est « expert » ;

* proviennent du mouvement coopératif, ou le réinventent (Genève à Grenoble, par exemple).

Il faut signaler une limite au principe de l'expertise et la garantie par les « pairs », telle qu'elle est pratiquée par les sociétés de caution mutuelle professionnelles. Lorsque le secteur professionnel connaît des difficultés, la société de caution mutuelle « plonge ». Historiquement, il semble que la sclérose ait atteint des sociétés de caution dans plusieurs pays de l'Union, et qu'elles aient connu des difficultés qui n'étaient pas seulement liées à la conjoncture.

Le montage financier de Socoden, instrument financier du réseau des Scop (Sociétés coopératives ouvrières de production) en France, qui apporte des fonds propres aux membres du réseau et aux coopératives de production en création, est intéressant. Les Scop s'engagent à verser 1 % de leur chiffre d'affaires à Socoden et 2% de leur chiffre d'affaires aux Urscop (Unions régionales des Scop) qui assurent une mission de conseil, en particulier lorsque les Scop connaissent des difficultés.

Ainsi, ce mode de financement induit l'entraide : les gros aident les petits ; les anciens aident les plus jeunes.

TOUTES LES INTERVENTIONS FINANCIÈRES SONT ENRICHIES PAR LE CONSEIL

On ne peut comprendre le caractère original, irremplaçable des Ifes sans montrer le lien entre l'apport financier et le conseil. En effet, qu'ils l'aient prévu ou non dès la création, les animateurs des Ifes affirment tous que le conseil fait partie

34. « In today's economy money has created separate circuits of its own. » (Hefboom, Belgique). De plus, « the development of the investment market turned the concept of money to just another product : more money was made by selling and buying money » (Eko-osuuspankki, Finlande).

35. « Aujourd'hui, un système économique de plus en plus élaboré et de plus en plus complexe intègre dans sa rationalité une part sans cesse croissante des comportements économiques et sociaux. Or, cette progression s'accompagne de graves dysfonctionnements aux marges du système, que ce soit avec le chômage, les exclusions ou les atteintes à l'environnement. »

intégrante de leur métier.

Un engagement financier
unitaire très faible par emploi créé

Contrairement aux instruments financiers classiques, la plupart des instruments étudiés bénéficient, du fait de leur objectif social ou éthique, de ressources hors exploitation, apparaissant ou non en comptabilité : subventions publiques ou privées, personnel mis à disposition ou pris en charge par une autre structure, bénévolat, etc²⁴. C'est pourquoi la seule valeur chiffrée retenue pour l'analyse de l'impact sur l'emploi sera l'engagement financier (prêt, investissement ou montant garanti) rapporté aux emplois créés, puisque les charges de structure sont peu significatives.

Montant des engagements

L'enquête montre que les « investissements » (engagements sous forme de crédits ou de capital-risque) nécessaires pour contribuer à créer un emploi sont très modestes : 23 des instruments financiers se situent en deçà de la barre de 8 000 écus d'investissement par emploi créé (soit plus de la moitié des instruments pour lesquels un impact approximatif a pu être évalué), 12 se trouvant même en dessous de la barre des 3 000 écus²⁵.

Types d'instruments en fonction
du montant de l'intervention

On distingue :

* Les outils de micro-crédit (ou micro-investissement) qui engagent de 2000 à 6100 écus par projet et contribuent à créer de 1 à 4 emplois (1,8 en moyenne) par projet, soit 2900 écus en moyenne d'engagements par emploi créé. On retrouve parmi ceux-ci la Cigale, Socoden, First Step, le Prince's Youth Business Trust, Goldrausch, la Fondation France Active, l'Adie, Genève, Crédal (avec son programme « d'auto-crédation »), et Eko-osuuspankki (avec son « peer group lending model »).

* Les outils de petit crédit (ou petit investissement) qui engagent par projet 3400 écus en moyenne, contribuent à créer de 2 à 17 emplois (7,1 en moyenne) à un coût d'investis-

sement égal aux outils précédent, 4 100 écus en moyenne. On retrouve dans cette catégorie le Scottish Community Enterprise Investment Fund (Sceif), Ecos Financiacion, Herrikoa, Icof, Ides, Mag 2 Finance, Coop 57, Stichting Werkgelegenheid et Hefboom.

Il faut distinguer l'impact en emplois dans les « entreprises sociales » (entreprises d'insertion, community businesses) où l'on constate un effet nettement supérieur à la moyenne. C'est le cas particulièrement pour Sceif et en partie pour Hefboom, qui ont un impact sur 14 emplois pour ce type de projet.

* Au-delà on peut regrouper un ensemble assez homogène d'« investisseurs moyens », à 20 000 ou 25 000 écus par emploi créé, (en y ajoutant le cas spécifique de SIR au Portugal qui utilise des subventions européennes). Il s'agit d'un groupe reprenant la Bank für KMU, RIM, Coop 57, Crédal, Cosis et la Société financière de la NEF, sachant que les instruments ciblant la pure initiative comme Crédal ou la NEF ont des chiffres généralement plus faibles que la moyenne.

Deux comparaisons externes

L'évaluation de l'efficacité des nos instruments devrait passer par une comparaison avec d'autres types d'intermédiaires financiers ; et devrait tenir compte du type de financement (prêts, participations en capital etc.), du type d'emploi créé et du secteur, plus ou moins capitalistique²⁶.

En fait, nous constatons que la majorité des instruments analysés dans cette étude opèrent sur des marchés abandonnés par les institutions financières classiques. Donc la comparaison est difficile. Pourtant nous en proposons deux : l'une macro-économique, l'autre sur une partie des métiers couverts.

a. Coût macro-économique

L'engagement financier des Ifes par emploi créé peut être comparé avec le coût annuel moyen de l'allocation de chômage dans la Communauté européenne²⁷. La comparaison n'est pas absurde dans la mesure où l'enquête montre que l'intervention de l'Ifes a été déterminante dans l'obtention d'autres ressources (subventions...) et dans la crédibilisation du projet.

Concernant le premier repère, les dépenses totales liées aux politiques de l'emploi consenties par les États membres se sont élevées à quasiment 3,5 % du PNB de l'Union en 1995. «Lorsqu'il n'est pas tenu compte des dépenses non spécifiquement destinées aux chômeurs [...], la dépense moyenne par personne au chômage s'élève à environ 9 000 écus dans l'Union en 1995²⁸», résume le rapport de la Commission, qui précise également que dans quatre pays – le Danemark, les Pays-Bas, l'Autriche et la Suède – cette dépense est presque doublée ; tandis que dans trois pays – l'Espagne, le Portugal et la Grèce – elle n'atteint qu'environ la moitié.

Par rapport à la dépense moyenne annuelle par personne au chômage (9 000 écus), la majorité des Ifes (70 % des instruments considérés dans cette étude) ont un engagement par emploi créé ou maintenu inférieur au coût annuel moyen de l'allocation de chômage dans l'Union européenne. Lorsque cet engagement par emploi créé ou maintenu est comparé avec l'engagement moyen pondéré d'un emploi créé avec les instruments de capital-risque (ci-dessous : 14 666 écus), la proportion d'instruments se situant sous ce niveau atteint 76,7 %. Enfin, lorsque cet engagement est comparé à d'autres instruments ou à des avantages incitatifs à la création d'emplois, c'est près de 94 % de l'échantillon qui se situe en deçà des montants financiers engagés par ces autres instruments ou avantages incitatifs.

b. Capital d'amorçage

Un autre point de comparaison est fourni par l'investissement réalisé par emploi créé suite à l'intervention d'un fonds de capital d'amorçage ; ces fonds ont été alimentés par des budgets européens (DG XVI et XXIII) et sont considérés comme des succès²⁹. Après pondération par le nombre d'emplois créés rapporté au nombre total d'emplois créés, l'investissement moyen pondéré correspondant à un emploi créé par ce type d'instrument s'élève à 14 666 écus.

c. Interventions du Feder en reconversion

L'intervention du Feder au travers des budgets affectés à l'objectif 1 en Hainaut (Belgique) a permis de créer 3 438 postes de travail pour 26,1 milliards de francs belges d'inves-

tissements dont 7,8 milliards d'aides européennes. « Par emploi créé, le montant investi est donc de 7,6 millions de francs belges (190 000 écus) avec une aide de 2,2 millions de francs belges (55 000 écus)³⁰. »

Par ailleurs, il serait intéressant de reprendre quelques chiffres cités par *The Economist*³¹ par exemple, et portant sur les avantages octroyés par les gouvernements pour attirer les investissements étrangers... Pour qui les emplois créés peuvent être transférés ou délocalisés sans aucun scrupule !

DES CRÉATIONS D'EMPLOIS NON SOUTENUES PAR LES BANQUES TRADITIONNELLES (additionalité des interventions Ifes)

Tenter d'évaluer l'impact sur l'emploi d'un instrument ou d'une politique est un exercice difficile. En effet, comme le souligne un rapport européen récent, « la littérature relative à l'évaluation des politiques d'emploi reste fortement hétérogène et disparate [...] partiellement du fait d'un désaccord portant sur ce qui doit être mesuré, partiellement parce qu'elle reste trop éloignée des choix politiques actuels³² » et de conclure que « ce type d'évaluation systématique en est encore au stade des balbutiements³³ ».

Voici nos propres « balbutiements ».

Définition de l'additionalité des fonctions assurées par les Ifes

L'additionalité peut se définir par le fait d'opérer sur des « segments » du marché qui ne sont pas ou plus couverts par des intermédiaires financiers dits « classiques » ou « traditionnels » : là où les banques se sont retirées, et auprès de projets qu'elles ont refusés parce que trop petits ou trop fragiles. L'Ifes intervenant dans ce cadre a un impact positif : ces emplois, qu'ils soient créés ou maintenus, ne l'auraient pas été sans l'intervention de l'un des nôtres. Et ceci ne préjuge évidemment pas de la qualité des projets financés.

L'additionalité s'exprime aussi par la volonté d'ajouter à la dimension strictement économique de l'épargne et de l'inves-

tissement, une dimension éthique et sociale ; c'est-à-dire d'ajouter d'autres critères à ceux qui sont strictement liés au retour rentable des capitaux.

Afin de mieux appréhender le critère d'additionalité, il s'agit de comprendre les raisons poussant les institutions financières classiques à refuser d'intervenir. Les développements qui suivent se fondent sur les informations recueillies grâce aux monographies. Ils ne prétendent pas à l'exhaustivité mais visent à mettre en évidence les tendances générales.

Pourquoi les banques traditionnelles refusent-elles les clients des Ifes ?

Lorsque cette question est abordée avec les responsables des Ifes, il apparaît clairement que le clivage entre l'économie financière et l'économie réelle³⁴ constitue la toile de fond de ce problème. Les investissements des acteurs financiers classiques sont guidés par le trio classique de la sécurité, de la liquidité et de la profitabilité.

Toutefois, le système financier n'est pas seul remis en cause ; plus généralement, le système économique l'est aussi³⁵. La maximisation du profit nécessite de rejeter un grand nombre d'activités économiquement viables, mais pour lesquelles les coûts de transaction sont trop élevés.

Voici cinq catégories de refus de financement par les banques traditionnelles, tirés des entretiens avec les responsables des Ifes.

Le financement est demandé par des publics qui ne correspondent pas au profil requis de l'entrepreneur

C'est le cas des femmes, pour lesquelles un instrument spécifique a été créé en France. « Nous constatons une disparité de situation des femmes devant la création d'entreprises par rapport aux hommes. [...] La création d'entreprise apparaît souvent comme l'ultime solution d'insertion économique face au chômage » (Fgjf, France).

C'est aussi le cas des artistes qui « en tant que tels, n'ont pas ou à peine accès aux crédits octroyés par les banques traditionnelles » (Triodos/VVK, Pays-Bas). Pour permettre aux

artistes de travailler et/ou d'améliorer leurs conditions de travail, cette banque éthique et ce fonds de prévoyance se sont associés et répondent aux besoins de ce public.

Enfin, c'est également le cas «des jeunes issus de minorités ethniques et des anciens condamnés» (Pybt, Royaume-Uni) ainsi que des «chômeurs issus d'une communauté désavantagée» (First Step, Irlande).

Les institutions financières classiques ne comprennent pas la logique de l'économie solidaire

«Les banques traditionnelles sont déconcertées par l'attitude des entreprises solidaires qui acceptent de sacrifier une partie de leur rentabilité économique afin d'accroître leur rentabilité sociale» (Hefboom, Belgique). On peut les comprendre. Plus précisément, «les entrepreneurs dirigeant des entreprises solidaires souhaitent que leur entreprise soit aussi profitable que possible, mais ils estiment que la rentabilité ne se mesure pas uniquement en termes financiers mais aussi en termes sociaux. En conséquence, chaque entreprise solidaire participera à son succès en favorisant les éléments suivants : communication correcte avec les travailleurs ; offre de formations adéquates ; recrutement de chômeurs de longue durée [...] ; offre de produits et services de bonne qualité ; règles de déontologie dans les relations commerciales avec les fournisseurs et les clients ; méthodes de production environnementalement propres» (Hefboom, Belgique).

Une fondation dont l'objectif est d'accroître les ressources disponibles pour les causes charitables a commandité une étude dont il résulte qu'il existe «une ignorance persistante

36. Liste des difficultés internes citées par les Ifes enquêtés : Faiblesses des fonds propres (Adie - F, Fgif - F, Bank für KMJ - D, Golrausch Frauen - Netzwerk e.V. - D, Icof - UK, Ekoinvest - S) ; Manque de liquidités et problèmes de trésorerie (Coopérative of Lamia - GR, MAG 2 Finance - It) ; Qualification insuffisante du créateur (Adie - F, Golrausch Frauen Netzwerk e.V. - D, Icof - UK, MAG 2 Finance - It) ; Manque d'expérience professionnelle (Adie - F, Tallow Credit Union - Irl) ; Relations professionnelles insuffisantes, isolement du créateur (Adie - F, JAK - S) ; Longue période de chômage (Fgif - F) ; Mauvaise évaluation des risques encourus (Golrausch Frauen Netzwerk e.V. - D) ; Manque de confiance en soi du créateur (Golrausch Frauen Netzwerk e.V. - D) ; Problèmes de gestion financière et du personnel (Cigale Chemin-vert - F, Fgif - F, Bank für KMJ - D, Icof - UK, LIF - UK, RIM - P) ; Marketing insuffisant (Icof - UK, RIM - P) ; Incapacité du créateur à analyser les problèmes, y faire face, adapter sa stratégie, faiblesse des stratégies (SA Coopérative Genèse - F, Bank für KMJ - D) ; Structure organisationnelle inadéquate (Coopérative of Lamia - GR,

entre les détenteurs de ressources en subventions et en prêts [...]. Les projets trop peu nombreux qui mixent des dons et des prêts sont liés au manque de compréhension entre banquiers et mécènes » (CAF, Royaume-Uni).

Une banque éthique et une fondation se sont associées pour financer «des petites entreprises et des projets ayant une valeur ajoutée sociale, qui n'étaient pas éligibles à un programme de subvention, et que les banques classiques refusaient » (Triodos/Doen, Pays-Bas).

De même, une petite institution créée par des réseaux locaux ne prête que si les autres sources de financement ont été épuisées : entre autres « parce que la banque fait défaut par manque de crédibilité ou parce que le dossier paraît trop compliqué ou atypique » (Genève, France) ; mais elle sera parfois nettement plus exigeante que la banque quant au sérieux des entrepreneurs.

Les projets à financer se situent sur des nouveaux créneaux socialement, économiquement ou écologiquement trop innovants

Pour EkoInvest, en Suède, il s'agit d'un critère d'intervention. Il s'agit par exemple d'accompagner un projet de reconversion d'une exploitation agricole en ferme coopérative pratiquant la culture et l'élevage biodynamique et à laquelle se sont adjoints des équipements collectifs financés par les coopérateurs, tels que des jardins d'enfants, école, centre d'art, etc.

Hefboom revendique sa contribution à l'expansion et la professionnalisation du secteur du recyclage en Belgique « même si lors de notre premier investissement, nous n'y connaissions rien ! » (Hefboom, Belgique). « La NEF s'est donnée pour vocation d'accorder des prêts dans les domaines suivants : l'éducation, l'art et la culture ; l'agriculture biodynamique et biologique ; la santé et l'aide aux personnes handicapées ; la réinsertion et la lutte contre l'exclusion par la création d'entreprise ; les activités coopératives et plus généralement toutes activités professionnelles présentant un intérêt social réel » (NEF, France). Et Merkur, au Danemark, revendique le fait de

37. Causes exogènes de difficultés citées par les Ifes enquêtés : Donneur d'ordre défectueux dans le cas de la sous-traitance (Egif - F) ; Déficience des clients (Bank für KMJ - D, Scottish Community Enterprises Investment, Fund Plc, Itut - Irl) ;

prêter «à des personnes qui veulent vivre dans l'alternative, dans une voie écologique».

Les projets manquent de garanties
et/ou sont situés dans des zones «à risques»

C'est ce que décrit la Bank of Lamia, en Grèce, une banque coopérative qui s'élève contre les conditions de crédit exigées pour les PME par les banques commerciales.

* Le programme First Step en Irlande est décrit comme «destiné à ceux qui ne peuvent trouver de collatéral (de caution) et accéder au crédit». Même réflexion pour Aston Reinvestment, Royaume-Uni : «nous sommes dans une région où les banques sont rares !».

* «La principale originalité de Genèse [...] est d'être initiée et alimentée en ressources par les bénéficiaires directs eux-mêmes. C'est un outil créé par des micro-entrepreneurs pour répondre aux besoins de leurs entreprises, besoins non satisfaits par les banques. La deuxième originalité [...] est de financer [...] tout ce que les entrepreneurs ne peuvent faire financer ailleurs : au démarrage, un apport [...] de capital ; [...] ; pour les entreprises en développement, la variation du besoin en fonds de roulement si difficile à faire financer par une banque lorsque les fonds propres et les garanties sont faibles» (Genèse, France).

* Un organisme de financement des coopératives de production souligne que «le but de ses financements est, par vocation, ceux que le secteur bancaire n'assure pas ou peu : [...] du financement long de besoin de fonds de roulement, du financement d'investissements immatériels, pour de petites structures fragiles» (Socoden, France).

L'absence d'expérience en matière de gestion
de la part du demandeur du financement

C'est l'un des facteurs de risque mis en évidence par toutes les analyses disponibles en matière de création d'entreprise.

Déficiences des fournisseurs (Fund for Artists, Triodos Bank NV and VVK - NL) ; Conjoncture économique difficile (Cigale Chemin-vert - F, Bank für KMJ - D, Itut - Irl, MAG 2 Finance - It) ; Secteurs d'activités à risque (publicité, informatique, conseil aux entreprises, commerce de détail en ville, services sociaux, entreprises d'insertion, culture) (Egif - F, Golrausch Frauennetzwerk Berlin e.V. - D, MAG 2 Finance - It) ; Précarité des financements publics qui accroît le recours aux instruments du type «crédits de pont» (crédit de campagne) (Crédal - B, MAG 2 Finance - It, CFI - It) ; Sinistres (Fund for Artists Triodos bank and VVK - NL).

Mais l'utilisation systématique de ce critère négatif par les banques traditionnelles confirme leur répugnance pour l'innovation. De nombreux projets, à la frontière entre l'économie et le social, nécessitent des formations qui n'ont rien à voir avec l'initiation traditionnelle aux règles de gestion, indispensable aux créateurs d'entreprises.

Ainsi, la majorité des Ifes intervient sur des créneaux et auprès de publics délaissés ; souvent auprès des deux à la fois.

L'additionalité des interventions des Ifes par rapport aux banques traditionnelles peut donc porter sur des secteurs de l'activité économique, sur des publics ne présentant pas le profil et les caractéristiques requises : les artistes, les chômeurs, les bénéficiaires des minima sociaux, les femmes.

L'additionalité peut également porter sur certaines structures de l'activité économique telles que les coopératives, les entreprises d'insertion, les associations, etc.

Enfin, l'additionalité peut porter sur des zones géographiques comme des zones urbaines dégradées ou des communautés rurales. Une grille d'analyse permet de classer nos 50 Ifes selon ces critères : 41 organisations pratiquent et revendiquent l'additionalité de leurs interventions ; sur lesquelles un tiers au moins assument au moins deux « handicaps ».

Exemple de besoins financiers non satisfaits : les créateurs d'entreprises

La moitié de nos 50 Ifes enquêtés traitent de la création d'entreprise. Quelle est l'action spécifique revendiquée par des opérateurs de l'économie sociale en ce domaine ?

En résumé, ils s'intéressent à tous les types de créateurs ; mais sont plus proches, pour des raisons évidentes, de ceux qui présentent les pires risques financiers a priori. En effet, de nombreux créateurs sont d'anciens chômeurs peu expérimentés en matière de management ; et n'ont pas de fonds propres pour financer leur démarrage. Ceci explique largement ce lieu commun, le taux de cessation d'activité dont on répète partout qu'il est, à 5 ans, de 50 % en moyenne (ce chiffre est

39. Commission européenne, « Les initiatives locales de développement et d'emploi – enquête dans l'Union européenne », COM (95) 564, p. 7.

40. « Premier rapport sur les initiatives locales de développement et d'emploi – des leçons pour les pactes territoriaux et locaux pour l'emploi », document de travail de la Commission, SEC (96), p. 2061.

un ordre de grandeur utilisable en Europe). Mais on en connaît les causes et les caractéristiques. Les taux de pérennité à 3 ans les plus défavorables sont le fait de très jeunes créateurs, de ceux qui n'ont pas recours au conseil (58 %) ou à des appuis (62 %), le fait aussi des femmes (60 %) ou encore de ceux qui ont les formations initiales les plus faibles ou une formation primaire (61 %), des activités du commerce (60 %) et des entreprises en nom propre (58 %). On connaît donc en creux les conditions du succès : l'expérience professionnelle antérieure dans le métier, l'expérience de la conduite de l'entreprise, la capacité de faire appel et d'utiliser conseils et appuis jouent un rôle très favorable dans la réussite de l'entreprise. Rappelons, hélas, que 23 % seulement des créateurs sollicitent au moins 5 heures de conseil...

L'enjeu est de taille, puisqu'en matière d'emploi, les 3/4 des créateurs n'ont pas de salariés, mais ils regroupent en France par exemple un flux de 150 000 emplois, non salariés et salariés, soit un peu moins de la moitié des emplois créés par les nouvelles entreprises.

Enfin, selon des enquêtes françaises 22 % des créateurs de nouvelles entreprises bénéficient d'un financement bancaire (contre 45 % des repreneurs, réputés plus riches). Parmi ces financements, sont inclus les prêts conventionnés et bonifiés au profit de l'artisanat.

C'est à ce niveau que l'on retrouve les opérateurs financiers de l'économie sociale, tournés vers des publics diversifiés (création d'activités viables et susceptibles d'apporter au développement local, appui aux populations en réinsertion, fonds de garantie des femmes, appuis aux chômeurs...).

les services offerts aux porteurs de projets

Nous repérons trois manières d'offrir ces services : par l'organisme financier au sein de la même structure juridique ; par l'organisme financier au sein d'une structure juridique différente et par un organisme extérieur à l'organisme financier (« boutique de gestion », « agence conseil », etc.).

Par rapport aux services financiers directement rattachés à l'opération financière (prêt, participation en capital, etc.), se distinguent les services aux projets et les services aux personnes.

* Les services aux projets comprennent, par exemple, le

conseil juridique, le conseil en gestion, l'établissement de plan d'affaires, la réalisation d'études de marché, le conseil stratégique. Ces services sont offerts tant dans la phase de développement du projet que dans la phase opérationnelle.

L'accompagnement est fourni de manière ponctuelle ; bien que dans 40 % des cas, il soit systématique.

* 33 % des Ifes analysés offrent également des services aux personnes. Par ceux-ci, on entend l'acquisition de compétences par les porteurs de projet. Il s'agit essentiellement de formation à la gestion et à la comptabilité ; voire de formation professionnelle.

L'offre de ces services, pendant la phase d'élaboration du projet puis pendant sa phase opérationnelle, paraît souvent essentielle : « l'intérêt porté aux personnes et le temps passé à l'étude de chaque dossier font de la NEF un interlocuteur privilégié, particulièrement pour les créateurs d'entreprises ou d'activités nouvelles et pour les chômeurs que les banques traditionnelles refusent presque systématiquement de financer faute de garanties financières et de visibilité quant à la rentabilité du projet » (NEF, France).

Ces services d'accompagnement sont très importants pour assurer la bonne fin de l'opération financière : « le suivi est particulièrement important car le taux d'impayés, en cas d'absence de ce suivi, est plus de 2,5 fois supérieur à celui des emprunteurs qui sont bien suivis. [...] Il est apparu qu'une bonne préparation et un suivi technique adapté à chaque créateur étaient essentiels pour obtenir de bons remboursements » (Adie, France). Le bon sens confirme que l'emprunteur se sent d'autant plus redevable, malgré ses difficultés, qu'il aura été suivi ; à la fois contrôlé et aidé.

Un point important mérite d'être souligné : lorsque ces services sont proposés, ils permettent parfois aux personnes qui les utilisent non pas de concrétiser un projet, mais de retrouver un emploi. C'est, notamment, le cas d'un « credit union » irlandais qui, pour un groupe de 26 personnes, en a vu la moitié créer diverses entreprises et l'autre moitié, retrouver un emploi ! C'est également le cas d'un instrument belge qui a lancé un programme de soutien aux demandeurs d'emploi désireux de créer une micro-entreprise. Sur une dizaine de per-

sonnes ayant fait appel à ce programme, quatre d'entre elles ont retrouvé un emploi et les autres ont démarré leurs propres entreprises. Finalement, ces services d'accompagnement se traduisent par des taux de défaillance généralement faibles, qui se comparent aux taux de défaillance enregistrés par les banques classiques sur des catégories d'emprunteurs équivalents.

Causes de mortalité des projets

Très peu d'Ifoes ont fourni des données chiffrées relatives à l'analyse par âge de leur portefeuille. D'après les quelques informations disponibles, on constate que :

* AKF : 70 % des échecs portent sur des financements long terme, ce qui semble assez normal puisque 90 % des financements sont à plus de 5 ans.

* NEF : 52 % des créances douteuses concernent des projets à 3 ans, alors que le portefeuille est constitué à 83 % de projets de durée inférieure à 3 ans.

* Icof : 50 % des échecs concernent des projets à long terme, alors que ceux-ci ne représentent que 10 % du portefeuille.

EkoInvest signale, dans sa monographie, que les besoins financiers se font sentir lors de la création d'entreprises, mais également au cours de l'étape de développement des activités. À ce moment, l'accès à des moyens supplémentaires peut représenter un coup de pouce significatif.

Par ailleurs, il ressort qu'un effort tout particulier doit être fait pour accroître l'assistance technique au créateur de projet, aussi bien lors de l'instruction du dossier, que pendant la phase de démarrage de l'entreprise et pendant les trois années qui suivent, jusqu'à ce que l'activité ait atteint sa vitesse de croisière.

Ainsi, globalement, les causes de faillite ou les difficultés rencontrées par les entreprises créées dans le cadre de l'économie sociale sont les mêmes que pour les PME traditionnelles ; ce qui reste intéressant à constater car, rappelons-le, les activités financées connaissent des handicaps spécifiques.

41. Leur savoir-être ?

* Les causes endogènes de difficultés affichées³⁶ sont très souvent liées aux difficultés financières : le manque de fonds propres ou l'insuffisance de la trésorerie sont cités, peu ou prou, par l'ensemble des enquêtés. Certains admettent aussi un pur et simple manque de rentabilité des entreprises financées, sans que l'on puisse statuer sur la pertinence de ce facteur. Quoi qu'il en soit, les problèmes financiers sont toujours liés à d'autres problèmes.

Les difficultés liées au manque de formation, de qualification et d'expérience professionnelle du créateur d'entreprise sont davantage cités par les instruments qui financent des micro-projets (avec une moyenne de 4 000 écus d'investissement par projet) : Adie et Fgif en France, Goldrausch en Allemagne, et par les instruments traditionnels, du type coopératives, mutuelles, credit unions : Icof en Grande-Bretagne, MAG 2 en Italie, Tallow Credit Union en Irlande, JAK en Suède. Les difficultés rencontrées sont accrues si le créateur a connu une longue période de chômage et s'il est socialement isolé, deux facteurs qui vont souvent de pair.

Les causes qui trouvent leur origine dans la gestion déficiente de l'entreprise, en revanche, concernent les projets plus importants et sont mises en avant par des instruments comme la Bank für KMU en Allemagne, RIM au Portugal et LIF en Grande-Bretagne, qui soutiennent l'installation d'entreprises de taille moyenne (avec une moyenne de 75 000 écus d'investissement par projet), et par les instruments traditionnels de l'économie sociale : Genèse en France, Coop. Bank of Lamia, Itut.

Un problème particulier est celui des activités lancées par des immigrants qui connaissent un taux d'échec plus élevé que la moyenne. Ceux-ci rencontrent plus souvent des difficultés dans leur relation avec les financiers. Le lien social qui peut les insérer dans une structure socio-économique n'est pas facile à établir. EkoInvest prévoit, dans une prochaine étape de ses activités, d'entamer une coopération avec les autorités locales pour essayer de créer des emplois pour les immigrants. Il demande aux créateurs d'entreprises en général, et aux immigrants en particulier, d'acheter des parts dans EkoInvest pour un montant correspondant à 10 % de l'engagement financier.

Dans certains cas, on sait que des « financements ethniques » fonctionnent sous la forme de tontines, ou d'autres formes de

mutualisations financières au sein de familles élargies ou de communautés très solidaires. Mais il faut rester prudent sur la valeur de ces systèmes. Dans plusieurs pays de l'Union, la police a mis au jour des systèmes d'exploitation et de travail au noir financés par des parabanques communautaires.

* Les causes exogènes des difficultés citées³⁷ sont également classiques par rapport à ce que l'on connaît des micro-entreprises traditionnelles. La dépendance vis-à-vis d'un seul client, les imprudences commerciales produisent souvent des drames ; et nous n'avons pas pu répartir ces difficultés selon les types d'outils. Un seul point serait spécifique aux initiatives financées par les Ifes : la précarité des financements publics, qui intervient plutôt comme élément d'instabilité pour les projets de moyenne importance. Ceux-ci ont, en effet, davantage accès aux subventions des pouvoirs publics que les petits et micro-projets.

Ce point est important, car de nombreux projets, à la limite de l'économique et du social, contribuent aux objectifs des pouvoirs publics ; et donc en attendent une partie de leurs ressources. Si les pouvoirs publics décident brutalement de changer de politiques, et cessent de subventionner ces activités, cela peut provoquer de réelles difficultés.

INTERVENTIONS DES IFES DANS LES NOUVEAUX GISEMENTS D'EMPLOIS

C'est grâce à des exemples que l'on comprendra la dualité (voulue) des Ifes : à la fois outils de financement ; et outils de dynamisation d'une économie en devenir.

Le concept de « nouveaux gisements d'emplois »

Le concept est lancé au niveau européen par le Livre Blanc³⁸ de la Commission en 1993, qui relève que de nombreux besoins restent insatisfaits, suite aux transformations des sociétés européennes. Quelques mois plus tard, un document de travail de la Commission reprend l'expression « nouveaux gisements d'emplois » et souligne que « pas moins de 17

domaines d'offre paraissent susceptibles de couvrir ces nouveaux besoins : les services à domicile, la garde des enfants, les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'aide aux jeunes en difficulté et l'insertion, l'amélioration du logement, la sécurité, les transports collectifs locaux, la revalorisation des espaces publics urbains, les commerces de proximité, le tourisme, l'audiovisuel, le patrimoine culturel, le développement culturel local, la gestion des déchets, la gestion de l'eau, la protection et l'entretien des zones naturelles, la réglementation, le contrôle de la pollution et les installations correspondantes »³⁹.

Le constat s'impose : la plupart des Ifes interviennent dans les secteurs de services décrits comme porteurs de « nouveaux gisements d'emplois ». Ils jouent un rôle non négligeable dans le développement de nouvelles activités économiques et de nouveaux marchés comme le recyclage, l'agriculture biologique, etc.

Sur les 50 Ifes analysés, quelques-uns d'entre eux décrivent l'activité des entreprises qu'ils financent selon les traditionnelles répartitions entre le « primaire » (Merkur au Danemark cite un investissement dans des activités agricoles ; NEF en France prête à des agriculteurs biologiques), et le « secondaire » : artisanat, fabrication de meubles, de fenêtres, etc. : des activités de ce type sont citées par 12 Ifes sur 50.

Mais il semble exister un tropisme particulier entre les Ifes et ces nouveaux gisements d'emplois, qui relèvent en général des services, selon la classification traditionnelle. Et qui au sein des services relèvent tout autant de la vieille conception des « services publics » (les transports collectifs locaux, la revalorisation des espaces publics urbains) que des services clairement marchands : commerces de voisinage, tourisme, audiovisuel. Ou encore de la sphère, moins précise, des services de proximité ; dont certains modernisent ce qui passait auparavant pour des services sociaux.

Parmi les activités de services citées spontanément par les Ifes figurent des emplois de coursier, le nettoyage et repassage, le recyclage d'appareils électroménagers, les réparations automobiles, l'hôtellerie, la coiffure, le commerce de détail, jusqu'à l'assurance, l'entretien et le nettoyage des berges de rivières, la conception assistée par ordinateur et le conseil en matière d'énergie et d'environnement. À l'exception des

domaines de la sécurité, des transports collectifs locaux, de la revalorisation des espaces publics urbains, de la gestion de l'eau et du contrôle de la pollution, nos Ifes sont présents dans tous les autres domaines, ainsi que dans la gestion de l'énergie⁴⁰.

Cela signifie que les responsables des Ifes, de par leurs origines sociales, leurs propres liens sociaux, s'impliquent logiquement dans des « nouveaux gisements d'emplois » au sens où ces derniers contiennent à la fois de l'activité économique et « du sens », nous a-t-on dit à plusieurs reprises : des valeurs éthiques, des choix de société plus équitables que ceux du marché.

Les créneaux d'activité correspondant aux nouveaux gisements

La richesse de l'énumération mérite que l'on s'y arrête. Voici, en détail, les créneaux et les exemples cités par les Ifes, donc dans lesquels ils ont risqué de l'argent :

Les services à la personne et à domicile

« Cinq frères ont créé une entreprise proposant un service de lavage-auto de qualité sur les parcs de stationnement. Ce lavage (sans eau) est effectué par 3 à 5 personnes selon les sites, tous chômeurs de longue durée. L'entreprise emploie aujourd'hui près de 40 personnes et continue de se développer. » (NEF, France). Plusieurs services de repassage et de nettoyage sont également mentionnés.

La garde d'enfants : un instrument financier spécialisé dans la conception de solutions financières pour des projets dans lesquels les intermédiaires financiers classiques ne veulent pas s'engager a financé cinq crèches dans des zones dépourvues de ce type d'équipement. Une vingtaine d'emplois ont été créés (EkoInvest, Suède).

Les nouvelles technologies

42. La suite de cet alinéa doit beaucoup à la contribution d'André Letowski, au Séminaire de Villarceaux.

de l'information et de la communication

* «The Aberdeen Teleworking Centre» vend du secrétariat à distance, et s'est installé dans un endroit où le chômage est très élevé (Sceif, Écosse).

* «Une jeune artiste avait besoin de financer son équipement informatique. Elle n'obtenait pas de prêt, sans doute parce qu'elle était femme, jeune, artiste, et d'origine étrangère. Nous lui avons prêté une première fois ; un second prêt est en place» ; and «Things are going well.», conclut sobrement notre banquier, membre d'Inaise (Triodos/ WK, Pays-Bas).

L'aide aux jeunes en difficulté et l'insertion

* «Depuis dix ans, cette entreprise d'insertion n'a cessé de se développer : d'une petite structure artisanale, elle s'est transformée en une entreprise industrielle de mobilier pour les collectivités. Elle emploie 32 salariés dont 20 en insertion. Elle s'est lancée en 1992 dans un programme qui doit permettre à tous les employés, à la sortie de l'entreprise, de retrouver un emploi ou une formation» (FFA, France).

* L'Asbl a pour objet «la mise au travail et l'occupation de handicapés». «L'atelier protégé occupe 75 à 80 ouvriers handicapés dans le secteur des travaux de jardinage» (Crédal, Belgique).

* LIF décrit un projet développé dans la ville de Manchester pour d'ex-délinquants (LIF, Royaume-Uni).

L'amélioration du logement

* Un projet décrit par CAF en Grande-Bretagne tente de lier l'emménagement de personnes en grande difficulté dans un logement social, et la récupération de savoir-faire pour s'occuper de ce logement (CAF, Royaume-Uni).

Les commerces de proximité

* Sceif décrit les prêts faits à «une communauté» des îles de l'ouest de l'Écosse pour acheter une boutique sous forme coopérative (Sceif, Écosse).

Le tourisme

* Sans aide extérieure, une «credit union» a construit un centre d'entreprises hébergeant quelques petites entreprises mais également un centre d'informations touristiques occupant

une personne (Blessington, Irlande).

* Au Portugal, la création d'activités économiques dans les régions défavorisées en intégrant des dimensions sociales et spatiales est conçue comme relevant de la responsabilité exclusive de l'État. Celui-ci a mis en œuvre deux instruments financiers s'intéressant entre autres au domaine du tourisme. Le premier instrument a permis la création de 175 emplois pour 45 projets touristiques et le second, financé à hauteur de 75 % par le Feder, a permis de créer 122 emplois pour 157 projets touristiques (RIM et SIR, Portugal).

L'audiovisuel

* Une petite structure française d'investisseurs éthiques a investi 3 000 écus dans une société de production de films éducatifs et sociaux. D'autres financements sont venus compléter le capital et l'activité a permis de créer 5 emplois : quatre sous statut d'intermittent du spectacle et un sous contrat à durée indéterminée. Plusieurs films ont été produits mais aujourd'hui, cette société de production est en sommeil (Cigale Chemin-vert, France).

La valorisation du patrimoine culturel

* Pour permettre aux artistes de travailler et/ou d'améliorer leurs conditions de travail, une banque éthique et un fonds de prévoyance se sont associés aux Pays-Bas. Un sculpteur rencontrant des problèmes de liquidités a été aidé et a pu poursuivre son œuvre. Un couple de peintres a pu acheter une ancienne école abandonnée, la rénover pour y installer leurs ateliers et un « Art apartment ». Ils sont actuellement en pourparlers avec l'autorité locale pour développer un « jardin de sculptures » autour de l'école (Tricodos/WVK, Pays-Bas).

* Une coopérative italienne de financement éthique dans les domaines de l'environnement, du social et de la culture a financé diverses coopératives actives dans le secteur de l'animation socioculturelle, du spectacle et de la culture. Parmi elles, des organisateurs de concerts de musique de chambre, de spectacles théâtraux, de soirées littéraires mais aussi des coopératives de création artistique, théâtrale ; des coopératives de formation au cinéma, au théâtre, etc. (MAG 2, Italie).

43. Cité explicitement par Merkur, SHD, Icof, MAG 2, GLS, Cosis, Scif.

Le développement culturel local

* Un groupe d'habitants réunis à l'initiative d'une « credit union » a contacté un organisme gouvernemental de formation. Celui-ci a conçu un programme de création d'entreprises communautaires. La collaboration s'est poursuivie et a débouché sur la constitution d'un groupe de 13 jeunes chômeurs. Ceux-ci ont entrepris une étude historique de leur région en rencontrant et en enregistrant les mémoires des anciens. Le résultat de cette recherche a été publié, et, ajoute le commentateur, tous ceux qui ont été impliqués ont trouvé du travail car cette opération avait amélioré leur « life skills »⁴¹ ; expression superbe et intraduisible en français ! De plus, l'intérêt de cette recherche fut tel qu'un projet de centre touristique et historique a fait l'objet d'une étude de faisabilité. Il permettrait la création de 6 à 10 emplois ; cependant, la décision de concrétisation dépendra de l'intervention gouvernementale du fait des investissements requis (Blessington, Irlande).

La gestion des déchets

* Une coopérative de financement éthique a investi dans un centre de recyclage sans rien connaître de cette activité. Depuis lors, les centres de recyclage se sont multipliés et la plupart d'entre eux ont demandé et obtenu un financement de cette coopérative qui a contribué à l'expansion et à la professionnalisation de ce secteur (Hefboom, Belgique).

La protection et l'entretien des zones naturelles

* Un instrument financier créé par le gouvernement italien pour préserver l'emploi grâce au modèle coopératif a financé une coopérative spécialisée dans l'entretien des jardins et des parcs publics ainsi que l'entretien et le nettoyage des berges de rivières. Actuellement, cette coopérative s'est engagée dans le traitement des déchets organiques et a été chargée d'élaborer un plan régional de gestion environnementale. Vingt emplois ont été créés (CFI, Italie).

La gestion de l'énergie

* Plusieurs Cigales françaises sont intervenues pour financer un bureau d'études travaillant sur les problèmes relatifs à l'énergie et à l'environnement en France, en Europe et dans les

pays en voie de développement. Dix emplois ont été créés. Le patron de cette remarquable équipe, très impliqué dans la conception du programme politique des écologistes, est devenu l'un des principaux responsables du cabinet de Dominique Voynet, ministre de l'Environnement du gouvernement Jospin, en France, puis président de l'Agence publique qui, en France, mène la politique de l'environnement.

Agriculture biologique : investir dans la durée

Nos lecteurs seraient étonnés si nous ne citions pas « le bio » parmi les activités financées par des Ifes. Bien entendu, plusieurs parmi les 50 nous ont cité des « activités bio », qu'il s'agisse de financer la production, la transformation ou la distribution.

Cet ensemble, cette filière est démonstrative car nous nous trouvons clairement devant une volonté de contribuer à un autre modèle de développement ; et financer la filière dans la durée indique aussi la cohérence des interventions menées par ces instruments financiers. Voici par exemple comment EkoInvest résume ses relations avec Solmarka farm :

« Solmarka farm (Suède) est client de EkoInvest depuis 10 ans. Les premiers prêts ont permis de financer :

- * l'achat d'une ferme reconvertie en exploitation biodynamique [...] ;

- * l'achat d'une maison de repos pour y ouvrir une école Waldorf ;

- * l'achat d'une maison pour y établir une crèche Waldorf ;

- * la mise en œuvre d'un bassin d'épuration naturel permettant de réutiliser les boues purifiées dans le processus agricole ;

- * la rénovation d'une boulangerie ;

- * la rénovation des logements des travailleurs ;

- * l'achat de maisons dans le village en voie de désertification ;

- * la création d'une crèche coopérative pour le village ;

- * les besoins de la femme, de l'école et du centre d'art ;

- * l'achat d'un bâtiment pour y installer différents ateliers.

Au rang des projets figurent l'ouverture d'une maison de repos pour personnes âgées, la création d'ateliers pour adultes handicapés mentaux [...]. En 10 ans, 49 emplois ont été créés » (EkoInvest, Suède).

Caractères communs : les Ifes
interviennent souvent à la frontière du marché

Les initiatives citées ci-dessus illustrent le rôle essentiel que jouent les instruments financiers de l'économie sociale dans la concrétisation et la consolidation d'activités économiques qui sont à la base des nouveaux gisements d'emplois. C'est une preuve du dynamisme de ces Ifes ; c'est aussi une démonstration de leur caractère irremplaçable.

Nous ne l'avons pas relevé systématiquement, mais de nombreux Ifes enquêtés nous ont dit que les projets qu'ils finançaient avaient d'abord été refusés par des banques traditionnelles, pour les raisons vues par ailleurs dans cette étude (mauvais profils des entrepreneurs, coûts de transaction trop élevés, engagements unitaires trop faibles, méconnaissance du secteur d'activité par le banquier, etc.).

S'il s'agit de structurer de nouveaux créneaux d'activité ayant un fort contenu social et une rentabilité faible, il est certain que les banques traditionnelles ne sont pas adaptées pour faire ce travail. Dans ce cas, si les pouvoirs publics admettent l'importance économique et sociale de ces gisements, il leur faut les soutenir ; il leur faut également statuer sur l'appui, indispensable, qu'ils doivent donner à des Ifes innovants.

UN IMPACT SOCIAL ET ÉCONOMIQUE QUI DÉPASSE LA CRÉATION D'EMPLOIS
(effets multiplicateurs des interventions des Ifes)

Nous avons montré combien les objectifs affichés par les Ifes sont nombreux ; parfois contradictoires. Nous avons tenté d'analyser en quoi leurs interventions provoquent des effets nettement plus riches, plus variés, que la simple contribution au progrès économique (ou à l'enrichissement de leurs actionnaires !).

Mais ils subissent des pressions convergentes : de la part des pouvoirs publics dont ils dépendent en partie, et qui sont obsédés par la création d'emplois ; de leurs apporteurs de fonds, de leurs actionnaires, de leurs partenaires financiers ou de leurs mécènes, qui ont souvent les mêmes soucis.

Ceci risque de troubler l'exercice du métier financier lui-

même. Pourtant, pour la majorité des Ifes étudiés, l'emploi reste, et c'est logique, une résultante. Au sens où ce n'est pas l'emploi lui-même que l'on finance, mais ce qui est en amont : au mieux, l'activité économique qui rendra l'emploi nécessaire.

Ce qui paraît être une position de l'économie libérale classique résume l'ordre des priorités telles qu'elles nous ont été exprimées par les responsables des structures. Mais ces priorités sont nombreuses ; voici une brève synthèse des « effets multiplicateurs » des interventions des Ifes.

L'objectif « emploi » n'est pas recherché en priorité

Une des phases de l'enquête regroupe 47 Ifes selon leurs objectifs affichés : contribution à la création d'emplois ; emploi et autre objectif ; autre objectif.

Sur 47 organisations, 8 (17 %) déclarent se concentrer sur la création d'emplois, 18 (38,3 %) s'intéressent à un autre objectif parallèlement à la création d'emplois ; 21 (44,7 %) poursuivent un autre objectif principal. Pour ces derniers, l'emploi apparaît clairement comme un sous-produit éventuel de leur objectif principal.

Concernant la deuxième catégorie « emploi et autre objectif », les autres objectifs poursuivis sont :

- * d'une part, traiter les problèmes de financement de certaines structures telles que les coopératives, les entreprises solidaires et les petites et moyennes entreprises ;

- * d'autre part, favoriser le développement local et, ou régional ;

- * enfin, certains Ifes ajoutent – soit au financement, soit au développement local – un souci environnementaliste.

Le troisième groupe (la contribution à la création d'emplois n'est pas leur objectif) recouvre une plus grande diversité. Les cibles économiques sont le développement local, des objectifs environnementaux, sociaux et culturels ou la mise en œuvre d'un système d'échange local.

Enfin, certaines organisations poursuivent des objectifs hors du champ de l'activité économique, tels que l'aide aux personnes surendettées, le prêt à la consommation à taux zéro,

l'assistance aux personnes âgées

Ainsi, parmi les objectifs poursuivis par les organisations, l'emploi comme objectif unique est le fait d'une petite minorité (17 %) des organisations de l'échantillon. Mais les Ifes visant entre autres à la création d'emplois représentent 55 % du total.

Contribuer à la création d'emplois : l'évaluation⁴²

Parle-t-on de la même chose lorsque l'on évoque la création d'emplois en Grèce ou en Allemagne ? Évidemment non. La contribution des Ifes porte-t-elle sur la reconnaissance d'activités préexistantes mais informelles (domestiques par exemple) ? Les emplois répertoriés dans l'enquête ne remplacent-ils pas ceux du secteur public ? Les deux à la fois, selon les cas. L'emploi n'est un objectif prioritaire que pour une minorité d'Ifes : ce fut une surprise pour les enquêteurs ; mais l'on ne peut ignorer les objectifs propres des instruments financiers.

André Letowski, l'un des experts, a lu les monographies qui sont à l'origine de cette synthèse ; et il est par ailleurs l'un des meilleurs connaisseurs en France de la démographie des créations d'entreprises. Il insiste sur ce point : « Le nombre d'emplois issus des appuis financiers et des conseils apportés par les opérateurs financiers de l'économie sociale est faible, que l'on observe entreprise bénéficiaire par entreprise bénéficiaire ou opérateur par opérateur ». Mais « [...] Évaluer en terme de flux d'emplois créés répond à des attentes fortes des responsables publics, mais paraît irréaliste, alors que la création d'emplois s'obtient emploi par emploi. »

La création d'entreprises commence toujours par des réalisations nombreuses et minuscules ; ce constat peut être fait, quels que soient les opérateurs, qu'ils soient de l'économie sociale ou non. Donc un flux significatif en nombre d'emplois créés ne peut qu'être le résultat de grands réseaux, disposant de nombreux relais. Or, ce n'est pas le cas des Ifes.

En revanche, la qualité des emplois générés importe plus. Les monographies font souvent état de deux modalités particulièrement importantes :

* Le conseil, l'accompagnement des créations nouvelles :

cette approche est très personnalisée et porte sur une longue période (parfois plusieurs années), elle permet d'aider le créateur en faisant en sorte qu'il transforme sa vision des choses et devienne de plus en plus chef d'entreprise. N'oublions pas aussi que nombre d'emplois (non salariés et salariés) n'auraient pas été créés sans cet appui.

* L'ancrage et la participation au développement local. Son efficacité et sa visibilité n'auront toutefois lieu que si un nombre suffisant de créateurs locaux sont bénéficiaires des interventions de l'Ifes, faisant ainsi effet de levier.

En fait, la complémentarité du conseil, de l'accompagnement, d'une part ; et d'autre part de l'appui financier (prêts, subventions ou toute autre forme) sont les atouts d'une réussite beaucoup plus fréquente pour des populations peu expérimentées dans la conduite d'entreprise. Cette complémentarité a pour résultat la création et le maintien d'emplois dans le temps.

Le financement lié au conseil
accompagnement est-il spécifique des Ifes ?

La quasi-totalité des Ifes étudiés, constate Letowski, ont mis en place un cycle complet de suivi de leurs interventions : de la levée de fonds à leur attribution, puis à leur remboursement ou au retrait du capital de l'entreprise bénéficiaire. Or, les autres intervenants dans l'univers des PME ou des TPE (très petites entreprises : moins de 10 salariés) prennent rarement en charge ce cycle complet (hors le capital risque) : soit ils sont établissements financiers, soit ils sont conseils ; mais s'interdisent de faire les deux à la fois. De plus, le lien entre financiers et conseils fonctionne peu ou mal pour les « petites créations », qui sont, de loin, les plus nombreuses.

Dans ce cas, et si l'on reconnaît une efficacité particulière aux façons de faire des Ifes, faut-il favoriser le développement des produits et procédures de cette économie sociale au-delà des seuls partenaires de la « famille » ?

Le risque est celui d'une banalisation : on utiliserait dans les banques traditionnelles les concepts, les procédures mises au point ; mais sans l'esprit des Ifes, qui se veulent avant tout au service de leurs clients.

Si l'on estime que les réalisations des Ifes sont tellement spécifiques, il faut alors plaider pour un renforcement de ces opérateurs, pour privilégier l'objectif commun de création ou de recréation du lien social, en direction de populations que les circuits financiers traditionnels et du conseil ne peuvent prendre en compte.

Hors rentabilité financière,
un impact sur la culture et le lien social

De fait, les Ifes peuvent directement favoriser le développement de l'emploi mais en général celui-ci est quantitativement peu significatif, et se situe en aval d'actions plus décisives pour les opérateurs ; qu'ils synthétisent ainsi :

* « aider des gens à sortir de leur dépendance en leur permettant de lancer à petite échelle leur affaire grâce à des prêts à faible taux et à des conseils en matière de gestion ;

* « soutenir des projets qui favorisent le développement du potentiel économique d'un territoire donné ;

* « permettre l'exploration de nouveaux secteurs d'activités (recyclage, énergies douces, services aux personnes...) ou de nouvelles formes d'entreprise (coopératives de travail, entreprises d'insertion...) ;

* « combler le vide que laisse le désinvestissement des pouvoirs publics dans certains champs (notamment culturels) pour cause de contraintes budgétaires drastiques ».

C'est pourquoi certains responsables d'Ifes revendiquent comme un résultat positif de leur action le renforcement des liens sociaux et de l'implication des individus dans la

44. Les remarques qui suivent sont tirées notamment de l'analyse de Pybt, Adie, First Step, Goldrausch, Eko-osuuspankki/Nettverkskreditt, Genève.

collectivité⁴³. Ces retombées ne se limitent pas aux seuls projets financés mais ont un effet d'entraînement sur toute la collectivité.

Même revendication pour Merkur, à propos de son aide aux «villages écologiques» du Danemark et à des écoles en zones défavorisées. Les interventions financières ont également encouragé un grand nombre de gens à s'impliquer dans la vie collective, et ont aidé au renforcement du réseau social dans les zones résidentielles.

SHD, en Allemagne, démontre la possibilité pour les personnes âgées de subvenir elles-mêmes à leurs besoins. Des informations sur son expérience ont été fournies à de nombreuses personnes, et aujourd'hui, 8 coopératives de personnes âgées, représentant ensemble environ 1500 membres, ont été créées autour de Dietzenbach.

Ekoppanki, qui s'inspire du modèle de la Grameen Bank relève que le système des groupes de cinq personnes ayant la responsabilité de gérer ensemble une somme d'argent qui leur est prêtée (peer groups), a augmenté la confiance en soi des participants et a poussé les femmes à s'impliquer davantage dans la communauté locale.

Le fait de compléter, parfois de remplacer des subventions par le crédit, dont la Grameen Bank au Bangladesh a été le modèle phare, démontre aux personnes démunies qu'elles sont capables de se prendre en charge en créant leur propre activité et d'avoir une action sur leur environnement socio-économique. Cette action sur la mentalité des personnes en situation d'exclusion pour les faire sortir de leurs statuts d'assistés est un véritable combat culturel.

On peut citer aussi la monographie relative à Takuu-Sätiö dont l'objectif initial est d'aider les ex-détenus, les personnes surendettées, droguées ou ayant des problèmes psychiques, et qui conclut sur les «bénéfices sociaux» en terme de baisse de la délinquance ou de la consommation de médicaments. Ce qui n'a pas grand-chose à voir avec la gestion de capitaux !

La contribution au développement économique local

Les effets multiplicateurs de l'action des instruments financiers de l'économie sociale, qu'ils se situent sur le plan du déve-

loppement économique régional, du renforcement des liens sociaux, de la protection de l'environnement, de l'évolution des mentalités vers plus d'esprit d'entreprise..., forment un tout et entretiennent entre eux des relations d'entraînements réciproques. Par exemple, il n'y a pas de redéveloppement économique d'une zone défavorisée sans renforcement des liens sociaux ; et celui-ci aura des conséquences positives sur l'état de l'environnement, s'il est réalisé avec un objectif de développement durable, au profit de toute « la communauté », disent les anglophones de l'enquête.

On peut citer plusieurs cas où l'intervention des instruments financiers alternatifs a permis de renverser le cercle vicieux :

manque de moyens financiers

➡ réduction des activités

➡ dépendance des allocations sociales,

et d'y substituer le cercle vertueux :

crédit d'investissement

➡ développement des activités

➡ nouvel investissement

➡ création d'emplois.

Ce type d'enchaînement positif, mis en place pour des projets individuels, a entraîné une dynamique nouvelle de revitalisation économique au niveau des collectivités et des régions concernées.

* La politique de crédit de la Cooperative Bank of Lamia, en Grèce, a contribué à préserver des emplois dans la région en accroissant la demande de biens de consommation et le pouvoir d'achat de ses membres, qui représentent 10 % de la population de la préfecture. Par ailleurs, des activités liées aux produits traditionnels (production et vente de produits agricoles et folkloriques locaux) et la réalisation de plans destinés à promouvoir le tourisme dans la région ont aussi été financés par la Bank of Lamia.

* L'établissement de nombreuses petites entreprises à Tallow, en Irlande, grâce au Tallow Credit Union a eu un effet bénéfique sur les entreprises déjà existantes. Les autres vil-

45. Les remarques qui suivent sont issues notamment des interviews des responsables de MAG 2 Finance, Itut, Socoden, Akf, Hefboom, Crédal, Icof, Caf, Coop 57, Sceif, Genève, Cosis.

lages de la même taille, dans les environs immédiats ont connu un déclin de leur population alors que celle de Tallow est stable. De plus, le taux de chômage de Tallow est inférieur à celui des communautés voisines confrontées à des problèmes comparables.

* Durant ces dix dernières années, EkoInvest a financé plusieurs investissements à Solmarka, dans différents domaines (voir plus haut) ; ce qui a un impact social évident : réinstallation des gens dans cette zone qui était dépeuplée, maintien d'activités de services (coiffeurs, banques, bus, etc.) et, pour-quoi pas, un certain renouveau culturel.

Dans les exemples cités, l'appartenance à un réseau est très importante pour la motivation et le soutien des créateurs d'entreprises, et par conséquent, pour la réussite de leurs projets. La description de la NEF, en France, souligne : « L'impact des projets de la NEF est très largement local et mobilise des réseaux de compétences et connaissances. Autour des 500 projets financés par la NEF, on peut recenser plus de 2500 personnes impliquées en tant que caution. Bien souvent, aider un membre d'une famille peut aider les autres dans leurs propres démarches. Des créations indirectes d'emplois, ou en tous cas d'activités, sont donc très probables à travers la dynamisation des réseaux d'initiatives locales. »

La monographie sur Icof qui travaille à la réhabilitation des quartiers délaissés de Birmingham conclut : « La notion de création d'emplois locaux pour des personnes vivant ici, et créer des richesses au profit de la communauté locale est une notion qui acquiert une réelle crédibilité et l'aide des autorités, surtout quand il devient évident qu'au profit économique s'ajoutent des « profits sociaux » : moins de délinquance ; moins de dépendance de la communauté vis-à-vis des minima sociaux. »

Un effet R & D, Recherche et développement sur les économies locales

La modestie des réalisations des Ifes, vis-à-vis des outils de l'économie dominante, interdit de les considérer tous comme des modèles, des précurseurs de ce que sera (ou devrait être ?) le fonctionnement du système économique. Pourtant, nos interlocuteurs revendiquent cette fonction de « R & D », de

recherche et développement sur les économies locales, analogue à la recherche financée dans les grands groupes industriels.

Herrikoa s'est donnée une vocation de contribution au développement économique du Pays basque. Cette société de capital-risque a été fondée, en 1980, pour financer les PMI-PME, avec un critère de contribution à la création d'emplois, le développement du tissu économique. C'est encore aujourd'hui la seule société de capital-risque en France qui ait réussi à mobiliser l'épargne locale et populaire pour créer des emplois « au pays ». On dit qu'une famille basque sur dix est actionnaire de Herrikoa : tant mieux ; mais c'est dommage de constater que ce modèle est si peu suivi ! D'autant que les actionnaires de Herrikoa se sont montrés patients, mais, contrairement à d'autres Ifes cités dans l'étude, il n'ont pas perdu d'argent ; la valeur de leur épargne a été préservée.

Les projets soutenus par les instruments financiers de l'économie sociale, dans le domaine de l'environnement notamment, ont valeur de pionniers. Ils ouvrent la voie au développement futur de secteurs d'activités nouveaux. Merkur au Danemark, Triodos aux Pays-Bas, GLS en Allemagne, la NEF en France, par exemple, financent des projets-pilotes qui démontrent la viabilité de nouveaux créneaux d'activités comme l'agriculture biologique, les énergies renouvelables, le recyclage des déchets, les produits propres. Cette percée des activités liées à la protection de l'environnement est surtout présente dans les pays du nord de l'Europe, plus sensibilisés.

Dans plusieurs cas, ils ont fait boue de neige et ont abouti à des changements significatifs dans les orientations du développement économique local et régional, en faveur du développement durable. Merkur a participé au développement de l'industrie des éoliennes, en prêtant de l'argent au Centre pour les énergies renouvelables, qui a été un acteur décisif dans le succès de cette industrie au Danemark. Rappelons que ce secteur emploie maintenant directement et indirectement 8500 personnes selon l'association des fabricants d'éoliennes danoise.

La rentabilité financière comme sous-produit

Tous ces efforts et cette vertu se payent. Rares sont les Ifes

qui affichent des comptes en équilibre, et une autonomie de leur gestion et de leurs ressources. S'ils contribuent à des réalisations macro-économiques, au « bien commun », c'est logique qu'ils ne trouvent pas les mêmes rémunérations que sur les marchés. Pourtant cette indifférence au profit, qui paraît parfois même volontaire, est gênante. Comment poursuivre une telle œuvre à moyen ou long terme ? Sauf à accepter une dépendance à l'égard des financements publics qui risquent de dénaturer le caractère même de l'outil.

CONSÉQUENCES : DES COÛTS D'OPÉRATION
INSUPPORTABLES POUR DES IFES TROP PETITS ET TROP JEUNES

C'est une conclusion logique : la qualité des prestations offertes aux clients est telle que les coûts sont démesurés. La plupart des Ifes ne parviennent pas à payer les charges de structures et les pertes sur les opérations, les sinistres, avec le rendement financier de leurs activités. D'où la nécessité de coopérations, établies en fonction de leurs objectifs.

Les dépenses comptables

Les instruments financiers de petite taille ont des dépenses par emploi comprises entre 100 et 500 écus : c'est le cas de Genève, Goldrausch, Sceif. Prenons l'exemple de Genève en France. Cet instrument a des coûts de fonctionnement très réduits de l'ordre de 4 307 écus en 1995, ce qui correspond à 253 écus par emploi créé pour la même année. Ce coût ne comprend que les dépenses de gestion financière des prêts. L'étude des dossiers, l'accompagnement, le suivi sont assurés bénévolement ; donc n'apparaissent pas comme des dépenses dans les comptes.

D'autres instruments ont des dépenses par emploi plus élevées : celles de Nef, Cosis, Mag 2, Crédal, Hefboom, Merkur sont comprises entre 1 000 et 8 000 écus. Ces organismes d'une taille plus importante ont des dépenses de fonctionnement élevées : 396 000 écus pour la Nef en 1995, sachant que l'investissement moyen par emploi créé est de 23 700

écus.

Les coûts de ces instruments intègrent la réalisation des prestations d'étude des dossiers et d'accompagnement assurés par des salariés. À ce niveau, la participation supplémentaire de bénévoles permet d'améliorer l'accompagnement de l'entrepreneur (avant le financement) et parfois d'assurer un réel suivi de l'entreprise (après le financement).

Le bénévolat, un coût nul pour l'Ifes ?

Près de la moitié des instruments financiers intègrent des bénévoles dans leurs structures. En effet, le bénévolat est largement présent dans les petites structures de développement local. Ekopankki, Cigale Chemin-vert, Goldrausch ne fonctionnent qu'avec des bénévoles.

D'autres Ifes dont le personnel salarié est important ont recours en plus à des bénévoles : NEF, Adie.

Il faut noter que le recours au bénévolat apporte un autre type de ressource, au temps moins limité, permet généralement de proposer des prestations plus importantes pour un coût moindre, mais pas à coût nul. Le bénévolat implique des coûts indirects en terme de recrutement, de formation, de gestion, d'animation ; et pose toujours des problèmes de cohérence et de qualité des prestations.

Les subventions font partie
des sources logiques de financement

Les subventions attribuées aux Ifes peuvent être directes ou indirectes. Sowecsom, CFI, Stichting Werkgelegenheid et Triodos-Doen fonctionnent à 100 % par subventions. En France les Clubs Cigales ne sont financés que par l'épargne de leurs membres mais le budget du réseau qui assure le renouvellement des Cigales, repose aux trois quarts sur des subventions publiques. Souvent fondamentales, les subventions le sont d'autant plus si les activités d'accompagnement sont assurées en interne et donc à la charge de l'instrument financier.

Rappelons ici, qu'il faut se garder de comparer ces chiffres d'un instrument à l'autre car ils ne recouvrent pas les mêmes prestations. Certains organismes externalisent tout ou partie des prestations non financières alors que d'autres en réalisent la majeure partie en interne.

Pour réussir,
les coopérations nécessaires

Les Ifes ne sont pas la future Grameen Bank européenne ! Nos pays sont bancarisés depuis très longtemps ; il y existe à la fois des normes de productivité et des contraintes telles qu'elles interdisent de créer de nouveaux outils financiers, autonomes et significatifs en volume, aujourd'hui.

Les outils de type Inaise sont sans doute des prototypes, des expérimentations réussies et extrêmement performantes, sur le double critère de la contribution macro-économique et du coût très faible par emploi créé.

Mais les conditions à remplir pour les reproduire sont tellement compliquées que l'on ne peut pas parier sur leur extension spontanée. Ils resteront sans doute isolés, petits, insuffisants ; et c'est aussi leur qualité.

Cela veut dire d'une part qu'ils doivent être soutenus, si l'on croit à leurs vertus ; et d'autre part qu'ils doivent trouver des modes de coopération avec « les institutions », c'est-à-dire le monde bancaire traditionnel et les pouvoirs publics, afin de répandre leurs manières de faire.

Nous avons présenté une typologie fonctionnelle dans le chapitre précédent. Voici une typologie qui tient compte de leurs difficultés spécifiques, en fonction de leurs objectifs.

Outils de micro-crédit⁴⁴

« Il y a de la demande ! » Tous les Ifes spécialisés dans ce créneau estiment en effet qu'ils pourraient financer un plus grand nombre d'initiatives. Pybt indique par exemple qu'ils pourraient passer de 4 000 à 6 000 créations d'entreprises par an, à structure d'accompagnement quasiment inchangée, pour autant qu'ils puissent disposer de plus de capitaux.

Les coûts d'accompagnement : les instruments de micro-crédit et de Start-up se caractérisent par des montants d'investissement extrêmement faibles et par un accompagnement intensif du créateur. Structuellement, ces instruments doivent donc faire face à des coûts de formation et de suivi (représentant souvent un multiple des prêts accordés) qui ne peuvent être couverts par l'activité de crédit. La création et le start-up coûtent, même si quelques économies d'échelle peuvent être réalisées à mesure que le programme se développe et que les techniques s'améliorent.

En outre, les outils de micro-crédit ont, presque par définition, un handicap structurel qui implique une « sous-professionnalisation » de l'accompagnement (à ne pas confondre avec de l'incompétence), dans la mesure où on ne peut se permettre de payer assez de permanents ; et un sous-dimensionnement des programmes d'aide publique par rapport à la demande.

Ce point est essentiel. Dans une logique libérale, le capital dont disposent ces outils (qu'il soit associatif ou non) devrait se renouveler et grandir du seul fait de l'activité : taux d'intérêt des prêts, etc. Or, ce n'est jamais le cas. Au mieux, dans les pays du Nord, certains parviennent tout juste à maintenir la valeur du capital et à le faire tourner ; mais jamais à l'accroître.

Les rigidités administratives et le multidimensionnel de la fonction remplie par les Ifes

N'étant pas autosuffisantes, les organisations de micro-crédit sont obligées de se tourner vers l'extérieur pour combler leurs faiblesses internes. Or ce sont des organismes aux fonctions hybrides. Elles sont à la fois organismes d'insertion relationnelle, de formation, de crédit et organismes d'appui à la création d'entreprises. Du côté des pouvoirs publics, les compétences sont spécifiques, spécialisées et rigides : c'est ainsi qu'Eko-osuuspankki (Finlande) et Golddrausch (Allemagne) n'ont pu accéder à des budgets de formation dans le cadre d'activités de micro-crédit – alors qu'ils en ont bénéficié par ailleurs pour des actions de formation seule !

Dans un domaine proche, plusieurs cas nous montrent que le « crédit » et la « lutte contre l'exclusion » sont des politiques administratives qui ne se parlent pas entre elles.

Si vous faites « comme la banque », vous faites du business ; mais dans ce cas, vous ne pouvez accéder à des budgets de politique sociale, ou humanitaire.. Même si vous faites « la banque » précisément pour les publics qui relèvent des politiques sociales les plus humanitaires !

Une pratique d'utilité sociale qui n'est pas reconnue légalement

En plus d'être un hybride fonctionnel, l'organisme de micro-crédit est également un hybride juridique. Son activité propre, sans but lucratif, consiste à appuyer des personnes marginalisées ou n'ayant pas accès à d'autres crédits, dans le lancement d'une activité professionnelle propre. Mais légalement, cet appui est assimilé dans la plupart des pays européens à une activité lucrative, puisqu'il s'agit de prêts. Elle est donc taxée comme telle. Si cela ne pose pas de problème au niveau de l'impôt sur les bénéfices (ils ne font pas de bénéfices !), la taxation des donations par exemple peut s'avérer désastreuse. Golddrausch s'est ainsi vu amputé d'une part importante d'une donation obtenue à son lancement.

Le micro-créateur est défavorisé dans les régimes fiscaux et sociaux

Les obstacles ne concernent pas uniquement les instruments

financiers. Le créateur se heurte également aux régimes d'allocations, de charges sociales et fiscales souvent inadaptés à la création d'activité. Par exemple, l'Angleterre vient d'abandonner son régime de « revenu de transition » (Entreprise Allowance Scheme) pour le créateur d'entreprise. La France impose des charges sociales forfaitaires au créateur, sans rapport avec ses faibles revenus de démarrage. Les calculs de ces charges sont compliqués et les paiements ne s'effectuent pas à des périodes régulières (trois administrations différentes). Par ailleurs le créateur bénéficie d'une couverture médicale inférieure à celle dont bénéficient les personnes percevant des allocations minimales (RMI), ce qui peut leur faire regretter d'avoir déclaré leur activité.

Bref, les systèmes légaux sont faits, plus ou moins, de scories ; d'habitudes et d'indifférences. Pourtant, répétons-le, l'opinion éclairée est unanime sur le fait que les emplois sont créés en grand nombre par les petites et très petites entreprises, que, par ailleurs, on traite comme si leurs responsables étaient des habitués du formulaire administratif...

Outils du secteur de l'économie sociale

Il y a pénurie de projets ⁴⁵

Le constat est triste pour les tenants de l'économie sociale établie, c'est-à-dire statutaire, mais il vient de l'ensemble de l'Union : « on ne nous soumet pas, ou plus, de projets, ni en création, ni en développement ».

Pour les dirigeants de Hefboom (Belgique) et de la MAG 2 Finance (Italie) c'est tout le secteur « non-profit » qui stagne. Quant aux instruments financiers orientés vers les coopératives de travailleurs, ils signalent que le statut coopératif n'est, soit « plus promu » (Irlande), ou bien pire, que le concept « s'est essoufflé », qu'il n'y a plus d'esprit pionnier dans le secteur coopératif (Danemark)...

Renseignements pris, il semble toutefois qu'il y ait en grande partie une explication conjoncturelle au phénomène. Plus spécifiquement, Hefboom reconnaît que la carence structurelle en capitaux propres empêche les coopératives de se lancer dans le développement de projets lourds.

Les difficultés pour mobiliser du capital social

Les instruments financiers à vocation coopérative ont depuis longtemps reconnu l'importance d'une intervention financière en capital, plutôt que sous forme de prêts dans les entreprises coopératives ; qui manquent souvent, encore plus que les autres, de « fonds propres durs ». Mais ils ont des moyens de mobilisation très limités, puisque, par principe, ce capital est peu ou pas rémunéré. En outre l'appel public à l'épargne est pratiquement impossible : le montage de tels dossiers serait beaucoup trop coûteux pour de petites organisations financières (sauf à de très rares exceptions : voir plus loin l'histoire remarquable d'Auto-nomie et Solidarité en France). De plus, l'épargnant, compte tenu du risque inhérent et de la faiblesse du rendement, n'est pas attiré par cette formule. Il est vrai que dans le domaine social, des formules de dépôts ou obligataires offrent généralement un rendement similaire mais à un risque limité.

Un statut inexistant

À l'instar des organisations de micro-crédit, les instruments financiers orientés spécifiquement vers le secteur social ne bénéficient d'aucun statut propre. Ils sont tous obligés, à travers l'ensemble de l'Union, de recourir à des statuts classiques pour exercer leur activité de crédit. Il en résulte que leur taxation est identique à celle de n'importe quelle autre entreprise ayant le profit pour finalité. La Cosis, la Compagnie des investissements sociaux qui ne finance que des activités coopératives d'insertion et à caractère social en général, se voit imposée à hauteur de 30 % de son chiffre d'affaires !

Banques éthiques

Il s'agit d'organismes financiers en général plus importants que ceux décrits ci-dessus, car ils ont pour ambition de devenir des « banques » au sens plein du terme. Leurs difficultés sont pourtant semblables, à une autre échelle.

Manque de capital

Le principal handicap des banques éthiques est leur carence

en capitaux propres. En effet, ne rémunérant que faiblement (voire pas du tout) leurs actionnaires et n'ayant pas suffisamment de profits pour accumuler des fonds propres, il leur est souvent difficile de grandir, même si leurs dépôts croissent à un rythme soutenu (Merkur a connu une croissance des dépôts de 40 % chacune de ces deux dernières années ; NEF a plus que doublé le nombre de ses déposants en 1997). En outre, leurs développements sont limités par leurs ratios de solvabilité qui leur imposent au minimum un rapport de 8 % entre les capitaux propres et les investissements. Une fois ce ratio atteint, une augmentation de capital s'impose. Enfin, c'est le prix de l'argent, si elles parviennent à emprunter, qui limite leur expansion : on imagine mal le fameux « triple A » sur les emprunts de l'un des Ifes, hélas !

La sous-capitalisation des secteurs financés

Les banques éthiques financent les secteurs associatifs, coopératifs, sociaux, culturels, les secteurs des services et les secteurs d'emplois émergents comme ceux de l'environnement (agriculture bio, énergies renouvelables). Tous ces secteurs souffrent d'un manque de fonds propres – manque chronique pour certains, lié à leurs conditions de démarrage pour d'autres.

C'est logique : soit il n'y a pas de rentabilité, soit celle-ci est envisageable, mais peu visible. Donc tout ceci ne peut attirer des capitaux.

Le statut bancaire est difficile à atteindre

L'introduction de la Seconde Directive bancaire fixant le capital minimal à 5 millions d'écus pour créer une banque a rendu très difficile la création de ce type d'instrument ; du moins pour les représentants de mouvements sociaux plutôt pauvres et de taille modeste.

En fait, un grand nombre de banques éthiques actuelles n'auraient peut-être jamais pu exister si elles avaient été soumises à cette contrainte. Les statuts intermédiaires actuellement utilisés pour accéder au statut bancaire tout en ayant des activités de financement (c'est le compromis obtenu par NEF en France), limitent substantiellement la gamme des activités possibles. Comment motiver et attirer des souscripteurs alors que les possibilités d'investissement (éthiques) sont limi-

tées voire non autorisées ?

Ainsi, Eko-osuuspankki en Finlande est bloqué par un statut qui ne lui permet pas d'investir son capital ailleurs que dans des fonds d'État. Le jour où elle aura enfin atteint le seuil de capital requis, il faudra qu'elle investisse ce capital très rapidement dans des projets répondant aux critères qu'elle s'est fixée mais sans avoir de réelle expérience, et sans avoir pu nouer les indispensables liens avec le terrain. Elle risque donc d'être « déconnectée » de son milieu porteur tout en étant sous la pression des épargnants qui voudront voir leur argent travailler. Il sera difficile de résister à la tentation d'investir dans de grands projets plutôt que dans des petits et dans des entreprises existantes plutôt que dans des créations d'entreprises.

Dans cet ordre d'idée, il sera intéressant de voir comment la nouvelle banque allemande pour l'environnement (Umweltbank) qui a mis plusieurs années pour réunir le capital nécessaire, réussira réellement à financer des projets situés dans les secteurs qu'elle veut atteindre alors qu'elle n'a pas eu la possibilité de tisser au fil du temps ces indispensables liens avec le terrain.

Un potentiel de marché inexploité

Les projets situés dans le secteur de l'environnement, comme l'agriculture biologique ou les énergies renouvelables, et qui sont fortement soutenus par les banques éthiques, souffrent de l'absence de mesures environnementales (normes et taxes). Une politique environnementale plus conséquente serait à coup sûr un facteur de développement pour ce marché, en solvabilisant une partie des créneaux nouveaux.

Sur des modèles d'Europe du Nord :
la NEF, société financière éthique en France

Il s'agit d'un exemple français, hélas trop rare, de montage d'une future banque éthique qui mérite d'être raconté. En effet, l'association la NEF (Nouvelle économie fraternelle) est liée à de nombreuses institutions financières en Europe du Nord et s'appuie sur des réseaux militants efficaces. C'est aussi une société financière affiliée à la Caisse centrale de crédit coopératif (ce qui signifie que cette banque a accepté de garantir vis-à-vis des autorités de tutelle la bonne fin des opérations),

créée en 1988 par le mouvement anthroposophique, qui obtient un premier visa de la COB, la Commission des opérations de Bourse, pour faire un appel public à l'épargne afin d'augmenter son capital.

Cette société financière coopérative suscite la confiance, puisque de 1988 à 1997, les sociétaires passent de 650 à 1738 (au 31 décembre 1996), et le capital de la société de 8 à 16 MF. La NEF exerce, comme toutes les sociétés financières, sous le contrôle du Comité des établissements de crédit.

La NEF prête à trois catégories de projets :

- * des personnes en difficulté créant leur propre emploi : 25 % de l'encours des crédits les premières années ; pratiquement 50 % en tendance, à partir de 1996 ;

- * des petites entreprises « solidaires » et des entreprises d'insertion : 30 % des encours 1994 ;

- * des activités de l'agriculture biodynamique et biologique, ainsi que des initiatives culturelles, enseignement privé : le solde.

Sur un encours de prêts de 40 MF (fin 1996), les sinistres sont très peu nombreux, 76 KF de pertes depuis le début de l'exploitation ; ce qui s'explique par la façon de travailler de la NEF ; et les provisions, y compris les provisions automatiques, en ratio des engagements, exigées par la 4C, s'élèvent à 1,5 MF fin 1996.

Ces bons résultats sont liés à une façon de travailler qui a peu d'équivalent dans la profession bancaire. En effet, la NEF demande, en général, de nombreuses cautions personnelles, dans l'entourage de l'entrepreneur, pour garantir les prêts qu'elle fait. Il ne s'agit pas d'une pratique de « prêteur sur gages ». Au contraire il s'agit d'une position idéologique qui consiste à vérifier, de cette façon, si l'entrepreneur est bien impliqué dans un tissu social, dans des réseaux proches de solidarité active, qui soutiennent et approuvent son projet. Et, de fait, toutes ces constatations font sans doute partie des conditions du succès de nombreuses créations d'entreprises !

Les cautions demandées à des personnes physiques sont toujours d'un montant faible, afin de ne pas faire prendre des risques exagérés à des proches de l'entrepreneur. C'est cette

technique qui permet à la NEF de compenser le handicap qui consiste à vouloir mener une activité nationale avec une très faible implantation.

Les ressources de la NEF sont, en résumé : un capital de 16 MF apporté par 1700 coopérateurs ; 17 MF de comptes à terme apportés par 550 souscripteurs ; 21 MF issus de 417 « livrets NEF Crédit coopératif » créés en 1994.

Mais en 1997, la NEF n'est toujours pas une banque (bien qu'elle ambitionne de le devenir). C'est une société financière ; ce qui signifie qu'elle peut prendre des dépôts à terme (au moins deux ans) et non des dépôts à vue. Pourtant, par accord avec le Crédit coopératif, un compte chèque est créé en 1996 (les chèques portent la double mention « Crédit coop-NEF ») qui permet de tourner en partie cette difficulté. Quelques mois plus tard (mars 1997), les dépôts à vue sur ce compte atteignent 8 MF.

L'avenir d'une telle société est donc extrêmement fragile. Le talent de ses dirigeants démontre qu'elle a su autofinancer son développement en conservant à la fois ses principes éthiques (aides aux exclus de la banque traditionnelle) et son efficacité propre. Mais il lui manque un ancrage dans le mouvement social, analogue à celui qui fondait l'entreprise mutualiste ou coopérative au début du siècle.

Outils aidés par l'État

Cette catégorie regroupe des instruments financiers qui pratiquent des métiers différents ; mais dont la dépendance vis-à-vis des pouvoirs publics est supérieure à la moyenne.

Le scepticisme

Il semble que les instruments financiers en phase de démarrage (ART, Sowecsom) soient confrontés à une attitude de scepticisme et de méfiance, autant du côté des pouvoirs publics (de la part d'autres départements ou ministères que ceux qui soutiennent ces instruments), que du côté du secteur social. Ce scepticisme touche particulièrement :

* le fait de trouver assez de projets finançables, répondant à leurs critères de financement jugés peu généreux ;

* le fait d'avoir un impact significatif sur le chômage.

Non content de créer un climat de pression par rapport au résultat, ce scepticisme peut se révéler un handicap important pour les organisations financières qui doivent trouver un relais à ces financements publics qui restent limités dans le temps.

Dépendance des aléas des pouvoirs publics

Bénéficiaire de subventions publiques comporte également des complications procédurières (délais, lourdeurs administratives, etc.) ainsi que des aléas dus aux changements de priorités qui peuvent intervenir de manière abrupte parfois, comme à la suite d'élections ou d'un changement de majorité. La crainte de la perte des interventions publiques peut parasiter la mission propre et pousser vers une relation de clientélisme.

La pression du résultat

Face aux problèmes pressants que sont le chômage, l'exclusion sociale, la pauvreté..., il est urgent pour l'homme politique dont l'horizon est limité par les prochaines élections, de démontrer rapidement l'efficacité des mesures engagées. Ce qui au départ devait être de la régénération de l'économie territoriale peut ainsi devenir une course aux projets, négligeant les nécessaires synergies locales sans lesquelles le projet ne peut s'ancrer dans la durée. C'est la crainte qui est formulée à l'encontre de RIM et SIR au Portugal, qui ont été dotés d'un important budget européen (SIR à lui seul représente un capital équivalent à la somme de tous les autres instruments financiers analysés dans cette étude). Dans ces conditions de contraintes et d'attentes qu'on ne saurait décevoir, l'erreur est difficilement admissible et le système ne peut se corriger. Le résultat n'est pas évaluable et l'expérience non capitalisable.

Difficile proximité avec le terrain

Pour les instruments dont l'initiative vient « du haut » (top-down) le défi majeur réside dans la mobilisation des moyens au profit du terrain ; faire parvenir l'argent à ceux qui en ont le plus besoin. Cette difficulté est particulièrement visible pour les

46. Voir notamment « Épargne et Finances », revue éditée par le Cencep, le Centre national des caisses d'épargne en France, n° 3, 1996.

47. Les informations qui suivent sont tirées de « Social responsibility of credit institutions... », op. cit.

programmes RIM et SIR au Portugal. Les principaux problèmes relevés à leur propos sont :

- * le mauvais dimensionnement des crédits par rapport aux besoins du terrain (surtout par rapport aux très petites entreprises) ;

- * la lourdeur et la durée des procédures administratives d'octroi des crédits (en particulier dans le cadre du RIM qui s'adresse aux entreprises de moins de 10 personnes) ;

- * l'absence d'une assise sociale et de relais avec le terrain, en particulier avec les régions économiquement défavorisées.

La difficulté d'entrer en relation avec le terrain peut être liée au fait que les projets sont trop peu nombreux, comme on le remarque pour les régions les plus déshéritées du Portugal. La présence de ces programmes de financement n'est en soi pas suffisante ni pour révéler des besoins ou des capacités endogènes, ni pour remédier à une absence de culture d'entreprise.

UNE COOPÉRATION NÉCESSAIRE AVEC LES POUVOIRS PUBLICS

L'un des caractères communs aux outils financiers que nous avons analysés est d'être trop petits pour «vivre seuls», c'est-à-dire dans une autonomie financière qui serait tirée des profits de leur activité. Ce n'est d'ailleurs pas leur ambition principale.

Pourtant nous sommes en plein paradoxe eurocratique. Ils ont besoin de financements publics, sur la partie de leur activité qui constitue une contribution au bien public : et du haut en bas, des Directions générales de la Commission européenne jusqu'à telle autorité régionale, on félicite ces outils et leurs réseaux. On reconnaît la nécessité et la qualité de ces travaux ; mais personne ne veut aider cette mise en réseaux ! Inaise en subit les conséquences : on ne tarit pas d'éloges sur la pertinence de cette association de financiers ; mais ses projets entrent rarement dans les bonnes «cases» des lignes budgétaires européennes !

Influence des pouvoirs publics

48. Répertoire 1996, par l'Admical, Culture et Solidarité, 11^e édition, 16 rue Girardon, 75018 Paris.

Au travers des 47 monographies étudiées, la situation des 15 États membres est passée en revue, même si la présente étude ne revendique pas d'être exhaustive.

Le plus souvent, les interventions des pouvoirs publics paraissent contradictoires : par exemple, l'UE encourage le développement d'initiatives d'économie sociale à travers les Fonds structurels et les Programmes d'initiatives communautaires. Dans le même temps, elle introduit une proposition de directive bancaire qui décourage l'émergence de nouveaux instruments – comme Ekopankki – et empêcherait celle de certains instruments – Merkur, par exemple, s'ils devaient se créer aujourd'hui, parce qu'ils n'ont pas la taille requise. Est-ce uniquement une affaire de lobbying, ou n'est-ce pas aussi une incompréhension profonde, culturelle des enjeux ?

Nous avons constaté également que de nombreuses subventions des pouvoirs publics aux entreprises ou associations financées avec le soutien des instruments financiers de l'économie sociale arrivent avec retard, les mettant sans cesse en difficulté. À tel point que certains Ifes se sont fait une spécialité de financer des avances sur subvention : ce qui est absurde, bien entendu !

Plusieurs instruments soulignent les difficultés d'accès aux aides européennes. En Irlande, des problèmes liés à l'interprétation par l'administration de l'Industrial Development Act ont empêché First Step d'accéder jusqu'à présent à 8 millions de £ de fonds européens. Goldrausch, en Allemagne, met en avant l'inadéquation pour les PME, de la politique européenne de promotion des coopérations transnationales. De par leur taille, celles-ci peuvent davantage tirer profit des coopérations transrégionales, dont la réalisation demande un moindre investissement en moyens financiers et humains.

Les obstacles réglementaires et fiscaux

Les principaux obstacles au développement des instruments alternatifs proviennent :

* de la non-reconnaissance des activités marchandes à caractère social dans les législations nationales et européenne. Cette situation oblige les instruments financiers

à jongler entre les différents statuts et les pénalise fiscalement. Goldrausch s'est vue réclamer par les autorités fiscales 60 000 DM de taxes sur les donations reçues ;

* de l'encadrement législatif très restrictif qui entoure les organismes chargés de collecter l'argent public ou les organismes de crédit. C'est le cas dans la plupart des États membres sauf semble-t-il aux Pays-Bas où Triodos dit se sentir assez à l'aise. Les règles semblent être particulièrement strictes en Espagne, en Grèce et en Irlande. Il ne s'agit pas de critiquer a priori les mesures de protection de l'épargne publique (voir le chapitre 4) ; on peut néanmoins s'interroger sur leurs rigidités ;

* des contraintes réglementaires qui pèsent sur les personnes désireuses de créer leur entreprise. C'est le cas en France notamment. En Irlande, au contraire, les chômeurs résidant dans des zones défavorisées et qui créent leur emploi ont le droit de conserver leurs droits aux aides sociales pendant trois ans ;

* de la nouvelle directive bancaire européenne qui ne fait pas de distinction entre les banques traditionnelles et les instruments financiers de l'économie sociale. Par la contrainte importante qu'elle impose en matière de capital minimal de départ, elle risque de conduire à la cessation d'activités d'un certain nombre de ces derniers ;

* de l'absence d'avantages fiscaux pour les personnes qui placent leur argent dans des instruments de prêts alternatifs et renoncent à la totalité ou à une partie de leurs intérêts. Le problème est soulevé à plusieurs reprises dans les études relatives à la Grande-Bretagne. Ces intérêts non perçus devraient être considérés comme des dons et, par conséquent, déductibles fiscalement. Le France connaît un problème analogue avec les FCP dits « de partage » : si le souscripteur fait don d'une partie du rendement financier de son épargne, il paiera tout de même l'impôt sur cette partie, comme s'il l'avait perçue.. L'association Finansol demande à l'administration fiscale de corriger cette anomalie.

Les différentes attitudes
des pouvoirs publics selon les pays

Nous avons noté que les États ne s'impliquent pas de la même façon dans les expériences décrites ici. D'une manière générale, on observe que, dans le sud de l'Europe, les pouvoirs publics sont souvent plus présents, financièrement et surtout politiquement, dans les instruments financiers de l'économie sociale. Les pays où les pouvoirs publics ont un rôle actif et interviennent à la fois au niveau du financement des projets et du fonctionnement de certains instruments financiers sont la Belgique, la Finlande, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal.

Dans les pays germanophones, on constate que les pouvoirs publics se montrent très discrets, alors que l'État-providence est tout de même une caractéristique de l'Allemagne. Le rôle de l'État s'affirme autrement, davantage à travers le soutien aux grands secteurs industriels traditionnels, ce que dénonce d'ailleurs la monographie relative à Goldrausch.

En France, l'État reste encore très centralisé et joue un rôle important dans l'organisation de l'économie. Les Pays-Bas, la Belgique et l'Italie sont des pays où l'État-providence joue traditionnellement un grand rôle. Au Portugal, le gouvernement a reçu des subventions considérables de l'UE mais les structures et politiques nécessaires à leur utilisation sont encore embryonnaires. Cette situation vient du fait que jusqu'à présent les pouvoirs publics ne s'étaient pas intéressés au secteur de l'économie sociale, d'ailleurs assez réduit.

Quant à la Grande-Bretagne, elle a une grande tradition de «charities» qui prennent en charge l'aide aux groupes défavorisés. L'intervention de l'État se situe plutôt dans une optique de subsidiarité et représente un effet de levier pour trouver des fonds dans le secteur privé. Les fonds en provenance du gouvernement sont destinés au financement des projets. Les instruments financiers ont souvent pour tâche de répondre à des situations d'urgence. Néanmoins, ART, le dernier-né des

instruments britanniques étudiés (1995) dénote par rapport à cette politique et travaille en fonction d'une finalité à moyen et long terme, à la régénération économique d'un quartier délaissé de Birmingham. La situation finlandaise est comparable à celle de la Grande-Bretagne.

Les modes d'intervention des pouvoirs publics

Ceux-ci peuvent participer à la création de l'instrument financier, soit parce que cet instrument a lui-même un statut public, soit, au niveau du financement, par une prise de participation dans le capital. Les niveaux de pouvoir concernés sont alors l'État ou la région, en fonction des règles de décentralisation du pays, plus rarement les municipalités sauf dans le cas de la *Stadtbank Leiden and Stichting Werkgelegenheid* aux Pays-Bas qui appartiennent à la ville de Leiden.

Les pouvoirs publics apportent souvent une aide financière par des subventions de fonctionnement. Les niveaux concernés sont, ici aussi, l'État et la région. Ils sont plus rarement clients de l'instrument financier. C'est le cas pour *BCI System* en Autriche qui a permis à la ville de St-Valentin de concrétiser un montage financier pour l'aménagement d'une zone industrielle et pour *Fundosá*, en Espagne, qui travaille avec des institutions publiques pour l'intégration par le travail des personnes handicapées.

Les synergies positives avec les pouvoirs publics

L'intervention financière directe des pouvoirs publics dans les instruments implique un droit de regard sur leurs activités. Mais les synergies peuvent être organisées, et nous avons constaté des coopérations très positives dans de nombreux cas.

Dans chaque pays, les pouvoirs publics ont mis en place des mécanismes de soutien aux créateurs d'entreprises et à la création d'emploi. Un rôle important des instruments financiers de l'économie sociale, outre l'octroi de moyens financiers pour des projets qui n'auraient pas pu se réaliser avec le recours aux prêts bancaires classiques, peut être l'aide aux montages finan-

ciers et à la recherche de fonds publics. Le Crédal propose, parmi ses services d'accompagnement, le conseil en matière de recherche de subventions, la défense de projets devant les bailleurs de fonds et la constitution de dossiers européens.

Parmi les collaborations positives entre l'action des pouvoirs publics et celle des organismes de crédit alternatif, les initiatives suivantes semblent tout particulièrement intéressantes et reproductibles :

- * le maintien pour les personnes désireuses de créer leur entreprises de tout ou d'une partie de leur allocation de chômage et de leurs droits à la sécurité sociale pendant une période donnée. Une telle mesure existe en Belgique et en Irlande, pour des périodes de respectivement 3 mois à 3 ans. Il faudrait pouvoir en évaluer les résultats, qui dépendent certainement de la durée de l'avantage pour le créateur ;

- * les aides à la création d'entreprises comme le système Accre (dont il ne reste qu'une exonération de charges sociales, la prime ayant été malheureusement supprimée au 1^{er} janvier 1997) en France et comme il en existe dans plusieurs États membres, mais plus particulièrement les aides à la création d'entreprises dans des domaines encore peu soutenus comme les entreprises de femmes ou qui ont pour objet la protection de l'environnement, la promotion culturelle, le développement social ;

- * la formation, l'accompagnement du porteur de projet et l'audit d'entreprises en collaboration avec les pouvoirs publics. Citons, comme initiatives intéressantes, le cas de la Fas (agence de formation gouvernementale en Irlande) qui est intervenue en accompagnement de plusieurs projets et aussi, comme en Norvège (citée dans l'étude de cas finlandais concernant Ekopankki), les cas où les instruments d'économie sociale organisent eux-mêmes des cycles de formation avec l'aide des pouvoirs publics. Les organismes publics de conseil et de formation sont fréquents dans les pays du nord de l'Europe mais relativement manquants dans le sud : Grèce, Italie, Portugal.

- * Enfin les instruments financiers d'économie sociale, de par leur situation proche du terrain, sont un interlocuteur appréciable des pouvoirs publics dans la mise en œuvre de la politique sociale. Citons l'exemple de la Bank

für KMU, en Allemagne, qui organise régulièrement des réunions avec les journalistes, les pouvoirs publics, la chambre de commerce et autres acteurs économiques pour discuter du développement local et de la création d'emplois. Un feed-back des résultats obtenus par les instruments financiers pourrait également être fait au politique.

UNE COOPÉRATION NÉCESSAIRE AVEC LES BANQUES

Nos pays sont « bancarisés » depuis longtemps ; les banques sont incontournables car elles maîtrisent un volume d'activités financières sans commune mesure avec celui des Ifes. Mais elles travaillent, disent les responsables d'Ifes, sur la base de relations de méfiance (d'où les fonds de garantie, etc.) « alors que nous travaillons sur la base de la confiance ».

Selon les pays, les responsables des Ifes souhaitent établir des coopérations de façon que leurs clients puissent accéder, grâce à la confiance qu'ils établissent, aux financements classiques des banques. Les plus « gros » parmi les Ifes analysés font quelques milliers d'opérations chaque année. Et ils considèrent que cette modestie constitue sans doute une bonne part de la qualité de leurs interventions ; le fait que celles-ci soient peu nombreuses, mais très personnalisées.

Certains nous ont dit qu'avec la même structure, ils seraient capables de doubler ou de tripler leur volume d'activité, mais ceci ne se compare pas avec les millions de prêts mis en place chaque année en Europe.

Il se développe pourtant des espaces interstitiels dans lesquels les domaines de coopérations paraissent plus faciles : sans doute parce que chaque futur partenaire a fait un pas vers l'autre. Par exemple, les réalisations des banques en tant que mécènes deviennent significatives, car elles constatent, peu ou prou, qu'elles ne peuvent se développer au milieu d'un désert ; celui de la misère, qui s'étend.

Ce bref constat trouve ici deux types de conséquences. D'une part, les banquiers sont avides d'élargir leurs connaissances ; notamment de mieux connaître ces réalisations des pays du Sud, dont ils entendent parler de plus en plus souvent. Le succès du livre de Muhamad Yunus, le fondateur de la

Grameen Bank en est un signe ; le sommet du micro-crédit à Washington en 1997 en est un autre.

D'autre part, on constate en Europe l'influence de l'idéologie anglosaxonne du type « le marché fait la loi » ; mais aussi de son corollaire, le sens de la responsabilité des grands patrons vis-à-vis de la société. D'ou le développement de fondations spécialisées et de démarches de réflexion, comme l'Appel du réseau européen des entreprises pour la cohésion sociale. Il est certain que les présidents de banques ne peuvent se désintéresser de ces évolutions, au risque de laisser se développer une image catastrophique de leur profession.

Un exemple de coopération au Sud

Susana Pinilla-Sisneros, responsable d'Idesi au Pérou, rencontrée à Rome en 1995 à une réunion organisée par Ired Nord et l'Ocde, dit que le simple fait de présenter à la Banque continentale du Pérou une lettre de garantie irrévocable permet d'obtenir que cette banque, plutôt conservatrice, accepte d'ouvrir des lignes de crédit pour prêter à des gens d'un village qui veulent se mettre à leur compte. Cela dit, Idesi prête à 6 % par mois, elle paye le travail qu'elle fait avec 2,5 % d'intérêt, et la banque reçoit 2,5 % d'intérêt. Le 1 % restant est bloqué dans un fonds de garantie interne à la banque. Ce fonds est censé couvrir les débiteurs qui ne remboursent pas.

Ces derniers sont, jusqu'à maintenant, peu nombreux, car Susana Pinilla travaille sur la base de l'épargne initiale : on prête pour des projets, après une phase d'épargne confirmant le sérieux des projets. De nombreuses banques du Sud estiment que ce point est capital.

Si l'Idesi réussissait à emprunter sur le marché international, en dollars, et donc payant l'argent 5 % par an, elle pourrait d'autant mieux prêter à bas taux d'intérêt, et mieux rémunérer son propre travail. Mais qui va lui faire confiance ?

Fernand Vincent dirige Rafad en Suisse, un fonds de garantie à disposition d'ONG du Sud. Il insiste sur le fait que la garantie internationale n'est efficace que si elle permet d'inciter des banques locales à prêter à des groupes d'entrepreneurs locaux en monnaie locale. Certains d'entre eux exporteront un jour en dollars, et feront fortune.. Tant mieux, mais il faut amorcer la

pompe.

Donc il prône la garantie en monnaies fortes, sans transfert de fonds. « Les pauvres, isolés, ne sont pas vendables à la banque. Mais les pauvres une fois regroupés le sont », résume-t-il.

D'où le montage : l'Idesi a d'abord obtenu une lettre de garantie de 40 000 \$ signée par l'Union des banques suisses pour la Banque continentale du Pérou ; et la Banque a confié à Idesi une ligne de crédit de 40 000 \$. Dans un second temps, les premiers prêts étant remboursés, elle a confié une ligne de 1 000 000 \$, puis en 1995, 1 million de \$, qui n'est même plus garanti mécaniquement par la lettre de l'UBS, qui ne vaut que 40 000 \$.

En résumé, les coopérations étaient possibles sur la base de la confiance mutuelle ; et la confiance est lente à se construire. La Banque continentale du Pérou ne sait pas faire (et ne veut pas faire) des petits prêts en direct. En revanche, dès lors que l'Idesi prouve que le risque est maîtrisé, pourquoi rater un marché pareil ? Les risques ? Ils se maîtrisent avec l'expérience, montre Fernand Vincent à partir d'un autre exemple : « nous avons tenté de garantir des prêts dans le secteur du développement agricole, et nous nous sommes plantés ; nous avons perdu de l'argent. En revanche, quand nous garantissons les emprunts des femmes, partout dans le monde, nous n'avons jamais eu de non-remboursement. J'en déduis que les femmes qui entreprennent sont un bon risque ».

Les échos sont les mêmes dans d'autres pays du Sud. Le principe même de la Grameen Bank du Bangladesh est d'asseoir la sécurité de ses prêts sur le fait de prêter à des groupes et non à des individus : à une famille, un village, ou un groupe constitué comme un cercle de caution mutuelle. Si le prêt n'est pas remboursé, tout le groupe est « poursuivi » par la banque ou, en tous cas, responsable vis-à-vis d'elle.

Nous prenons des « leçons du Sud » ? Sans doute, et surtout depuis le sommet mondial du micro-crédit, qui s'est tenu à Washington en février 1997. Mais il ne faut pas se tromper de leçon.

Joan Schapiro, ancienne vice-présidente de la fameuse South Shore Bank à Chicago, revendiquait d'être une banquière

«dure». Elle dit elle-même que «les entrepreneurs à qui nous prêtons savent qu'ils doivent réussir». La différence avec une banque traditionnelle réside dans la confiance qu'accorde sa banque à des personnes qui n'ont pas le profil du client type. Ensuite, comme dans le Sud, sa banque pratique un accompagnement patient et coûteux, là où une banque traditionnelle ne veut rien faire. Mais cela ne signifie pas que la South Shore ne poursuivra pas un débiteur défaillant, car elle ne pourrait se développer avec un taux de sinistre beaucoup plus élevé que les autres.

Enfin, il ne faudrait pas, comme dans le Sud, que l'on considère désormais le micro-crédit comme la panacée. Vous receviez des subventions ? eh bien, maintenant, ce sont des crédits ; donc faites en sorte d'obtenir du profit pour rembourser vos crédits ! Ce serait une caricature de progrès que de transformer, d'une année sur l'autre, d'anciennes subventions en prêts modernes.

Les banques traditionnelles sont capables
d'évoluer ; développement du mécénat social

Les Caisses d'épargne en France, qui ont encore en 1997 le statut original d'établissements de crédit «à but non lucratif», ont pris l'engagement d'affecter 10 % de leur résultat à des œuvres d'intérêt général ; de même les banques mutualistes assument une fonction de mécène qui se développe ; les banques coopératives également.

Et dans leurs métiers de banquiers, les uns et les autres tentent de retrouver les racines culturelles qui étaient les leurs.

Le code de conduite adopté par le
Groupement européen des caisses d'épargne

Le Gece, le 7 juin 1996, a adopté ce texte qui a l'ambition de traiter par une autoréglementation les principaux points de déontologie qui distinguent les Caisses des banques classiques. Les questions liées à la transparence des informations dues aux clients constituent un domaine dans lequel les Caisses d'épargne sont en général en avance sur les banques classiques. Au-delà de l'information, il s'agit aussi de prévention, puisque les Caisses insistent auprès de leurs exploitants pour

que l'offre commerciale soit adaptée à la clientèle. Exemples concrets : en France, le Centre de recherche et de formation sur le budget et les finances fournit aux exploitants des études sur les comportements des consommateurs, l'objectif étant d'éviter le surendettement des clients. En Allemagne, le Geld und Haushalt, mis en place par les Caisses d'épargne, conseille les ménages sur la gestion prévisionnelle, les budgets, etc.

Dans d'autres domaines, le Gece se comporte comme un lobby auprès de la Commission européenne, pour faire valoir notamment les spécificités des Caisses d'épargne vis-à-vis des développements actuels des métiers de la banque : les Caisses d'épargne « pensent que les consommateurs doivent être protégés contre le développement d'entités non réglementées, de banques cybernétiques et de banques directes qui offrent de « l'argent facile », des facilités de crédit bon marché ou des profits rapides. Ces établissements n'ont pas intérêt à conserver une clientèle fidèle et peuvent se déplacer partout dans le monde à la recherche de nouveaux clients », résume Adriana Alvarez juriste du Gece, devant le Comité économique et social de l'Union européenne⁴⁶. C'est un discours qui tient compte de l'évolution de la société ; donc du surendettement tel qu'il est décrit plus haut.

En France : l'exemple du Crédit mutuel et le « retour sur place »

La logique du retour sur place, c'est-à-dire de la restitution, même partielle, à l'économie régionale de ce que les épargnants de la région ont apporté, ne serait-ce que par les dépôts confiants dans les livres des banques, est hors de la culture des banques centralisées⁴⁷ : c'est vrai, grossièrement, pour les plus grandes banques de détail en France, notamment celles que l'on appelait les « trois vieilles » (nationalisées en 1945) pour les distinguer des nouvelles nationalisées des années 80. L'État, restant très central en France, a imprégné les murs de la caste dirigeante des banques. Jamais, dans les interviews menées pour l'enquête sur le CRA auprès des « trois vieilles », on ne nous a cité le devoir de réinvestir sur place une partie de l'épargne mobilisée dans les comptes des banques.

En revanche, on nous a parlé dans ces termes au sein des « décentralisées », notamment celles qui relèvent peu ou prou de l'économie sociale en France (Crédit mutuel, Crédit coopé-

ratif, banques populaires, Caisses d'épargne).

Les banques de l'économie sociale ont créé des activités « hors marché » sous l'influence de leurs grands clients. Mais s'agit-il de patriotisme, d'implication régionale ? De nombreux exemples nous ont été cités au cours des entretiens pour préparer cette enquête, qui sont à cheval entre :

* d'une part l'implication citoyenne de la banque, qui est une évidence et une nécessité pour la majorité de nos interlocuteurs, du Crédit mutuel, notamment ;

* d'autre part la volonté de « faire partager » sur un territoire les richesses créées par la banque ; en partie grâce à la confiance de ses clients.

Pourtant, en cherchant des exemples chiffrés, afin de mesurer l'effort de la banque hors du champ de la concurrence, on est frappé par l'aspect assez faible, en montant, de ces engagements.

Mécénat bancaire et fondations

Il est vrai qu'il n'existe pas encore en France de réelle culture du mécénat, au sens de l'exercice d'une responsabilité des grandes institutions vis-à-vis de la société, ou de la Cité, analogue à ce que l'on observe dans les pays anglo-saxons. C'est un effet évident de la conception ancienne de l'État qui continue de nuire. L'État en France étant fort, omnipotent, il est « responsable » de tout ou presque ; donc qu'irait faire une banque dans ses champs d'intervention : par exemple la solidarité ? Cette conception, caricaturée ici à grands traits, est hélas encore prégnante dans l'esprit de nombreux dirigeants.

Le « Répertoire du mécénat d'entreprise », réédité chaque année par l'Admical, l'Association pour le développement du mécénat d'entreprise⁴⁸, montre une évolution très lente et trop modeste. Selon l'enquête 1996 de cette association auprès des 1 300 entreprises mécènes, le « mécénat de solidarité » (par différence avec le mécénat artistique ou culturel)

49. European Seed Fund Capital Network : Association des opérateurs en capital création qui ont bénéficié d'interventions financières de l'Union entre 1989 et 1991, afin de les aider à investir à risque dans la création d'entreprises.

50. European Venture Capital Association : elle réunit la majorité des grands organismes du capital-risque en Europe, mais s'intéresse assez peu au

serait pratiqué par 400 d'entre elles en 1995, en hausse, et aurait mobilisé 700 MF de budget, en hausse également. À comparer avec les actions de mécénat culturel qui avaient mobilisé la même année entre 900 millions et 1 milliard de francs.

L'enquête ne permet pas facilement d'isoler les banques parmi les grandes entreprises déclarant telles ou telles actions de mécénat. Mais les listes descriptives des actions des banques ont un parfum assez dérisoire. On continue d'exposer des peintres, d'aider des orchestres, ce qui est sans doute louable, mais n'a rien à voir avec les responsabilités des banques vis-à-vis de la société.

Un exemple : le mécénat du Crédit mutuel

Cette banque française est choisie à titre d'illustration. L'impact des structures décentralisées sur le « comportement sociétal » de l'entreprise paraît évident : la majorité des fédérations du Crédit mutuel ont créé des Fondations d'entreprise ou d'autres structures de mécénat qui investissent fortement les terrains proches de l'activité bancaire. Il s'agit bien de mécénat, puisqu'il s'agit d'activités non rentables ; mais de mécénat ciblé sur les savoir-faire de la banque.

Exemple : une fédération accepte de perdre des points de rentabilité en contribuant par des prêts spéciaux à des programmes d'accession au logement pour des personnes dont les revenus sont largement au-dessous des normes bancaires habituelles. Il est clair, et les dirigeants rencontrés ne s'en cachent pas, que ces opérations de mécénat social correspondent à la culture de la banque, mais répondent aussi à des soucis d'image :

* d'une part de nombreux administrateurs influents de la banque sont issus du mouvement social, et maintiennent cet esprit désintéressé, au niveau des caisses comme à celui des fédérations ;

* d'autre part, les relations commerciales de la banque avec les collectivités locales facilitent des opérations de ce type : peu rentables sur le plan financier, mais rentables à terme sur le plan commercial.

Au total, une brève enquête auprès des principales fédérations montre que l'ensemble des « engagements hors marché » (c'est-à-dire du mécénat et d'autres interventions hors des

normes habituelles de rentabilité) s'élèvent sans doute à 80 ou 100 MF/an ; en dépenses principalement, ou en immobilisations non rentables.

Actions de la Confédération

La Confédération du crédit mutuel ne présente que son soutien à l'Adie (voir ci-dessous) comme étant son intervention propre dans le domaine de la solidarité ou de la lutte contre l'exclusion.

En réalité, deux structures créées au niveau de la Confédération se rattachent également à une volonté de mécénat social. Il s'agit de :

* La Fondation de crédit mutuel pour la lecture : dotée de 2 MF de budget annuel, cette Fondation créée en 1992 s'attache à favoriser la lecture, notamment parmi des publics défavorisés.

* Le Cicom, Centre international du crédit mutuel créé en 1979 a pour objectif d'apporter des services bancaires mutualistes à des populations qui n'y ont pas accès. Il travaille à la création de réseaux d'épargne et de crédit dans plusieurs pays d'Afrique, avec un budget annuel de 5,5 MF.

La Confédération insiste sur le fait qu'elle vit la rançon d'un système authentiquement décentralisé : elle ne peut rien faire qui ne soit approuvé par plusieurs fédérations. C'est pourquoi deux « partenariats nationaux » sont présentés aux différentes réunions internes ou externes sur ce type de sujets ; mais ils ne sont mis en œuvre « sur le terrain » qu'après prise en compte par les fédérations.

* Partenariat avec les Fonds France Active : il s'agit d'un réseau de Fonds de garantie spécialisés, dont les bénéficiaires sont en priorité les entreprises d'insertion. L'offre d'une garantie à la banque est accompagnée en général de prestations de bonne qualité auprès des porteurs de projets ; ce qui peut améliorer les projets et minorer d'autant, et le risque de la banque, et les coûts de transaction sur des dossiers qui ne correspondent pas vraiment à sa norme.

* Partenariat avec l'Adie, association présentée par ailleurs qui fait des prêts à des personnes sans ressources et qui veulent créer leur propre micro-entreprise.

Dans ces deux cas, le soutien politique et éventuellement

financier a été décidé par la Confédération ; mais les implications concrètes dépendent des fédérations.

Propositions pour que les Ifes
contribuent à la création
d'emplois nombreux et solides

L'enquête Inaise prouve qu'il existe une productivité spécifique des Ifes dans leur contribution à la création d'emplois. Dans les créneaux, les secteurs d'activité dans lesquels les banques ne peuvent ni ne veulent prendre des engagements, les Ifes que nous avons analysés se sont montrés extraordinairement efficaces, par rapport aux moyens très limités dont ils disposent.

Ceci s'explique de deux façons complémentaires ; l'une moderne et l'autre ancienne.

L'ancienne : les animateurs de ces Ifes sont tous engagés dans des activités sociales, de défense ou de promotion de groupes sociaux, donc de valeurs de solidarité qu'ils ont tout naturellement transposées dans cet outillage financier. On peut même observer dans certains cas le maintien au sein d'un « outil financier » de valeurs traditionnelles de confiance, de rapports de réciprocité assez informelle, fondés sur les connaissances, les liens personnels des uns et des autres. Les Ifes contribuent à cet égard à la lutte contre la déshumanisation des bureaucraties, y compris celle des grandes banques.

L'autre façon, plus moderne, d'expliquer la productivité spécifique des Ifes est complémentaire. La base de l'outil est, le plus souvent, la confiance mutuelle ; mais l'outil lui-même peut faire appel aux techniques les plus sophistiquées de l'activité financière ; bien entendu, tant que celles-ci sont nécessaires.

51. Concept adopté par le CUDES en France (Centre des jeunes dirigeants de l'économie sociale), qui mène une expérimentation sur l'implantation de tels outils de mesure dans les entreprises et organismes affichant des objectifs économiques et sociaux. Une étude est en cours de développement qui

En somme, les promoteurs des Ifes utilisent les instruments des professions financières ; mais les détournent de leurs objectifs, en montrant qu'ils peuvent être utilisés ailleurs et autrement, plutôt que pour créer des surprofits spéculatifs pour les actionnaires.

Ce dernier chapitre tente d'énoncer les conditions d'amélioration du travail de tels outils. Si nous avons convaincu le lecteur de leur utilité et de leur productivité, sur des normes de l'équilibre économique, qui ne sont ni le court terme, ni le profit maximal, comment les multiplier ?

Une synthèse permettrait d'établir le lien entre ce que sont les Ifes aujourd'hui et en quoi ils correspondent à certaines des politiques de l'Union européenne ; à la jonction des programmes sociaux, sur la création d'emplois, et de programmes économiques, portant sur le développement.

Une évolution de certains concepts juridiques est nécessaire. L'activité financière, si elle prétend tenir compte d'objectifs sociaux, est au cœur d'une contradiction. L'esprit même du capitalisme libéral suppose que le capital cherche la maximisation des profits. Or les Ifes que nous avons décrits, pour la majorité d'entre eux, prétendent faire ces métiers sans avoir pour objectif premier l'appropriation privée et la maximisation des profits. En majorité, les profits réalisés sont prioritairement destinés au développement des activités.

En somme, leurs dirigeants « détournent » en fonction d'autres objectifs, des techniques efficaces, des métiers séculaires de la banque.

RECONNAITRE LES IFES ET LEUR SPÉCIFICITÉ VIS-À-VIS DES BANQUES TRADITIONNELLES

Avec des moyens très faibles, nos Ifes ont un impact positif très élevé dans plusieurs secteurs car ils sont au cœur des contradictions entre économique et social.

Exemple des bénéfiques macro-économiques : ils résident dans l'aide à des personnes en difficulté pour créer leur propre emploi. La fonction pédagogique de l'Ifes n'est reconnue, et donc payée, par personne, par aucune institution ; pourtant elle existe et elle est essentielle dans le succès de projets dont les

auteurs ont tels ou tels handicaps.

Tous les Ifes étudiés revendiquent ces interventions « complexes » : au sens où ils revendiquent le fait de ne pas faire que « de la banque », mais « de la banque et du conseil » ; ou bien « de la banque et du transfert de savoir-faire » ...

Donc ils prennent des techniques éprouvées (le prêt, l'acte de caution...) qu'ils détournent et les enrichissent avec d'autres objectifs.

Ainsi cette étude établit et prouve que les Ifes exercent une mission d'intérêt général, qu'ils créent un grand nombre d'externalités positives, qu'ils prennent en charge des tâches collectives que l'État ne veut ou ne peut plus prendre en charge, qu'ils développent de nouveaux marchés, et servent souvent de laboratoires pour les banques classiques. Ajoutons ici que les concepts de l'économie sociale sont historiquement à la base des techniques de sécurité sociale de l'État contemporain. Il serait donc sans doute justifié, au profit de l'intérêt général et du maintien d'un vivier d'expérimentation, que les Ifes bénéficient d'un statut qui les distingue des activités financières ayant pour unique objet la rémunération maximal de l'actionnaire.

Si l'utilité des Ifes se démontre sans difficulté, il reste à formaliser leur place qui reste assez exceptionnelle. La plupart de ceux que nous avons rencontrés n'apprécient guère les statuts qu'ils sont contraints de prendre ; et qui les assimilent soit à des banques traditionnelles (ce qu'ils récusent) soit à des organisations charitables : ce qu'ils ne sont pas, ou plus. Donc ils tentent au mieux d'adopter les avantages de l'un et de l'autre. En réalité, ils sont souvent victimes des inconvénients des uns et des autres ; et provoquent, quoi qu'il arrive, la suspicion des pouvoirs publics nationaux.

C'est pourquoi il serait bon de reconnaître leurs spécificités tant au niveau juridique (statuts) qu'au niveau fiscal afin d'établir des règles induisant une sécurité juridique et financière favorable à leurs activités et une cohérence entre leurs statuts et leurs métiers.

Pour la création de statuts spécifiques

Certains des Ifes analysés ont utilisé des « trous » dans des législations contraignantes, et donc exercent une activité financière qui devrait logiquement leur être interdite. C'est le cas des coopératives de crédit en Belgique, ou de l'Adie en France. L'activité financière est bien de prêter, donc celle d'une banque ; mais le droit, la tradition, la discrétion des promoteurs permet qu'une simple association à but non lucratif (en France) ou une coopérative (en Belgique) fassent la même chose.

Cette situation ambiguë ne peut durer pour deux raisons :

- * d'une part l'ambiguïté ne permet pas de donner de l'ampleur à ces projets. Ils restent dans une insécurité juridique qui est dommageable, dans une confidentialité de réseaux militants qui ne facilite pas leur développement ;

- * d'autre part, ces Ifes ont, pour certains, l'ambition de recourir à l'épargne du public : il est donc logique que des règles prudentielles leur soient imposées, comme à toute personne qui fait appel à la confiance du public. Mais ces règles doivent tenir compte de ce que leur but n'est pas une appropriation privée et maximale des profits.

C'est pourquoi il est intéressant de mentionner des projets de rénovation des statuts d'entreprises, comme le projet de loi en gestation au parlement italien sur les Onlus (Organisations non lucratives d'utilité sociale) ou des réformes récemment établies comme la « société à finalité sociale » en Belgique. Dans de nombreux pays il serait envisageable d'étendre les statuts d'« entreprises sociales » à des outils financiers.

La reconnaissance d'un statut spécifique aux « Instruments financiers non lucratifs et d'utilité sociale » pourrait conduire à des mesures fiscales incitatives ; mais surtout permettrait aux promoteurs d'afficher clairement leurs objectifs vis-à-vis des citoyens dont ils espèrent mobiliser l'épargne.

Reconnaître, notamment, la spécificité et l'utilité sociale des instruments de micro-crédit impliquerait :

- * de les dissocier des statuts des sociétés commerciales (même s'ils financent la création de micro-entreprises privées. On sait que ces créations pour l'essentiel ne produiront pas de profits pendant des années !) et de leur accorder un régime

comparable aux organisations d'utilité sociale et collective ;

- * de leur appliquer un régime fiscal semblable à celui des organisations à finalité sociale, en particulier de défiscaliser les dons (comme c'était le cas pour First Step en Irlande, jusqu'en 1997) ;

- * de les « distinguer » en tant qu'organisations financières à vocation sociale (et à but non lucratif), et de leur appliquer avec discernement les règles bancaires officielles et prudentielles (ceci permettra d'éviter des situations juridiquement acrobatiques comme celle de Genèse à Grenoble).

Adapter la fiscalité

Il n'existe fiscalement pas de distinction systématique à travers l'Union entre les Ifes et les instruments financiers classiques, qui ont l'appropriation privée et la maximisation du profit pour finalité. En général, les statuts « sans but lucratif » ou « d'intérêt général », les seuls à pouvoir prétendre à un régime fiscal favorable (une exemption fiscale des donations par exemple), ne permettent pas de faire des activités de crédit. Symétriquement, les statuts qui permettent d'exercer une activité financière ne donnent généralement pas droit à un régime fiscal favorable.

Pourtant nous avons observé dans plusieurs pays de l'Union des cas d'exemptions, souvent temporaires. Certaines organisations « se débrouillent » avec un montage sous plusieurs statuts qui leur permettent de combiner divers avantages. Mais ces solutions sont rarement durables, et restent mal adaptées en particulier à la croissance des Ifes. Trop de cas existent où le régime fiscal du secteur marchand joue pleinement (Allemagne, Italie). Ainsi, on ne fait officiellement aucune distinction entre le financement sans but lucratif d'activités d'insertion et d'utilité générale, et les activités de financement classiques à but lucratif.

Il est donc nécessaire à court terme de :

- * définir un statut spécifique aux Ifes (Ifus, « Instruments financiers d'utilité sociale » ?), à l'échelle européenne si possible, aux échelles nationales à défaut ;

- * étudier systématiquement pour les pays de l'Union ainsi que les États-Unis éventuellement : les régimes fiscaux des

Ifes ; les statuts adoptés par défaut par eux (et les implications fiscales) ; ainsi que les statuts en gestation à travers l'Union qui pourraient s'appliquer aux Ifes ;

* afin d'améliorer les chances de survie des instruments financiers ne bénéficiant que d'une aide publique limitée dans le temps, il serait utile de créer des avantages fiscaux pour les apports de fonds privés. Le LIF (Local Investment Fund) attire ainsi l'attention sur les mesures existant aux États-Unis, dont il serait intéressant de s'inspirer.

ACCROITRE LES MOYENS FINANCIERS DES IFES

Il est curieux de constater que « l'innovation », de préférence « technologique » trouve toujours des budgets publics pour l'aider ; mais que les créateurs d'emplois en trouvent rarement. À se demander si le fait d'attacher tant d'importance aux contenus sociaux du développement économique n'était pas rétrograde ?

De nombreux animateurs des Ifes estiment que l'allocation des deniers publics devrait tenir compte de leurs performances. Voici deux domaines dans lesquels le développement des Ifes reste difficile

Le cadre bancaire réglementaire est devenu trop rigide

Il n'existe pas un modèle unique de banque. Ce n'est pas nous qui le disons : cet argument est apparu en France (René Barberye, président du Cencep, c'est-à-dire la Fédération des caisses d'épargne, le martelait dans sa controverse avec les banques commerciales) puis dans d'autres pays de l'Union à propos des projets de directives sur les services financiers. Une banque peut avoir une ville ou une région comme actionnaire, à la place de financiers ou d'industriels privés. Elle peut défendre l'épargne populaire, et une certaine conception du bien commun, plutôt que de chercher à maximiser ses profits. Elle peut enfin se trouver dans une situation de « concurrence déloyale » vis-à-vis d'autres banques si, par exemple, elle ne rémunère pas ses actionnaires : c'est le procès qui était fait en

France aux Caisses d'épargne.

Tous ces exemples montrent que l'on ne peut considérer la situation actuelle comme figée. Les grandes banques traditionnelles influencent l'évolution réglementaire de l'Union à partir d'une idée simple : il y a déjà trop de banques ; leurs actionnaires ne sont pas assez rémunérés ; donc n'encourageons pas la création de nouveaux établissements !

Cette affirmation est trop simple, nous le montrons tout au long de cette étude. Elle est également ridicule quand on songe que les mêmes ont provoqué les plus belles catastrophes spéculatives de ces dernières années, comme le Crédit lyonnais, la Banesto, la Barings, etc. Mais elle a eu pour effet, par exemple, de renchérir les conditions de création d'un établissement financier. Ce qui ne nous paraît pas une bonne chose.

Il faut désormais cinq millions d'écus pour créer une banque, depuis la Seconde Directive sur les services financiers. Cette mesure vise à améliorer la sécurité des banques et donc de l'épargne, ce qui est un objectif respectable. Mais on ne peut tout réduire à ce critère. L'accès aux services financiers de base par tous les citoyens, même ceux qui ont des revenus faibles ou irréguliers, sont d'autres critères dignes d'être pris en considération. Or, on l'a vu, les banques traditionnelles abandonnent des pans entiers d'activités et de clientèles insuffisamment profitables. Elles l'admettent, et même parfois le revendiquent.

Donc les Ifes, dont la vocation est précisément de gérer ces « autres » risques se trouvent sérieusement handicapés dans l'accès au statut et aux fonctions bancaires. Il s'agit d'un handicap important. De nombreux Ifes ont des comportements de « micro-banques de proximité » : ce qui signifie que leurs risques sont étroitement surveillés et limités. Si elles n'ont ni envie ni besoin de grandir, c'est-à-dire d'augmenter leur capital, va-t-on leur interdire de faire ce travail qu'aucune banque traditionnelle ne veut faire ?

Il faut donc, pour le moins, adapter la réglementation bancaire pour permettre la création d'Ifes et l'acquisition de compétences au fil de leur croissance.

Dans plusieurs pays de l'Union, un seuil discrétionnaire de 1 million d'écus de capital est appliqué (dont la Commission est informée) à partir duquel les Ifes peuvent exercer certaines

fonctions bancaires. En général, les autorités de contrôle public de la profession y ajoutent des règles plus ou moins informelles d'adossment. En clair : vous obtiendrez votre agrément si l'un des vos actionnaires est une banque, et si cette banque fournit une garantie portant sur les dépôts (en cas d'appel à l'épargne). Il y a eu en France au moins deux cas de ce genre récemment.

Il serait intéressant de systématiser cette méthode. De prévoir plus clairement des seuils intermédiaires qui permettraient une acquisition progressive et extensive des fonctions bancaires, jusqu'au seuil actuel des 5 millions d'écus ; y compris en adoptant ces règles plus ou moins implicites d'adossment, qui sont la garantie (informelle) d'un certain sérieux des projets. Ainsi se créeraient des relations, éventuellement difficiles dans un premier temps, entre Ifes et banques traditionnelles. Car il doit être clair que les Ifes interrogés souhaitent majoritairement améliorer leurs relations avec les banques, et non les vouer toutes, indistinctement, aux gémonies !

Pour améliorer les relations entre les Ifes et les régulateurs bancaires :

- * à court terme : confirmer le seuil prudentiel de 1 million d'écus dans la révision de la Seconde Directive bancaire par la Commission ;

- * instaurer un dialogue entre les Ifes et les régulateurs bancaires nationaux et européens : dialogue qui existe notamment en Belgique depuis mi-96. Ce point est nécessaire, ne serait-ce que pour leur faire prendre conscience de l'importance des concepts véhiculés par les Ifes, dans leur pays, en Europe et au-delà ;

- * étudier plus en détail les règles de contrôle les plus adaptées aux Ifes, en se fondant par exemple sur le cas des Credit Unions anglaises qui bénéficient d'un contrôle prudentiel particulier, adapté à leur situation.

Des fonds pour la création d'emplois

52. Certaines des analyses qui suivent sont reprises et résumées de l'étude « The social responsibility of credit institutions in the EU », op. cit., Le cas

L'étude a révélé la modestie des moyens nécessaires pour créer des emplois par des instruments comme les Ifes. Elle a montré également que ces emplois se situent dans les domaines prioritaires des politiques de l'Union européenne, à savoir les nouveaux gisements d'emplois, le secteur des petites et très petites entreprises ainsi que dans le développement local.

Ainsi, tant pour des raisons d'efficacité que d'opportunité, des formules d'interventions directes en faveur des Ifes et de la « nouvelle économie sociale » en général semblent se justifier.

Des mesures au niveau national

a. Une intervention publique dans le capital de certains Ifes

La création d'un instrument public (un fonds de participation bancaire pour la création d'emplois) destiné à alimenter le capital des banques éthiques présenterait sans doute plusieurs caractéristiques optimales, à savoir :

- * un effet de levier important (puisque sur la base du ratio Cook, 1 écu de capital permet de mobiliser environ 12 écus de dépôts) ;

- * une « chaleur », une attention et une efficacité particulières grâce au fait que les fonds publics sont associés aux fonds privés, d'actionnaires et de mécènes motivés ;

- * une éthique et une efficacité sociales maximales du fait de la transparence statutaire dans l'utilisation des fonds. Du fait de la faible ou de la non-rémunération des parts, la motivation de la plus-value sociale primerait alors sur le souci de rentabilité.

La forme exacte de l'intervention publique pourrait être, selon la NEF, une dotation en capital ; EkoInvest suggère une participation à long terme, les projets qu'ils financent portant sur une durée de 7 à 14 ans.

b. Financer l'accompagnement

- * Créer un programme de soutien forfaitaire au financement de la création d'entreprise destiné à compenser les surcoûts de gestion et d'accompagnement liés aux petits financements de la création d'entreprise (par exemple financements forfaitaires de 2000 écus par intervention/création d'entreprise).

- * Mettre sur pied une cellule d'étude des meilleures formes d'interventions pour la création d'entreprise au niveau euro-

péen et dans les différents pays de l'Union.

Les instruments financiers créés par la Commission européenne

a. Un programme ESCFN⁴⁹ pour la création d'emplois

À l'échelle européenne, il serait intéressant d'évaluer une formule similaire aux fonds d'amorçage mis en place par la Commission européenne à l'attention des PME-PMI dites innovantes et technologiquement avancées. Il s'agit du programme ESCFN, géré par les DG XVI et XXIII, qui a donné d'excellents résultats car il s'appuyait à la fois sur le professionnalisme d'EVCA⁵⁰ et sur celui des sociétés de capital risque

Cela dit, l'engagement financier de l'Union est resté extrêmement modeste (comparé aux interventions diverses de l'Union dans les secteurs où les grandes entreprises sont très présentes) ; et la preuve a été apportée que cet engagement avait un effet de levier non négligeable.

Mais les fonds engagés ne l'étaient pas sur le critère de la création d'emplois : c'est pourquoi on pourrait imaginer un programme du même type, mais dont les critères d'intervention seraient clairement la contribution à la création d'emplois. Ainsi, l'efficacité des Ifes pourrait se comparer à celle des outils de financement plus traditionnels. Avec avantages sans doute : mais nous ne pouvons le prouver tant que le benchmarking n'existe pas !

b. Autres instruments communautaires

Il serait intéressant d'évaluer la possibilité d'utiliser en direction des Ifes – au besoin en les adaptant – les instruments financiers déjà créés par l'Union, notamment :

- * les fonds de la BEI (Banque européenne d'investissement) et du FEI (Fonds européen d'investissement), en veillant particulièrement à leur accessibilité par les Ifes et le secteur social en général ;

- * les formules telles que les subventions globales (global grants), particulièrement intéressantes pour le micro-crédit.

- * les formules type fonds d'amorçage comme ESCFN cité ci-dessus, notamment sous forme de souscriptions au capital des banques éthiques.

c. Autoriser la domiciliation des subventions européennes

auprès des « banquiers éthiques »

Les délais de paiement de certaines subventions européennes sont parfois fort longs, et donc souvent ingérables par des petites structures sociales qui sont obligées de se tourner vers le secteur bancaire pour assurer leur trésorerie (obtenir des « crédits de pont », dit-on en Belgique). Les banques éthiques sont particulièrement sollicitées par des organisations n'offrant que de faibles garanties par ailleurs. Une domiciliation des subventions européennes faciliterait ainsi grandement l'attribution du crédit nécessaire pour faire face à ces délais de paiements.

Créer des programmes de financement spécifiques pour l'amorçage ou le développement d'organisations de micro-crédit au niveau national et/ou au niveau européen

Le micro-crédit est devenu « à la mode » (si on peut s'exprimer ainsi !) depuis le sommet mondial de Washington, début 1997. Les Ifes qui pratiquent ce métier montrent qu'il s'agit souvent d'interventions globales de leur part, restituant aux personnes à qui ils prêtent une réelle autonomie, une capacité à mener à bien leurs propres projets. C'est bien l'un des domaines où le bénéfice macro-économique est le plus visible. Mais ces Ifes ont besoin également d'une aide globale, qui porte à la fois sur les capitaux qu'ils gèrent et sur les surcoûts d'exploitation qu'engendrent leurs activités.

Les dirigeants des Ifes estiment :

* qu'il faut créer des programmes consistants autant dans le contenu que dans la durée. Beaucoup de mesures sont prises dans l'urgence (« il faut faire quelque chose ») et disparaissent par désintérêt ou poussées par la prochaine urgence (« il faut faire autrement ») ;

* que les aides doivent être gérées en fonction des besoins du créateur et non en fonction de contraintes administratives, qui sont trop souvent héritées du dialogue traditionnel entre les « grandes » administrations et les « grandes » entreprises. La prime Accre en France, par exemple, avait des délais d'attribution et de paiement trop longs – de 2 à 8 mois, voire plus s'il s'agit d'une personne vivant du revenu minimum d'insertion. Dans ce cas, le financement ne contribue donc pas réellement au démarrage de l'activité. Autre exemple : par rapport aux

financements européens en particulier, il est important de noter que certaines exigences accompagnant ces interventions n'ont pas de sens par rapport à la micro-entreprise. La transnationalité, par exemple, n'est pas une dimension pertinente pour des entreprises qui s'intéressent tout au plus au transrégional (Golddrausch cite le programme ILE comme une bonne tentative dans son ensemble, bien que largement sous-doté et pas nécessairement ouvert aux projets innovants).

Enfin la plupart des intervenants sont d'accord pour dire que les aides au financement et à la création de micro-entreprises ne créent en principe pas de distorsions de marchés ou de concurrence déloyale, dans la mesure où les entreprises financées n'auraient pas trouvé de financements ailleurs. Il s'agit, en d'autres termes, d'une facilité d'accès au marché, ce qui revient au contraire à combattre une source d'inefficience du marché.

a. Créer un fonds de garantie ou de contre-garantie spécialisé

Une deuxième formule d'apport en fonds publics pourrait se faire via un fonds de garantie qui permettrait aux Ifes de prendre un peu plus de risques, ou de développer leurs interventions sans avoir besoin d'une mobilisation de capitaux trop rapide.

Le maniement des fonds de garantie est délicat : il ne faut ni déresponsabiliser l'entrepreneur ainsi soutenu, ni assumer la totalité du risque à la place de l'Ifes qui prête ou investit. Pourtant c'est une technique qui reste adaptée aux interventions publiques. Elle améliore la stabilité des capitaux ; et elle laisse les professionnels responsables de leurs décisions ; avec une part résiduelle de risque, puisque la règle devrait être que le prêteur ne peut être garanti à 100 %. La contre-garantie peut avoir à peu près les mêmes vertus, selon les pays, quand il s'agit de venir conforter l'action de fonds de garantie existants. C'est pourquoi ce fonds doit être mis en place en concertation avec les banques éthiques intéressées et qui en seraient le relais.

À l'échelle européenne, les fonds de garantie du FEI seraient à envisager en ce sens, à condition que :

* la gestion n'en soit pas exagérément lourde (comme c'est parfois le cas) ;

* les banques éthiques y aient accès ! Rappelons que pour la gestion d'un fonds de garantie destiné aux PME du secteur de l'environnement, le FEI n'a sélectionné qu'une seule des cinq banques éthiques du réseau Inaise qui avaient présenté leur candidature. Et dans la pratique il s'avère que les critères imposés aux projets pour bénéficier de cette garantie sont tels qu'ils rendent son utilisation très improbable. C'est le danger symétrique qui guette les fonds de garantie : s'ils ne prennent pas de risques, ils ne perdent pas d'argent. Mais alors, ils ne servent à rien. S'ils prennent des risques, ils perdent de l'argent ; et, au mieux, ont contribué à d'autres objectifs. Par exemple enseigner le goût du risque aux financiers qu'ils garantissaient !...

b. Simplifier et décentraliser les procédures

En résumé, ces programmes gérés « par le haut » doivent se mettre à niveau par rapport aux projets visés. Cela implique :

* la simplification et la diminution des délais des procédures d'octroi des fonds ;

* l'adaptation des montants et des conditions d'accès (garanties réelles, fonds propres, etc.) aux capacités et aux besoins des projets ;

* la décentralisation des procédures régionalement et sectoriellement (en impliquant par exemple les organisations de terrain disposant de l'assise sociale et de la proximité adéquate par rapport au milieu visé).

STIMULER LE SECTEUR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE
ET APPRENDRE À MESURER L'IMPACT SUR L'EMPLOI

À chaque étape de l'enquête menée dans les pays de l'Union, nous nous sommes heurtés à cette apparente contradiction : la plupart des promoteurs des « Instruments » analysés affichent des valeurs, des ambitions qui sont celles de l'économie sociale statutaire. Pourtant une bonne partie d'entre eux n'adoptent pas les statuts, les règles formelles de fonctionnement des mutuelles, coopératives, associations et fondations.

Mieux, la majorité d'entre eux disent qu'ils accueillent très peu de projets relevant de ces formes statutaires de l'économie sociale. Donc comment renouer avec cette tradition, même si elle peut paraître aujourd'hui figée ?

Car il est évident que des objectifs sociaux, caractéristiques de l'économie sociale, sont très présents ; ce sont des motivations prioritaires pour la plupart des intervenants.

L'emploi au cœur des motivations des opérateurs

Élaboration et introduction de méthodes d'évaluation d'impact

Notre étude le confirme : il existe des difficultés réelles à appréhender les plus-values effectives d'instruments « sociaux » comme les Ifes. Quels sont les critères et les outils pour juger et comparer les qualités d'emplois, les effets multiplicateurs généraux et locaux, la sécurité, voire même l'efficacité économique ? Comment comparer des emplois créés respectivement dans une grande entreprise multinationale, potentiellement délocalisable et des emplois créés avec des petites entreprises, à valeur ajoutée locale, par des personnes en situation précaire (chômeurs de longue durée, femmes seules, etc.) ?

Les outils sont une chose, les appliquer en est une autre. Car l'étude a également poussé un grand nombre d'Ifes à faire pour la première fois un bilan en terme de création d'emplois – certains en ont d'ailleurs reconnu l'utilité et relèveront dorénavant systématiquement cet impact. Car même si les outils ne sont pas parfaits, ce qui peut être relevé doit l'être. Cela semble être un minimum si on veut justifier l'attention publique (bien que cet effort soit rarement exigé de la part des entreprises et banques privées bénéficiant d'aides publiques. A-t-on déjà évalué l'impact des crédits bonifiés de la BEI ?).

Dans ce domaine, il est nécessaire de :

* procéder au relevé des outils d'analyse d'impact déjà élaborés en Europe et aux États-Unis (y compris les outils de benchmarking déjà employés aux États-Unis notamment). Étudier et élaborer les possibilités d'adaptation de ces outils d'évaluation aux Ifes ;

* du côté des Ifes : introduire des outils d'évaluation dans leur bilan, du type Bilan social et « Bilan sociétal »⁵¹, qui utilisent des valeurs non comptables comme la contribution à la création d'emplois au sein des entreprises (ou autres activités) financées, et d'autres « externalités positives ».

Admettre l'importance du temps et de l'expérimentation

En matière de création d'emplois, on ne peut exiger un rendement mécanique et immédiat de type input-output (fonds investis/emplois créés) de la part de ces instruments financiers. L'identification des besoins du terrain, la mise en place des procédures adéquates, l'expérimentation de modes d'intervention plus ou moins créateurs d'emplois, etc., tout cela fait partie d'un processus d'apprentissage requérant du temps ainsi qu'une certaine latitude d'appréciation de la part de l'instrument financier soutenu. Cette recommandation concerne tous les instruments financiers étudiés ici, surtout lors de leur phase de démarrage. Cela exige du côté des pouvoirs publics une certaine décrispation des attentes, et du côté des gestionnaires des fonds de ne pas sacrifier l'utile au justifiable.

Rénover les concepts de l'économie sociale

Relancer/redynamiser
les concepts de l'économie sociale

Même si l'on parle aujourd'hui de la « nouvelle économie sociale », sans doute pour marquer une distance vis-à-vis d'une « vieille » formule, éventuellement un peu sclérosée, il faut bien admettre que le secteur reste fort confidentiel de manière générale à travers l'UE. D'ailleurs, les instruments financiers présentés ici sont très peu connus par le grand public. Et pourtant, il suffit souvent d'une courte présentation de l'un d'eux pour aussitôt déclencher la curiosité, voire souvent l'enthousiasme.

siasme chez les néophytes. Le manque d'information est manifeste.

À côté de l'information, c'est aussi la formation qui fait largement défaut. Existe-t-il assez de lieux de formation (supérieurs ou universitaires) sur la thématique de l'économie sociale ? Sont-ils assez reliés entre eux ? La mode intellectuelle du libéralisme ne cache-t-elle pas de nombreuses réalisations, plus discrètes, et dont les valeurs sont plus proches de l'économie sociale que des concepts de « la maximisation de l'appropriation privée du profit » ?

Il faut donc utiliser les médias pour véhiculer, à l'aide d'exemples, de réalisations concrètes, les valeurs de base de l'économie sociale ; mais aussi identifier, relier et promouvoir les lieux de formation à l'économie sociale (instituts supérieurs et universitaires) et en particulier les écoles de gestion.

Reconnaître la spécificité du secteur des investisseurs sociaux

Nous insistons sur le fait qu'il est indispensable de différencier, à travers l'ensemble de l'UE, les activités financières d'utilité sociale des autres activités bancaires. On ne peut en effet valablement assimiler aux activités bancaires classiques des activités financières à but non lucratif qui visent à réduire les inégalités sociales par le maintien et la création d'emplois, l'insertion sociale, la régénération du tissu local, etc.

Le but de cette reconnaissance ne viserait pas seulement à encourager l'intervention publique sous forme de subsides et autres interventions directes. Il importe pour ces instruments, en effet, de ne pas rompre le lien entre l'épargne et les projets à soutenir. Les mesures visées par la création d'un statut spécifique aux « Instruments financiers non lucratifs et d'utilité sociale » portent essentiellement sur des mesures fiscales incitatives et indirectes renforçant leur assise sociale et leurs moyens d'intervention propres, comme l'exemption fiscale sur les revenus de l'épargne déjà citée, l'exemption fiscale sur les bénéfices (s'ils sont mis en réserve indivisible) destinés au réinvestissement social, etc.

Organiser la concertation et la collaboration

entre Instruments financiers sociaux à l'échelle de l'UE

Un rapprochement entre organismes financiers à vocation sociale et coopérative est suggéré au niveau européen (principalement par des organisations non membres du réseau Inaise), dans le but :

- * de résoudre les problèmes vécus et d'échanger les bonnes pratiques ;

- * de mettre sur pied des projets communs (avec l'aide de fonds européens notamment) ;

- * d'organiser et gérer des ressources financières en commun (par exemple syndiquer des appels à souscription de capital afin de réduire le coût de ce genre d'opération).

Les domaines de coopération apparaissent nombreux, et la contribution de la Commission est souhaitée dans de nombreux cas. En effet, les membres d'Inaise travaillent dans les domaines du développement de l'emploi et de l'innovation sociale ; domaines dans lesquels la Commission exerce nettement des responsabilités propres.

Stimuler le secteur social et coopératif

Pour remédier à l'absence de projets dans le secteur social et coopératif, des mesures spécifiques d'encouragement sont envisageables :

1. Information et sensibilisation : formuler une stratégie d'information européenne et nationale sur les principes coopératifs et d'autogestion à l'attention des jeunes générations, des épargnants, des syndicats, des ONG d'insertion et des écoles de gestion.

2. Statuts : certaines recommandations spécifiques par pays sont suggérées, en particulier : élargissement du statut coopératif (+ friendly societies) aux petits groupes de per-

sonnes en Irlande (inférieurs à 7 personnes) ; permettre des apports externes (de non-membres) dans le capital coopératif (voir par exemple les Esop anglaises et les Scop françaises).

3. Fiscalité : certaines contraintes nationales pourraient être allégées, en particulier : l'abandon de la fiscalité forfaitaire des coopératives italiennes ; l'exemption fiscale des bénéficiaires mis en réserves indivisibles au Royaume-Uni.

4. Secteurs sociaux et coopératifs : rendre les encouragements à l'investissement accessibles aux coopératives ; donner la préférence à l'externalisation (privatisation) des services publics.

5. Accès au marché : adaptation de la législation sur la concurrence, non pas pour introduire des distorsions en faveur des entreprises de l'économie sociale (coopératives, entreprises autogérées, entreprises d'insertion en France, etc.) mais pour donner un accès égal au marché à tous les acteurs économiques, ce qui n'est pas le cas actuellement.

ADAPTER LES OUTILS AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES ET NON L'INVERSE

Nous avons eu de la part des Ifes enquêtés des commentaires nombreux et convergents sur l'inadaptation des outils, des règles et des procédures à ceux qui doivent les utiliser. Les créateurs de micro-entreprises, qui créent des emplois nombreux, sont souvent effrayés par la masse de procédures, de règles qu'on leur demande de connaître et de respecter. Il faut, bien entendu, faire la part de ce qui relève de leur ignorance, et la part des sédiments bureaucratiques. Mais il nous paraît évident que les interventions des administrations nationales restent, pour l'essentiel, adaptées à de grosses PME, ou de grandes entreprises, mais ne tiennent pas compte des spécificités des «micro-patrons».

La question ne se résume pas à une ironie plus ou moins fataliste sur les inévitables pesanteurs bureaucratiques. C'est en fait une véritable culture du soupçon, de la méfiance a priori, de la réglementation faite en prévision des tricheurs, qui est en cause. Alors que des rapports de proximité, confiants et simples, sont nécessaires pour aider les «porteurs de projets» à se consacrer à leurs projets ; et non à déjouer les pièges de

l'administration..

Voici les suggestions émises par des animateurs des Ifes sur ce point.

Aménager la législation sociale de la création d'entreprises/d'activités

La problématique du chômeur créateur de son propre emploi dépasse largement le cadre de cette étude, mais, à nouveau, nous avons dû constater que le piège à pauvreté existe encore et que les cadres légaux et fiscaux restent encore handicapants par rapport à la création d'entreprise, qui est en soi un processus difficile.

L'étude a également révélé la menace qui pèse sur le développement de réseaux informels. Les chômeurs participant aux systèmes d'échange de type Lets dans divers pays de l'Europe sont menacés, notamment en Belgique où l'exclusion d'un chômeur des allocations de chômage a mis fin (pour l'instant) au développement de ce genre d'initiatives. Philippe Maystadt, alors ministre des Finances belge, avait publiquement déclaré qu'il est inacceptable qu'il ne soit laissé au chômeur aucune autre possibilité légale que l'oisiveté.

Le processus est le même en France, avec le premier procès, à l'automne 1997, intenté par l'État à des personnes qui font partie de SEL, Systèmes d'échanges locaux. L'accusation est celle, classique, du travail au noir (donc pertes de recettes pour l'État et le système de protection sociale) et de la concurrence déloyale vis-à-vis des artisans de la ville.

Bien entendu, il n'est pas question ici de préjuger. Mais la remarque du ministre Maystadt est bienvenue. Sans vouloir encourager les tricheurs, on ne peut, uniformément, traiter de tricheurs ceux qui désirent tout juste faire fonctionner des échanges de service dans un autre rapport que ceux imposés par l'économie dominante. La remarque ci-dessus sur la lourdeur et l'inadaptation des règlements aux micro-entrepreneurs est également valable : je préfère travailler et échanger plutôt que de remplir des formulaires ; on peut comprendre !

* Membre du réseau Inaise.

Reconnaître la création d'entreprise
comme activité digne et à part entière

Le thème est récurrent, mais il ne semble pas perdre de sa pertinence. En différenciant selon les pays de l'Union, cela implique en particulier :

- * la mise en place d'un revenu (d'une allocation) de transition entre la situation de chômage et l'établissement de l'entreprise ;

- * l'adaptation des charges sociales et fiscales à cette phase fragile de transition, où les revenus du créateur peuvent être très faibles ;

- * la simplification des tâches administratives attachées aux différentes obligations, droits et charges allant de pair avec la phase turbulente de la création d'une entreprise (par exemple : mise en place de secrétariats sociaux spécialisés dans la petite entreprise ; offre d'un service téléphonique public et gratuit, servant de service de renseignement et d'ombudsman, à propos des lois, subsides et autres renseignements utiles au créateur d'entreprise).

Mettre en place des mesures d'aides
à l'accompagnement des créateurs d'entreprises

Les propositions précédentes visent à donner la plus grande marge d'autonomie possible aux organisations de micro-crédit afin qu'elles puissent résoudre et soulager à leur propre niveau leurs contraintes structurelles (principe de subsidiarité). Mais soulignons encore que le micro-crédit, à moins de recourir massivement au volontariat (ce qu'il fait effectivement), n'est structurellement pas autosuffisant. Les propositions pour y remédier vont dans deux sens :

- * externaliser les services d'accompagnement ;

- * trouver du financement externe pour financer les services d'accompagnement internes.

Les deux formules ne sont pas mutuellement exclusives et il existe aussi des solutions intermédiaires (externaliser une partie des services). Des circonstances particulières, locales,

feront que l'une ou l'autre voie sera mieux adaptée : taille de l'organisation de micro-crédit, existence ou non de partenaires locaux volontaires, environnement urbain/ rural, etc. Les deux propositions ont toutefois leurs limites.

La proposition d'aide à l'accompagnement pourrait viser à :

- * créer, au niveau régional ou national, un service universel et gratuit d'aide à la création d'entreprise qui pourrait seconder les outils de crédit (et ainsi réduire leur risque financier) pour l'élaboration du plan d'affaires, pour la formation à la comptabilité et à la gestion d'entreprise et pour le suivi du projet ;

- * créer et/ou encourager des partenariats « équilibrés » autour du créateur d'entreprise, nouant des liens (stratégiques) avec des entrepreneurs établis notamment.

Il faut cependant tenir compte des limites et contraintes suivantes :

- * une décision « du haut » (du management, du ministère, etc.) ne signifie pas qu'il y ait les moyens (temps, personnel, volonté, etc.) au niveau des services compétents de faire un bon accompagnement ;

- * les partenaires, souvent de bonne volonté, ne sont pas nécessairement au « bon niveau » (social, culturel, technique) par rapport au (1) créateur d'une (2) micro-entreprise issu d'une (3) situation de marginalité. Le mélange culturel est explosif. Un petit projet ne se contente pas de compétences d'un petit niveau ; c'est plutôt l'inverse, car plus il est petit, plus il est complexe ;

- * une trop grande spécialisation des tâches peut passer à côté de certains besoins ou manquer certaines opportunités ;

- * la création d'entreprise, en particulier de micro-entreprises, ne s'enseigne pas, de manière magistrale, mais consiste davantage en un processus de construction en commun ;

- * trop de programmes d'accompagnement n'aboutissent qu'à un faible taux de lancement d'entreprises. Il est donc utile de conditionner l'accès au programme de formation par une demande de crédit par exemple.

Subventionner l'accompagnement

* Membre du réseau Inaise.

fait par les organismes de micro-crédit

L'accès à des fonds publics peut être amélioré au travers de mesures prises au niveau des organisations de micro-crédit et aussi au niveau des pouvoirs publics.

Du côté des pouvoirs publics, il peut être utile :

- * de reconnaître le rôle formateur de la pratique du micro-crédit ;
- * de reconnaître le «micro-créateur» d'entreprise comme personne en formation ;
- * d'ouvrir les programmes budgétaires touchant à la formation à des initiatives hybrides et innovantes (en associant par exemple plusieurs ministères ou directions générales aux compétences complémentaires).

Du côté des organisations de micro-crédit il faut :

- * demander une clarification de leur structure de gestion et de coûts (distinguer les tâches de gestion de crédit des tâches d'accompagnement en particulier) ;
- * veiller à ce que la structure de suivi se professionnalise.

Encourager la collaboration
et le transfert d'expériences

L'échange d'expériences et des bonnes pratiques serait opportun, voire vital, dans plusieurs directions :

- * d'une part latéralement, entre organisations du terrain, afin d'améliorer et de capitaliser leurs compétences respectives et afin de renforcer leur position commune ;
- * d'autre part vers d'autres acteurs de la vie sociale et politique afin de faire connaître les bonnes pratiques et de répandre éventuellement certains modèles qui fonctionnent bien (Pybt se propose par exemple de transférer son modèle vers d'autres pays).

CAPITALISER L'EXPÉRIENCE (MULTIPLICATION DES IFES)

L'expression « construire une intelligence collective » a été utilisée à plusieurs reprises dans les réunions de travail avec les animateurs des Ifes et les experts. Les représentants de nom-

breux Ifes découvraient que leurs problèmes locaux, ou réglementaires, étaient vécus à peu près de la même façon à l'autre extrémité de l'Europe. C'est pourquoi il existe aujourd'hui une forte demande de réflexion commune.

Cette étude s'est voulue une présentation la plus large possible des Ifes récents et efficaces. Avec la quantité et la variété d'informations en présence, il n'a pas été possible d'approfondir tous les aspects de ces instruments, ni d'ailleurs d'aborder pleinement tous les instruments eux-mêmes. Rappelons qu'il s'agit de la première étude européenne ayant tenté de donner un aperçu aussi complet de cette nouvelle génération d'instruments. Elle s'enrichirait à étudier les expériences réussies hors UE (USA, WIR Business-Circle en Suisse, etc.) et des facteurs de succès liés aux politiques publiques.

RESSOURCES DES IFES : ÉPARGNE ÉTHIQUE, ÉPARGNE LOCALE

On ne peut éviter le thème de l'épargne et de ses motivations dans une telle étude ; bien que la collecte de l'épargne ne soit pas un objectif commun à tous les Ifes étudiés⁵². Ce thème est aujourd'hui extrêmement sensible, sans doute parce que la pression des marchés, l'atmosphère de spéculation, les erreurs des banques, les scandales (la Barings, le Crédit lyonnais, le Banesto) et le fossé qui se creuse entre très riches et très pauvres conduit de nombreux citoyens à s'interroger sur ceux qui gèrent l'épargne.

Du côté des Ifes, de nombreux animateurs souhaitent proposer aux citoyens et aux organisations « non-profit » (sans but lucratif), y compris les Églises et les syndicats, des formules de placement de leurs capitaux. Ceci avec deux motivations plus ou moins explicites selon les cas :

* d'une part, augmenter les capitaux gérés afin de travailler dans de meilleures conditions, en améliorant la sécurité financière de l'outil ;

* d'autre part « faire peur aux banques », pour reprendre l'expression ironique de l'un de nos interlocuteurs. Plus exactement : montrer aux banques qu'elles ne peuvent négliger les

* Membre du réseau Inaise.

motivations de certains de leurs clients, qui veulent que leur épargne contribue de façon visible, certaine, à l'économie réelle et à la création d'emplois.

On peut repérer deux tendances au sein de ce mouvement portant sur la mobilisation de l'épargne :

L'épargne éthique ; le « Good Money » : certains groupes sociaux sont motivés avant tout par des critères éthiques quant à l'utilisation de l'épargne et des capitaux. Ces groupes, en Europe du Nord, sont nettement liés à l'éthique protestante ; et il est normal pour eux de surveiller de près l'utilisation de l'argent, et de l'orienter. Les réalisations qui en résultent sont de différents types ; elles sont souvent proches de ce que nous connaissons des réalisations américaines du « Good Money », qui n'est pas moins rentable que le « Bad » ! L'objectif est même de tenter de prouver que quand on investit dans l'environnement, ou dans les entreprises ayant des politiques sociales actives et ambitieuses, on peut obtenir un rendement de son épargne comparable, sinon supérieur, à d'autres, moins marqués par ces choix éthiques.

L'épargne locale : les motivations ci-dessus ne sont pas exactement les mêmes que celles de l'épargne locale. Dans ce cas, il s'agit d'expériences encore modestes, mais très nombreuses dans les pays de l'Union qui consistent à créer des circuits courts d'épargne, afin que des ressources issues d'une ville, d'un département soient réinvesties, pour partie, dans la même zone, et contribuent à créer des emplois pour, métaphoriquement, les enfants des épargnants.

Dans les deux cas, c'est la visibilité, la transparence des circuits qui est privilégiée ; c'est la certitude pour l'épargnant (individu ou groupe) que l'usage fait de son épargne correspondra bien à ses motivations.

Encourager l'épargne motivée par une éthique

À l'instar des Ifes eux-mêmes, l'épargne éthique n'est généralement pas encouragée — à l'exception notoire du cas des Pays-Bas, où des « eco-funds » bien définis sont exemptés d'impôts mobiliers. Pourtant, on ne peut amalgamer des épargnants qui se soucient d'une plus-value sociale et environnementale et qui y sacrifient tout ou partie de leur intérêt, aux

épargnants qui ne visent qu'un rendement pécuniaire maximal, sans discrimination de l'origine de ces revenus. Le taux d'intérêt inférieur offert à l'épargnant éthique et solidaire est d'ailleurs souvent vital pour les projets financés dont le rendement n'est pas compétitif et/ou dont les coûts de traitement de dossier (en l'absence de garanties réelles) sont importants.

L'encouragement se situe surtout à deux niveaux : (1) l'exemption d'impôt mobilier sur les revenus de placements éthiques et (2) la déduction fiscale des intérêts non perçus (à considérer comme une donation). Le lancement d'un label européen spécifique pour l'épargne éthique pourrait par ailleurs augmenter la visibilité de ces formules et constituer un catalyseur intéressant. Le cas de « Finansol » créé en France en 1996, et regroupant certaines banques traditionnelles et plusieurs Ifes français est une expérience à suivre.

Une question non tranchée ici est de savoir si cet encouragement devrait toucher tous les « placements » éthiques (y compris les fonds de placement éthiques investissant dans des actions cotées) ou bien si seuls les investissements sociaux (limités aux investissements directs dans des projets ou dans des participations non cotées) seraient à prendre en compte.

Les premières mesures pourraient être :

- * formuler une recommandation à l'attention des États membres sur la défiscalisation de l'épargne éthique. Des mesures analogues existent dans d'autres domaines (mesures encourageant les employés à acheter des actions de leur entreprise) ;

- * encourager la constitution de groupes de travail nationaux entre les Ifes et les ministères des Finances respectifs ;

- * élaborer un label d'épargne éthique européen, en s'inspirant du cas français (création en 1997 d'un label, Finansol, par une association) et d'éventuels exemples américains et en y impliquant les organismes d'audit éthique et les Ifes. Veiller toutefois, à ce qu'on ne puisse détourner ce label pour en faire un simple artifice commercial.

Encourager d'autres apports de fonds

* Membre du réseau Inaise.

Même s'il y a lieu de maintenir un lien étroit entre les dépositaires et les projets financiers, d'autres sources de fonds complémentaires seraient bienvenues pour certaines organisations financières (Caf et Icof en particulier), ainsi :

- * les grandes entreprises pourraient être encouragées à investir via des encouragements fiscaux ;

- * les fonds de pensions devraient être autorisés à placer une partie de leurs fonds dans le secteur coopératif par l'intermédiaire des instruments financiers sociaux ;

- * les pouvoirs publics pourraient engager des fonds dans des domaines spécifiques comme le rachat d'entreprises (en voie de faillite) par les travailleurs (comme cela existe déjà pour l'Italie et l'Autriche par exemple) ;

- * les syndicats pourraient être sollicités davantage et encouragés à investir leurs fonds ou des capitaux qu'ils influencent (épargne salariale, caisses de retraites..) dans des projets de reconversion sociale.

Encourager les circuits courts
d'épargne locale et de réinvestissement local

Il est impossible de publier des préconisations uniformes dans ce domaine, les systèmes de gestion de l'épargne restant assez différents d'un pays à l'autre au sein de l'Union. Pourtant des réalisations récentes montrent à la fois que l'épargne peut être mobilisée sur des bases saines ; et qu'il existe une sensibilité réelle de nombreuses catégories d'épargnants pour les thèmes du « retour local ». Voir ci-dessus.

UN CRA POUR L'EUROPE ?

Le CRA, le Community Reinvestment Act, est une législation américaine d'inspiration démocrate qui date de 1977, et dont les résultats ont été mis en avant par le président Clinton. Pour lui, il s'agit, en imposant certaines contraintes aux banques, de les forcer (plus ou moins) à respecter des règles de transparence et de « retour sur place » ou de retour au profit de « la

* Membre du réseau Inaise.

communauté». Si les banques lèvent de l'épargne, elles doivent consacrer une part de leurs prêts ou de leurs autres interventions à «la communauté» dont est issue cette épargne. Elles doivent publier chaque année un rapport sur l'application du CRA, et elles sont contrôlées par l'organisme public de régulation, également sur ce point.

Le CRA, résumé comme le droit au «retour sur place» : d'abord de l'information, puis d'une partie des ressources collectées sur place, n'existe pas en tant que concept juridique en Europe.

Pourtant certaines pratiques en sont proches. Mais dans ce cas, elles dépendent plutôt des rapports sociaux que de l'obligation ; plus des cultures et des valeurs de solidarité locales que de la loi. Des banques décentralisées, intimement liées à un territoire précis, un Land, une région, à son histoire, à sa culture, sont sans doute capables de se montrer beaucoup plus «à l'écoute» de ce territoire que des banques centralisées, orientées vers la norme des marchés mondiaux, sans aucune racine territoriale ni communautaire.

C'est l'actualité qui rend urgente une réflexion de fond sur l'adaptation de règles de type CRA en Europe. La pression grandissante des marchés, la concurrence féroce, celle des nouveaux entrants dans les métiers traditionnels des banques (comme les compagnies d'assurance ou les Fonds de pension dans certains créneaux) expliquent que de nombreuses banques soient obsédées par la rentabilité immédiate, au point d'en devenir aveugles et sourdes.

C'est sans doute la raison pour laquelle la Commission paraît s'intéresser de près aux résultats, vingt ans après, de la législation américaine ; et aux possibilités d'adaptation des concepts et des méthodes du CRA en Europe. Un colloque organisé par l'ODE avait eu lieu en 1993 à Paris ; une étude dans trois pays (Allemagne, France, Grande-Bretagne) a été rendue à la DG XXIII à l'automne 1997 sur ce thème, qui devrait servir dans les prochaines années pour de nouvelles initiatives communautaires.

* Membre du réseau Inaise.

Conclusion

Les Ifes remplissent une fonction exemplaire qui reste à développer

Contre l'exclusion bancaire. Les instruments financiers de l'économie sociale, les Ifes, objets de notre recherche, témoignent d'une vitalité et d'une créativité étonnantes. Leurs promoteurs ont réussi, en quelques années, à maîtriser les principaux métiers financiers (prêts, apports en fonds propres, garanties et caution mutuelle..) pour en faire bénéficier ceux qui sont, de plus en plus souvent, exclus des banques traditionnelles. Or, cette exclusion pose désormais un réel problème de société. Est-on toujours citoyen quand on ne peut accéder aux moyens de paiement électroniques, au compte en banque, a fortiori au crédit ?

Financer la « vraie » économie. Nos Ifes sont issus, bien sûr, de la longue tradition de la coopération et du mutualisme ; mais ils tentent de renouveler ces concepts au service d'une ambition multiforme. Face à la pression actuelle de l'économie dominante – certains disent : la dictature des marchés – nos Ifes tentent de mettre des critères sociaux au même rang que les critères de rendement financier. Ils veulent financer de la « vraie économie » ; celle qui crée des richesses, mais se préoccupe des rapports sociaux ; celle qui ne commence pas par exclure les plus faibles ; celle qui cherche des développements respectueux de l'environnement ; celle qui ne cherche pas, avant tout, à maximiser les profits spéculatifs et leur appropriation privée..

Explorer des créneaux nouveaux. Les organisations faisant l'objet de cette étude inscrivent clairement leur action dans tous les secteurs de l'activité économique. Leurs inter-

* Membre du réseau Inaise.

ventions permettent de créer ou de soutenir des activités dans l'agriculture et dans l'industrie, mais plus encore dans le secteur des services. Ces organisations sont très présentes dans le domaine des nouveaux gisements d'emplois. Elles jouent un rôle non négligeable dans le développement de nouvelles activités économiques et de nouveaux marchés comme le recyclage, l'agriculture biologique, l'environnement, etc. Dans ces domaines, certaines des initiatives financées par nos Ifes sont devenues des références ; y compris pour les tenants du «marché» pur et dur.

Cette fonction de R & D, de recherche et développement, d'expérimentation, de laboratoire est assumée avec enthousiasme par la majorité des animateurs des Ifes. Elle correspond à la globalité de leur démarche. Ces Ifes souhaitent soutenir le développement de projets cohérents : ce qui veut dire créateurs de richesses pour la communauté ; et donc aussi d'emplois.

Contribuer à la création d'emplois. Nous avons découvert, grâce à l'enquête, que créer des emplois ne constitue pas une préoccupation prioritaire pour la majorité des responsables des Ifes. Pourtant, en analysant leurs pratiques, nous avons aussi découvert qu'ils sont extrêmement performants en la matière. En effet, les engagements financiers unitaires des Ifes par emploi créé sont plutôt plus faibles (parfois beaucoup plus faibles) que ceux d'outils que nous avons pu comparer. Pourtant, nos Ifes, unanimes, affirment consacrer beaucoup d'énergie à distribuer du conseil et de la formation, et pas seulement des crédits ou des capitaux.

Prêter et conseiller. Il est donc logique que leurs coûts d'opérations soient démesurés par rapport aux capitaux engagés et à leur rentabilité. D'où leur relative dépendance vis-à-vis des financements publics. La majorité des Ifes perçoivent des subventions ; mais celles-ci sont clairement affectées à des fonctions qui ne peuvent être remplies ou payées selon les normes du marché. C'est le bénéfice macro-économique engendré par leur activité qui justifie pleinement ces financements. Initier patiemment un chômeur aux règles de gestion

* Membre du réseau Inaise.

afin de pouvoir lui prêter dans de bonnes conditions de sécurité, quand il créera une micro-entreprise : est-ce rentable ou non rentable ? C'est infiniment rentable sur le plan macro-économique. C'est un surcoût insupportable sur le plan micro-économique...

Les performances macro-économiques des Ifes. Un examen minutieux des interventions de 47 Ifes indique que, dans beaucoup de cas, les emplois créés ne l'auraient pas été sans leur intervention, même si d'autres acteurs contribuent au lancement des projets. En effet, ils opèrent sur des « segments » du « marché » qui ne sont pas couverts par des intermédiaires financiers dits « classiques » (c'est ce que nous avons appelé l'additionnalité des fonctions qu'ils remplissent).

Rappelons brièvement pourquoi :

1. Le financement est demandé par des publics qui ne correspondent pas au profil requis de l'entrepreneur.

2. Les institutions financières classiques ne comprennent pas la logique de l'économie solidaire et doutent de la viabilité des projets issus de cette logique.

3. Les projets pour lesquels un financement est demandé se situent sur de nouveaux créneaux de production et de services et/ou visent à favoriser l'innovation sociale, économique ou écologique.

4. Les projets manquent de garanties et/ou sont portés par des structures d'initiatives économiques non classiques et/ou situés dans des zones « à risques ».

5. L'absence d'expérience en matière de gestion de la part du demandeur du financement (individu ou organisation) et donc la nécessité de lui procurer une assistance et/ou une formation dans ce domaine (type de tâches dont les banquiers classiques n'ont pas l'habitude).

On comprend à la lecture de cette liste que le problème des banquiers traditionnels est, en partie, culturel : voici comment ils se représentent, en creux, ce que doit être – ou non – un entrepreneur !

Reconnaître les spécificités et l'exemplarité des Ifes. Voilà le type de contradiction dans lesquelles nos Ifes

* Membre du réseau Inaise.

vivent chaque jour, et qu'ils assument sans complexes, tout en étant plutôt maltraités, à la fois par les banques traditionnelles et par les pouvoirs publics. En effet, les banques traditionnelles se débarrassent trop souvent sur eux des dossiers trop petits, trop compliqués, qu'elles ne veulent ou ne peuvent financer. Et leurs statuts (y compris fiscal) sont souvent ceux du monde des affaires, alors qu'ils ne distribuent pas de profit ; dans les cas, assez rares, où ils en font !

Favoriser une dynamique par la coopération. Cette situation ne peut durer très longtemps ! La majorité des Ifes cherchent, de bonne foi, à établir des coopérations constructives avec les banques et les autorités publiques. Mais ces coopérations ne peuvent être fructueuses si on ne reconnaît pas la spécificité et même l'exemplarité de leurs savoir-faire. Cela signifie reconnaître les doubles fonctions qu'ils remplissent : leur contribution à la macro-économie et à la restauration du crédit (donc de la confiance) auprès de personnes qui en étaient exclues.

À terme, il est certain que les banques traditionnelles comme les pouvoirs publics, ont un intérêt commun à prendre exemple sur les Ifes ; donc à favoriser leur développement. Ces derniers sont, comme le mutualisme au XIX^e siècle, le point de départ d'une nouvelle génération d'outils. Les pays d'Europe ne peuvent s'en désintéresser ; à défaut, les clients des banques leur rappelleront - y compris brutalement - que leur épargne n'est pas faite pour enrichir des spéculateurs, mais pour créer des richesses et des emplois. C'est sans doute dans cet esprit qu'un CRA européen pourrait devenir imaginable. Pour contrer les tendances centrifuges que l'on observe aujourd'hui. Pour interdire aux purs financiers ces prouesses qui ne reposent plus sur rien, hors du Casino financier. Pour rappeler aux banques (comme aux Ifes) que la finance est au service des hommes et de leurs projets et non l'inverse.

Annexes

REMERCIEMENTS

Inaise, Éficéa et toute l'équipe de rédaction du rapport remercient les experts des quinze pays de l'Union européenne qui ont réalisé les cinquante monographies à la base de cette recherche :

M. George Alexopoulos, Mme Maria-Teresa Aquevedo, M. Peyo Bellan, M. Benoît Bellec, M. François Bojczuk, M. Erwan Bothorel, M. Ciaran Byrne, M. Philippe Defeyt, M. Max Deml, M. Richard Douthwaite, M. Jordi Estivill, M. Hugo Godschalk, Mlle Pauline Grosso, M. Alessandro Guiglia, Mme Heidi Heinisch, M. Dana Hofford, M. Peter Hughes, M. Johannes Kling, M. Eric Langevin, Mme Marika Lohi, M. Claudio Parvino, Mme Laura Pagliaro, M. Christian Rousseau, M. Danyal Sattar, M. Pierre Schlumberger, M. Gilbert Süßman, M. Klaus Svanholm-Nielsen, M. Ian Taylor, M. Bert Van Thienen, Mme Leena Veikkola, M. Panagiotis Vergopoulos, Mme Maria-Ignês Vieira et Mme Westerlund.

Nous remercions également les experts et les participants au séminaire de Villarceaux en novembre 1996, dont les précieuses contributions ont éclairé notre travail :

Mme Maria-Teresa Aquevedo, M. Philippe Amouroux, M. Ciaran Byrne, M. Frans De Clerck, M. Jan Evers, M. Bernard Fusulier, M. Benoît Granger, M. Pascal Grégoire, M. Peter Hughes, M. Toby Johnson, M. André Letowski, M. Malcom Lynch, M. Henri Nouyrit, Mme Tineke Ritsema, M. Jean-Jacques Samuel, M. Dave Simmonds, M. Klaus Svanholm-Nielsen, Mme Viviane Vandemeulebroucke, M. Benoît Willot et M. Jean-Pierre Worms.

Avec un remerciement spécial à M. Philippe Amouroux et la FEH qui ont mis à notre disposition, pour ce séminaire, le site

exceptionnel de Villarceaux (Val d'Oise, France).

Nous remercions aussi les rédacteurs de l'étude qui a servi de base à la réalisation de ce livre : M. Erwan Bothorel, M. Philippe Defeyt, M. Christophe Guéné, M. Fabien Lamber et Mme Lydie Gaudier.

Nous remercions enfin les membres du comité de pilotage dont les orientations ont guidé nos travaux au long de cette étude :

M. Philippe Amouroux, M. Angelo Baglio, M. Dominique Depuydt, M. Benoît Granger, M. Malcom Hayday, M. Marcel Hipszmann, Mme Trine Hougaard, Mme Cathy Pharoah, M. Marcel Smal et Mme Viviane Vandemeulebroucke.

PRÉSENTATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS

(pour lesquels une monographie a été réalisée pour cette recherche)

ALLEMAGNE

1. GLS Gemeinschaftsbank *

Postfach 10 08 29

Oskar Hoffmanstrasse 25

44 708 BOCHUM

TÉL. 49 234 30 79 30 – Fax 49 234 307 93 33

La « Banque Communautaire » de Bochum, créée en 1974, est la plus ancienne des banques éthiques contemporaines (comme Merkur, Banque Triodos, la NEF, etc.). Elle regroupe un ensemble de 17 000 épargnants et membres et finance essentiellement des projets dans les domaines de l'éducation, l'agriculture biodynamique et les énergies renouvelables, avec un intérêt particulier pour les projets pionniers et exemplaires.

2. Bank für KMU *

Torstrasse 6-8

10119 BERLIN

TÉL. 49 30 247 92 21 – Fax 49 30 247 92 24

Créée en 1994 à Berlin, la « Banque pour PME » est l'aboutissement d'une réflexion sur la création d'emplois ; elle est basée sur l'expérience de la Banque berlinoise de garantie dont elle est issue. Son capital provient de quatre institutions publiques ainsi que de nombreux particuliers. Elle utilise des programmes de soutien publics, fédéraux et européens (notamment de la BEI), qui lui permettent d'accorder des crédits à des taux inférieurs à ceux pratiqués par d'autres banques et de financer des services d'accompagnement. Elle pratique également des techniques de médiation pure, liant des épargnants directement aux PME. La banque a connu un essor extraordinaire en très peu de temps. À la mi-96, 700 PME avaient déjà été financées, dont 200 créations nouvelles.

* Membre du réseau Inaise.

* Membre du réseau Inaise.

3. Goldrausch Frauennetzwerk e.V.

Postdamer Str. 139

10783 BERLIN

Tél. 49 30 215 75 54 – Fax 49 30 216 98 52

Petite organisation de financement berlinoise gérée bénévolement et orientée exclusivement vers les projets de femmes. Financée à partir d'un réseau de 250 donatrices, Goldrausch a financé 200 projets, depuis sa création en 1982, dont une grande partie de créations d'entreprises. Les montants investis sont faibles, entre 1000 et 2000 écus en moyenne, et sont accordés pour 2/3 sous forme de crédits sans intérêt et 1/3 sous forme de donations. Les projets financés bénéficient d'un accompagnement intensif, y compris des conseils pour le montage de dossier et pour obtenir un financement auprès de banques classiques.

4. SHD, Senioren-Hilfe Dietzenbach

(Senior Citizen's Assistance Dietzenbach)

Friedensstrasse 38

63128 DIETZENBACH

Tél. 49 6074 35777

Mécanisme de mutualisation de services au travers d'un système de compensation (clearing) intergénérationnels. Au travers de ce système importé des États-Unis par le ministre-président du Land de Bade-Würtemberg, les participants offrent des services rémunérés en unités de temps, comptabilisés dans un système de compte centralisé. Les services générés par le système sont divers : services d'aides de bon voisinage, de soins, d'assistance aux mineurs, de soutien psychologique, de voiturage et de services ménagers, ainsi que des séminaires et des activités de loisirs. Plus de 1 000 personnes en font partie avec une moyenne d'âge de 64 ans.

AUTRICHE

* Membre du réseau Inaise.

1. AFW (Alternativ-Fernwärme GmbH)

Fleischmarkt 22/2/47

1010 WIEN

Tél. 43 1 512014797 9 – Fax 43 1 51201497 7

Club d'investissement de création récente (1993) et de taille importante (240 participants avec un placement de 10 000 écus en moyenne) orienté vers des projets d'énergies renouvelables ou d'économies d'énergie. Il se distingue des fonds de placement classiques par une politique d'investissement directe (non dans des titres), dans un faible nombre de projets exemplaires, choisis démocratiquement par les épargnants. Une attention est donnée au risque et au rendement des projets. L'essentiel des moyens financiers est mobilisé pour l'instant par un projet pilote de chauffage centralisé, non polluant, à haute technologie innovante. Ce genre de club, essentiellement orienté vers des projets d'environnement, connaît un succès important dans les pays germanophones (où il existe une dizaine de nouveaux projets) ainsi qu'aux États-Unis.

2. BCI (Barter, Clearing & Information)

Rennweg 17, Postfach 103

1030 WIEN

Tél. 43 222 71788 0 – Fax 43 222 71788 46

Système d'échange multilatéral pour PME géré par un mécanisme de compensation (clearing) central au travers d'une unité de compte propre au système (également concevable comme un système de mutualisation de crédit pur). BCI a été fondé en 1986 à Vienne sur base d'un exemple américain. Il regroupe aujourd'hui 2 300 petites entreprises qui échangent pour l'équivalent de plus de 40 M écus par an à travers le système, sur base d'un crédit fictif et sans intérêt. Le système s'est répandu depuis 1992 dans plusieurs pays de l'Europe de l'Est (Slovénie, Slovaquie, Hongrie, République tchèque).

BELGIQUE

1. Crédal (Crédit Alternatif) *

16 place de l'Université
1348 LOUVAIN-LA-NEUVE
TÉL. 321 048 33 50 — Fax 321 048 33 59

* Membre du réseau Inaise.

LES CARACTÉRISTIQUES DES IFES (TABLEAUX)

A	2	AFW, Alternativ-Fernwärme GmbH BCI (Barter, Clearing & Information)
B	3	Crédal * Hefboom Sowecsom
Dk	2	Merkur, Den Almennyttige Andelskasse * AKF, Jobskabelse
Fin	2	Taku-Säätiö (The Guarantee Foundation) Eko-osuuspankki *
F	8	Société Financière de la NEF * Herrikoa Adie * Cigale, Chemin-vert * FFA, Association France Active * Ides (Fgif) * Genèse Socoden *
GB	6	CAF, Charities Aid Foundation * Icof, Industrial Common Ownership Finance * ART, Aston Reinvestment Trust Pybt, Prince's Youth Business Trust LIF, Local Investment Fund ScEIF, Scottish Community Enterprise Investment Fund
Ger	4	GLS Gemeinschaftsbank * Bank für KMU (Bank for SMEs) Goldrausch SHD (Senior Citizen's Assistance)
Gr	2	Cooperative Bank of Lamia Anka
Ir	6	Clones Credit Union Blessington Credit Union Tallow Credit Union Beara Lets (Local Economy Trading System) First Step Itut, Irish Trade Union Trust
I	3	MAG 2 Finance * CFI, Compagnia Finanziaria Industriale * Cosis, Compagnia Sociale di Investimenti
NL	3	Fund for Artists, Triodos Bank Foundation * Gemeentelijke Kredietbank (Leiden) Triodos-Doen Foundation *
P	2	RIM SIR
Sp	4	Coop 57 (Faccta) Caja Rural de Guisona Fundosa Ecos
S w	2	EkoInvest JAK *
L	0	-

* Membres d'Inaise.

Types d'instruments

		Outil de financement principal	Mais aussi...
A	AFW	CR	-
	ECI	P	-
B	Crédal	P	G-CR
	Hefboom	P	CR
	Sowecsom	P	G
Dk	AKF	CR	-
	Merkur	P	-
Fin	Ekopankki (1)	P	-
	Ekopankki (2)	P	-
	Taku-Säätiö	G	-
Fr	Adie	P	-
	Cigale-Chemin-vert	CR	-
	FFA	G	CR
	Genèse	P	CR
	Herrikoa	CR	-
	Ides (F&F)	G	-
	NEF	P	-
	Socoden	P	CR
Ger	Bank für KMU	P	CR
	GLS	P	CR
	Goldrausch	P	D
	SHD	P	-
GB	ART	P	-
	CAF	P	G
	Icraf	P	-
	LIF	P	-
	Pybt	P	D
	Soeif	P	-
Gr	Coop Bk Lamia	P	-
It	Beara Lets	P	-
	Bless CU	P	-
	Clones CU	P	-
	First Step	P	-
	Int	P	-
	Tallow CU	P	-
I	OFT	CR	-
	Cosis	P	-
	MAG 2	P	-
NL	Sticht. Werk.	G	-
	Triodos-Art	P	-
	Triodos-Doen	P	CR-G-D
P	RIM	P	D
	SIR	P	D
Sp	CR Guisona	P	-
	Coop 57	CR	-
	Ecoss	CR	-
Sw	Ekoinvest	P	-

G = Garantie, P = Prêt, CR = Capital-risque, D = Don/subventions

Vocations des instruments

		Emploi (impact direct)	Éco. sociale	Dévelop. local	Environ- nement	Groupes désavantagés	Entreprise		
							micro	petites	
mooy.									
A	AFW	non	-	x	\$	-	-	-	-
	BCI	non	-	-	-	-	\$	\$	\$
B	Crédal	oui	\$	-	x	chômeurs	x	x	-
	Hefboom	oui	\$	-	x	chômeurs	x	x	-
	Sowecsom	oui	\$	-	-	-	-	x	x
Dk	AKF	non	\$	-	-	-	x	x	x
	Merkur	non	x	x	x	-	x	x	-
Fin	Ekopankki (1)	non	-	-	\$	chômeurs	x	x	-
	Ekopankki (2)	oui	-	x	-	femmes \$	\$	-	-
	Takuu-Säätiö	non	-	-	-	p. surendettées \$	-	-	-
Fr	Adie	oui	-	-	-	\$	\$	-	-
	Cigale-Ch-v	oui	x	x	x	x	x	x	-
	FFA	oui	x	-	-	\$	\$	x	-
	Genèse	oui	x	x	-	x	x	-	-
	Herrikoa	oui	-	\$	-	chômeurs	x	x	x
	Ides (Ruif)	oui	-	-	-	femmes \$	x	-	-
	NEF	oui	-	x	x	x	x	x	-
	Socoden	oui	\$	-	-	-	x	x	x
Ger	Bank für KMU		-	-	-	-	-	\$	\$
	GLS	non	x	x	x	-	x	x	-
	Goldrausch	oui	-	-	-	femmes \$	x	-	-
	SHD	non	-	x	-	personnes âgées \$	-	-	-
GB	ART	oui	x	\$	x	chômeurs	x	x	-
	CAF	non	\$	-	-	-	-	-	-
	Trof	oui	\$	x	x	chômeurs/p. margin.	x	x	-
	LIF	oui	\$	x	-	chômeurs/p. margin.	-	x	-
	Pybt	oui	-	-	-	jeunes chômeurs \$	x	-	-
	Steif	oui	\$	x	-	chômeurs	x	x	-
Gr	Coop Bk Iamia	non	-	\$	-	-	x	x	-
It	Beara Lets	non	-	-	-	-	-	-	-
	Bless CU	oui	-	\$	-	-	x	x	-
	Clones CU	oui	-	\$	-	-	x	x	-
	First Step	oui			-	chômeurs	x	-	-
	Tht	oui	\$	-	-	-	x	x	-
	Tallow CU	oui	-	\$	-	-	x	x	-
It	CFI	oui	\$	-	-	-	-	x	x
	Cosis		\$	x	-	-	-	x	-
	MAG 2		\$	x	x	-	x	?	-
Nl	Sont Werk	oui	-	-	-	chômeurs \$	x	-	-
	Triodos-Art	non	-	-	-	artistes \$	x	-	-
	Triodos-Doen	non	-	-	x	étrangers	x	x	-
P	RIM	oui	-	\$	-	chômeurs	\$	x	-
	STR	oui	-	\$	-	-	x	x	x
Sp	CR Guisona	non	-	\$	-	-	-	-	-
	Coop 57	non	\$	-	-	-	x	x	-
	Ecos	oui	\$	-	-	-	x	x	-
	Fundosa	oui	-	-	-	handicapés \$	-	-	-
Sw	EkoInvest	non		\$	x	-	x	-	-

Critères retenus : Emploi = objectif déclaré + critère de sélection, écon. soc. = CMAF + entreprises. soc., micro = < 10 salariés, petites = 10 à 49 salariés, moyennes = 50 à 250 salariés, \$ = vocation

Taille des instruments

		Capital (1995)
Mécus)		
A	AFW	2,50
	BCI	0,19
B	Crédal	0,64
	Hefboom	2,40
	Sowecsom	0,63
Dk	AKF	14,70
	Merkur	1,70
Fin	Ekopankki (1)	0,23
	Ekopankki (2)	?
	Takuu-Säätiö	0,50
Fr	Adie	2,10
	Cicale-Ch-v	0,03
	FFA	?
	Genèse	0,10
	Herrikoa	1,60
	Ides (Rgif)	1,20
	NEF	2,10
	Socoden	20,30
Ger	Bank für KMU	11,20
	GLS	9,01
	Goldrausch	0,06
	SHD	0,00
GB	ART	?
	CAF	1,30
	Coof	0,05
	LIF	3,80
	Pybt	8,10
	Seif	0,35
Gr	Coop Ek Lamia	16,20
It	Beara Lets	0,00
	Bless CU	3,60
	Clones CU	6,80
	First Step	1,00
	Iht	0,12
	Tallow CU	4,50
I	CFI	2,20
	Cosis	9,50
	MAG 2	1,20
NL	St Werk	?
	Triodos-Art	0,12
	Triodos-Doen	2,00
P	RIM	15,60
	SIR	106,00
Sp	CR Guisona	12,50
	Coop 57	0,16
	Ecos	2,50
Sw	EkoInvest	0,10
	JAK	2,80

Années de création des instruments

création		Date de création		Date par ordre
chronologique				
A	AFW	1993	CAF (InSoc)	1996
	BCI	1986	Sowecsom	1995
B	Crédal	1984	ART	1995
	Hefboom	1985	Cosis	1995
	Sowecsom	1995	Coop 57	1995
Dk	AKF	1953	Bank für KMU	1994
	Merkur	1982	SHD	1994
Fin	Ekopankki (1)	1989	Triodos-Doen	1994
Fr	Ekopankki (2)	1992	EkoInvest	1994
	Takuu-Säätiö	1990	AFW	1993
	Adie	1990	Beara Lets	1993
	Cigale-Chemin-vert	1986	Ecos	1993
	FFA	1988	Ekopankki (2)	1992
	Genèse	1987	LIF	1992
	Herrikoa	1980	RIM	1992
	Ides (Fgif)	1989	SIR	1992
Ger	NEF	1979	Takuu-Säätiö	1990
	Socoden	1965	Adie	1990
	Bank für KMU	1994	First Step	1990
	GLS	1974	Ekopankki (1)	1989
GB	Goldrausch	1982	Ides (Fgif)	1989
	SHD	1994	ScEIF	1989
	ART	1995	FFA	1988
	CAF (InSoc)	1996	Genèse	1987
	Icof	1973	BCI	1986
	LIF	1992	Cigale-Ch-v	1986
	Pybt	1986	Pybt	1986
Gr	ScEIF	1989	Int	1986
	Coop Bk Lamia	1900	Triodos-Art	1986
	Beara Lets	1993	Hefboom	1985
	Bless CU	1973	CFI	1985
	Clones CU	1959	Crédal	1984
	First Step	1990	St Werk	1983
I	Int	1986	Merkur	1982
	Tallow CU	1965	Goldrausch	1982
	CFI	1985	Herrikoa	1980
NL	Cosis	1995	MAG 2	1980
	MAG 2	1980	NEF	1979
	St Werk	1983	GLS	1974
	Triodos-Art	1986	Icof	1973
	Triodos-Doen	1994	Bless CU	1973
P	RIM	1992	Socoden	1965
	SIR	1992	Tallow CU	1965
Sp	CR Guisona	1963	JAK	1965
	Coop 57	1995	CR Guisona	1963
	Ecos	1993	Clones CU	1959

La Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) est une fondation de droit suisse, créée en 1982 et présidée par Pierre Calame. Son action et sa réflexion sont centrées sur les liens entre l'accumulation des savoirs et le progrès de l'humanité dans les domaines suivants : environnement et avenir de la planète ; rencontre des cultures ; sciences, techniques et société ; rapports entre État et Société ; agricultures paysannes ; lutte contre l'exclusion sociale ; construction de la paix. Avec des partenaires d'origines très diverses (associations, administrations, entreprises, chercheurs, journalistes..), la FPH anime un débat sur les conditions de production et de mobilisation des connaissances au service de ceux qui y ont le moins accès. Elle suscite des rencontres et des programmes de travail en commun, un système normalisé d'échange d'informations, soutient des travaux de capitalisation d'expérience et publie ou copublie des ouvrages ou des dossiers.

La librairie FPH est une association constituée selon la loi de 1901, dont l'objectif est d'aider à l'échange et à la diffusion des idées et des expériences de la Fondation et de ses partenaires. Sous la marque des Éditions Charles Léopold Mayer, elle édite des dossiers et des documents de travail, et assure leur vente et leur distribution, sur place et par correspondance, ainsi que celle des ouvrages coédités par la Fondation avec des maisons d'édition commerciales.

La collection des « Dossiers pour un débat »

déjà parus :

DD 1. Pour des agricultures paysannes, Bertrand Delpeuch, 1989 (existe également en portugais).

DD 2. Désétatisation et décollectivisation du secteur agricole dans les pays socialistes de l'Est et du Sud, coordonné par Laurent Raguin, 1989 (existe également en espagnol et en portugais).

DD 3. Inventions, innovations, transferts : des chercheurs mènent l'enquête, coordonné par Monique Peyrière, 1989.

DD 4. Agricultures paysannes au Brésil : enquête sur un enjeu national, coordonné par Philippe Adant et Iara Altafin, 1991.

DD 5. Coopérants, volontaires et avatars du modèle missionnaire, coordonné par François Greslou, 1991.

DD 6. Les chemins de la paix : dix défis pour passer de la guerre à la paix et à la démocratie en Éthiopie. L'apport de l'expérience d'autres pays, 1991.

DD 7. The paths to peace, même dossier que le précédent, en anglais (existe également en amharique).

DD 8. La décollectivisation dans tous ses États : la recherche d'autres voies de développement de l'agriculture dans les pays d'Europe centrale et orientale, coordonné par Cécile Moreau, 1991 (existe également en polonais et en brésilien).

DD 9. Politiques agricoles dans les pays industrialisés : éléments de comparaison et de réflexion, Christophe Roman, 1991.

DD 10. Agriculture en difficulté : problèmes économiques et sociaux des paysans en France ; état des lieux, 1991.

DD 11. Une voie d'insertion méconnue : la création de son propre emploi, Maria Nowak, A.-L. Federici, Anne Le Bissonnais, Rafik Missaoui, 1992.

DD 12. Le paysan, l'expert et la nature, Pierre de Zutter, 1992.

DD 13. Monsieur Li, Chico, Antoine et les autres : récits vraisemblables d'aventures cliniques, Jean-Pierre Boyer, 1992.

DD 14. Soleil du Sud : une expérience d'échanges des savoirs en énergie solaire et en aviculture au Pérou ; réflexions sur le développement, Christine Bénard, Dominique Gobin, 1992.

DD 15. La réhabilitation des quartiers dégradés : leçons de l'expérience internationale, 1992.

DD 16. Les Cambodgiens face à eux-mêmes ? Contributions à la construction de la paix au Cambodge, coordonné par Christian Lechervy et Richard Pétris, 1993.

DD 17. 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, 1993.

DD 18. Orients : la mémoire et la paix ; réflexions de voyage en Inde, en Chine et au Japon, Édith Piat-Sigg et Bernard W. Sigg, 1993.

- DD 19. Penser l'avenir de la planète : agir dans la complexité, Pierre Calame, 1993 (existe également en anglais).
- DD 20. Stratégies énergétiques pour un développement durable, Benjamin Dessus, 1993 (existe également en anglais).
- DD 21. La conversion des industries d'armement, ou comment réaliser la prophétie de l'épée et de la charrue, Richard Pétris, 1993 (existe également en anglais).
- DD 22. L'argent, la puissance et l'amour : réflexions sur quelques valeurs occidentales, François Fourquet, 1993 (existe également en anglais).
- DD 23. Regards sur l'avenir de la planète, 1993 (existe également en anglais).
- DD 24. Marchés financiers : une vocation trahie ?, 1993 (existe également en anglais).
- DD 25. Des paysans qui ont osé : histoire des mutations de l'agriculture dans une France en modernisation - la révolution silencieuse des années 50, 1993.
- DD 26. Autour de Jean-Louis Chleq, coordonné par Daniel Durand, 1993.
- DD 27. Partenaires de paix : échange entre artisans de la paix, 1994.
- DD 28. L'agriculture paysanne : des pratiques aux enjeux de société, 1994.
- DD 29. La planète rock : histoire d'une musique métisse, entre contestation et consommation, 1994.
- DD 30. Biodiversité, le fruit convoité ; l'accès aux ressources génétiques végétales : un enjeu de développement, 1994.
- DD 31. La chance des quartiers, récits et témoignages d'acteurs du changement social en milieu urbain, présentés par Yves Pedrazzini, Pierre Rossel et Michel Bassand, 1994.
- DD 32. Partenaires de paix 2 : contre les effets de la violence et des guerres, expériences concrètes et réseaux de solidarité du monde entier, 1994.
- DD 33. Financements de proximité : 382 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France, coordonné par Erwan Bothorel, 1996 (nouvelle édition revue, corrigée et enrichie).
- DD 34-I. Cultures entre elles : dynamique ou dynamite ? Vivre en paix dans un monde de diversité, tome 1, sous la direction de Thierry Verhelst et de Édith Sizoo, 1994.
- DD 34-II. Cultures entre elles : dynamique ou dynamite ? Vivre en paix dans un monde de diversité, tome 2, 1994.
- DD 35. Des histoires, des savoirs, des hommes : l'expérience est un capital ; réflexion sur la capitalisation d'expérience, Pierre de Zutter, 1994.
- DD 36. Génération 55 : de la difficulté à cerner l'identité d'une époque, 1994.
- DD 37. La mouche du coche : groupes de pression et changement social ; l'expérience d'Agir Ici, 1994.
- DD 38. Citadelles de sucre ; l'utilisation industrielle de la canne à sucre au Brésil et en Inde ; réflexion sur les difficultés des politiques publiques de valorisation de la biomasse, Pierre Audinet, 1994.
- DD 39. Le Gatt en pratique ; pour mieux comprendre les enjeux de l'Organisation mondiale du commerce, 1994.
- DD 40. Commercer quoi qu'il en coûte ? ; politiques commerciales, politiques environnementales au cœur des négociations internationales, coordonné par Agnès Temple et Rémi Mongruel, 1994.

DD 41. Donner la vie : les énigmes de l'infertilité (actes du colloque de Biviers), coordonné par Philippe Porret, 1994.

DD 42. L'État inachevé ; les racines de la violence : le cas de la Colombie, Fernán Gonzalez et Fabio Zambrano, traduit et adapté par Pierre-Yves Guihéneuf, 1995.

DD 43. Savoirs populaires et développement rural ; quand des communautés d'agriculteurs et des monastères bouddhistes proposent une alternative aux modèles productivistes : l'expérience de Third en Thaïlande, sous la direction de Seri Phongphit, 1995.

DD 44. La conquête de l'eau ; du recueil à l'usage : comment les sociétés s'approprient l'eau et la partagent, synthèse réalisée par Jean-Paul Gandin, 1995.

DD 45. Démocratie, passions et frontières : réinventer l'échelle du politique, Patrick Viveret, 1995, (existe également en anglais).

DD 46. Regarde comment tu me regardes (techniques d'animation sociale en vidéo), Yves Langlois, 1995.

DD 47. René Bertholet, 1907 - 1969 (parcours d'un Genevois peu ordinaire, de la lutte contre les nazis à la réforme agraire au Brésil), Philippe Adant, 1995.

DD 48. Cigales : des clubs locaux d'épargnants solidaires pour investir autrement, Pascale Dominique Russo et Régis Verley, 1995.

DD 49. Former pour transformer (méthodologie d'une démarche de développement multidisciplinaire en Équateur), Anne-Marie Masse-Rimbault et Pierre-Yves Guihéneuf, 1996 (existe également en espagnol).

DD 50. De l'intelligence sau-vage : la médiation thérapeutique, Jean Ambrosi, 1996.

DD 51. De la santé animale au développement de l'homme : leçons de l'expérience de Vétérinaires sans frontières, Jo Dasnière et Michel Bouy, 1996.

DD 52. Cultiver l'Europe : éléments de réflexion sur l'avenir de la politique agricole en Europe, Groupe de Bruges, coordonné par Pierre-Yves Guihéneuf, 1996.

DD 53. Entre le marché et les besoins des hommes ; agriculture et sécurité alimentaire mondiale : quelques éléments sur les débats actuels, Pierre-Yves Guihéneuf et Edgard Pisani, 1996.

DD 54. Quand l'argent relie les hommes : l'expérience de la NEF (Nouvelle économie fraternelle) Sophie Pillods, 1996.

DD 55. Pour entrer dans l'ère de la ville ; texte intégral et illustrations concrètes de la Déclaration de Salvador sur la participation des habitants et l'action publique pour une ville plus humaine, 1996.

DD 56. Multimédia et communication à usage humain ; vers une maîtrise sociale des autoroutes de l'information (matériaux pour un débat), coordonné par Alain Ihs, 1996.

DD 57. Des machines pour les autres ; entre le Nord et le Sud : le mouvement des technologies appropriées, Michèle Odeyé-Finzi, Thierry Bérot-Inard, 1996.

DD 59. Non-violence : éthique et politique (MAN, Mouvement pour une alternative non-violente), 1996.

DD 60. Burundi : la paysannerie dans la tourmente : éléments d'analyse sur les origines du conflit politico-ethnique, Hubert Cochet, 1996.

DD 61. PAC : pour un changement de cap ; compétitivité, environnement, qualité : les enjeux d'une nouvelle politique agricole commune, Franck Sénéchal, 1996.

DD 62. Habitat créatif : éloge des faiseurs de ville ; habitants et architectes d'Amérique latine et d'Europe, textes présentés par Y. Pedrazzini, J.-C. Bolay et M. Bassand, 1996.

DD 63. Algérie : tisser la paix : Huit défis pour demain ; Mémoire de la rencontre « Algérie demain » à Montpellier, 1996.

DD 64. Une banque des initiatives citoyennes au Liban ; l'Association d'entraide professionnelle AEP, François Azuelos, 1996.

DD 65. Politiques publiques et citoyenneté face aux nouvelles formes d'exclusion : débats sur la loi cadre contre l'exclusion en France, coordonné par Philippe Amouroux et Laurent Fraisse, 1996.

DD 66. Financements de proximité : 324 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France, coordonné par Erwan Bothorel, 2^e éd. 1996.

DD 67. Quand l'Afrique posera ses conditions ; négocier la coopération internationale : le cas de la Vallée du fleuve Sénégal, mémoires des journées d'étude de mars 1994 organisées par la Cimade, 1996.

DD 68. A la recherche du citoyen perdu : un combat politique contre la pauvreté et pour la dignité des relations Nord-Sud, Dix ans de campagne de l'association Survie, 1997.

DD 69. Le bonheur est dans le pré... : plaidoyer pour une agriculture solidaire, économe et productive, Jean-Alain Rhessy, 1996.

DD 70. Une pédagogie de l'eau : quand des jeunes des deux rives de la Méditerranée se rencontrent pour apprendre autrement, Marie-Joséphine Grojean, 1997.

DD 71. Amérindiens : des traditions pour demain ; onze actions de peuples autochtones d'Amérique latine pour valoriser leur identité culturelle, sous la direction de Geneviève Hérold, 1996.

DD 72. Le défi alimentaire mondial : des enjeux marchands à la gestion du bien public, Jean-Marie Brun, 1996.

DD 73. L'usufruit de la terre : courants spirituels et culturels face aux défis de la sauvegarde de la planète, coordonné par Jean-Pierre Ribaut et Marie-José Del Rey, 1997.

DD 74. Organisations paysannes et indigènes en Amérique latine : mutations et recompositions vers le troisième millénaire, Ethel del Pozo, 1997.

Vous pouvez vous procurer les ouvrages et les dossiers des Éditions Charles Léopold Mayer, ainsi que les autres publications ou copublications de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) auprès de :

La librairie FPH
38 rue Saint-Sabin
75011 PARIS (France)
Tél./Fax : 01 48 06 48 86

Sur place : mardi, mercredi, vendredi : 9h-13h et 14h-18h, jeudi : 14h-19h

Par correspondance : d'après commande sur catalogue.

Le catalogue propose environ 300 titres sur les thèmes suivants :

avenir de la planète
lutte contre l'exclusion
innovations et mutations sociales
relations État-société
agricultures paysannes
rencontre des cultures
coopération et développement
construction de la paix
histoires de vie

Pour obtenir le **catalogue** des éditions et coéditions Charles Léopold Mayer, envoyez vos coordonnées à :

La librairie FPH
38 rue Saint-Sabin
75011 PARIS (France)



Veillez me faire parvenir le catalogue des éditions et coéditions Charles Léopold Mayer.

Nom	Prénom
Société	
Adresse	
.....	
Code postal	Ville
Pays	

