

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.

banques
et cohésion sociale

banques et cohésion sociale

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

L'association Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer a pour objectif 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

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.

Inaise – International Association of Investors in the Social Economy
Tél. 32 (0) 2 234 57 97 – Fax 32 (0) 2 234 57 98
E-mail : inaise@inaise.org
Web : <http://www.inaise.org>

Ce livre est également disponible en anglais sous le titre :
Banking and Social Cohesion – alternative responses to a Global market
Il peut être commandé auprès de :
Jon Carpenter Publishing
The Spendlove Centre 2
Charlbury, Oxfordshire OX7 3PQ
United Kingdom

© Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer, 2000
Dépôt légal, 4^e trimestre 2000
Dossier FPH n° DD 110 * ISBN : 2-84377-047-5
Diffusion : Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer,
38 rue Saint-Sabin, 75011 PARIS
Graphisme et mise en page : Madeleine Racimor
Maquette de couverture : Vincent Collin

Remerciements

Les éditeurs remercient toutes les personnes et organisations qui de par leur support, leurs conseils et avis ont permis la réalisation de ce livre. Nous remercions tout spécialement la Commission européenne et le projet pilote Troisième système et emploi ainsi que la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme pour le financement qu'ils ont apporté à cet ouvrage. Nous remercions également les auteurs qui ont répondu positivement et ont contribué à la réalisation de ce projet, véritable défi qui leur fut lancé. Rien de tout ceci n'aurait été possible sans les membres du réseau Inaise, Malcolm Hayday (président), toute l'équipe du secrétariat coordonnée par Viviane Vandemeulebroucke et spécialement à Danyal Sattar pour son précieux accompagnement tout au long de la réalisation de ce livre. Merci à Yannick Vigignol et Brigitte Baretto pour l'indispensable relecture du texte français.

Enfin, nous sommes particulièrement redevables à tous les pionniers de la finance sociale, passés et présents, qui à un moment donné ont décidé de changer le cours du destin et l'ont fait avec intelligence, ténacité et dévouement pour le bien-être commun.

Avant-propos 1

Michel Rocard,
membre du Parlement européen,
président de la Commission Affaires sociales et Emploi

Innovier pour plus de cohésion sociale

La présidence portugaise de l'Union européenne a donné une impulsion forte à la mise en œuvre du Pacte européen pour l'emploi et a consacré, à travers le Sommet de Lisbonne des 24 et 25 mars 2000, un objectif de croissance pour l'Europe, basé sur l'innovation et la connaissance, dans une dynamique de création d'emplois et de recherche d'une plus grande cohésion sociale.

Mais alors que le développement économique atteint un niveau élevé dans l'ensemble de l'Union européenne, les phénomènes d'exclusion se développent, touchant les groupes sociaux vulnérables et entraînant des répercussions graves sur l'intégration, notamment des jeunes.

Dans ce contexte, la lutte contre l'exclusion sociale est une priorité absolue et les initiatives, visant à favoriser la création d'entreprises au niveau local, doivent être encouragées.

Les nouvelles organisations financières, qui ont émergé depuis une dizaine d'années, comme les coopératives de crédit servant l'économie sociale ou le commerce équitable, les organisations de micro-finance ainsi que les organisations bancaires à orientation environnementale, communautaire ou éthique, ont fait un remarquable travail de relais et d'appui.

C'est ainsi, par exemple, que le mouvement de microcrédit, particu-

lièrement développé dans les pays du tiers-monde, touche maintenant de façon croissante les pays industrialisés et démontre, à travers les programmes de crédit solidaire permettant aux chômeurs de créer leur propre emploi, le fort potentiel d'initiative des exclus.

Dans la logique du modèle social européen qui tend à renforcer la cohésion sociale et à refuser toutes les formes d'exclusion, ce ferment, né de la finance sociale et solidaire, mérite d'être développé.

Une réflexion doit s'engager pour faciliter l'accès au crédit des personnes qui, aujourd'hui, n'ont accès ni à l'emploi, ni aux instruments financiers favorisant la création d'emplois.

Dans cette perspective, la révision des directives bancaires européennes, engagée par les services de la Commission européenne, offre l'occasion d'étudier les possibilités d'ouverture d'un cadre légal et réglementaire à la finance solidaire.

Vos travaux et la parution du livre « Banques et cohésion sociale » apportent des éléments indispensables à la meilleure connaissance des mécanismes et des enjeux, liés au développement de la finance sociale et solidaire.

J'en salue donc l'initiative comme une pierre à l'édifice du renforcement de la cohésion sociale dans l'Union européenne.

Avant-propos 2

Malcolm Hayday,
président d'Iraise

Donner un sens à l'argent

Depuis que l'argent existe, les hommes ont tenté de lui donner un sens. Dans l'Italie du xiv^e siècle et au-delà, nous trouvons déjà des exemples d'investissements sociaux. Le développement de la société de bien être et les stratégies de plein emploi d'après guerre, nous ont éloigné de cette compréhension de l'argent. En 1971, lorsque les États-Unis ont abandonné la référence à l'étalon or, ils ont rompu le dernier lien qui liait l'argent papier à un bien réel, ils ont en fait redéfini l'argent. Au cours de ces trois dernières décennies, la divergence entre l'économie monétaire et les secteurs de la production et du commerce s'est nettement marquée.

Conjointement nous avons assisté à un déséquilibre croissant dans la répartition des richesses. Nous traversons actuellement une période de création massive de richesses, tant par le biais de l'acquisition de nouveaux revenus que par le transfert de richesses d'une génération à l'autre. Cependant, la pauvreté persiste et l'inégalité demeure - tout particulièrement chez les femmes, les enfants, les réfugiés et les communautés minoritaires. Aujourd'hui plus que jamais, nous devons donner un sens à l'argent.

Les nouveaux créateurs de richesse et leur conception nouvelle d'un équilibre des responsabilités entre le privé et le public, favorisent les changements sociaux, environnementaux et économiques. Leur refus du postulat selon lequel on ne peut rien changer, a fait naître de nouveaux intermédiaires financiers - les banques sociales, les fonds de garantie,

les réseaux de finance alternative, les sociétés de réinvestissement et les fonds sociaux de capital risque.

Durant les deux premières décennies, la plupart d'entre eux se situaient à la marge de la société, à l'abri des regards, travaillant avec succès, innovant ou recréant les liens entre l'argent et ce pour quoi il est utilisé. Puis, « tout à coup », les gouvernements et les groupes d'experts découvrent la finance sociale, voilà peut-être la solution aux problèmes qu'ils n'avaient pu résoudre jusqu'à présent.

C'est un peu comme une mare aux nénuphars. Quelques jours suffisent pour qu'une mare, à moitié couverte de nénuphars, disparaisse sous les grandes feuilles vertes. Une semaine plus tôt, un quart seulement était recouvert et un mois auparavant, seuls un ou deux nénuphars flottaient à la surface. Ainsi, ces nénuphars étaient présents, ils ont grandi imperceptiblement pendant tout l'été, mais c'est dans la dernière phase de leur cycle de développement que l'on constate leur « soudaine » apparition, et que l'on s'exclame devant leur beauté et leur simplicité.

La mare de la finance sociale n'est pas encore couverte à moitié, elle doit encore être alimentée – principalement en capital – pour assurer sa croissance. Les premiers plants ont puisé leurs racines dans l'esprit fructueux de quelques personnes. Pour peu qu'on leur donne la chance de devenir autonomes, ils continueront à grandir et à fleurir longtemps après que les gouvernements soient passés, éternellement à la recherche de solutions nouvelles pour résoudre les inextricables problèmes sociaux et économiques de la société. Gardons à l'esprit les paroles de Margaret Mead :

« Ne doutez jamais du fait qu'un petit groupe de citoyens engagés et décidés puissent changer le monde ; en fait, ce sont les seuls à l'avoir toujours fait. »

Sommaire

Avant-propos 1, Michel Rocard	7
Avant-propos 2, Malcolm Hayday	9
Introduction	13
1. Système bancaire et déficience du marché	25
L'exclusion bancaire au Royaume-Uni	27
Nouvelles technologies et exclusion bancaire	36
Déréglementation, segmentation et exclusion dans le secteur des services financiers : l'impact sur les économiquement faibles (quelques leçons des États-Unis)	43
« Financing Gap » : mythes et réalités	53
2. Les nouveaux pionniers de la finance solidaire	59
Les pauvres sont solvables. Une expérience dans le Sud : FIE SA (Bolivie)	61
Fundusz Mikro : Un exemple de microfinance dans le Nord	68
Les communautés locales sont solvables : la South Shore Bank (USA) 84	
Des nouvelles formes de banques éthiques pour répondre à une demande sociale croissante : Banca Etica (Italie)	99
New monies - old ideals : L'innovation monétaire au service de l'économie locale ?	109
3. Apprendre les leçons des anciens banquiers mutuellistes	117
Le crédit populaire : idées originelles et récentes applications en France	119
Le développement des Credit Unions et des coopératives de crédit Le passé est-il toujours présent ?	135

La banque coopérative en tant qu'acteur social par mission d'entreprise	147
4. Responsabilité et actions des banques envers la société	155
Quelle responsabilité sociale pour les banques ?	157
La responsabilité sociétale des banques et des caisses d'épargne	162
Enquête sur les politiques socio-environnementales et les pratiques commerciales des banques européennes.	
Le Rapport Giuseppe (mai 1999)	169
Compétitivité et création de valeur ajoutée sociale dans les banques privées	190
La finance sociale : des produits au service du développement communautaire et local	200
Le Community Reinvestment Act (CRA) : son impact sur le crédit aux communautés à faibles revenus aux États-Unis	218
5. Resocialiser les banques : entre la re-réglementation et le crédit social	241
Re-réglementer les banques : un agenda inachevé	243
Quelques idées pour développer l'investissement social avec l'aide des pouvoirs publics : l'exemple des fonds verts aux Pays-Bas	252
Le crédit solidaire dans un État-Providence	256
Partenariats de réinvestissement communautaire : intermédiation financière et régénération de l'économie locale	261
La réglementation des organisations financières de l'économie sociale	273
Une réglementation européenne pour une plus grande responsabilité sociale des banques ? Apprendre les leçons de la loi américaine sur le réinvestissement communautaire (CRA)	280
Conclusion : ce n'est qu'un début	295
Annexe : Les auteurs	301
Glossaire	
307	

Introduction

Ed Mayo, NEF
Christophe Guene, Inaise

Les banques ne sont pas des organisations caritatives. Mais dans certains pays, les organisations caritatives deviennent des banques. Dans d'autres, l'État fait appel aux banques pour remédier aux problèmes de pauvreté et de cohésion sociale. Les banques, habituées depuis longtemps à la critique publique, ont dû repenser leur stratégie quand elles ont été confrontées à un défi : être sollicitées pour intervenir dans des secteurs qu'elles avaient auparavant négligés.

Si cela semble déroutant pour les banques, tout comme pour l'État et le troisième secteur, une logique sous-jacente semble au moins s'être installée. Parallèlement à une époque d'évolution rapide et accélérée du marché en termes de services financiers, les graines d'une nouvelle économie mixte basée sur l'équilibre social commencent à pousser, et elles promettent d'élever les services financiers à un nouveau rôle social important dans les sociétés européennes du vingt et unième siècle. Aucun schéma directeur n'est encore bien défini, même si les possibilités sont plus grandes et les signaux d'avertissement peut-être plus évolués dans les pays anglo-saxons. Mais l'expérimentation de ces nouveaux marchés a d'ores et déjà commencé, et se reflète dans les expériences des pionniers, décrites dans ce livre.

Ces expériences doivent être considérées comme des tests du futur terrain d'action. Elles englobent une gamme étendue de marchés et de services financiers et concernent des opérateurs qui se consacrent à des marchés spécialisés, et des banques du marché principal, qui exercent souvent dans l'ombre du secteur public, au niveau local, régional ou national. Une écologie si complexe de pratiques émergentes ne per-

mettra pas de trouver facilement à ce stade des stratégies générales de réussite. En présentant les contributions des principaux praticiens et observateurs en Europe et au-delà, l'objectif de ce livre est de rendre justice à la diversité des expériences à un stade de formation.

Ce domaine de travail n'est pas une réinvention de la banque mais l'application, et dans certains cas la redécouverte, de techniques bancaires, et en particulier du crédit qui a pour objectif le bien social. Nous définissons comme activités bancaires sociales des activités pour lesquelles les prestataires de services financiers s'intéressent réellement aux résultats et aux effets sociaux de leurs activités. Dans sa forme la plus élémentaire, cela implique simplement qu'une banque prenne conscience de son impact social, par exemple au moyen d'un audit social, comme l'ont fait la Co-operative Bank au Royaume-Uni et la SBN Bank au Danemark. Dans une forme plus évoluée, cela permet aux banques de repenser l'élaboration des produits, processus ou services de façon à améliorer leur impact social. Un exemple fondamental serait de permettre aux personnes et aux communautés défavorisées d'accéder aux services financiers et de bien les utiliser.

Les activités bancaires sociales représentent donc une approche différente de la banque ordinaire. C'est aussi un défi. Intuitivement, on peut penser que cela consiste à prendre des produits à petite échelle, plus coûteux et risqués, et à les vendre à des personnes susceptibles de ne pas pouvoir se permettre un coût moyen. Mais comme un certain nombre de personnes ayant collaboré à ce livre l'ont démontré, le banquier social a plus d'un tour dans son sac, ce qui lui permet de faire face au coût, au risque et à la rentabilité. Il en retire aussi des profits économiques. Les banques ont fait beaucoup, et peuvent certainement faire plus, pour englober la diversité et faire disparaître toute discrimination raciale du domaine du prêt. Cela ne peut être que positif dans la mesure où les minorités ethniques d'Europe disposent de revenus de plusieurs milliards d'euros.

Les tendances du secteur bancaire

La grande innovation des activités bancaires sociales, décrites par les auteurs de ce livre, arrive dans une période de changement sans précédent dans la structure élargie de l'industrie bancaire. Les progrès dans le domaine des technologies de l'information permettent aux banques de réaliser une segmentation de marché beaucoup plus importante, basée sur l'analyse des données et, de plus en plus, sur l'évaluation des risques clients. La conséquence en est une concurrence plus intensive autour des entreprises rentables et cela crée un changement fondamental dans l'économie bancaire traditionnelle. Ceci expose et réduit les interfinancements traditionnels dans l'industrie, mais offre également des opportunités pour la vente croisée d'autres produits finan-

ciers.

Les fusions et les acquisitions dans ce secteur ont plus que triplé chaque année jusqu'au milieu de 1998, tandis que les marchés intérieurs se sont ouverts à la concurrence. Le désir de créer des conditions égales de concurrence sur les marchés bancaires de l'Union européenne, tout comme l'arrivée d'une monnaie unique, ont été d'importants moteurs. Un long chemin reste à parcourir pour parvenir à une organisation rationnelle. L'Europe est loin de disposer d'un secteur de services financiers consolidé. La majorité des fusions se fait à l'échelle nationale, et non pas européenne. Le Royaume-Uni présente la particularité de s'être déchargé de ses secteurs bancaires nationaux et mutuels sur le secteur privé. Dans tous les cas, la part des activités des banques de détail des pays membres de l'Union européenne détenue par des banques étrangères est très faible. Alors que l'UME propose une monnaie unique et une Banque centrale européenne, elle conserve onze autorités nationales différentes pour la réglementation des activités bancaires. Tandis qu'aux États-Unis, la diversification de l'industrie bancaire régionale est le résultat d'une législation ciblée qui remonte à 1933, en Europe en revanche elle est due aux différentes langues et cultures.

Cependant, un certain nombre de changements qui sont peu à peu apparus à travers le système bancaire américain au cours des dix dernières années vont certainement faire leur apparition dans l'industrie bancaire européenne. Un de ces changements, et non des moindres, est la façon dont les États sont passés, pour le financement de la sécurité sociale et des retraites, de systèmes de répartition à des systèmes par capitalisation. Si les ménages européens suivent la tendance anglo-américaine et transfèrent leurs économies de comptes bancaires vers des titres, alors le paysage des marchés financiers européens sera profondément modifié, et avec lui, en particulier, le financement des entreprises.

Les progrès technologiques changent également la façon dont les services sont fournis. Au Royaume-Uni, depuis 1987, le nombre d'agences des cinq principales grandes banques de dépôt a diminué d'un tiers. Ce qui implique un certain nombre de conséquences sur le plan social. En Europe, le Royaume-Uni est le pays qui s'est le plus éloigné de la fourniture locale de services financiers, en concentrant les services bancaires aux entreprises sur un nombre plus restreint de grandes banques avec moins d'agences. Dans des pays comme la France et l'Allemagne, un processus similaire de rationalisation, donnant lieu à des fusions, est en cours et devrait continuer au fur et à mesure que l'intégration monétaire et financière européenne progresse. Le système traditionnel de fourniture de services des banques, basé sur les niveaux locaux et régionaux, est donc menacé.

La fermeture de la dernière agence d'une ville reste rare en Europe. Mais dans les cas où elle a eu lieu, cela a compromis l'utilisation

d'espèces par les petits commerces, et contribué au déclin des rues commerçantes. Les clients vont effectuer ailleurs leurs opérations bancaires, et emmènent avec eux l'argent qu'ils auraient dépensé dans les commerces de détail. Un scénario possible est que, si le thème des activités bancaires sociales n'est pas activement abordé, le nouveau paysage des services financiers en Europe risque d'être constitué dans dix ans de dizaines de milliers de villes et de villages devenus des villes économiques fantômes à cause du retrait financier.

D'un autre côté, la longue tradition en matière de propriété des banques mutuelles et coopératives est toujours présente. Cette structure de propriété a souvent impliqué l'action des autorités locales et régionales, ce qui a à son tour engendré une responsabilité de la communauté locale dans les banques les plus petites. Certains pays conservent une tradition de prêts de banques mutuelles/coopératives dans le secteur agricole et celui des petites entreprises (urbaines), basée sur une longue tradition de prêts aux petits agriculteurs et aux artisans.

Il existe également un certain nombre de banques spécialisées soutenues par l'État qui prêtent directement au secteur des petites entreprises (par exemple KfW et Deutsche Ausgleichsbank en Allemagne) ou pour refinancer de tels prêts (Caisse des dépôts en France). Les banques de «développement» allemandes proposent des prêts implicitement subventionnés, tout comme elles décaissent des subventions de prêts explicites, et ont mis en place des marges de référence et des normes de prêt. En conséquence, elles proposent des prêts à moyen et long terme à des taux d'intérêt fixes et variables plus facilement accessibles. La subvention implicite est due à la fois à la capacité des institutions soutenues par l'État à rassembler des fonds peu coûteux, et à leur statut fiscal d'organisme à but non lucratif. Néanmoins, le système financier allemand s'est essentiellement orienté vers le soutien d'entreprises de taille moyenne bien assises, et le «Mittelstand» est moins apte à répondre aux besoins des micro et petites entreprises.

Qui sont les acteurs des activités bancaires sociales ?

Il existe trois principaux groupes d'acteurs en relation avec les activités bancaires sociales en Europe. Le premier est celui des banques du marché principal du secteur privé, dont une part minoritaire des activités est consacrée au prêt social. Le second est l'État, y compris les banques nationales, qui suivent des objectifs sociaux. On peut plus ou moins qualifier le troisième groupe de prêteurs de spécialistes du troisième système. Ces derniers sont des institutions financières qui poursuivent dans toutes leurs activités des objectifs sociaux, fonctionnant soit sur une base lucrative comme une banque (généralement une petite banque), soit sur une base non lucrative, opérant souvent en tant qu'intermédiaire dans un partenariat avec les banques ou l'État.

Une tradition européenne encore différente de ces trois groupes existe, qui remonte à la mise en place du Mont-de-Piété en Italie au

Tableau 1 Activités bancaires sociales - Marchés cibles	
Marché	Entreprise écologique
Consommateurs aux revenus modestes	
Financement de petites entreprises	
Micro-entreprises individuelles ou familiales	
Entreprise sociale du troisième système	

quinzième siècle. D'autres investisseurs dans l'économie sociale, comme la Banque coopérative de Lamia en Grèce, datent du début du vingtième siècle, mais la plupart ont vu le jour au cours des dix dernières années. En Europe, de tels groupes financent jusqu'à 15 000 projets du troisième système par an et ont investi plus d'1 milliard d'euros durant la dernière décennie.

Les différences entre les pays sont liées à celles qui existent entre le cadre réglementaire et celui des politiques adoptées. En France, par exemple, une législation spécifique a permis la mise en place de clubs d'investissement locaux flexibles (Cigales), qui investissent des capitaux dans les entreprises locales et se mettent en liquidation après une période donnée. En dix ans, ils ont investi plus de 2 millions d'euros en capitaux propres dans les micro entreprises, pour des montants ne dépassant parfois pas 5 000 euros. En Belgique, Hefboom reçoit un soutien financier de l'État pour son financement d'entreprise et son travail de développement pour les groupes marginalisés. Les coopératives d'épargne et de crédit ont été lancées pour la première fois dans l'Allemagne rurale du dix-neuvième siècle, dans un contexte de famine, et se sont développées en Irlande, au Royaume-Uni et en Pologne. Ironiquement, les réglementations relatives aux ressources de dépôt et de prêt sont très strictes en Allemagne, si bien que malgré leur succès ailleurs, les coopératives d'épargne et de crédit n'y sont plus actuellement autorisées.

Mais l'industrie est également une industrie mondiale. La micro-finance concerne plus de 13 millions de personnes dans les pays en voie de développement. La législation progressive relative au réinvestissement communautaire aux États-Unis a contribué aux efforts de mise en place de 310 initiatives de financement communautaire qui contrôlent un capital de plus de 6,5 milliards d'euros pour des opérations économiques communautaires. Beaucoup de ces initiatives sont nées d'un processus de protestations des communautés locales contre les activités des banques du marché principal, sur des questions comme la disparition des services financiers au niveau local et la discrimination raciale dans les prêts. De telles initiatives tendent désormais vers la catalyse du développement économique communautaire, en particulier dans les domaines des logements à loyers modérés et des petites entreprises.

Dans l'Europe d'après guerre, l'organisation de logements sociaux pour les personnes dans le besoin était considérée comme une charge de l'État. Au lieu de cela, de nombreux pionniers dans le domaine des initiatives concernant les banques sociales spécialisées ont vu le jour en raison de l'intérêt pour les opérations non conventionnelles du troisième système. Ce concept comprend non seulement les organismes de base traditionnels de l'économie sociale, les mutuelles, les coopératives et les associations, mais aussi de nouveaux modèles d'organisation qui ne correspondent ni aux formes du secteur public ni à celles du secteur privé. Ces modèles :

- * tentent de trouver des solutions au lieu de se placer dans un nouveau secteur de marché,
- * se réfèrent souvent à des facteurs tels que la solidarité sociale, les organisations démocratiques ou la primauté de l'individu sur le capital,
- * résultent souvent de partenariats public/privé et sont en relation étroite avec leurs communautés locales,
- * n'ont pas le marché comme seule source de revenus mais reçoivent des subventions publiques, des dons ou des prêts – ils disposent souvent de plusieurs sources de revenus différentes,
- * accordent souvent une attention spécifique aux personnes défavorisées,
- * ont des structures de petite échelle avec de nombreux associés bénévoles.

Le troisième système est donc un marché important pour bon nombre d'activités bancaires sociales. Dans son rapport «Troisième système et emploi», la Commission européenne le considère également comme une nouvelle force dynamique.

« L'économie sociale et les activités visant à répondre à des besoins non satisfaits par le marché peuvent conduire au développement d'un

nouveau sens d'esprit d'entreprise particulièrement intéressant pour le développement économique et social au niveau local. Cet esprit d'entreprise est plus proche des aspirations et des valeurs de personnes qui ne recherchent pas le profit mais davantage le développement d'activités socialement utiles ou d'emplois. Ces formes d'esprit d'entreprise jouent un rôle utile dans la promotion de la cohésion sociale et les actions économiques locales (sic) ».

Les activités bancaires sociales, néanmoins, concernent également les services financiers personnels, depuis les comptes bancaires jusqu'aux hypothèques, et les prêts aux micro et petites entreprises, qui constituent un domaine d'intérêt à croissance rapide. Les banques sont les opérateurs clés de financement de la dette extérieure pour ces entreprises. Il n'existe pas de marchés des valeurs pour les petites et moyennes entreprises (contrairement aux sociétés). Les fonds de capital risque refusent de plus en plus de fournir le capital de départ pour la création d'entreprises, en raison des coûts fixes élevés, du manque d'information et de l'absence d'expérience professionnelle. Néanmoins, en raison des coûts de transaction relativement fixes pour accorder un prêt, ils ont tendance à préférer les prêts importants aux prêts plus modestes, à moins que les petits emprunteurs ne soient susceptibles de souscrire également à d'autres produits financiers.

Comment cela fonctionne-t-il ?

La caractéristique principale des activités bancaires sociales réside dans le fait qu'elles agissent à la fois sur le plan social et sur le plan financier. Les activités bancaires sociales essaient de viser certaines activités bénéfiques sur le plan social, en vue d'un investissement positif. Cependant, ce n'est pas uniquement une question de résultats, bien que ceux-ci constituent le test fondamental d'efficacité. Tout est également question de méthode. La dimension sociale permet aux institutions de financement d'innover au niveau méthode afin de réduire les risques et d'améliorer les résultats. Sans cela, les activités bancaires sociales ne seraient qu'une copie de la banque du marché principal à la recherche de projets bancables et ayant des conséquences sociales, projets qui auraient pu recevoir des financements de toutes façons. Au lieu de cela, les méthodes des activités bancaires sociales élargissent le cadre de ceux qui peuvent accéder aux finances.

Dans certains cas, ceci est rendu possible tout simplement par la coopération avec des institutions capables de développer des connaissances spécialisées du marché concerné, qu'il s'agisse de coopératives de financement ou d'entreprises écologiques. Même dans un marché des services financiers concurrentiel, les entreprises ayant des propositions bancables peuvent ne pas obtenir de financement. Une des raisons majeures qui expliquent ces fossés financiers est que les banques ne

connaissent pas suffisamment bien les emprunteurs. De telles « asymétries d'informations », comme on dit dans le jargon bancaire, sont souvent plus grandes pour les petites entreprises et les sociétés non conventionnelles, et particulièrement celles qui sont dépourvues d'antécédents professionnels.

D'autres méthodes énoncées dans ce livre concernent la structure budgétaire des prêts, y compris les coûts de transaction, le risque et le rendement. En réduisant les coûts, les activités bancaires sociales peuvent encore une fois élargir l'accès au capital. Elles vont des partenariats avec les organes gouvernementaux et des subventions partielles, aux approches mutuelles capables de réduire les risques, de réduire les coûts de transaction ou de décharger les coûts sur les emprunteurs, en n'oubliant pas l'élaboration de modèles innovants d'évaluation des risques.

En termes économiques, par conséquent, les activités bancaires sociales sont en mesure de dégager, pour le bien de la société, les coûts externes positifs liés à la cohésion sociale, y compris une participation économique accrue et un capital social amélioré. Comme l'énonce le rapport britannique de 1998 « Small is Bankable » :

« En termes de théorie économique simple, trois facteurs concernent la fourniture de financements aux ménages pour chaque cercle : la demande de financement, la fourniture des financements et les imperfections du marché, ce qui peut signifier que le financement est trop ou trop peu fourni à certains groupes.

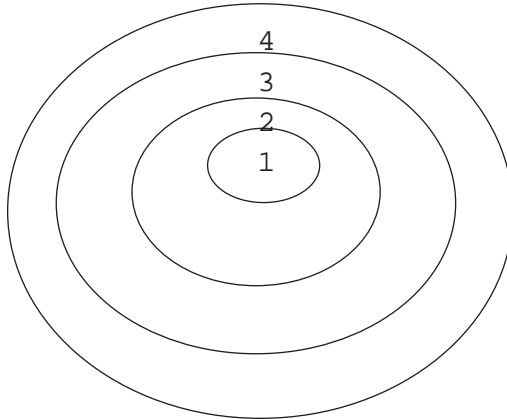
Il existe de plus deux types d'imperfection de marché. Les inefficacités surviennent dans les marchés lorsque ceux qui fournissent les financements ne les attribuent pas sur la base du taux de rendement attendu, après un ajustement relatif au risque, alors qu'ils auraient pu obtenir un rendement compétitif. Les échecs au niveau du marché surviennent lorsque ceux qui fournissent les financements sont considérés comme n'agissant pas dans le plus grand intérêt collectif de la communauté dans son ensemble. »

La caractéristique commune à toutes les activités bancaires sociales est le fait qu'elles élargissent les possibilités d'accès au capital et améliorent la cohésion sociale et économique globale.

Bien entendu, il existe de nombreuses formes différentes de services financiers. La plupart des gens par exemple ont besoin de services financiers essentiels « à vie » pour s'en sortir. Parmi ceux-ci on peut trouver le paiement des factures, l'encaissement de chèques, les assurances, un endroit pour déposer ses économies et un moyen d'obtenir un crédit, par exemple en période de crise. Le fait de ne pas disposer de ces services a pour conséquence ce qu'on appelle l'« exclusion financière », et il s'agit là d'un problème croissant. Ce n'est pas seulement une question de coût ou d'inconfort, mais un refus de droit de cité.

Ces services sont des services financiers passifs, dans le sens où ils peuvent aider à protéger les gens du risque, ce qui leur permet de

Figure 1 : Cohésion sociale et besoins de crédits¹



- Cercle 1 : Investissement courant
- Cercle 2 : Prêts potentiels bancables
- Cercle 3 : Prêts bancables avec le soutien d'un tiers
- Cercle 4 : Besoins économiques de l'ensemble des communautés

contrôler leurs finances et d'adoucir les chocs financiers, de l'achat de matériel scolaire aux frais de funérailles. Dans ce livre, l'accès est mis cependant sur les services financiers actifs, en particulier le crédit, qui peuvent être utilisés pour contribuer aux moyens de subsistance.

Un moyen de comprendre les besoins de la société en termes de crédit, et la mesure dans laquelle le crédit y répond, est exposé dans la Figure 1 ci-après, sous forme de quatre cercles imbriqués les uns dans les autres. Ceci peut être compris par le lien avec une zone géographique ou avec une section de la population.

Le cercle 1 représente l'investissement courant. Cela comprend l'activité totale en termes de prêt de tous les prêteurs.

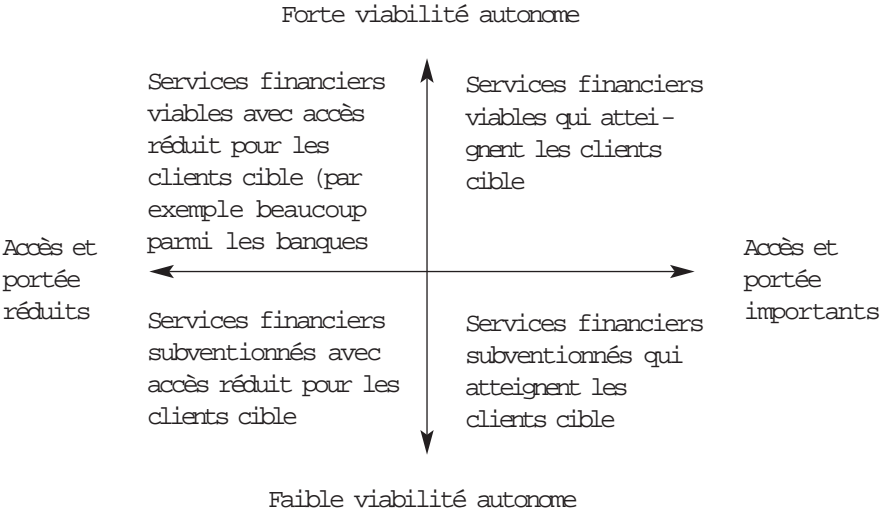
Le cercle 2 représente les prêts potentiels. Ces prêts répondent à des critères de garantie existants mais ils sont à plus forte valeur ajoutée, par exemple parce qu'il s'agit de prêts plus petits ou non traditionnels, ou qui demandent beaucoup de temps au prêteur car les emprunteurs demandent davantage d'aide pour ce type de prêt.

Le cercle 3 correspond aux transactions potentielles, qui peuvent être acceptées par les banques grâce au soutien d'un tiers. Il s'agit de

1. Adapté d'un modèle de l'Institut Woodstock (1991), «Making CRA work for you», Chicago.

prêts qui pourraient être réalisés si des participants extérieurs étaient impliqués dans le projet pour apporter les garanties, les subventions, les capitaux ou l'assistance technique nécessaires pour rendre des transactions bancables possibles.

Le cercle 4 représente l'ensemble des besoins économiques. Le crédit ne sera pas approprié pour répondre aux besoins économiques non résolus à ce stade. Services publics, dépenses ou aides financières sont nécessaires.



(New Economics Foundation)

Un programme d'élargissement de l'accès au capital privé cherchera des moyens créatifs pour augmenter l'investissement courant (cercle 1) en permettant aux demandeurs « acceptables » par les banques de façon totale ou partielle (cercles 2 et 3) d'obtenir les financements appropriés. Parmi les exemples d'actions entreprises par les banques du marché principal dans cet objectif, on peut trouver des prêts ciblés sur des groupes défavorisés, une souplesse dans les conditions de prêt, et l'idée de normes de garantie, par exemple en ce qui concerne l'historique du crédit, un soutien des initiatives spécialisées à but non lucratif, un marketing participatif, un soutien en termes de conseil financier, une assistance technique, une amélioration des infrastructures bancaires, un réexamen des fermetures de filiales et une formation du personnel bancaire. Une autre solution consiste à augmenter l'investissement public (cercle 4) ou à élargir la mesure dans laquelle l'investissement public est compatible avec les encouragements en termes d'investissements privés.

Est-ce que cela fonctionne ?

La gamme des activités bancaires sociales s'étend par conséquent des organisations dépendant de subventions aux banques à but lucratif, en passant par les agences soutenues par l'État. La viabilité financière dépend de deux facteurs. Le premier est une attitude vis-à-vis des remboursements et des amortissements. Un très bon exemple en est les fonds de prêts aux communautés aux États-Unis, dont l'histoire remonte bien loin et qui ont subi des pertes sur prêts cumulées de 1,1 %. Le deuxième facteur est le fait qu'une institution fonctionne à la bonne échelle. Triodos Bank, par exemple, a poursuivi une stratégie de développement substantiel de ses actifs bancaires aux Pays-Bas, en Belgique et au Royaume-Uni.

On peut cependant trouver des arguments en faveur des subventions. Un exemple d'initiative avec une faible viabilité financière en apparence est le Prince's Youth Business Trust (PYBT), qui est établi au Royaume-Uni, en Inde, et dans de nombreux autres pays à travers le monde. Au Royaume-Uni, les dépenses totales (après amortissements et provisions de 40 % environ) ne s'élèvent pas à plus de £3 700 par jeune demandeur d'emploi aidé pour la création de son entreprise. De plus, les deux tiers des affaires que le PYBT soutient survivent, et la moitié des entrepreneurs qui doivent mettre la clé sous la porte ne repassent pas par l'ANPE. On peut aisément comparer ce chiffre aux £8,500 par an, que le gouvernement devrait leur verser s'ils restaient sans emploi.

Une étude effectuée par Inaise montre que la moitié des organisations de financement de l'économie sociale a besoin de moins de 8 000 euros pour créer un emploi. Ces chiffres montrent la valeur réelle de l'argent et l'avantage de la mise en place d'un nouveau cadre économique, qui englobe à la fois l'aspect social et l'aspect financier.

Ces tendances sont étudiées par différents auteurs dans ce livre. Le chapitre un, « L'échec du système bancaire et du marché », propose un premier regard sur l'écart du financement et son origine. Elaine Kempson analyse l'exclusion bancaire au Royaume-Uni et les possibilités au niveau politique pour s'attaquer au problème. Daniel Immergluck décrit la façon dont la dérégulation et les services bancaires segmentés ont exclu les communautés pauvres et les petites entreprises aux États-Unis. Paul Gosling envisage l'avenir et l'impact des nouvelles technologies, qui peuvent représenter une force d'inclusion autant que d'exclusion. Masaru Kataoka approfondit ce sujet dans sa description du fossé financier dans le contexte de la plus grande crise bancaire au Japon, et Paul Dembinski élargit la question pour se demander comment les institutions économiques ont pu laisser ce fossé se creuser en premier lieu, et les lacunes théoriques actuelles dans la compréhension et l'interprétation de ce fossé.

Le chapitre deux, « Les nouveaux pionniers du service bancaire », examine des organismes qui tentent de combler cet écart de financement. Pilar Ramirez donne des exemples réalisables dans les pays du Sud, et Rosalind Copisarow étend l'exemple en montrant comment les institutions du Nord de l'Europe peuvent adopter des pratiques similaires. Lynn Pikhholz et Ronald Grzywinski décrivent une banque communautaire aux États-Unis qui, selon des arguments bancaires orthodoxes, ne devrait même pas fonctionner mais qui en réalité marche très bien. Bettina Schmolli décrit, quant à elle, une banque environnementale allemande qui couvre désormais l'ensemble des problèmes sociaux. Laura Foschi et Francesco Biciato présentent la première banque éthique en Italie, et Christophe Perritz élargit le débat en apportant des arguments concernant l'utilisation d'argent dans la communauté dans son ensemble.

Dans le chapitre trois, « Apprendre des anciens pionniers bancaires (mutuelles) », Joseph Stampfer décrit le mouvement bancaire coopératif en Allemagne, et Thierry Groussin et David Vallat le mouvement du crédit populaire en France ; M. H. A. Jeucken et B. J. Krouwel examinent le seul groupe bancaire coopératif des Pays-Bas, depuis ses origines dans les communautés agricoles jusqu'à ses perspectives de grande entreprise commerciale prospère. Paul Jones prend un exemple plus récent, celui d'une coopérative d'épargne et de crédit créée au nord-ouest de l'Angleterre dans les années quatre-vingt, et le replace dans son contexte historique pour se demander dans quelle direction s'oriente le mouvement des coopératives d'épargne et de crédit au Royaume-Uni. Enfin, Heidi Muthers-Haas et Helmut Mathers tirent les leçons de l'histoire du mouvement bancaire coopératif qui devrait influencer l'avenir du mouvement.

Le chapitre quatre, « La responsabilité sociale et l'action des banques du marché principal », considère la façon dont le fossé du financement pourrait être comblé. Jacques Zeegers retourne la question, et se demande comment les banques devraient considérer leur rôle dans une économie de marché sociale, de l'emploi à l'inclusion sociale. Leo Schuster analyse le rôle des partenaires indirects, et la capacité des banques à développer un « droit de cité dans l'entreprise ». Peter Hughes et Andrew Robinson décrivent quant à eux le développement du portefeuille de responsabilités sociales d'une banque britannique, et James Giuseppi considère de façon plus large le fonctionnement à travers l'Europe, pour conclure sur des évaluations comparatives. Patrick Ochs étudie la « richesse sociale ajoutée » et les conditions par lesquelles les banques peuvent créer des services financiers à valeur ajoutée sociale. Udo Reifner prend l'exemple spécifique des activités bancaires sociales, et se demande comment le profit et les responsabilités sociales peuvent fonctionner de paire, ainsi que les produits que ce partenariat peut offrir. Des auteurs travaillant pour le Trésor aux États-Unis décrivent l'impact de l'Acte de réinvestissement commu-

1.

Système bancaire
et déficience du marché

nautaire, qui a permis de drainer des sommes importantes dans les communautés aux revenus modestes des États-Unis.

Le chapitre cinq, « Re-socialisation des banques : entre une nouvelle réglementation et des activités bancaires axées sur le bien-être social », s'interroge sur la façon dont le fossé de financement pourrait finalement être supprimé. Andy Mullineux rappelle les grandes lignes du programme de « lutte contre l'exclusion sociale » au Royaume-Uni, et se demande quel cadre législatif pourrait faciliter sa mise en œuvre. Koert Jansen décrit le « programme d'investissement vert » hollandais, qui a attiré des capitaux importants vers le secteur de l'environnement aux Pays-Bas. Maria Nowak analyse les problèmes rencontrés pour introduire des programmes de microcrédit dans le système social français, et Pat Conaty explore le potentiel de croissance de l'ensemble des finances sociales en Europe. Enfin, Malcolm Lynch décrit la législation et ses complexités, en particulier dans le contexte du travail du Comité de Bâle sur la Surveillance Bancaire, et Jan Evers étudie le CRA aux États-Unis, et les implications pour la législation européenne.

L'exclusion bancaire au Royaume-Uni

Elaine Kempson
Université de Bristol, Grande-Bretagne

La déréglementation des services financiers a élargi l'accès aux services d'opérations bancaires pour la plupart des gens au Royaume-Uni, mais une minorité conserve des besoins qui sont largement ignorés par un marché compétitif. Ces besoins comprennent à la fois les opérations bancaires personnelles et celles des micro-entreprises et, dans les deux cas, des groupes similaires de personnes sont affectés pour des raisons similaires. L'explication sous-jacente à ce phénomène est que les fournisseurs de services financiers considèrent la perspective de rencontrer les besoins fondamentaux en matière d'opérations bancaires de la population à bas revenus comme une proposition non économique. Toutefois, la pression exercée par un gouvernement qui s'engage en faveur de l'insertion financière et sociale a créé un climat au sein duquel les banques et autres fournisseurs enquêtent sur le potentiel de développement de nouveaux produits à cette extrémité du marché.

Qui est affecté par l'exclusion bancaire ?

Bien qu'une minorité de gens seulement soit affectée par l'exclusion bancaire, ceux-ci sont principalement concentrés parmi des groupes spécifiques : les personnes à bas revenus, les locataires et tous ceux qui vivent dans des zones en déclin et désaffectées. Même parmi ces groupes, l'exclusion bancaire affecte certaines personnes plus que d'autres en fonction des circonstances. Les gens qui ont une trajectoire professionnelle instable, les jeunes, les femmes et les communautés originaires d'Afrique, des Caraïbes, du Pakistan ou du Bangladesh risquent plus particulièrement d'être exclus.

Les opérations bancaires personnelles

Des recherches récentes ont révélé qu'entre 6 et 9 % de la popula-

1. Les building societies sont des organisations mutuelles qui, à l'origine, ont été établies comme organisations offrant des facilités en matière d'épargne et d'emprunts pour acheter une maison. Depuis, elles ont été déréglementées, beaucoup d'entre elles se sont reconverties en banques et celles qui existent toujours offrent actuellement un large éventail de services de types ban-

tion du Royaume-Uni n'a ni compte d'épargne, ni compte courant ouvert auprès d'une banque ou d'une caisse d'épargne logement (building society¹). Plus ou moins le double de ce pourcentage ne possède pas de compte courant. En plus de ceux-ci, 3 % de la population ont un compte mais ne l'utilisent plus (Kempson et Whyley, 1998a).

En général, les groupes des plus jeunes et des plus âgés ont la plus forte probabilité de ne pas posséder de compte en banque. Et les femmes, plus que les hommes de n'importe quelle tranche d'âge, risquent plus de ne pas posséder de compte en banque, mais plus spécialement si elles sont âgées de plus de 70 ans. En termes de situations familiales, les parents isolés et les pensionnés célibataires figurent parmi ceux qui ont le moins de chances d'avoir un compte en banque - particulièrement s'il s'agit de femmes.

Les circonstances financières jouent clairement un rôle important. Les chômeurs ou les personnes sans activité professionnelle pour cause de maladie ou d'incapacité, risquent particulièrement de ne pas disposer de compte en banque et sont, par conséquent, largement surreprésentés comparativement à leur proportion dans l'ensemble de la population. Plus la période d'inactivité professionnelle est longue, plus les risques de ne pas pouvoir posséder de compte en banque augmentent. De sorte que la moitié des gens qui ont été sans activité professionnelle durant plus de dix ans ne possède pas de compte en banque, comparé à l'équivalent de juste un quart de ceux dont la dernière activité professionnelle remonte à il y a un an.

Plus les revenus d'une personne sont bas, plus celle-ci bénéficie d'allocations en tout genre et plus ses chances d'avoir un compte courant diminuent. En conséquence, plus de la moitié des gens (54 %) qui bénéficient d'allocations compensatoires de salaire pour raison d'incapacité de travail ou parce qu'ils ont des enfants et qu'ils bénéficient de faibles revenus ne possèdent pas de compte en banque.

Bien que seulement 8 % des gens qui possèdent un compte en banque soient issus de communautés ethniques minoritaires, le petit nombre de minorités ethniques de la population occulte le degré auquel ils sont surreprésentés parmi les non-détenteurs de compte en banque. Deux groupes se détachent comme ayant une très grande probabilité de ne pas posséder de compte en banque : les Pakistanais dont 55 % ne possèdent pas de compte, et les Bangladais dont la proportion atteint 64 %. Comme on peut probablement s'y attendre, ces proportions sont même plus élevées pour les femmes que pour les hommes avec 67 % de femmes pakistanaises et 74 % de femmes bangladaises ne possédant pas leur propre compte courant.

Bien sûr beaucoup de ces facteurs sont inter-reliés et il est utile d'être capable de discerner leurs effets. Par exemple, les retraités ont-ils moins de chances d'avoir un compte à cause de leur âge, parce qu'ils ne font plus partie de la population active et qu'ils n'ont donc plus besoin d'un compte pour le versement de leurs salaires, ou parce

qu'ils ne bénéficient que de faibles revenus ? Une technique d'analyse à variables multiples permet d'explorer ces interrelations et d'évaluer jusqu'à quel point les caractéristiques individuelles (telles que l'âge, l'activité professionnelle et les revenus) ont un effet indépendant par rapport à d'autres caractéristiques (Kempson et Whyley, 1998a).

Les facteurs qui se révèlent avoir le plus d'influence sont les circonstances ethniques et économiques. Être pakistanais, par exemple, donne quatre fois moins de chances de disposer d'un compte qu'une personne de race blanche jouissant de circonstances personnelles et économiques similaires, alors qu'être bangladais triple ces mêmes probabilités. Il semble y avoir un certain nombre de raisons entremêlées à cela. Celles-ci comprennent une méfiance de la part des banques britanniques causée par les barrières de langue et de culture, associée à un supposé racisme de la part d'une minorité du personnel des banques. En plus, la disponibilité restreinte des produits d'opérations bancaires islamiques agit comme autre barrière à l'utilisation. Ce qui semble très intéressant toutefois, c'est que le fait que les africains des Caraïbes risquent fort de ne pas posséder un compte en banque, trouve largement son explication dans leurs circonstances familiales et financières plutôt que dans des facteurs liés à l'ethnie.

Les revenus en tant que tels n'ont pas un grand effet, même si être sans travail en a un. Les personnes qui ne font pas partie de la population active ont jusqu'à trois fois moins de chances de posséder un compte en banque que ceux qui bénéficient d'un travail à temps plein, mais elles sont identiques à tous les autres égards. De plus, à toute autre situation égale, une personne qui bénéficie d'allocations d'invalidité risque deux fois plus de ne pas posséder de compte en banque par rapport à une personne qui ne demande aucune forme d'allocation de sécurité sociale. Il y a un certain nombre d'explications à cela. Certaines personnes n'appartenant pas à la population active n'ont jamais eu de compte en banque. D'autres se voient refuser catégoriquement l'ouverture d'un compte en banque, ou alors se voient offrir la possibilité d'en ouvrir un avec une restriction de facilités telle qu'ils décident de faire sans, tandis que d'autres ne prennent même pas la peine d'en faire la demande, car ils pensent que celle-ci sera refusée. Un second groupe est constitué de personnes ayant eu un compte en banque dans le passé. Soit ils en demandent la clôture lorsqu'ils n'ont plus de rentrée de revenus afin de garder un contrôle serré de leur argent, ou alors ils entrent dans des difficultés financières et la banque clôture leur compte en banque parce que celui-ci accuse un découvert.

De manière surprenante, le genre de l'individu n'a pas d'effet indépendant significatif, même si les femmes ont moins de chances d'avoir un compte en banque que les hommes. En d'autres termes, les femmes sont surreprésentées parmi les gens qui ne possèdent pas de compte en banque, non pas parce qu'elles sont du genre féminin, mais parce qu'elles sont moins susceptibles d'avoir une activité professionnelle à

temps plein. Certaines de ces femmes sont devenues mères jeune, avant d'avoir eu la possibilité d'ouvrir un compte en banque ; d'autres ont renoncé à un compte en banque à leur nom lorsqu'elles ont arrêté de travailler pour s'occuper des enfants. À la suite de ruptures de relation, certaines femmes laissées avec un très faible revenu et sans accès à un compte en banque, préfèrent un budget en liquide pour mieux maîtriser leur argent. D'autres se voient refuser l'ouverture d'un compte en banque lorsqu'elles en font la demande ou alors n'en font pas la demande parce qu'elles pensent que celle-ci sera refusée.

Autrement dit, il existe un ensemble complexe de raisons pour lesquelles une minorité de gens ne possède pas de compte en banque. Pour certains, c'est parce l'ouverture d'un compte en banque leur a été refusée - ou parce qu'ils pensent que ce serait le cas. Tandis que pour d'autres, spécialement les plus âgés, la préférence est clairement donnée au maintien d'un budget en liquide, parce que c'est de cette manière qu'ils ont toujours géré leurs affaires. Pour la plupart, néanmoins, c'est la présence de barrières qui les dissuadent de l'utilisation d'un compte en banque, cela va de la peur d'utiliser un compte en banque qui leur permet des découverts, à celle de se sentir aliénés par les banques.

Les micro-entrepreneurs

Il existe près de 3,3 millions de micro-entreprises au Royaume-Uni, avec moins de cinq employés - dont la grande majorité sont des gérants uniques. Parmi ceux-ci, des groupes particuliers de personnes sont à la fois moins enclins à gérer une entreprise et, s'ils le font, ils rencontrent communément plus de difficultés à obtenir un accès à un financement par une banque. Les preuves, toutefois, sont beaucoup moins intelligibles qu'elles ne le sont pour les services bancaires personnels.

Les femmes et les jeunes âgés de moins de 25 ans sont largement sous-représentés parmi les micro-entrepreneurs par rapport à la fraction qu'ils représentent sur le marché de l'emploi. Et cela, en dépit du fait que même s'ils sont dans les affaires, les femmes et les jeunes ont spécialement plus de chances de gérer une micro-entreprise. Parallèlement, les Africains des Caraïbes sont sous-représentés parmi les micro-entrepreneurs, alors que les Asiatiques (y compris les gens des communautés indienne, pakistanaise et bangladaise) ont tous plus de chances de posséder leur propre entreprise que les blancs d'origine britannique (Kempson et Whyley, 1998b).

Les données disponibles suggèrent qu'entre 15 et 20 % des micro-entrepreneurs qui font des démarches auprès des banques pour un financement ne réussissent pas dans leur tentative d'obtenir un crédit. Une recherche qualitative auprès de femmes-entrepreneurs révèle que la moitié de ces femmes a été confrontée à des difficultés pour obtenir

un financement (Carter et Cannon, 1988). Par ailleurs un certain nombre d'études ont révélé que des groupes particuliers de minorités ethniques sont confrontés à des niveaux de difficultés disproportionnés pour obtenir un financement pour des micro-entreprises (Cosh et Hughes, 1997 ; Jones et al., 1997 ; Metcalf et al., 1997). Par exemple, alors que 21 % d'entrepreneurs de couleur blanche ayant fait une demande de prêt bancaire ont rencontré des difficultés, 29 % d'Asiatiques et 39 % d'Africains des Caraïbes ont connu le même sort. Et parmi les Asiatiques, les Pakistanais risquent deux fois plus de rencontrer des difficultés que les Indiens.

Il y a là, clairement, un certain nombre de facteurs qui agissent pour limiter auprès des micro-entrepreneurs généralement, l'accès au financement par les banques, mais qui ont tendance à avoir une influence disproportionnée sur les groupes identifiés plus haut. Ces facteurs comprennent notamment :

- * Les critères de prêt bancaire,
- * Les délais et coûts des emprunts et comptes courants,
- * La peur et les sentiments d'aliénation,
- * La supposée discrimination.

Les critères de prêt bancaire incluent fréquemment une expérience de gestion d'entreprise adéquate, l'investissement de capitaux personnels et des garanties. Ces trois critères constituent ensemble une énorme pierre d'achoppement pour les jeunes ne jouissant que d'une petite expérience de n'importe quelle sorte ; pour les femmes qui rejoignent le marché de l'emploi après une interruption de carrière pour s'occuper de leur famille ; pour les gens « poussés » à devenir indépendants consécutivement à une longue période de chômage. Ces gens ont des difficultés pour ouvrir des comptes bancaires d'entreprises, aussi bien que pour réaliser leurs propres opérations bancaires.

Il est en même temps évident que les délais et les coûts de financement bancaire pour les micro-entrepreneurs, nettement plus élevés que la moyenne, ont tendance à en dissuader certains - de déposer une demande, tout comme les coûts liés à un compte courant d'entreprise.

À cela il faut ajouter le fait que les femmes et les minorités ethniques déclarent souvent faire l'objet de discriminations. Les Africains des Caraïbes se sentent particulièrement désavantagés à cet égard et pensent que leurs demandes de prêt sont considérées plus négativement que celles des demandeurs blancs ou asiatiques (Jones et al., 1997). De même, les femmes accusent les banques d'être sexistes et condescendantes (Carter et Cannon, 1988) ; alors que les entrepreneurs pakistanais et bangladais pensent que souvent les grandes banques n'arrivent pas à comprendre la nature de l'entreprise qu'ils souhaitent gérer (Herbert et Kempson, 1996). En effet, il a été constaté que le financement des entreprises asiatiques est à la fois hautement sélectif et stéréotypé, de sorte que ceux qui ne gèrent pas d'entreprises considérées

comme typiquement asiatiques (telles que les restaurants confectionnant des plats préparés à emporter ou alors les boutiques du coin) ont tendance à se voir refuser leur demande de prêt (Jones at al., 1997).

Quels sont les besoins qui ne sont pas rencontrés ?

Parmi les gens qui sont exclus des banques, à la fois les clients individuels et les micro-entrepreneurs, il existe un net besoin pour des produits simples et transparents qui réduisent à la fois le risque de difficultés financières et, par voie de conséquence, le risque de barrières à l'accès.

Les comptes bancaires

Pour les clients individuels, le premier besoin consiste en un compte en banque de base destiné à leur permettre de manipuler leur argent au jour le jour. Un tel compte en banque devrait comprendre les opérations bancaires leur permettant de :

- * Payer en liquide ou par chèque.
- * Conserver leur argent jusqu'à ce qu'ils en aient besoin.
- * Étaler le paiement de leurs factures.
- * Ce qu'ils ne veulent pas, ce sont les facilités de crédit renouvelable telles que les autorisations de découvert et les cartes de crédit.

Les comptes d'épargne ne pourraient pas satisfaire les besoins de la plupart des gens qui ne possèdent pas de compte en banque étant donné qu'ils n'offrent pas de facilité pour étaler le paiement des factures. Et les comptes courants sont considérés comme inappropriés, et par conséquent à éviter, pour deux raisons principales. Premièrement, le fait qu'ils offrent la possibilité d'un découvert non-autorisé. Deuxièmement, la problématique absence de transparence de ce type de compte en banque qui rend difficile l'identification, à tout instant, des transactions qui ont été réglées. Ensemble, ces deux insuffisances signifient que les gens à très faibles revenus, qui plus est sont étirés jusqu'à l'extrême, doivent souvent encourir des frais bancaires équivalents à au moins un tiers de leur revenu hebdomadaire.

De plus, le fait que les comptes en banque disposent de la clause autorisant un découvert signifie que quiconque faisant une demande d'ouverture de compte est sujet à une analyse de crédit - ce qui constitue une barrière pour ceux qui ne sont pas considérés comme solvables.

Ce qu'il faut c'est un compte de base qui se situe quelque part entre le compte d'épargne et le compte courant, offrant à la fois la transparence et un éventail de facilités, y compris celle du paiement des factures. Il n'autoriserait pas le découvert, bien qu'il offre une « zone tampon »

pour protéger ceux qui, par inadvertance, descendraient faiblement en négatif durant quelques jours. Un tel compte n'aurait pas besoin d'analyse de crédit et pourrait ainsi être offert à tout le monde, y compris ceux qui sont actuellement exclus des banques (Kempson et Whyley, 1999).

Le crédit et le financement d'entreprise

Il existe des similarités remarquables dans les besoins d'emprunts personnels et d'entreprise parmi ceux qui sont actuellement exclus des banques. Ils ont besoin de sommes d'argent relativement petites, et les prêteurs autres que les banques à cette extrémité du marché ont trouvé que les risques de non-paiement sont largement réduits en offrant une série de prêts à court terme plutôt qu'un seul prêt plus important étalé sur une plus longue période. De plus, il devient possible d'augmenter les montants prêtés, en fonction de l'historique du remboursement des prêts précédents (Loeff, 1999, forthcoming ; Rowlingson, 1994).

Les emprunteurs accueillent favorablement les systèmes de remboursement offerts par les prêteurs autres que les banques ; alors que ces prêteurs eux-mêmes trouvent qu'ils réduisent les niveaux de non-paiement. De manière assez typique, ceux-ci mettent en place une obligation personnelle de l'emprunteur à effectuer le paiement à un individu connu en lieu et date fixés. Ainsi, des compagnies spécialisées dans le crédit offert aux gens qui ne possèdent normalement pas de compte en banque disposent d'agents qui encaissent les remboursements en allant systématiquement de porte à porte. Les micro-prêteurs utilisent souvent des techniques de prêt collectif qui consistent à mettre des remboursements en commun, entre membres d'un même groupe, afin de les faire parvenir au prêteur.

Le troisième élément clé du crédit dans ce marché est le besoin d'une certaine flexibilité en matière de délais de remboursement à des moments où une pression véritable est exercée sur un ménage ou sur la situation financière d'une entreprise. Les emprunteurs apprécient la possibilité qui leur est donnée de reprogrammer de temps à autres leurs remboursements sans encourir de pénalités dans le cas de paiements manqués, et presque tous les prêteurs commerciaux et sociaux fournisseurs de crédit à cette extrémité du marché adoptent cette pratique.

Les fournisseurs

Une plainte commune tant des individus que des micro-entrepreneurs se trouvant exclus des banques est que les banques sont trop éloignées et qu'elles ne comprennent pas ce que représente le fait de vivre avec un faible revenu ou de gérer une entreprise qui n'a qu'un petit chiffre d'affaires. Pour cette raison, ils expriment le désir de traiter

avec des organisations qui jouissent de cette compréhension bien qu'ils aiment également que celles-ci soient des organisations importantes et de bonne réputation et qui soient financièrement sûres. En même temps, il existe un désir soutenu d'être en mesure de progresser vers les banques classiques, si cela devenait approprié (Whyley et Kempson, 1999). Ceci suggère que la méthode la plus appropriée de fourniture à la fois d'opérations bancaires de base et de crédit est une banque travaillant en coopération avec une organisation sans but lucratif telle que l'administration des postes, une caisse de crédit ou un micro-prêteur.

Pourquoi les banques n'ont-elles pas satisfait ces besoins ?

Dans l'ensemble, les banques n'ont pas répondu aux besoins décrits plus haut, parce qu'elles les considèrent comme non-économiques. Il y a peu de profit à tirer d'un compte en banque de base ou de petits emprunts comportant un plus haut risque de non-paiement que la normale. Le besoin d'un service plus personnel engendre également des frais supplémentaires. En outre, de tels clients n'offrent que des opportunités très limitées de vente croisée. Dans un marché compétitif, les banques inévitablement développent plus leurs efforts au maximum pour créer de nouveaux produits et systèmes de distribution à l'attention des utilisateurs jouissant de revenus élevés et ayant des exigences plus sophistiquées en matière d'opérations bancaires, qu'elles ne le font pour les gens n'ayant que de faibles revenus et dont les besoins sont modestes. Il n'est pas nécessaire que cette situation reste telle quelle.

Et comment pourraient-elles s'y prendre ?

Un certain nombre de banques au Royaume-Uni ont reconnu qu'une grande partie des personnes qu'elles ne servent pas pourraient, avec le temps, devenir des clients ordinaires. Une recherche a montré que seul un tiers de la population se situant dans le cinquième de la population aux revenus les plus bas vivait toujours de revenus aussi bas trois ans plus tard (Jarvis et Jenkins 1997). Parallèlement, l'expérience menée par les micro-prêteurs suggère qu'une fraction élevée des micro-entrepreneurs à qui ils prêtent, non seulement restent dans le commerce mais, en fait, agrandissent leurs entreprises. En d'autres termes, un grand nombre de ceux jugés inaptes à posséder un compte en banque au moment présent seront presque certainement considérés comme aptes à un moment ou à un autre dans le futur.

De plus, les développements dans le domaine de la technologie signifient que de nouveaux produits pourront être conçus pour apporter une réponse aux besoins des personnes semblant inaptes à posséder un compte en banque. En effet, certains des comptes de base développés à

l'attention des jeunes pourraient bien être adaptés pour satisfaire les besoins des personnes à faibles revenus. Un certain nombre de banques sont en train d'explorer cette possibilité et un petit nombre d'entre elles ont déjà lancé de nouveaux produits.

Troisièmement, il existe pour les banques des opportunités croissantes de travail avec des intermédiaires tels que l'administration postale, les coopératives de crédit (credit unions) et les micro-prêteurs. En effet, beaucoup de banques sont actuellement en train de développer des liens avec ces diverses organisations.

Le gouvernement actuel du Royaume-Uni a donné l'impulsion à ces développements avec une accentuation de sa part sur le combat de l'exclusion financière. Le gouvernement s'est engagé à délivrer tous les paiements relevant de la sécurité sociale par voie de versement automatique sur compte bancaire d'ici l'an 2003, de sorte que tout demandeur d'allocations aura besoin d'avoir un compte ouvert à cette date. De plus, acquérir un statut d'indépendant est une des options suggérées aux chômeurs qui doivent s'inscrire dans le New Deal - un programme mis en place pour aider les chômeurs à trouver du travail. L'accès au financement de démarrage est un élément important dans l'aide apportée aux personnes soucieuses de devenir indépendantes.

Deux équipes d'action du gouvernement, travaillant au sein de l'unité Exclusion sociale, se sont penchées sur l'accès aux services financiers personnels et sur le financement du démarrage d'entreprises. Toutes deux produiront vraisemblablement des rapports d'une portée considérable.

Alors que l'exclusion financière reste un sujet de préoccupation majeur, le climat politique et commercial n'a jamais été aussi favorablement disposé au Royaume-Uni (sinon en Europe continentale) pour prendre en charge la problématique. Seul le temps permettra de dire jusqu'à quel point il est possible de répondre aux besoins de ceux qui sont exclus des banques.

Références bibliographiques

Carter et Cannon (1988) «Women in business», *Employment Gazette*, oct. p. 565-571.

Cosh et Hughes (1997) «Size, financial structure and profitability : Uk companies in the 1980s» de Hughes A. and Storey D. *Finance and the small firm*. Routledge (1997).

Loeff, A. et al. (1999, forthcoming) Reducing cost and managing risk in lending to micro-enterprises. *Handbook for micro-lending in Europe*. FACET.

Herbert A. et Kempson E. (1996), *Credit and ethnic minorities Policy*, Studies Institute.

Jones T., McEvoy D. et Barrett G. (1997) «Raising capital for the ethnic minority small firms» de Hughes A. and Storey D. *Finance and the small firm*. Routledge (1997).

Kempson E. et Whyley C. (1998a) *Access to current accounts*. British Bankers Association.

Kempson E. et Whyley C. (1998b) *Benchmarking in micro-lending : country report for the united Kingdom*. Personal Finance Research Centre, University of Bristol.

Kempson E. et Whyley C. (1999) *Kept out or opted out : understanding and combating financial exclusion*. Policy Press.

Metcalf H., Modood T. and Virdee S. (1997) *Asian self-employment*. Policy Studies Institute.

Rowlingson K. (1994) *Moneylenders and their customers*. Policy Studies Institute.

Nouvelles technologies et exclusion bancaire

Paul Gosling

Le développement des nouvelles technologies a fortement contribué à la fermeture d'agences bancaires dans des régions à faibles revenus. Néanmoins, comme en témoignent les municipalités d'Afrique du Sud, ce développement peut également permettre à des communautés anciennement marginalisées d'accéder aux services bancaires.

L'industrie des services financiers a connu une révolution commerciale au cours des dix dernières années. L'émergence des centrales d'appel téléphonique et d'Internet a donné l'occasion aux entreprises de s'immiscer dans le marché bancaire à un coût moindre que celui supporté par les banques traditionnelles basées sur un réseau d'agences. Cette tendance a été très vite exploitée au Royaume-Uni par Direct Line - avec le soutien de la Royal Bank of Scotland - dans le secteur des assurances, et par First Direct - filiale de la Midland Bank et intégrée au géant mondial Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) - dans le secteur bancaire.

D'autres sociétés offrant des services financiers se tournent également vers les nouvelles technologies appliquées au système bancaire. Prudential a lancé ses Egg accounts, des comptes rapportant des intérêts élevés, qui seront principalement gérés via une structure que la société espère voir devenir rapidement le premier système d'opérations bancaires sur Internet de Grande-Bretagne.

Cependant, la plus grande menace à laquelle les banques traditionnelles doivent faire face vient de l'extérieur du secteur. Une armada étonnante de nouveaux concurrents a fait son entrée dans le secteur bancaire. Ces sociétés tablent sur des opérations à coûts réduits en recourant à des centrales d'appel, à Internet, à l'externalisation et à des bases de données informatiques sophistiquées élaborées grâce à d'autres activités. Elles espèrent pouvoir exploiter l'image de marques solidement implantées sur le marché, et non liées au secteur bancaire, pour se constituer rapidement une vaste clientèle et lui permettre de tirer profit d'économies d'échelle et de coûts réduits, et se montrer compétitives en baissant les prix par rapport aux banques existantes.

Plusieurs sociétés ont adopté cette approche. C'est le cas de Virgin Direct (compagnie mondiale allant de la compagnie aérienne au label de musique) qui est entrée dans le monde des services financiers en pro-

1. The Knowledge Driven Economy, livre blanc publié par le ministère du Commerce et de l'Industrie, 1999.

posant des produits d'assurance et d'épargne et dont l'objectif est de lancer ses propres services bancaires sans créer un réseau d'agences. C'est le cas de GE Capital également, puissant émetteur de cartes de crédit et prêteur, basé au Royaume-Uni et opérant à partir d'une centrale d'appel à Leeds ; la société fait partie du groupe américain General Electric. British Gas, quant à elle, dispose de sa propre carte de crédit, reposant sur une solide base de données clientèle. AT & T, premier opérateur de télécom aux États-Unis, est aussi l'un des plus grands émetteurs de cartes de crédit au monde. Parmi les autres nouveaux venus sur le marché, signalons la Ford Motor Company.

Ce sont pourtant les supermarchés qui causent le plus de torts aux banques, Prudential mise à part (les Egg accounts ont absorbé des épargnes d'une valeur de 3 milliards de Livres Sterling - ce qui représente la moitié du total engrangé par les nouvelles banques, au détriment des banques traditionnelles). Tesco et Sainsbury, deux chaînes de supermarchés importantes en Grande-Bretagne, ont lancé de nouveaux comptes bancaires attractifs, couplés à d'autres services financiers, le tout associé à leurs cartes de fidélité offrant des réductions et des primes aux bons clients.

Ces banques-supermarchés sont la conséquence logique du principe bien établi des « marques distributeur » (own-branded products). Dans le cas présent, la différence est qu'il s'agit d'un service bancaire et non plus de haricots en boîte, dont la production a été sous-traitée. Là également, le produit est externalisé. La responsabilité du fonctionnement des comptes est confiée à des banques de moindres tailles cherchant à améliorer leurs propres économies d'échelle - la Royal Bank of Scotland et la Bank of Scotland.

À plus long terme, ces banques-supermarchés constituent une menace potentielle encore plus grande pour les banques traditionnelles. Les cartes de fidélité pourraient se transformer en cartes à mémoire polyvalentes, équipées de puces informatiques faisant de ces cartes de véritables ordinateurs miniatures mais de la taille et du style d'une carte de crédit. Ces cartes à puce de fidélité auraient la possibilité de stocker des points, des données bancaires personnelles et faire office de cartes de débit et de crédit. En outre, elles accepteraient différentes devises pour mieux servir ceux qui voyagent souvent. Elles pourraient également servir de porte-monnaie électronique.

Le porte-monnaie électronique donne des insomnies aux banquiers. Il permet de stocker une valeur monétaire sur une carte à puce polyvalente, que l'on peut recharger via un distributeur automatique. Il est également possible de télécharger de l'argent électroniquement sur un ordinateur personnel au moyen d'un lecteur de cartes à puce (qui sera bientôt monnaie courante) ou même d'utiliser un téléphone mobile (la production à petite échelle de téléphones mobiles équipés de lecteurs de cartes à puce a déjà commencé). Dans peu de temps, ce n'est pas seulement le réseau des agences bancaires mais également celui des distri-

buteurs automatiques d'argent qui pourrait devenir superflu.

Une fois les cartes à puce généralement adoptées, les gouvernements s'impliqueront totalement dans le processus. Le gouvernement britannique est actuellement en pourparlers avec les banques pour que les cartes à puce qu'elles émettent intègrent des codes d'accès publics. Vraisemblablement, ces cartes devraient incorporer différentes fonctions : passeports, permis de conduire, titres de transport, accès aux bâtiments publics et même inscription à la bibliothèque. Cependant, ce pourrait être les supermarchés, plutôt que les banques, qui vont se tailler la part du lion sur ce marché potentiellement lucratif en raison de la force que représentent leurs cartes de fidélité.

Des coûts moins importants

La force motrice derrière ces nouveaux concurrents des banques - et qui sont des adversaires de taille - réside dans le fait qu'ils supportent des coûts moins élevés. Ce qui pénalise les banques traditionnelles, ce sont leurs réseaux d'agences particulièrement onéreux. Les chiffres cités par le ministère britannique du Commerce et de l'Industrie révèlent qu'une transaction financière effectuée par une agence bancaire coûte en général 1,07 dollar. Via une centrale d'appel téléphonique, ce coût est de 52 cents ; avec un distributeur automatique, ce coût tombe à 27 cents.

Enfin, via Internet, la transaction ne revient qu'à un seul cent¹.

On comprend donc aisément que First Direct, qui ne dispose pas de filiales bancaires mais d'une importante centrale d'appel, puisse réduire ses coûts de façon drastique comparé à une banque comme NatWest, à la tête d'un vaste réseau rassemblant 1730 agences, malgré les 220 déjà fermées. Toutefois, cela n'est rien à côté de l'avantage dont bénéficiera le système Egg de Prudential, une fois celui-ci fermement implanté comme système bancaire sur Internet. Non seulement le système Egg permet-il d'éviter les investissements en actifs immobilisés et en personnel d'agence, mais encore se base-t-il sur une méthode « libre service » laissant aux clients le soin d'entrer eux-mêmes et directement dans l'ordinateur leurs propres coordonnées et de formuler leurs instructions.

Si les réseaux d'agences ont survécu en majorité (non sans avoir été sérieusement ébranlés, au détriment des communautés défavorisées), beaucoup d'entre eux sont à peine viables. Même une petite perte de clientèle risque de sonner le glas d'un grand nombre d'agences. Désormais, la priorité dans les agences est de faire du caissier un vendeur. L'idée étant de calquer davantage les agences sur le modèle des points de vente non bancaires, et d'y engager des experts en matière de pensions, d'assurances et d'épargne. Pour ce faire, les banques devront

fortement investir dans le recyclage et le recrutement. Cela explique également pourquoi en ville nos artères principales changent de visage, avec d'anciennes grandes agences se transformant en cafés ou en bars, alors que de nouvelles succursales s'ouvrent entre un magasin de chaussures et une pharmacie.

Les caissiers sont de moins en moins nécessaires aujourd'hui, vu la baisse de confiance vis-à-vis des chèques et l'introduction de systèmes automatiques pour la lecture de ceux-ci. Ces opérations « back-office » sont maintenant généralement centralisées dans des zones industrielles situées dans des régions où le niveau des salaires est peu élevé. En règle générale, les centrales d'appel sont également implantées dans ce type d'environnement. Les pertes encourues par le système bancaire traditionnel, reposant sur les agences, sont non seulement préjudiciables aux clients à faibles revenus mais contribuent également à la rétrogradation des compétences et des salaires dans une grande partie du secteur bancaire.

Un autre facteur entraîné par le développement des nouvelles technologies cause du tort à la clientèle défavorisée. Les remous provoqués par Direct Line dans le monde des assurances l'ont été à cause de ses primes considérablement réduites par rapport à ses concurrents. Cela ne reflétait que partiellement ses faibles coûts d'exploitation. C'était également le résultat d'un changement radical dans la politique de prix.

Dans le domaine des assurances, il a toujours été question de mettre en commun les risques. Direct Line s'est montrée beaucoup plus proactive en évaluant ces risques de manière précise. Les clients potentiellement à haut risque ont été laissés de côté. Par contre, la clientèle moins exposée s'est vue offrir des primes extrêmement avantageuses. Assurer devient donc moins un partage des risques au sein d'un large groupe de personnes et davantage une répartition de ceux-ci parmi les personnes les plus susceptibles d'avoir un accident de voiture ou d'être victimes d'un crime.

Un processus analogue se développe plus lentement dans l'industrie bancaire. Même les banques qui persistent à entretenir un vaste réseau d'agences tiennent à imposer des frais aux clients qui se rendent dans les agences pour effectuer leurs opérations par rapport à ceux qui utilisent Internet, les centrales d'appel ou les distributeurs automatiques. Les banques traditionnelles seront mieux armées pour livrer concurrence aux nouveaux arrivants sur le marché si elles ont la possibilité de proposer des frais réduits au minimum à leur clientèle la plus rentable. La banque allemande BHW a adopté cette approche. En effet, elle offre 50 % de réduction sur les frais bancaires aux clients optant pour le phone-banking ou le home-banking (PC). Certaines banques américaines sont même allées jusqu'à offrir 50 dollars à chaque client ayant signé un accord pour effectuer leurs opérations bancaires via Internet. Citigroup aux États-Unis, qui prétend avoir inventé le concept de la banque à domicile, s'est rendu compte que la télébanque n'a réellement

pris son envol que lorsque les frais bancaires y afférents ont été supprimés.

Lorsqu'elles se généraliseront, ces approches constitueront le pas le plus décisif vers le home-banking, au détriment du système des agences bancaires, en particulier pour les clients les plus rentables qui disposent d'un PC à domicile. Après tout, les banques s'intéressent autant à ce qu'un client peut leur rapporter qu'à ce qu'elles doivent déboursier pour servir ce client. Ainsi, les clients qui souscrivent d'autres produits financiers - assurances, pensions, etc. - auprès de leur banques, ou dont les comptes de dépôt sont constamment bien approvisionnés, verront leurs frais bancaires diminuer (cela reflète directement l'approche adoptée par les grandes chaînes de supermarchés en matière de vente de produits alimentaires). Inversement, les clients plus défavorisés peuvent s'attendre à payer leurs services bancaires plus cher. La mise en commun des coûts bancaires, imposée à l'ensemble de la clientèle, disparaît progressivement, tout comme c'est le cas du partage des risques dans le secteur de l'assurance.

Dans les deux cas, le pouvoir joué par les bases de données informatiques dans l'analyse de la valeur et du coût que représentent les clients conditionne l'aptitude des prestataires de services financiers à évaluer ce que leur rapportent les clients : des bénéfices ou des pertes. Par le passé, les banques se penchaient sur les produits vendus sans en savoir beaucoup sur le profil de leurs propres clients. En règle générale, une banque ignorait totalement si telle ou telle personne était cliente pour un seul produit ou pour un ensemble de produits. Dès lors, elle n'avait aucune idée du degré de fidélité du client, ni des bénéfices rapportés par celui-ci.

Tout cela est en train de changer. Les banques ont dû investir massivement dans de nouveaux systèmes informatiques, lesquels contribuent à révolutionner plus profondément le secteur bancaire. Aujourd'hui, une centrale d'appel dans le domaine des services financiers est équipée normalement d'une base de données clientèle parfaitement intégrée ainsi que d'un système d'identification de l'appelant. Lors de la réception d'un appel, le numéro de téléphone de l'appelant s'affiche sur un écran. Ce numéro est alors vérifié dans la base de données, permettant ainsi l'identification du client qui appelle. Instantanément, les renseignements concernant le client apparaissent sur un écran. Il est ainsi possible de voir les produits achetés par celui-ci, le solde de tous les comptes ainsi que toutes les informations relatives aux plaintes et litiges récents.

Il sera beaucoup plus aisé de dresser un profil détaillé des clients, afin de voir si ceux-ci rapportent ou, au contraire, font perdre de l'argent à la banque. Ce type d'analyse sophistiquée a déjà été réalisé par une société informatique, laquelle vend désormais les produits d'un concurrent, notamment à des clients difficiles, afin d'alléger la charge de travail imposée à ses centrales d'appel.

À ce stade, toutes les banques n'ont pas adapté leurs systèmes informatiques afin d'opérer à ce niveau. Lorsque ce sera chose faite, la clientèle défavorisée pourra s'attendre à voir ses frais de banque augmenter davantage.

Fournisseurs de services Internet

Nous n'avons probablement pas encore mesuré toute l'ampleur des dégâts que les nouvelles technologies vont occasionner au secteur bancaire classique. Il se peut que la prochaine vague de réduction des coûts et de fermeture d'agences bancaires ne soit plus seulement provoquée par le développement de la banque sur Internet mais également par le rôle grandissant joué par les fournisseurs de services Internet (FSI).

Les FSI contrôlent le système de vente virtuelle sur Internet et contribuent à redéfinir le rôle des banques pour le ^{xxi} siècle. Après tout, les banques sont fondamentalement des vecteurs de commerce. Si l'avenir du commerce doit passer en grande partie par Internet, ce seront les sociétés qui contrôlent les relations entre les entreprises et les consommateurs - ou entre les acheteurs et les vendeurs professionnels - qui seront probablement appelées à devenir les banques du futur.

Aujourd'hui, les grandes entreprises sont conscientes des énormes avantages qu'elles peuvent retirer en devenant des FSI. Des avantages qui peuvent se traduire concrètement par des commissions sur la vente des produits annoncés, par des recettes tirées de la publicité, par la promotion de leurs propres produits ainsi que par la valorisation de leur image de marque. Des sociétés actives dans le secteur des médias comme News Corporations ou Disney, des sociétés informatiques comme Microsoft et des supermarchés comme Tesco ont tous embrassé ce marché.

Les banques reconnaissent également l'importance de ces débouchés. Prudential, Barclays et le géant américain Citigroup sont tous trois devenus des FSI offrant l'adhésion gratuitement. Leurs services s'adresseront non seulement aux clients qui effectuent leurs opérations bancaires via leur ordinateur personnel à la maison ou au travail, mais

également à ceux qui utilisent de plus en plus leur téléphone mobile comme un instrument intégré de communications électroniques. En Afrique du Sud, la banque Nedcar va jusqu'à offrir à ses clients les plus aisés un téléphone mobile, ce qui lui permet de renforcer le profil de sa clientèle.

Une chose est sûre, l'essor d'Internet et de la téléphonie mobile portera de plus en plus préjudice à la clientèle défavorisée qui ne peut accéder à aucun de ces deux moyens de communication. Cela ne fait que confirmer la tendance déjà croissante consistant à privilégier la clientèle fortunée au détriment des autres.

Faut-il qu'il en soit ainsi ?

Manifestement pas. Lorsque le Congrès national africain (ANC) a remplacé le Parti national à la tête du gouvernement, son engagement à ouvrir la société aux noirs constituait l'objectif central de sa politique. Il a été dit d'une façon très claire aux entreprises que si elles espéraient réussir dans la nouvelle société sud-africaine, qu'il faudrait qu'elles travaillent avec les Noirs - favoriser le personnel de couleur, engager plus de Noirs et élargir leur clientèle de couleur. Les entreprises en ont pris bonne note.

Les banques devaient offrir leurs services à un plus grand nombre de Noirs. Cependant en ouvrant de nouvelles agences pour faire face à cette augmentation de la clientèle, le risque était de perdre de l'argent. Aussi décidèrent-elles de trouver des moyens moins onéreux pour servir ces nouveaux clients. À cette époque, le gouvernement de l'ANC cherchait à s'allier à des banques pour assurer le paiement des prestations sociales aux pensionnés et aux chômeurs.

La banque Absa installa donc des distributeurs automatiques d'argent en pleine brousse, là où même les téléphones sont rares, faisant appel à

1. Anthony W. Cynrak, « Merger Policy and the New CRA Data, » Conseil des gouverneurs du système de la Réserve fédérale, Federal Reserve Bulletin, septembre, 1998, 703-715.

2. Voir notamment, « Remarks by Chairman Alan Greenspan : Changes in Small Business Finance », lors de la conférence « Federal Reserve System Research Conference on Business Access to Capital and Credit », Arlington, VA, 9 mars 1999.

3. La loi fédérale sur le réinvestissement communautaire (le CRA), en vigueur depuis 1977, exige de la part des banques et institutions d'épargne-logement aux USA qu'elles répondent aux besoins de leurs communautés en matière de crédit. Tous les deux ans, un contrôle de la conformité des banques vis-à-vis de la législation a lieu et les banques reçoivent une note (« CRA rating »). Lorsqu'une institution bancaire sollicite une autorisation quelle qu'elle soit - y compris la fusion avec un autre établissement de crédit - auprès des autorités, un examen de ses résultats sur base de la CRA est effectué. La législation est appliquée par le biais d'une série de réglementations qui ont fait l'objet d'une profonde révision en 1995, après plusieurs

des systèmes de communication satellite. En plus de permettre le retrait de liquidités, ces distributeurs automatiques de billets autorisent également les dépôts d'argent et la vente de tickets de cinéma. Les banques sud-africaines sont impatientes de développer leur structure afin de proposer une gamme de produits plus large. Au Japon, des machines de ce type ont été installées dans des lieux de travail pour commander des denrées alimentaires à livrer à domicile.

Une autre grande banque sud-africaine, First National, a mis en place un réseau de distributeurs sophistiqués dans la région de Kwazulu-Natal destinés au paiement des prestations sociales aux pensionnés. Un demi-million de pensionnés sont payés via ce système. Les paiements se font par cartes à puce et un dispositif biométrique permet de certifier que le titulaire de la carte est le bon bénéficiaire.

Beaucoup peuvent penser qu'installer des distributeurs automatiques de billets dans des régions pauvres ne constitue pas une alternative valable à la fermeture d'agences bancaires. Néanmoins, l'expérience sud-africaine montre que les banques peuvent mettre en place une infrastructure au service de leur clientèle moins aisée (y compris des allocataires) et qui limite sa marginalisation économique.

5. La législation fédérale qui cherche à limiter les obstacles entre activités financières bancaires et non bancaires a été baptisée «modernisation des services financiers». La plupart des propositions visant à réduire les entraves existant entre activités financières bancaires et non bancaires permettraient une translation accrue des activités et des actifs des banques régies par la loi sur le réinvestissement communautaire vers des institutions non réglementées. En général, les amendements visant à étendre la CRA à ce type d'entités non bancaires n'ont pas abouti.

6. L'application de la CRA et des lois sur le crédit équitable a commencé à se renforcer au début des années 1990. De 1992 à 1995, les prêts hypothécaires consentis à des emprunteurs afro-américains aux USA ont augmenté de plus de 125 % ; les prêts accordés aux emprunteurs à faibles revenus

Déréglementation, segmentation et exclusion
dans le secteur des services financiers :
l'impact sur les économiquement faibles
(quelques leçons des États-Unis)

Daniel Immergluck
(Woodstock Institute, USA)

Au cours de ces vingt dernières années, le secteur des services financiers a connu des changements structurels majeurs. Si cette restructuration a été partiellement favorisée par l'évolution technologique, la politique publique a également contribué à faciliter le déplacement sans cesse croissant des capitaux vers des endroits qui leur assurent le rendement privé le plus élevé à court terme, mais pas forcément le plus socialement viable à long terme. Tandis que la déréglementation et la technologie ont toutes deux concouru à offrir un éventail plus large de services et ont fait monter la pression des prix dans les segments lucratifs des divers marchés financiers, la chasse aux clients fortunés s'est faite au détriment des consommateurs à faibles revenus et des petites entreprises. La mise à disposition de capitaux pour cette frange défavorisée de la population a été volatile et s'est avérée vulnérable aux changements affectant les opportunités d'investissement à l'échelon national et international.

Les services financiers aux États-Unis et en Europe subissent un processus simultané de concentration et de convergence. Depuis 1985, le nombre de banques commerciales a sérieusement chuté aux États-Unis, passant de plus de 14 000 à environ 9 000 en 1997. Les 50 premières institutions bancaires des USA représentent à elles seules plus des deux tiers de la valeur ajoutée de l'ensemble des banques américaines ; en 1985, cette valeur n'atteignait même pas la moitié. Quant à l'actif des dix premières banques, celui-ci s'est accru de 70 % (dollars en valeur réelle). Après des décennies d'hégémonie européenne et japonaise, deux institutions bancaires aux États-Unis, Citigroup et BankAmerica, se retrouvent parmi les six plus grandes banques mondiales depuis mars de cette année. En Europe, la banque numéro un devrait dépasser la barre de 1 000 milliards de dollars d'actifs d'ici la parution de cet ouvrage.

Cette phase de consolidation touche également le secteur boursier et les assurances, quoique à un rythme plus lent par rapport à la banque. Par ailleurs, l'indépendance des organisations offrant des services financiers a été mise à mal du fait des fusions et acquisitions intersec-

torielles devenant de plus en plus fréquentes. Depuis la période de la Grande Dépression des années trente, les États-Unis reposaient sur une structure financière séparant les emprunts (banques), les placements (sociétés boursières) et les assurances. Toutefois, au cours des dix dernières années, ces cloisonnements ont commencé à disparaître, laissant la place à la déréglementation gouvernementale pour répondre aux souhaits des géants des services financiers de réaliser leurs économies d'échelle et de bâtir leur expansion.

Jugeant le pays sur-bancarisé, les législateurs, avec le système de la Réserve fédérale en tête, ont encouragé la fusion des banques aux États-Unis. Les spécialistes chargés des recherches auprès de la Réserve fédérale se sont mis à prôner l'adoption de nouvelles techniques destinées à analyser la compétitivité des marchés bancaires locaux, précisant que les méthodes classiques ont tendance à exagérer les niveaux de concentration¹. Vu l'aggravation de la controverse à propos des très grandes fusions à la suite des « méga-fusions » de 1998, les membres du Conseil des gouverneurs de la Réserve fédérale se sont prononcés à maintes reprises en faveur de la consolidation bancaire². En fait, les fusions qui se produisent dans le secteur bancaire aux États-Unis ne font l'objet que d'une surveillance minimale, malgré les réglementations en vigueur - telle que la CRA (la loi sur le réinvestissement communautaire) - réclamant une évaluation des incidences sur les marchés et les communautés³. Aucune fusion bancaire n'a jamais été bloquée depuis 1995 par la CRA, et la seule qui risquait de l'être a été approuvée par la suite. Sur les quelque 60 000 demandes couvertes par la CRA, introduites auprès des autorités de 1989 à 1996, seules 24 ont été rejetées⁴. Même lorsque les fusions donnaient naissance à des institutions dont la taille pouvait rivaliser avec les plus grandes banques européennes, peu de changements ont été apportés au processus de réglementation. Des auditions publiques ont eu lieu au sujet des méga-fusions de 1998 mais uniquement à la demande des élus qui siégeaient dans les régions menacées par la perte d'emplois. En fin de compte, toutes ces fusions ont été approuvées sans amendements significatifs.

Dans le cas des fusions intersectorielles et des regroupements entre banques, sociétés boursières et compagnies d'assurances, l'adaptation des règlements en vigueur s'est faite progressivement, les législateurs bancaires du niveau fédéral autorisant les banques à s'écarter de plus en plus de leur mission première consistant à recevoir des dépôts et à octroyer des prêts, essentiellement par l'entremise des filiales détenues par des holdings bancaires. La convergence ou l'intégration totale, qui seraient facilitées par des changements législatifs, ont été freinées

7. Aux États-Unis, le développement des marchés secondaires, où les prêts sont achetés et vendus après leur émission, a permis d'accroître les liquidités des prêteurs qui n'ont pas directement accès aux dépôts pour financer ces prêts. Les deux grandes sociétés américaines spécialisées dans les marchés secondaires hypothécaires sont Fannie Mae et Freddie Mac, toutes deux

en grande partie du fait de la concurrence que se livrent les différents acteurs du secteur, concurrence dont le but essentiel est d'influencer les règles du jeu applicables aux regroupements sectoriels, chaque secteur accordant la préférence aux règles offrant un avantage compétitif à ses sociétés les plus importantes⁵. Ces conflits intra sectoriels ont tourné à l'avantage des partisans du ralentissement du processus de fusion et de concentration des ressources financières, bien que rien ne semble présager la fin de ces tendances.

La restructuration intervenue dans le secteur financier a engendré, entre autres, une concentration du pouvoir financier dans les mains d'un nombre beaucoup plus restreint de firmes, sans qu'il n'y ait de véritable filet de sécurité ou même des dispositions générales dont l'objectif serait d'assurer aux communautés à bas revenus l'accès aux mêmes types de produits financiers (et aux mêmes prix) que ceux qui sont d'ailleurs systématiquement proposés aux clients nantis. Certes, les États-Unis disposent de la CRA et de lois sur le crédit équitable qui ont permis, ces dernières années, d'améliorer l'accès aux crédits immobiliers, surtout sur les marchés mal desservis⁶. Par contre, les capitaux financiers ont migré ailleurs, quittant le secteur bancaire commercial au profit de firmes affiliées et non affiliées, ni les unes ni les autres n'étant couvertes par la CRA. La loi a été appliquée avec plus de fermeté, mais uniquement vis-à-vis d'un segment plus limité des capitaux financiers globaux. Par exemple, en 1998, les dépôts bancaires représentaient 25 % de l'actif des ménages aux États-Unis, par rapport à 55 % en 1975. En 1996, les banques et les caisses d'épargne et organismes d'épargne-logement aux États-Unis (appelées *thrifts*) octroyaient un peu plus de 40 % des crédits immobiliers tandis que les sociétés d'hypothèque, quasiment non réglementées, octroyaient le pourcentage restant. En 1977, les banques et les caisses d'épargne et organismes d'épargne-logement absorbaient 80 % de l'activité hypothécaire. Beaucoup de ces sociétés de crédit hypothécaire sont des filiales de holdings bancaires (autre résultat de la convergence), mais cette partie des activités de la

8. Calvin Bradford, *The Two Faces of FHA*, Chicago Fair Housing Alliance, 1998.

9. Norma Paz Garcia, *The Hard Sell : Combating Home Equity Lending Fraud in California*, Consumers Union, San Francisco, CA, 1998. Voir également US Senate Special Committee on Aging Hearings : « Equity Predators : Stripping, Flipping, and Packing Their Way to Profits, » 16 mars 1998.

10. Randall Scheesele, « 1997 HMDA Highlights, » US Department of Housing and Urban Development, novembre 1998. Cette analyse montre que le crédit secondaire de refinancement aux USA a enregistré une augmentation, passant de 45 000 transactions en 1993 à 461 000 en 1997, soit 930 %, tandis que sur cette même période, le refinancement traditionnel a chuté de 52 %. Les prêteurs de second rang représentaient au moins 30 % des refinancements de biens immobiliers à faibles revenus et seulement 9 % de ceux à hauts revenus. Selon les chercheurs de Kansas City Star, quinze des vingt principaux

société mère n'est pas soumise à la CRA. De même, une grande partie des dépôts perdus par les banques pendant les années quatre-vingt, lorsque les fonds du marché monétaire ont connu une progression importante, sont actuellement détenus par des sociétés affiliées aux grandes banques.

Segmentation du marché et exclusion

La concentration des ressources financières s'est vue alimentée non seulement par la consolidation des banques elles-mêmes, mais aussi par la convergence intersectorielle. À l'heure actuelle, les sociétés de services financiers se concentrent et convergent, et une troisième tendance se décèle de manière distincte dans le domaine de l'offre des services financiers : la segmentation croissante du marché. Ces véritables centrales électriques de la finance, qui commencent à faire concurrence aux grandes banques européennes en termes de taille, sont en réalité composées de plusieurs unités commerciales séparées qui offrent leurs services à des clients ciblés en fonction de la classe sociale, de la race et du quartier. En outre, la taille de ces sociétés leur permet de se doter en banques de données très perfectionnées qui leur fournissent des informations richement détaillées qui permettent de segmenter le marché en fonction de leurs différentes gammes de produits et de leurs différentes filiales. Les grandes banques régionales et nationales ciblent de plus en plus les clients privilégiés, auxquels elles proposent tout un éventail de services allant de la gestion d'argent et de portefeuilles d'investissement à des prêts sur valeur domiciliaire à faible coût, en passant par toute une série d'autres produits. Il est à souligner que ces banques évitent les clients à bas revenus en n'ouvrant aucune succursale dans les quartiers défavorisés et en offrant, de surcroît, des services à moindre prix aux clients plus aisés. Par ailleurs, la banque via Internet, qui selon certains analystes pourrait s'accaparer 10 % du marché hypothécaire en l'an 2000, se focalise un peu trop sur les emprunteurs fortunés. Les grandes institutions se servent de l'informatique pour segmenter et répertorier avec précision les tranches de la population susceptibles de leur rapporter gros dans ce domaine. Dès lors, la concurrence se trouve, d'une part, renforcée pour les clients les plus lucratifs, c'est-à-dire ceux qui drainent une trésorerie importante et qui ont des besoins élevés en investissement et, d'autre part, réduite pour les clients à faibles revenus et pour les petites PME, surtout celles dont les propriétaires ne sont pas très riches.

11. L'analyse concernant les succursales est tirée de Robert Avery, Raphael Bostic, Paul Calem et Glenn Carner, « Changes in the Distribution of Banking Offices, » *Federal Reserve Bulletin*, septembre 1997. Les estimations relatives aux guichets d'encaissement proviennent de Richard Oppel, Jr., « The Stepchildren of Banking : Efforts to Serve Low-Income Areas Appear to

Jusqu'à la fin des années quatre-vingt, les activités bancaires aux États-Unis se concentraient essentiellement sur le plan local ou au niveau de l'État, la conduite des activités bancaires inter-étatiques étant soumise à certaines restrictions. Certains États avaient maintenu ce qu'on appelait les lois sur les filiales (unit banking laws) interdisant même l'ouverture de succursales dans un même État. En 1994, la loi Riegle-Neal sur les opérations bancaires entre États et l'efficacité des succursales (Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act) a été promulguée, levant ainsi la dernière grande entrave à la mobilité - l'interdiction pour une banque individuelle d'ouvrir des filiales dans d'autres États. Il faut clarifier ici que ces obstacles à la mobilité avaient réussi à faire perdurer un système bancaire par lequel le succès des institutions financières dépendait dans une certaine mesure du contexte économique local. Les restrictions sur les activités bancaires inter-étatiques étant supprimées, les banques ne dépendaient plus des conditions locales et étaient libres d'offrir leurs services financiers à travers tout le pays. Cette situation a sans doute contribué à améliorer l'environnement concurrentiel pour les emprunteurs dans les zones où peu de banques locales étaient implantées, tout en permettant également aux banques de se mettre en quête, sur le territoire national, de transactions plus lucratives. Ainsi, si la mobilité inter-étatique a favorisé un renforcement de la concurrence et une réduction des prix pour les clients lucratifs, il se peut également qu'elle ait effectivement entraîné une dégradation plus profonde des services dans les segments moins porteurs du marché. Bien évidemment, quelques-unes des très grandes banques avaient déjà développé leurs activités à l'échelle internationale, activités échappant aux restrictions inter-étatiques, ce qui fait qu'il était tout naturel pour elles de reproduire aux USA leurs systèmes de mobilité des capitaux, une fois que la loi ne l'interdisait plus.

Cette volonté persistante des banques de s'intéresser de plus en plus aux catégories à revenus moyens et élevés a eu le résultat suivant : la population à faibles revenus n'avait plus à sa disposition qu'une poignée de prestataires de services financiers offrant un éventail de produits limité et peu attractif. La croissance des marchés secondaires enregistrée dans les années quatre-vingt a ouvert instantanément des débouchés de financement pour les sociétés hypothécaires non bancaires, lesquelles font souvent appel à des courtiers hypothécaires indépendants au lieu de se reposer sur un réseau de succursales locales qu'elles jugent relativement coûteux⁷. Ces courtiers ont tendance à segmenter les marchés en appliquant des critères fondés sur la race et la classe sociale et offrent des produits « sur mesure » à leur clientèle cible. Toutefois, les emprunteurs à revenus plus élevés sont courtisés par les intermédiaires qui leur offrent l'accès à un vaste éventail de financements bancaires classiques et hypothécaires. Les populations à faibles revenus et surtout les minorités ne sont desservies que par un petit

nombre de courtiers et de sociétés hypothécaires. La plupart de ces prêteurs sont spécialisés dans l'octroi de crédits cautionnés par l'Administration fédérale du logement (Federal Housing Administration ou FHA), laquelle offre des garanties à 100 %, une situation qui peut conduire à des risques excessivement élevés. Certains prêteurs concentrent leurs activités au sein des populations à bas revenus et des communautés minoritaires et se retrouvent avec un taux de saisies immobilières relativement élevé. Cette situation, conjuguée au fait que les biens immobiliers saisis sont difficiles à remettre sur le marché, a contribué à la création de chancres et à la dégradation de bon nombre de quartiers urbains modestes⁸.

Outre les prêteurs hypothécaires spécialisés dans l'octroi de crédits FHA, ces dernières années ont vu se développer des prestataires de services se focalisant sur les crédits de « second rang » (subprime) destinés à couvrir ceux qui ne répondent pas aux normes de crédit « A ». Les prêteurs de second rang peuvent se spécialiser dans l'octroi de prêts de catégorie « B », « C » ou inférieure, avec chaque fois plus de risques. Toutefois, la segmentation du marché et le faible niveau concurrentiel dont font preuve les prêteurs de premier rang – notamment les grandes banques – sur certains marchés, permettent à certains prêteurs de second rang d'exploiter des candidats emprunteurs plus crédules en leur offrant des prêts à des taux supérieurs à ce qu'ils auraient pu obtenir ailleurs. Il n'est pas rare de voir des prêts assortis de commissions et de frais superflus qui sont sans rapport avec les coûts réels et que l'on ne retrouve pas sur des marchés concurrentiels sains⁹. Le refinancement répété des créances et l'imputation intempestive de frais et commissions en tous genres liés aux prêts peut plonger les propriétaires dans une situation de surendettement.

Du fait que les prêteurs de premier rang, surtout les banques, ont été récemment encouragés par la réglementation CRA à octroyer des crédits immobiliers aux emprunteurs se trouvant dans la tranche de population à bas revenus ou celle dite minoritaire, les prêteurs de second rang ont vu leur succès diminuer dans ce segment du marché. Néanmoins, ces prêteurs secondaires restent les principaux bailleurs de fonds dans le cas des refinancements et des rénovations immobilières sur les marchés défavorisés¹⁰.

Il est à noter que les sociétés de crédit qui ciblent les segments du

12. Daniel Immergluck et Erin Mullen, *Getting Down to Business : Assessing Chicago Banks' Small Business Lending in Lower-Income Neighborhoods*, Woodstock Institute, 1998.

13. Daniel Immergluck « Intrametropolitan Patterns of Small Business Lending : What Do the New CRA Data Reveal ? » *Urban Affairs Review*, juillet 1999. Voir également Gregory Squires et Sally O'Connor, « Access to Capital : Milwaukee's Small Business Lending Gaps, » présenté lors de la conférence « Federal Reserve System Access to Business Capital and Credit », 9 mai 1999.

14. David Blanchflower, Phillip Levine et David Zimmerman, « Discrimination

marché à faibles revenus se démarquent souvent très clairement des banques de dépôt de première catégorie, mais malgré cette différenciation nette, le phénomène de convergence et de concentration a fait que, de plus en plus, les sociétés mères détiennent les institutions desservant ces différents marchés. À titre d'exemple, First Union, la sixième banque commerciale des États-Unis, a récemment racheté The Money Store, l'un des prêteurs de second rang les plus importants du pays. À l'inverse, Consecro, la société mère de Green Tree Financial, grande société de crédit de second rang, a introduit une demande auprès des autorités pour ouvrir un organisme d'épargne-logement ou une banque d'épargne. La plupart des grands prêteurs secondaires américains sont rattachés à une importante banque commerciale (telles que Bank America, First Union et Bank One) à travers une structure de holding bancaire. Toujours est-il que ces sociétés de crédit de second rang tendent à s'organiser comme des sociétés hypothécaires et sont dès lors moins surveillées que les banques et organismes d'épargne-logement réglementés par la CRA.

Outre la segmentation dans le domaine du crédit immobilier, les communautés à faibles revenus sont confrontées à ce même type de segmentation et d'exclusion sur le marché des services financiers de base, y compris les dépôts. Selon des estimations récentes, une famille américaine sur huit ne dispose pas de compte bancaire. Par ailleurs, les consommateurs à bas revenus ont tendance à dépendre plus fortement que les autres des guichets d'encaissement de chèques, lesquels réclament des commissions relativement élevées sur les transactions d'encaissement de chèques ainsi que sur les autres services qu'ils proposent. En fait, les frais mensuels pour utiliser ces services s'avèrent quatre fois supérieurs à ceux que le client se verrait réclamer par une banque classique de dépôt. Les banques et les institutions d'épargne-logement n'ont généralement pas recherché les clients à bas revenus n'utilisant que des services bancaires de base (compte courant, etc.), comme en témoigne la baisse du nombre de succursales bancaires dans les quartiers défavorisés. Les chercheurs de la Réserve Fédérale ont constaté que pendant la période 1985-1995, près de deux tiers du déclin total observé au niveau des succursales au cours de cette période s'est concentré dans les quartiers à faibles et moyens revenus, et ceci malgré le fait que ces quartiers ne regroupaient qu'un cinquième de ces succursales en 1985. Pendant plus ou moins la même période, le nombre de guichets d'encaissement a par contre triplé, selon les estimations du secteur concerné¹¹.

Segmentation et exclusion dans le financement des petites entreprises

Dans le secteur des petites entreprises, l'absence de marchés secon-

daires d'importance a considérablement limité le rôle des sociétés de crédit non bancaires. En matière de crédit aux petites entreprises, l'hégémonie des banques continue, bien que les grandes sociétés se soient quelque peu libérées de leur dépendance vis-à-vis des banques en ayant mis en place un système d'émission de titres qui leur est propre. Les sociétés de financement, qui sont très actives dans l'octroi de prêts aux petites entreprises, surtout aux sociétés de détail, ont la possibilité d'asseoir leur présence dans des segments spécialisés du marché ; toutefois, elles conservent pour l'instant une minorité significative du secteur du crédit aux petites entreprises. On peut donc affirmer que la segmentation s'est produite principalement au sein de l'industrie bancaire elle-même. Jusqu'à récemment, les grandes banques prêtaient relativement peu aux petites entreprises, surtout aux micro-entreprises sollicitant des prêts peu élevés (en dessous de 100 000 \$ notamment). Dès lors, les petites banques, surtout celles dont l'actif est inférieur à 5 milliards de dollars, ont fait main basse sur le secteur du crédit aux petites entreprises. Les facteurs qui ont fait que les petites banques se sont spécialisées d'une manière disproportionnée dans le crédit aux petites PME étaient, entre autres, leur dépendance vis-à-vis des agences implantées dans des quartiers commerciaux, leur enthousiasme à s'investir dans des relations avec de petites sociétés et leur incapacité à rivaliser avec les grandes banques et les sociétés hypothécaires sur le terrain des transactions à haut débit, telles que les hypothèques et les services de dépôt (en particulier les distributeurs automatiques).

Ces dernières années, pourtant, l'automatisation des demandes et l'émergence d'un marketing basé sur le traitement des données « à la manière des supermarchés » ont permis aux grandes banques de faire une incursion dans le marché du microcrédit. Grâce à l'informatique et à des bases de données contenant des informations sur les sociétés ciblées et leur historique de crédit, les grandes banques ont pu identifier les candidats emprunteurs potentiels. Elles ont également eu recours à l'automatisation des demandes pour réduire les coûts moyens des transactions liées aux petits crédits. Après avoir apporté la correction nécessaire pour tenir compte de l'impact des fusions, il est apparu

que les petits prêts commerciaux de moins de 100 000 dollars avaient fait un bond de 19 % dans les grandes banques (actif de plus de 5 milliards de dollars) entre 1996 et 1997, contre 9 % pour l'ensemble des banques.

Segmenté à l'origine en fonction de la taille des crédits - les grandes banques s'occupant des prêts importants et les petites, des plus modestes -, le marché du crédit aux petites PME fait l'objet actuellement d'un nouveau type de segmentation fondée sur des critères de risque, de localisation géographique et de race. Les grandes banques, dont l'atout est lié aux importants volumes traités, aux coûts peu élevés que présentent les processus automatisés et à la commercialisation à grande échelle, cibleront de plus en plus les petites sociétés hautement solvables, et surtout celles dont les propriétaires représentent une valeur nette importante. En attendant, les petites banques constatent que bon nombre de leur « meilleurs » clients font appel aux prêts moins coûteux offerts par les grandes banques. Les petites banques, donc, n'ont pas d'autre choix que de proposer des prêts plus classiques aux sociétés qui présentent des risques financiers plus élevés que la moyenne. Cette segmentation va donc stimuler et accroître le prix de l'emprunt pour la petite entreprise dont le propriétaire ne jouit pas d'une situation financière ou d'un niveau de solvabilité élevés.

La segmentation du marché du crédit aux micro-entreprises se manifeste aussi sur le plan géographique. Malgré la croissance constatée au niveau de certains types de petits prêts commerciaux diffusés en masse, ce type d'activité reste étroitement lié à la localisation des agences. Les banques qui sont dotées d'un réseau de succursales ont tendance à prêter à des sociétés implantées à proximité de ces succursales. Après analyse des données de la Réserve fédérale concernant les prêts aux petites entreprises, il apparaît que, des quatre principales holdings bancaires de l'agglomération de Chicago (chacun présentant un actif de 15 milliards de dollars ou plus), seul celui doté d'un réseau de succursales implantées dans des quartiers défavorisés a octroyé plus de 12 % de ses petits crédits commerciaux dans ces quartiers - contre 15 % pour l'ensemble du secteur. Les trois autres holdings bancaires ont ouvert des agences dans des banlieues relativement riches. Ensemble, ces trois banques ont octroyé moins de 10 % de leurs prêts à des sociétés situées dans des quartiers à faibles revenus. Signalons que les 5 petites banques qui se taillent la part du lion (entre 32 et 52 %) dans le secteur du crédit aux PME implantées dans des quartiers défavorisés disposaient toutes de nombreuses succursales dans ces quartiers¹².

La segmentation des marchés du crédit aux petites entreprises a rendu plus difficile l'accès à l'emprunt pour les PME se trouvant dans des segments peu courtisés par les grandes banques traditionnelles. Les quartiers défavorisés et minoritaires se voient octroyer moins de petits crédits commerciaux, après analyse du nombre et du type de sociétés

présentes dans ces quartiers¹³. En outre, Les demandes de crédit bancaire émanant d'entreprises dirigées par des personnes de couleur sont rejetées deux fois et demie plus souvent que celles des sociétés dirigées par des Blancs. Ce rapport tombe seulement à 2 contre 1 lorsque les caractéristiques commerciales sont examinées¹⁴. Les sociétés dirigées par des minorités ethniques sont contraintes de faire davantage appel au crédit professionnel ou à leurs ressources personnelles pour lancer ou développer leurs activités.

Segmentation et institutions financières de développement communautaire (CDFI) : opportunités et menaces

Le désintérêt manifeste des banques à l'égard des segments de marché à faibles revenus peut ouvrir des débouchés non négligeables aux institutions financières de développement communautaire (CDFI). Sont reprises sous l'appellation CDFI les institutions suivantes : les banques de développement communautaire (telle la South Shore Bank à Chicago), les caisses d'emprunt collectif, les credit unions pour le développement communautaire, les caisses de crédit pour micro-entreprises et les fonds de capital-risque. Ces institutions financières alternatives utilisent les capitaux privés, publics et philanthropiques afin de développer les marchés financiers au sein de communautés boudées par les banques et les prêteurs traditionnels. Bien que les informations concernant le secteur des CDFI varient, les vraies CDFI ne contrôlent qu'une infime partie des actifs financiers aux États-Unis, sans doute moins d'un pour cent. Beaucoup de ces CDFI sont de taille très modeste et devront attendre longtemps et investir beaucoup d'argent avant d'atteindre un niveau appréciable.

Étant donné que les CDFI tirent une grande partie de leurs capitaux des institutions financières privées, notamment grâce au soutien de la CRA, leur capacité d'expansion dépendra en dernier ressort de l'extension des dispositions de la CRA aux institutions financières non bancaires, aux sociétés hypothécaires et de financement, ainsi qu'aux sociétés boursières et aux compagnies d'assurances.

Si la segmentation peut donner l'occasion aux CDFI de desservir des marchés exploités normalement par des prestataires onéreux, elle peut aussi menacer leur croissance. Dans certains cas, les prêteurs « de second rang » peuvent décourager les marchés potentiels en laissant de côté les ménages dont la situation financière est irrécupérable, même pour une CDFI. L'imputation de commissions et de frais excessifs dans des formules de crédit et le refinancement répété de prêts, avec à chaque fois des frais supplémentaires, peuvent plonger les emprun-

1. Cf. Dembinski, Paul et Schoenenberger Alain, « A Safe Landing of the Financial Balloon is not impossible » in Finance & Bien Commun/Common

teurs dans une telle spirale d'endettement de laquelle même les CDFI, pourtant généralement disposées à prendre plus de risques que les banques traditionnelles, ne peuvent les sortir. Par conséquent, il peut être intéressant pour les CDFI de limiter cette segmentation et ces pratiques de « rapace ».

« Financing Gap » : mythes et réalités

Paul H. Dembinski

(secrétaire exécutif de l'Observatoire
de la Finance - Genève, professeur Université de Fribourg)

La discussion sur le « financing gap » est lancinante dans de nombreux pays membres de l'Union européenne depuis quelques années. Il s'agit ni plus ni moins de savoir si le système financier mondial et ses relais nationaux répartissent les ressources financières, primo de manière efficiente, secundo de manière équitable. Ce questionnement en deux temps se réfère, dans chacun de ses volets, à un autre système de références. Lorsqu'il est question d'efficience, l'interrogation est portée au cœur de l'économie moderne, de ses principes de fonctionnement et de leur assise dogmatique. Quant à la question d'équité, elle fait référence davantage à la justice sociale et aux institutions chargées d'y veiller.

Dans un premier temps, inversons la question posée : comment serait-ce possible que le système financier n'alloue pas les ressources dont il a la charge de manière efficiente ? Et, subsidiairement, quelles conséquences aurait une telle inefficience ? Dans un deuxième temps, il s'agira de voir comment les nouvelles méthodes de prise en compte du risque par le monde de la finance peuvent contribuer à priver de financement une partie de l'économie nationale. Aussi, certaines portions de l'économie souffriraient de « sous-financement » endémique alors que d'autres seraient « sur-financées ».

Efficiencence : mythe et réalité

C'est autour du postulat de l'allocation efficiente des ressources que s'est progressivement constitué d'une part le corpus de la théorie économique et d'autre part l'argumentaire politique justifiant la supériorité du marché sur tout autre système économique. Pris au pied de la lettre, le postulat d'efficience affirme que le marché va doser les ressources qui lui sont confiées et les allouer aux divers secteurs de l'économie de façon à ce que la productivité de l'unité marginale d'un facteur de production donné s'égalise au travers de tous les secteurs de l'économie. C'est d'ailleurs la condition sine qua non pour que le marché parvienne à s'acquitter de sa fonction principale, à savoir celle d'établir le prix. Dès lors on devine les conséquences qu'aurait un dysfonctionnement de marché qui l'empêcherait d'allouer les ressources

avec efficience. Une partie de ces ressources serait gaspillée parce qu'elle aurait été allouée à des secteurs où la productivité de la dernière unité employée est inférieure à celle du reste de l'économie. La même théorie économique est nettement moins loquace sur les mécanismes qui assurent aux comportements, par définition, non coordonnés des opérateurs la clairvoyance que l'on prête à la «main invisible». C'est bien dans le passage d'une vision épurée et idéalisée à une réalité concrète et contingente que se pose la question de savoir si les caractéristiques avérées au niveau du modèle peuvent a priori être considérées comme appartenant à la réalité.

Passer de l'esquisse théorique qui précède au fonctionnement du système financier, n'est pas chose aisée notamment à cause de la structure extrêmement complexe du système financier lui-même. Le développement qu'a connu la finance durant les vingt-cinq dernières années a été accompagné par un double mouvement qui au prime abord pourrait paraître contradictoire. D'un côté le système financier a évolué vers toujours plus de complexité notamment par la spécialisation des institutions individuelles, alors que de l'autre côté il y a eu une uniformisation des attentes et des exigences du public par rapport à la rémunération des fonds mis à disposition. Nous commençons seulement à mesurer les conséquences de cette double et paradoxale évolution.

L'accès au financement est devenu un terrain où les entreprises du monde entier, tailles et secteurs confondus, se livrent une concurrence acharnée. Chacune à sa façon, elles cherchent à séduire les investisseurs et les convaincre soit de leur confier directement des ressources comme dans le cas d'un emprunt ou d'une émission d'action, soit de « miser » sur elles en se portant acquéreur d'actions ou d'obligations déjà en circulation. Dans leur course à la séduction financière, il arrive de plus en plus souvent que les entreprises soient directement en concurrence avec les gouvernements qui cherchent - eux aussi - à lever des capitaux pour financer leurs déficits.

À l'autre bout du marché, du côté des détenteurs en dernière analyse des fonds, on assiste à l'uniformisation des attentes du public, c'est-à-dire à l'égalisation des exigences en matière de la rémunération des fonds investis. Cela signifie en clair, que l'épargnant de la caisse régionale est étonné de voir que la rémunération versée sur son carnet est bien inférieure à celle dont se glosent les investisseurs boursiers dont il a ouï-dire. Face à une telle situation, il aura tendance à déplacer son épargne vers des Sicav par exemple. Ce comportement sera un avertissement pour la caisse d'épargne et se répercutera à l'avenir, selon toute vraisemblance, sur sa stratégie d'investissement.

La fonction essentielle du système financier est celle de servir d'intermédiaire entre la demande de financement et l'offre de fonds.

2. Cf. Dembinski, Paul, «La Finance informelle en danger», in Reflets et Perspectives de l'économie, septembre 1999.

2.

Les nouveaux pionniers
de la finance solidaire

Dans ce jeu d'adéquation de l'offre à la demande, les institutions financières remplissent un rôle de tout premier plan : elles guident les fonds vers telle utilisation plutôt que telle autre. Or, contrairement à ce que laisse à penser la théorie, l'intervention des intermédiaires n'est pas neutre, puisqu'elle introduit un nouvel élément dans le processus qui du point de vue des destinataires des fonds peut apparaître comme un élément de distorsion. À la source de la « distorsion » se trouve le fait que chaque institution a sa propre structure de coûts. Aussi, pour les clients de deux institutions différentes, un investissement identique sera plus ou moins intéressant selon le niveau de coût propre à chacune des deux institutions. Par conséquent, la prise en compte de la structure de coûts, mais aussi des modes de rémunération en place, va avoir un effet certain - parfois déterminant - sur le type de projets que l'institution préférera réaliser avec l'argent de ses clients. En dernière analyse, dans un scénario extrême, un investissement relativement peu rentable en soi peut paraître plus intéressant au client - et à l'intermédiaire, qu'un autre plus rentable mais pour lequel les coûts d'intermédiation sont très nettement plus élevés.

La conclusion qui s'impose est donc que - toutes choses égales par ailleurs - la structure des coûts d'intermédiation propre aux institutions financières influence la manière dont elles allouent les ressources qui leurs sont confiées. En effet, les institutions financières cherchent à utiliser leurs ressources de manière à égaliser le rendement de ces ressources. Ce faisant, elles poursuivent l'efficacité productive. Or, l'efficacité productive au niveau d'un acteur isolé ne suffit pas à garantir l'efficacité allocative au niveau macro-économique.

Dans l'état actuel des connaissances, il est difficile d'estimer l'écart entre l'idéal et la réalité. Il est possible par contre d'identifier les caractéristiques des transactions financières qui rémunèrent bien les intermédiaires. Il s'agit soit de transactions standardisées à grands volumes qui génèrent des commissions faibles en pourcentage mais résultent en de grands montants en chiffres absolus, soit de transactions très sophistiquées qui impliquent des niveaux de commission

1. Paul Mosley et D. Hulme, *Finance Against Poverty*, Routledge, 1995.

intéressants en dépit de sommes relativement faibles en jeu. Attachées à faire fructifier au mieux les deux types de transactions, les institutions financières désertent de plus en plus clairement certains types d'opération pour des raisons liées non pas à la rentabilité des projets eux-mêmes, mais à cause de leur « rentabilité nette » insuffisante, c'est-à-dire à la rentabilité résiduelle, après le prélèvement des coûts liés à l'intermédiation.

Les études empiriques prenant explicitement en compte les effets de la structure des coûts des intermédiaires sur la qualité de l'allocation des ressources font pour le moment défaut. Cette carence contribue à la pérennité du postulat de l'allocation efficiente. Il ne faut pas oublier cependant, que la séduction intellectuelle qu'exerce le postulat de « l'allocation efficiente » et sa formidable résistance à la critique viennent davantage du fait qu'il est basé sur un syllogisme que des démonstrations empiriques qui seraient venues l'étayer¹.

L'analyse conceptuelle conduite ici permet de conclure que la structure des coûts des opérateurs financiers, leur préférence pour tel type de transaction plutôt que pour tel autre, est effectivement de nature à introduire un biais dans l'allocation des ressources financières. L'importance de ce biais est impossible à quantifier. Toutefois, il n'est pas absurde de craindre le pire, et d'avancer que les très grandes entreprises mondiales – qui directement ne produisent pas plus de 20 % du PNB mondial – absorbent une part disproportionnée de l'épargne mondiale. Si tel était le cas, le reste de l'économie mondiale serait – en termes relatifs – sous-financé. Aussi, compte tenu de l'importance croissante de la finance de marché, la situation où 80 % de l'épargne seront alloués aux 20 % du PNB produit par les entreprises ayant l'accès direct à la bourse, n'est peut-être pas très éloignée. Quand ces disproportions apparaîtront au grand jour, il sera alors trop tard pour corriger le tir. Il sera temps de prendre la pleine mesure du gaspillage auquel « l'allocation efficiente » aura conduit. La correction se fera par une adaptation massive des créances aux réalités. Une telle correction a pour nom : crise financière majeure.

Le risque et les lacunes du marché

Dans la seconde partie de ce texte, il s'agit de faire le point sur la manière dont s'articule actuellement la discussion sur le « Financing Gap » et sur les divers moyens de le combler. La difficulté vient du fait que la discussion se déroule parallèlement sur au moins trois registres très différents : celui des professionnels du crédit, celui des préoccupations sociales et finalement celui de l'opportunité d'une intervention politique.

Quel prix pour quel risque ?

Dans les milieux des professionnels de la finance, le débat se déroule en termes de prix et de risque. Plus clairement la question posée est celle de savoir quel prix pour quel risque. Pour y répondre des méthodes de plus en plus sophistiquées sont mises au point. À la base de ces efforts, il y a la volonté clairement affichée des banques de faire payer à chacun le prix correspondant exactement à son niveau de risque. En réalité, cette volonté de transparence est un premier pas vers la démutualisation des risques.

La volonté de donner un prix au risque se heurte toutefois à une double difficulté majeure qui tient au caractère même du risque financier. En effet, contrairement au risque de maladie ou de décès, qui est statistiquement quantifiable pour une population définie, il en va autrement pour le risque lié à un projet d'investissement spécifique. Ce dernier est calculé à partir d'une distribution postulée des rendements futurs. Aussi, la détermination de risque financier s'apparente plus à une prévision qu'à un calcul de probabilités. Contrairement à une assurance qui cherche à augmenter le nombre de contrats similaires servant de couverture contre un risque homogène, les institutions financières veulent diversifier le risque. En d'autres termes, alors que dans le cas de l'assurance l'augmentation du nombre de contrats de même type augmente la solidité du tout, il en va inversement de la banque, laquelle en augmentant la concentration de son exposition sur une population homogène affaiblit sa solidité. Aussi, le risque que présente pour l'institution donnée un crédit spécifique a deux composantes, potentiellement de signes opposés : le risque client et le risque portefeuille.

La prise en compte du double visage du risque décrit plus haut, notamment grâce aux nouvelles méthodes d'évaluation, permet aux banques de gérer strictement leur exposition d'ensemble. Ainsi, il n'est pas rare que des banques fixent des plafonds quantitatifs à leur exposition ou excluent purement et simplement certains secteurs ou certains types de crédit de leur portefeuille. À ce moment la question « quel prix pour quel risque ? » n'a plus de sens. La banque simplement refuse l'entrée en matière sans que ce refus ait un rapport direct avec la qualité économique du projet.

Les données empiriques confirment que l'écart en termes de taux a tendance à se creuser entre les « AAA » qui ont accès au marché mondial et le petit indépendant qui cherche quelques milliers de francs pour

2. Banque mondiale, « Inventaire mondial des institutions de microfinance », programme « Sustainable Banking with the Poor », Washington, DC, July 1996.

donner de la liquidité à son compte d'exploitation. Ceci dit, la situation en Europe est très diversifiée. Globalement, dans les pays du Nord du continent même les toutes petites entreprises ne se plaignent pas trop de l'accès au crédit, alors que dans les pays du Sud la situation est nettement plus contrastée.

L'application stricte de ces principes de gestion du risque à l'ensemble des clients potentiels peut facilement aboutir à l'exclusion pure et simple de certaines catégories de « clients » de l'accès au crédit. Il en va ainsi des entreprises innovantes et de très jeunes entreprises. Ces considérations viennent renforcer l'interrogation de la première partie : quelles sont les garanties que cette manière de prendre en compte le risque de crédit contribue à l'allocation efficiente des ressources au niveau macro-économique ? Avons-nous encore affaire au marché, ou déjà aux « lacunes de marché » qui peuvent - même aux yeux de la théorie - justifier l'intervention, par exemple de pouvoirs publics ? (Cf. infra.)

Les lacunes de marché

La question sur la présence ou l'absence du « financing gap » a une dimension sociale indiscutable. Selon une idée articulée de plus en plus clairement par une partie du mouvement associatif, l'accès au financement serait un « droit » social, dérivé des droits de l'homme. La question du crédit aux chômeurs en fin de droit ou aux indépendants, forcés par les circonstances de la vie à se créer un avenir professionnel, devient une question d'équité au même titre - ou presque - que l'accès aux assurances sociales. Pour combler de telles « lacunes du marché », invariablement le regard se tourne vers le secteur public ou parapublic, ce qui à son tour ne manque pas de froisser les institutions financières qui voient ainsi leur territoire investi par des concurrents d'un genre particulier.

Immanquablement, à un moment ou un autre, la question devient politique. Faut-il mettre sur pied des institutions spécialisées ? Faut-il réglementer, subventionner, cautionner, admettre un traitement fiscal privilégié pour amener les professionnels de la finance à poser un regard plus intéressé sur les pans de l'économie et de la société qu'ils délaissent ? Faut-il infléchir le prisme de la structure de leurs coûts internes ? Faut-il corriger la distorsion dont il a été question plus haut ? Si oui, dans quel sens ? Les réponses varient en fonction du moment, mais aussi du contexte économique et social. Trois défis majeurs forment la toile de fond de ce débat, défis que les secteurs privé

3. Maria Otero et Elizabeth Rhyne, édés., *The New World of Microenterprise Finance : Building Healthy Financial Institutions for the Poor* (West Hartford, Conn. : Kumarian Press, 1994).

4. Voir explication dans le cas de la FIE SA, présenté ci-dessous.

5. C'est le cas du K-REP, le programme d'entreprise rurale du Kenya.

et public devront relever d'une manière ou d'une autre :

1. Le défi du conflit d'intérêts : la globalisation financière met - qu'on le veuille ou non - le chômeur qui emprunte 20 000 francs pour se mettre à son compte en concurrence directe avec Nestlé qui émet un emprunt. La structure des coûts de l'intermédiation financière fait préférer aujourd'hui la proposition Nestlé. Ce choix est-il fait dans l'intérêt bien compris des déposants et de la communauté dont il fait peut-être partie, ou uniquement dans celui de l'opérateur ? Le conflit d'intérêt que cette illustration évoque est de nature à vicier la qualité de l'allocation que le système financier réalise.

2. Le défi de l'épargne contractualisée : le développement de la finance et des produits financiers assèche le réservoir traditionnel de la finance informelle. Par conséquent, une des sources naturelles de financement des très petites entreprises est en train de tarir. À terme, la démographie de ces entreprises pourrait en souffrir. Il s'agit d'un aspect peu étudié de la problématique plus générale de l'allocation des ressources financières².

3. Il ne faut pas se voiler la face - le coût du traitement du dossier est élevé - et le petit débiteur ne pourra pas le supporter si aucun élément de mutualisation ne vient l'alléger. Les banques vont se trouver devant un dilemme : d'un côté certaines d'entre elles ont à soigner une image « locale » qui leur assure un flux d'épargne, alors que de l'autre elles sont tentées de ternir cette image en excluant certains segments de clientèle.

6. Private Sector Development Corporation, à Washington, DC, a déjà entamé une procédure d'évaluation des IMF en Amérique latine.

7. La Banco Solidario et les Fonds financiers privés : Caja Los Andes, FIE, FASSIL, ACCESO. Selon un rapport de la Direction des banques et des institutions financières de Bolivie, septembre 1998.

8. Évaluation financière des banques en Bolivie - CAMEL 1998, Nueva Economía, avril 1999.

Les pauvres sont solvables
Une expérience dans le Sud :
FIE SA (Bolivie)

M. Pilar Ramirez (FIE)

« Affirmer qu'il est impossible d'offrir des services bancaires aux pauvres parce qu'ils ne disposent pas de garanties suffisantes revient à dire que l'homme ne peut pas voler parce qu'il n'a pas d'ailes. L'être humain a la caractéristique particulière... d'être extraordinairement novateur... Dès lors, prétendre que cet animal novateur n'est pas capable de concevoir un système bancaire qui ne repose pas sur des garanties constitue tout bonnement une insulte à l'ingéniosité humaine ».

Professeur Muhammad Yunus, Bangladesh, 1978.

« La faculté de ces institutions à prêter efficacement par-delà la « frontière » de ceux qui ont des garanties, alors que ceux qui se situent derrière cette frontière subissent des pertes bien plus graves en prêtant à des personnes plus nanties, constitue l'acquis le plus extraordinaire de la politique de développement de notre époque. »

Paul Mosley, Université de Reading, Angleterre, 1995¹

Qui aurait pensé, il y 10 ans, que prêter de l'argent aux « pauvres » pour leurs activités économiques serait une affaire qui tienne la route ? Qui aurait pu alors imaginer que 10 ans plus tard, le monde des affaires - à savoir, les banquiers et les directeurs financiers - qualifierait le crédit aux secteurs à faibles revenus « d'industrie », et qui plus est, rentable ? Ou entendre des responsables gouvernementaux et les autorités bancaires remettre en question certaines des pratiques les plus fondamentales de ce secteur de manière à les adapter à des franges importantes de la société - ceux qui vivent dans la pauvreté ? Très peu, en fait, auraient pris ces idées au sérieux, mais c'est pourtant ce qui se

9. Montant dû le lendemain par rapport au solde redevable des prêts.

10. La loi bolivienne sur les banques et les institutions financières (1993) prévoit la création de Fonds financiers privés (FFP) visant à permettre aux ONG proposant des programmes de crédit de devenir des institutions financières habilitées à offrir des services de crédit et d'épargne au secteur des

passé aujourd'hui dans bien des régions du monde, et cela donne une histoire fascinante.

À vrai dire, l'histoire débute n'importe où, et en fait, elle a débuté presque partout, en particulier dans ce que l'on nomme les pays en développement, le Sud. N'importe où et partout où des individus - en général des membres d'organisations non gouvernementales - veulent dénoncer des conditions de vie inacceptables, le manque d'accès aux services fondamentaux et des pratiques institutionnelles qui touchent les moyens de subsistance de millions de personnes dites «pauvres». Pour l'époque, c'était une attitude de défi, qui cherchait à renverser cette situation par des méthodes qui allaient au-delà de ce que les politiques de développement en vigueur professaient, de ce que la coopération internationale pouvait proposer et financer et de ce que les gouvernements étaient disposés à accepter dans le cadre de leur politique économique et sociale.

Les éléments de cette histoire se situent dans des pays aussi variés et éloignés les uns des autres que le Bangladesh, l'Indonésie, la République dominicaine, la Colombie, le Kenya ou la Bolivie. Tous s'inscrivent dans une réalité présente globale, diffèrent chacun par la méthode et le contenu mais nourrissent un objectif commun : offrir à ceux qui en ont le plus besoin des services financiers durables et prouver, encore et encore, que cela est réalisable et rentable.

Tout savoir sur la microfinance

Comment cela a-t-il débuté ? Un examen rapide des prémices du processus et des personnes qui en sont à la base laisse apparaître deux préoccupations similaires :

- * une inquiétude de la part de certaines personnes ou organisations à propos du manque d'accès aux capitaux, par le biais d'emprunts, pour les groupes à faibles revenus,

- * et la détermination des sources commerciales de crédit à refuser cet accès, sous prétexte que les «pauvres» ne peuvent présenter aucune garantie et, dès lors, ne sont pas solvables.

À chaque fois, ces préoccupations ont amené les individus et les organisations à chercher des moyens de contourner cette exigence de garanties, en élaborant des formes alternatives de caution ainsi que des méthodologies d'octroi de crédit en vue d'offrir le service nécessaire : le microcrédit. Les exemples ne manquent pas : le prêt de groupe de la Grameen Bank, au Bangladesh, le système du groupe de solidarité d'Accion Internacional, testée en premier lieu en République dominicaine puis étendue à de nombreux autres pays, les services bancaires et plans d'épargne villageois ou encore les «caisses villageoises» en Afrique, le système du prêt individuel de la banque Rayat en Indonésie,

ou de la FIE, en Bolivie. Dans ce contexte, le microcrédit s'est mué en une alternative ingénieuse permettant désormais aux pauvres dans le monde d'accéder à des ressources financières abordables pour mener à bien leurs activités économiques.

Tous ces programmes ont démarré à petite échelle, le plus souvent avec l'appui de donateurs internationaux qui ont permis que la méthode d'octroi des crédits soit testée de façon empirique et affinée. Ces premières expériences étaient motivées par la volonté de «préparer» la clientèle et les institutions financières officielles à assurer un transfert progressif des meilleurs clients vers les banques commerciales. Dans tous les cas, il s'est vite avéré que lorsque la méthode est adaptée au client et à son activité économique, le prêt est remboursé à temps, quel que soit le degré d'indigence du client. «La méthode adaptée au client» signifie simplement que le processus d'évaluation du client - et/ou de son activité - a été bien mené, que le montant du prêt et les échéances de remboursement ont été définis de façon adéquate et que l'activité ainsi financée repose sur des bases économiques solides.

Malgré les différences, chacune de ces formes de crédit a prouvé son efficacité et a rencontré un vif succès. Le dénominateur commun de tous ces éléments est leur adhésion à des pratiques bancaires très élémentaires telles que : accorder beaucoup d'importance à l'activité économique, appliquer des taux d'intérêts s'inspirant du marché, respecter une procédure stricte de recouvrement des prêts, etc. En prêtant de cette manière de l'argent aux pauvres, tous ces programmes ont démontré de façon spectaculaire que les pauvres sont solvables, qu'ils remboursent leurs prêts, lesquels, chose surprenante, sont consentis à des taux d'intérêts généralement plus élevés que ceux appliqués par les banques commerciales. Une étude menée en 1996 par la Banque mondiale a révélé qu'en septembre 1995, 206 institutions avaient des petits prêts en cours de remboursement pour une valeur d'environ 17 milliards de dollars, prêts accordés à plus de 13 millions d'individus et groupes². Par ailleurs, les statistiques montrent que le niveau des arriérés de paiement pour les programmes les plus réussis ne dépasse pas 5 %, certains présentant même des arriérés sous la barre des 2 % !

L'accès au crédit entraîne un développement florissant des micro-entreprises et des autres activités économiques gérées par « les pauvres », une hausse des revenus, de nouvelles sources d'emploi et une amélioration des conditions de vie pour les familles concernées. Pour les organisations qui chapeautent ces programmes, la réussite de ces services financiers leur a permis de se développer, d'étoffer leurs ressources financières, d'augmenter leurs fonds propres et leur capacité d'investissement, d'élargir leur champ d'action, d'accroître leur autonomie et, bien entendu, leurs bénéficiaires !

Réussite et croissance

La croissance et l'expansion sont impressionnantes dès que les programmes atteignent un certain niveau d'indépendance. L'on passe ainsi de quelques centaines de clients à plusieurs centaines de milliers, voire plusieurs millions, avec un portefeuille enregistrant une croissance de 20 % ou plus par an. Un élément important dans ce schéma de croissance est le recours de plus en plus fréquent à des sources de crédit commercial, à l'échelon local, dès que les fonds avancés par le donateur initial s'avèrent insuffisants.

Outre leur succès en tant que prêteurs, ces programmes de micro-crédit sont parvenus à s'attirer le soutien des banques commerciales locales, par le biais d'emprunts, afin de développer leurs activités.

Cette interface avec le monde bancaire classique constituait l'étape suivante logique dans la conception de la microfinance³ qui était celle des institutions financières et qui, aujourd'hui, est également adoptée par de nombreux programmes.

L'idée de transférer les meilleurs clients vers les banques commerciales a été abandonnée. Pourquoi céder cette clientèle à d'autres, alors que nous pouvons continuer à la servir efficacement et assurer par-là même notre croissance ? Pourquoi ne pas devenir nous-mêmes des intermédiaires financiers réguliers, spécialisés dans ce marché que nous connaissons si bien ? Telle est la nouvelle tendance qui se dégage.

Attirer le système financier

Dans la foulée de ce processus, les gouvernements et la communauté internationale ont entamé - et sont parvenus à mener à bon terme dans certains pays - une réforme en profondeur de la législation bancaire et des politiques régissant l'activité d'intermédiaire financier. Ces réformes prévoient d'intégrer dans les systèmes financiers les programmes de microcrédit et d'épargne lancés par les ONG, en créant des catégories spécialisées pour la microfinance. Celles-ci définissent un cadre réglementaire pour ces institutions limitant leurs fonctions par

rapport à celles des banques commerciales, mais fixant des normes adéquates pour les organisations qui entrent dans le système financier officiel. C'est le cas, par exemple, des Fonds Financiers Privés⁴ (Financial Private Funds) en Bolivie et des EDPYME, au Pérou. Dans d'autres pays - le Kenya⁵ par exemple - les autorités bancaires envisagent également une législation spéciale pour les institutions s'occupant de microfinance. Au sein du système financier, cette dernière constitue désormais une activité sérieuse et ouvre un nouveau marché offrant des possibilités d'investissement. Ce n'est pas faire preuve de présomption que d'affirmer que, dans un avenir proche, l'évaluation⁶ des institutions de microfinance (IMF) constituera une pratique courante, comme c'est le cas aujourd'hui pour toute industrie en expansion.

Rien de cela ne serait possible si l'on doutait de la solvabilité des clients de ces institutions. L'on ne peut être plus explicite en disant que « les pauvres » ont prouvé qu'ils comptaient parmi les meilleurs clients qu'une institution financière puisse avoir.

Le cas de la FIE en Bolivie

La Bolivie s'enorgueillit aujourd'hui de posséder les institutions de microcrédit les plus prospères du monde et de montrer comment différents types d'institutions et différentes méthodologies de crédit peuvent coexister, se concurrencer et atteindre des taux de croissance impressionnants. En juin 1998, 43 % des emprunteurs de l'ensemble du système financier du pays étaient passés par des institutions de microcrédit officialisées⁷. Comme si cela ne suffisait pas, la Banco Solidario, la première banque commerciale au monde spécialisée dans la microfinance, se classe désormais parmi les principales institutions financières du pays⁸. Et on dira que « les pauvres » sont insolubles !

Fondée en 1985 par cinq Boliviennes, la FIE - qui était alors la première organisation sans but lucratif à offrir des services de microcrédit à ce que l'on appelait alors le « secteur informel urbain » - a été soutenue au départ par de petites subventions accordées par des ONG du Nord en guise de mise de fonds initiale. Après être parvenue à intéresser la Banque Interaméricaine de Développement, la FIE a obtenu en 1987 un premier prêt à taux privilégié pour un montant de 5 000 000 dollars. Cela lui a permis de lancer son programme de crédit sur une plus vaste échelle. Entre 1988 et 1990, l'organisation s'est consacrée à des activités de consolidation institutionnelle, notamment en perfectionnant sa méthodologie de prêts individuels, en réalisant et en modernisant le logiciel de gestion du portefeuille d'emprunts, en apprenant à connaître ses clients, en améliorant les indicateurs de performance des responsables de crédit, en élargissant son portefeuille de prêts et en assurant sa pérennité. En 12 ans d'activités sans but

lucratif, l'organisation a vu son personnel passer de huit personnes à La Paz à une équipe de 136 personnes réparties dans 14 succursales présentes dans sept des neuf départements de Bolivie. Le bilan le plus récent de la FIE (volet non lucratif) se présentait comme suit : plus de 1 000 000 prêts accordés, plus de 23 000 clients en cours de remboursement, un portefeuille de crédits atteignant un total de 12,7 millions de dollars, des dépenses approchant les 70 millions de dollars au total, avec des prêts de 550 dollars en moyenne. En outre, l'ONG a pu accroître son capital jusqu'à concurrence de 2,9 millions de dollars.

La clientèle de la FIE a toujours été constituée de petits producteurs de toute une série de biens de consommation, de commerçants et d'artisans des secteurs pauvres de l'économie bolivienne. Elle se compose à 60 % de femmes. Les revenus mensuels moyens des clients sont compris entre 150 et 200 dollars. C'est en général à cette couche économique de la société que s'adressent les programmes de microcrédit dans le monde. Il s'agit d'une clientèle avec laquelle aucune banque commerciale n'a jamais traité et qui, de tous temps, a été contrainte de vivre sans pouvoir bénéficier des possibilités qu'offre l'accès à une petite somme d'argent liquide. Leurs petites entreprises voient le jour au prix de sacrifices personnels énormes, ou pire, les entraînent dans un cercle vicieux d'endettement vis-à-vis de prêteurs sur gages et d'autres sources de liquidités aussi onéreuses que non officielles.

La gestion efficace du portefeuille de prêts de la FIE, associée à l'amélioration de la collecte d'informations, des techniques de crédit, ainsi que des pratiques et des mesures d'encouragement en matière de recouvrement des prêts, témoigne d'une croissance financière qui pourrait faire de la FIE un candidat éligible à des prêts consentis au taux du marché par des banques commerciales. En outre, il est apparu de plus en plus clairement qu'il n'était possible d'accroître à la fois la portée et la viabilité des activités qu'en franchissant courageusement le cap qui consiste à opérer sur la base de fonds issus du marché commercial local. Cette démarche est courageuse à double titre. Tout d'abord parce qu'elle demande un haut niveau de performance de la part du programme de prêt développé par la FIE et, ensuite, parce qu'elle contraint cette dernière à se conformer aux exigences des banques commerciales en matière de garanties. Le taux d'arriérés toujours très bas (jamais supérieur à 4 %⁹) constituait l'une des garanties examinées par les banques.

Cette marque de confiance vis-à-vis de la clientèle à faibles revenus et de la capacité entrepreneuriale de l'ONG à prendre des risques a eu des répercussions positives. Le ministère des Finances de Bolivie et la Direction des banques ont commencé à se faire à l'idée d'intégrer les ONG s'occupant de microcrédit au sein du système financier global et de répercuter cette intégration dans la législation et la politique d'investissement¹⁰.

C'est en 1995 que la FIE a entamé son processus de transformation

en une institution financière officielle et totalement réglementée. Pour cela, il a fallu créer une société à responsabilité limitée dont l'ONG n'est qu'un des actionnaires. Parmi les autres actionnaires figurent une autre ONG, la Coopération au développement suisse et trois investisseurs privés. Il a fallu, en outre, respecter scrupuleusement les exigences édictées par les organismes de réglementation et de contrôle, afin d'obtenir la licence d'exploitation au nom de FIE SA Private Financial Fund, en février 1998.

En tant que Fonds financier privé, la FIE SA a poursuivi sa croissance en offrant à ses clients traditionnels les mêmes services financiers de qualité, y compris d'épargne. Le nouveau cadre légal qui la rattache au secteur bancaire a accru le prestige et la crédibilité de l'entreprise. Le fait que la FIE SA soit désormais placée sous la tutelle des autorités bancaires du pays, comme n'importe quelle autre institution financière, fait des « pauvres » un marché particulièrement attirant pour les investisseurs privés, que ce soit directement ou par le biais du marché des capitaux.

Au 31 mars 1999, l'entreprise, qui n'était à l'origine qu'une petite association sans but lucratif avait déboursé 97,2 millions de dollars à travers 135 348 prêts et disposait d'un encours d'emprunts d'une valeur de 16,8 millions de dollars pour 25 838 clients actifs. Dans ce portefeuille, 69 % des prêts sont destinés à des activités de transformation et 31 % à des activités liées au commerce et aux services. Par ailleurs, 61 % des crédits ont été consentis à des femmes. Enfin, la FIE SA a mobilisé 8,2 millions de dollars sous forme d'épargne publique. Résultats impressionnants, s'il en est, surtout venant de personnes et de familles dont les moyens de subsistance et les salaires sont parmi les plus bas de notre société.

Fundusz Mikro : Un exemple de microfinance dans le Nord

Rosalind Copisarow (Fundusz Mikro/Street UK)

Combien de personnes ont-elles la chance de se voir octroyer un capital de départ de 24 millions de dollars pour concevoir et créer de toutes pièces une nouvelle institution financière, en particulier lorsque cette dernière s'adresse à un marché réputé non « bancarisable » ? Je ne remercierai jamais assez le Fonds d'entreprise américano-polonais de m'avoir offert cette opportunité exceptionnelle. Cela m'a non seulement amenée à reconsidérer en profondeur la véritable fonction intrinsèque du système bancaire mais m'a également permis de tester dans la pratique le bien-fondé de certaines des convictions qui s'étaient graduellement enracinées dans mon esprit tout au long de ma carrière dans le secteur du crédit commercial.

Fundusz Mikro a commencé à faire du microcrédit il y a seulement quatre petites années. Ce qui ne nous a pas empêchés de consentir pendant cette période plus de 25 000 prêts, pour un montant total de 25 millions de dollars, de bénéficier d'un taux de remboursement constant de 98 % et d'avoir su créer une structure d'opération suffisamment large pour couvrir les coûts d'exploitation et nous permettre de devenir une institution autonome. Même si ces résultats suffisent à peine à tirer des conclusions génériques sur la légitimité de l'expérience Fundusz Mikro appliquée à l'ensemble de l'Europe, j'espère qu'ils soulignent au moins la nécessité de remettre en question l'idée communément admise que le système de la microfinance ne peut fonctionner dans le Nord, quel que soit son succès dans le Sud.

Je suis convaincue que ce système peut marcher dans le Nord mais, pour cela, il faut aborder la question sous un angle totalement différent de l'approche adoptée par les caisses d'emprunt solidaire ou par les banques commerciales. Tant les attitudes des entreprises concernées que celles de la communauté au sens large doivent être radicalement changées. On parle beaucoup d'aider les gens au lieu de leur faire l'aumône, mais cette attitude est encore loin d'être mise en pratique. Le cadre juridique et réglementaire - y compris les aspects liés à la fiscalité et à la comptabilité - et la définition des concepts d'organisation caritative et d'entreprise doivent également faire l'objet d'une révision

et d'une réforme de toute urgence si l'on veut stimuler la croissance du secteur de la microfinance, d'une part, et empêcher celui-ci d'échouer, d'autre part.

Tous ces problèmes, quoique délicats, peuvent toutefois être résolus car jugés sans doute secondaires par rapport aux deux grandes questions principales suivantes : 1. les micro-entreprises dans les pays riches du Nord et industrialisés ont-elles besoin ou non d'un modèle de microfinance tel qu'il vient du Sud et 2. ces micro-entreprises sont-elles à même ou non d'offrir des taux de remboursement, pour des prêts à risque, similaires à ceux observés dans les institutions microfinancières les plus performantes du monde ? Si la demande existe bel et bien et si le remboursement est sûr, alors il est clair que nous disposons là d'une base solide pour développer ce secteur.

Dans ce document, je tenterai d'examiner quelques-uns des principes qui sous-tendent la microfinance et qui démontrent qu'elle peut s'appliquer aussi bien dans le Nord que dans le Sud. En outre, j'expliquerai pourquoi, ici également, il y a de fortes chances que la demande et le taux de remboursement soient élevés. (C'est ce que l'on pourrait catégoriser sous le terme « problèmes de clientèle ».) Ensuite, je me pencherai sur certaines questions inhérentes à la structure institutionnelle, lesquelles sont cruciales si l'on veut atteindre au moins l'autonomie financière. Enfin, j'analyserai l'incidence des ces questions sur un environnement plus large. Il s'agira d'identifier les obstacles présents, de réfléchir à la manière de les lever et d'envisager les actions que peuvent entreprendre, de façon individuelle, le public et les secteurs privé et associatif pour contribuer à mettre sur pied un système microfinancier sain. Mais avant tout, il est utile de se demander pourquoi et pour qui le développement de la microfinance dans le Nord s'avère nécessaire.

Le besoin de microfinance dans le Nord

Dans le Sud, les choses sont claires : la microfinance est un outil très important qui permet de soulager la pauvreté et qui est requis par la majorité des citoyens dans de nombreux pays où l'exclusion bancaire est la norme et non l'exception. Précisons tout de même une chose : je ne connais pas une seule institution de microfinance du Sud qui soit au service des « plus pauvres parmi les pauvres ». En deçà d'un certain seuil d'énergie, de détermination et de moral, une personne ne peut faire bon usage d'un crédit à taux d'intérêt commercial. Elle doit avant tout recevoir une assistance qui peut se traduire par des conseils, une aide alimentaire, un logement, des dons, etc.

Il en va de même dans le Nord. Grâce au système de sécurité sociale, les plus démunis ont accès à des programmes d'assistance qui leur sont

adaptés. Lorsque les fonds le permettent, cette aide (prêts et subventions à des conditions favorables, compléments de ressources, conseils et formation) est également mise à la disposition de personnes qui, sans être admises dans le système « traditionnel », ne sont pas pour autant nécessairement des candidats à l'assistance. Ce dont elles ont besoin c'est d'une main tendue, laquelle n'est généralement pas disponible. Entre-temps, le nombre de clients non éligibles au système bancaire a augmenté de façon considérable ces dix dernières années en raison non seulement du mouvement de démutualisation et de fusion des institutions financières commerciales mais également de la mondialisation, qui a relevé les seuils de rentabilité minimums que les crédits doivent satisfaire. Les ressources publiques sont sollicitées au maximum, plongeant une grande partie du marché potentiel de la microfinance dans un no man's land : trop riche pour recevoir une assistance, trop pauvre pour solliciter un crédit classique.

Certaines micro-entreprises peuvent bénéficier d'un découvert bancaire personnel ou obtenir une avance par le biais des cartes de crédit. Mais souvent, cette possibilité crée davantage de problèmes qu'elle n'en résout car le caractère non structuré de ce type de créances ne convient pas à des emprunteurs inexpérimentés et les conduit fréquemment à une situation de cessation de paiement. La plupart

Prêteur/Emprunteur	Taux d'intérêts (TEG) ¹	Nature des coûts de transaction
Prêt bancaire adapté aux petites entreprises	14 %	Évaluation sur mesure des risques d'entreprise
Avance sur carte de crédit en faveur de particuliers	20 %	Évaluation informatisée de la solvabilité
Prêteurs sur gages proposant des prêts à la consommation	100 %	Évaluation sur mesure des risques personnels/procédure de recouvrement
Credit unions accordant des prêts à la consommation à leurs membres	12 %	Évaluation personnelle ponctuelle ; coûts souvent financés par des administrateurs agissant
Fundusz Mikro (intérêts en zloty) (inflation moyenne en Pologne pendant la période concernée : 15 %)	30 %	bénévolement ou à titre gratuit Évaluation sur mesure des risques d'entreprise

¹ Taux Effectif Global

emprunte à la famille, à des amis, à des usuriers ou se passe de crédit. Encore une fois, cela implique une assistance non structurée et ponctuelle, qui s'avère très onéreuse et/ou totalement inadéquate par rapport aux besoins d'une entreprise en développement. Une petite partie se voit octroyer des prêts ou des subsides - financés par le secteur public ou associatif - à des conditions avantageuses pour le démarrage d'activités. Toutefois, sans être complétées par des capitaux «de développement» supplémentaires, ces aides ne suffisent pas à assurer l'entrée de ces établissements dans le secteur financier classique. Beaucoup de micro-entreprises opèrent sur le marché gris. En effet, la bureaucratie et la fiscalité leur imposent un obstacle à ce point élevé qu'elles ne peuvent franchir le pas qui les sépare de la légalité. Ce qu'il faut à ces entreprises c'est un soutien transitoire qui les stimule à entrer dans l'économie officielle.

Le marché de la microfinance dans le Nord englobe donc les jeunes entreprises, les activités sur le marché gris ainsi que les petites entreprises dûment enregistrées qui manquent encore de garanties pour être intégrées dans le système de crédit traditionnel. Même s'il n'est pas aussi vaste et aussi pauvre que dans le Sud, ce marché n'en demeure pas moins important. Du fait qu'il évolue en marge de l'économie formelle et qu'il semble être alimenté par d'autres sources, ce marché échappe en grande partie aux statistiques et pourrait bien prendre de l'ampleur à l'avenir si les seuils minimums relatifs au crédit classique continuent à grimper. Ce que la microfinance a à apporter dans le Nord ne se limite pas à soulager la pauvreté, elle constitue également un moyen d'aider les petites entreprises à survivre et à se développer, d'encourager les jeunes entrepreneurs, de motiver les exclus du système de sécurité sociale qui désirent et ont la capacité d'accéder à l'indépendance financière, de stimuler d'une manière systématique et non subventionnée la création de milliers, voire de millions, d'emplois et de réintégrer dans la société normale toute une catégorie de personnes inutilement exclues.

Les problèmes de clientèle

Penchons-nous dans un premier temps sur ce que les micro-entreprises attendent fondamentalement de leur institution financière :

1. La mise à disposition de petites sommes (1 000 livres Sterling en moyenne pour un premier emprunt en Pologne ; l'équivalent au Royaume-Uni devant être de 3 000 livres) ; les sommes étant évaluées par un expert de façon à correspondre à ce que l'emprunteur peut supporter sans risquer de se retrouver en cessation de paiement, le but étant à la fois de protéger et de soutenir les micro-entreprises dans leur développement.

2. Un délai d'attente réduit au minimum pour l'approbation du prêt -

si le traitement de la demande durait un mois, la précarité de l'entreprise pourrait ne pas résister aux conséquences sur sa trésorerie infligées par cette attente ; et le moins de démarches administratives et de temps possible pour se prononcer sur cette demande.

3. Une forte probabilité d'obtenir un prêt. Ce qui explique le fait que les banques ne présentent pas de taux de refus plus élevés est que les gens ne prennent pas la peine de solliciter un emprunt si les chances d'aboutir sont trop faibles par rapport au temps de traitement de la demande et à la paperasserie. Il est dès lors essentiel de garder des taux d'acceptation élevés pour encourager les gens à introduire leur demande.

4. Des taux d'intérêts raisonnables - il n'est pas nécessaire de descendre en dessous des taux d'emprunt proposés normalement aux petites entreprises par les banques mais il ne faut en aucun cas que ces taux soient aussi élevés que les taux usuraires.

5. L'offre immédiate de prêts supplémentaires pour développer davantage l'entreprise, sous réserve de l'engagement de rembourser à temps les emprunts précédents.

6. Des agents de crédit aimables et professionnels qui connaissent le secteur d'activité du client, capables de le conseiller si besoin est, à même de traiter le client en toute sincérité, efficacité et équité, des agents qui respectent le client et se font respecter en retour.

7. Des conditions clairement expliquées dès le début et couvrant tous les coûts, la moindre petite clause dans l'accord de prêt ainsi que tous les critères qui, une fois remplis, garantiront au client un accès ultérieur à des prêts plus importants, etc.

8. D'autres services financiers sur mesure, dont la mise à disposition d'un compte courant et d'un compte dépôt assortis de frais de transactions peu élevés, proportionnels aux soldes (faibles en moyenne).

9. Pas d'exigences en matière de formation pour l'obtention d'un prêt. Des services de formation, de conseil et d'encadrement doivent être disponibles sur base rémunérative et à prix raisonnable.

10. Possibilités de mise en réseau avec d'autres micro-entreprises dans le but de s'entraider et d'explorer des débouchés de développement.

Cette liste d'exigences peut sembler évidente, raisonnable et pas trop difficile à respecter, du moins jusqu'à ce que l'on découvre à quel point les institutions financières sont incapables de s'y conformer en réalité.

Les banques buttent sur de nombreux points, en particulier les points 1, 3 et 8. Comme nous l'avons souligné plus haut, le manque de structuration du crédit est fatal à l'emprunteur néophyte et les banques ne règlent pas ce problème (en proposant par exemple des prêts professionnels de trésorerie au lieu de prêts personnels ou de découverts) car structurer le crédit requiert plus de main-d'œuvre et s'avère donc moins rentable en théorie. La faible probabilité de voir une demande de prêt aboutir dissuade une grande partie du marché de toute tentative de

démarche, tout comme les coûts de transactions élevés liés aux comptes bancaires font perdre au système financier un apport considérable de fonds en dépôt.

La plupart des credit unions (mutuelles de crédit) ne parviennent pas non plus à satisfaire le point 1, à savoir offrir des prêts adaptés à la situation de trésorerie des entreprises. Elles sont également dans l'incapacité de soutenir la croissance d'une micro-entreprise (point 5) si les exigences liées au prêt dépassent leurs limites assez restrictives. En outre, les exigences de dépôts préalables avant l'obtention d'un crédit peuvent impliquer un délai d'attente de plusieurs mois avant le premier prêt (point 2) ; l'exigence de dépôt peut en soi déjà décourager bon nombre d'emprunteurs potentiels. Ajoutons à cela le fait que les populations marginalisées et exclues de la société peuvent se voir refuser l'adhésion à une coopérative de crédit.

Les prêteurs sur gages comme Provident Financial, Cattles, Scottish London, etc., réussissent très bien dans beaucoup des points énumérés ci-dessus. Le gros problème pour les micro-entreprises est, d'une part, les taux d'intérêts annuels véritablement prohibitifs de 40 à 160 % (point 4) et, d'autre part, les prêts à la consommation qui ne sont ni adaptés à la trésorerie des entreprises ni assez conséquents pour garantir leur développement futur (point 5).

Enfin, les plans d'emprunt des secteurs public et associatif, quoique bien intentionnés, sont souvent mal pensés : prêts inadaptés, faible probabilité d'acceptation des demandes notamment pour les meilleurs clients (c'est-à-dire les moins défavorisés), possibilité réduite, voire nulle, d'obtenir des prêts supplémentaires, formation préalable parfois exigée et, le pire de tout, une communication confuse se faisant au détriment du contrat de prêt et une « culture de crédit » qui ne favorise pas le prompt règlement des arriérés ni le remboursement aux échéances fixées.

Même si Fundusz Mikro a été créé sur le modèle des grandes institutions de microfinance du Sud, cet organisme constitue, dans le contexte du Nord, une réponse aux besoins des micro-entreprises décrits ci-dessus dans la mesure où il synthétise les éléments pertinents d'une multitude d'institutions financières existantes.

Par conséquent, sa mission est analogue à celle des programmes sponsorisés par les secteurs public et associatif et il se concentre sur un soutien non financier (points 9 et 10). Les méthodologies qu'il applique en matière d'évaluation des risques personnels se rapprochent de celles des credit unions - c'est-à-dire qu'elles sont fondées sur le principe de la confiance mutuelle. S'agissant de l'évaluation des risques d'entreprise, ses méthodes s'inspirent de celles adoptées par les banques pour les grandes sociétés (à savoir basées sur la trésorerie). Comme les sociétés émettrices de cartes de crédit, il dispose d'une structure back office hautement mécanisée et présente une structure organisationnelle similaire à celle d'un prêteur sur gages (combinant

les meilleurs agents de crédit sur le terrain et, au sommet, des services financiers et des économies d'échelle). Enfin, son objectif financier se situe plus ou moins à mi-chemin entre les groupes les plus dépendants des subventions et ceux orientés vers une maximisation du profit.

Son but est au minimum d'atteindre l'autonomie financière, c'est-à-dire de pouvoir couvrir la totalité de ses coûts d'exploitation et de maintenir, en termes réels, la valeur de son capital de crédit. Tout bénéfique en sus servira alors à contribuer à son objectif stratégique qui est d'élargir au maximum sa politique de crédit.

S'agissant des questions axées sur la clientèle, trois remarques importantes valent la peine d'être soulignées :

1. Rien n'est fondamentalement nouveau ni expérimenté pour la première fois dans le domaine de la microfinance dans le Nord ; tout a été déjà fait auparavant, quoique par bribes, dans différents segments de l'industrie des services financiers. Il ne faut donc pas considérer la microfinance simplement comme une nouvelle mode dans le domaine de l'économie du développement, une nouvelle mode qui risque de disparaître dans une décennie. Au contraire, il faut la concevoir comme la renaissance d'un système de crédit ancien fondé sur la confiance. Et de fait, l'étymologie du mot « crédit », venant de « credo, credere » (croire ou avoir confiance) qui, associée au concept tout aussi crucial de mutualité, constitue l'essence même de la notion de prêter.

La recette fonctionne car elle fait appel à la prédisposition naturelle présente chez tout un chacun qui est de coopérer les uns avec les autres pour des raisons d'intérêt personnel. Un équilibre entre avantages et obligations est indispensable si l'on veut créer un système inattaquable de garanties « métaphysiques ». Les défauts de paiement sont généralement le résultat de programmes mal conçus ou mis en œuvre, non de problèmes fondamentaux avec les emprunteurs.

2. Il est important de rappeler pourquoi le crédit basé sur la confiance ne constitue plus la règle dans le Nord. Cette situation n'a pas été provoquée par les problèmes de remboursement mais par le besoin des institutions financières non seulement d'engranger des bénéfices mais également d'en accumuler de plus en plus chaque année. Résultat : les petites transactions, même sûres, perdent de leur attrait. (Les institutions qui reposent encore sur le principe de la confiance, comme les credit unions et les prêteurs sur gages, continuent à présenter des taux de remboursement remarquables.)

On a donc assisté à une évolution terminologique, en ce sens que « être solvable » ne signifie plus « être à même de rembourser un prêt » mais « être à même d'offrir un bénéfice minimal au prêteur ». Muhammad Yunus (directeur de la Grameen Bank) a déclaré que le crédit représentait un droit pour l'homme, un droit universel. Je ne rejoins pas ce point de vue. Je pense qu'il faut être solvable pour

contracter un emprunt. Toutefois, ma définition de la solvabilité est analogue à l'originelle et j'ajouterais qu'elle concerne quiconque étant capable de rembourser un prêt consenti à un taux raisonnable, aussi mince que soit le bénéfice potentiel du prêteur.

3. Il faut reconnaître les limites supérieure et inférieure de la microfinance :

* D'un côté - la limite supérieure - le système de microcrédit échoue lorsque la taille du crédit atteint un tel niveau qu'il est impossible pour l'emprunteur, même avec la meilleure volonté du monde, de rassembler les sommes nécessaires au remboursement des prêts en cas de faillite, et cela même en puisant dans sa propre épargne ou en faisant appel à l'aide d'amis et de la famille. Les garanties solidaires sont préférables aux garanties matérielles uniquement lorsque, mises en commun, les ressources dont dispose ce groupe peuvent constituer une source de remboursement d'appoint efficace. Au-delà, les prêts assortis de garanties matérielles devraient prendre le relais.

* D'un autre côté - la limite inférieure - le système microcrédit ne peut reposer sur du vent ! Il doit y avoir une entreprise à la base, aussi petite soit-elle, générant des surplus de cash flow nets. Certains programmes émanant du secteur public ou associatif doivent faire face à de multiples cas de non-paiement car ils n'observent pas cette règle lorsqu'ils financent le démarrage d'entreprises. Lorsque des créances portant intérêts sont utilisées comme substituts aux capitaux de lancement, cela fait peser inévitablement une lourde pression sur des flux de liquidités à la fois fragiles et incertains. Fundusz Mikro entend prêter de l'argent à n'importe quelle micro-entreprise, quelle que soit sa taille, ayant présenté un surplus de trésorerie net pendant trois mois au moins. Voilà notre définition d'une jeune entreprise solvable. Nous pensons que, si celle-ci n'empêche personne de lancer une idée sérieuse et de revenir trois mois après pour solliciter une aide, elle écarte par contre bel et bien les entreprises que certains ne sont disposés à monter qu'avec l'argent des autres - la plupart des faillites se situent dans cette catégorie.

Les problèmes institutionnels

Si l'on examine les besoins institutionnels des organisations de microfinance en termes d'obstacles à surmonter, les deux problèmes cités le plus fréquemment par les banques (qui expliquent la raison pour laquelle elles ne se lancent pas dans la microfinance) sont les risques élevés liés au crédit et le caractère onéreux des coûts des transactions. J'espère que la réflexion développée dans le précédent chapitre aura été suffisante pour démontrer que, comme dans le Sud, les risques du crédit ne constituent pas un problème dans le Nord. Il faut

juste appréhender la question de manière spécifique.

En ce qui concerne les frais de transaction, le problème a été résolu dans le Sud en partie grâce à l'application de procédures extrêmement rationalisées, en partie grâce à des économies d'échelle ambitieuses et en partie, enfin, grâce à des taux d'intérêts sensiblement plus élevés que les taux bancaires (quoique toujours considérablement inférieurs aux taux pratiqués par les usuriers). Dans le Nord, il est également possible de rationaliser les procédures et de créer des économies d'échelle. Au sein de Fundusz Mikro, par exemple, trois collaborateurs se chargeaient en 1995 de traiter les demandes de prêts émanant de 1 000 clients ; aujourd'hui, pour 10 000 clients, nous n'avons toujours besoin que de quatre collaborateurs. Cependant, les taux d'intérêts sont une autre affaire.

Taux de rendement

Le taux d'intérêt qu'une micro-entreprise peut se permettre est directement proportionnel à sa marge bénéficiaire brute. Plus le pays est pauvre, plus cette marge est susceptible d'être élevée, notamment sur les produits exportés. Dans le Nord, à l'image des marchés qui sont plus implacables et plus compétitifs, les gérants de micro-entreprises savent parfaitement bien ce que représente un taux d'intérêts équitable dans le cas d'un emprunt. Leurs homologues du Sud, en revanche, ne considèrent pas les taux bancaires comme un indice pertinent, alors que c'est le cas dans le Nord. Dès lors, les institutions de microfinance du Nord ne peuvent résoudre que partiellement le problème du coût des transactions. Ce qui n'a pas empêché Fundusz Mikro de démontrer que les résultats obtenus pouvaient suffire à atteindre ne fût-ce que l'autonomie. Une comparaison des taux d'intérêts appliqués aujourd'hui à travers le Royaume-Uni montre plus clairement encore le niveau potentiel de rentabilité auquel les organisations de microfinance du Nord peuvent prétendre.

Ce tableau nous montre que pour pouvoir garantir leur taux de rendement, les banques ne peuvent appliquer un taux d'intérêts de 14 % que sur des transactions à partir d'un certain seuil minimum. En dessous de cette valeur, elles sont obligées d'offrir des produits moins chers, comme le découvert sur compte privé, qui n'impliquent aucune évaluation professionnelle. Les sociétés de cartes de crédit et les prêteurs sur gages proposent tous deux des microprêts et leurs taux reflètent ce dont ils ont besoin pour s'assurer un taux de rendement commercial permettant, pour les premières, des évaluations informatisées et, pour les seconds, des évaluations sur mesure sans assistance informatique. Les taux appliqués par les credit unions ne sont ni déterminés de manière fixe ni destinés à rapporter des bénéfices commerciaux aux investisseurs. Comparé à ce type d'institutions, en admettant qu'une évaluation des risques d'entreprise demande plus de travail qu'une éva-

luation des risques personnels, qui implique à son tour plus de travail qu'un traitement informatique, le taux (réel) proposé par Fundusz Mikro apparaît comme bon marché, même si l'on tient compte du faible taux de rendement dont bénéficient les investisseurs. La raison à cela tient à la simplification et à l'élimination des procédures administratives.

Au Royaume-Uni, bien que le taux d'intérêts nominal doive être plus bas qu'en Pologne, le taux réel peut être similaire, ce qui fait que les investisseurs des deux pays peuvent s'attendre à un taux de rendement analogue. Étant donné que les taux polonais et britanniques reflètent les marges bénéficiaires brutes dont bénéficient normalement les micro-entreprises dans ces deux pays, ceux-ci sont probablement le maximum que ces dernières puissent s'autoriser. Cet état de fait plafonne plus ou moins les bénéfices que le secteur peut générer dans le Nord, hypothéquant toute rationalisation ultérieure des procédures.

Par conséquent, malgré le fait que ce livre traite de la responsabilité sociale des banques, la microfinance ne relève pas, à mon sens, de la seule responsabilité de celles-ci. Et cela à cause, d'une part, de son faible potentiel de rendement dans le Nord et, d'autre part, du caractère tout à fait unique de cette activité qui suppose que les institutions spécialisées sont bien mieux placées pour la mener à bien. Dans une certaine mesure, ces deux raisons sont également liées en ce sens qu'utiliser des méthodes de crédit basées sur les actifs (comme le font les banques) risque de conduire à des problèmes de non-paiement lorsque ces actifs sont inexistantes.

D'autre part, les micro-entreprises représentent, pour les banques, une génération future de petits clients ainsi qu'un marché additionnel pour les produits non axés sur le crédit. Les banques devraient donc trouver leur intérêt en soutenant leur développement. Par ailleurs, bien que leur approche du crédit soit totalement à l'opposé de celle des institutions de microfinance, les banques commerciales jouissent d'une grande expérience qu'elles peuvent partager, à peu de frais, avec les organisations de microfinance dans des domaines comme l'administration et la supervision, la gestion de l'actif et du passif, le contrôle financier interne et les systèmes d'audit, l'application de logiciels pour l'intégration totale de la trésorerie, la comptabilité et la gestion administrative des prêts (et c'est justement dans ces domaines que la plupart des organisations de microfinance font preuve d'une faiblesse particulière).

Il convient, dès lors, de privilégier une approche de partenariat qui permette aux banques d'apporter leur financement et leur savoir-faire de manière systématique - notamment aux institutions de microfinance gérées de façon indépendante - avec le concours des secteurs public et associatif afin de compenser en partie les taux de rendement insuffisants des banques. Le concept de partenariat est, bien entendu, déjà familier aux banques britanniques, au gouvernement et au secteur

associatif, et également accepté par ceux-ci. Cependant, ce concept doit encore être concrétisé par le biais d'actions menées à plus grande échelle.

Méthodologie de développement

Jusqu'à présent, je me suis penchée sur les questions institutionnelles clés qui ne concernaient que des institutions de microfinance bien établies. Une autre série de questions institutionnelles tourne, toutefois, autour de la meilleure méthode à adopter pour favoriser la croissance et le développement d'une institution de microfinance entièrement neuve. Si l'objectif à atteindre est l'autonomie financière, on a le choix entre ces deux solutions : minimiser les coûts ou maximiser les revenus. Le principe de la minimisation des coûts peut s'observer au niveau des fonds de crédits communautaires et des credit unions gérées de façon bénévole ou dont une partie des coûts d'exploitation est offerte en nature. Ils présentent l'avantage de ne nécessiter qu'un faible investissement et d'être rapidement autosuffisante. Par contre, du fait de leur portée limitée, leur impact l'est aussi et leur expansion au-delà du contexte local est stoppée tant par la vision personnelle des acteurs impliqués que par l'absence d'accords contractuels garantissant un financement de croissance adéquat.

En revanche, l'optique de maximisation des revenus, plaçant la portée et l'impact au premier rang des priorités, suppose la création d'une grande organisation pour pouvoir profiter des économies d'échelle. La plupart de ceux qui ont adopté cette approche ont démarré « petit » et se sont développés progressivement en ouvrant de nouvelles succursales à mesure que les premières devenaient rentables. Cette technique a permis de réduire au minimum l'investissement initial en capitaux d'emprunt. Toutefois, le chemin de l'autonomie financière (c'est-à-dire le moment où le réseau de succursales suffit à couvrir intégralement les frais généraux et les coûts au niveau central et local) s'avère plus long à parcourir, l'institution concernée restant, dans l'intervalle, tributaire de subsides. Il a fallu au moins 20 ans à la Grameen Bank et 11 ans à Bancosol (en Bolivie) pour atteindre cette autonomie.

Nous nous étions fixés un défi au sein de Fundusz Mikro : trouver un moyen de combiner la meilleure de ces deux approches. À savoir la voie d'accès rapide vers la pérennité offerte par le modèle de minimisation des coûts et la portée et l'impact privilégiés par le modèle de maximisation des revenus. Réaliser cette synthèse constituait, selon nous, la solution finalement la moins onéreuse (à savoir épuisant le moins de subventions possible durant les années de déficit de fonctionnement) tout en offrant un soutien financier à un maximum de micro-entreprises en un minimum de temps. Nous avons au final résolu de respecter la méthodologie suivante : de concevoir l'intégralité de l'institu-

tion et de ses infrastructures dès le départ, recruter ensuite, sans tarder, les futurs cadres supérieurs et enfin, après une phase pilote initiale d'un an, ouvrir le plus de succursales possible. Bien que les risques financiers fussent plus importants du fait de l'aggravation des déficits de fonctionnement à court terme, cette démarche s'est révélée être en cinq ans le chemin le moins cher, le plus court et le plus sûr vers l'objectif d'autofinancement que nous avons désormais atteint. Je suis aujourd'hui convaincue que cet itinéraire est idéal pour les futures institutions de microfinance du Nord qui veulent bénéficier d'un large champ d'action et avoir un impact rapide à moindre coût.

Autres difficultés

Dans mes efforts visant à promouvoir le modèle Fundusz Mikro au Royaume-Uni, j'ai été dès le début confrontée aux grands obstacles qu'un tel projet doit surmonter ; je me sens dès lors parfaitement qualifiée pour en parler ! Permettez-moi, dans un premier temps, de les énumérer :

* Une définition problématique de l'organisation d'aide sociale (charity) dans la législation britannique.

* L'absence de reconnaissance de la part du secteur public ou associatif du concept de « financement optimal des projets ».

* L'absence, aujourd'hui, dans les institutions financières, entreprises, organisations d'aide sociale et organes gouvernementaux de toute structure d'organisation interne capable d'évaluer des propositions qui se situent entre la notion de profits maximums et celle de charité dans le sens traditionnel du terme.

* La difficulté pour les banques de financer la phase de démarrage d'un organisme de crédit qui emploie des méthodes qui lui sont étrangères et qui risque de desservir un marché qu'elles ont elles-mêmes

1. Commentaires de Christophe Guéné d'Inaise, reçus en février 1999 par les auteurs.

2. Adapté d'une version électronique de Entomology Notes #10, Michigan

rejeté ou avec lequel elles ont été confrontées à d'importants problèmes de non-remboursement.

* L'absence de mesures incitatives et de cadre de transitions pour les personnes passant de l'aide sociale au travail.

* L'absence de législation, de réglementation et de contrôle appropriés pour l'industrie de la microfinance.

Reprenons maintenant chacun de ces obstacles un à un.

Définition d'une organisation d'aide sociale

C'est l'histoire d'un père rentrant péniblement à la maison à travers les bois en compagnie de son jeune fils. Le fils dit alors à son père : « Père, je suis fatigué. Porte-moi s'il te plaît ». Et le père de répondre : « Marche aussi loin que tu peux et lorsque tu n'en pourras plus, alors je te porterai ». En entendant cette histoire, on ne peut qu'acquiescer sagement et approuver la réponse du père. Conformément à la loi, cependant, les notions d'«entraide» et «d'aide sociale» sont considérées comme diamétralement opposées l'une de l'autre de sorte que si une personne fait quelque chose pour elle-même, elle ne peut par définition pas être bénéficiaire d'une aide sociale. Une personne au chômage peut avoir besoin d'une substantielle aide extérieure tout en étant encore capable de se débrouiller seule pour un grand nombre de choses. De même, un salarié ou un indépendant percevant des revenus en dessous du niveau de subsistance reste, dans une certaine mesure, tributaire d'une aide extérieure, même s'il peut compter sur lui-même en grande partie.

Au niveau institutionnel, par exemple, une école spécialisée peut très bien être partiellement financée par les contributions des parents et obtenir le reste des fonds dont elle a besoin par le biais d'organisations d'aide sociale. De même, il se peut qu'une organisation de microfinance viable parvienne à générer suffisamment de revenus, à partir de ses opérations de crédit, pour couvrir ses coûts d'exploitation, mais pas assez pour couvrir également le coût commercial de son capital. La question est la suivante : si l'on accepte d'appliquer la métaphore du père et du fils dans le contexte de l'aide à autrui ou des organismes d'assistance, il faudrait également considérer comme acte caritatif tout soutien « ponctuel » et offrir une déduction fiscale à son auteur.

3. Ron Grzywinski, co-auteur du présent document, est l'un des quatre pères fondateurs de la Shorebank ; il occupe actuellement le poste de directeur général de la Shorebank Corporation.

Le concept de « financement optimal des projets »

De la même manière que nous réfléchissons au meilleur moyen d'aider les autres en les responsabilisant et en leur demandant avant tout de se prendre en charge autant qu'ils peuvent, nous pouvons également penser à la façon la plus adéquate d'allouer des fonds publics ou privés à des projets sociaux. On a reproché (à juste titre, je crois) au secteur de la microfinance de « dilapider les précieux deniers des subventions » destinés à soulager la pauvreté, n'offrant ainsi à la population la plus défavorisée (ceux qui ne mangent pas à leur faim, les malades et les indigents) qu'une aide insuffisante. En partant du principe que l'octroi de subventions pures et simples constitue la forme la plus limitée de financement disponible et le crédit commercial la plus illimitée, le concept de financement optimal des projets signifie donc d'allouer les fonds dans la combinaison la plus abordable à tout un projet donné.

En d'autres termes, si un projet ne requiert qu'un financement partiel sous forme de subventions et que le reste de ses besoins peut être comblé par du capital ou des emprunts, les subventions ne devraient pas servir à financer l'ensemble du projet. Cela suppose également le recours à un outil de mesure pour aider les investisseurs/donateurs par exemple à garantir l'équivalence entre un prêt à faible taux sur dix ans et un prêt contracté au taux du marché pour la même durée, au moyen d'une subvention additionnelle de X £, et à obtenir une exemption fiscale sur l'équivalent-subvention accordée. Les projets à financer pourraient dès lors être évalués et comparés - notamment en termes d'objectifs, de réalisations et de résultats - sur la base d'une « échelle de subventions », et cela quel que soit le niveau de financement requis. Ceci devrait accroître considérablement la disponibilité des financements à « orientation sociale » allant de capitaux partiellement complétés de subventions jusqu'à des fonds plutôt de types sociaux dont les taux se situent quelques points en dessous du taux du marché.

Structures d'organisation internes

Actuellement, ni le gouvernement britannique ou la Commission européenne, ni les institutions financières commerciales, les entreprises ou les associations d'aide sociale ne sont structurellement aptes à évaluer et à répondre à des demandes de crédit « à moyen terme ». Les associations privées cherchent soit à maximiser leurs profits, soit à les « minimiser » (c'est-à-dire en les cédant sous forme de dons). Il

4. Lynn Pikholtz, co-auteur de ce document, travaille comme Corporate Analyst pour Shorebank Advisory Services, société de consultance nationale et internationale de la Shorebank.

n'y a dès lors pas d'attention structurelle accordée aux projets pérennes tombant en dessous cette logique de maximisation. Tout ce qui ne rapporte pas des rendements commerciaux finira dans le département caritatif et, comme ces fonds sont rigoureusement limités, il est peu probable que ces budgets suffisent à financer des projets durables à haute incidence, lesquels requièrent des économies d'échelle et, par-tant, des investissements plus conséquents.

En ce qui concerne les deniers publics, la seule possibilité actuelle de financement du secteur de la microfinance passe par les subventions. Au sein du secteur des fondations et des organisations d'aide sociale, quelques institutions réalisent des investissements ou octroient des prêts, quoique cette pratique demeure peu étendue (à cet égard, le modèle du Program-related Investment lancé aux États-Unis par la Fondation Ford constitue un excellent exemple de référence). Quant aux autres bailleurs de fonds potentiels à moyen terme, je crois qu'il existe, tant au niveau institutionnel (par ex. le portefeuille d'investissements de l'Église d'Angleterre) qu'au niveau individuel et associatif, un grand marché inexploité d'investisseurs potentiels intéressés par des projets à vocation sociale et conscients de l'avantage que représente le recyclage continu de leurs fonds par rapport à des dons ponctuels. Cependant, la législation fiscale et les lois régissant les dons caritatifs n'encouragent pas ces « investisseurs » dans ce sens.

Des difficultés particulières pour les banques commerciales

Par rapport à la microfinance spécialement, ce que nous demandons aux banques commerciales est non négligeable : non seulement elles sont appelées à s'engager en faveur d'une échelle de besoins qu'elles n'ont pas rencontrée jusqu'à présent, mais encore doivent elles accepter qu'une organisation nouvellement constituée, sans expérience explicite et dont le projet méthodologique est en contradiction totale avec le leur, soit probablement mieux placée qu'elles pour réussir. Cette acceptation doit être à tel point qu'elles doivent être prêtes à financer le démarrage de l'organisation de microfinance, à engager ultérieurement des fonds pour son développement conditionné au succès engrangé, et à accepter un taux de retour financier socialement compatible.

Si la microfinance ne constituait pas une activité (à savoir le prêt d'argent) dans laquelle les banques se considèrent comme expertes, il serait sans doute plus facile de leur demander un emprunt dans la mesure où celles-ci ne seraient pas tentées d'en connaître au moins autant sur le secteur que les candidats eux-mêmes. Toutefois, même dans ce cas, le financement requis initialement devrait plutôt provenir de fonds de capitaux à risque à vocation sociale puisqu'il doit servir en réalité de capital à risque de démarrage. Les banques pourraient alors prêter ou financer le gros du capital d'emprunt après la phase pilote,

c'est-à-dire une fois que les prêts consentis durant cette phase d'essai auraient permis à l'institution de faire ses preuves.

Cadre de transition vers le travail

À l'heure actuelle, tout bénéficiaire d'une aide sociale démarrant (officiellement) une activité commerciale perd immédiatement ses droits aux prestations, même si les revenus dérivés de cette activité ne suffisent pas à garantir sa subsistance. Il est clair que cette situation doit changer. Cependant, en attendant, s'il est implicitement reconnu qu'un niveau raisonnable de revenus tirés du marché gris peut aider considérablement ces personnes dans leur transition vers l'économie officielle et que cette source d'appoint constitue une nécessité jusqu'à ce que la législation soit modifiée, la microfinance peut alors se révéler être un instrument pertinent à même d'encourager ce processus de transition. Nous mettons cela en pratique au sein de Fundusz Mikro en liant le montant des prêts auxquels peuvent prétendre les emprunteurs au pourcentage de revenus non déclarés par ceux-ci, qui sera répercuté dans le calcul de la marge brute d'autofinancement. Plus le montant du prêt sera élevé, plus faible sera le pourcentage de revenus non déclarés pris en compte. Ainsi, l'emprunteur est toujours libre de fixer le montant des sommes déclarées, tout en sachant que moins il déclarera, moins important sera le prêt qui lui sera consenti.

Législation, réglementation et contrôle dans le domaine de la microfinance

De quel type de licence une institution de microfinance a-t-elle besoin pour développer des services adaptés aux micro-entreprises ?

1. La capacité d'affecter 100 % de son capital d'emprunt au crédit à risque (non couverts par des garanties).
2. La capacité de démarrer ses activités de crédit avec un capital social très restreint.
3. La capacité de gérer des dépôts effectués par sa clientèle.
4. La capacité de prêter à partir de fonds empruntés, de ses capitaux propres ou de subventions.
5. La liberté de consentir des prêts ou d'accepter des dépôts sans être soumise aux restrictions frappant par exemple les credit unions ou tout autre société de crédit mutuel.

Si une telle licence devait voir le jour, quelles mesures pourraient

5. Adapté d'une version électronique de Entomology Notes #10, Michigan Entomological Society.

être prises pour protéger la santé et la sécurité de l'industrie de la microfinance ?

1. Les dépôts effectués par les micro-entrepreneurs doivent être plus sûrs que ceux des déposants moyens (plus riches). Il faudrait dès lors abaisser le plafond du ratio de capital des institutions de microfinance et instaurer peut-être une certaine gradation de façon à ce que ce ratio soit le plus bas possible pour les organisations fraîchement constituées et puisse ensuite augmenter en fonction des résultats obtenus sur plusieurs années consécutives de crédit à un taux de remboursement minimum.

2. Sans doute faudrait-il également des exigences de ratio séparées en relation (uniquement) avec les dépôts de la clientèle, et non par rapport au total des actifs à risque, qui tiennent compte de la taille et des résultats de l'organisation à travers le temps.

3. Le système national de garantie des dépôts devrait couvrir, outre la clientèle bancaire, celle des institutions de microfinance ; ou alors, un système distinct devrait être mis en place.

4. Toute une série de mesures de risques institutionnels spécifiques au secteur devrait également être formulées.

5. Les notions de non-paiement d'arriérés, de cessation de paiement, d'autonomie opérationnelle et financière, etc., devraient être définies de façon uniforme.

6. Une normalisation doit avoir lieu au niveau des mesures d'évaluation des performances, de façon à comparer notamment entre différentes institutions la qualité des actifs, l'efficacité opérationnelle, etc.

7. Il faudrait trouver des mesures incitatives pour que les banques offrent leur savoir-faire aux organisations de microfinance et renforcent, entre autres, leur capacité d'administration, les structures d'audit interne et les systèmes back office.

8. Par ailleurs, les compagnies d'assurances devraient être encouragées à développer un produit institutionnel s'adressant aux organisations de microfinance et visant à protéger celles-ci des risques systémiques que leur portefeuille pourrait rencontrer. Si les banques tendent à péricliter à cause d'une surexposition aux risques d'un secteur particulier, il est beaucoup moins probable que ce déclin touche une institution de microfinance, à moins qu'elle ne soit mal gérée. Les principaux risques auxquels les institutions de microfinance (bien administrées) sont exposées sont l'inondation, la sécheresse, la guerre, etc., car ces événements, s'ils se produisent, peuvent affecter une part substantielle du portefeuille global de prêts. Toutefois, ces risques peuvent être assurés et devraient l'être si ce secteur veut survivre.

Plusieurs pays, dont l'Afrique du Sud, le Pérou et, dans le Nord, la Bosnie, ont mis en œuvre ou, au moins, ébauché une législation spécifique en matière de microfinance. Tant la législation en elle-même que l'expérience pratique de son application pourraient s'avérer très utiles

aux autres pays qui envisagent l'introduction d'une législation analogue.

Conclusion

À ce jour, le système de microfinance est à peine développé dans le Nord, et en tous les cas, pas assez pour avoir dans un avenir immédiat une incidence significative et financièrement accessible sur une base à long terme. Pourtant, pour des millions de personnes dans le Nord, ce système peut, mieux que tout autre type d'assistance actuellement disponible, les aider à atteindre l'autosuffisance et à s'intégrer au réseau bancaire classique. Pour qu'il puisse s'étendre à tous, ce système doit être abordable. Ce qui signifie qu'il doit être exploité par des institutions autosuffisantes.

D'après mes sources, le secteur international de la microfinance compte actuellement près de 7 000 institutions, dont 100 à 200 au maximum sont à la fois rentables et offrent leurs services à des dizaines de milliers de clients - aucune d'entre elles ne se situant dans le Nord. Des 300 à 500 programmes menés dans le Nord, Fundusz Mikro est celui qui a progressé le plus, se rapprochant considérablement du niveau de rentabilité et d'échelle des pays du sud. C'est d'ailleurs pour cette raison que le présent document décrit par le menu ses méthodologies.

Recommander simplement la création dans le Nord d'une multitude d'organisations reposant sur le modèle de Fundusz Mikro n'est cependant pas une réponse pour la simple raison qu'il n'y a personne dont l'intérêt coïncide entièrement avec une telle recommandation. Les taux de rendements sociaux (en deçà des taux commerciaux) que ce secteur peut offrir dans le Nord nécessitent donc une approche de partenariat entre les banques, le secteur public et le secteur associatif. En outre, pour qu'il développe toute son efficacité, ce partenariat doit s'accompagner de toute une série d'évolutions dans un contexte plus large, tant au niveau du cadre juridique, de la réglementation et de l'organisation que des attitudes.

Les communautés locales sont solvables :
la South Shore Bank (USA)

Lynn Pikholtz et Ronald Grzywinsky
(South Shore Bank, USA)

« Vous voilà donc (Shorebank) en train de voler tel le bourdon, alors qu'il a été scientifiquement prouvé qu'il n'en était pas capable ».

« Êtes-vous (Shorebank) une exception ou bien y a-t-il quelque chose de systématiquement pertinent dans ce que vous avez accompli au cours des 25 dernières années, quelque chose que le politique ne saurait balayer d'un revers de la main ? »¹

Tout le monde, sauf le bourdon lui-même, sait qu'un bourdon ne peut pas voler. Ses ailes ne sont pas suffisamment larges. Les principes de l'aérodynamique stipulent donc que c'est scientifiquement impossible. Les ordinateurs les plus puissants du monde tirent tous la même conclusion : il ne peut pas voler. Mais que fait-il, le bourdon ? Il ne tient pas compte des grands esprits, des sceptiques, des ordinateurs... et il vole, tout simplement². Une déclaration telle que celle-ci est riche d'enseignements, qui pourraient, pourquoi pas, s'appliquer au crédit en faveur du développement communautaire ?

La Shorebank Corporation est une société de holding bancaire qui investit dans les marchés au sein de communautés mal desservies et qui s'attelle à les relancer. La Shorebank, dont l'actif s'élève à 900 millions de dollars et le capital se situe autour de 79 millions de dollars, a investi plus de 100 millions de dollars pendant l'année 1998 via ses propres banques commerciales et d'autres filiales dans cinq régions des États-Unis, et ceci dans le but de prouver que les communautés à faibles revenus sont dignes de ce type d'investissement privé et local complémentaire, même lorsqu'on y applique les normes draconiennes du secteur privé. Les investissements effectués par la Shorebank ont permis de mieux se rendre compte des potentialités, jusqu'ici non exploitées, offerte par le marché dans les quartiers moins riches. La Shorebank s'est engagée à adopter une approche entrepreneuriale pour stimuler le développement économique communautaire. Nous estimons que pour éradiquer la pauvreté il faut créer de la richesse, et que cette richesse est le plus susceptible d'être générée lorsque les entreprises identifient les atouts locaux et investissent en conséquence. Trop souvent, nous sous-estimons les atouts que présentent les quartiers écono-

miquement défavorisés, lesquels offrent pourtant de solides opportunités commerciales aux chefs d'entreprise et aux banques qui sont disposés à s'y intéresser.

Quatre personnes, sous-capitalisées, surendettées et idéalistes acquièrent la South Shore Bank

Les fondateurs de la Shorebank, un groupe de quatre banquiers, ont commencé à sérieusement mettre en cause, vers la fin des années 60³, l'idée qui prétendait que les bourdons ne volent pas. Ils ont lancé avec succès, auprès d'une banque de Chicago, un programme de prêts destinés aux petites entreprises des minorités ethniques. Ce projet a remporté plus de succès que des projets semblables mis sur pied par de grandes banques, et les fondateurs de la Shorebank se sont ensuite donnés pour tâche d'explorer le potentiel d'une approche privée plus englobante vis-à-vis des problèmes urbains. En 1972, le Comité directeur de la Réserve fédérale a déclaré que les Sociétés holding bancaires « possèdent une combinaison unique de ressources financières et de gestion qui les rendent particulièrement aptes à jouer un rôle significatif et très important dans la lutte contre les fléaux sociaux. »

Nous y croyons. Les banques disposent d'un grand nombre d'atouts qui en font le noyau idéal d'une institution de développement communautaire. En tant qu'institutions réglementées et d'envergure, les banques sont connues, dignes de confiance, légitimes, bien capitalisées et autonomes. De plus, les banques ont la rare réputation d'être bien au courant de la situation économique au niveau local. Et, ce qui représente un atout dans ce contexte, les banques peuvent convertir les dépôts ordinaires en prêts de développement ; ce qui leur permet de multiplier leur capital jusqu'à 14 fois environ ! En tant qu'entreprises réglementées, les banques sont contraintes de se soumettre à une discipline rigoureuse qui garantit ainsi une grande efficacité de fonctionnement.

Les fondateurs de la Shorebank ont, par la suite, décidé de passer à l'acte et de traduire leur philosophie en institution bancaire. Sous-capitalisés, surendettés et idéalistes, ils achètent la South Shore Bank avec 800 000 dollars en fonds propres et 2,5 millions à titre d'emprunt sur capitaux propres. La Shorebank commence ses activités en 1973 à South Shore, où vit une communauté d'environ 80 000 personnes au sud de Chicago ; une population composée essentiellement de Blancs à l'époque, mais qui a été remplacée progressivement par des Noirs au cours de la décennie précédente, un scénario classique pendant cette période, lequel s'est reproduit dans beaucoup de régions urbaines d'Amérique. Au moment où les fondateurs ont repris la banque, presque tout le monde avait cessé d'investir dans la communauté et la dernière banque, à savoir la South Shore Bank, avait elle aussi l'intention de quitter le quartier.

Pendant les quatre premières années, les banquiers les plus prestigieux nous ont ignorés

Comme pour le bourdon, tout le monde était convaincu que la Shorebank était vouée à l'échec. Pendant les quatre premières années, les banquiers les plus prestigieux nous ont ignorés. Il nous était impossible de recruter du personnel expérimenté dans le secteur bancaire car les gens pensaient que travailler chez nous était sans avenir. Depuis les modestes débuts de la Shorebank, le total de son actif a été multiplié par 15 et s'élève maintenant à 900 millions de dollars tandis que son capital total est 95 fois plus élevé. Aujourd'hui, la Shorebank regroupe 22 organisations affiliées dans cinq régions et emploie 500 personnes. Nos quatre banques commerciales aux États-Unis sont toutes des institutions totalement réglementées. Parmi les autres filiales et sociétés apparentées de la Shorebank, il y a des sociétés immobilières à but lucratif, des sociétés sans but lucratif engagées dans l'octroi de prêts à plus hauts risques aux entreprises ou dans le développement de la main-d'œuvre, ainsi que des fonds de capital risque. La Shorebank possède aussi une société de consultance, la Shorebank Advisory Services, qui collabore également avec des organisations à but lucratif et non lucratif, à l'échelon local et à l'étranger. Cette société a beaucoup aidé les banques traditionnelles, tant sur le plan national qu'international, à exploiter les opportunités des nouveaux marchés présentant un potentiel en termes de profit et de développement⁴.

Depuis 1973, l'actif de la Shorebank a été multiplié par 15 et son capital par 95

Depuis le début des années quatre-vingt jusqu'à notre expansion récente dans trois nouveaux États dans les années quatre-vingt-dix, le rendement de la Shorebank sur fonds propres avoisinait les 25 % et le rendement sur le capital total moyen pendant la même période s'élevait en moyenne à 13 %. En grande partie en raison des résultats de nos trois nouvelles sociétés de holding bancaires, la Corporation Shorebank a terminé ces 5 dernières années (à la date du 31 décembre 1998) avec des bénéfices consolidés d'environ 0,2 million de dollars seulement alors que le rendement des actions atteignait en moyenne 0,002 %.

La South Shore Bank, notre plus ancienne banque commerciale à Chicago, a été « la machine à bénéfices » de la Corporation tout au long de l'histoire de la Shorebank. Depuis 1973, les bénéfices cumulés de la Banque ont dépassé les 36 millions de dollars. À peu près 15 millions de ces bénéfices, soit 40 %, ont été générés au cours des trois dernières années.

La South Shore Bank est notre « machine à bénéfices »

En 1998, la South Shore Bank (la SSB) a généré un résultat record de 6,2 millions de dollars de bénéfices – soit une augmentation de 21 % par rapport à 1997. En 1997, les résultats de la South Shore Bank étaient tout aussi impressionnants, à savoir, 5,1 millions de bénéfices – ou une hausse de 45 % par rapport aux résultats obtenus en 1996. S’agissant des prêts aux communautés défavorisées de Chicago, cela fait deux ans maintenant que la South Shore Bank augmente de 15 % ces opérations chaque année.

La plupart de ces prêts sont destinés à la rénovation de logements multi-familiaux et aux petites entreprises. La réserve de la banque pour couvrir les pertes subies en cas de non-remboursement des prêts, par rapport au ratio total des prêts octroyés, est de 1,7 % (contre 1,4 % pour les concurrents) et les amortissements sont tombés à un minimum historique d’environ 0,37 % (contre 0,3 % pour les concurrents).

Ces 12 dernières années, les amortissements avoisinaient 0,56 % (0,5 % pour les concurrents). Pendant 25 ans, les amortissements moyens se sont stabilisés à environ 0,6 %. Le ratio d’endettement de la banque est de 6,2 % et le ratio prêt-dépôt est de 66 %. Le rendement sur fonds propres de la South Shore Bank (sans compter le survaloir, pour éviter une distorsion dans les chiffres à cause de nos récentes acquisitions) est de 18,98 %. Si l’on tient compte du survaloir, le rendement est de 11,78 %.

Au sein de la South Shore Bank, le portefeuille d’emprunts se répartit plus ou moins équitablement entre les opérations de prêts commerciaux, presque exclusivement en faveur des petites entreprises (plus de 99,9 %), et les prêts immobiliers. Ces deux portefeuilles de la South Shore Bank (petites entreprises et secteur immobilier) ont toujours, sans exception, été rentables. Comment y sommes-nous parvenus ?

Certes, pour le bourdon, c’est un lourd fardeau pour de si petites ailes. Comment fait-il alors ? La théorie la plus convaincante que nous ayons trouvée pour expliquer ce phénomène (et qui s’applique également aux opérations bancaires dans le domaine du développement communautaire) réside dans le fait que les objets statiques sont régis par des lois de stabilité autres que celles qui interviennent au niveau des objets dynamiques. Prenons, à titre d’exemple, une bicyclette. En tant qu’objet statique, elle n’est pas stable (contrairement à un tricycle). Sans soutien, une bicyclette ne tient pas debout ; en fait, elle tombe par terre. Cependant, une bicyclette en mouvement est parfaitement stable, et les lois de base de la physique permettent d’expliquer très facilement ce phénomène. Idem pour le bourdon qui, statique, n’est pas aérodynamiquement stable et ne peut non plus planer. Mais lorsqu’il bat des ailes, alors l’air circule autour de lui, et c’est là une tout autre his-

toire⁵.

Au sein de la Shorebank, les objectifs de développement reposent sur une base durable

Lorsque l'on se tient assis sans bouger à son bureau, il est très facile de dire que le crédit en faveur du développement communautaire n'est pas rentable et ne constitue donc pas une « bonne affaire ». Lorsque nous commençons un peu à battre des ailes pour examiner de plus près les réelles opportunités que présentent les quartiers moins favorisés, notre langage change rapidement et au lieu de parler de charité et de subventions, on ne parle plus que d'investissements et d'opportunités commerciales. La performance chiffrée des opérations financières et de l'octroi de prêts suggère clairement qu'il est tout à fait possible de dépasser les contradictions galvaudées et superficielles opposant les affaires et la charité, le développement et les bénéficoes. La Shorebank s'attache à influencer le développement de manière durable. La preuve réside dans le fait que, pendant des années, la base des capitaux s'est positivement modifiée au sein de la Shorebank et, conjugué à cela, il y a le glissement visible dans les perceptions du secteur privé qui amène à croire que le développement mis en pratique par le secteur bancaire peut à la fois créer des bénéficoes et aussi « faire du bien ». Les fonds propres communs ont progressé jusqu'à 98 % du capital total. À présent, un groupe de plusieurs investisseurs, comprenant un nombre croissant de grandes banques, de compagnies d'assurances et d'autres entreprises, représentent la majorité de nos actionnaires.

Les fondateurs de la Shorebank étaient persuadés que le but du développement assuré par les banques était d'attirer et de combiner les ressources nécessaires pour constituer une masse critique d'activités permanentes de développement, suffisantes pour redonner confiance aux gens et aux investisseurs et pour changer la dynamique de la spirale du déclin en un processus autonome de renouveau étalé sur le long terme. Forts de notre expérience et de celle des autres grandes banques aux États-Unis, nous pouvons confirmer plusieurs certitudes quant à ce processus.

Beaucoup de personnes habitant dans des quartiers défavorisés sont solvables

1. Nombreux sont ceux qui habitent dans des communautés défavorisées et qui sont désireux d'améliorer leurs conditions de vie et, bien qu'ils n'aient pas à leur actif suffisamment de crédits conventionnels pour prouver leur solvabilité, beaucoup de personnes sont fondamentalement dignes de confiance et solvables.

2. La capacité de développement local, qu'il s'agisse d'entreprises de quartier à petite échelle, d'entrepreneurs débutants ou d'organisations

de développement communautaire, a besoin d'être soutenue de manière disciplinée, dans un but entrepreneurial. Le développement positif de la communauté repose essentiellement sur un partenariat à long terme engageant à la fois les habitants, qui se soucient de leur communauté, et les institutions financières, qui ont les mêmes objectifs.

3. Les forces du marché peuvent être ravivées même au sein de ces communautés qui souffrent d'un manque d'investissements si le niveau de la capacité institutionnelle est suffisante par rapport au travail qu'il reste à faire. Il faut donc créer des institutions permanentes et indépendantes. De toute évidence, les problèmes remontent à plusieurs décennies et de ce fait, requièrent à long terme des solutions permanentes. Donc, ceci ne peut pas être fait « en deux temps trois mouvements ».

4. Toute une panoplie d'interventions complémentaires s'avère souvent nécessaires pour casser le processus de désinvestissement. Les problèmes multiples, complexes et mutuellement destructeurs auxquels sont confrontées les communautés « désinvesties » ont régulièrement besoin d'une série, toute aussi longue, d'outils mutuellement efficaces. Ceci permet ainsi d'arriver à des synergies, de telle sorte que des activités, qui ne seraient pas viables seules, puissent aboutir ensemble.

5. Pour restaurer avec succès ces forces de marché, il faut que ce type de revitalisation soit ciblée dans le but d'identifier, avec précision, les régions et les marchés géographiques qui présentent un certain potentiel en matière de renouveau. Le ciblage permet à une institution de développer l'expertise requise par le marché, de contrôler les risques et les coûts des opérations et garantit en même temps une concentration des investissements afin d'atteindre la masse critique.

Une banque doit être ouverte, ce qui lui permettra de négocier des accords de développement

Finalement, si l'institution veut réussir, elle doit être attentive aux tendances qui dirigent ses marchés. Elle doit faire preuve d'innovation, de souplesse et savoir rester à l'écoute de ses clients ; tout doit être basé sur des relations fondées sur la discipline mutuelle et la responsabilité réciproque. Une banque doit être suffisamment proche, spécialisée et ouverte pour identifier et ensuite négocier des accords de développement où les risques sont gérables ; et elle doit être suffisamment crédible pour conclure des partenariats et aussi pour accroître les ressources externes.

Le bourdon est l'une des créatures de la nature qui s'adapte le mieux à son environnement. Les bourdons sont d'excellents agents pollinisants parce que leur anatomie s'est adaptée à cette fin. Ils peuvent, en outre, voler à des températures très basses. Leur appendice est aussi plus long pour pouvoir atteindre les fleurs qui ont de longues et étroites corolles tandis que leurs poils fourchés sont parfaitement adaptés au travail de

pollinisation. Les bourdons et les fleurs sont interdépendants : sans les fleurs, les bourdons ne survivraient pas et sans les bourdons, beaucoup de fleurs seraient incapables d'assurer leur germination.

Pour nous, la South Shore Bank (SSB) représente notre premier bourdon et les entrepreneurs locaux à South Shore étaient les fleurs en manque de pollen pour pouvoir produire. Dans chaque société, ces petites et moyennes entreprises sont créatrices d'emplois et elles constituent le terrain fertile à partir duquel l'innovation entrepreneuriale et l'expansion germent petit à petit. Sans ces entreprises, beaucoup de banques fermeraient leurs portes à long terme. La Shorebank a constaté qu'en tant que prestataire de services financiers dans ce secteur elle pourrait saisir des opportunités dans un marché porteur.

Les entrepreneurs œuvrant dans la réhabilitation des quartiers délabrés

ont risqué leurs propres économies en achetant des immeubles à l'aide de prêts octroyés par la South Shore Bank (SSB)

Le programme le plus connu de la Shorebank, destiné à aider les entreprises, fonctionne de manière rentable sous l'égide de sa banque commerciale à South Shore. Il s'agit d'un programme d'octroi de prêts hypothécaires multi-familiaux grâce auquel les habitants des quartiers économiquement sinistrés peuvent obtenir des financements pour rénover des appartements. Cette approche peu traditionnelle visant le développement entrepreneurial a créé une niche rentable dans le domaine des prêts pour la South Shore Bank ; cette approche a également permis la création d'entreprises qui réussissent, et cela a généré des bénéfices visibles en termes de développement. Les habitants locaux ont pu bénéficier d'une plus-value immobilière ainsi que de logements à loyers abordables, sûrs et améliorés. Les propriétaires des lieux, essentiellement d'origine afro-américaine, ont bénéficié d'une augmentation de revenus.

L'histoire de ce programme de crédit réussi à South Shore débute en 1975. Un consortium d'associations d'épargne et d'emprunt fut à son origine, lequel, « harcelé » par la Shorebank, a accepté de lancer à South Shore un programme de réhabilitation portant sur un site de logements éparpillés, financé par les pouvoirs publics et composé de 300 unités. Le lancement de ce programme a prouvé l'existence d'une forte demande sur le marché des propriétés à loyers abordables, sûres, et très attrayantes. Ensuite, les investisseurs locaux se sont décidés à y investir sans bénéficier de subventions, risquant ainsi leur propre épargne, pour acquérir d'autres immeubles, toujours à l'aide des financements octroyés par la South Shore Bank.

Les entrepreneurs locaux ont réussi parce qu'ils rachetaient des biens immobiliers à des prix nettement inférieurs à leur valeur marchande (immeubles d'habitation dans des quartiers qui avaient connu

des changements raciaux). Ils ont commencé à moderniser et à revaloriser ces biens en achetant des matériaux à bas prix et en utilisant leur propre main-d'œuvre moins chère. Ils ont profité de la forte demande émanant du marché pour des logements sûrs et abordables. À vrai dire, le marché avait raison ; les entrepreneurs possédaient les compétences requises et le dynamisme nécessaire pour réussir ; leur motivation était assortie d'un véritable investissement en temps (véritables fonds propres « en sueur ») et ils se engagés sans compter dans le travail de réhabilitation.

La South Shore Bank octroie des prêts « sur mesure » pour répondre aux besoins individuels de ses clients

Deux autres facteurs ont contribué de façon importante à leur réussite. D'abord, les entrepreneurs ont pu gérer leurs financements non subventionnés du fait de la créativité avec laquelle les prêteurs de la South Shore structuraient leurs prêts. Cette approche était nettement différente de celle adoptée par d'autres banques commerciales qui préféraient se focaliser sur l'actif du client. Aussi, un processus d'apprentissage s'est mis en place par un système informel de partage des informations, soutenu par des réunions plus formelles entre confrères.

Les prêteurs de la South Shore ont adapté les prêts pour répondre aux besoins de leurs clients. Le programme d'octroi des prêts était simple dans son fonctionnement, sans contrat de mise en main tierce, sans droit de rétention pour les entrepreneurs et sans trop de paperasserie. Au vu des finances de la plupart des clients de la South Shore, ce type de système rigide n'aurait jamais encouragé son bon fonctionnement. Il y a lieu de rendre plus souples les arrangements pris en matière de remboursement. Cette approche cadre bien avec le style pragmatique de la plupart des emprunteurs, et avec le fait qu'il n'est pas possible de trouver une marge suffisamment importante pour accommoder les coûts dits « soft ». La personnalité de Jim Bringley, chef des services crédit auprès de la South Shore Bank, cadre aussi avec cette optique. Jim, tout comme la plupart des prêteurs de la Shorebank, méprise la bureaucratie. Ils encouragent tous un contact interactif avec le client, que ce soit pour répondre aux besoins financiers du client ou « rappeler à l'ordre » le client qui ne respecte pas les échéances de remboursement.

Si un emprunteur est sérieux, nous faisons de notre mieux pour lui accorder le prêt

La mission qu'a confiée la South Shore à ses représentants est

simple : « si une personne fait preuve de sérieux, accordez-lui le prêt ». Donc, les crédits ont été structurés pour suivre le rythme du cash flow de l'emprunteur. Dans certains cas, cela signifiait décréter un moratoire de six mois sur les remboursements du principal ; ou approuver des prêts plus un montant complémentaire en guise de fonds de roulement pour financer des remboursements dans les meilleurs délais ou même en octroyant une ligne de crédit pour que le client puisse acheter un bien rapidement et bon marché à un vendeur désespéré.

Au sein de la South Shore, le département chargé de l'octroi des prêts a également encouragé le partage des informations entre entrepreneurs. Cela se fait par la mise en place d'un réseau dont le démarrage a été aidé par la banque. Les entrepreneurs locaux à South Shore connaissaient les compétences et la réputation de leurs confrères, mais ne se réunissaient pas régulièrement.

Les entrepreneurs tirent mieux les leçons lorsqu'elles viennent d'autres entrepreneurs

Le chef des services de crédit auprès de la South Shore Bank comprenait la valeur de cette interaction. Il connaissait aussi sur le plan personnel les entrepreneurs locaux car beaucoup d'entre eux comptaient parmi ses clients, ayant bénéficié de l'octroi de prêts par la banque. Il leur a proposé la salle de réunion de la banque comme lieu de rencontre le samedi matin pour discuter de sujets d'intérêt général. Il était convaincu d'une vérité fondamentale : les entrepreneurs tirent mieux les leçons lorsqu'elles viennent d'autres entrepreneurs. Ils ont tendance à faire confiance à quelqu'un qui a déjà réussi le lancement d'un projet.

La moitié des participants qui assistaient à ces réunions étaient des entrepreneurs chevronnés, l'autre moitié était composée de novices. Les entrepreneurs qui avaient réussi étaient crédibles. Donc, si l'un d'eux disait : « écoute, ne fais pas installer cette marque de chaudière

ou, demande à Jackla Boiler Company de réparer ce défaut, ou même, achète plutôt cette pièce détachée », les autres écoutaient et tiraient les leçons. Depuis peu, les entrepreneurs organisent leurs réunions au restaurant Mc Donald local. Nous n'avons jamais servi de hamburgers.

Les prêteurs de la South Shore Bank conseillent les emprunteurs lorsqu'ils estiment que ces derniers risquent d'acheter un bien trop cher. Conseiller un emprunteur de ne pas acheter un bien au dessus de sa valeur, c'est faire en sorte que l'argent du prêt serve également à rénover le logement. Si les emprunteurs ne disposent pas de liquidités importantes, ils sont alors aiguillés vers d'autres solutions alternatives pour faire face aux travaux de réhabilitation.

Notre département de « services immobiliers » aime accompagner ses clients pendant autant de décennies que possible. Il préfère que les jeunes entrepreneurs commencent par l'achat d'un petit immeuble qui est en adéquation avec leur capacité existante pour ensuite les soutenir dans des projets plus audacieux lorsqu'ils développent des compétences plus importantes dans le domaine immobilier. Si, par exemple, un entrepreneur ne disposait d'aucune expérience immobilière, nous ne financerions que des travaux peu sophistiqués (tels que des réparations, la réfection des planchers, l'installation de nouvelles boîtes aux lettres ou même, la pose de nouvelles fenêtres et de châssis) dans un immeuble à six appartements. S'agissant d'immeubles plus grands et donc où les besoins en rénovation sont forcément plus importants, la South Shore préfère que les entrepreneurs s'engagent à consacrer un temps significatif au projet. S'ils ne travaillent pas encore à plein temps dans le secteur immobilier lorsqu'ils s'attaquent à la réhabilitation d'un immeuble de 36 appartements, ils doivent nous prouver que c'est là leur intention à l'avenir.

Les grandes banques aux États-Unis se font maintenant concurrence pour octroyer des prêts aux entrepreneurs locaux

Les initiatives prises par la Shorebank dans le secteur immobilier sont en contradiction avec l'idée classique prônée par les banques traditionnelles comme quoi « plus grand c'est, mieux c'est ». L'impact global du travail de la réhabilitation des immeubles a abouti à : la création d'emplois, la disponibilité de logements sûrs et à loyers abordables ; et, nous espérons, une meilleure qualité de vie pour les habitants. Il a également réussi à attirer des investisseurs plus importants pour s'implanter dans la région. Les grandes banques se font concurrence pour octroyer des prêts aux entrepreneurs. Et les entrepreneurs locaux ont acquis les fonds propres et les compétences qui leur permettent de lancer des projets plus ambitieux à plus grande échelle pour réhabiliter des biens immobiliers. Aujourd'hui, il y en a des douzaines qui se sont engagés à réhabiliter de grands immeubles en briques à 3 étages comportant, chacun, de 24 à 36 unités. Sans avoir eu

et chacune d'elles fait une partie du dossier - le souscripteur n'est donc pas sûr de faire la connaissance du client. Chacun des prêteurs chez Shorebank dispose d'une certaine expérience en garantie par nantissement des portefeuilles qui sont presque tous structurés différemment en fonction de nos quartiers sélectionnés. Donc, ils sont plus aptes à évaluer, avec finesse et précision, chaque nouvelle affaire qui se présente chez eux. Les mêmes experts s'occupent de ces dossiers tout le temps pour des raisons évidentes. Ils sont au courant des prix réels des biens immobiliers et sont donc en mesure de faire une comparaison de ces éléments dans le but d'arriver aux évaluations correctes et justes. Ils savent même qu'un bien quelconque peut être revalorisé si les planchers sont poncés et une barrière montée. Ces experts sont là pour nous conseiller et, à notre tour, nous conseillons nos clients. Nos opérations sont axées sur le client qui est au cœur de l'affaire et nous croyons fermement à l'importance du face-à-face dans nos contacts.

Le cadre juridique des entreprises sociales en Italie

Coopératives sociales

Selon la loi 381/91, les coopératives sociales ont pour objectif la recherche de l'intérêt général et de l'intégration sociale dans les domaines suivants :

- cat. A. santé publique et services éducatifs ;
- cat. B. activités agricoles, industrielles, commerciales ou tertiaires qui emploient au moins 30 % de personnes défavorisées.

Associations (ONLUS)

C'est la récente loi de réforme du secteur sans but lucratif qui régit le statut des associations. Les associations sont définies comme des organisations de volontariat social sans but lucratif. Elles doivent poursuivre un objectif non économique (art. 12-42 du Code civil). Elles peuvent être constituées par exemple dans les domaines du sport, de la culture, de la protection de la nature.

Coopératives

Les coopératives de façon générale peuvent être considérées comme un groupe cible de la Banca Etica, sur base de leur objectif mutualiste - qui est la principale caractéristique qui les distingue des sociétés ordinaires selon la législation italienne. L'activité des coopératives doit consister à offrir, à des conditions plus avantageuses que celles du marché, des biens, des services et des emplois directement aux membres de leur organisation. Plusieurs catégories de coopératives sont concernées par la législation italienne : elles vont des activités de production (agriculture, industrie et artisanat, etc.) aux activités de service. Une particularité importante est la

Lorsque la dépendance par rapport aux subventions augmente, le crédit fait place au remplissage de formulaires

Il peut paraître étrange pour certains que nous préférions ne pas utiliser certaines aides publiques, subventions et autres incitants financiers disponibles, qui existent dans le domaine immobilier à l'intention de la Banque. Mais, il y a aussi les restrictions et la bureaucratie qui vont de pair avec ces soutiens et incitants et si nous avons opté pour ce type de solutions, nous aurions été amenés à faire un travail administratif à longueur de journée ce qui aurait augmenté les frais de nos opérations et nous aurait empêchés de nous concentrer sur le crédit. Il y aurait eu aussi des impositions de contrôles sur les emprunteurs auprès de la South Shore Bank, en particulier sur le genre d'entrepreneurs qu'ils étaient autorisés d'engager pour effectuer certains travaux. Des frais supplémentaires qui modifient sensiblement la structure des coûts. Même si tous les aspects négatifs que nous avons répertoriés ici n'existaient pas au sujet des subventions, nous doutons fort qu'il ait été possible d'en bénéficier au taux et à l'échelle dont nous en avons besoin. Depuis le début des années quatre-vingt, le travail réalisé par ces entrepreneurs locaux a eu un impact sur plus d'un tiers des 24 000 unités de logements à louer dans le quartier où nous nous sommes implantés au départ à South Shore. Les subventions ne sont pas, dans le cours normal des choses, octroyées en si grande quantité, mais nous estimons que cette quantité est nécessaire pour avoir un impact dans le quartier.

À ce stade, une question logique se pose : comment se fait-il que la South Shore Bank octroie des prêts hypothécaires à l'intention des pauvres qui habitent des quartiers défavorisés sans avoir recours au système de subventions, et malgré tout, réussit à faire des bénéfices ? D'abord, nous n'avons pas les coûts élevés qui trop souvent accompagnent les subventions du gouvernement. Ensuite, nous faisons en sorte que nos clients bénéficient des meilleurs prix sur le marché immobilier. Ils achètent, par exemple, un immeuble laissé à l'abandon à 5 000 dollars l'unité et ils empruntent 12 000 dollars pour réhabiliter le bien. Ils ont ensuite un produit de qualité dont le loyer est abordable pour les locataires aux revenus faibles. La South Shore Bank ne finance pas, en général, un endettement qui dépasse 25 000 dollars par unité. Parfois, lorsque le parc locatif est en bon état, sa valeur marchande est augmentée par un investissement qui ne coûte pas cher. Enfin, les emprunteurs chez South Shore font appel aux entrepreneurs hautement compétents qui font les travaux aux prix qui sont inférieurs à ceux pratiqués sur le marché. À titre d'exemple, les plombiers qui sont employés par la ville pendant la journée, travaillent au noir après les heures de service à des prix qui sont inférieurs pendant cette tranche horaire. Il faut également se rappeler que nous structurons l'amortissement de nos prêts qui se calque sur le cash flow du client. Et

finalement, notre structure s'adapte aux risques parce que nous connaissons très bien le quartier. Nous sommes vraisemblablement l'une des rares banques qui n'applique pas de règle de ratio du service du coût de la dette. Toutefois, nous sommes prudents et réalistes quant aux prévisions qui portent sur la rentabilité future des immeubles que nous finançons.

Il semble, peut-être, que la Shorebank est anti-subsidations. Au contraire, il faut préciser que beaucoup de travail que nous faisons dans le domaine de développement n'aurait pas pu se faire rentablement, sans que nous n'ayons recours aux programmes gouvernementaux. Notre filiale chargée des opérations immobilières et du développement utilise le système de crédit d'impôt pour les logements de personnes aux revenus faibles. Nos sociétés sans but lucratif se servent des fonds destinés à la formation des chercheurs d'emploi. Nos banques sont couvertes par une assurance-dépôts, elles font appel au système de garanties pour l'administration des petites entreprises et aussi au programme d'état d'accès au capital.

Nos prêts sont octroyés sur la base du cash flow

La South Shore Bank octroie des prêts aux petites entreprises du quartier lesquelles, trop souvent, sont sous-capitalisées et donc, sont très vulnérables devant les fléchissements du cycle économique. Les ventes de beaucoup de ces petites entreprises se situent en dessous de la barre de 1 million de dollars et la grande majorité des emprunteurs chez South Shore connaissent un volume de ventes qui tourne autour d'un montant de 5 millions de dollars. Le reste fait moins de 10 millions de ventes. Il est clair qu'il ne s'agit pas ici de petits commerces familiaux.

Nous accordons nos prêts sur base du cash flow. À la Shorebank, les emprunteurs ne disposent parfois pas de garanties suffisantes ou d'une expérience en gestion, et leur historique dans ce domaine est parfois très bref, voire inexistant. Malgré cela, ils sont très capables ; en fait, nous sommes convaincus que ces entrepreneurs vont réussir. Ils sont solvables et tout à fait bancarissables si les remboursements sont structurés en fonction de leur cash flow, et leur capacité à gérer la dette.

Mais lorsqu'il s'agit de prêter de l'argent, vous traitez essentiellement avec les personnes et les risques sont plus élevés ; les garanties sont insuffisantes et il y a une absence d'expérience comme gestionnaire. Il n'y a pas non plus, une longue période pendant laquelle l'emprunteur bénéficie de revenus stables. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des démarrages. Cela veut dire que les pertes seront plus importantes, et les banques, comme nous, comme vous, cherchent à se protéger contre ces éventualités. Au vu de toutes ces raisons, nous pouvons constater l'importance des « systèmes gouvernementaux inci-

tatifs à l'attention du crédit ».

Mais beaucoup de nos opérations de prêts aux petits entrepreneurs n'auraient pas pu se faire avec autant de succès sans subventions

Les Credit enhancements du gouvernement des États-Unis fonctionnent bien. Et ils fonctionnent bien parce qu'ils sont structurés de telle façon qu'ils offrent aux banques suffisamment de mesures incitatoires pour permettre à ces institutions d'octroyer des prêts aux petits entrepreneurs, tandis que les éléments dissuasifs du système sont tels qu'ils assurent que le prêt soit octroyé dans des conditions respectant la rentabilité. Dans le cas du programme de subventions destiné aux petits entrepreneurs (SBA) financé par le gouvernement fédéral, les banques sont couvertes par des assurances à concurrence de 75 % avec un plafond de 750 000 dollars. En cas de défaut de paiement, les banques sont tenues de payer 25 % de la perte encourue au prorata. Bien que les pertes soient faibles, le cumul de ces échecs se comptabilise en gros montants. Si la South Shore Bank fait approximativement 10 millions de dollars par an comme chiffre qui se rapporte aux prêts octroyés aux petits entrepreneurs, et que cette opération est couverte par les garanties SBA à 75 %, nous courrons toujours des risques pour les 2,5 mil-

Le seuil d'admissibilité : critères d'exclusion

Banca Etica exclura toutes les entreprises qui :

- fabriquent des produits dangereux pour la santé (comme les plantes ou les aliments génétiquement modifiés) ;
- exploitent et menacent l'environnement (pollution, exploitation intensive des sols, des ressources naturelles ou du sous-sol, expérimentation animale, production d'énergie nucléaire, activités à haute consommation d'énergie) ;
- manquent de respect envers la dignité humaine (exploitation et discrimination des travailleurs, manque de garanties pour la sécurité et la santé sur le lieu de travail, discrimination sexuelle, religieuse ou politique, pornographie, drogues, alcool, tabac, jeux d'argent) ;
- entretiennent des relations politiques néfastes (liens directs ou indirects avec des dictatures, activités économiques au profit d'inté-

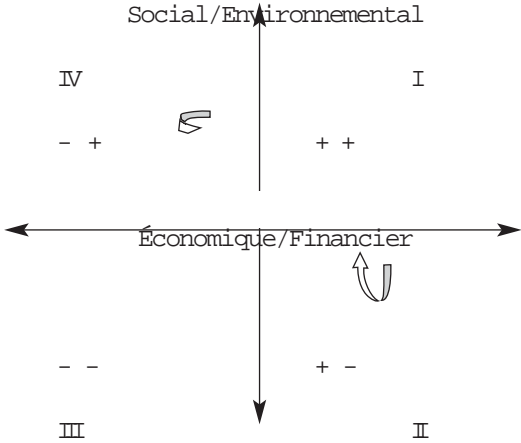
lions de dollars restants. Nous sommes donc appelés à la prudence quant aux prêts que nous consentons ; autrement dit, octroyer des «prêts intelligents». En outre, nous pouvons faire un prêt pour un montant de 1,5 million de dollars à une petite entreprise dans notre région ciblée, et nous sommes couverts jusqu'à 50 % du montant si l'entreprise fait faillite. Historiquement parlant, les pertes enregistrées en moyenne par les SBA se situent à 7 %. Ce chiffre est raisonnable étant donné le

marché desservi. Après tout, si nous nous attendions à une perte de 2 %, comme pour toutes les autres banques, il n'y aurait pas eu de raison d'être pour le système SBA.

Selon les expériences de la South Shore et d'autres banques dans le domaine, nous constatons que les prêts octroyés par le système de garanties SBA peuvent être rentables. Il est donc étonnant que sur les quinze plus importants prêteurs SBA du pays, sept ne soient pas des banques : à savoir, General Electric, AT & T et le Moneystore. Ces entreprises de crédit se servent du système SBA dans un but lucratif uniquement. Une question se pose ici : pourquoi donc les banques classiques, qui sont sous pression pour faire des prêts dans l'intérêt du développement de la communauté, ne se servent-elles pas du système SBA ? Nous pensons que c'est parce qu'il existe très souvent, entre les banques et le gouvernement une méfiance fondamentale. Très souvent, cette méfiance découle de perceptions erronées. Aussi, le système SBA et des subventions semblables exigent beaucoup de travail administratif et les banquiers ont donc besoin de passer beaucoup de temps à lire et à comprendre tous les recoins de ce type d'opérations. Les banquiers, en général, ne se prêtent pas facilement à ce type d'exercice. Mais, le gouvernement a récemment lancé un programme comportant des mesures incitatives qui s'intitule le « Capital Access Programme » ou Programme d'accès au capital, lequel ne présente pas les défauts du programme SBA. Celui-là a donc reçu un accueil favorable de la part d'un nombre croissant de banques importantes.

Nous connaissons peut-être les marchés à terme, mais nous avons été dépassés par les banquiers dans les pays en développement

Illustration I : Quadrants d'évaluation



Jane Jacoba, une spécialiste dans le développement urbain a déclaré lors d'un petit séminaire commercial au Canada que : « Les Occidentaux, comme nous, ne trouvent pas difficile de mettre au point des produits financiers sophistiqués tels que les marchés à terme, mais nous avons été dépassés par les Latino-américains et les Asiatiques qui ont trouvé le moyen d'octroyer des prêts de plusieurs centaines de dollars aux entrepreneurs illettrés qui sont dans l'incapacité de présenter les rapports financiers et les relevés de comptes comme il faut ». Jane Jacoba et bien d'autres comme elle ont souligné ce point pour signaler que les plus petites affaires conclues au taux d'intérêt du marché pour octroyer les prêts aux moins nantis dans les marchés défavorisés rapportent bien si elles sont structurées et adaptées aux besoins des emprunteurs, à leur cashflow et à leur capacité de gérer le prêt. Ça marche non seulement pour les emprunteurs mais c'est aussi rentable pour les banques traditionnelles et ces opérations constituent la base d'affaires encore plus lucratives à l'avenir.

Et maintenant, pour terminer notre séance sur le bourdon... Nous ne prétendons pas que l'octroi des prêts aux habitants des quartiers défavorisés soit facile. Mais pour ces banquiers qui restent ouverts aux opportunités commerciales conduisant aux investissements solides dans les régions défavorisées, il faut savoir que le potentiel en matière de rentabilité et de développement est vaste. Ceci est, en outre, confirmé par les acteurs sur le plan international. Les bourdons volent, certes. L'économiste John Maynard Keynes aurait dit s'il était présent au moment où le premier bourdon prit son envol : « Face à cette évidence, j'ai changé d'avis ». Que tous les banquiers sérieux en fassent autant.

Post scriptum

Si jamais au début de l'année vous trouviez un bourdon échoué, juste avant les premières chaleurs, c'est probablement une reine. Peut-être qu'elle a été prise sous la pluie ou même dans une température devenue soudainement froide. Si la température du thorax descend à moins de 27° Celsius, le bourdon ne peut pas s'envoler. La meilleure chose à faire serait de la ramasser à l'aide d'un papier ou d'un carton pour la poser, par la suite, dans un endroit plus chaud, et si possible, donnez-lui de quoi manger. Lorsqu'elle est au chaud, et n'est plus affamée, elle s'envolera en toute probabilité. Vous pouvez lui offrir un mélange de miel et d'eau dans les proportions suivantes : 30/70 à l'aide d'une pipette ou d'un compte-gouttes, voire même en laissant sur la table un mélange de miel et d'eau, en prenant soin de ne pas la mouiller ni de la trop réchauffer. En sauvant une reine, il est possible que vous ayez sauvé la ruche toute entière.

Des nouvelles formes de banques éthiques
pour répondre à une demande sociale croissante :
Banca Etica (Italie)

Laura Foschi et Francesco Bicciato
(Fondazione Choros/Banca Popolare Etica)

Banca Etica est la première banque alternative d'Italie. Elle s'est constituée (en tant que banque) en mai 1998 et a commencé ses activités bancaires en février 1999.

Parmi les caractéristiques principales de Banca Etica on relève :

* L'offre de services de crédit aux organisations fondées sur des valeurs telles que la solidarité, l'aide aux personnes défavorisées, la protection et l'aménagement de l'environnement ainsi que la promotion des entreprises se réclamant du respect des droits de l'homme.

* Un partenariat étroit avec des organisations comme des entreprises d'économie sociale, des autorités locales, des associations religieuses, des associations de défense de l'environnement, des syndicats, des comités locaux.

* Une forte participation des membres dans les activités de la banque, les membres étant regroupés au sein d'associations d'initiative locale (GIT : Gruppo Iniziativa Territoriale) afin d'organiser des activités de promotion.

* L'évaluation et la sélection des entreprises (ou des projets) au moyen d'un ensemble de critères économiques mais également sociaux et environnementaux, garantissant leurs qualités déontologiques.

Le texte qui suit donne un aperçu du cadre dans lequel s'articulent ces caractéristiques particulières et de certains des outils qui permettent la mise en pratique de la stratégie de Banca Etica. En particulier, nous décrirons brièvement le rôle de l'économie sociale pour Banca Etica, les synergies qui peuvent être créées avec les autorités locales et la méthode d'évaluation du financement des entreprises sociales.

1. Source : Bibliorom Larousse.

La crise de l'État-Providence et le rôle de l'économie sociale en Italie

Ni le gouvernement ni le marché ne semblent en mesure de donner une réponse ou d'offrir les services nécessaires à l'amélioration de la qualité de la vie, de la culture et des loisirs. C'est la volonté de répondre à un ensemble croissant de besoins non satisfaits qui a conduit l'Union européenne à soutenir l'économie sociale, avec pour objectif principal la création d'emplois (Troisième système et emploi, programme de travail de la Commission européenne pour l'emploi, l'industrie et la société, DGV, 1998).

Depuis un certain temps, un vaste débat s'est engagé autour de la définition de l'économie sociale, mais une fois de plus nous utiliserons l'approche utilisée par l'Union européenne qui, au travers d'une notion élargie du « troisième système », la caractérise comme intégrant toute organisation n'appartenant ni au secteur public ni au secteur privé à finalité de profit [ibid.].

Les organisations de l'économie sociale sont des coopératives, des associations, des mutuelles, des fondations fournissant des biens et des services ou développant une activité économique. Elles diffèrent des entreprises traditionnelles par le fait que le profit n'est pas leur principal objectif. Leur cadre juridique privé les différencie aussi du secteur public.

L'existence de besoins non satisfaits et la possibilité de les satisfaire à travers de nouvelles formes d'activité économique laisse la place à une large croissance de l'économie sociale. De nombreuses expériences se sont fait jour associant des objectifs sociaux et économiques pour répondre à une demande sociale grandissante ; simultanément, elles ont créé de véritables opportunités d'emploi.

Au niveau des institutions de l'Union européenne, l'intérêt pour l'économie sociale est grand. Plusieurs programmes intéressants - concernant surtout la création d'emplois - révèlent l'importance de ce secteur en termes d'emploi et de bien-être social (et aussi de diversification).

Une étude récente (Eurostat, 1996) confirme que les entreprises d'économie sociale :

* représentent entre 6 et 6,5 % du nombre total d'entreprises privées en Europe ;

* emploient 6,4 millions de personnes (5 % de l'emploi total) dont 59 % dans le secteur associatif, 34 % dans le secteur coopératif, 7 % dans le secteur de la mutualité. Bien sûr, ces pourcentages peuvent varier d'un pays à l'autre ; par exemple les organisations d'économie

2. Chaineau André, Mécanismes et politiques monétaires, PUF, 1974.

3. Renversez Françoise, Éléments d'analyse monétaire, Dalloz, 3^e édition, 1995.

sociale offrant des services sociaux représentent 29 % en France, 23 % en Allemagne et 25 % en Italie. Qui plus est, bien que le nombre des associations soit supérieur au nombre des coopératives, ce sont ces dernières qui génèrent proportionnellement le plus d'emplois (53 % du secteur) et le chiffre d'affaires le plus élevé (79 % du secteur) ;

* ont créé proportionnellement plus d'emplois dans les années quatre-vingt que l'économie dans son ensemble, par exemple 11 % contre 3,7 % en Allemagne, 15,8 % contre 4,2 % en France et 39 % contre 7,4 % en Italie.

La demande sociale et l'offre d'investissement social :
naissance de la Banca Popolare Etica

Banca Etica : la première banque sociale d'Italie

En 1994, un mouvement généralisé en faveur de la coopération sociale et de la protection de l'environnement a été à l'origine de la création du projet Banca Etica. Le but était de fournir un instrument tangible pour une nouvelle école de pensée dans la finance et l'économie. Des syndicats, des coopératives sociales, des autorités locales, des associations et des ONG (toutes des organisations bénéficiant d'une solide implantation locale et d'une dimension sociale pertinente) ont participé à cette initiative ambitieuse. Elle s'est développée à partir de l'expérience des mutuelles d'autogestion (MAG) en Italie, et de l'expérience des multiples nouvelles banques alternatives dans le reste du monde.

En mai 1998, la Cooperativa Verso la Banca Etica a atteint le montant du capital social imposé par la loi italienne pour devenir une banque.

« Un SEL avant les autres »

En 1932, le maire de Wörgl (Autriche) - pour faire face à un taux de chômage de 35 % - décida de faire imprimer des billets de banque spéciaux, destinés à recevoir des timbres pour les déprécier de 1 % par mois. Ils étaient couverts par la même somme en argent officiel déposée dans les caisses d'une banque locale.

Deux ans plus tard, Wörgl était la première ville autrichienne à avoir retrouvé le plein emploi. De nombreux travaux sur la commune purent être exécutés (réseau d'eau, voirie, forêt environnante replantée...). Cette ville devint le centre d'intérêt de nombreux économistes. Il apparut que la monnaie à taux d'intérêt négatif circulait à l'intérieur de la communauté quarante fois plus vite que la monnaie officielle.

Une assemblée extraordinaire des actionnaires modifia les statuts et le cadre juridique, transformant la structure de coopérative en banque (plus spécifiquement une Banque Populaire). Le 8 mars 1999, Banca Etica, première banque éthique d'Italie, est devenue entièrement opérationnelle et a ouvert ses portes aux premiers clients.

Les principaux produits de la Banca Etica (du côté de la collecte des fonds) sont des certificats éthiques de dépôt et des obligations éthiques (à plus long terme, d'autres services pourront être offerts comme des comptes courants ou des comptes d'épargne, des services de guichets automatiques, etc.). Il est aussi prévu que l'épargnant puisse choisir son taux d'intérêts, auquel il pourra renoncer en partie ou totalement

« Un exemple concret, particulièrement élaboré »

La banque WIR, en Suisse, est un cas particulier d'un système d'échange. Tout d'abord, elle débordé du local, puisqu'elle couvre le territoire national. Elle se contente pourtant d'offrir ses services à une population bien définie, les PME. Sa qualité de banque coopérative la différencie des mouvements SEL purs, souvent associatifs.

Fondée en 1934, la banque se rapproche des SEL par son objectif. Elle cherche à faciliter l'accès au crédit pour les PME en émettant sa propre monnaie, le WIR. Les entreprises membres du cercle WIR peuvent bénéficier de crédit à des taux particulièrement avantageux, malgré le fait que la banque examine l'octroi de crédit selon les critères classiques. Afin de limiter ses risques, la banque n'accorde en WIR qu'entre 10 et 20 % du montant total de l'investissement. Avec

afin d'en faire bénéficier certaines entreprises au travers de crédits à taux d'intérêts réduits.

Banca Etica finance des entreprises qui développent des activités dans les secteurs suivants :

- * la coopération sociale et autres activités sociales,
- * la solidarité internationale,
- * l'environnement,
- * la culture, la société civile et le sport.

Sur le plan international, Banca Etica œuvre en faveur du développement du microcrédit, en particulier par sa participation aux activités

5. Cette description des SEL est tirée d'un article de Bayon Denis, Blanc Jérôme, Guérin Isabelle, Malandrin Gilles, Vallat David publié sous la direction de Servet Jean-Michel. L'article est lui-même tiré du rapport « Monnaies locales et lien social : l'émergence des Système d'échange local » effectué par les auteurs et soutenu par la Caisse des dépôts et consignations, Paris, octobre 1997.

du sommet du microcrédit et aux programmes de microcrédit menés par la Banque mondiale. Banca Etica est également membre d'Inaise (l'Association internationale des investisseurs dans l'économie sociale).

L'économie sociale : marché de prédilection de Banca Etica

Banca Etica s'oriente principalement vers le marché des entreprises sans but lucratif - également appelées entreprises sociales¹. Une entreprise sociale est une organisation capable d'associer une planification de gestion et une intervention de nature sociale tout en opérant dans un marché concurrentiel. Il est certainement exact qu'entre le marché et l'État il y a une place grandissante où ce nouveau secteur de l'entreprise sociale peut jouer un rôle substantiel. Les entreprises sociales développent un modèle d'organisation assez nouveau, susceptible de répondre à une demande sociale croissante, surtout dans le domaine des services sociaux, et de favoriser la création d'emplois.

Quelques caractéristiques des entreprises sociales :

* Leur but est d'optimiser l'offre sociale. Pour ces entreprises, le profit est une contrainte à respecter et non un objectif à maximiser.

* Elles atteignent ce but en développant toute une gamme d'activités : débouchés d'emploi pour les personnes défavorisées, soins de santé, préservation de l'environnement, initiatives culturelles, etc.

* Leur organisation structurelle est non hiérarchique. Elles encouragent le partage des responsabilités et de la gestion par les employés, la participation des clients et des parties prenantes (stakeholder) en général. En outre, les entreprises sociales peuvent compter sur un réseau de bénévoles qui font la promotion et assurent le soutien de l'activité de l'entreprise.

* Leur production repose principalement sur les services et les biens disposant d'un impact social important. Les biens et services produits ont généralement une « valeur ajoutée » faible. Ceci est dû aux coûts de main-d'œuvre élevés du fait de l'emploi de personnes défavorisées et aussi à cause des économies d'échelle limitées.

* Elles s'appuient sur un cadre juridique particulier qui leur permet de fournir des biens et des services de meilleure qualité et parfois d'obtenir des subventions et des avantages fiscaux.

Un nouveau modèle de financement social : quelques projets de collaboration entre la Banca Etica et les autorités locales

Parmi les partenariats que la Banca Etica a développés avec diverses organisations, la collaboration avec les pouvoirs locaux présente un intérêt majeur.

La politique de la Banca Etica est orientée vers une société de bien-

être mixte dans laquelle le secteur public collabore avec le secteur de l'économie sociale. En pratique, la collaboration avec une administration décentralisée ne garantit pas toujours une bonne participation. Cependant, la Banca Etica veut promouvoir une subsidiarité horizontale (non hiérarchique), ce qui implique une participation totale des citoyens, des organisations sociales et des autorités locales au processus de prise de décision. Dans un contexte de crise de l'État-Providence, le public et les organisations d'économie sociale ont réciproquement intérêt à coopérer. L'économie sociale est en mesure d'offrir un degré élevé de bien-être social et de se substituer en partie à l'administration publique dans l'offre de services sociaux.

Toutefois les autorités locales éprouvent quelques difficultés à s'engager dans l'économie sociale. Premièrement, les autorités locales disposent de peu d'informations sur l'économie sociale concernant sa dimension, ses structures ou tout simplement, sa présence sur le territoire. Deuxièmement, des outils standardisés permettant d'évaluer les capacités et l'efficacité sociale des services sociaux fournis font défaut. Troisièmement, il n'existe aucune législation réglementant l'économie sociale.

La Banca Etica peut jouer un rôle d'interface intéressant entre les autorités locales et l'économie sociale. À ce jour, 6 régions et 190 municipalités sont actionnaires de la Banca Etica et ont souscrit environ 800 000 euros de son capital, créant, de ce fait, un partenariat stratégique qu'il faut développer au moyen d'outils communs.

Avances de trésorerie

La Banca Etica financera par exemple des entreprises sociales qui reçoivent des financements d'institutions publiques (comme l'Union européenne, le gouvernement italien, les régions, etc.). Pour des raisons liées à la bureaucratie, l'aide publique arrive souvent en retard et, par conséquent, les entreprises sociales encourent des risques de faillite.

Capital-actions pour les entreprises sociales (Cooperative di Capitalizzazione)

La sous-capitalisation est un problème structurel pour les entreprises sociales, en particulier parmi celles qui intègrent des personnes défavorisées dans leur processus de production (coopératives de type B). Le manque de capital social est l'un des principaux obstacles à l'accès au crédit, ce qui explique pourquoi on mettra en place une nouvelle organisation, la coopérative de capitalisation (cooperative di capitalizzazione). Les autorités locales, la Banca Etica et d'autres intervenants fourniront le capital nécessaire, avec les autorités locales (et les régions) comme principaux actionnaires.

3.

Apprendre les leçons
des anciens banquiers mutuellistes

Le rôle et la compétence de la Banca Etica dans la collecte de fonds en faveur de la coopérative de capitalisation sont très importants, dans la mesure où son projet est d'entreprendre une campagne de collecte de capitaux et de donations sur le territoire - campagne similaire à celle qu'elle a menée pendant 3 ans pour constituer son propre capital. Cette campagne mobilise un puissant réseau de coopératives sociales, de familles d'individus, d'associations bénévoles, de syndicats, d'églises et de particuliers.

La Banca Etica compte également aider les coopératives sociales ainsi capitalisées à définir leurs besoins financiers et à mettre en œuvre leur plan d'affaires. Elle complétera les capitaux par des crédits à court ou moyen terme au cas par cas.

Les obligations municipales (Buoni Ordinari Comunali, BOC)

Les obligations municipales constituent un nouvel instrument financier en Italie pour collecter les fonds des particuliers en faveur de projets d'intérêt public. La Banca Etica orientera le choix des autorités locales vers des projets d'intérêt commun. Dans un contexte de privatisation de l'État-Providence, il est très important d'établir de nouveaux partenariats stratégiques pour aider et respecter les personnes les plus défavorisées. La finance éthique telle que la conçoit la Banca Etica, c'est-à-dire s'appuyant sur l'ensemble des partenaires, de l'État aux organisations sociales, doit jouer un rôle significatif dans ces scénarios futurs.

Nouveaux critères d'évaluation des entreprises

La façon dont la Banca Etica choisit les entreprises qu'elle est susceptible de financer la distingue du secteur bancaire en Italie. Il est intéressant de décrire les principes utilisés par la Banca Etica dans son

-
1. Voir Bernard Gibaud, 1986, p. 16.
 2. Voir Robert Castel, 1995, p. 218 sq.
 3. Voir Laurence Fontaine, 1999.

processus d'enquête.

Le principal objectif de la Banca Etica est de fournir des crédits à des entreprises économiquement viables et qui sont attentives à la dimension sociale de leur production. En plus de l'analyse économique habituelle, la Banca Etica étudie les conséquences de l'activité de production sur la santé humaine, le bien-être social et l'environnement. Ceci veut dire que la Banca Etica a besoin de nouveaux instruments pour l'étude de valeurs qui n'ont, jusqu'à ce jour, pas été prises en compte par le système bancaire actuel. Le but est donc de travailler sur un système d'indexation et de paramétrage devant être aussi objectif et clair que possible.

Évaluation sociale et environnementale des entreprises sociales (le modèle VARI)

La Banca Etica a créé un outil d'évaluation innovant, le modèle VARI (Values Requisites Indicators), destiné à évaluer les entreprises sociales. L'évaluation d'une demande de crédit, d'un point de vue de finance éthique, peut et doit être fondée sur un système relativement simple, afin de proposer un outil aisément utilisable par le personnel de la banque et par le candidat au crédit. Il doit être simple car il ajoute à l'analyse économique une évaluation éthique. De plus, c'est non seulement un formidable instrument permettant à la Banca Etica de réaliser ses objectifs sociaux, mais qui peut également servir aux organisations financières de l'économie sociale en général.

La méthode VARI (Values Requisites Indicators) mise au point par la Banca Etica fait surtout référence aux aspects sociaux et environnementaux. C'est un outil simple qui permet au personnel de la banque de bénéficier d'informations plus détaillées sur les entreprises étudiées. Il offre une vision globale du projet, permet d'en jauger la cohérence par rapport à sa mission, d'analyser sa structure ainsi que sa validité à long terme. Le modèle comporte deux étapes essentielles :

D'abord, chaque demande de financement doit être précédée d'un formulaire de demande dans lequel sont décrits les principaux aspects de l'entreprise (type d'organisation, ressources humaines, activités principales, informations économiques complémentaires). Cette étape sert aussi à passer les seuils d'admission (critères négatifs), en des-

4. Voir Pierre Dockès et alii, 1990, p. XII, note 11.

5. « Nous sommes réunis pour lancer un mouvement mondial en direction des 100 millions de familles les plus pauvres, particulièrement les femmes de ces familles, en faveur de l'octroi de crédits pour l'auto-emploi ainsi que d'autres services économiques et financiers d'ici l'année 2005 ». Notons que la Banque mondiale a organisé un deuxième sommet les 25-27 juin 1998 à New York. Le Bureau international du travail a lancé, également en 1998, un programme de recherche sur le microcrédit intitulé « La micro-finance dans les pays industrialisés - la création d'entreprise par les chômeurs ».

sous lesquels le financement éthique ne peut être accordé. La Banca Etica refusera de financer les entreprises dont les activités sont en contradiction avec son champ d'application. Pour cette raison, chaque entreprise ou association devra fournir un document d'auto-certification confirmant son adhésion à certains critères minimaux et déclarant qu'elle n'est pas engagée dans une série d'activités jugées négatives (voir encadré).

La deuxième étape, après le passage du seuil d'admissibilité, consiste à procéder à l'évaluation basée sur le modèle VARI lui-même. Ce modèle se fonde sur 9 « valeurs » de base qui sont importantes pour Banca Etica et que les candidats au crédit doivent s'engager à respecter. Pour chaque valeur, il existe des « critères préalables » qui garantissent le respect de ces valeurs. Pour chaque « critère préalable », une série « d'indicateurs » ont été identifiés afin de déterminer si les critères sont remplis.

Par exemple, le « Nombre de femmes faisant partie du comité de direction » est l'un des indicateurs qui servent à confirmer le respect du critère préalable essentiel de « non-discrimination par le sexe ». Ce critère se rapporte à la valeur « Égalité des chances » ; le respect de ce critère préalable peut indiquer la conformité à la valeur qu'il représente. Un autre exemple est l'indicateur « Contrôle périodique de la pollution » qui se rapporte au critère préalable « Respect de l'environnement », l'un des critères préalables appartenant à la valeur « Écologiquement soutenable ».

Les quadrants d'évaluation : un problème de nature « politique » ?

L'un des problèmes de ce type d'évaluation est l'équilibre correct entre l'évaluation économique et les critères socio-environnementaux et, au sein du système VARI, le poids qui est attribué à chaque valeur ainsi qu'à ses indicateurs.

Il est important d'établir, en particulier en examinant l'illustration 1, dans quel quadrant se situe l'entreprise sociale. Alors que le quadrant I représente une évaluation optimale (les évaluations économiques et socio-environnementales sont toutes les deux positives), le quadrant III représente une évaluation entièrement négative et, de ce fait, conduit à l'impossibilité d'accorder un quelconque financement.

Les quadrants II et IV constituent le maud du problème, avec des situations qui ne sont ni totalement négatives, ni totalement positives : dans un cas (quadrant II), l'évaluation économique est positive mais l'évaluation socio-environnementale est insuffisante ; dans l'autre cas (quadrant IV), l'évaluation socio-environnementale est positive mais

7. Voir Edouard Dolléans, [1936] 1967.

8. Jean-Claude Gaudibert, 1980, p. 169.

l'évaluation économique est insuffisante.

Dans ces deux cas, il conviendra de prendre des actions visant à récompenser les « orientations » permettant de passer des quadrants II et IV au quadrant I.

9. Jean-Claude Gaudibert, 1980, p. 171.

10. Charles Gide, 1930, p. 477.

11. Franz Herman Schulze a accolé à son nom celui de sa ville, Delitzsch, afin de se distinguer du politicien Max Schulze.

En conclusion, en tant que pionnière de la banque éthique en Italie, la Banca Etica explore de nouveaux terrains à travers a. la portée de son partenariat avec les pouvoirs publics régionaux, locaux et l'économie sociale et b. les efforts qu'elle consent pour évaluer clairement l'impact socio-environnemental de ses décisions en matière de crédit.

12. Avec toutefois ce bémol que prêteur et emprunteur appartiennent, par définition, tous deux à la classe populaire.

13. Charles Gide, 1930, p. 482.

14. Limiter l'activité financière à une circonscription limitée peut être perçu comme un frein au développement des établissements.

New monies - old ideals :
L'innovation monétaire
au service de l'économie locale ?

Christophe Perritaz
(Observatoire de la Finance/
Université de Fribourg, Suisse)

Les économistes peinent à trouver un terrain d'entente lorsqu'on leur parle de la monnaie. Il faut dire que celle-ci évolue constamment au gré des besoins de l'économie. Grain de blé ou de riz, on la retrouve plus tard sous forme de pièces en métaux précieux, puis de billets de banque et même sous forme plastique. Chaque mutation remet à l'ordre du jour des questions que l'on croyait éclaircies. Aujourd'hui, la technologie jette un nouveau pavé dans la mare. Depuis une vingtaine d'années, la monnaie se passe de tout support physique : elle est devenue électronique, virtuelle ou même cybernétique.

L'avancée technologique ouvre de nouvelles perspectives. Les programmes de fidélisation de leur clientèle mis au point par les compagnies aériennes, les supermarchés et autres opérateurs de télécommunication constituent sans aucun doute de nouveaux moyens de paiement - qui n'ont certes pas encore toutes les caractéristiques d'une monnaie - mais dont l'utilisation généralisée est lourde de conséquences. Par le truchement de ces produits issus de leur département de marketing, de grands groupes globaux tissent des réseaux qui s'étendent à toute la planète. Lorsque je vole avec ma compagnie aérienne préférée, j'accumule de précieux points, que je peux ensuite utiliser pour

15. Ce qui en anglais donne self-help, ce que l'on peut traduire approximativement par « aide-toi toi-même ».

16. Jean-Claude Gaudibert, 1980, p. 171.

17. En dépit de ces paternités plurielles la date « officielle » et quasi mythique de naissance du mouvement coopératif coïncide avec la fondation, en 1844, par 28 ouvriers tisserands en flanelle d'une coopérative de consommateurs : la Société des équitables pionniers de Rochdale (faubourg de Manchester).

18. Charles Gide, 1930, p. 483.

19. Luzzati aménage le modèle allemand en introduisant une responsabilité limitée à la mise des sociétaires et un champ d'action circonscrit.

20. Louis Baudin, 1934, p. 101.

21. Voir par exemple Marie-Claire Malo, 1997.

régler un autre vol ou la note de l'hôtel dans lequel je séjourne sans m'inquiéter du prix en devise nationale et sans utiliser cette devise pour le règlement. La transaction est compensée à l'intérieur de ce groupe auquel j'ai choisi d'adhérer.

À l'opposé de ces développements d'une « monnaie » globale, le chômage structurel et l'exclusion remettent à l'ordre du jour la création de réseaux d'échange en marge de ceux qui sont organisés dans le cadre des échanges monétaires classiques. Les Systèmes d'échanges locaux (SEL), comme on les appelle en France, ont le même objectif que leurs correspondants anglo-saxons, les Local Exchange Trading Systems (LETS). Certains de ces réseaux luttent explicitement contre la globalisation de l'économie, d'autres répondent plus pragmatiquement à un besoin insatisfait par les circuits traditionnels.

À quoi sert la monnaie ?

La monnaie mesure et conserve la valeur et permet de régler les paiements. Le mètre mesure la distance, la monnaie rend compte de la valeur. Tout comme le mètre peut se matérialiser sous la forme d'un bout de bois, d'un morceau de métal, etc., la monnaie peut revêtir plusieurs formes (métallique, papier ou fiduciaire).

L'analogie s'arrête là. La définition rigoureuse de la distance a été donnée pour la première fois à la première conférence générale des poids et mesures, à Paris en 1889. Selon la définition d'alors, le mètre équivaut à la distance qui sépare, à la température de 0° C, des axes de deux traits parallèles tracés sur le prototype international en platine iridié déposé au pavillon de Breteuil, à Sèvres. Aujourd'hui, le mètre est égal à la longueur du trajet parcouru dans le vide par la lumière pendant une durée de 1/299 792 458 de seconde¹.

Les économistes ont tenté d'appliquer le même schéma pour définir l'unité de compte, mais la valeur, au contraire de la distance, est soumise à l'appréciation subjective et peut en plus varier dans le temps. La valeur d'un outil peut être nulle pour celui qui ne sait pas

22. La délégation ouvrière, envoyée par l'Empereur, à l'exposition universelle de Londres (1862) est composée en majorité de présidents de mutuelles professionnelles (Bernard Gibaud, 1980, p. 33).

23. Voir David Vallat, 1998.

24. Parmi elles on trouve la Banque coopérative des associations ouvrières de production de France, créée en 1893. Cette société coopérative est dirigée par un conseil d'administration composé de représentants de coopératives ouvrières de production. La Banque coopérative utilise le capital souscrit par les coopérateurs ainsi que les dons obtenus pour financer le développement de sociétés coopératives de production. Pour un historique de la Banque coopérative voir 1893-1993. De la banque coopérative à la banque d'économie sociale, Crédit coopératif, 1993, 31 p

25. Engagement tardif si on le met en parallèle avec l'acte fondateur du

l'employer, mais elle peut être très élevée pour l'artisan. Quelques années plus tard, lorsque de meilleurs outils auront été créés, ce même outil pourrait être inutile, donc sans valeur même pour l'artisan. À l'inverse, si ce type d'outil n'est plus produit, l'artisan pourrait être prêt à de gros sacrifices pour acquérir ce dont il a besoin. La valeur est un concept subjectif qui peut varier dans le temps.

Afin de réaliser des achats plus conséquents, il est nécessaire de pouvoir épargner. Mais l'épargne peut aussi servir à se prévenir en cas de coup dur ou plus traditionnellement, l'épargne sert à financer une retraite paisible après une vie active bien remplie.

* L'intérêt doit au moins couvrir le taux d'inflation. De cette façon, le créancier retrouve son bien à la fin de la période.

* L'intérêt doit également couvrir une prime de risque. En effet, il n'est pas certain qu'à la fin de la période, le débiteur soit en mesure de rembourser son créancier. Il se peut - le risque fait partie de l'activité économique - que l'entreprise du débiteur échoue et le créancier en portera une partie de la responsabilité, puisqu'il ne retrouvera pas sa mise.

La monnaie réserve de valeur permet de conserver un pouvoir d'achat superflu pour l'instant, en prévision d'une dépense future.

La fonction d'intermédiaire des échanges est communément présentée en faisant référence au troc. Ainsi, pour André Chaineau² « le rôle essentiel de la monnaie est d'assurer la rupture du troc en deux échanges indépendants. » Pour Françoise Renversez³ : « L'usage de la monnaie permet de ne pas subordonner les échanges à la réalisation du troc entre deux coéchangistes. »

L'incommodité du troc avait déjà servi de point de départ en 1776 à l'analyse du rôle de la monnaie par Adam Smith. Il écrit au Livre 1 de La Richesse des Nations : « Le boucher a dans sa boutique plus de viande qu'il n'en peut consommer ; le brasseur et le boulanger en achèteraient volontiers une partie, mais ils n'ont pas autre chose à offrir en échange que les différentes denrées de leur négoce, et le boucher est déjà pourvu de tout le pain et de toute la bière dont il a besoin... ». C'est ce qu'on appelle le problème de la double coïncidence des besoins : l'agent qui veut donner A et recevoir B doit en trouver un autre qui veuille donner B et recevoir A, ce qui n'est pas évident.

26. Voir André Gueslin, 1985, p. 8. Pour une approche exhaustive des crédits agricoles voir André Gueslin, 1984 Vol. 1 et 2.

27. Charles Gide, 1930, p. 469.

28. Charles Gide, 1930, p. 474.

29. Il est ministre de l'Agriculture (1883-1885/1915-1916) ainsi que président du Conseil.

30. La solidarité syndicale remplace ici la solidarité religieuse du modèle Raiffeisen (voir Jean-Claude Gaudibert, 1984, p. 158).

Global corporate monies

Les programmes de fidélisation de la clientèle des grandes entreprises ne se qualifient pas encore comme des « monnaies » parallèles. Ils ne constituent en aucun cas une mesure de la valeur, puisque les prix des vols des compagnies aériennes ou des nuits d'hôtel restent exprimés en devise nationale. Leur fonction de réserve de valeur est très limitée puisque les points accumulés perdent leur validité au-delà d'une certaine limite temporelle. Ils représentent pourtant un intermédiaire dans les échanges, puisqu'ils permettent de régler certaines transactions.

Le monopole légal d'émission de la monnaie encore accordé aux banques centrales nationales freine le développement de ces mécanismes, mais ce monopole s'érode. Dans le contexte de libéralisation actuelle, il semble peu probable que l'émetteur de nouveaux instruments monétaires soit soumis à la supervision de la banque centrale. Le développement des « global corporate monies » marquerait donc une étape supplémentaire dans le processus de dématérialisation de la monnaie. Jusque-là, les banques centrales avaient pu garder un certain contrôle sur l'émission monétaire, par le biais des réserves obligatoires imposées aux banques, ou par les taux d'intérêt auxquels les banques sont assujetties lorsqu'elles se réapprovisionnent en argent frais. L'émission monétaire était jusque-là toujours couverte, partiellement et en dernier ressort, par la banque centrale, qui mettait en gage sa réputation d'infailibilité.

De grandes entreprises bénéficient aujourd'hui d'une confiance totale de la part du public. C'est dans ce contexte qu'intervient la monnaie virtuelle définie comme « computer money with no immediate interface with conventional money. Virtual money is money that isn't there in any real monetary sense. It is not - and cannot be - measured as a part of the permanent money stock⁴ ». Les entreprises en question peuvent s'émanciper totalement de la monnaie centrale et émettre leur propre instrument monétaire, couvert uniquement par la confiance que le public accorde à cette entreprise. La banque centrale n'aurait plus aucun contrôle sur l'activité économique qui utilise cet instrument pour ses échanges.

Concrètement, avec les programmes de fidélisation, les entreprises membres du groupe de fidélisation peuvent rémunérer leurs employés

32. L'effondrement de l'Union générale en 1882 témoigne cependant des limites si ce n'est de moralité, du moins de compétence des banques catholiques.

33. Un cloisonnement de l'utilisation des sommes prêtées est imposé, ce qui peut être dit de manière édulcorée : « [Les caisses] exercent sur l'emploi des sommes prêtées un contrôle paternel » (Charles Gide, 1930, p. 480).

34. La loi de 1894 fait des caisses locales de crédit agricole des organismes mutualistes à responsabilité limitée.

- au moins pour partie - grâce à ce nouveau moyen de paiement. Le groupe s'assure ainsi un retour des salaires, en contrepartie duquel les employés bénéficient de conditions préférentielles.

Ce nouveau moyen de paiement présente des caractéristiques intéressantes. Il s'émancipe des frontières nationales, mais se confine dans un réseau d'entreprises. Il permet aux titulaires de la monnaie de retrouver les services et les biens dont ils ont besoin où qu'ils se trouvent dans le monde, ce moyen de paiement répond certainement à un besoin. On assiste à un redécoupage des territoires monétaires. Notons également que la politique économique au service du bien commun perd l'un de ses outils - la politique monétaire - qui se soumet à la stratégie d'entreprise, si la monnaie nationale venait à tomber entièrement en désuétude.

La « monnaie SEL »

Les promoteurs des SEL citent souvent l'histoire de Wörgl, qui a intéressé de nombreux économistes tels que Gesell et Irving Fisher, comme référence. Les SEL se sont développés dès le milieu des années quatre-vingt d'abord dans le monde anglo-saxon (Local Exchange Trading Systems), puis en France. Aujourd'hui, on recense en France 300 SEL, regroupant une population de 20 000 à 30 000 adhérents.

Chaque SEL édite régulièrement un catalogue rassemblant les offres et les demandes de biens et de services des adhérents. Par ce biais, les membres peuvent se rencontrer et ainsi se mettre d'accord sur l'échange (service à effectuer ou type de bien, montant en unités locales...). Une fois l'échange réalisé, les deux personnes remplissent une reconnaissance de dette (un bon d'échange). Ce papier est constitué de trois volets : l'un est envoyé aux animateurs du SEL, les deux autres sont pour la comptabilité des échangistes. Cela permet ainsi de créditer et débiter les comptes d'unités locales des deux membres, comptes dont les soldes négatifs et positifs sont plafonnés. On peut donc ici bien se rendre compte qu'il ne s'agit nullement du retour au troc que certains ont voulu voir mais bien d'un système d'endettement multilatéral.

Les SEL relèvent en effet d'un système monétaire du fait de la compensation des échanges et de leur comptabilisation ; la logique du SEL réside dans la compensation dynamique des dettes et des créances, avec la perpétuation d'un lien de dette. La spécificité de cette « monnaie SEL » réside dans son caractère socialisant, on retrouve là le rôle

36. Encyclique Rerum Novarum, cité par André Gueslin, 1998, p. 161.

37. D'ailleurs jusqu'au milieu des années 1950, certaines caisses restent encore animées par des curés de campagne.

essentiel de la monnaie comme lien social. Comme son nom l'indique, la « monnaie SEL » est un intermédiaire dans les échanges.⁵

En règle générale, la « monnaie SEL » n'est pas une unité de compte : la monnaie nationale reste le plus souvent la référence, mais quelques systèmes utilisent des unités horaires pour mesurer la valeur.

L'objectif des SEL favorise clairement un médium d'échange, qui serve de moyen de paiement pour les échanges exclus du système économique basé sur la monnaie nationale comme intermédiaire. Par contre, en l'absence d'un système bancaire élaboré, la « monnaie SEL » ne peut que marginalement servir de réserve de valeur. Lorsqu'un membre du SEL épargne de la « monnaie SEL », il faudrait qu'il puisse la déposer dans une banque, afin que la somme puisse être investie, faute de quoi, l'épargne n'est qu'une non-consommation. Elle signifie alors que quelqu'un dispose d'un revenu superflu, puisque supérieur à son besoin de consommation. L'issue traditionnelle à ce problème réside dans l'investissement de ce bien afin que la valeur puisse être conservée.

La « monnaie SEL » est donc un moyen de paiement par excellence, subsidiairement une unité de compte, mais elle n'est que difficilement une réserve de valeur.

Monnaie locale versus monnaie globale

Cette situation paradoxale d'émergence de « monnaies locales » alors qu'à l'opposé on soupçonne les développements d'une monnaie globale reflète une dualité qui fait penser au vieux système de l'étalon-or.

En ce temps-là, le seigneur mettait à disposition de sa population des billets de banque, gagés par des réserves d'or, qui pouvaient être utilisés comme moyen de paiement à l'intérieur de la communauté. Entre les différentes régions, on utilisait directement l'or. Contrairement aux billets, l'or possède une qualité intéressante, car seul son poids compte. Le seigneur peut très bien accepter des pièces venues des régions voisines, même si elles ne sont pas à son effigie

Le seigneur peut utiliser ces pièces « étrangères » de deux manières. La thésaurisation permet la conservation d'un certain pouvoir d'achat sur la production extérieure. Mais il peut choisir de refondre ces pièces à son effigie et pour effectuer des achats auprès de sa population. La nuance n'est pas anodine : il s'agit d'une décision d'investissement, afin de conserver et de créer la valeur.

L'important est de jauger correctement la nécessité d'investissement. En effet, si le seigneur investit dans une production locale peu féconde, il obtiendra un faible retour et la conservation de son patrimoine sera affectée. Au contraire, si la population parvient à tirer parti de cet investissement, la communauté se sera enrichie. Le raisonnement - inverse - vaut pour les communautés voisines.

Le système monétaire métallique confère au titulaire du droit de

battre monnaie une responsabilité importante : celle de décider de l'allocation des ressources pour le profit de tout le monde.

Autant dans le système des SEL que dans celui des corporate monies, on se heurte au problème de la compensation des soldes. Que fait-on avec la « monnaie SEL » qui s'accumule parce que son titulaire ne trouve pas - à l'intérieur du réseau - le produit dont il a besoin ? On peut augmenter la palette de produits offerts en élargissant le SEL, qui perd alors sa raison d'être. On peut choisir de rendre convertible la « monnaie SEL » en devise nationale, mais c'est la « monnaie SEL » qui n'a plus de raison d'être.

Le système de corporate monies réplique le même raisonnement. Il serait illusoire de croire qu'un réseau d'entreprises - sauf à devenir monopoliste - puisse offrir tous les biens dont auraient besoin ses employés. Le système limite la liberté économique d'achat ou se voit dénaturé en s'ouvrant totalement sur d'autres monnaies, nationales ou corporate.

La clé réside donc dans le contrôle de la convertibilité d'un moyen de paiement à un autre. Aujourd'hui, l'autorité du seigneur a été confiée au marché des changes, supervisés tant bien que mal par les banques centrales nationales. On constate cependant que le marché ne milite pas forcément dans le sens d'une meilleure allocation des ressources entre les différentes économies. Les SEL d'un côté et les corporate monies d'un autre tentent une nouvelle fois d'établir un équilibre entre la nécessaire universalité d'une réserve de valeur, d'une part, et un intermédiaire dans les échanges plus locaux, d'autre part. À quel sage peut-on confier le degré de convertibilité des monnaies entre elles ?

Le crédit populaire : idées originelles et récentes applications en France

Thierry Groussin (Confédération nationale du Crédit Mutuel,
France)

David Vallat (Centre Walras, Université Lumière Lyon 2, France)

La première vague d'industrialisation remet en cause les formes traditionnelles de solidarité basées notamment sur les communautés familiale et villageoise¹. Simultanément elle favorise la constitution d'une nouvelle classe sociale, la classe ouvrière, et par là même l'émergence d'une solidarité de classe (qui se manifeste à travers des organisations professionnelles de solidarité, confraternité, corporation, etc.). Cette solidarité de classe se nourrit d'une forte intégration par le travail.

La Révolution industrielle s'accompagne d'un paupérisme de masse. Cette « nouvelle pauvreté » diffère de celle de pays « en retard » où la pauvreté est intégrée par des réseaux primaires de sociabilité (famille, religion, communauté). Cette situation est inédite à l'époque car aucune structure n'est prévue pour intégrer cette pauvreté dont on a conscience qu'elle menace l'ordre social. La misère va faire l'objet d'une stigmatisation sous forme de dégradation ou de danger (on parle de « classes dangereuses »)². Le paupérisme sanctionne l'optimisme du XVIII^e siècle et cristallise la question sociale. Il s'agit donc de trouver le moyen de favoriser l'accès au travail des pauvres sans pour autant remettre en question les principes de l'État libéral.

Une solution possible est le crédit. Au fil de l'histoire le crédit et la pauvreté ont longtemps cheminé de paire³. Tout au long de l'Ancien Régime la plupart des groupes sociaux modestes, et notamment la paysannerie, ne peuvent vivre qu'à crédit puisque face à des dépenses régulières ne peuvent être opposées que des rentrées d'argent contingentes dépendant de l'emploi trouvé ou de l'état de la récolte. La pauvreté engendre fréquemment le recours à l'usurier car aucun banquier ne consent à faire crédit aux miséreux. Une créance est remboursée par un emprunt et en dernier ressort les reconnaissances de dette s'accroissent chez l'usurier. Pour lutter contre la pauvreté il suffirait donc de faciliter l'accès au crédit de manière à ce que les pauvres se créent leur propre emploi.

Cette problématique du crédit au pauvre surgit périodiquement quand

l'État juge ne pouvoir faire face seul à l'élargissement de la pauvreté. À 138 ans d'écart le crédit est présenté comme un moyen de lutter contre la pauvreté. Ainsi l'Académie des sciences morales et politiques propose en 1859 le sujet de prix suivant :

« Les institutions de crédit. Des moyens de crédit dans leurs rapports avec le travail et le bien-être des classes peu aisées. Retracer et faire connaître l'histoire des institutions destinées à faciliter l'application de ces moyens de crédit, notamment des mont-de-piété, des banques d'Écosse, et des banques d'avances de Prusse (Vorschüssbanken) »⁴.

Plus récemment est organisé à Washington du 2 au 4 février 1997, le premier sommet mondial du microcrédit. Le préambule du plan d'action commence ainsi :

« We have assembled to launch a global movement to reach 100 million of the world's poorest families, especially the women of those families, with credit for self-employment and other financial and business services, by the year 2005 »⁵.

Le crédit populaire du XIX^e siècle est, en France notamment, un moyen d'autonomisation des classes populaires paysannes et ouvrières. Les premières sont directement en lutte contre les abus des usuriers, tandis que les secondes cherchent à supprimer l'aliénation du rapport salarial matérialisée par le livret ouvrier et le règlement d'atelier consacrant le pouvoir arbitraire du patron⁶. Accéder à un crédit peu coûteux transforme les ouvriers en petits capitalistes notamment à travers l'association coopérative de production. En dehors des spécificités inhérentes à chaque pays ou chaque institution il faut souligner une distinction fondamentale. Le crédit populaire peut être adressé soit à des individus, soit à des organisations. Dans le premier cas il s'agit de donner un coup de pouce à un exploitant agricole, un artisan ou un petit commerçant. Dans le second, le crédit s'adresse souvent à une organisation ouvrière de type associatif/coopératif. Cette seconde forme du crédit populaire est particulièrement présente en France jusqu'en 1871, date qui marque un coup d'arrêt durable des initiatives d'émancipation de la classe ouvrière⁷.

Nous verrons dans un premier temps, à travers un historique du développement du crédit populaire, quels sont ses principes fondateurs. D'Allemagne, les pratiques de crédit populaire vont essaimer dans plusieurs pays, notamment en France. Nous essaierons, enfin, de confronter les principes d'origine du crédit populaire avec les pratiques rencontrées en France actuellement notamment à travers l'expérience du Crédit mutuel.

L'Allemagne creuset du crédit populaire

Dans un premier temps le crédit est perçu par les paysans et ouvriers allemands comme un moyen de se libérer de l'usure.

L'expansion du crédit populaire est rapide en Allemagne pendant la deuxième moitié du XIX^e siècle. Il se forme indépendamment de l'État grâce à la collecte d'une épargne populaire. Les expériences de crédit populaire peuvent être distinguées, pour l'essentiel, selon que leur champ d'application est urbain ou rural. L'affrontement de deux conceptions du crédit populaire est aussi celle de deux hommes : Friedrich Wilhelm Raiffeisen et Franz Herman Schulze-Delitzsch.

Les caisses de crédit mutuel agricole

Friedrich Wilhelm Raiffeisen crée le 1^{er} décembre 1849 au sein d'une petite ville de Rhénanie (Flammersfeld), dans le district de laquelle il est bourgmestre, une caisse de crédit agricole mutuel pour lutter contre l'usure. Le fermier a fréquemment recours à l'usurier pour financer le fonctionnement de son exploitation. Ce dernier, en prêtant une première vache, puis une seconde, une troisième, etc., capte l'essentiel des revenus de l'activité agricole. Pour faire face aux échéances le paysan doit vendre quelques têtes de bétail ou un peu de terre. Petit à petit, l'usurier prend le contrôle de l'exploitation.

Témoin de ces abus, Raiffeisen fonde une association qui achète le bétail nécessaire et le cède à crédit sur plusieurs années moyennant un taux modéré. Cependant la société pour acheter les premières bêtes doit trouver un capital qu'il lui faut emprunter. Se pose alors le problème de la garantie. Les membres fondateurs se portent caution. Ils garantissent sur leurs biens que l'argent emprunté sera remboursé à la banque. Devant le succès de l'entreprise, les habitants de Flammersfeld placent leurs économies, moyennant intérêt, dans l'association qui multiplie ses opérations.

Nommé plus tard à Haddesdorf et fort de son succès initial Raiffeisen fonde l'Association charitable de Haddesdorf ayant pour objet d'accorder des prêts à de petits paysans et artisans pour améliorer autant leur condition matérielle que morale⁸. Faute de soutien l'association de bienfaisance périclité. La caisse de prêt destinée aux personnes ne pouvant obtenir un crédit ailleurs, elle, subsiste. Raiffeisen la transforme en association (Association caisse des prêts de Haddesdorf) de manière à ce que les débiteurs soient liés entre eux. Peu à peu le fonctionnement évolue pour arriver au principe final : « tout demandeur de crédit doit devenir membre de l'association ; son emprunt doit être garanti par un cautionnaire connu comme solvable »⁹. L'objet de départ demeure : ce type d'association vit de l'entraide. Les membres fournissent dépôts ou caution pour aider leur prochain.

Les sociétés de type Raiffeisen qui procurent un crédit très bon marché dans un territoire restreint ont plusieurs caractéristiques. Aucun capital n'est rassemblé pour la constitution de la société (si la loi l'exige un capital minimal est constitué). Par conséquent, les associés n'apportent aucune mise dans la société et ne touchent pas de divi-

dendes. Les profits servent à constituer un fonds indivisible et perpétuel qui lorsqu'il atteint une taille critique doit permettre de se dispenser de faire appel à des capitaux extérieurs pour financer les prêts et donc de prêter sans intérêt. Les associés sont solidairement responsables sur tous leurs biens ce qui garantit la bonne moralité des membres. Les fonctions sont occupées bénévolement dans la caisse de crédit. La forte cohésion du groupe repose sur une foi religieuse partagée qui d'une part facilite l'acceptation des engagements réciproques et se pose, d'autre part, comme une garantie morale. Le fait que les caisses Raiffeisen évoluent à l'échelle du village est une garantie supplémentaire de la bonne utilisation du crédit obtenu. En effet les membres du village sont les témoins de l'utilisation du crédit en même temps que des associés de la caisse. Cette organisation territoriale à base paroissiale repose pour l'essentiel sur une confiance dépendant de la proximité géographique et confessionnelle.

Le modèle Raiffeisen, visant à faciliter l'accès au crédit et à libérer de l'usure n'est pas unique. Charles Gide fait remarquer¹⁰ que des 18 000 sociétés de crédit agricole existant en 1930 en Allemagne, les deux tiers ne sont pas issues du modèle Raiffeisen mais sont les émanations d'autres initiatives dont la plus importante est celle des banques populaires.

Les banques populaires

Contrairement à de nombreuses initiatives de crédit mutuel (dont celle de Raiffeisen) Franz Herman Schulze-Delitzsch, magistrat et député à la diète prussienne, privilégie une action en milieu urbain en direction des ouvriers. La première banque populaire est fondée en 1850 dans la ville de Delitzsch (Saxe). Schulze-Delitzsch¹¹ est au crédit coopératif industriel ce que Raiffeisen est au crédit coopératif agricole. Ces deux formes nouvelles d'organisation débutent à des dates similaires et évoluent conjointement.

L'idée force qui structure ces banques populaires est proche du principe des caisses Raiffeisen. L'ouvrier peut obtenir crédit si à la garantie réelle est substitué un cautionnement mutuel. Individuellement un ouvrier court le risque de ne pouvoir faire face aux engagements pris envers son créancier du fait des aléas de l'existence (chômage, accident, maladie). En revanche ce risque s'il est mutualisé sur un grand nombre de personnes solidaires devient minime, ce qui ne peut que rassurer le créancier. Ici encore les crédits sont faits à découvert. Il ne s'agit pas d'escompter des effets de commerce, mais bien d'accorder un prêt. Le public bénéficiaire de ces prêts est explicitement constitué de personnes n'ayant pas accès aux banques ordinaires. Les prêts sont faits sur la base de fonds apportés au préalable par les sociétaires de la banque ou empruntés à des établissements financiers grâce aux garanties fournies par les sociétaires.

Ceux-ci sont en effet solidairement responsables. À l'instar des caisses Raiffeisen la responsabilité est illimitée.

La voie suivie par Schulze-Delitzsch diverge de celle de Raiffeisen en ce sens que les banques populaires ne rassemblent pas des associés mais des sociétaires, propriétaires du capital et rémunérés pour leur placement. Pour cette raison les crédits sont accordés à un taux sensiblement plus élevé que dans les caisses Raiffeisen. De plus les actionnaires, s'il y a lieu, se répartissent le bénéfice et les administrateurs sont rémunérés pour leur travail. Dans ce système, contrairement à celui de Raiffeisen, le prêteur est nettement favorisé par rapport à l'emprunteur¹². Il est vrai qu'un objet spécifique à ces banques est de favoriser le comportement d'épargne dans les classes populaires. C'est ainsi que les actions de ces banques (montant à l'époque de l'ordre de 1 000 marks chacune, ce qui représente une forte somme selon Gide¹³) peuvent être acquises par des souscripteurs modestes car elles sont payables petit à petit par versements échelonnés. Les actionnaires sont intéressés aux bénéfices ce qui facilite d'autant la constitution d'un capital.

Ces deux approches se distinguent nettement même si elles ont en commun de favoriser l'accès au crédit de ceux qui généralement en sont privés. Friedrich Wilhelm Raiffeisen fait appel à la foi et à la solidarité des associés qui composent ses caisses de crédit mutuel. Plutôt que des caisses, Franz Herman Schulze-Delitzsch promeut des banques dont le fonctionnement procède pour partie du modèle capitaliste. Le modèle Schulze-Delitzsch diverge également de celui de Raiffeisen dans le peu d'importance qu'il accorde à agir sur une base de proximité géographique¹⁴. Il est vrai qu'en milieu urbain il est beaucoup moins aisé de délimiter une communauté comme cela peut se faire en milieu rural. Cependant le principe de responsabilité illimitée que ces approches ont en commun implique une nécessaire cooptation des membres. La pression du groupe doit être suffisamment forte pour que les comporte-

1. Chiffres tirés de Kempson E. et Whyley C., *Kept out or opted out ? Understanding and combating financial exclusion*. The Policy Press en association avec la Joseph Rowntree Foundation. Biblios Publishers, West Sussex, 1999.

ments déviants risquant de ruiner l'ensemble des membres de l'organisation soient découragés.

Malgré leur succès immédiat, les caisses de crédit mutuel de Raiffeisen sont l'objet de critiques surtout en ce qui concerne le fait que ces institutions financières sont fondées sur la solidarité et l'amour chrétien sans intéressement des sociétaires. C'est ainsi que Schulze-Delitzsch, partisan du fameux *selbsthilfe*¹⁵ plus que de la charité chrétienne qualifie de « château de carte coopératif »¹⁶ les initiatives de Raiffeisen. Il a beau jeu, d'ailleurs, de faire remarquer que son modèle capitalistique fonctionne aussi très bien en milieu rural.

Essaimage de ces initiatives

Les principes de caisses de crédit mutuel agricole et de banques populaires vont, partant d'Allemagne, essaimer avec plus ou moins de succès. Alors que la Grande-Bretagne connaît un fort dynamisme des initiatives coopérativistes, essentiellement sous la forme de coopératives de consommation, à la suite du mouvement impulsé par Robert Owen et repris par la Société des équitables pionniers de Rochdale¹⁷, les coopératives de crédit y sont inexistantes. Charles Gide interprète ce phénomène¹⁸ comme significatif de la lutte inégale que se livre, dans ce pays, la petite propriété contre le grand capital. Aucune réforme ne semble susceptible de pouvoir ébranler le capital, la lutte est sans issue. Seule l'Écosse fait exception à la règle, les banques ordinaires tenant lieu de banques populaires grâce à une large implantation de succursales, qui, dès lors, rassemblent une clientèle de proximité.

En Italie l'homme d'État Luigi Luzzatti fonde en 1864, sur le modèle allemand de Schulze-Delitzsch, la première banque populaire à Milan¹⁹. Les caisses d'épargne se joignent au mouvement en fondant des sociétés de crédit populaire aussi bien sur le modèle Schulze-Delitzsch que sur celui de Raiffeisen. Parmi ces sociétés, certaines (caisses Wollenborg) accordent même des prêts d'honneur, sans autre garantie que la signature de l'intéressé²⁰.

Avant d'étudier l'essaimage des idées coopératives en matière de crédit en France précisons que le puissant mouvement coopératif initié au Québec en 1900 par Alphonse Desjardins fait encore figure de modèle mais déborde le cadre d'étude que nous nous sommes fixés. Son analyse fait l'objet de nombreux travaux²¹.

Les organismes de crédit populaire en France : une implantation tardive

Le mouvement coopératif connaît en France un fort développement entre la révolution de février 1848 et la reprise en main du « parti de l'ordre » débouchant sur le coup d'État de 1851. Après 1860 les

coopératives entrent dans une phase de renouveau avec la libéralisation de l'Empire²². C'est dans ce contexte que s'inscrivent successivement les initiatives de Pierre-Joseph Proudhon, Jean-Pierre Béluzé et Léon Walras²³, qui sont trois illustrations d'organisation de crédit au service de l'émancipation de la classe ouvrière.

La répression qui frappe les ouvriers après la Commune donne un coup de frein aux organisations coopératives et donc au crédit populaire. De plus, alors qu'elle est le berceau de la coopération de crédit et une source potentielle d'inspiration, il est de bon ton de ne pas parler de l'Allemagne après la débâcle de 1870. Ces éléments expliquent sans doute que l'organisation d'un crédit populaire mette du temps à prendre forme dans le dernier quart de siècle. Ce n'est que tard dans le siècle qu'un ensemble d'expériences (où les initiatives ouvrières sont minoritaires) va voir le jour. Ces dernières constituent le fondement de trois établissements financiers appartenant toujours au secteur coopératif et mutualiste : le Crédit agricole, le Crédit mutuel et la Banque populaire.

Les banques populaires

En 1897, il n'existe que vingt-trois associations urbaines de crédit²⁴. Celles-ci souffrent de la concurrence de la multiplication des agences des grandes banques (Crédit lyonnais, Société générale, Société générale de crédit industriel et commercial - CIC), et privé d'un statut légal, le crédit populaire ne peut obtenir des appuis financiers suffisants auprès de la Banque de France. L'intervention de l'État permet l'institutionnalisation du mouvement des banques populaires et son expansion.

Une loi du 24 octobre 1919 portant sur l'ouverture d'un crédit de cent millions de francs pour l'aide aux artisans et commerçants démo-bilisés témoigne de l'engagement²⁵ de l'État auprès des banques populaires. Le temps est à la reconstruction. Afin de gérer de manière centralisée le crédit de l'État, une Union syndicale des banques populaires est créée en 1919 autour de trente banques populaires adhérentes. Elle préfigure la naissance de la Caisse centrale des banques populaires (20 juin 1921).

Le crédit agricole d'« État »

La France du XIX^e siècle, pays d'agriculteurs, connaît une inadaptation structurelle des circuits de financement vers l'agriculture²⁶. Le Crédit foncier créé en 1852 ne rend que peu de services. Le cadastre n'est pas suffisamment bien géré pour donner aux paysans des titres de pro-

2. Hannan M.E., West E., et Baron D., Dynamics of Populations of Credit Unions, Filene Research Institute, Madison, 1994.

priété solides. De plus, cette institution a pour objet de consentir des prêts à long terme pour acheter des terres. Or le rendement de la terre est fréquemment inférieur à celui de l'intérêt. De là à dire comme Charles Gide, en parlant du Crédit foncier, que « le crédit soutient le propriétaire comme la corde soutien le pendu »²⁷, il n'y a qu'un pas. De plus le Crédit foncier ne peut aider que les propriétaires, ce qui n'est pas le cas de tous les fermiers. Enfin la préoccupation la plus courante des agriculteurs est le financement de leur fonds de roulement et non l'achat de terres. Plus adapté au deuxième cas qu'au premier, la place de cette institution semble, au mieux, secondaire : « En somme, ce qu'on appelle « le Crédit foncier » n'est qu'en marge du crédit »²⁸.

Cette faiblesse de financement de l'agriculture explique la création en 1861, sous l'impulsion de Napoléon III, d'une Société de crédit agricole. Celle-ci fait long feu ; spéculant à l'excès, elle disparaît en 1876. Afin de lutter contre l'usure il ne reste plus qu'à se tourner vers les exemples d'Outre-Rhin.

Bien que l'influence raiffeisennienne soit commune, vont s'opposer un crédit agricole financé par la droite catholique (qui œuvre dans la pure tradition du catholicisme social, tradition confirmée et amplifiée par l'encyclique papale de 1891 *Rerum Novarum*) et un crédit agricole de gauche soutenu par l'État.

Jules Méline²⁹ et les républicains promeuvent un modèle de type Raiffeisen par la loi du 5 novembre 1894 qui fixe un statut de faveur aux futures sociétés de crédit agricole : exemption fiscale, formalités administratives réduites. La syndicalisation exigée des sociétaires établit un lien supplémentaire entre eux³⁰, allant dans le sens de la responsabilité partagée qui caractérise les coopératives de crédit (dont le principe de fonctionnement est « un homme, une voix »). Par ailleurs, le recours au syndicalisme permet de s'appuyer sur des réseaux existants et donc de faciliter la croissance du mouvement.

Cependant, sans la philanthropie du catholicisme social les « caisses républicaines » connaissent un développement lent³¹. Les caisses catholiques bénéficient de la confiance et des placements des notables³². Ceux-ci se méfient d'ailleurs des organisations coopératives. Méline se résout à une intervention financière de l'État afin d'impulser une dynamique de croissance. La Banque de France, alors indépendante, ne peut renouveler son privilège d'émission, qu'à la condition de verser une avance de 40 millions de francs-or et d'affecter le paiement de sa redevance annuelle (tous deux initialement dus à l'État) au financement

3. Ferguson C. et McKillop D., *The Strategic Development of Credit Unions*, John Wiley, England, 1997 p. 33.

4. Oppenheim C. et Harker L., *Poverty : the Facts*, Child Poverty Action Group, London 1992.

5. Fischer K.P. *Financial Co-operatives : A «market solution» to SME and rural financing*. Working Paper No 98-03, Centre de recherche en économie et finance appliquées (CRÉFA), Université Laval. Québec, Canada, 1998.

des établissements de crédit agricole. Si l'État, par cette intervention peut exercer un droit de regard, il limite volontairement son activité à une fonction de tutelle, ne remettant pas en cause le caractère mutualiste de ces établissements. Afin de tenir compte des spécificités locales de chaque établissement et plutôt qu'une caisse centrale rappelant trop la Société de crédit agricole impériale, l'État fait voter le statut des caisses régionales en 1899. Celles-ci se posent comme des intermédiaires entre le ministère de l'Agriculture et les caisses locales. Critiqué pour son fonctionnement trop lourd, l'État confie à un organe administratif créé par la loi du 5 août 1920 la gestion de l'ensemble des caisses : la Caisse nationale du crédit agricole. Les valeurs spécifiques de cet établissement perdurent : organisation par le « bas », entraide et coopération.

Le crédit mutuel

À l'opposé du crédit agricole « officiel » ou « d'état » on trouve plusieurs initiatives originales, de loin les plus nombreuses (au départ tout du moins). En 1885 naissait à Poligny (Jura) la Banque de crédit agricole, émanation du syndicalisme agricole de droite. Louis Milcent propage ce modèle et on compte rapidement (en 1898) plus de trois cents caisses du type Poligny. Apparaît en 1882 à Wantzeau (Alsace), sur un modèle raiffeisenien, une caisse de crédit populaire. À la fin de la même année on en compte une quinzaine. Ce courant strictement raiffeisenien se détache rapidement du Centre fédératif du crédit populaire des libéraux Reynéri-Rostand.

Le refus de l'intervention de l'État, de même qu'un fort engagement religieux caractérise les caisses qui portent le nom de l'avocat lyonnais Louis Durand (1859-1916). Les spécificités des « caisses Durand » sont les suivantes. Leurs membres ne sont pas forcément syndiqués comme c'est le cas pour les « caisses d'État » ; elles refusent d'utiliser les avances de l'État, ne souhaitant pas subir son contrôle ; le crédit n'est obtenu que pour un usage déclaré et avalisé³³ ; la signature d'une caution est exigée ; un caractère religieux est prédominant ; enfin la responsabilité est illimitée, ce qui, les opposant aux « caisses d'État »³⁴, fait dire à Gide qu'elles seules « mettent en pratique le principe de solidarité »³⁵. Ces sociétés empruntent au modèle Raiffeisen la circonscription de leur champ d'action à l'échelle du village afin que tous les membres se connaissent.

Durand adhère d'autant plus facilement au modèle raiffeisenien que son hostilité à l'État républicain le pousse vers le principe de la mutualisation. Ce qui séduit ce juriste catholique est la réduction au minimum de la rémunération de l'argent. Dans la lignée de l'encyclique du Pape Léon XIII, *Rerum Novarum*, sur la condition des ouvriers

6. Hargreaves I., *New mutualism from the cold, The Co-operative Party*,

(1891), il rédige un manuel sur les caisses rurales qu'il publie en 1893. Durand se conforme donc à la volonté du pape « d'arracher [les travailleurs] à la misère et de leur procurer un sort meilleur »³⁶.

Un grand nombre de caisses rurales naissent à l'instigation d'ecclésiastiques (surtout dans la région pyrénéenne, dans l'Indre et les Landes) qui s'inspirent du livre de Durand. En juillet 1893, celui-ci fonde l'Union des caisses rurales et ouvrières françaises. Près de cinq cents caisses s'y affilient. Les caisses agricoles qui ne souhaitent pas subir la tutelle de l'État se maintiennent à l'écart. Elles se situent essentiellement en Alsace et en Bretagne. Émanation de l'Union des caisses rurales, le Crédit mutuel gardera longtemps cette identité catholique³⁷.

L'actualité du crédit populaire en France

Dans un monde mouvant et complexe, toute idée, toute action, toute innovation finit tôt ou tard par prendre le chemin de la liberté, débordant rapidement la vision limitée qui lui a servi de berceau. Quel qu'en soit le domaine, une invention commence à vivre lorsqu'elle échappe aux mains de son créateur et, faisant son chemin, se frotte à l'esprit du temps, stimule d'autres intelligences, fait émerger des potentialités imprévues, suscite des résistances, modifie les schémas mentaux et les comportements. Si sa vie est longue et si sa vigueur est grande, on pourra la retrouver, alors que les générations se sont succédé, confrontée à des situations que n'avaient pas imaginées ses géniteurs, métamorphosée par son long corps à corps avec une réalité qu'elle a contribué elle-même à transformer, et ajoutant à son histoire des chapitres inattendus. La logique de la vie est une logique combinatoire, grosse d'émergences qu'il est vain de vouloir anticiper, et les entreprises humaines n'y échappent pas. Le crédit populaire, dans son acception générique, relève de cette aventure.

Ainsi, lorsque Raiffeisen crée la première caisse de dépôts et de prêts, son objectif est clair. Il veut répondre à une situation sociale que son système de valeur personnel rend insupportable. Il s'agit, pour lui, de l'éradication de l'usure, qui multiplie sous ses yeux les spoliations et les drames, de l'assainissement économique de situations individuelles, professionnelles et familiales, qui sinon ne cesseront d'empirer, et de restaurer durablement la dignité des personnes et des classes sociales dans le besoin, en substituant la logique du prêt à celle

7. Jones P.A. « Towards Sustainable Credit Union Development ». Rapport d'un projet national de recherche réalisé par l'université John Moores de Liverpool, Association of British Credit Unions, English Community Enterprise Partnership et The Co-operative Bank p.l.c., avec le concours de la Local Government Association et du Local Government Management Board. Association of British Credit Unions Ltd. Manchester, 1999.

du don.

En revanche, parmi les retombées de son entreprise, perçoit-il qu'il va ainsi préparer l'émergence de futurs organismes bancaires dont, un siècle plus tard, dans la plupart des pays, le poids financier et l'influence seront hors de proportion avec ses premiers tâtonnements ? Apprécier aujourd'hui la trajectoire du crédit populaire constitue à notre sens une question difficile, sinon ambiguë. En effet, que s'agit-il d'apprécier et selon quels critères :

- * une forme singulière d'organisation confrontée, dans une logique de marché, à la concurrence des firmes capitalistes ?

- * une performance de nature économique, financière ou sociale ?

- * la source à laquelle puise la motivation des acteurs d'aujourd'hui ?

- * la pertinence actuelle de l'existence du crédit populaire dans l'environnement de cette fin de siècle ?

- * la permanence ou l'évolution des valeurs et des finalités qui ont constitué son ressort initial ?

Les réponses ici ne peuvent être que multiples et nuancées, d'autant que les établissements qui sont les héritiers du crédit populaire du XIX^e siècle n'ont pas adopté les mêmes solutions ou privilégié les mêmes modes d'adaptation. Globalement, le crédit populaire présente un visage tout différent de celui de ses origines. Mais l'environnement a lui-même considérablement changé. La confrontation entre les expériences initiales de crédit populaire et les transformations profondes de nos sociétés se solde-t-elle par une adaptation « dans la fidélité » ou, comme le prétendent les détracteurs du crédit populaire, par un dévoiement qui l'aurait amené sur des territoires qui ne seraient pas les siens et dont il ne respecterait pas les règles du jeu ?

Le premier constat à faire, le plus simple, est que sont bien vivants les grands héritiers des expériences de Flamersfeld et d'ailleurs. Non seulement ils sont vivants, mais ils ont conquis une place et une image qui ne laissent pas indifférent le monde financier. À preuve les assauts réitérés et la multiplication des procédures engagées à leur rencontre, en France, par les banques « classiques ». À preuve aussi, les manœuvres qui se déploient partout dans le monde, avec une intensité croissante, en faveur de la « démutualisation ». Et, pour faire rentrer dans le rang les vilains petits canards du crédit populaire, sont invoqués à tour de rôle l'intérêt de ses sociétaires, les obligations d'une

8. Kempson E. et Whyley C., Kept out or opted out ? Understanding and combating financial exclusion. The Polity Press, en association avec la Joseph Rowntree Foundation. Biblios Publishers, West Sussex, 1999.

9. Fischer K.P. Financial Co-operatives : A «market solution» to SME and rural financing. Working Paper No 98-03, Centre de recherche en économie et finance appliquées (CRÉFA), Université Laval. Québec, Canada, 1998.

10. Hargreaves I., New mutualism in from the cold The Co-operative Party. London, 1999.

saine concurrence ou la relance de la consommation.

Ce débat peut d'abord être appréhendé comme celui du conformisme - la « pensée unique » - contre la « biodiversité ». Au-delà et surtout, c'est la question de la place de la démocratie au sein (et non à côté) de mécanismes économiques et financiers où le pouvoir, inexorablement, devient de plus en plus proportionnel aux avoirs détenus et non à la qualité d'être humain. D'une certaine manière, de ce point de vue, le secteur du crédit populaire est peut-être porteur d'un enjeu bien plus grand que ceux montés en épingle par ses contempteurs.

Assumer cet enjeu, sans nul doute, pose la question de la légitimité. Les spécificités actuelles des héritiers du crédit populaire sont-elles suffisamment profondes, pertinentes et authentiques pour permettre à ceux-ci d'emener leurs adversaires sur un champ de bataille plus large que celui où, au nom de la logique de marché, on veut les enfermer ?

Répondre à cette seule question nécessiterait une étude approfondie. En effet, ces spécificités se présentent, en fonction des établissements concernés, sous des manifestations diverses et les processus qui les sous-tendent sont rarement explicites. À titre d'exemple, c'est une mission conduite par l'équipe de Boltanski au sein du Crédit Mutuel de Bretagne qui a permis de rendre plus visibles le rôle et la singularité des valeurs qui sont à l'œuvre dans les processus décisionnels de cet établissement. Cette mission a permis de révéler l'existence d'une pluralité de logiques d'action. Or, cette pluralité est en soi un premier facteur de distinction radical alors que le trait dominant de beaucoup d'entreprises est d'être soumises à une logique unique de plus en plus drastique, celle de la « shareholder value ». L'équipe de Boltanski, à la faveur de ses investigations, a ainsi relevé non pas une mais quatre logiques d'action :

- * la logique industrielle, qui est celle de la gestion et constitue le minimum *minimorum* de tout management d'entreprise ;

- * la logique de développement qui se teinte, dans notre cas, d'une couleur de militantisme ;

- * la logique civique, qui intègre le souci de la relation à la communauté, à la région dans laquelle l'institution évolue ;

- * une logique domestique qui se manifeste dans la prise en considération de la personne au-delà d'analyses purement financières ou économiques.

Cette pluralité renvoie à l'organisation même de l'institution. Elle résulte d'une dialogique qui s'alimente à la tension créative de deux

11. Chiffres cités par Fischer (1998) *ibid.* Fischer indique que ces chiffres s'appliquent uniquement au World Council of Credit Unions qui ne représente pas toutes les credit unions et coopératives de crédit existant dans le monde. Les taux de pénétration à l'échelle mondiale sont donc nuancés par ces chiffres.

catégories d'acteurs, les professionnels et les techniciens d'une part, les élus représentants des sociétaires, d'autre part. Elle manifeste à tout le moins une vie sociale réelle et l'intégration toujours présente de la dynamique de coopération.

Dire que ce constat peut être étendu à l'ensemble des établissements héritiers de la tradition du ^{xix}^e siècle est certainement excessif. Mais nous ne nous hasarderons pas à faire des comparaisons. Il nous suffit de dire : la coopération existe, il est des lieux où l'on peut la rencontrer.

En une exploration aussi brève que partielle, essayons d'en appréhender les manifestations à quatre niveaux :

- * celui de la relation au sociétaire ;
- * celui de la motivation des acteurs ;
- * celui de l'organisation ;
- * celui de la relation au fait social.

La relation au sociétaire

Elle a été façonnée dès l'origine par le « préjugé démocratique » qui a longtemps fait sourire les « costumes trois pièces » avant de devenir, sous l'appellation « qualité de l'accueil », un avantage concurrentiel que les autres établissements n'ont que tardivement découvert. Le marketing a pu énoncer et généraliser les exigences dans ce domaine, reste que les héritiers de la tradition mutualiste ont été précurseurs et que, pour certains, restés leaders, leur image de marque en bénéficie encore et qu'elle constitue l'un des axes de leur communication.

Pendant, la relation au sociétaire ne se caractérise pas que par sa forme. Une attention particulière aux besoins individuels ou collectifs a stimulé à maintes reprises la capacité d'invention du crédit populaire. C'est ainsi que le Crédit Mutuel a été précurseur dans différents domaines : la bancassurance, le livret-retraite, la simplicité des contrats, les moyens de paiement mis à la disposition de populations particulières, pour ne citer que ceux-là.

La motivation des acteurs

Au second niveau, celui de la motivation des acteurs, il convient de constater une évolution de la culture tant des salariés que des administrateurs bénévoles. La pression croissante de la concurrence, la professionnalisation des activités et la nécessaire diversification des produits attendus par le consommateur, le durcissement aussi des conditions d'exploitation, ont contraint les uns et les autres à intégrer la « logique industrielle » (voir supra). Pour les salariés, au cours de ces vingt dernières années, à la convivialité et à la simplicité de

12. Rosenthal C. N. et Levy L., Organising Credit Unions : A Manual. National Federation of Community Development Credit Unions. Version 1.1 New York

l'accueil ont dû s'ajouter la maîtrise de produits et de services plus complexes, l'utilisation efficace des nouvelles technologies, une gestion plus rigoureuse du temps ainsi qu'une attitude plus commerciale.

Pour les administrateurs, l'intégration de la dimension industrielle s'est également imposée, rendant plus complexe l'acte de décision, désormais tributaire de logiques multiples. Cette intégration a pu faire penser à certains d'entre eux que l'âme des institutions mutualistes était en péril. Cependant, dans tous les organismes qui ont pris le soin de conserver et ces acteurs et les lieux de débat nécessaires, force est de constater le développement d'un niveau d'originalité et d'efficacité particuliers. La pente naturelle, ainsi, eût été que la logique industrielle chassât la logique tutélaire. Dans certains milieux, c'est ce qui s'est produit. Au contraire, en nous référant à notre expérience personnelle, nous pouvons témoigner de la tension créatrice - et aussi du caractère éminemment novateur - qui résulte de la conjonction et de l'articulation de ces deux courants.

L'organisation

À ce niveau, on retrouve clairement exprimé le principe dialogique. Au sein des organismes qui sont restés les plus proches de leur tradition, l'organisation a conservé son enracinement local dans un cadre de non-centralisation - certains diraient « éparpillé », « atomisé » ou « polycellulaire » - et le pouvoir, qui continue à émaner de la base et à s'appuyer sur les représentants des sociétaires, y reste largement diffusé. Par ailleurs, la répartition des effectifs professionnels entre les niveaux local, fédéral et central, permet de mesurer à quel point le centre de gravité de ces organismes peut rester au plus près de la dimension locale.

Simultanément, à tous les degrés d'une telle organisation, des lieux de débat permettent, grâce à la double présence de professionnels et d'élus, de confronter et de conjuguer les logiques plurielles auxquelles nous avons fait référence.

Le fait social

Qu'en est-il maintenant de la confrontation du crédit populaire avec la société de cette fin de siècle ? Quel discours est le sien face à la montée de nouveaux problèmes de société, lui qui est né du refus de laisser perdurer d'autres problèmes en d'autres temps ?

Il nous semble que, en dépit d'une réussite économique et financière qui pourrait le détourner de ses valeurs fondatrices, le crédit populaire manifeste - à des degrés divers, une fois encore, suivant les établissements - une capacité d'initiative, d'implication et de questionnement

13. Disponible auprès de la Local Government Association (Londres)

qui n'est pas le fait des entreprises « classiques ». S'affirme ainsi une volonté de présence sur le champ social ou sociétal qui ne relève pas d'une politique d'image ou d'une stratégie politique.

Le Crédit Mutuel a signé, par exemple, un protocole d'accord avec l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) et distribue dans ce cadre des financements auxquels ne sont pas adaptées les procédures habituelles d'octroi de prêt (création d'entreprise par des chômeurs). En Afrique, son Centre international appuie depuis des années les expériences de coopération financière dans des environnements souvent très difficiles, proches par certains aspects de ceux que connaissent ses inspirateurs du XIX^e siècle. Il intervient de même auprès des banques coopératives des pays de l'Est. Par ailleurs, la multitude et la diversité des actions repérables aux niveaux local ou régional, particulièrement dans le domaine de la vie associative et du développement local, ne pourraient s'expliquer s'il n'y avait une « conscience mutualiste » très vivace et des acteurs qui entendent concrétiser leur système de valeur.

Conclusion

Le crédit possède deux faces. Entre les mains de l'usurier il est instrument d'appauvrissement et de dépendance. Il établit un lien financier qui enserme le débiteur. Simultanément, le crédit lorsqu'il est envisagé dans une logique réciprocaire apparaît comme un facteur d'émancipation pour les personnes en état de précarité économique. Mis en place dans une logique collective, que ce soit au sein de coopératives, de corporations de développement communautaire ou de cercles d'emprunteurs, le crédit fonde les membres du groupe dans le collectif en mettant en œuvre de véritables liens financiers.

Faire du crédit un outil de développement et d'émancipation n'est pas une problématique récente. Nous avons vu comment les techniques de crédit populaire et les réflexions théoriques qui les précédaient ont été initiées en Europe au siècle dernier. C'est encore d'Europe que des banques de développement ont essaimé, au cours des années soixantedix, dans les pays du Sud. On supposait alors que le crédit mutuel pouvait devenir une technique financière modèle susceptible d'accompagner le développement socio-économique de ces pays. La fin des années quatre-vingt voit un basculement des sources d'inspiration. Les techniques financières expérimentées avec succès au Sud tendent à devenir des modèles que les pays industrialisés en lutte contre un chômage structurel tentent d'implanter chez eux.

14. Conaty P. et Mayo E., A Commitment to People and Place - the case for community development credit unions. Rapport pour le National Consumer Council. New Economics Foundation, 1997.

15. Directive du Conseil et du Parlement européen 77/780/CEE, article 2

Au-delà de ce croisement de sources d'inspiration qui s'influencent mutuellement, ces expériences bouleversent les visions préconçues que l'on peut avoir du crédit et plus généralement de la finance.

En guise d'ouverture plutôt que de conclusion, nous souhaiterions proposer deux questions.

Le système de valeurs qui a perduré jusqu'à nous après avoir inspiré au XIX^e siècle l'aventure du crédit populaire, peut-il inspirer aujourd'hui des innovations qui seraient à la société du XXI^e siècle et aux problèmes qu'elle aura à résoudre, ce qu'a été pour nos prédécesseurs l'invention de la « caisse de dépôts et de prêts » ?

Les acteurs du crédit populaire d'aujourd'hui sont-ils conscients que, au-delà des services qu'elles ont pour mission d'apporter à leurs sociétaires, leurs entreprises sont porteuses d'une dimension démocratique d'autant plus essentielle qu'elle se trouve particulièrement menacée, au dehors, par l'impérialisme de la pensée financière ?

Peut-être est-ce Bergson qui détient la réponse : « Il faut, disait-il, marier le pessimisme de l'intelligence à l'optimisme de la volonté ».

Bibliographie

« 1893-1993. De la banque coopérative à la banque d'économie sociale », *Crédit coopératif*, 1993, 31 p

« Caisse centrale des banques populaires, 1921-1996, 75 ans d'histoire », *Caisse centrale des banques populaires*, 1996, 213 p

« Institutionnalisation des mouvements de Crédit Mutuel », *Centre international du Crédit Mutuel*, séminaire 1997.

Baudin (Louis), *Le crédit*, Paris : Aubier-Montaigne, 1934, 264 p

Blanc (Jérôme), *Les monnaies parallèles*, Thèse de doctorat en sciences économiques sous la direction de Jean-Michel Servet, Université Lyon 2, 1998, 738 p

Bouvier (Jean), « Le mouvement d'une civilisation nouvelle » in DUBY (Georges), dir., *Histoire de la France*, Volume 2, 1989, 662 p

Castel (Robert), *Les Métamorphoses de la question sociale*, Paris : Fayard, 1995, 490 p

Dockès (Pierre), Goutte (Pierre-Henri) Hébert (Claude), Mouchot (Claude), Potier (Jean-Pierre), Servet (Jean-Michel), éditeurs de *Les associations populaires coopératives, œuvres complètes d'Auguste et Léon Walras (Tome VI)*, 1990, 562 p

Dolléans (Edouard), *Histoire du mouvement ouvrier (Tome 1 : 1830-1871)*, Paris : Armand Colin, [1936] 1967, 399 p

Donzelot (Jacques), *L'invention du social*, Paris, Fayard, 1984, 263 p

Dupuis (Serge), « Robert Owen et le mouvement des marchés du travail en Grande-Bretagne : 1832-1834 » in Servet (Jean-Michel), dir., *Exclusion et liens financiers (Rapport 1998)*, Paris : Economica, 1999.

Fontaine (Laurence), « Pauvreté et crédit en Europe à l'époque moderne » in Servet (Jean-Michel), dir., *Exclusion et liens financiers (Rapport 1998)*, Paris : Economica, 1999.

Gaudibert (Jean-Claude), *L'hydre aux œufs d'or*, Paris, Serge Bodin, 1980, 394 p.

Gibaud (Bernard), *De la mutualité à la sécurité sociale*, Paris : les éditions ouvrières, 1986, 264 p.

Gide (Charles), *Cours d'économie politique*, Paris, Recueil Sirey, 1930 (dixième édition), 614 p.

Gueslin (André), *Histoire des crédits agricoles*, Paris, Economica, 1984, 2 tomes.

Gueslin (André), *Le Crédit agricole*, Paris, La Découverte, 1985, 124 p.

Maistrion (Jean), dir., *Dictionnaire biographique du mouvement ouvrier. Première partie : 1789-1864 : De la Révolution Française à la fondation de la Première Internationale*, Paris, Les éditions ouvrières, 1966, 3 volumes.

Malo (Marie-Claire), « Le Mouvement des caisses Desjardins : modèle de développement d'une économie solidaire », *Économie et Solidarité, Revue du Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives (CIRIEC Canada)*, Volume 29, numéro 1, 1997.

Procacci (Giovanna), *Gouverner la misère*, Paris, Le Seuil (l'univers historique), 1993, 361 p.

Proudhon (Pierre-Joseph), *Système des contradictions économiques ou Philosophie de la misère, œuvres complètes de P.-J. Proudhon (Tome 1) publiées sous la direction de Bouglé (C.) et Moysset (H.), introduction de Roger Picard*, Paris : Slatkine, [1846], 426 p.

Servet (Jean-Michel), dir., *Exclusion et liens financiers (Rapport*

1998), Paris, Economica, 1999.

Vallat (David), « Du crédit populaire à la finance solidaire », Document de travail du Centre Walras, 1998, 60 p.

Vallat (David), « La finance solidaire : un champ d'application varié », Rapport Moral sur l'argent dans le Monde, Paris, association d'économie financière/Caisse des dépôts et consignations, 1998b.

Vienney (Claude), L'économie sociale, Paris, La Découverte, 1994, 126 p.

Walras (Léon), « Caisse d'escompte des associations populaires. Assemblée générale du 31 mars 1866... » [1866], in Dockès (Pierre), Goutte (Pierre-Henri) Hébert (Claude), Mouchot (Claude), Potier (Jean-Pierre), Servet (Jean-Michel), éditeurs de Les associations populaires coopératives, œuvres complètes d'Auguste et Léon Walras (Tome VI), 1990, 562 p.

Walras (Léon), « Réfutation du rapport à Monsieur le Gouverneur de la Banque de France... » [1870], in Dockès (Pierre), Goutte (Pierre-Henri) Hébert (Claude), Mouchot (Claude), Potier (Jean-Pierre), Servet (Jean-Michel), éditeurs de Les associations populaires coopératives, œuvres complètes d'Auguste et Léon Walras (Tome VI), 1990, 562 p.

Le développement des Credit Unions
et des coopératives de crédit
Le passé est-il toujours présent ?

Paul A. Jones
(Université John Moores de Liverpool, Grande Bretagne)

L'exclusion financière et la résurgence de l'esprit coopératif

Toxteth fait partie des vieux quartiers déshérités de Liverpool. Plus de 38 % de la population est au chômage et la plupart des gens luttent quotidiennement pour joindre les deux bouts avec leurs prestations sociales ou leurs faibles revenus. Comme 4,4 millions d'autres Britanniques¹, la plupart des habitants de Toxteth vivent en marge des services financiers. Comme dans beaucoup d'autres endroits similaires, la majorité des banques estiment qu'il n'est plus rentable d'assurer un service local efficace. Ainsi, trois banques ont fermé leurs succursales à Toxteth au cours de ces dix dernières années. En 1999, la seule banque encore sur place a réduit son horaire d'ouverture hebdomadaire de cinq à trois jours seulement. Alors qu'ailleurs, l'on considère comme normal l'accès aux distributeurs automatiques, aux cartes de crédit et à toute une panoplie de services bancaires, à Toxteth, les habitants sont de plus en plus exclus de toute forme de services financiers abordables. À leurs yeux, les banques ne s'intéressent pas à eux et ne sont pas en mesure de répondre à leurs besoins. En effet, bon nombre de personnes ne disposent pas d'un compte bancaire. Et beaucoup se voient contraints de recourir à des sociétés financières qui pratiquent des taux exorbitants.

Dans les années quatre-vingt, plusieurs habitants de Toxteth se sont regroupés. Tels les pionniers de Rochdale du dix-neuvième siècle, ils croyaient tous en la capacité de leur communauté à répondre collectivement à ses propres besoins sociaux et économiques. Ils étaient convaincus que Toxteth ne pourrait offrir des services financiers décentes à ses habitants que si ces derniers se chargeaient eux-mêmes de créer une telle structure. Animé d'un solide esprit coopératif, ce groupe constitué de 25 bénévoles, en majorité des femmes, s'est formé ensemble et s'est employé à mobiliser le soutien d'un réseau d'associations locales. En février 1989, le groupe a créé sa première coopérative financière baptisée la Park Road Community Credit Union. Dix ans plus tard, cette credit union peut se targuer de 1700 associés adultes et de 500 membres juniors. Ses actifs s'élèvent à 304 000 livres et

l'épargne de ses membres à 254 000 livres. Au cours de l'exercice 1997-98, elle a prêté à ses adhérents l'équivalent de 270 000 livres. Aujourd'hui, la coopérative continue d'être gérée par une équipe de 60 bénévoles. Ses locaux sont situés dans une petite maison de deux pièces dans une rue typique de Liverpool. Or, elle a fait ce que beaucoup de banques locales n'ont pas pu faire. Elle a permis à ses membres, tous résidents locaux (dont 68 % perçoivent des prestations sociales), d'accéder à des services financiers abordables et adaptés à leurs propres besoins et situations. Park Road fait partie de ces credit unions britanniques, de plus en plus nombreuses, qui démontrent qu'elles constituent une partie de la réponse à apporter à l'exclusion sociale et financière qui caractérise notre époque.

Les Credit Unions - un mouvement moderne fondé sur des principes du dix-neuvième siècle

Les credit unions sont des coopératives financières sans but lucratif qui offrent à leurs adhérents des services financiers à faible coût. Elles se fondent sur des principes démocratiques et coopératifs internationaux qui n'ont fondamentalement pas changé depuis l'époque des pionniers du mouvement coopératif du dix-neuvième siècle. La première credit union a vu le jour à Heddendorf en Allemagne en 1869. Depuis lors, les credit unions ont évolué dans deux directions différentes mais néanmoins connexes. Dans la plupart des pays européens, elles ont pris la forme de banques coopératives européennes. Ce sont à présent d'importants prestataires de services financiers pour la consommation axés sur le grand public. En Amérique du Nord, un autre modèle de coopérative financière s'est développé. Baptisées pour la plupart « credit union », ces coopératives ont une structure beaucoup plus locale et autonome que leurs consœurs européennes. Elles se basent sur une forte notion d'engagement mutuel, à savoir une relation qui nourrit une certaine unité entre les associés. L'adhésion à une credit union est en fait limitée aux personnes qui partagent cet engagement commun, comme le fait de vivre ou travailler dans une localité spécifique, de travailler pour le même employeur, d'exercer la même profession ou encore d'être membre d'un club ou d'une association. Les credit unions, telles qu'on les connaît en Grande-Bretagne, en Irlande et en Europe de l'Est, ont évolué selon ce modèle américain.

Les credit unions sont présentes dans 87 pays du globe et totalisent quelque 85 millions d'adhérents. En ce qui concerne l'Europe, elles sont les plus actives en Irlande, où environ 44 % de la population est membre d'une des 550 credit unions que compte le pays. L'actif cumulé de ces unions irlandaises s'élève à plus de 2,6 milliards de livres irlandaises. En Europe centrale et orientale, le réseau des credit unions se développe rapidement. En Pologne, par exemple, 220 credit unions

ont vu le jour en l'espace de quatre ans, avec près de 260 000 associés et des actifs totalisant 158 millions de dollars américains. Les credit unions se classent déjà au quatrième rang national des prestataires de services financiers. De même, la République tchèque comptait, en mars 1999, 77 unions avec plus de 70 880 membres. Des credit unions ont également vu le jour en Russie, Roumanie, Ukraine, Lettonie et Lituanie ; elles émergent également en Albanie, en Slovaquie, dans l'ancienne République yougoslave de Macédoine et en Géorgie. En fait, les plus grandes credit unions en Europe sont celles qui offrent leurs services aux employés de l'armée américaine et des agences des Nations unies. Ainsi, la US Navy Federal Credit Union compte 1,8 million d'associés dans le monde et opère depuis l'Italie, l'Espagne, la Grèce et le Royaume-Uni.

Les credit unions existent en Grande-Bretagne depuis 1964. Cependant, leur plus forte progression a été enregistrée au cours de ces dix à quinze dernières années. En 1985, la Grande-Bretagne ne comptait que 64 unions, un chiffre qui est passé à plus de 600 en 1999, avec environ 216 000 membres et des actifs totalisant plus de 118 millions de livres. Globalement, l'on distingue deux courants majeurs dans l'évolution des credit unions en Grande-Bretagne. D'une part, comme à Toxteth, des groupes se sont formés, essentiellement dans des zones à faibles revenus, pour créer leurs propres coopératives au service de la communauté. D'autre part, des unions ont été créées par des groupes de travailleurs appartenant à une même profession, société ou organisation. Parmi les principales unions de Grande-Bretagne, certaines sont constituées d'employés des autorités locales, des forces de police, des compagnies de bus, des sociétés de taxis ou encore de la British Airways. À titre d'exemple, la plus grande credit union de travailleurs en Grande-Bretagne est la Glasgow Council Credit Union (Écosse) qui offre ses services aux employés de la municipalité. Elle compte plus de 10 000 associés et plus de 11 millions de livres d'actifs.

La Coopération - la meilleure approche pour répondre aux besoins sociaux et économiques au niveau local ?

Partout où elles voient le jour, les credit unions constituent une réponse à des besoins sociaux et économiques. Dans l'Europe du dix-neuvième siècle, les premières credit unions étaient créées afin d'atténuer les privations inhérentes au développement du capitalisme économique moderne. Au début du vingtième siècle, les credit unions qui sont apparues aux États-Unis, telles que les décrivent Hannon, West et Barron², s'inscrivaient principalement dans un mouvement social parti de la base, dont l'objectif était de permettre aux travailleurs d'accéder aux crédits à des taux raisonnables. L'idéologie et la rhéto-

rique de ce mouvement américain précoce consistaient bien souvent en une croisade contre les usuriers et les prêteurs sur gages. De même, Ferguson et McKillop³ décrivent le développement des credit unions en Irlande comme une réponse directe au chômage important, aux taux d'intérêts élevés et à la prolifération des prêteurs sur gages illégaux, éléments symptomatiques de la dépression qui a frappé le pays au début des années cinquante.

En Grande-Bretagne, ce sont l'inégalité sociale et la pauvreté dont souffraient de nombreuses communautés dans les années quatre-vingt qui ont incité plusieurs groupements locaux à créer des unions. Comme le soulignent Oppenheim et Harker⁴, 33 % de la population britannique vivait dans la pauvreté ou à la limite de celle-ci en 1992. Les personnes confrontées à cette situation se trouvaient inévitablement de plus en plus exclues des banques et des institutions financières. Les banques ne tenaient tout simplement pas à compter des pauvres parmi leur clientèle. Rien d'étonnant dès lors à ce que les credit unions locales aient connu leur plus forte progression à cette époque. Parallèlement, l'augmentation des coûts des principaux services bancaires a conduit des groupes de travailleurs à créer des unions pour faciliter l'accès à des prêts à faibles taux et éventuellement des intérêts (en fait « des dividendes ») plus élevés sur l'épargne. Ce type de développement a fait des émules en Europe centrale et orientale où, depuis l'effondrement du communisme, la situation économique et sociale ainsi que le manque de confiance vis-à-vis des services offerts par les banques ont stimulé la création de credit unions.

Les credit unions offrent un remarquable moyen pour les gens de collaborer étroitement dans leurs intérêts mutuels. Rien n'atteste de l'intérêt ni de la capacité du secteur bancaire - aux mains des investisseurs et axé sur la maximisation du profit - de répondre aux besoins des couches sociales à faibles revenus et exclues financièrement. Dans certaines circonstances, les coopératives constituent le meilleur moyen de satisfaire les besoins économiques et sociaux de communautés spécifiques. Selon Fischer⁵, en ciblant ces segments du marché peu attrayants aux yeux des établissements bancaires traditionnels, les credit unions ont un avantage concurrentiel dans la mesure où l'existence d'un engagement mutuel génère un climat de confiance entre les membres de l'organisation. Cette confiance constitue un réel avantage pour les unions car elle limite les problèmes liés à la collecte d'information, aux coûts des opérations et aux risques. Cela signifie que, dans certaines situations, les credit unions sont en mesure d'offrir à des groupes sociaux à faibles revenus des services beaucoup plus efficaces et rentables que les banques ou autres institutions financières. De toute évidence, la propriété constitue un facteur primordial à cet égard. Les credit unions sont souvent capables d'atteindre des personnes et des communautés par des moyens inaccessibles aux banques, étant donné qu'elles sont justement détenues et contrôlées par ces mêmes personnes

et communautés. Hargreaves⁶ souligne cet aspect lorsqu'il écrit que « la question de la propriété réside au cœur même de l'exclusion sociale ». Les entreprises capitalistes reconnaissent elles-mêmes l'importance des stratégies en matière d'actionnariat des salariés qui ont pour but de susciter un sentiment d'appropriation parmi les effectifs. Les credit unions sont capables d'éveiller un sentiment similaire au sein des « exclus du système financier » et donc de leur permettre d'accéder à des services financiers correspondant à leurs besoins. En Grande-Bretagne, le potentiel des credit unions est de plus en plus reconnu par le gouvernement, par les autorités municipales et par d'autres organismes majeurs. À leurs yeux, les credit unions sont les mieux placées dans l'industrie financière pour fournir des services financiers à faible coût à tous ceux qui ont de faibles revenus ou qui n'ont pas accès à des services bancaires abordables. En fait, le gouvernement britannique a suggéré que les credit unions jouent un rôle clé dans la lutte contre l'exclusion financière. Les autorités municipales perçoivent aussi les credit unions comme des acteurs cruciaux de la réhabilitation sociale et économique dans certaines zones.

L'expérience britannique - la prestation de services professionnels, un véritable défi

Soucieux de relever le défi d'assumer un rôle beaucoup plus important dans la prestation de services financiers, le mouvement coopératif en Grande-Bretagne a été confronté à un problème qui a longtemps perturbé plus d'un activiste du mouvement, à savoir le fait que de nombreuses credit unions, en particulier de type communautaire, ne se développent pas autant qu'en Irlande ou en Pologne par exemple. Par conséquent, leur capacité à faire la différence au sein de leurs communautés ne se réalise pas pleinement. Mis à part quelques exceptions, les credit unions britanniques n'ont en moyenne pas plus de 200 adhérents, même après plusieurs années d'existence. Bon nombre de ces unions sont également très vulnérables financièrement. Or, dans un même temps, de nombreuses credit unions de travailleurs ou des communautés locales accusent une croissance sensible et ont un impact réel sur des groupements de travailleurs ou au sein de communautés. Incontestablement, les taux de croissance les plus élevés sont enregistrés par les credit unions de travailleurs. Ces dernières, qui représentent à peine 15 % de l'ensemble des credit unions de Grande-Bretagne, absorbent 50 % des adhérents et 70 % des actifs cumulés. Néanmoins, parmi les credit unions locales, l'on compte également quelques exemples de moyenne ou forte croissance, telles que la Park Road Credit Union à Toxteth et la Dalmuir Credit Union à Clydebank en Écosse. Cette dernière comptait en 1998 environ 5 500 membres, dont la moitié était constituée de chômeurs ou de sans-emploi, et plus de

3 millions de livres d'actifs.

Désireuse de créer un mouvement coopératif financier capable de satisfaire les besoins d'une plus large population, l'Association des Credit Unions Britanniques (ABCUL), la principale association commerciale de credit unions de Grande-Bretagne, a pris les devants en tentant de comprendre pourquoi de nombreuses unions locales attirent seulement quelques centaines d'adhérents, tout en s'efforçant d'identifier les moyens de les aider à se développer davantage. Parmi les éléments perçus par l'ABCUL comme des facteurs limitant le développement de ce type de credit union figurent une législation nationale insuffisante et des modèles de développement inadaptés.

Il est généralement admis que la législation en vigueur en Grande-Bretagne est excessivement restrictive et constitue l'un des principaux facteurs freinant l'expansion des credit unions. Dans un rapport (non publié) de 1996, le World Council of Credit Unions (WOCU) observe : « La législation en vigueur en Grande-Bretagne concernant les credit unions est l'une des plus restrictives au monde ». La loi de 1979 sur les credit unions non seulement restreint la capacité des credit unions à attirer l'épargne et à accorder des prêts, mais limite également la dimension, la viabilité et la portée des liens communs. Au cours de ces deux dernières années, l'ABCUL a mené une campagne visant à moderniser la législation et le gouvernement commence à réagir. Les prochaines réformes législatives permettront aux credit unions d'offrir une plus large gamme de services, tout en garantissant une meilleure protection de l'épargne de leurs adhérents, ce qui renforcera sensiblement la capacité des credit unions à satisfaire les besoins de ceux qui sont susceptibles de bénéficier le plus de leurs services.

Toutefois, une législation déficiente n'explique pas à elle seule la faible croissance de nombreuses credit unions. Car, malgré la législation, certaines credit unions de travailleurs et locales ont réussi à se développer de manière significative. En 1998, un projet national de recherche⁷, mis en œuvre par l'Université John Moores de Liverpool avec le concours de l'ABCUL, de la Co-operative Bank et de l'English Community Enterprise Partnership, a identifié un autre facteur préjudiciable au développement des credit unions britanniques. Cette étude a révélé que de nombreuses unions s'étaient développées selon un modèle organisationnel particulier partant du principe que les credit unions se devaient d'être très petites (peut-être seulement quelques centaines d'adhérents), entièrement gérées par des bénévoles et devaient cibler uniquement les populations à très faibles revenus. À bien des égards, ce modèle mettait en exergue les objectifs sociaux des credit unions au détriment des objectifs économiques nécessaires à un développement durable à long terme. Au lieu de promouvoir le développement d'un service financier coopératif, professionnel, axé sur le bénévolat et capable de répondre aux besoins financiers d'une large population, ce modèle conférait aux credit unions l'image de banques

4.

Responsabilité et actions
des banques envers la société

marginales pour les pauvres. Incontestablement, cette image a entravé la croissance des credit unions, même au sein des communautés à faibles revenus dont les credit unions sont censées satisfaire les besoins.

Une étude menée par Kempson et Whyley du Personal Finance Research Centre a démontré que « les gens en marge des services financiers veulent traiter avec des organismes financièrement solides, fiables et qui comprennent leurs besoins »⁸. Les credit unions réussissent, pour la plupart, à inspirer la confiance et à comprendre les besoins de leurs adhérents. Elles naissent de liens sociaux déjà existants, que ce soit sur le lieu de travail, au sein d'associations ou au sein de communautés locales. En fait, Fischer⁹ a souligné l'importance fondamentale de la préexistence de liens sociaux dans le développement organisationnel des credit unions. Il a notamment insisté sur le fait que le succès d'une credit union dépend bien souvent de la solidité des liens sociaux sur lesquels elle s'appuie. Toutefois, il apparaît évident que pour exploiter leur potentiel, les credit unions doivent adopter des modèles de développement organisationnel qui ciblent la viabilité économique à long terme et garantissent la sécurité financière évoquée par Kempson et Whyley. En tant que coopératives financières, les credit unions doivent opérer selon des normes commerciales appropriées et être capables d'offrir des services financiers professionnels à un grand nombre d'adhérents. Cela implique la mise en œuvre de stratégies rigoureuses visant à établir une base d'adhésion large et diversifiée, afin d'attirer autant les épargnants que les emprunteurs et garantir la qualité des services et produits financiers offerts. En Grande-Bretagne, les credit unions recourent ainsi de moins en moins au bénévolat pour le fonctionnement quotidien de l'organisation. L'étude menée par l'Université John Moores de Liverpool a révélé que 86 % des unions locales reconnaissent que la perte de motivation des bénévoles nuit à leur développement. Le recours accru à des employés rémunérés dans la gestion des credit unions – les bénévoles développant quant à eux leur rôle de décideurs et de directeurs – semble aller de pair avec la sécurité et la qualité d'un service à long terme. Ainsi, la Dalmuir Credit Union (Écosse), avec ses 5 500 adhérents, emploie deux administrateurs à

temps plein et plusieurs employés à temps partiel.

Les credit unions sont forcément confrontées à la concurrence sur le marché financier. Hargreaves¹⁰ note que « le message fort et clair transmis aux coopérateurs est que l'on ne peut éluder les exigences de la concurrence. Il faut être compétitif ou bien périr. Les organisations qui fournissent des biens ou des services et qui ne sont pas compétitives, tant en termes de prix que de qualité, sont vouées à l'échec, qu'elles soient détenues par des coopérateurs ou par d'importants hommes d'affaires fumant leurs gros cigares ». Lorsque les credit unions réussissent, elles ne sont pas considérées comme des associations obsolètes ni comme des associations issues d'un dix-neuvième siècle révolu, mais plutôt comme des institutions financières modernes, capables de satisfaire les besoins de groupes sociaux à moyens ou faibles revenus. Là où on les perçoit comme des professionnels des services financiers, offrant des produits financiers de qualité, les credit unions et les coopératives de crédit du monde entier enregistrent une croissance durable considérable. En Colombie, par exemple, entre 1990 et 1994, les actifs détenus par les coopératives de crédit ont enregistré une croissance supérieure à celle des actifs détenus par les banques d'investissement dans un rapport de 3 contre 1. Fin 1993, les credit unions ont atteint des taux de pénétration de 100 % en Dominique, de 30 à 49 % dans cinq autres pays et de 10 à 29 % dans 16 autres pays¹¹. Les taux de croissance observés dans certains pays, comme les États-Unis et l'Irlande, ont suscité de vives réactions chez certaines banques. Dans ces pays, les banques considèrent les credit unions comme des concurrentes de plus en plus menaçantes et ont cherché, peut-être inéluctablement, à instiguer des actions à l'encontre des credit unions dans le but de réduire leur influence. En Grande-Bretagne, où les credit unions, dans leur grande majorité, en sont encore au stade du balbutiement, la priorité consiste à permettre aux credit unions de se muer en institutions financières économiquement viables, à même d'offrir un service professionnel de qualité à une frange beaucoup plus large de la population.

Les importants enseignements du mouvement coopératif américain

L'ABCUL a tiré d'importants enseignements de l'expérience de la National Federation of Community Development Credit Unions (NFCDCU) établie à New York. Les credit unions locales aux États-Unis ciblent essentiellement les communautés à faibles revenus et ont tendance, selon les critères américains, à être plus petites que les credit unions traditionnelles. Elles s'appuient en moyenne sur 1 300 adhérents et environ 2,4 millions de dollars d'actifs chacune. Et pourtant, dès le début, ces credit unions font figure de véritables institutions

financières professionnelles ; la plupart disposent de locaux sûrs, d'un personnel salarié et sont capables d'offrir à leurs membres toute une gamme de services financiers. Elles opèrent souvent sous l'égide d'un sponsor puissant et crédible et appliquent toutes un plan d'activité destiné à garantir rapidement leur viabilité économique. À cet effet, les credit unions de développement communautaire recrutent 500 à 1 000 adhérents potentiels, qui s'engagent à devenir membres bien avant le démarrage de l'entreprise. Bon nombre de ces credit unions connaissent un succès économique et social. Ainsi, depuis 1980, Self-Help, une credit union de développement communautaire établie à Durham, en Caroline du Nord, a prêté 325 millions de dollars à des membres à faibles revenus - tout particulièrement des noirs, des femmes et des résidents ruraux - pour les aider à acheter un logement, à monter une entreprise et à consolider les ressources communautaires. Rosenthal et Levy, membres de la NFCDC, écrivent : « la meilleure - voire l'unique - raison justifiant la création d'une nouvelle credit union est d'offrir des services financiers à un coût raisonnable à ceux qui autrement n'y auraient pas accès » ¹². Il ressort de l'étude réalisée par l'Université John Moores de Liverpool que cette vision claire des choses fait souvent défaut dans les petites credit unions locales de Grande-Bretagne, dont les bénévoles ont invoqué plusieurs raisons, souvent plus sociales qu'économiques, justifiant la création de credit unions. Cependant, les résultats de l'enquête confirment également que les credit unions locales ou de travailleurs qui sont plus performantes en Grande-Bretagne, comme leurs homologues américaines, perçoivent mieux leur rôle en tant que sociétés coopératives ayant pour mission d'offrir des services professionnels sur le marché des services financiers.

Afin d'aider les credit unions à se transformer en de véritables institutions financières capables d'offrir une plus large gamme de services à de nombreux adhérents, l'ABCUL a défini plusieurs critères auxquels doit satisfaire toute nouvelle credit union avant de démarrer son activité. Parallèlement, l'ABCUL a également mis au point une série de séminaires de formation à l'échelle nationale visant à garantir que toute credit union déjà existante et qui ne remplirait pas ces conditions préalables soit en mesure de les satisfaire le plus rapidement possible. Sur la base de l'expérience des credit unions locales américaines, l'ABCUL considère désormais que le succès d'une credit union ne peut être garanti que si elle satisfait à tous, ou presque tous, les critères suivants :

- * un plan d'activité solide, axé sur la croissance et la réussite ;
- * le « leadership » efficace d'un conseil et de comités, constitués de bénévoles bien perçus par la communauté et possédant les compétences et la vision nécessaires au développement et à l'expansion de la credit union ;
- * le soutien et le parrainage d'institutions locales renommées afin de promouvoir la credit union et lui conférer une crédibilité ;

* un financement initial ou un soutien en nature visant à doter la credit union :

- de locaux attrayants, bien situés par rapport aux membres de la communauté, et
- d'un personnel qualifié et professionnel pour l'exploitation de la credit union ;

* une stratégie de marketing efficace à même d'attirer au moins 500 à 1 000 adhérents au cours des premiers mois d'exploitation pour les nouvelles credit unions et au moins 1 000 à 2 000 membres pour les credit unions existantes.

D'une manière ou d'une autre, ces critères se retrouvent dans les credit unions performantes à travers le monde. Aucun ne nuit à l'engagement fondamental des credit unions vis-à-vis des objectifs sociaux, coopératifs et mutuels. Cependant, là où les credit unions ont enregistré une croissance considérable, elles ont toutes été établies comme des institutions financières capables d'opérer efficacement dans un marché de plus en plus compétitif. Le mouvement coopératif en Irlande en constitue un bel exemple, tout comme les 365 coopératives d'épargne-crédit de Chypre qui détiennent 32 % de l'ensemble des dépôts nationaux. En Grande-Bretagne, le défi à relever consiste à consolider les progrès réalisés jusqu'à présent et à promouvoir le développement durable du mouvement coopératif financier.

Faut-il soutenir les credit unions en tant qu'institutions financières uniques ?

À maints égards, le mouvement coopératif britannique est parvenu à un tournant décisif. Il peut accepter, comme le suggère le gouvernement, de devenir un important prestataire de services financiers, en particulier pour les groupes à faibles revenus ou les exclus du système financier, ou il peut demeurer un mouvement globalement éloigné des besoins de l'ensemble de la société britannique. L'étude de l'université John Moores de Liverpool révèle que 76 % des credit unions britanniques ont pour ambition de devenir, à l'instar de leurs consœurs irlandaises et chypriotes, de véritables professionnels des services financiers. Elles évoluent déjà dans un contexte de liens sociaux et de réseaux bien établis. C'est justement ce qui les distingue des banques et leur confère un avantage concurrentiel auprès de segments du marché qui ne sont pas accessibles aux banques, ou qui sont négligés par elles. Elles ont déjà développé, dans de nombreux cas, des niches de marché grâce auxquelles les exclus du financement ont accès à des services financiers à faible coût. Ce qu'il faut à l'heure actuelle, ce sont des investissements, un soutien et un savoir-faire en matière de gestion organisationnelle qui permettent à toutes les credit unions de se transformer en coopératives durables à l'instar d'autres unions plus

« mûres » telles qu'on en trouve sur la scène internationale.

Les credit unions britanniques ont à ce jour deux sources de soutien inhabituelles, mais puissantes : les autorités municipales et les banques. Elles sont inhabituelles en ce sens que, nulle part ailleurs, les autorités municipales n'ont manifesté directement tant d'intérêt pour le développement des credit unions et, manifestement, dans la plupart des pays, les credit unions ne sont pas vraiment soutenues par les banques, mais plutôt perçues comme de sérieuses rivales. En Grande-Bretagne, beaucoup d'autorités municipales considèrent les credit unions comme des partenaires clés dans la réhabilitation sociale et économique des communautés. À leurs yeux, les opportunités offertes par le système de propriété coopératif des credit unions constituent un réel avantage dans la lutte contre l'exclusion sociale et financière. Récemment, l'association des collectivités locales (Local Government Association) a élaboré des lignes directrices¹³ à l'intention des autorités municipales qui visent, sur la base des recommandations de l'ABCUL, à favoriser l'évolution des credit unions en grandes organisations économiquement viables.

Dans plusieurs localités, les credit unions ont déjà commencé à nouer des relations profitables avec les banques locales. Comme le souligne Eileen Halligan, l'administrateur de la Park Road Community Credit Union de Toxteth : « Park Road atteint des personnes que les banques ne peuvent ou ne veulent pas atteindre. Nous ne sommes absolument pas en concurrence avec elles, nous touchons des gens qu'elles ne toucheraient pas du tout ». En fait, Park Road mène actuellement des négociations avec sa banque locale afin de permettre à la credit union d'occuper les locaux de la banque lors de ses deux jours de fermeture. De toute évidence, les banques ont une responsabilité à l'égard des communautés qu'elles abandonnent. Beaucoup de Britanniques soupçonnent les banques et les mutuelles d'épargne-logement (les building societies) de mettre sur une liste noire des communautés entières et de compliquer à outrance l'accès des membres de ces communautés à leurs services. Plusieurs auteurs, comme Conaty et Mayo¹⁴, estiment que l'introduction en Grande-Bretagne d'une législation similaire à la législation américaine sur le réinvestissement communautaire de 1997 (Community Reinvestment Act) serait extrêmement bénéfique pour les credit unions. En vertu de cette disposition législative, les banques et les institutions financières traditionnelles sont tenues de réinvestir dans les quartiers déshérités où elles obtiennent des dépôts. Ce réinvestissement est souvent géré par les banques par l'entremise des credit unions. Cependant, en Grande-Bretagne, une approche plus axée sur la collaboration a été adoptée. En été 1998, le gouvernement a constitué un groupe de travail (la Treasury Task Force) chargé d'explorer les moyens de renforcer la collaboration entre les banques et mutuelles d'épargne-logement et les credit unions, afin d'améliorer leur efficacité et d'élargir leur éventail de services. Ce groupe de travail est com-

posé de hauts responsables des banques, des mutuelles d'épargne-logement et du mouvement coopératif. Le résultat de ses travaux sera publié en 1999. Ce groupe de travail recommandera, semble-t-il, la création d'une centrale nationale pour toutes les credit unions, dotée des ressources et du personnel nécessaires pour pouvoir aider les credit unions britanniques à développer leur structure organisationnelle, une aide qui leur fait actuellement défaut.

Les credit unions en Grande-Bretagne ont, comme l'illustrent bon nombre d'exemples dans le monde, un énorme potentiel d'influence sur l'ensemble de l'économie sociale et ont le pouvoir de traiter l'exclusion sociale et financière par des moyens que les banques n'ont jamais pu, ou voulu, envisager. Dans ce pays, les credit unions jouissent d'une formidable opportunité, dans la mesure où les pouvoirs publics au niveau national et local, tout comme les banques participant à la Task Force gouvernementale, s'engagent à promouvoir leur croissance et leur transformation en institutions financières modernes et durables. Cet engagement gouvernemental devra à long terme trouver un écho au niveau européen. À l'heure actuelle, les credit unions de Grande-Bretagne et d'Irlande ne sont pas concernées par les directives bancaires européennes¹⁵. Toute modification de ce statut dérogatoire pourrait entraver gravement le développement du mouvement coopératif. Déjà l'an dernier, l'union des banques irlandaises (Irish Bankers Federation) a déposé deux plaintes auprès de la Commission européenne alléguant que l'exemption d'impôt sur les credit unions constituait une aide d'État illégale et que les credit unions ne devaient pas être exclues des directives bancaires européennes. Pour l'heure, les credit unions irlandaises demeurent confiantes ; elles estiment qu'avec le soutien du gouvernement, cette contestation du statut distinct et unique des credit unions et des coopératives de crédit sera rejetée. La question reste néanmoins cruciale pour les mouvements coopératifs européens, y compris dans les pays candidats à l'adhésion à l'Union européenne. Les credit unions sont uniques. En tant que sociétés coopératives, démocratiques et mutuelles, elles font « la » différence dans la vie quotidienne des gens ordinaires et, en particulier, des couches sociales exclues ou marginalisées. Les credit unions trouvent leurs racines dans les

valeurs humaines et sociales, mais elles ne deviennent réellement effi-

Parties prenantes indirectes		- Groupes de Parties prenantes directes pression	
Société en général	Société institutionnalisée		Société personnalisée
<ul style="list-style-type: none"> • Public national et international • Groupes sociaux • Politiques • Médias <ul style="list-style-type: none"> - Presse - Radio - Télévision - Internet 	<ul style="list-style-type: none"> • État(s) <ul style="list-style-type: none"> - législateur - Banque centrale (BCE) - comités de contrôle • Organisations internationales • Marchés <ul style="list-style-type: none"> - financiers - de biens économiques - technologiques - de l'information - du conseil - du travail • Autres institutions <ul style="list-style-type: none"> - Communes - Églises - Associations - Universités, Écoles - Syndicats • Groupes d'intérêts temporaires <ul style="list-style-type: none"> - Initiatives de citoyens 		<ul style="list-style-type: none"> • Clients <ul style="list-style-type: none"> - Investisseurs - Bénéficiaires de crédits - Émetteurs • Propriétaires <ul style="list-style-type: none"> - Actionnaires - Coopérateurs - Associés • Conseils d'administration, comités consultatifs, etc.

caces que lorsque, soutenues par une législation, une réglementation et une fiscalité appropriées, elles sont capables de se développer davantage et de se consolider pour pouvoir offrir une gamme de services financiers à faible coût à ceux qui en ont le plus besoin.

La banque coopérative en tant qu'acteur social par mission d'entreprise

Heidi Muthers-Haas et Helmut Muthers
(Network for Innovative Bank Development, Autriche/RFA)

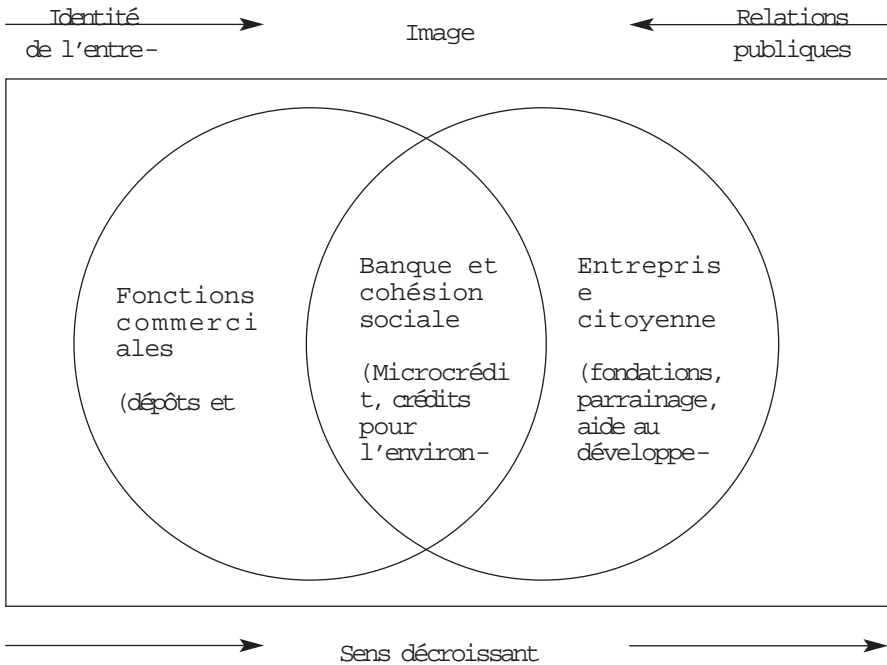
La tradition : un catalyseur et non une sécurité

Un gigantisme à peine concevable s'est emparé des banques et des caisses d'épargne qui cherchent visiblement leur salut et l'assurance de leur existence future dans l'importance du montant de leur bilan. Mais une telle stratégie de regroupement est difficilement conciliable avec le principe toujours sacré de « l'orientation vers le client ». Même les banques coopératives recherchent de plus en plus activement des points de repère chez leurs concurrents soi-disant « plus importants » au lieu d'exploiter leurs propres possibilités, de satisfaire aux besoins de leurs membres et de leurs clients en leur offrant des services irréprochables, d'affirmer de plus leur propre personnalité et de veiller à assurer leur existence en harmonie avec leur environnement social. Le « Shareholder value » (la valeur pour l'actionnaire) a également largement supplanté les grandes idées humaines (chrétiennes), sociales et (socio-) réformatrices des pionniers du siècle dernier. Les pionniers d'autrefois puisaient leurs idées dans une attitude que nous qualifions aujourd'hui volontiers de « Win-Win » (gagnant-gagnant).

La forme juridique de la société coopérative a été conçue uniquement dans le but de promouvoir les bénéfices et l'activité économique des membres par une gestion mutuelle et commune. La coopérative tire donc sa légitimité du service qu'elle propose à ses membres. Sa mission première n'est dès lors pas d'accroître le bilan et le profit, de développer l'Investment Banking, d'améliorer la pénétration du marché par des produits bancaires soi-disant modernes et standardisés etc., mais plutôt de satisfaire les besoins humains et de trouver une solution à certains problèmes.

L'idée coopérative de Friedrich Wilhelm Raiffeisen était un concept visionnaire qui avait pour objectif de résoudre des problèmes urgents qui survenaient dans la société en pleine mutation de l'époque - une définition, qui peut également s'appliquer à notre époque mouvementée. Aujourd'hui, il est tout aussi actuel et essentiel - voire plus urgent - qu'à la fin du XIX^e siècle, de mettre tout en œuvre afin d'humaniser tant l'attitude rationnelle et froide de notre société que les processus économiques et ceci, malgré un anonymat et une uniformisation croissante.

Les motivations des pères fondateurs devraient aujourd'hui à nou-



veau servir de moteur et d'orientation aux institutions coopératives de crédit en Europe :

* Motivation de survie, c'est-à-dire volonté absolue d'assurer son existence. Les fusions sont en contradiction avec cette définition car une fusion signifie toujours la disparition d'au moins une entreprise du registre des entreprises.

* Motivation d'aide, c'est-à-dire la conscience de devoir fournir un soutien réciproque dans le sens positif, de faire preuve de solidarité et de fournir une aide en vue d'une autonomie. Aujourd'hui, la science confirme que la capacité de coopérer est la compétence la plus importante dans les systèmes en réseaux. Mais en pratique, on assiste à une compétitivité de supplantation ruineuse, qui non seulement n'apporte aucun avantage aux clients, mais qui à long terme nuit également à l'entreprise même.

* Motivation de réforme sociale, c'est-à-dire la volonté d'ouvrir de nouvelles voies et de faire changer les choses dans notre société, de la rendre plus humaine et d'agir de façon responsable selon des valeurs éthiques en accord avec la création. Aujourd'hui par contre, la majeure partie des banques coopératives recherchent par conformité avec

d'autres institutions de crédit une sécurité fictive et trompeuse, alors qu'elles manquent de courage pour s'affirmer et défendre la solidarité.

« Qui ne se bat que pour le profit, ne récolte rien qui vaille la peine
de vivre. »

(Antoine de Saint-Exupéry)

Faire renaître l'énergie de l'esprit des pionniers
et promouvoir un retour des sociétés coopératives de crédit

Face à la concurrence avec d'autres banques et caisses d'épargne, une banque coopérative a les meilleures chances de réussite lorsqu'elle ose, selon les valeurs spécifiques de sa forme juridique, affirmer volontairement sa propre identité et ses particularités et qu'elle souligne les points forts de ses collaborateurs au bénéfice de ses membres et de ses clients.

Dans cet objectif, c'est justement la connaissance et les liens au niveau local, la proximité du marché et la solidarité avec la population de la région qui permettent de mettre en œuvre des innovations qui assurent l'avenir. Car parmi la multitude de possibilités d'innovation, les problèmes et les besoins des clients et des membres sont d'une part le critère de sélection le plus fiable pour la banque et d'autre part le moyen le plus efficace de combattre les impasses de développement pour la population (société) de sa région.

Nous souhaitons transmettre aux institutions coopératives « modernes » l'impératif éthique suivant :

* Gérez en tenant compte du contexte ! À savoir : participez de façon créative au développement et à l'innovation du processus économique, découvrez le potentiel économique d'aujourd'hui, prenez des risques et engagez-vous.

* Gérez en tenant compte du potentiel humain ! À savoir : Respectez et protégez les valeurs inaliénables de l'homme ; par et dans le travail faites-le devenir plus humain.

* Gérez en tenant compte de la société ! À savoir : Trouvez votre raison d'être, votre rôle dans la responsabilité de la perpétuation et de la constitution de la société.

Une banque ou une économie qui ne travaille que pour elle-même et qui ne dépasse pas ce niveau, passe à côté de sa raison d'être, à savoir un service rendu à la société. Elle se soustrait à sa raison première, comme un cœur qui s'auto-alimente sans plus alimenter l'organisme qui dépend de lui.

« En toi doit brûler ce que tu souhaites allumer en d'autres. »

(Saint-Augustin)

- * Infrastructure étendue : filiales en dehors des agglomérations.
- * Développement de la structure et de l'économie régionale : 33 sociétés de participation financière.
- * Soutien aux PME et aides au lancement (« Start Up » : centres d'innovation, bourses secondaires, fondations).
- * Introduction en Bourse sur le nouveau marché.
- * Encouragement des technologies d'avenir : biotechnologie.
- * Prix destinés aux entreprises et prix de l'innovation : « Oscar de l'innovation » (depuis 1993).
- * Réseau des expertises technologiques [Netzwerk für Technologiegutachten (NIG)] : 350 experts (technique des semi-conducteurs, multimédia, logistique, optique, etc.).
- * Centre de conseil de l'UE (DSGV) : contacts européens, Asie de

Notre activité de conseil consiste à aider les banques et leurs collaborateurs à faire renaître leur mission coopérative en l'axant sur les besoins et en la dotant d'un dynamisme et d'un esprit pionnier original. L'objectif est que la banque coopérative devienne « un pionnier dans sa région ».

La solution aux problèmes urgents des membres, des clients, de la population de la région (dans laquelle la banque coopérative est enracinée et au développement fructueux de laquelle elle est liée) passe par la voie suivante : les trois premières phases établissent les compétences de chaque collaborateur en se concentrant sur ses points forts, sur son champ de responsabilités et d'activités et sur un groupe cible « approprié ». Au cours de la quatrième phase, le besoin du groupe cible est défini par son problème le plus urgent. Au cours de la cinquième phase, toutes les forces personnelles se concentrent afin de résoudre le problème du groupe cible. Grâce à la coopération, les entraves aux processus d'innovation sont éliminées dans la sixième phase. La dernière phase vise avant tout à stabiliser et à assurer la position atteinte au sein du groupe cible. L'objectif est qu'un groupe cible précis réalise des performances inégalées. Pour ce faire, la motivation du personnel bancaire ne sera pas dictée par l'attitude égoïste suivante : « Comment vendre le plus de crédits d'investissement possible (par ex.) ? » mais par cette attitude plutôt altruiste : « Quel obstacle doit-on éliminer dans mon groupe cible afin de le rendre personnellement et économiquement plus fort et autonome ? »

Voici quatre exemples rencontrés dans des banques coopératives dans lesquelles a été développé un profil des points forts de certains collaborateurs en fonction d'une évaluation des besoins de certains groupes de

clients.

1. Spécialiste de la garantie du niveau de vie à l'âge de la retraite

Un jeune collaborateur de la banque a montré des points forts dans le domaine « services aux personnes âgées » qu'il assumait en complément de ses tâches habituelles. Le premier groupe témoin était constitué d'agriculteurs. Au cours de la conversation, il s'est avéré que les problèmes pressentis étaient encore plus importants que prévus et que le collaborateur ne convenait pas pour des raisons émotionnelles à ce groupe cible. On a alors cherché un nouveau groupe cible : « jeunes gens (35 ans maximum), mariés, cadres désireux d'acquérir un immobilier et ne possédant pas d'assurance vieillesse en rapport avec leur revenu ». Cette fois, la « chimie » passait bien. Les problèmes évoqués au cours de la conversation allaient de l'imposition trop élevée, du manque de temps à la recherche d'une personne de confiance en passant par un manque de planification pour la vie. Les problèmes les plus préoccupants étaient la peur d'une perte de statut et la dégradation de la qualité de vie à l'âge de la retraite.

Le collaborateur a concentré ses nouvelles capacités sur le « maintien du niveau de vie à l'âge de la retraite » : établissement d'une expertise spéciale sur l'état des avoirs lors du commencement supposé de la retraite et recommandations alternatives afin d'assurer le niveau de vie à la retraite. Il a fallu environ deux ans au collaborateur pour faire le tour de tous les aspects de la question en collaboration avec le groupe cible. Pendant cette période, des apprentissages spéciaux à caractère mathématique et financier sont venus parfaire ses connaissances qui ne cessent de s'approfondir. Pour compléter le tableau, le collaborateur a, au fil du temps, consulté des partenaires de coopération, comme des conseillers fiscaux, des courtiers d'assurances indépendants et des sociétés immobilières.

Actuellement, ce collaborateur dispose d'une compétence particulière et unique fondée sur la réputation acquise dans son groupe cible et le progrès intellectuel accompli ces dernières années au cours de son processus de concentration. Ses performances sont chaudement recommandées et se passent de publicité. L'activité du collaborateur profite à tous les acteurs et représente le modèle tant recherché des trois gagnants : le client - le collaborateur - la banque.

2. Spécialiste de la construction et de l'habitat écologique

L'innovation suivante provient de l'expérience d'un jeune conseiller qui venait juste de fonder une famille et avait fait construire une maison selon des principes écologiques. Dans le groupe cible « jeune ménage » dont il avait la charge, il s'est avéré que le problème le plus important était le souhait d'avoir son propre logement.

Les personnes de son groupe cible sont demandeuses d'informations et de conseils qui dépassent de loin les demandes faites habituellement dans le domaine de la construction et de l'habitat. Ces demandes interviennent bien avant la question du financement. Dans une première phase, cela l'a encouragé à organiser régulièrement des manifestations sur ce sujet et à mettre sur pied une bourse d'information dans le cadre de laquelle il met à disposition des intéressés des listes de noms d'ouvriers, des revues spécialisées, des références d'articles, des catalogues, des informations sur le lieu d'implantation, des offres immobilières, etc. Des visites communes de foires et des cercles de conversation sont venus clore cette première étape. Puisque son groupe cible accorde beaucoup d'importance à un habitat sain, le collaborateur fait appel à une série de partenaires de discussion et de coopération comme des médecins généralistes, des médecins chargés de la prévention, dont le travail repose sur le Feng-Shui, des instituts de mesure de l'électromag et autres champs perturbateurs ; il compte même parmi ses partenaires un sourcier professionnel. Il répond de cette façon lentement mais sûrement aux besoins de son groupe cible et devient le receveur indispensable des questions du groupe à ce sujet. En résolvant ces problèmes, le choix du partenaire pour le financement de l'achat du terrain ou de la construction n'est dès lors plus une question ouverte.

3. Spécialiste du financement optimal des investissements des entreprises

Un conseiller à la clientèle expérimenté et disposant d'excellentes connaissances entre autres des différents modèles de financement a créé une innovation à haut rendement étonnante et efficace. Il ne maîtrisait pas seulement les produits classiques de sa banque mais aussi par goût personnel, les instruments de financement créatifs du secteur non-bancaire. C'est sur cette base qu'il a développé un service hors pair pour son groupe cible : des indépendants dont les affaires marchent bien, qui sont très pris professionnellement et n'ont pas le temps de s'occuper des finances de leur entreprise. En dialoguant avec son groupe cible, le collaborateur a mis au point une gamme de services dont l'uti-

lité a rapidement acquis une notoriété dépassant les limites de la région. En effet, en qualité d'expert compétent, il se charge de se procurer les crédits et de régler toutes les formalités des clients : il leur évite ainsi de nombreux soucis et leur fait gagner du temps.

Lors de la recherche et du choix d'un financement avantageux pour l'entreprise, il ne privilégie aucun produit particulier ; il représente exclusivement les intérêts personnels de l'entrepreneur. Il est maître dans l'art de comparer différents crédits (banque, fonds publics, leasing, assurance, etc.), même dans leurs aspects fiscaux. Par un accès direct aux grandes banques de données, il détermine quelle peut être la limite du montant demandé. À chaque forme de crédit, il associe différents modèles de financement, de sorte que la combinaison obtenue soit la plus avantageuse possible. Les plans de paiement par modèle mentionnent clairement la dépense totale, la contribution mensuelle et le solde. Pour le modèle sélectionné par le client, il récolte des offres auprès de nombreuses institutions de crédit afin de trouver les conditions les plus avantageuses sur le marché. Jusqu'à signature du contrat, il assure le client de son entière assistance dans toutes les négociations avec les éventuels bailleurs de fonds. Et les clients le rétribuent comme un conseiller financier indépendant.

4. Spécialiste du lancement d'une activité indépendante réussie

Cet exemple réfute les réticences que de nombreux chefs d'entreprise éprouvent à l'égard de la promotion de collaboratrices féminines. Une brillante conseillère à la clientèle qui provenait elle-même d'une famille d'entrepreneurs a vu sa situation changer lorsqu'elle a attendu un enfant. Dans le cadre de son engagement au sein d'un réseau de femmes, cette collaboratrice avait déjà dans son temps libre fait partager son expérience à de jeunes femmes en quête de conseils pour se lancer dans une activité indépendante. Son rôle dans la reprise de l'entreprise familiale de menuiserie par son frère, l'avait également sensibilisée aux problèmes touchant à la succession des entreprises. Cela donna naissance à son groupe cible : « jeunes femmes désireuses de commencer une activité indépendante dans les moyennes entreprises et l'artisanat ».

Lors des premières discussions du groupe cible, qu'elle animait alors qu'elle était encore enceinte, des problèmes qu'elles connaissait bien firent surface : l'accord de la famille ou du partenaire, la levée de boucliers lors de la demande de crédit et un besoin marqué de sécurité qui provient du désir d'obtenir des informations de qualité pour pouvoir planifier sur des bases solides. Le désir le plus urgent était d'avoir une sécurité aussi grande que possible de planification, afin de pouvoir équilibrer les projets de vie et l'engagement au sein de l'entreprise.

Son innovation a d'abord été la création d'un pool d'information :

obtention, dépouillement et mise à disposition d'informations fondées touchant à la création ou à la reprise d'une moyenne entreprise ou d'une entreprise artisanale par une femme ainsi qu'une banque de données des « intéressés » qui recherchent un successeur. Cette collaboratrice travaille aujourd'hui à temps partiel à partir de chez elle. Tous les participants bénéficient de son travail. Elle soutient les femmes désireuses de lancer une activité indépendante depuis la phase de décision et de planification et elle leur fournit des alternatives de financement et d'assurance. Elle coopère avec différents réseaux, associations, praticiennes expérimentées, organisateurs de séminaires, avocats et conseillers fiscaux.

Toutes les innovations, développées grâce aux démarches présentées, sont en quelque sorte des « naissances » internes ; elles correspondent à ce qu'on a souvent décrit comme l'« Intrapreneurship ». Elles reposent sur la concentration de chaque collaborateur sur ses points forts, c'est-à-dire la plus grande réserve de productivité et de prestations de la banque. Les processus décrits ont été réalisés avec environ 10 collaborateurs, de sorte que l'on en attend un développement proportionnel. Seules sont développées les innovations qui répondent à des problèmes très concrets au sein des groupes cibles et qui peuvent être mises en œuvre grâce aux forces internes et aux forces de partenaires de coopération. Le collaborateur qui prend cette voie novatrice dans l'entreprise a besoin d'un environnement qui lui permette de travailler de façon indépendante et d'apprendre « en prenant le pouls du client ». De la récolte après deux à trois ans de maturation jusqu'à l'indépendance – en cas de risques d'investissement et de coûts de développement extrêmement faibles – s'étendent de nouveaux champs qui confèrent à l'entreprise une nouvelle image et une efficacité qui, au-delà de l'excellent travail de chaque « spécialiste de groupe cible » et de son avancée intellectuelle, permet à la banque de se distinguer.

« Il est impossible d'aider quelqu'un à réussir sans s'intéresser intensivement à son avenir. »

De plus, afin d'observer le degré de responsabilité sociale, la banque entière travaille sur la base du questionnaire suivant :

- * Quelle importance notre rôle politique et social a-t-il ?
- * Comment promouvoir la région d'origine de nos membres ?
- * Où l'impasse productive se situe-t-elle – pour la région, pour la localité, pour les membres en général – pour chaque membre ?
- * Comment nos membres sont-ils préparés à ce qui les attend (problèmes, défis et opportunités) ?
- * Comment les entreprises se développent-elles dans la région ? Des

1. Peter Bosshard, déclaration de Berne.

2. GAP est l'acronyme turc de « Projet d'Anatolie du Sud-Est » – vaste programme de construction de barrages sur l'Euphrate et le Tigre.

emplois sont-ils menacés ?

* Comment pourrait-on créer de nouveaux emplois, lesquels seraient particulièrement utiles ?

* Quel est le développement de la périphérie et de l'arrière-pays ?

* Comment la population de la région et de la localité (immigration, émigration, banlieusards, âge...) se développe-t-elle ?

* Quelles particularités notre région, notre localité présente-t-elle ?

* Qu'en est-il de la qualité de vie, de travail, des loisirs ?

* Quelles aides régionales peut-on déjà utiliser ou doit-on susciter en commun ?

* Quelles alliances peut-on former ?

* Quelles valeurs, entre autres culturelles, méritent d'être davantage développées ?

* Comment l'échange d'informations s'effectue-t-il dans la région, sur quels sujets devrait-on informer tout le monde afin d'avoir une prise de conscience collective ?

* Comment peut-on participer, en prenant quelles initiatives ?

D'autres aspects utiles touchant au rôle politique et social d'une banque coopérative sont pour l'instant étudiés, testés et mis en pratique dans certains instituts :

* Répartition alternative des bénéfiques - une partie du bénéfice est destinée à des missions d'intérêt public, par exemple la protection d'une réserve naturelle.

* Manifestations générales d'information.

* Projets visant à promouvoir l'égalité des chances et l'égalité des droits des femmes dans la vie économique.

* Soutien de projets communautaires qui couvrent les besoins locaux par des initiatives privées.

* Possibilités d'aide pour le développement des entreprises régionales, de l'emploi, de la qualité de vie et des loisirs.

* Organisation de droits au logement souples, qui octroie au membre selon sa tranche d'âge des droits au logement en tant que propriétaire dans différentes formes d'habitation jusqu'à des droits au logement et aux soins dans des maisons de retraite.

* Coordination des activités des membres entre elles.

* Renforcement de la communication dans la région.

* Développement régional à travers l'organisation de conférences axées sur l'avenir.

Une banque coopérative qui prend des initiatives semblables afin de résoudre les problèmes de ses membres et de ses clients, devient presque automatiquement une institution qui contribue à l'élimination des impasses de développement dans son environnement - un pionnier pour sa région et une force sociale responsable.

Quelle responsabilité sociale pour les banques ?

Jacques Zeegers (secrétaire général de l'Association belge des banques)

On ne peut se faire une idée correcte du rôle social des banques sans s'en référer au cadre dans lequel celles-ci exercent leurs activités, à savoir celui d'une économie sociale de marché. Les banques sont avant tout des entreprises dont la finalité est essentiellement économique. Il s'agit d'offrir aux clients, pouvoirs publics, particuliers ou entreprises une gamme de services financiers qui doivent leur permettre de réaliser leurs propres objectifs. La valeur ajoutée sociale de ces services est souvent considérable et certainement beaucoup plus importante, globalement, que toutes les actions dites sociales que l'on voudrait, légitimement ou non, mettre à charge des banques.

Ainsi, l'existence d'un système de paiement efficace, c'est-à-dire fiable, rapide et offrant toutes les garanties de sécurité nécessaires représente un atout considérable pour l'économie, et ce sera davantage le cas à l'avenir, avec la société de l'information dont le développement dépendra étroitement de l'existence d'un système de paiement performant par Internet.

En tant qu'intermédiaires financiers, les banques contribuent au financement d'un très grand nombre de projets de toute nature, dont la plupart ont une valeur économique et sociale appréciable. Bref, sans un système bancaire performant beaucoup d'initiatives utiles à la société ne verraient même pas le jour.

Le premier devoir d'une entreprise citoyenne

Le premier devoir pour une entreprise qui se veut citoyenne est de faire correctement son métier qui consiste à offrir à ses clients des produits et services avec le meilleur rapport qualité-prix possible. Les banques n'échappent pas à cette règle. Selon, une enquête récemment menée par le CRIOC (Centre de recherche et d'information des organisations de consommateurs) c'est d'ailleurs cela que le public attend principalement des établissements de crédit. L'expérience a très largement montré que le meilleur moyen d'atteindre cet objectif est la concurrence. Celle-ci s'est fortement intensifiée ces dernières années dans le secteur bancaire suite aux progrès technologiques, à la mondialisation et à la création de l'euro.

Les banques ont en outre une responsabilité particulière à l'égard des déposants qui leur ont confié leurs fonds. Elles doivent être capables de

faire face à tout moment à leurs engagements. C'est important pour les déposants, mais c'est aussi important pour l'ensemble de l'économie : l'histoire a montré que des retraits massifs de fonds, suite à une perte de confiance de la population dans le système bancaire, pouvaient être à l'origine de graves désordres économiques.

Les banques doivent dès lors utiliser avec beaucoup de prudence les fonds qui leur sont confiés. La politique de crédit de la banque doit répondre à des critères rigoureux et objectifs. La marge de manœuvre est à cet égard très étroite. Un seul pour cent de perte supplémentaire sur leur portefeuille de crédit, peut leur faire perdre l'ensemble de leurs bénéficiaires. Elles doivent aussi disposer d'un capital suffisant permettant d'amortir les chocs et de protéger l'argent des déposants en cas de perte importante. Et pour pouvoir disposer des capitaux nécessaires, elles doivent offrir à leurs actionnaires une rentabilité suffisante, à défaut de quoi ils placeront leur argent ailleurs.

L'importance tant économique que sociale d'une protection efficace de l'épargne justifie un contrôle étroit de l'activité bancaire par les pouvoirs publics.

Affirmer que la première responsabilité des banques est de faire correctement leur métier n'est pas une parole en l'air. Les contribuables français, américains, japonais ou scandinaves savent ce que peuvent coûter les dérapages commis par des banques mal gérées : quelles actions sociales n'aurait-on pas pu réaliser avec les centaines de milliards de dollars ainsi gaspillés ? Et en Asie du Sud-Est on a pu voir quelles pouvaient être les conséquences de l'absence de normes ou de contrôles rigoureux dans le domaine financier.

On ne peut non plus négliger le rôle que les banques jouent en matière d'emploi. Le secteur bancaire assure à près de 80 000 personnes en Belgique des emplois à haute valeur ajoutée. Certes, suite à l'intensification de la concurrence dans le secteur, des progrès technologiques et des fusions, l'emploi a cessé d'augmenter ces dernières années et il se pourrait même qu'il diminue légèrement à l'avenir. Mais s'il fallait tenir compte de l'emploi indirect assuré par le secteur chez ses sous-traitants, le bilan demeurerait encore largement positif.

Les banques ont aussi une responsabilité « sociale »

Prétendre que la valeur sociale de l'activité économique des banques est de loin la plus importante ne signifie pas, bien entendu, que celles-ci n'aient pas aussi une responsabilité sociale.

3. Ibid.

4. Philipp Hensel «The London Debt Agreement of 1953 on German External Debt : Lessons for the HIPC-Initiative» in Eurodad (1998) « Taking Stock of Debt ».

5. K. Raffer, Introductory Statement, Panel Discussion, Londres ,18 mars

Dans ses derniers rapports annuels, l'Association belge des banques a mis l'accent sur la notion de citoyenneté responsable. Celle-ci implique d'abord que les banques fassent correctement leur métier, comme dit plus haut, mais elle implique aussi que, dans l'exercice de leur activité économique, les banques soient attentives à leur environnement. Il y va d'ailleurs souvent de leur propre intérêt. C'est notamment le cas en matière de surendettement. Aucune banque n'a en effet intérêt à faire de ses clients des surendettés n'ayant plus les moyens de rembourser leurs dettes. Elles sont donc très attentives à ce phénomène. Mais il importe naturellement, lorsqu'on aborde ce problème, de veiller à un juste équilibre entre les intérêts en présence. Les mesures contre le surendettement ne peuvent avoir pour effet de renchérir le crédit ou d'imposer des normes de sélection telles que de nombreux citoyens qui y ont légitimement droit se verraient couper tout accès au crédit. Un autre exemple concerne la protection de l'environnement : aucune banque n'a intérêt à prêter de l'argent à une industrie polluante qui risquerait de tomber en faillite à la suite des dommages et intérêt dont elle serait redevable.

Un domaine où peut également intervenir la responsabilité sociale des banques est celui de l'exclusion. Dans la société d'aujourd'hui, le compte bancaire est devenu indispensable pour toucher des revenus ou effectuer certains paiements relatifs à des biens de première nécessité. Le citoyen qui en est privé ne peut dès lors plus mener une vie normale. C'est la raison pour laquelle, suite à une demande du ministre des Affaires économiques, M. di Rupo, l'Association belge des banques a élaboré une « charte du service bancaire de base » signée par 25 banques qui se sont engagées à offrir inconditionnellement à tout citoyen la possibilité d'ouvrir un compte bancaire comportant au moins trois services : retraits, transferts et extraits de compte. Le crédit est naturellement exclu de ce service de base. La banque doit en effet toujours pouvoir apprécier librement la capacité de remboursement de chaque emprunteur. Un « droit au crédit » ne pourrait aboutir qu'à une sérieuse aggravation du problème du surendettement.

La gratuité n'existe pas

Certains ont voulu pousser la logique du service de base jusqu'à exiger des banques la gratuité. Si la notion de service universel est présente dans un grand nombre de secteurs tels la Poste, l'électricité ou les transports publics elle n'est que très rarement couplée à celle de

6. Kunibert Raffer « The Necessity of International Chapter 9 Insolvency Procedures » in Eurodad (1998) « Taking Stock of Debt ».

7. Ann Pettifor, directrice, Jubilee 2000 Coalition UK, « Concordats for debt cancellation », 18 mars 1999.

8. Cf. ci-dessus.

gratuité. Qu'un service doive être accessible à tous est une chose. Qu'il doive être gratuit en est une autre. Il n'y a aucune raison objective pour imposer la gratuité des services bancaires. Il importe d'ailleurs de faire remarquer que la gratuité n'existe pas. Chaque service a un coût. La question n'est dès lors pas de savoir si le service en question doit être gratuit, mais bien de savoir qui doit le payer. Rien n'empêche bien sûr un gouvernement démocratique de décider d'offrir à certains citoyens l'accès gratuit à certains services. Mais dans une économie de marché, le coût doit en être mis à charge de la collectivité avec toute la transparence nécessaire sous peine de créer des distorsions de concurrence. Dans le contexte européen, il ne serait pas acceptable que les banques belges soient soumises à certaines charges alors que leurs concurrents d'autres pays ne le seraient pas.

Un autre domaine dans lequel la responsabilité sociale de la banque peut s'exercer est celui des relations avec les clients. Ces relations doivent être correctes et basées sur la confiance mutuelle et la transparence, au-delà des préoccupations de rentabilité à court terme. C'est la raison pour laquelle l'Association belge des banques a élaboré un code de conduite destiné à régler les relations entre les banques et les clients particuliers.

Dans le rôle social des banques, on peut également citer leurs obligations en matière fiscale. Comme toutes les entreprises, elles ont le devoir de payer correctement leurs impôts conformément aux règles en vigueur et aux principes d'un État de droit. Elles doivent aussi éviter de se rendre complices des fraudes éventuelles commises par leurs clients. Mais cela ne peut les conduire à jouer le rôle de gendarmes en la matière car cela impliquerait la rupture de la relation de confiance qui doit exister entre un banquier et son client. Le législateur s'est préoccupé à juste titre ces dernières années, de la protection de la vie privée. Ceci s'applique aussi, bien entendu, aux clients des banques à l'égard desquels le banquier a un devoir de discrétion. Les règles relatives à ce qu'on appelle le « secret bancaire » qui visent à assurer un juste équilibre entre les exigences de la protection de la vie privée et de la juste perception de l'impôt. En aucun cas, le secret bancaire ne vise à protéger la banque. Du reste, il n'y a jamais eu de secret bancaire en ce qui concerne les impôts dus par la banque elle-même.

La Commission bancaire veille scrupuleusement à ce que les banques ne se livrent pas à des pratiques susceptibles d'encourager la fraude fiscale. Elle a publié fin 1997 deux circulaires sur les mécanismes particuliers et sur la prévention de la fraude fiscale qui ont fait l'objet d'une étude attentive de l'ABB. Celle-ci a établi à ce sujet des lignes de conduite visant à éviter toute concurrence malsaine entre banques dans le domaine fiscal et privilégiant l'esprit plutôt que la lettre des recom-

9. Simon Billenness, Franklin Research & Development, 711 Atlantic Avenue, Boston MA 02111, USA.

mandations de la Commission bancaire et financière.

Privilégier certains choix de société ?

Les considérations qui précèdent montrent que le rôle social des banquiers ainsi que leur éthique sont présents au cœur même de leur activité. Celle-ci repose entièrement sur la notion de confiance – celle des déposants dans le banquier auquel ils confient leurs fonds et celle des banquiers dans les personnes auxquelles ils accordent des crédits. Et il ne peut exister de confiance sans un minimum d'éthique de la part de toutes les parties concernées.

Certains voudraient toutefois faire un pas de plus. Ils se demandent si les banquiers ne devraient pas user des moyens (limités) qui sont mis à leur disposition pour privilégier certains choix de société. On qualifie ainsi de banque « éthique » celle qui privilégie le financement de certaines activités revêtant un certain intérêt « social » ou qui refuse le financement d'activités jugées néfastes telles la production ou la vente d'armes ou encore qui n'acceptent pas de collaborer avec des entreprises connues pour exploiter le travail des enfants dans le tiers monde. On parle aussi de produits « éthiques » pour les banques à vocation plus générale qui souhaitent offrir à leurs clients la possibilité d'affecter leur épargne à certains types de placement.

Il me semble qu'en l'occurrence, le terme « éthique » est mal choisi, car il laisserait supposer que les banques qui n'adoptent pas cette approche, ce qui est leur droit, ne se soucieraient guère de la déontologie. On pourrait parler de banques à finalité sociale par opposition aux autres banques à finalité économique, mais cette expression n'est pas très heureuse non plus dans la mesure où elle laisserait entendre que les finalités économiques seraient opposées aux finalités sociales, ce qui n'est évidemment pas le cas.

Quoi qu'il en soit, il est parfaitement légitime de donner aux citoyens qui le souhaitent la possibilité de s'adresser à des établissements financiers qui, à côté de leurs finalités économiques, se donnent des finalités sociales quitte à rémunérer un peu moins l'épargne qui leur est confiée ou à distribuer un peu moins de dividendes à leurs actionnaires. On ne peut que se réjouir de voir des femmes et des hommes exercer la part de liberté que leur confère leur épargne pour favoriser des projets qui

10. «A European Regulation for Social Responsibility of banks ? Learning the lessons from the US American Community Reinvestment Act », Jan Evers.

11. «The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU», Institut Fur Finanzdienstleistungen e.V. (IFF), Hamburg, Benoit Granger, Malcolm Lynch, Leo Haidar, Udo Reifner et Jan Evers.

12. «The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU», Institut Fur Finanzdienstleistungen e.V. (IFF), Hamburg, Benoit Granger, Malcolm Lynch, Leo Haidar, Udo Reifner et Jan Evers.

permettent d'améliorer la qualité de la vie dans notre société (ou d'empêcher qu'elle ne se détériore).

C'est au pouvoir politique, non aux banques,
de définir l'intérêt général

De telles initiatives méritent très certainement d'être encouragées, mais il me paraît nécessaire d'en souligner malgré tout les limites.

La plus grande partie de flux financiers concerne des activités économiques « ordinaires », dont on ne peut nier la valeur sociale, notamment en terme d'emplois ou de revenus. Des banques « ordinaires » seront donc toujours nécessaires et elles continueront à dominer le marché.

Comme souligné plus haut, l'éthique est inhérente au métier de banquier. Si les principes qui sont à la base de l'éthique sont souvent assez clairs, leur application nécessite dans chaque cas une réflexion et un jugement. Des critères trop simplistes annoncés dans une communication commerciale ne permettent pas nécessairement de rencontrer toutes les situations. Prenons l'exemple des ventes d'armes. Tout le monde est contre la violence et certains estiment que l'interdiction totale de ventes d'armes serait de nature à en limiter l'usage. C'est une opinion parfaitement respectable mais probablement irréaliste dans la mesure où chacun doit pouvoir se défendre contre des agressions injustes. Le commerce des armes n'est pas répréhensible en lui-même, mais il est évident qu'il doit être sérieusement réglementé. Et il est tout aussi évident que cette mission n'appartient pas au banquier mais aux pouvoirs démocratiquement élus, autrement dit au gouvernement et au législateur.

C'est à eux qu'il revient de définir l'intérêt général et de veiller à ce qu'il soit respecté. Si le banquier doit toujours s'interroger sur la conformité de ses actes à l'éthique de sa profession, il ne faudrait pas en arriver à lui conférer une sorte de rôle d'arbitre pour des choix de société, d'ailleurs souvent controversés. Lors de l'octroi d'un crédit, par exemple, le banquier doit respecter la loi, dans son esprit et dans sa lettre, il doit obéir à sa conscience et bien entendu veiller à ce que le risque de crédit demeure raisonnable, mais il ne lui appartient pas de s'immiscer dans les affaires personnelles de ses clients.

13. « Small is Bankable : Community reinvestment in the UK », Ed Mayo, Thomas Fisher, Pat Conaty, John Doling et Andy Mullineux, novembre 1998.

La responsabilité sociétale des banques et des caisses d'épargne

Prof. Dr. Leo Schuster
(Université de Eichstätt, Ingolstadt)

Si on voulait diviser en catégories les parties prenantes à l'activité des banques - ou les « Stakeholders » comme on les appelle aujourd'hui - on pourrait distinguer d'une part les parties prenantes directes constituées par les propriétaires ou les actionnaires, les collaborateurs et les clients et d'autre part les parties prenantes indirectes. La société en général et la société institutionnalisée appartiendraient à ce dernier groupe, dont il sera principalement question dans cet exposé (voir tableau 1).

Les institutions, les groupements et les personnes schématisés ici sont d'une importance capitale pour les banques et les caisses d'épargne parce qu'ils sont non seulement des clients potentiels et qu'ils peuvent représenter de nouveaux champs d'action professionnels mais aussi parce qu'ils sont la source d'effets extérieurs précis : l'État génère les lois ; les marchés, la concurrence ; les médias, les facteurs permettant de se forger une opinion ; les mouvements civiques, un contrepoids et la contestation.

14. « The Community Reinvestment Act and Community Development Financial Institutions. Qualified Investments, Community Development Lending, and Lessons from the New CRA Performance Evaluations », Daniel Immergluck, Woodstock Institute, septembre 1998.

Tableau 1 : Les parties prenantes des banques et des caisses d'épargne

15. Swiss Bankers Association, Silvia Matile.

La difficulté d'une politique bancaire sociétale réside dans le fait de contenter si possible toutes les parties prenantes car c'est d'elles dont dépend l'acceptation sociétale d'une banque et a posteriori sa réputation. La réputation est nécessaire aux banques car les services bancaires

Étude de cas en matière de divulgation d'informations :
les relations des banques européennes avec le régime nazi

Bien que ce sujet n'ait pas été abordé dans l'enquête, il s'avère néanmoins pertinent en ce qui concerne les pratiques commerciales et la divulgation d'informations en tant que problème social donnant lieu à une responsabilité financière.

Il a fallu plus d'un demi-siècle pour que des banques allemandes, suisses, autrichiennes et européennes reconnaissent leurs transactions avec le régime nazi. Les résultats de l'enquête de la commission ICEP (Independent Committee of Eminent Persons) ou commission Volcker - publication en 1999 -, ainsi que ceux de la commission Bergier, vont probablement donner lieu à d'autres plaintes. Les banques françaises Société Générale et Paribas, ainsi que la banque britannique Barclays ont également mené des négociations en vue de régler des litiges concernant leurs activités pendant la guerre.

Banques allemandes :

C'est tout récemment que l'on a appris que la Deutsche Bank et la Dresdner Bank avaient acheté de l'or à la Reichsbank contrôlée par les Nazis, en sachant pertinemment que cet or avait été confisqué aux entreprises, familles et personnes juives. La Dresdner Bank était la banque des SS, tandis que la Deutsche Bank avait contribué au financement de la construction des camps de concentration. Ces révélations ont été faites dans le sillage des procès collectifs intentés aux États-Unis contre les banques suisses. Le projet de fusion entre la Deutsche Bank et America Bankers Trust a aussi largement contribué à porter l'affaire au grand jour, étant donné que l'autorité de contrôle américaine a scruté le passé de la Deutsche Bank.

Dans un premier temps, les entreprises allemandes ont fait valoir qu'elles ne pouvaient pas faire l'objet de réclamations car celles-ci avaient été réglées à la fin de la guerre. Mais la Deutsche Bank et la Dresdner Bank ont ensuite accepté, comme d'autres sociétés allemandes, d'alimenter un fonds global d'indemnisation ¹⁶. ➤

16. « International Monitor », mars 1999, élaboré par le bureau du New York City Comptroller Alan G. Hevesi. www.financenet.gov/nycnet.htm

►
Banques suisses :

Les révélations inhérentes à ce scandale ternissent à coup sûr la réputation de neutralité de la Suisse pendant la guerre. Les banques suisses, agissant de concert, étaient beaucoup plus conciliantes à l'égard du régime nazi et ont effectivement soutenu financièrement l'effort militaire nazi.

En 1998, UBS et le Crédit Suisse ont conclu un accord avec les avocats et les représentants des parties plaignantes et de certaines organisations juives afin de réparer les torts causés aux victimes et survivants de l'Holocauste. Les deux banques helvétiques se sont engagées à déboursier au total 1,25 milliard de dollars.

C'est la nécessité d'obtenir un feu vert de l'autorité de contrôle américaine pour la fusion entre UBS et SBC qui a amené les banques suisses à se pencher sur la question des comptes dormants. La démarche n'a pas été inspirée par la volonté morale de « racheter » le comportement des banques pendant la guerre ; si cela avait été le cas, elles auraient agi plus tôt au lieu d'attendre plusieurs décennies avant de dévoiler les informations sur les comptes dormants. Quoi qu'il en soit, le secteur bancaire suisse adopte aujourd'hui une attitude positive en la matière, notamment avec la création d'un fonds de l'Holocauste alimenté par les principales banques, la banque centrale suisse et le secteur privé.

Banques autrichiennes :

À l'instar de certaines de leurs consœurs européennes, les banques autrichiennes ont éludé la question de l'indemnisation des personnes - ou leur famille - dont les dépôts bancaires ont été confisqués sur ordre des Nazis. La Bank Austria s'est cependant montrée plus coopérative que PSK, la caisse d'épargne de la poste. PSK dément avoir joué un rôle actif au cours de « l'occupation » nazie et rejette par conséquent toute demande d'indemnisation.

Résumé de l'étude de cas :

La procédure d'indemnisation s'étalera probablement sur plusieurs années au cours desquelles le nombre des plaignants ne fera que diminuer en raison de leur âge avancé. En faisant abstraction des considérations d'ordre moral, les banques sont confrontées aujourd'hui à des poursuites judiciaires embarrassantes et préjudiciables à cause de leur manque de transparence par le passé. Cependant, cet épisode ne risque pas d'entraîner une modification de

la loi suisse sur le secret bancaire. L'amélioration de la transparence ne repose que sur l'initiative des banques elles-mêmes. Gageons que confrontées à des pertes financières potentielles dues à leur manque de transparence, les banques tireront les enseignements de leurs erreurs et éviteront de tels scandales à l'avenir.

reposent sur la confiance, ce sont donc largement des relations de confiance. Si, pour une raison fondée ou non, la société retirait sa confiance à une banque, cela entraînerait des conséquences néfastes pour elle et pourrait même conduire à sa perte dans le pire des cas. Si la société retire sa confiance aux banques en général, l'État doit en principe intervenir, que ce soit en émettant des actions financières ou des actions de soutien « Good Will » (de bonne volonté) comme c'est le cas actuellement au Japon, ou en renforçant, voire en décrétant de nouvelles lois comme le permettent les directives bancaires au sein de l'Union européenne.

Si les banques sont à tel point dépendantes de la société, c'est parce qu'elles y jouent un rôle économique particulier. Leur travail est de gérer de l'argent, des crédits et des capitaux et parce qu'elles les attribuent au secteur économique et à la société, elles ont un contrôle déterminant sur tous les autres biens et services. Cette responsabilité confère aux banques un statut particulier, qui leur a déjà valu la classification d'institutions semi-publiques.

De plus, les banques disposent d'un autre pouvoir qui repose sur le droit de vote par procuration, la participation financière aux entreprises et les liens personnels au travers des mandats pour les conseils d'administration. Ce potentiel est d'autant plus fort que les facteurs cités se conjuguent. En outre, l'État leur attribue des fonctions nationales précises, comme l'encaissement des impôts à destination du fisc ou, autre exemple, elles assument une fonction de police en dénonçant des clients pour suspicion de blanchiment, comme la loi sur le blanchiment d'argent le leur ordonne. Il faut ajouter également que la banque centrale d'émission se sert de l'appareil des banques pour mettre en œuvre sa politique fiscale et monétaire, en d'autres termes, elle instrumentalise les institutions financières en courroies de transmission de sa politique conjoncturelle et structurelle.

Ces relations mutuelles entre la société, ses diverses composantes et les banques font l'objet d'un « contrat social ». Il contient des éléments explicites comme les dispositions légales mais aussi des exigences implicites, dont la société attend la réalisation mais ne peut toutefois la réclamer. Il semblerait que les frictions entre les banques et la société, qui reviennent constamment dans les sondages d'opinion, se situent justement dans le dernier domaine. Les préjugés foisonnent, selon lesquels les banques feraient par exemple trop de profit et qu'il serait en partie injustifié, voire lié à la pratique d'affaires déloyales et louches. Bien sûr, lorsqu'il y a une brebis galeuse parmi les établissements bancaires, il faut la juger et les préjugés sont dans ce cas parfaitement justifiés. Mais le verdict public ne touche pas seulement l'institut bancaire en question : il condamne l'ensemble du secteur bancaire en raison de la réputation collective du secteur. C'est ainsi que les irrégularités d'un établissement précis deviennent un problème qui concerne le monde bancaire dans son ensemble.

Politique bancaire sociétale

Nom de la banque	Pays	Points forts (voir ci-dessous)	Points faibles
Den Danske Bank, A/S d'un	Danemark	1. 2. 3.	1) Transparence limitée : envoi document type.
Commerzbank AG faveur	Allemagne	1. 2. 3. 5. 7. 8.	1) Prêts/investissements en des industries militaire et nucléaire
			(à contrebalancer avec une cer- taine transparence).
DG Bank faveur	Allemagne	1. 3. 7. 8.	1) Prêts/investissements en des industries militaire et nucléaire
			(à contrebalancer avec une cer- taine transparence).
HypoVereinsBank	Allemagne	1. 5. 6. 7. 8.	
Allied Irish Bank	Irlande	1. 3. 5. 7. 8. 9.	
Argentaria	Espagne	1. 2. 3. 5. 6.	1) Dette du tiers-monde
Banco Central avec Hispanoamericano tive	Espagne	1. 2. 3. 4. 7. 6.	1) Impact inconnu de la fusion Santander sur la position proac- tive de BCH.
Banco Bilbao Vizcaya	Espagne	4. 5. 7. 9.	
Bankinter SA aux du	Espagne	2. 8.	1) Environnement. 2) < 5 % du portefeuille de prêts consacré industries militaire, nucléaire et

Les banques et les caisses d'épargne ont compris depuis longtemps qu'elles ne devaient pas se concentrer uniquement sur des activités relatives aux propriétaires, au marché et aux clients, mais qu'elles devaient également intégrer et prendre en compte l'environnement sociétal global (voir tableau 2).

Tableau 2 : Cadre fonctionnel de la politique bancaire sociale

L'espace anglo-saxon, plus en avance que les pays germanophones

Nom de la banque	Pays	Points forts (voir ci-dessous)	Points faibles
Erste Bank der AG nemen- oesterreichischen Sparkassen ment	Autriche	4. 5. 8.	1) Absence d'audits environ- taux. 2) Dette du tiers-monde et d'initiatives en matière d'allège- de la dette.
Banque Nationale de Paris	France	2. 3. 5. 8.	1) Antenne en Birmanie 2) Absence de considérations environnementales externes.
Dexia (Credit Local de France)	France	7.	1) Aucune réponse.
Bank of Ireland Group faveur de taux de	Irlande	1. 3. 5.	1) Prêts/investissements en l'industrie du tabac. 2) Faible participation.
ABN Amro Holdings Prêts	Pays-Bas	7. 2.	1) Manque de transparence. 2) en faveur de projets miniers controversés.
Christiana Bank	Norvège	1. 3. 7.	1) Prêts en faveur de l'extraction minière et pétrolière (reflète l'économie norvégienne).
BCP Banco Comercial Portugal Portugues	5. 7. 8.	1) Prêts/investissements en faveur de l'industrie du tabac	
Credit Suisse tisse-	Suisse	1. 2. 5. 7.	1) Non-divulgaration des inves- tements commerciaux.
UBS (fusionnée avec Swiss Bank)	Suisse	3. 7.	1) Non-divulgaration des intérêts commerciaux. 2) Financement du

dans ce domaine, a baptisé ce concept de « Corporate Citizenship » (entreprise citoyenne). Il désigne l'engagement sociétal d'une banque, au-delà de ses activités propres.⁷ Il est évident que le Corporate Citizenship, s'il se veut crédible, ne peut être que une feuille de vigne » qui dissimule des pratiques peu sérieuses.⁸ Le financement responsable des activités commerciales dans les pays en développement et/ou allègement de la dette fait même appel au législateur, comme aux États-Unis. En 1991, on y a promulgué un Community Reinvestment Act afin de garantir aux quartiers défavorisés à popula-

tion largement noire et latino qu'ils bénéficieraient du soutien des banques. Le « Social Banking » (banque et cohésion sociale) offre également une vaste gamme de programmes spéciaux destinés à combattre la nouvelle pauvreté, la discrimination régionale et le déclin économique. C'est toujours dans ce contexte que le concept de « Micro Lending » (microcrédit) a vu le jour. Il consiste à accorder de petits crédits, d'un montant pouvant par exemple aller jusqu'à 2000 dollars, à des personnes pleines d'initiatives qui souhaitent lancer leur propre activité. En intégrant l'emprunteur dans un groupe à responsabilité partagée, un taux de remboursement moyen de 98 % a pu être atteint, ce qui rend d'ailleurs ce type de service particulièrement rentable.

Le « Social Banking » est né du constat que, principalement dans le secteur des PME (petites et moyennes entreprises), entre les activités purement axées sur le marché et l'engagement social, la balance penchait de plus en plus vers ce dernier. De grandes institutions bancaires, animées aujourd'hui par la philosophie du « Shareholder Value » (gestion de la valeur actionnariale) ne peuvent et ne veulent plus se consacrer à parts égales aux petites entreprises, que l'on appelle micro-entreprises, et aux personnes désireuses de créer des petites entreprises. Il est dès lors important pour ces institutions de travailler dans un système bancaire qui fait preuve d'une envergure certaine dans ses idéaux, sa dimension et sa responsabilité régionale. C'est tout aussi vrai pour les caisses d'épargne et les banques coopératives qui, tant qu'elles ne sont pas privatisées ou regroupées à outrance par des fusions, peuvent être à la hauteur de leurs responsabilités dans ce domaine à l'échelon régional ou local.

Les premières activités des banques coopératives et des caisses d'épargne ont été motivées par un souci d'aider les personnes démunies et les entreprises à la recherche de fonds. Face aux quatre millions de chômeurs que l'Allemagne compte actuellement, ces objectifs se confirment et sont désignés par l'expression « nouvelle pauvreté ». Le cercle des personnes moins aisées devrait lui aussi être accepté à part entière comme groupe-client. En effet, de nombreux services bancaires peuvent s'avérer indispensables pour ces personnes comme par exemple le compte de virement lorsqu'elles retrouvent un emploi (« Un compte pour chacun »). Cette promesse ne doit en aucun cas s'exprimer par une passion effrénée pour le social qui serait en désaccord avec un système d'économie de marché. Elle doit plutôt correspondre à une segmentation réfléchie des groupes de clients afin de leur fournir un choix et des prix adaptés.

Bien que le concept « Corporate Citizenship » soit moins usité en Allemagne, les banques et les caisses d'épargne sont néanmoins à la base d'une série d'activités comme les dons, le parrainage de la culture, de la science et de la formation, l'aide au développement scientifique, etc. Pratiquement tous les groupes bancaires y ont participé. Il faut

signaler que les fondations d'utilité publique se sont particulièrement illustrées dans ces activités. Dans le domaine des banques privées, la participation exemplaire de la Alfred-Herrhausen-Stiftung, de la Deutsche Bank ou encore de la Jürgen-Ponto Dresdner Bank-Stiftung mérite d'être soulignée. Les caisses d'épargne, à l'instar des banques coopératives de crédit fondées il y a 150 à 200 ans pour fournir une assurance financière et un accès au crédit, ont depuis lors fait de la responsabilité sociale leur cheval de bataille. Les 200 fondations des caisses d'épargne en sont une illustration, tout comme leur initiative « Standort hier » visant à renforcer l'Allemagne comme pôle d'attraction économique (voir tableau 3).

Tableau 3 : Contribution des caisses d'épargne à l'économie et à la société

Il faut souligner l'engagement particulier des banques dans le domaine de la protection de l'environnement et de l'écologie, qui constitue un des problèmes cruciaux de notre époque. Ce sont des banques spéciales pour l'environnement et des banques à vocation communautaire qui ont posé les premiers jalons dans ce domaine neuf pour les banques. Les établissements bancaires « conventionnels » leur ont emboîté le pas. Ils examinent aujourd'hui les projets susceptibles d'être financés à la lumière de leur impact sur l'environnement, ils réalisent des audits sur l'environnement et émettent des fonds écologiques qui investissent dans des projets à dimension écologique (énergie solaire et éolienne) et sociale. Des fondations de placement sont créées selon des critères éthiques, écologiques et sociaux qui, outre les critères de sélection habituels tels qu'une rentabilité élevée sur fonds propres, un bon degré d'auto-financement et une gestion compétente, prennent en compte des critères d'exclusion (industrie nucléaire, industrie du tabac, etc.). Les cartes de crédit biodégradables mises au point par la Cooperative Bank anglaise en coopération avec Greenpeace sont une bonne illustration de la politique écologique poursuivie.

Pour la clientèle bancaire, la prise en compte de ses propositions et de ses plaintes constitue toujours un problème. Bien qu'aujourd'hui la majorité des banques soient dotées d'une cellule de gestion des plaintes dans l'optique du Total Quality Management (gestion de la qualité totale), une écoute neutre n'est pas toujours garantie. Toutefois, les banques privées ont créé un organe extra-judiciaire de règlement des litiges, le médiateur, qui peut assumer l'arbitrage d'un litige portant sur une somme maximale de 5 000 euros. Les banques coopératives de crédit et les caisses d'épargne ont mis sur pied des cellules d'arbitrage régionales fonctionnant sur le même modèle. Ce système permet d'arriver à un accord sans passer par le tribunal, ce qui a un impact positif sur l'acceptation sociétale des instituts de crédit.

Il ressort de ces considérations que le rôle des banques dans notre société va bien au-delà de leur activité commerciale et que l'économie devient de plus en plus une force sociale qui doit assurer sa propre existence en investissant dans la communauté. Il est évident que ces multiples investissements influencent positivement l'image que les banques et les caisses d'épargne ont d'elles-mêmes ainsi que l'image qu'elles donnent sans oublier les effets positifs sur les ventes. Car les banques sont avant tout les émanations de l'économie de marché et leur rentabilité est indispensable à la satisfaction des souhaits et des exigences des clients, des propriétaires et de la société. Le Corporate Citizenship exige un engagement financier mais doit également produire un feed-back moral et matériel. Dans ce sens, la dernière proposition

qui consiste en un « bilan bancaire sociétal » est une étape supplémentaire importante à réaliser. Alors qu'aujourd'hui les coûts sociaux ne peuvent qu'en partie être pris en compte directement et qu'ils sont pour cette raison difficilement calculables et vérifiables, les coûts engendrés par la responsabilité sociale devraient à l'avenir être transformés en un code spécial, par exemple pour le rating (autoévaluation) des banques à des fins de benchmarking (étalonnage concurrentiel) ou pour servir de preuve de l'accomplissement d'une mission de promotion (dans le cas des banques coopératives). En tant que « Societal Costs adjusted Return on Capital » (SCAROC), ce code devrait être mentionné au même titre que le « Risk adjusted Return on Capital » (RAROC), par exemple.

Enquête sur les politiques socio-environnementales
et les pratiques commerciales des banques européennes.
Le Rapport Giuseppi (mai 1999)

James Giuseppi
(National Provident Institution - Global Care)

Remerciements

Guy Hughes, People & Planet (anciennement LAMB - the Lloyds and Midland Boycott),
Ed Mayo, New Economics Foundation,
Rob Lake, Traidcraft Exchange.

Ce chapitre examine les performances et les politiques socio-environnementales des banques européennes. Les informations proviennent essentiellement des réponses à un questionnaire portant sur toute une série d'aspects sociaux et environnementaux, notamment les activités bancaires en faveur de l'environnement et du développement durable, la dette du tiers-monde et les droits de l'Homme, la solidarité vis-à-vis de la collectivité et les pratiques commerciales.

Les performances des banques ont été évaluées en vue d'établir un classement des meilleures pratiques et des stratégies novatrices parmi les banques ciblées par l'enquête. Ce document s'achève par une brève

-
1. Cette recherche a été engagée pour tenter de mieux comprendre si des acteurs du secteur privé, comme les banques, peuvent contribuer avec des offres de micro finance à la réintégration sociale et économique des pauvres et des exclus. La méthodologie qui a été mise en œuvre est exploratoire compte tenu du caractère novateur de cette investigation qualitative. Une première phase a été consacrée à une recherche bibliographique. Une deuxième étape a consisté à interviewer sur la base d'un guide d'entretien semi-directif approfondi, quinze experts français et étrangers directement concernés par les analyses et les actions actuelles en matière de micro finance, dans le domaine des banques.
 2. Comme par exemple la Bolivie, le Pérou, le Bangladesh.
 3. En 1980, Muhammad Yunus initialise un mouvement au Bangladesh avec la

description d'une banque modèle, en termes de meilleures pratiques.

Méthodologie

Un questionnaire envoyé aux banques constitue la principale source d'information de cette étude. Les banques ont été également invitées à fournir des informations écrites permettant de mieux cerner leurs activités et leurs pratiques. Des visites sur place, des rencontres et des entretiens téléphoniques ont également eu lieu, lorsque cela était possible. D'autres sources d'information ont été utilisées (articles de presse, publications, ONG, études antérieures et externes) et sont systématiquement signalées.

Plus de 70 banques ont été ciblées initialement par l'enquête, plusieurs d'entre elles étant impliquées dans des fusions. Le taux de participation a dépassé les 50 %. Chaque banque interrogée a reçu un résumé de ses réponses et a été invitée à commenter son profil avant la publication du rapport.

Les recherches sur Internet se sont avérées précieuses pour identifier les banques qui attachent de l'importance à ce type de média pour faire connaître leurs services et leurs activités auprès du public, de leur clientèle, de leur personnel et de leurs concurrents.

Questionnaire - Portée et limites

Le recours aux questionnaires dans le cadre d'un sondage a ses limites et l'usage qu'on en fait actuellement est excessif. Cependant, ils peuvent aider à mobiliser l'attention des personnes interrogées, s'ils sont suivis de contacts téléphoniques ou par courrier électronique, comme cela fut le cas ici.

Le questionnaire ne comportait pas de questions sur les conditions de travail, car l'on partait du principe que les banques européennes adhèrent aux lignes directrices de la charte sociale qui couvre notamment l'égalité des chances et les bonnes pratiques sur le lieu de travail. En outre, les banques ont tendance à être à l'avant-garde dans le domaine des conditions de travail.

4. Ce constat résulte des interviews semi-directifs approfondis réalisés par l'auteur auprès de dirigeants de banques privées, de banques coopératives, d'organismes financiers implantés en Europe comme par exemple, la Banca Etica en Italie, La banque Triodos en Hollande et en Belgique, le Crédit Mutuel de Bretagne en France.

5. Comme par exemple en France avec le réseau de l'ADIE.

6. En 1989, des responsables de mouvements associatifs s'intéressent à cette problématique. Il s'agit de Patrick Boulte, de Jean Baptiste de Foucauld

Aperçu

a Environnement

Banques et développement durable (Sustainable banking)

Dans le cadre de cette étude, l'on pourrait définir ce terme comme la décision des banques de ne pas octroyer de prêts à des entreprises qui opèrent sans se soucier de l'impact écologique et social de leurs activités. L'appréciation de ce critère se base sur deux aspects, à savoir l'existence de garde-fous environnementaux dans la politique de crédit des banques et le contrôle par celles-ci de l'aspect écologique des activités de leurs clients. De telles pratiques sont reprises dans ce chapitre sous l'appellation « crédit responsable ».

Un pourcentage significatif des banques interrogées a signé la « déclaration des institutions financières sur l'environnement et le développement durable » dans le cadre du Programme des Nations unies pour l'environnement (déclaration PNUE). En vertu de cette déclaration, les signataires s'engagent à soutenir le développement durable et la protection de l'environnement, ainsi qu'à communiquer efficacement leurs politiques en la matière. Malheureusement, les recommandations relatives aux meilleures pratiques formulées dans la déclaration PNUE sont peu appliquées dans le secteur bancaire. Toutefois, la déclaration fournit des indications sur les objectifs à atteindre. Ainsi, la DG Bank souligne - de manière fort réaliste - qu'en tant que signataire, elle « est consciente des problèmes existants ». Seule la HypoVereinsBank affirme catégoriquement que « les prêts respectent rigoureusement les lignes directrices du PNUE ».

Bien que les banques ne soient pas les pires contrevenantes en termes de pollution directe de l'environnement, elles ont néanmoins un impact indirect considérable, en fonction du choix des bénéficiaires des prêts. « Aux yeux de l'opinion publique, l'efficacité n'est pas le seul critère d'évaluation d'une banque. Les responsabilités sociales et - de plus en plus - écologiques sont tout aussi importantes. Parmi celles-ci, l'intégration et l'application de critères environnementaux dans la politique de crédit et dans l'évaluation des entreprises constituent un véritable défi ».

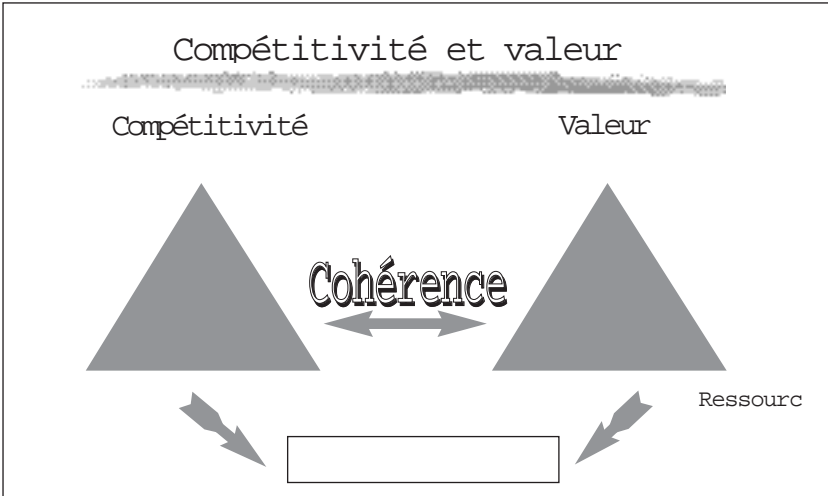
Par exemple, en vertu du droit suisse, « le risque pour les banques d'être tenues pour directement responsables des préjudices écologiques causés par des emprunteurs est relativement faible. Cependant, ce risque existe bel et bien lorsqu'une banque fait pression sur le processus décisionnel d'une entreprise « polluante » et, partant, favorise

7. Ce constat résulte d'interviews semi-directifs approfondis réalisés par l'auteur auprès de dirigeants de banques privées, de banques coopératives, d'organismes financiers implantés en Europe et en Amérique du Nord.

8. Comme la sur valeur qui résulte de l'évaluation des actifs intangibles de la

une décision qui nuit à l'environnement, ou encore lorsque, agissant à titre consultatif, les procédures de prudence ne sont pas respectées ».

Cependant, ces dispositions législatives suisses ne s'appliquent qu'aux opérations bancaires sur le territoire national. Citons à titre d'exemple le rôle d'UBS dans le projet du barrage d'Ilisu en Turquie : « Financer un projet (Ilisu) qui viole à dix-huit reprises les normes de la Banque mondiale reviendrait à faire croire à l'opinion publique que la méga-fusion avec SBC a affaibli considérablement la politique environnementale d'UBS »¹. Une publication de Sulzer/ABB sur le barrage Ilisu observe que : « Comme la banque UBS avait financé la

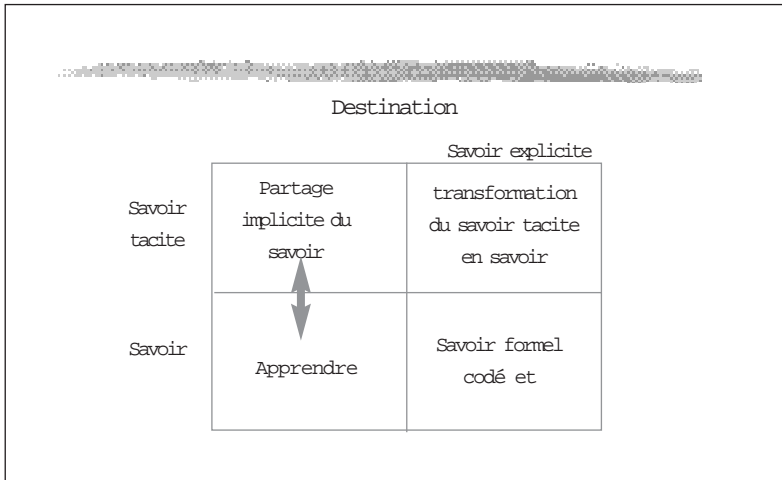


plupart des projets antérieurs, elle s'est vu confier la tâche d'établir les modalités du financement de Ilisu ». Avant la fusion, UBS finançait en effet depuis longtemps des projets GAP², dont certains étaient contraires aux principes de son propre rapport environnemental. UBS a été l'une des premières banques à parapher la déclaration PNUE. Soucieux de défendre le rôle d'UBS, le directeur responsable de l'environnement a affirmé que c'était UBS qui avait porté le projet Ilisu à la connaissance du public et qui avait invité des représentants du WWF et de la déclaration de Berne à débattre des problèmes soulevés. L'association Amis de la Terre estime que le barrage Ilisu nuira gravement à l'environnement, qu'il attisera les tensions dans la région kurde et qu'il provoquera probablement un conflit dans la région en raison d'une perturbation de l'approvisionnement en eau du Tigre. Étant donné que la Turquie est membre de l'OTAN, beaucoup d'autres pays seraient entraînés dans un conflit si la Turquie venait à être attaquée par la Syrie ou l'Irak, un scénario tout à fait plausible selon le ministère britannique de la Défense en cas d'interruption de l'approvisionnement en eau. Si la crainte de contribuer à l'éclatement d'un conflit militaire ne suffit pas à dissuader les sociétés qui participent au projet Ilisu, elles pourraient peut-être être inquiétées par la perspective de devoir

rendre des comptes aux parties prenantes locales.

Un cas similaire de « doubles normes » s'applique également au géant néerlandais Bank ABN. Malheureusement, ABN a refusé de remplir le questionnaire et s'est contentée d'envoyer son rapport annuel et son rapport environnemental, qui ne mentionne ni les nuisances environnementales ni les violations des droits de l'Homme entraînées par certaines activités minières financées par des prêts antérieurs de la banque. Au cours d'un entretien ultérieur, le directeur en charge des relations d'investissement a déclaré que, compte tenu des normes actuelles de la banque, le financement de ce genre d'activités serait probablement rejeté par ABN Amro pour des motifs écologiques. Ce qui signifie que la banque adopte désormais des mesures afin d'intégrer une dimension environnementale dans ses activités. Le rapport sur l'environnement stipule que « la politique environnementale d'ABN vise à ce que d'ici quinze ans les aspects environnementaux soient pleinement intégrés et constituent un élément clé dans toutes les décisions de la société, afin qu'ABN puisse contribuer activement à la mise en place d'une société durable ».

Au Royaume-Uni, aucun prêt n'a été refusé pour des motifs écologiques par la banque Lloyds TSB. Lloyds TSB préfère dialoguer avec ses clients en vue d'une amélioration de leurs performances environnementales plutôt que de leur refuser des services bancaires. La plupart des banques ne veulent pas endosser la responsabilité des actions de leurs clients ; elles font valoir que leur rôle n'est pas de réguler ou de faire respecter les normes environnementales, et que leurs services financiers ne sont que des produits. Cela signifie que les banques n'éva-



luent pas les performances environnementales de leur clientèle et que

9. Itami, H et Roehl T.W. Mobilizing Invisible Assets, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1987.

tant qu'elles s'en abstiendront, leurs clients ne se sentiront pas obligés d'aller au-delà des mesures imposées par la loi. L'accès aux services financiers a un effet de levier, sans lequel les activités des clients seraient sensiblement restreintes.

Par le biais du Fonds européen d'investissement, la Commission européenne a encouragé les banques à accorder des prêts préférentiels aux PME communautaires qui œuvrent en faveur de la protection de l'environnement ou qui offrent des produits ou services respectueux de l'environnement. Les banques européennes se sont vu offrir la possibilité de servir d'intermédiaires locaux et d'adjudicateurs pour ces prêts. BCP au Portugal souligne dans sa réponse au questionnaire qu'elle a saisi cette opportunité et qu'elle se positionne désormais comme la banque « environnementale » du Portugal.

Principe de bonne intendance (« Good Housekeeping »)

Bien que les banques n'apparaissent pas de prime abord comme des pollueurs, elles tendent néanmoins à consommer beaucoup d'énergie, surtout du papier, et détiennent parfois d'importants actifs immobiliers. Le principe de bonne intendance se réfère aux mesures prises par les banques en vue de réduire leur impact direct négatif sur l'environnement, par exemple en gérant leurs installations et biens immobiliers. Les mesures concernées couvrent notamment les pratiques comme le recyclage des déchets, la réduction des émissions de CO₂ ainsi que l'utilisation de sources d'énergie renouvelables et de produits recyclables. L'efficacité de ces mesures dans le secteur bancaire repose sur l'élaboration d'une politique environnementale au sein l'entreprise ou sur la publication d'un rapport environnemental, l'objectif étant de diffuser ces pratiques non seulement auprès des clients et des observateurs externes, mais également au sein du personnel. L'étude a donc tenté de déterminer si les employés recevaient effectivement une formation environnementale et si la mise en œuvre de la politique environnementale de la banque figurait parmi les responsabilités des directeurs.

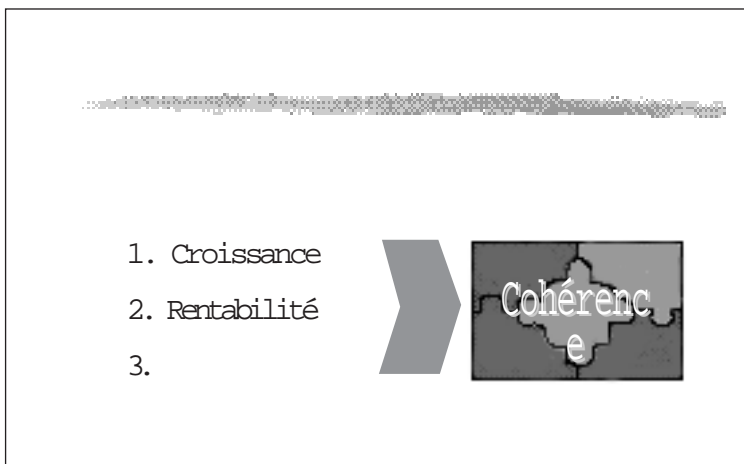
Le Danemark possède une législation environnementale stricte et les banques danoises interrogées appliquent toutes le principe de bonne intendance. Parmi les mesures adoptées figurent la réduction de l'impact environnemental direct par le biais du recyclage du papier (dont les banques sont de grosses consommatrices) ainsi que la réduction de la consommation d'énergie et des émissions de CO₂.

En Finlande, la banque Merita « estime ne pas avoir un impact sur l'environnement », mais la nouvelle entité fusionnée MeritaNordBanken en Suède a déclaré appliquer une politique environnementale, qui n'a toutefois pas été mentionnée dans la réponse au questionnaire.

Parmi les banques françaises, dont le taux de participation a été

faible et pour lesquelles l'information provient essentiellement de l'ARESE, Dexia se distingue comme le leader en la matière, tandis que le CCF, Paribas et la Société Générale ne consentent pas d'efforts perceptibles à cet égard. Selon ARESE, la BNP, qui a répondu à notre enquête, est un « groupe socialement responsable », sans pour autant mener une politique environnementale.

Toutes les banques allemandes adoptent de bonnes pratiques en la matière, à l'instar de leurs consœurs néerlandaises et suisses. Il est tou-



tefois regrettable que la banque helvétique Sarasin & Cie n'ait pas souhaité participer à l'enquête, étant donné que son département « environnement » a la réputation d'être très actif en ce qui concerne les questions environnementales et le développement durable.

En Irlande, AIB et la Bank of Ireland sont également très actives dans ce domaine, mais l'Anglo Irish Bank s'est contentée d'une déclaration indiquant que la banque « applique les meilleures pratiques dans ce secteur ».

L'Espagne est, dans l'ensemble, à la traîne en ce qui concerne la dimension environnementale des entreprises. Cependant, le secteur bancaire semble donner le ton en matière de gestion environnementale : les banques - emmenées par BCH et BBV - développent peu à peu des politiques environnementales et adoptent des pratiques de bonne intention.

Activités internationales

Les banques qui opèrent à l'étranger, dans les pays en développement, ont la possibilité de promouvoir des pratiques novatrices sur le lieu de travail à l'échelon international, et donc de les encourager également au niveau local. L'enquête révèle que la plupart des banques menant des activités à l'étranger pourraient améliorer leurs perfor-

mances à cet égard.

Les banques ont l'opportunité (et la responsabilité morale selon la déclaration de Rio) d'incorporer des critères environnementaux et sociaux dans leurs stratégies d'investissement et, partant, de mettre en œuvre une politique responsable en matière de crédit. Les réponses des banques – notamment en ce qui concerne l'allègement de la dette – traduisent leur attitude à l'égard de la politique de crédit responsable sur le plan international. La plupart des banques qui détiennent encore des créances vis-à-vis de pays en développement sont disposées à participer à des initiatives internationales multilatérales en vue d'un rééchelonnement de la dette.

« Dette du tiers-monde »

Au cours des années soixante-dix, les banques européennes ont été encouragées par leurs gouvernements à accorder des prêts aux pays en développement. La démarche était alors considérée comme bénéfique pour ces derniers. Malheureusement, l'octroi des prêts a été assorti de conditions non viables. Ainsi, les dettes contractées par les États s'accompagnaient de modalités de remboursement irréalistes, à savoir un remboursement en devises fortes basé sur les prix d'exportation des produits de base, soumis bien évidemment à d'éventuelles fluctuations. Lorsque ces prix ont chuté sensiblement, les débiteurs se sont retrouvés dans l'incapacité d'honorer leurs dettes. Les niveaux d'endettement étaient si élevés qu'ils ont provoqué de véritables crises d'endettement. Certains prêteurs, comme la NatWest au Royaume-Uni, ont même frôlé la faillite.

La nature de la dette du tiers-monde a évolué au cours des années quatre-vingt-dix. En ce qui concerne les pays les plus pauvres de la planète, le total de la dette vis-à-vis des banques privées avoisine les 10-12 %, alors qu'auparavant les banques détenaient l'essentiel des créances sur ces pays. L'aggravation de la situation d'endettement au cours de cette décennie a entraîné un transfert de la dette du secteur privé vers le secteur public. Le FMI et la Banque mondiale ont consenti davantage de prêts aux pays endettés pour les aider à rembourser leurs dettes initiales. Les gouvernements européens ont repris à leur compte une partie de la dette, et les banques ont cédé une fraction de leurs créances sur les marchés secondaires. Ces mesures ont épargné aux banques, si ce n'est la faillite, tout au moins de graves pertes financières. Le manque de transparence des relations entre les banques, les banques centrales et les autorités nationales n'a pas permis d'établir la manière dont ce système de renflouage a été mis en œuvre. Par ailleurs, il est pratiquement impossible de connaître l'origine de la plupart des dettes, sans compter que ce système n'a pas permis d'alléger le poids de la dette des pays débiteurs.

Il est difficile de déterminer l'impact qu'auront les crises d'endette-

ment de ces dix dernières années sur les activités de crédit bancaire. Les craintes soulevées par des groupes de pression, comme LAMB (Lloyds and Midland Boycott) au Royaume-Uni, demeurent pertinentes. L'argent des contribuables servira-t-il encore à renflouer des banques qui prennent des décisions irresponsables en matière de prêt pouvant provoquer un retour de flamme ? Sur quelles conditions les gouvernements européens se sont-ils basés pour « sauver » ces banques menacées de faillite ?

Aux États-Unis, toutes les sociétés, y compris les filiales de sociétés étrangères, sont tenues de divulguer la destination de leurs prêts ou de leurs investissements à l'étranger. Cette obligation législative n'existe pas en Europe. Certaines informations sont disponibles en ce qui concerne les pays créanciers et le niveau des créances³, mais il est quasi impossible d'établir la répartition des dettes entre les banques sans la collaboration de ces dernières.

En Europe, le manque de transparence au niveau des résultats des banques évite à ces dernières de divulguer avec précision la destination de leurs prêts. L'objectif premier de la campagne internationale Jubilé 2000, qui vise à réduire le poids de la dette du tiers-monde, consiste à sensibiliser l'opinion publique européenne pour amener les gouvernements à collaborer avec le secteur bancaire en vue de l'annulation de ces dettes. Les banques sont en général hostiles à une action unilatérale, probablement parce qu'elles tablent sur une nouvelle intervention des pouvoirs publics.

L'initiative en faveur des pays pauvres très endettés (HIPC) a pour but d'alléger le fardeau de la dette des pays les plus pauvres du globe. Cependant, cette initiative a peu de chances d'atteindre cet objectif en raison de ses conditions de réalisation. Citons à titre d'exemple les taux fort élevés des recettes d'exportation que doivent payer les HIPC⁴. En outre, « cette initiative ne répond pas aux besoins des pays débiteurs, car les créanciers demeurent tout puissants et sont à la fois juges, jurés, huissiers, parties et témoins... les créanciers refusent de renoncer à leur pouvoir en faveur d'une procédure équitable et efficace satisfaisant aux principes juridiques les plus élémentaires »⁵.

Selon le rapport Eurodad, cette initiative est surtout soutenue par les petits pays européens comme les pays nordiques, la Suisse et les Pays-Bas. L'Allemagne, le Japon et l'Italie approuvent l'initiative mais entravent dans la pratique sa mise en œuvre en insistant sur le respect rigoureux des règles. Leur position s'explique apparemment par les difficultés économiques qu'ils connaissent actuellement, attisées notamment en Allemagne et en Italie par les restrictions budgétaires liées à la monnaie unique européenne. Or, comme l'observe Jubilé 2000, l'Allemagne oublie que sans les importantes mesures d'annulation et de rééchelonnement de ses dettes, pour atteindre un niveau viable, après la deuxième guerre mondiale, elle n'aurait jamais connu le miracle du renouveau économique et social. Néanmoins, les banques

allemandes, qui ont divulgué spontanément leurs positions créancières vis-à-vis des pays en développement, soulignent leur participation active à des programmes destinés à réduire le poids de la dette de ces pays. Cette contribution se traduit principalement par un rééchelonnement de la dette, notamment chez Commerzbank, Deutsche Bank et DG Bank. Seule une banque allemande, spécialisée dans le crédit hypothécaire, a admis être créancière sans pour autant fournir de détails concernant un quelconque programme d'allégement de la dette.

L'absence d'une législation internationale en matière d'insolvabilité doit être résolue de manière à pouvoir surmonter les problèmes inhérents aux prêts antérieurs octroyés de manière irresponsable et éviter des erreurs similaires à l'avenir. « Les banques commerciales ont bien souvent accordé, parfois sous la force de pressions extérieures, des remises de dette sous diverses formes, (mais) si une législation internationale en matière d'insolvabilité autorisant des pays à être insolubles avait existé dans les années soixante-dix, ces prêts auraient certainement été consentis de manière plus prudente »⁶.

En janvier 1999 à Tegucigalpa (Honduras), des représentants de 16 pays sud-américains se sont réunis afin de signer un accord de portée continentale et coordonner une campagne. La déclaration de Tegucigalpa préconise :

* La transparence au niveau du processus de prêt/emprunt et la participation de toutes les parties concernées.

* L'intégration et la coordination de toutes les parties concernées dans l'application d'une procédure d'insolvabilité pour les pays endettés, conformément à la législation en matière de faillite appliquée dans des pays comme les États-Unis.

* La possibilité pour les pays endettés de se déclarer insolubles, avec la désignation par les débiteurs et les créanciers d'un nombre égal de représentants au sein d'un jury dans le cadre d'une procédure d'arbitrage⁷.

* La création, en tant qu'arbitre, d'un organisme indépendant de révision de la dette (Debt Review Body) par les Nations unies ou la Cour internationale est requise pour défendre la souveraineté d'un pays débiteur, tout en garantissant un traitement équitable aux créanciers.

« L'objectif premier du concordat consisterait à garantir que l'argent libéré (c'est-à-dire la remise du service de la dette) profite aux pauvres »⁸.

Ces propositions semblent apporter une solution humanitaire, réaliste et durable à la crise de la dette. À cet égard, la participation active des créanciers, gouvernements et banques confondus, s'avère indispensable.

Droits de l'Homme

Compte tenu de la mondialisation croissante du secteur bancaire, l'influence des banques dépasse les frontières des pays où elles opèrent. Au fur et à mesure que les banques se muent en multinationales, le soutien qu'elles apportent indirectement aux gouvernements par l'entremise des prêts en participation ou du financement des projets d'infrastructure, peut faire la différence en ce qui concerne le maintien ou le renforcement d'un régime dictatorial. Si les banques conçoivent et mettent en œuvre un code de conduite régissant leurs activités dans les pays dotés d'un régime despotique, les investisseurs sont alors en mesure d'apprécier la responsabilité sociale des banques concernées.

Les droits de l'homme doivent également être défendus dans ces pays, si les banques veulent éviter de véhiculer une image négative. Le document relatif aux principes des droits de l'homme pour les sociétés (Human Rights Principles for Companies) publié par Amnesty en janvier 1998 constitue un bon modèle. Point positif : les banques HypoVereinsBank et Anglo Irish Bank soutiennent les propositions « par principe » mais « pas formellement », et les établissements Bank of Ireland, Erste Bank, Banco Central Hispanoamericano, Christiania et Banco Comercial Portugues ont également confirmé leur soutien au document. La BNP autorise son personnel à promouvoir bénévolement les activités d'Amnesty dans les locaux de la banque. Quant au Crédit Suisse, il a indiqué qu'il « ne soutenait pas de fait les principes d'Amnesty, mais qu'il avait pris bonne note du document ».

Birmanie

La Birmanie est un cas à part car, bien qu'elle soit gouvernée comme la Chine par un régime arbitraire, le dirigeant élu démocratiquement et actuellement assigné à résidence a appelé à un embargo international en matière d'investissement.

Les États-Unis ont promulgué une loi interdisant de nouveaux investissements en faveur de la Birmanie. L'État du Massachusetts et plusieurs villes américaines - comme New York, Los Angeles et San Francisco - ont une législation sélective en matière de marchés publics. De telles lois permettent un boycott des entreprises qui ont des intérêts économiques en Birmanie. Bien qu'il n'existe pas en Europe de lois

interdisant les investissements en Birmanie, l'Union européenne a supprimé les tarifs préférentiels appliqués aux importations originaires de Birmanie, en raison de sa politique de travaux forcés⁹. Cette question a certainement été suffisamment traitée pour que les sociétés et les particuliers soient conscients du problème.

La BNP dispose d'une antenne en Birmanie qui entretient des contacts « sporadiques » avec les banques locales pour les crédits documentaires. Or, ces crédits peuvent être utilisés par le régime birman pour acheter des produits ou des services susceptibles de maintenir le pouvoir en place. La BNP affirme avoir développé « très peu d'activités jusqu'à présent » et considère plutôt son antenne comme « un observatoire dans l'attente de jours meilleurs ». HSBC dispose d'un seul représentant du personnel chargé de surveiller, de l'intérieur du pays, les développements qui s'y déroulent. La Deutsche Bank entretient aussi des relations avec la Birmanie, mais n'a pas fourni de précisions. Les autres banques interrogées affirment ne pas mener d'activités en Birmanie.

Engagement vis-à-vis des communautés locales

L'accès aux services bancaires

Le rôle et la responsabilité des banques commerciales dans la lutte contre l'exclusion sociale sont essentiels, comme l'a récemment déclaré le gouvernement britannique. L'accès aux services bancaires est devenu une nécessité absolue pour toutes les couches sociales, que ce soit pour percevoir des paiements, financer la consommation ou se constituer une retraite¹⁰. « La position économique stratégique (des banques), l'agrément qui leur est donné par l'État et les systèmes publics de garantie de leurs dépôts font des banques des institutions quasi publiques ou du moins mieux placées en termes de responsabilité sociale que les autres entreprises du secteur privé »¹¹. Bien que plusieurs États membres de l'UE disposent d'une législation visant à garantir l'accès aux services bancaires à tous, les tarifs pratiqués par

1. Caplovitz, D. *The Poor Pay More - Consumer Practices of Low-Income Families*, Macmillan : New York 1963 ; Caplovitz, D. ; *Consumers in Trouble - A Study of Debtors in Default*, N.Y. 1975.

2. Squires, G. (1992) (Ed), *From Red-Lining to Reinvestment, Community Responses to Urban Disinvestment*, Philadelphia : Temple University Press, 1992.

3. Pour une analyse détaillée, se reporter à Evers, J./ Reifner, U. (1998), *The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU*, pages 397-445.

4. Laws, N./Mansfield, M., *Debt Collection Practices Across Europe, European Consumer Debt Net, Money Advice Trust London February 1999* ; Reifner, U. *Access to financial services - a German view*, in : Mitchell, J. (ed) *Money and the Consumer*, Money Management Council. London 1988.

5. Voir les « country reports » dans Reifner, U./Ford, J. (Eds.) *Banking for People - social Banking and New Poverty - Consumer Debts and*

les banques sont souvent trop élevés pour certains groupes sociaux à faibles revenus. « Les clients moins bien lotis financièrement et à faibles revenus constituent en général une perte de temps pour les banques. Le coût du temps, allié à la difficulté de vendre d'autres produits bancaires aux clients démunis financièrement, illustre la manière dont les banques tentent en réalité de faire de l'argent sur le dos de leurs clients »¹². À l'heure de la concurrence effrénée et de la stratégie bancaire rationnelle (lean banking), l'affectation de ressources pour ces activités est parfois sacrifiée sur l'autel de la rentabilité.

Les tarifs des produits bancaires sont souvent disproportionnés par rapport aux services offerts, comme par exemple l'application de lourdes pénalités en cas de découvert sans autorisation préalable de la banque. En France, cette pratique peut entraîner la perte du droit de posséder un compte bancaire, ce qui revient à instaurer un « interdit bancaire » qui peut, à son tour, aboutir à une exclusion du marché de l'emploi, étant donné que les salaires sont directement versés sur des comptes bancaires.

La plupart des banques interrogées sont conscientes de la problématique liée à l'accès aux services bancaires. Cependant, seule une poignée d'entre elles ont développé des politiques et des produits ciblant spécifiquement ce problème.

À cet égard, les efforts portent davantage sur le soutien aux petites entreprises à faibles revenus qu'aux particuliers. Ainsi, des banques telles que la Deutsche Bank, Den Danske, Banco Popular Español et Banco Central Hispanoamericano indiquent que les petites entreprises à faibles revenus figurent parmi leurs priorités en matière d'activités bancaires. L'Allied Irish Bank adopte, quant à elle, une approche proactive en collaborant avec le gouvernement irlandais en vue d'automatiser le paiement des prestations sociales par le biais du système électronique bancaire. Bien que l'Anglo Irish Bank ne soit pas une banque de détail, elle entretient des relations étroites avec les coopératives de crédit (credit unions), qui fournissent souvent des services financiers à des particuliers qui, autrement, seraient exclus des services bancaires.

L'insertion sociale est devenue une priorité pour les grandes banques britanniques qui toutes, à des degrés divers, développent des services dans le domaine des opérations bancaires à vocation communautaire et du microcrédit. Ce type de projets étaient auparavant mis en œuvre par les petites banques non affiliées aux organes de représentation des banques, comme le pionnier en la matière la Triodos Bank. Triodos octroie des prêts uniquement aux « projets à valeur éthiques » basés

6. Voir IFF (Evers, J./ Habschick, M.) : Existenzgründungen - Zugang zu Bankkredit und Beratungsqualität- empirische Studie im Auftrag des Stern, Hamburg, 1998. Voir aussi : Reifner, U./Evers, J. Credit and New

sur des objectifs sociaux et environnementaux ; elle est active aux Pays-Bas, en Belgique et au Royaume-Uni. Son bilan consolidé s'élève à 250 millions de livres sterling dans ces trois pays. Bien que ce chiffre soit relativement faible, la banque Tricodos enregistre de très faibles pertes car elle met un point d'honneur à bien s'informer sur ses marchés¹³.

En ce qui concerne le marché britannique, la lutte contre l'exclusion sociale figure parmi les cinq priorités majeures de la banque NatWest, qui a d'ailleurs mis en place une unité ad hoc baptisée « Social Exclusion Unit ». Cette unité est chargée d'explorer les moyens d'améliorer l'accès aux services bancaires des personnes et communautés défavorisées. Lloyds TSB a investi, quant à elle, 9 millions de livres sterling en 1998 dans des programmes en faveur des communautés locales afin de soutenir la réhabilitation des quartiers socialement défavorisés. La banque soutient aussi des initiatives visant à offrir des services financiers aux communautés démunies.

En Allemagne, la Commerzbank traite les aspects sociaux et culturels par l'entremise de la « Fondation Commerzbank », car la « valeur d'une société se mesure également par la manière dont elle traite ses exclus ». Néanmoins, il apparaît évident que pour résoudre réellement le problème de l'accès aux services bancaires, les banques européennes devraient privilégier davantage l'instauration de tarifs plus adaptés aux groupes sociaux à faibles revenus.

Programmes philanthropiques et programmes en faveur des communautés locales

Aux États-Unis, la loi sur le réinvestissement communautaire (Community Reinvestment Act ou CRA) oblige les institutions financières, dont le chiffre d'affaires annuel dépasse un certain seuil, à réinvestir dans des programmes communautaires publics. « Depuis son entrée en vigueur en 1977, la CRA a joué un rôle clé dans la réhabilitation des communautés à faibles revenus et des minorités. Au cours de ces dernières années, les règlements d'application de la CRA ont subi d'importantes modifications, en vue notamment de favoriser les institutions qui privilégient les performances et les résultats (prêts aux communautés à faibles revenus, localisation des succursales, etc.) par rapport aux promesses et aux procédures (marketing, prises de contact, etc.). En vertu de la CRA, les banques et les organismes d'épargne-logement sont tenus de satisfaire les besoins en matière de crédit de leurs communautés. Depuis son existence, la CRA a contribué de manière décisive à améliorer l'accès au crédit et à promouvoir le

7. Osborne, D. *Laboratories of Democracy : A new breed of governor creates models for national growth*, Boston, Harvard Business Scholl Press, 1988 ; Osborne, D. *Bootstrap Banking*, Inc Magazine, NY, août 1987. Sur la South Shore Bank, voir également le texte de Pikholtz et Grzywinsky dans ce même

développement des communautés défavorisées »¹⁴.

Ce type de législation n'existe pas en Europe et c'est aux banques seules qu'il appartient de déterminer la manière de traiter, le cas échéant, la question du réinvestissement communautaire et des activités caritatives.

Au Danemark, la Jyske Bank considère que le niveau élevé de l'impôt sur les sociétés équivaut à un réinvestissement communautaire, dont l'affectation est déterminée par le gouvernement. En Espagne, Bankinter semble partager le même point de vue. Banco Pastor concentre toutes ses activités en Galice où la banque a vu le jour, et une fondation caritative locale, la Fondation Barrie de la Maza, détient 42 % du capital de la banque grâce à la générosité et l'absence d'héritiers du fondateur de la banque. Argentaria soutient les initiatives en faveur des communautés par le biais de la Fundación Argentaria.

Certaines banques n'ont pas voulu préciser la destination ni le montant de leurs dépenses ou de leurs dons en faveur de la communauté, tandis que d'autres ont indiqué mettre en œuvre des programmes ad hoc ou ajuster les programmes chaque année.

Un exemple de bonnes pratiques semble encore être l'approche adoptée par l'Allied Irish Bank qui applique un programme rigoureux en matière de dons et d'initiatives en faveur de la collectivité. Chaque année, environ 2 % des bénéficiaires avant impôt sont consacrés aux actions en faveur de la communauté. En 1997, 5 millions de livres ont ainsi été dépensées sous forme de dons en Irlande et au Royaume-Uni à travers le « Corporate Giving Programme » axé sur des projets en faveur des pauvres, de la création d'entreprises par les jeunes, de la protection de l'environnement ou encore des arts. L'Anglo Irish Bank alloue de la même manière chaque année un pourcentage similaire de ses bénéficiaires avant impôt.

Au Royaume-Uni, en 1998, les dons de LloydsTSB ont totalisé 26,5 millions de livres, soit 1 % de ses bénéficiaires avant impôt, ceux de la Barclays, 19 millions de livres et ceux de la NatWest, 15,9 millions de livres. Ces dons visent essentiellement l'enseignement, les arts, le sport, ainsi que divers aspects du soutien communautaire. La Barclays souligne qu'elle prévoit des détachements de personnel, principalement dans le secteur caritatif ou le secteur bancaire social. Ce genre de conseils ou de parrainage peut s'avérer extrêmement utile pour les organisations ou personnes bénéficiaires. La méconnaissance de la gestion et des processus financiers constitue bien souvent le principal obstacle à l'accès aux services financiers.

La Commerzbank est également un leader dans ce domaine grâce à sa fondation. Elle consacre 3 % de ses bénéficiaires avant impôt aux dons. Les efforts de la fondation portent essentiellement sur l'amélioration du niveau de vie et des conditions de travail des communautés vivant à proximité du siège de la Commerzbank. Les considérations environnementales sont également prises en compte.

Pratiques commerciales

Ce chapitre aborde la manière dont les banques traitent les dépôts « douteux » ainsi que la question de savoir si les banques investissent dans des types d'entreprises présentant des « critères négatifs ». Ces questions fournissent des informations sur le degré de transparence des banques.

Transparence (Disclosure)

Le taux de participation au sondage est révélateur du chemin qui reste à parcourir pour que la transparence soit réellement de mise au sein du secteur bancaire. Parmi les banques qui ont accepté de répondre au questionnaire, la plupart sont restées muettes sur leurs relations avec l'industrie militaire, les fabricants de cigarettes et l'industrie nucléaire.

Les banques européennes qui sont basées dans l'Union européenne, sont tenues légalement de lutter contre le blanchiment d'argent (directive 91/308 sur le blanchiment des capitaux). Cependant, les banques européennes hors UE ne sont pas soumises à ces directives, comme les banques suisses. La Suisse a ses propres lois et règlements.

Le principe du secret bancaire en Suisse garantit la confidentialité des opérations financières des clients, au point que les employés de banque sont passibles de sanctions pénales en cas de violation du secret bancaire. Des lois similaires existent également en Autriche et au Luxembourg. Environ 99 % des établissements bancaires suisses sont membres de l'Association des banquiers suisses et le secteur est soumis à une autorégulation sévère. C'est cette autorégulation qui, en conformité avec le conseil de surveillance, a autorisé récemment la publication des comptes dormants datant d'avant 1945. Le gouvernement envisage actuellement une législation nationale sur tous les comptes dormants et le secteur bancaire insiste pour que la période de confidentialité des données avant leur divulgation aux autorités soient de 20 à 30 ans. Ce long délai par rapport à la période de cinq ans prévue aux États-Unis s'explique par la volonté des banques de maintenir une relation durable avec les clients et leurs familles¹⁵.

La loi suisse sur le secret bancaire prévoit des exceptions, notamment lorsque le client fait l'objet d'une enquête criminelle en Suisse, ou en cas de faillite. Les banques suisses ne sont pas obligées de déclarer les dépôts douteux contrairement à la directive européenne sur le blanchiment des capitaux, car la Suisse n'est pas membre de l'Union européenne. La Suisse dispose depuis 1990 d'une réglementation qui stipule

8. Voir l'ouvrage du prix Nobel d'économie 1998, Amartya Sen, *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford 1973 (*Ökonomische Ungleichheit*, Campus, Ffm 1975, p. 8, 18, 35).

que les dépôts soupçonnés d'être liés à des activités de blanchiment d'argent doivent être notifiés aux autorités. Cependant, les comptes bancaires suisses demeurent l'une des destinations favorites des transferts de capitaux douteux, principalement en raison de l'existence de la loi sur le secret bancaire. Les allégations portant sur des dépôts douteux, comme les « millions de Marcos », ne tarissent d'ailleurs pas.

Les deux banques suisses qui ont participé au sondage, à savoir le Crédit Suisse et UBS, ont refusé de fournir des détails sur leurs investissements ou leurs prêts, en faisant valoir qu'il s'agissait « d'informations commerciales confidentielles ».

Le taux de participation a été faible parmi les banques italiennes et françaises, avec une réponse par pays, respectivement celle de la Banca Fideuram et de la BNP. Les banques espagnoles ont bien participé à l'enquête. Elles apparaissent sous un jour favorable, compte tenu de leur bon niveau de d'ouverture et du fait que la plupart consentent des efforts afin d'améliorer leur politique environnementale dans un pays qui traditionnellement n'est pas un leader en la matière.

Les résultats de l'enquête se sont révélés surprenants en ce qui concerne les banques danoises, si l'on considère que le Danemark a la réputation d'être très actif dans le domaine de la protection environnementale. La BG Bank et la Jyske Bank n'ont accepté de participer au sondage que par téléphone. La Den Danske Bank n'a pas renvoyé le questionnaire et a préféré opter pour l'envoi d'une lettre type. Bien que l'on puisse interpréter cette démarche comme une volonté de la banque de faire part de ses pratiques environnementales et sociales positives, ce fut aussi un moyen d'éviter les questions les plus délicates.

Les banques allemandes DG Bank et Commerzbank ont avoué entretenir des relations commerciales avec des industries figurant sur la liste noire. Cette franchise est néanmoins un point positif, d'autant plus que la DG Bank a précisé que ces industries ne représentaient qu'une infime partie de son portefeuille de prêts et que la Commerzbank a identifié les destinataires des prêts en question. Cette transparence est susceptible de convaincre les investisseurs que la banque est moins encline à dissimuler des informations potentiellement préjudiciables.

La publication d'un rapport social (Social Report) indépendant par la Co-operative Bank au Royaume-Uni peut être considérée comme un exemple de bonnes pratiques dans le secteur bancaire. Le rapport de partenariat (Partnership Report) de la banque comporte les avis de sept groupes d'intéressés interdépendants : les actionnaires, les clients, les employés et leurs familles, les fournisseurs, les communautés locales, la communauté nationale et internationale, ainsi que les générations passées et futures de coopérateurs. Cette approche équilibrée en matière d'information garantit une certaine transparence au niveau des activités et des comportements de la banque et, partant, rassure les investisseurs potentiels sur le faible risque que des informations préjudiciables soient divulguées ultérieurement.

Conclusion

Les banques commerciales cotées en bourse sont traditionnellement conservatrices, bien que certaines banques adoptent une approche plus active en faveur du développement durable, comme le montrent les tableaux ci-après, répertoriant les plus performantes et progressistes d'entre elles. Cependant, dans l'ensemble, le secteur bancaire commence à peine à aborder ces questions.

Banques les plus performantes (tableau 1) :

9. Une tentative a été faite, mais en allemand par Reifner, U. (1997) : Social Banking - Ansätze und Erfahrungen über die Integration sozialer Zielsetzungen in privatwirtschaftliche Finanzdienstleistungen, in : Schuster, L. (Hrsg.) : Die gesellschaftliche Verantwortung der Banken, Erich Schmidt Verlag, Berlin,

Banques progressistes (tableau 2) :

Pour plus de simplicité, les « points forts » sont détaillés ci-dessous comme suit :

1. Politique de crédit responsable
2. Conditions de travail
3. Bonne intendance
4. Politique éthique des entreprises
5. Initiatives en faveur de la collectivité
6. Conditions de travail pour les activités internationales

À la lumière des résultats de l'enquête, les principaux points noirs sont l'attitude des banques en matière de transparence et de responsabilisation, ainsi que leurs politiques de crédit. La transparence est indispensable à tous les niveaux pour créer un climat de confiance auprès des intéressés. Les banques européennes conservent en général une approche conservatrice à l'égard de la transparence, mais la responsabilisation déterminera à terme leur évolution en la matière.

La plupart des banques rechignent à assumer un rôle d'arbitre moral et refusent de servir de régulateurs. Bien que les banques jouissent d'un statut « quasi public » dans la société, elles ont en général du mal à accepter cette idée et donc à adopter une attitude responsable à cet égard. Trop de banques considèrent encore qu'elles peuvent se borner à vendre, et que leur responsabilité s'arrête au guichet. Mais les services financiers créent un effet de levier pour les clients des banques et, partant, contrôlent la manière dont opèrent les entreprises. Au cours de ces dernières années, on a assisté à un changement d'attitude au sein du secteur bancaire, illustré notamment par la multiplication des rapports environnementaux. Les banques ont désormais la possibilité d'anticiper d'autres changements et d'adopter une approche progressiste.

Bien que de nombreuses banques prennent des mesures afin d'améliorer l'aspect écologique de leurs activités, le développement d'une politique environnementale - à savoir l'intégration d'une dimension écologique dans les produits et services bancaires - repose essentiellement sur la réduction de leurs propres risques. Pour encourager de meilleures pratiques, les banques doivent commencer par évaluer les performances environnementales de leurs clients. Tant que cette éva-

10. Voir à ce sujet la prise de position de la Centrale des consommateurs de Düsseldorf (Verbraucherzentrale Düsseldorf) à propos de Citibank, communiqué de presse : Reifner, U./Kocher, E./Krüger, U., Sozial diskriminierende Preisgestaltung bei Krediten der Citibank, (Tarification socialement discriminante de la Citibank), Expertise réalisée par l'Institut pour les Services Financiers, Hambourg, février 1999.

11. Un très bon exemple récent est l'article rédigé par deux banquiers des caisses d'épargne allemandes qui décrivent comment leurs banques se servent de méthode socio-géographiques pour « marquer d'une ligne rouge » (red-line) les clients les moins intéressants. Voir : Emmerich, N./Knura, F.

luation ne se fera pas à grande échelle, la plupart des clients se borneront au minimum législatif requis en la matière.

Or, si les petites banques, notamment celles des mouvements coopératifs, mutuels et sociaux, imposent des normes environnementales et éthiques dans le cadre de leur portefeuille de prêts, et de survivre, voire même de dégager des bénéfices, à l'évidence les grandes banques commerciales peuvent se montrer encore plus dynamiques dans ce domaine.

Au fur et à mesure que la communication sur le développement durable s'améliore, les gouvernements, les entreprises et les particuliers attachent de plus en plus d'importance à ce sujet. Par nécessité, les entreprises rendent des comptes à un nombre accru de parties prenantes.

Nous appelons toutes les personnes interrogées à améliorer la divulgation de leurs informations et à procéder régulièrement à la publication de rapports sociaux et environnementaux, qui reflètent leur responsabilité sociale. L'Europe peut s'inspirer des expériences américaines visant à lutter contre l'exclusion sociale. La démarche nécessaire peut-être une nouvelle législation, mais elle peut également s'appuyer sur une approche autorégulatrice.

La coalition Jubilé 2000 préconise diverses méthodes destinées à résoudre le problème de la dette des pays en développement et éviter les erreurs commises par le passé en matière de prêts. Elle fournit au secteur bancaire la possibilité de se débarrasser d'un poids gênant qui lui porte préjudice, du moins en termes de relations publiques. Pour cela, les banques devront soutenir activement ces propositions, ou instaurer un dialogue constructif en vue de l'adoption de mesures acceptables pour tous.

Dun & Bradstreet

- Historique des paiements récents
- Années d'activité
- Valeur actuarielle
- Cote de solvabilité D & B
- Structure juridique
- Procès, privilèges, jugements
- Risque sectoriel
- Économie régionale

South Shore Bank

- Impact en termes de développement
- Bonne connectivité
- Changements visibles
- Fourchette des revenus
- Partenaires potentiels de développement
- Engagement communautaire
- Image au sein de la communauté
- Pôles économiques

La banque modèle en termes de meilleures pratiques

Ci-dessous figure l'exemple d'une banque modèle fictive - un modèle qui s'inspire des meilleures pratiques existant dans le secteur, avec toutefois quelques suggestions d'amélioration. Une telle banque mettrait en œuvre les principes suivants :

- * Application des lignes directrices de la déclaration PNUE, comme c'est le cas de HypoVereinsBank.
- * Responsabilisation par le biais de la publication régulière d'un rapport social indépendant, conformément à la démarche de la Co-operative Bank au RU. La publication d'un tel rapport exige l'information de toutes les parties prenantes et la transparence de toutes les activités. Pour atteindre cet objectif, les banques peuvent notamment encourager et aider les clients à améliorer leurs performances environnementales et à publier régulièrement des rapports. La banque espagnole BCH soutient ces actions en sponsorisant des séminaires ou conférences. Les grandes entreprises peuvent mettre en œuvre un système de gestion environnementale indépendant (Environmental Management System ou EMS), afin de contrôler l'affectation des ressources et cibler une politique d'économie efficace.
- * Soutien aux initiatives comme le Fonds européen d'investissement, comme le fait BCP au Portugal, en accordant des conditions de prêt favorables aux PME qui fournissent des produits ou services respectueux de l'environnement.
- * Analyse de la dimension écologique des activités des clients, en évaluant notamment leurs performances environnementales. Cette question est généralement éludée par les banques qui font valoir qu'elles ne sont pas les « gendarmes de l'environnement ». Cependant, en l'absence d'une telle évaluation, les entreprises risquent de s'en tenir à l'application de normes environnementales minimales.
- * Soutien aux initiatives financières en faveur de la collectivité. Cette approche nécessite une adaptation aux besoins locaux, une politique de prêt innovante et une connaissance du marché et des emprunteurs (Triodos Bank). L'effort peut également porter sur la mise à disposition de locaux, le détachement de personnel, le transfert de savoir-faire, la formation et le sponsoring - autant d'actions entreprises

12. Voir Mishkin, F.S., *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 4th ed HarperCollins : New York, 1995, p. 34.

13. À propos de Fundusz Mikro voir aussi au chapitre 2 de ce même ouvrage le texte rédigé par Rosalind Copisarow.

par plusieurs banques interrogées.

- * Mise en œuvre d'une politique de prêt transparente dans le cadre des activités internationales, qui tienne compte des crises d'endettement survenues par le passé et réduise les risques pour la banque et les débiteurs. Comme le font valoir la coalition Jubilé 2000 et d'autres organisations similaires, la transparence est primordiale pour garantir l'acceptation de conditions de prêts viables par tous les intéressés.
- * Publication d'une politique éthique qui identifie clairement tous les domaines pour lesquels les banques sont susceptibles de refuser un crédit, ainsi que les critères à satisfaire par les clients et fournisseurs, conformément à la politique éthique de la Co-operative Bank au RU.
- * Ajustement des politiques d'insertion sociale en vue d'améliorer l'accès aux services bancaires des groupes sociaux de plus en plus exclus. Les actions envisagées portent notamment sur l'offre de comptes bancaires simples et conviviaux, l'accès aux succursales ou tout au moins aux distributeurs automatiques qui acceptent également des dépôts et qui sont situés dans des endroits faciles d'accès.
- * Adoption des meilleures pratiques sur le lieu de travail, notamment en ce qui concerne l'égalité des chances, les programmes de formation, les indemnités de maternité ou de paternité.
- * L'application de ces mesures n'est pas incompatible avec la réalisation de bénéfices, comme l'ont prouvé les banques qui ont intégré certaines de ces pratiques. Outre la rentabilité financière, la banque contribuerait à des bienfaits sociaux et environnementaux. Une autorégulation du secteur bancaire européen, ou une réglementation européenne, s'avère peut-être indispensable pour fixer les normes minimales que doivent appliquer les banques. Autre alternative : l'extension des lignes directrices de la déclaration PNUE qui instaurerait des normes internationales incorporant les recommandations susmentionnées. Les banques ont toujours attaché de l'importance à leur position clé au sein de la société. En adoptant ces recommandations ainsi qu'une approche active en faveur du développement

14. Pour une description détaillée et à jour du développement de la South Shore Bank et de son expansion aux États-Unis voir Shapiro, J. : Shorebank Corporation : Une initiative du secteur bancaire privé pour la réhabilitation des communautés en détresse (A Private Sector Banking Initiative to Renew Distressed Communities), in : Reifner/Evers : Crédit et nouveaux entrepreneurs (Credit and New Entrepreneurs), 1998, page 190-203.

15. Kessler, D./Masson, A. Cycles de Vie et Générations, Economica, Paris,

durable, les banques conserveront cette position dans une société dont les attentes évoluent rapidement.

16. Pour une description de ces banques, voir Reifner, U./Ford, J. *op. cit.* (Fn 5) Part. IV. Ethique bancaire - Nouvelles formes d'économie sociale de marché (Ethical banking - New Forms of social Market Economy), p. 155.

Compétitivité et création de valeur ajoutée sociale dans les banques privées

Patrick Ochs
(HEC Montréal - Ochs Conseil - GRISE)

De nouvelles relations s'établissent entre des instances politiques, des institutions, des organisations non gouvernementales et des entreprises du secteur privé dans le but de favoriser la réintégration économique et sociale de publics défavorisés. En effet, les grands programmes d'aide et d'assistance ne sont plus suffisants pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion. Le contexte national et international actuel est propice à l'élaboration d'autres processus de conception d'offres bancaires mais aussi à d'autres actions concrètes en faveur de l'exclusion et de la pauvreté. La responsabilité sociale des banques privées est au cœur des interrogations. Peut-on considérer que ces acteurs privés vont engager leurs ressources dans un marché qui, selon les prévisions du Cnuced, concernera sur un plan mondial 500 millions de personnes à l'horizon 2005 ?

Dans les pays émergents les opérateurs privés, les institutions publiques s'engagent dans une relations d'aide qui se solde par des offres d'épargne et de crédit dont les effets sont particulièrement significatifs, tant sur un plan social que sur un plan économique.

Dans les pays industrialisés, les défis sociaux économiques et culturels du troisième millénaire posent fondamentalement le problème de l'évolution des sociétés contemporaines. Des transformations inéluctables font émerger d'autres exclus, d'autres nouveaux pauvres, pour lesquels il n'existe que peu de réponses formelles dans le secteur privé.

Est-il possible de remettre en cause la lecture traditionnelle des coûts de transaction et de créer dans la banque privée une nouvelle valeur ajoutée sociale ? Cette vision peut-elle être considérée comme stratégique ?

Les réponses ne sont pas évidentes car il s'agit a priori pour ces organisations de reconsidérer les conditions de croissance et l'affectation de ressources dans un environnement bancaire fortement concurrentiel. Plusieurs investigations, interviews d'experts et observations de banques privées¹ permettent toutefois aujourd'hui de formuler l'hypothèse suivante : la création de valeur ajoutée sociale peut générer de nouvelles conditions de croissance.

Ainsi cette contribution va être structurée en deux parties illustrées par des exemples. Il s'agira tout d'abord de définir la création de valeur ajoutée sociale et de tenter de mieux comprendre quelle est sa contribution au développement des banques privées. La deuxième partie traitera de la conjugaison de compétences nécessaires à la compétitivité et à la création de valeur ajoutée sociale.

La création de valeur ajoutée sociale

Un vivier d'initiatives

La suppression des contraintes quantitatives en matière de change et de crédit, l'ouverture des frontières, les accords internationaux de libre échange, mettent en lumière aujourd'hui des systèmes de contrôle insuffisants et de fait, des niveaux de risques différents. Ces nouveaux défis sont importants car, et sans conteste, la surcapacité bancaire dans le monde est un fait concret. Les organisations bancaires s'interrogent sur les changements rapides de leur secteur, sur les mutations en cours et sur les marchés émergents.

Plusieurs pays² sont aujourd'hui reconnus comme des viviers d'initiatives pour des publics incapables de subvenir à leurs propres besoins. Dans les faits ces individus exclus des systèmes sociaux peuvent devenir à nouveau autonomes grâce à des interventions tripartites des instances politiques, des banques publiques, privées et du secteur informel³. Ces initiatives peuvent se définir comme une ingénierie financière accessible qui favorise la réintégration sociale de personnes en situation de perte totale ou partielle d'autonomie économique.

Il s'agit d'une ingénierie financière car les modes de fonctionnement sont conditionnés par le milieu dans lequel ces services peuvent s'initialiser et évoluer. D'autres équilibres de gestion sont nécessaires pour réimaginer des offres, des valeurs ajoutées, des instruments de gestion qui favorisent la réintégration de publics d'exclus dans un système économique et social.

Les services offerts sont accessibles. Plus précisément les modes d'accès au crédit ou à l'épargne ne s'inscrivent pas dans des logiques de distribution financière traditionnelle : des réseaux de proximité semblent indispensables.

La réintégration sociale s'explique par le fait que les formes d'aide et d'assistance ne répondent plus, dans bon nombre de pays, aux besoins des personnes exclues. Elles doivent disposer de moyens complémentaires pour retrouver, par leurs propres moyens une autonomie financière. Il s'agit, pour ces publics, de retrouver une situation de réintégration par l'action et non pas par l'assistance.

Le public concerné correspond à des personnes en perte partielle ou totale d'autonomie financière. Or, à l'issue d'une période d'assistance

point de salut pour ces individus : ils doivent retrouver des solutions pour recréer leurs propres conditions de réintégration et d'autonomie financière individuelle. Implantée en Bolivie, un des pays les plus pauvres d'Amérique Latine, la banque Bancosol créée en 1992 développe des activités orientées vers des micro-entreprises. Selon Michaël Chu, président directeur général de Bancosol, cette banque.. « est aujourd'hui la première banque au monde spécialisée au service des m i c r o - entreprises et c'est également la banque qui dégage les plus hauts profits malgré une moyenne de prêts de 828 \$ ». Aujourd'hui Bancosol affiche un taux de risque inférieur à 1 % c'est-à-dire que 99 % des remboursements des crédits sont assurés par les micro-entreprises.

Les acteurs créateurs de futur

Dans les pays industrialisés les initiatives ne sont pas strictement identiques. Elles existent, mais rarement explicitement. Certaines banques ou organismes financiers engagent à la fois des réflexions mais aussi des actions vers ces marchés qui jusqu'alors ne semblaient pas les intéresser.

Aujourd'hui, en Europe, bon nombre d'exemples montrent⁴ que des bailleurs de fonds, des banques, des compagnies financières tentent d'intervenir en offrant des crédits ou des possibilités d'épargne à des publics de pauvres ou d'exclus.

Les travaux actuels de recherche sur la microfinance et sur l'exclusion, la pauvreté et la perte d'autonomie financière confortent l'idée selon laquelle des publics, exclus des systèmes sociaux, n'ont pas accès aux modes de crédits et d'épargne traditionnels. Les réponses issues d'institutions sociales, caritatives ou d'organisations non gouvernementales, répondent bien à un besoin d'assistance. Des expériences significatives⁵ de réintégration par l'action solidaire confortent l'hypothèse selon laquelle ces individus, sans revenus sont capables de générer eux-mêmes des nouvelles richesses si des alternatives⁶ aux formes traditionnelles de crédit ou d'épargne leur sont offertes. Cette situation milite en faveur d'autres interrogations. Est-il possible de conjuguer systèmes financiers et développement de l'emploi ? Comment mobiliser des opérateurs financiers dans la lutte contre l'exclusion sociale ? Les banques privées ont-elles pour vocation de s'inscrire dans un nouveau contrat social qui n'est qu'une des réponses aux limites de la compétitivité mondiale ? Certains banquiers se demandent en effet, s'il est possible d'offrir des ressources financières à des publics d'exclus des systèmes sociaux et de faire émerger ainsi une nouvelle dynamique de création de richesses. Il s'agit pour eux d'offrir à ceux qui sont aujourd'hui en situation de dépendance une réhabilitation et un rôle central d'acteur. Dans le fond il s'agit d'aider ces publics à passer d'une situation de victime tétanisée par un senti-

ment de culpabilité à un comportement d'acteur essentiel créateur de futur. Cette dynamique est à la fois sociale et économique. Elle s'inscrit dans un processus tripartite qui fait intervenir à la fois des institutions politiques, des opérateurs privés et des organisations non gouvernementales. Dans ce processus les initiatives actuelles d'opérateurs privés semblent conforter l'idée selon laquelle ces banquiers pionniers en Europe tentent de créer des offres accessibles, créatrices de valeur, en microfinancement d'actions dynamiques d'auto-intégration sociale et économique.

* Des offres accessibles aux publics issus de milieux défavorisés qui correspondent à des seuils minimum nettement inférieurs aux montants des crédits habituellement accordés.

* Des offres créatrices de valeur, car en finalité pour la banque il s'agit de conquérir un nouveau marché mais aussi de conforter et de fidéliser sa clientèle actuelle du fait de ces engagements à caractère sociétal.

* Le microfinancement des actions dynamiques correspond à des offres de crédits et d'épargne destinées aux publics de pauvres et d'exclus des systèmes bancaires traditionnels dans le but de leur permettre de créer eux-mêmes leurs propres conditions de création de richesses individuelles.

* L'auto-intégration sociale et économique qui correspond à la capacité de chaque « malgré nous de la compétitivité » de construire son devenir en utilisant des modes de financement et des réseaux de compétences, et un accompagnement technique et moral.

Bien entendu des contraintes importantes apparaissent dans certaines banques privées. Plusieurs experts issus des banques privées s'interrogent sur le même sujet « comment est-il possible de maintenir un taux optimum de Produit net bancaire (PNB) lorsque le temps passé sur un microcrédit de 5 000 F est largement supérieur à celui qu'il convient de passer pour un dossier de 500 000 F... » Les démarches actuelles de ces banques privées semblent avoir pour certaines d'entre elles un caractère stratégique⁷. Cette situation conduit en effet ces acteurs à s'engager dans une voie qui leur permettra en finalité de

créer à la fois de la compétitivité et une autre forme de valeur ajoutée (Figure 1). Cette création de valeur ajoutée sociale pourrait se définir de la manière suivante. La valeur ajoutée sociale résulte d'une conjugaison d'investissements immatériels qui créent de la valeur pour les actionnaires, les salariés et les clients de la banque.

Pour les actionnaires la création de valeur aura une signification financière⁸, pour les salariés elle reflétera une cohésion sociale et pour les clients la signification aura un caractère sociétal de la banque. Ces publics qui jusqu'alors n'étaient pas inclus dans les études de marché réalisées par ces institutions semblent offrir, en situation de forte concurrence bancaire, de nouvelles perspectives de croissance. En effet, dans des pays industriels, les « malgré nous de la compétitivité » semblent représenter un marché potentiellement conséquent.

Figure 1. Recherche de compétitivité et de valeur.

Une autre conjugaison de compétences

Des actifs invisibles

Bouleversement social et ruptures économique marquent les différentes places financières mondiales. Les impératifs semblent être les mêmes pour toutes les banques : un niveau exceptionnel de compétitivité dans les coûts de transaction, et une gestion des risques efficace. Mais les connaissances relatives à ces publics d'exclus ne sont pas structurées dans les institutions financières, malgré les potentiels que peuvent représenter ces marchés. De plus d'autres conjugaisons de ressources semblent ainsi nécessaires pour créer dans un environnement bancaire fortement concurrentiel des conditions de développement différentes.

Pour les banques privées les stratégies délibérées d'hier cèdent leur place aux stratégies émergentes. Pour les banquiers qui habitent dans ce nouveau village mondial les conjugaisons de connaissances sont différentes car elles permettent de créer un véritable capital immatériel. Visiblement ces organisations sont actuellement en phase d'apprentissage (Figure 2).

Pour certains, ce changement de cap est un signe, pour d'autres il représente aussi des risques importants pour d'autres moins bien préparés à l'intégration de connaissances nouvelles incontournables pour créer des offres spécifiques destinées aux « malgré nous de la compétitivité ». En 1987, Hiroyuki Itami écrivait dans une de ses contributions qu'une accumulation efficace d'actifs invisibles tels que des savoir-faire se conjuguaient avec la loyauté des clients et qu'ainsi une

1. National Community Reinvestment Coalition, « CRA Dollar Commitments Since 1977 », décembre 1998.

2. Edward M. Gramlich, « Examining Community Reinvestment », remarque faite à la Widener University, le 6 novembre 1998.

entreprise pouvait atteindre un accord stratégique dynamique⁹. Ces actifs invisibles qui résultent ainsi d'une conjugaison cohérente d'investissements immatériels représentent probablement des engagements significatifs pour générer de nouvelles sources de création de valeur ajoutée.

La banque Triodos implantée en Hollande et en Belgique a ainsi délibérément décidé d'inventer de nouvelles pratiques bancaires. Cette banque affiche clairement dans ses objectifs la volonté de proposer une collaboration et un financement à des projets et à des entreprises dont les activités intègrent des préoccupations d'ordre social, culturel ou environnemental. Un de ses principaux dirigeants, lors d'un interview, confirmait que « ce facteur de plus-value sociale était même reconnu par les autres institutions financières ». Dans les faits cette démarche volontariste milite en faveur d'une structure dotée de connaissances spécifiques capable de répondre à des demandes de financement d'investissements immatériels. Force est de penser que dans le cadre de son développement cette banque s'est dotée de compétences ajoutées qui lui permettent tout en apprenant de revendiquer un territoire particulier et par conséquent un véritable avantage concurrentiel. Ces connaissances ajoutées permettent de répondre à des demandes inhabituelles mais elles ont également un effet très positif sur une clientèle plus traditionnelle, selon Frans De Clerck un des dirigeants de la banque Triodos. « Certains de nos clients, conscients des efforts que nous réalisons pour des projets de ce type renoncent à une part de leurs intérêts ».

3. La considérable disparité de revenus entre les minorités ethniques et les Blancs est la base utilisée comme référence pour les données sur les minorités ethniques comme approximation pour les individus à faibles et moyens revenus dans certains cas. En 1997, les ménages noirs comprenaient 12 % de tous les ménages des États-Unis, et les ménages hispaniques (qui peuvent être de n'importe quelle race) représentaient 8 % du total. Le revenu moyen pour les ménages noirs cette année-là était de 25 050 dollars, 35,7 % inférieur aux 38 972 dollars pour les ménages blancs, et le revenu moyen hispanique était de 26 628 dollars, 31,7 % inférieur au revenu blanc.

Figure 2 - Des banques apprenantes...

	Évolution en pourcentage
Marché total aux États-Unis	33.0
Par race ou ethnie	
Afro-américains	71.6
Hispaniques	45.4
Par revenu de l'emprunteur (en % de la moyenne des zones de recensement urbaines, MSA) :	
Moins de 80	40.3
De 80 à 99	30.0
De 100 à 119	24.6
Égal à 120 et plus	31.7
Par revenu de zone de recensement	
Faible ou modéré	45.1
Moyen	32.0
Elevé	31.5

Visiblement les enjeux de la prochaine décennie se situent pour ces opérateurs du monde de la finance dans une habile conjugaison de compétences différentes pour atteindre dans une des activités ou pour toute l'organisation une position de banque à plus-value sociale. Si les banques observées sont capables a priori de générer des offres et de maîtriser les risques, toutes semblent confirmer qu'il sera nécessaire de réinventer les architectures de gestion et les modes de relation. Les opérateurs et les organisations du secteur privé qui s'inscrivent dans ce courant de pensée émergent. Les banques privées semblent aujourd'hui se situer dans une logique de partage implicite du savoir. Certaines d'entre elles avouent humblement qu'elles apprennent en faisant (Figure 2). Par contre, elles cherchent à contribuer à la lutte contre l'exclusion en respectant des équilibres de gestion. « ... Les tentatives de mesure de rentabilité qui ont été faites ne sont pas satisfaisantes... » s'accordent à dire plusieurs experts. Les seuls indi-

4. Gramlich, op. cit.

cateurs d'évaluation qui semblent se dégager actuellement dans certaines banques concernent les mesures volumétriques propres aux dossiers spécifiques de microfinance, les mesures d'effets positifs sur la clientèle habituelle et la rentabilité globale incluant ces nouvelles activités. Cette orientation ne doit par contre pas cacher la recherche immédiate de rentabilité financière des acteurs privés de la microfinance. En effet, bien que le mode de relation soit différent avec des publics exclus des systèmes économiques, il n'en reste pas moins vrai que les coûts de transaction ne peuvent pas être analysés de la même manière. «... Les initiatives sont encore rares mais les dossiers sont rentables...». À bien y regarder, on s'aperçoit que les valeurs qui sont véhiculées par les banquiers qui s'engagent dans cette voie sont toujours partagées par le capital humain qui compose leurs structures.

Dans ces banques l'implication humaine est forte et les initiatives

aux rieurs	Total USA	afro-Américains	Hispaniques	Ménages revenus infé- ou égaux à médiane
la 1994 (1 ^{er} trim.)	63.8	42.1	40.3	48.1

enrichissantes sur un plan individuel et collectif. Ainsi, Monsieur Coudray, président du Crédit Mutuel de Bretagne confirmait que « ... l'accompagnement est incontournable sur un plan opérationnel, ce qui implique un engagement de chacun... mais dans une optique de cette nature les administrateurs aussi reconnaissent là leurs valeurs d'origine... De fait c'est un axe stratégique qui différencie du système bancaire classique...».

En France, l'histoire des Caisses d'Épargne, au Québec le Mouvement Desjardins montrent que des valeurs fondamentales peuvent devenir des référents essentiels à la fois pour le capital humain et pour le capital client. Pour ces banques être capable de développer un positionnement stratégique c'est alors accepter d'exprimer des valeurs partagées par tout le capital humain.

Un capital immatériel

Il semble difficile d'oublier l'histoire, les forces porteuses de valeurs et de sens qui ont animé les mouvements coopératifs bancaires. Pourtant dans ce contexte de changement permanent la boulimie d'acquisitions, l'anorexie des structures ont semble-t-il pour effet de

modifier le jeu des compétiteurs. Les banquiers les plus puissants se retrouvent ensemble au carrefour des marchés les plus rentables avec bien souvent la même stratégie. L'impératif de compétitivité de tous contre tous est la voie de presque tous les opérateurs du monde de la finance. Certaines banques s'inscrivent en rupture avec les schémas classiques des compétiteurs privés mais elles sont probablement cohérentes avec les vecteurs de sens d'aujourd'hui et de demain (Figure 3). Cette forme de citoyenneté sociale, cette intégration de tous les publics dans le processus d'acquisition et de redistribution des richesses semble représenter un des axes de redéploiement du mouvement coopératif. Ces valeurs de lutte contre l'exclusion, contre la pauvreté s'accumulent jusqu'à représenter un véritable capital immatériel composé de valeurs sociales dominantes.

Figure 3. Une recherche de cohérence de sens.

Ainsi le Mouvement coopératif Desjardins implanté au Québec semble s'engager en conjuguant des compétences dans des caisses locales implantées dans des zones géographiques qui regroupent une proportion plus importante de publics défavorisés. Selon Bruno Montour, vice-président du développement à la Confédération Desjardins : « En 1996 dans un contexte de pauvreté grandissante (plus de 1 000 000 d'exclus au Québec) le mouvement Desjardins, préoccupé par ces transformations sociales, s'engage dans un processus de satisfaction de besoins nouveaux non pris en charge par la sphère traditionnelle de production de services financiers marchands... Aujourd'hui plus 300 caisses sur 1 200 s'engagent soit plus de 10 000 personnes dans le réseau... ». L'enracinement dans le tissu local, la présence de leaders locaux mais

5. Cité par Granlich, op. cit. ; Michael LaCour-Little, document non publié,

aussi les poussées concurrentielles fortes conduisent la confédération, les fédérations et certaines caisses locales à s'engager dans le développement de la microfinance. Cette approche est laissée à l'initiative des caisses locales qui font évoluer tout le mouvement dès lors qu'elles progressent dans leurs initiatives. Celles-ci peuvent être qualifiées de stratégiques car elles sont prises à l'initiative des personnes opérationnelles mais elles sont étendues à l'ensemble de la structure.

Conclusion

Les regards vers le prochain siècle confortent l'idée selon laquelle l'épargne privée et l'épargne institutionnelle vont devoir compter avec l'économie solidaire. Les réponses au marché seront alors différentes : les clientèles des banques privées qui par le passé ne se confondaient pas entre elles vont à l'avenir représenter des sous-ensembles qui dépendent les uns des autres. Visiblement la cohésion entre la banque et ses clients passera par l'incarnation de valeurs sociales qui traverseront les ruptures économiques futures. Le capital clientèle y retrouvera toujours un sens de consommer et le capital humain une source d'épanouissement.

La mise en œuvre de ce processus de microfinance dans les banques privées milite en faveur d'une re-définition des relations et des actions conjointes du secteur public et du secteur privé qui favoriseraient alors un ancrage local, une accessibilité humaine directe et une intervention financière adaptée.

Les interventions financières sont élaborées en fonction de la spécificité des publics et de leurs comportements respectifs. L'expérience prouve que ce type d'intervention est facilité si les instruments de gestion sont bien adaptés. Il s'agit probablement de tout réinventer : depuis la relation de la clientèle jusqu'à l'architecture de gestion.

L'accessibilité humaine directe semble incontournable du fait des freins actuels face aux organisations bancaires traditionnelles. Dans le fond, la proximité et la facilité d'accès du secteur public et les modes de microfinancement du secteur privé représentent probablement des critères incontournables pour atteindre des publics exclus des modes de relation usuels.

L'ancrage local semble nécessaire, voire indispensable. L'expérience prouve sur un plan national et international que les relations s'établissent dès lors que les acteurs communiquent avec des codes identiques et un véritable métissage local.

Bibliographie et identité des experts interviewés

Livres et ouvrages

Daniel Cohen, *Richesse du monde, pauvreté des nations*, éd. Flammarion, 1997.

Olivier Mazel, *L'exclusion : le social à la dérive*; Éditions le Monde, 1997.

Pierre-Alain Muet (coordonné par), *Pauvreté et exclusion*, Conseil d'analyse économique, la Documentation française, 1998.

Serge Paugam, *L'exclusion, l'état des savoirs*, éd. La découverte, 1996.

Muhammad Yunus, *Vers un monde sans pauvretés*, J.-C. Lattès, 1997.

Martine Xiberras, *Les théories de l'exclusion*, éd. Armand colin, 1996.

Publications

J.-B. de Foucault (coordonnée par), *Échanges et projets*, « Finance et emploi : engager le débat », 1997.

Maria Nowak, « Pour une économie sociale de marché », *Le Monde*, 1998.

Sayeeda Rahmann, (coordonnée par), *Le courrier de l'Unesco*, « Microfinance et pauvreté : inclure les exclus », 1997.

Laure Belot, « Quand les entreprises découvrent que leur avenir passe par l'éthique », *Le Monde*, 29 mai 1998.

Alternatives économiques, « Faut-il forcer les pauvres à travailler ? », N° 157, mars 1998

« Les indicateurs synthétiques de développement », *Futuribles*, n° 231.

Cahiers de recherche

Mia Adams, « La micro-finance : un outil de développement dans un contexte de lutte contre la pauvreté », *Appui au développement autonome*, Luxembourg, 1998.

Barbara J. Frayer, « Le microcrédit - une petite aide importante », *Dial*, 1998.

« Sommet sur le microcrédit », Note d'orientation, Unesco, 1997.

Colloques

Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (Cnuced), *Partenaires pour le développement*, Lyon France 9-

6. Gramlich, op. cit.

7. Federal Financial Institutions Examination Council, 1998.

8. Carner, 1999.

9. Office of the Comptroller of the Currency, 1999.

10. Gramlich, op. cit.

12 novembre 1998.

Réseaux

Réseau international d'échanges d'expériences, publications 1995, 1997, 1998. Programmes LEX (Lutte contre l'exclusion) et DPH (Dialogues pour le progrès de l'homme) de la Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme.

Internet : sites consacrés à l'exclusion et aux actions de financements.

Interviews d'experts

Madame M. Nowak, conseil consultatif auprès de la Banque mondiale en faveur du microcrédit, et Association pour le droit à L'initiative économique (ADIE).

Madame S. Rahmann, Unesco.

Madame A. Gaboury, Desjardins, Direct International Développement, Québec.

Madame V. Wanemeulebroucke, Réseau Inaise.

Monsieur P. Boulte, European Business Network for Social Cohesion.

Monsieur M. Didier, Autonomie et solidarité, Lille.

Monsieur Escande, président directeur général, Société Bordelaise de Crédit.

Monsieur De Clerk, président de la Banque Triodos en Belgique.

Monsieur Coudray, président du Crédit Mutuel de Bretagne.

Monsieur A. Fouchart, Groupe AXA.

Monsieur C. Belliard, Crédit Mutuel de Bretagne.

Monsieur B. Montour, Confédération Desjardins, Québec.

Monsieur D. Ponsot, Fondation Caisse d'épargne.

11. Haynes, Ou et Berney, 1999

12. Padhi, Srinivasan et Woosley, 1999.

La finance sociale :
des produits au service
du développement communautaire et local

Udo Reifner
(Institut für Finanzdienstleistungen, Hambourg, RFA)

La finance sociale

Qu'est-ce que la finance sociale (social banking) ?

Le social banking - ou la « finance sociale » comme nous l'appellerons dans la traduction française de ce texte - est une forme de pratique bancaire socialement responsable dans lequel les fournisseurs de services financiers sont directement concernés par l'issue et les répercussions sociales de leurs produits financiers.

Il s'agit donc, d'une part, de pratiques bancaires de type privé, agissant dans un environnement concurrentiel, impliquant une attention claire par rapport à la rentabilité et la réduction des coûts. Mais d'autre part, cela implique également une référence permanente à des normes sociales, lesquelles s'introduisent soit :

* par des règles morales internes de responsabilité sociale exprimées à travers la réputation de l'entreprise et d'une image de marque de la banque ;

* au moyen d'obligations légales de réinvestissement dans la communauté et de traitement équitable des citoyens, ou bien simplement ;

* par la pression exercée par des investisseurs institutionnels ou par des clients souhaitant agir en faveur d'objectifs d'intérêt public.

Sous sa forme élémentaire, la finance sociale requiert seulement que

13. Cité par le secrétaire Robert E. Rubin, lors de la National Community Reinvestment Coalition Annual Conference, le 19 mars 1998.

14. « Success in Community Development Lending : 33 Examples from around the Country », The Federal Reserve Bank of Philadelphia, 1993.

15. Chase Community Development Success Stories, 1998.

16. « Community Reinvestment Advocates », The Federal Reserve Bank of Philadelphia, 1993, p.19.

17. Los Angeles, Californie, janvier 1998.

18. Voir également Calomiris et al. (1994) qui affirme que le soutien aux banques de développement communautaire est une réponse politique efficace par rapport à la discrimination sur les marchés du crédit.

les banquiers adoptent une attitude consciente à l'égard de leur propre activité. Le marketing, des systèmes de contrôle, de même que les rapports comptables peuvent constituer des outils de collecte d'informations et d'étude sociale permettant de déceler au sein de sa propre pratique des tendances allant dans le sens, par exemple, d'une discrimination sociale.

Dans sa forme plus avancée, la finance sociale implique le recours à des banquiers expérimentés, avertis et particulièrement créatifs. Il faut qu'ils puissent développer de nouveaux produits, des procédures destinées à la distribution et à la gestion de services financiers à valeur ajoutée sociale pour les usagers et la société, tout en évitant pertes financières et risques pour l'activité générale de l'organisme financier.

Qui est en charge ?

C'est là un défi stimulant que cette alliance entre deux principes traditionnellement antinomiques : le profit et la responsabilité sociale. Les banquiers et le domaine social semblent en contradiction en effet. L'éducation traditionnelle des banquiers perpétue une attitude conformiste vis-à-vis de la maximisation du profit par une formation qui exclut toute référence au social ou au politique dans la conduite des affaires d'argent. À l'inverse, une attitude bien établie d'hostilité à l'argent est courante chez les personnes qui ont une orientation sociale et qui travaillent dans le domaine de la lutte contre l'exclusion et la pauvreté.

La finance sociale est un défi pour les deux. Il se présente déjà lorsque deux investissements offrent le même rendement et que la banque opte pour celui qui comporte le plus d'avantages collectifs. Ce choix marginal implique toutefois une prise en compte cruciale des aspects sociaux. Une banque désireuse d'obtenir un meilleur rendement social pour ses produits, que ce soit de servir des quartiers pauvres où des personnes exclues d'accès aux services bancaires, nécessitera une expérience, des méthodes et des produits particuliers. Si elle veut en outre atteindre, avec de tels investissements, les niveaux de rentabilité

19. Par exemple, cinq banques locales ont investi dans le capital de la Louisville Community Development Bank et donné des fonds Bank Enterprise Award à sa branche sans but lucratif, augmentant ses capacités à fournir une assistance technique aux petites entreprises. En 1998, la Community Development Bank a été reconnue par l'Administration aux Petites Entreprises pour ses crédits octroyés aux Afro-américains, plus qu'aucune autre banque du Kentucky. Courier-Journal, Business Section, 1998.

20. Michael Collins, «The Many Benefits of Home Ownership», Neighborhood Reinvestment Corporation, 1998.

21. Meeker et Myers, 1996.

22. Avery, Bostic, Calem et Canner, 1996.

23. Bear Stearns, «Security Backed by CRA loans : A New Product for Mortgage and Asset-backed Investors», le 2 octobre 1997.

des investissements ordinaires, la finance sociale devient partie intégrante non seulement du processus de décision et d'évaluation mais également de la conception même de ce processus.

La principale différence entre une banque ordinaire et une banque qui pratique la finance sociale réside dans la perception et la connaissance de son aboutissement social. La connaissance des impacts sociaux dans l'activité bancaire classique est une condition incontournable et un départ prometteur pour une nouvelle attitude par rapport à l'économie. Comme le système monétaire est au cœur même de l'économie de marché et de son système de distribution, une marque sociale imprimée dans ce domaine peut modifier le comportement économique général.

La finance sociale fait ainsi partie du monde bancaire classique pratiquée avec une attitude sociale et un engagement moral. Il s'adresse en priorité à la communauté financière traditionnelle et tente de lui offrir des idées, de la créativité et de nouveaux produits. Il créera des banquiers soucieux de contribuer à un monde meilleur en intégrant les objectifs économiques d'une société de marché dans laquelle la « richesse future » (James Robertson) est considérée comme tributaire « des conditions de la classe la moins favorisée » (Rawls). La « dimension morale » (Etzioni) des mécanismes du marché sera prise en compte de façon plus consciente de sorte à introduire dans les échanges de biens et de services une « orientation vers les besoins » (Amartya Sen) en vue de promouvoir le bien-être général.

La finance sociale possède donc deux qualités procédurales :

- * Un produit ou un service bancaires adaptés à une situation de besoin de services financiers mais d'ordinaire non disponibles, à cause d'un manque d'intérêt économique pour les institutions financières classiques comme les banques et les assurances.

- * Un mécanisme institutionnalisé d'évaluation : 1. des besoins financiers réels des communautés ou des groupes défavorisés, 2. du potentiel économique des produits de finance sociale ainsi que 3. des effets des produits bancaires existants.

Alors que la première est une tâche qui ne peut être réalisée que par des banques utilisant leur savoir-faire et leur expérience, la seconde peut être effectuée non seulement par les départements marketing des banques mais aussi par les pouvoirs publics, les groupes communautaires et les organisations de recherche sociale.

25. Canner et Passmore, 1997.

26. Beaucoup d'études citées dans cette partie font davantage référence aux disparités raciales qu'aux disparités entre quartiers en matière de crédit. Toutefois, les effets de la composition ethnique des quartiers sont difficiles à séparer de la race ou de l'ethnie de l'emprunteur individuel puisque les deux facteurs ont tendance à être fortement corrélés et que dans beaucoup de cas les effets indirects dus au quartier peuvent survenir des effets raciaux

Les obstacles à la finance sociale ?

La tendance à la discrimination des personnes les plus pauvres par les banques dans un environnement concurrentiel est l'objet de nombreuses études et analyses. Les recherches de David Caplovitz qui expliquent pourquoi « les pauvres paient plus cher »¹ à partir d'analyses faites des services financiers dans les quartiers pauvres de New York, est déjà un classique dans le domaine de l'étude du crédit à la consommation. L'étude sur le « red-lining »² qui a précédé l'American Home Mortgage Disclosure Act, et plus tard la loi sur le réinvestissement communautaire (Community Reinvestment Act)³, a révélé un autre aspect du même problème dans le domaine des emprunts hypothécaires : le refus d'accès aux services bancaires. L'impossibilité pour les pauvres d'obtenir un compte bancaire de stricte nécessité (lifecycle account) a été à l'origine de réglementations dans de nombreux pays⁴. Des études allemandes et anglaises ont montré que les personnes sur endettées sont d'ordinaire contraintes à payer des prix et des frais plus élevés⁵. La même chose a été révélée au sujet des petites entreprises à qui l'accès aux services financiers est refusé ou qui se voient offrir des services inadaptés, risqués et coûteux, ainsi que des mauvais conseils⁶. Ce phénomène est à l'origine de la préoccupation de presque tous les gouvernements qui voudraient voir les banques jouer un rôle plus actif afin de promouvoir la création d'emplois dans ce secteur de l'économie.

Le centre d'intérêt de la profession bancaire s'est également éloigné des clients à faibles revenus au travers du nouveau concept de « service client » (client orientation). Dans ce sens, le terme de private banking par opposition à celui de retail banking correspond à cette tendance actuelle de cibler les clients plus aisés et à, soit exclure le client moyen et les petites entreprises, soit à leur offrir des produits de masse standardisés gérés par des moyens informatiques, peu de conseils et sans flexibilité aucune. Aux États-Unis où la quasi-totalité des mesures discriminatoires ont trait à la race, la discrimination bancaire se manifeste à travers une discrimination envers certaines zones géographiques et certaines communautés locales où ces minorités ethniques se concentrent. En Europe, ainsi qu'au Canada par exemple, où l'État joue un rôle dynamique pour préserver la mixité des quartiers urbains au moyen d'investissements publics, du contrôle des loyers ou du ramassage scolaire, la discrimination est moins manifeste car elle vise des groupes de personnes identifiées individuellement au moyen de ciblage directs.

Les clients pauvres offrent aux banques moins d'opportunités de ventes croisées (cross-selling), utilisent chaque produit en quantités

27. Federal Financial Institutions Examination Council, 1998.

28. Scoring with Minority Owned Business : Closing the Credit Gap, 1998.

moindres, ce qui augmente le poids relatif des coûts fixes. En plus, ils présentent un risque plus élevé et demandent plus de temps au personnel pour gérer leurs affaires.

La stratégie tenant compte de ces déficits constitue un système qui mène finalement à l'exclusion :

* Pour commencer, on charge des tarifs plus élevés aux clients les plus pauvres. Cependant cette méthode trouve ses limites à la fois dans les législations combattant l'usure mais aussi dans la difficulté à communiquer avec un marché où des gens qui se considèrent comme « bons clients » comprennent difficilement pourquoi ils devraient payer des frais alors que d'autres ne le font pas.

* La seconde étape consiste à acquérir et à administrer des services financiers auprès des clients les plus pauvres en les sous-traitant auprès de courtiers aux dépens du client. Ceci mène à une hausse déguisée des prix. À nouveau, la législation européenne a limité ce phénomène par une réglementation du crédit à la consommation qui oblige les banques à intégrer de tels frais lors de la publication de leurs tarifs.

* Comme le mécanisme des prix (tarification supérieure des services aux clients moins nantis) semble difficile à appliquer, les banques simplifient leurs services par une standardisation et une informatisation à l'extrême. On propose aux clients les plus pauvres des produits à court terme standardisés en ne leur offrant ni conseils, ni souplesse, ni gestion des risques.

* Les banques peuvent également contraindre les clients les plus modestes à assumer collectivement leurs propres risques à travers des produits d'assurance complémentaire liés aux contrats de crédit ou en leur vendant des investissements à risque (comme des polices d'assurance mixte) qui pénalisent tout retrait anticipé.

* Enfin, les banques peuvent renoncer entièrement à servir certains groupes de clients quand elles savent que l'imputation directe du coût réel à ceux qui en sont la cause va générer dans l'opinion publique une réaction négative face à une discrimination aussi flagrante. Il semble dès lors préférable d'exclure de tels groupes plutôt que de leur proposer des produits à un prix plus élevé et avec une moindre qualité de service.

Les banquiers peuvent mettre en avant qu'ils se sont simplement spécialisés dans le service bancaire aux particuliers et qu'ils laissent l'autre activité (qu'ils peuvent appeler le social banking) à ceux que cela intéresse. Paradoxalement, une telle attitude de la part des banques traditionnelles peut paraître politiquement et moralement plus acceptable par les observateurs critiques dans le secteur social et alternatif. Eux aussi ont tendance à considérer que la finance sociale est une activité particulière qui nécessite des services spécialisés et des fournisseurs spécifiques. C'est avec une telle attitude qu'ils créent l'idée d'un nouveau secteur axé sur le « service public » nécessitant des aides de l'État (en dépit de l'abdication des banques d'État dans la société

moderne). Les idéologies qui maintiennent que le capitalisme et ses principaux agents, les banques, sont les ennemis jurés des pauvres soulignent ce clivage. Ils peuvent réclamer que la finance sociale doit être confiée à des personnes à l'esprit social, issues de la sphère sociale de l'entreprise. Parfois, des personnes sans qualification bancaire entreprennent de fournir des services financiers aux pauvres en se servant de subventions et de concours bénévoles pour donner une apparence de viabilité à leur entreprise. Bien que leur influence économique globale soit minime, ils prétendent que leur entreprise est représentative de l'avenir de la profession bancaire.

Les banques classiques peuvent considérer cela comme une bonne occasion de se dégager : d'abord parce qu'elles peuvent faire référence à de telles institutions quand elles sont confrontées à des besoins croissants de services bancaires « sociaux », ensuite elles peuvent mettre en avant les pertes parfois élevées et non-professionnelles de certaines de ces institutions pour démontrer l'impossibilité d'intégrer la finance sociale dans le champ d'activité des banques privées.

Une coalition entre des « banquiers sociaux » et de rudes « maximisateurs » de profit de Wall Street ne serait toutefois pas nécessairement négative en terme d'effets. Des banques alternatives peuvent se doter des compétences propres aux banques classiques, se former ou embaucher du personnel venant de chacun des secteurs et en ajoutant de nouvelles compétences et de nouvelles idées dans la profession bancaire. Ils peuvent alors jouer le rôle de « laboratoires de la démocratie » comme celui de la South Shore Bank de Chicago que présente David Osborne⁷. D'autre part, des banques comme la Citibank ou des compagnies financières aux États-Unis, poussées par la recherche du profit, peuvent découvrir des méthodologies qui leur permettent de servir des communautés à faibles revenus avec un bénéfice raisonnable, sans revenir à une exploitation forcenée, mais au moyen de produits nouveaux et moins coûteux.

Une évaluation sérieuse de la profession bancaire est nécessaire pour établir avec précision si le label de « banque sociale » est utilisé comme un objectif commercial ou comme une excuse à l'immobilisme. Ni les acteurs, ni les commanditaires, ni leur idéologie ou leurs croyances ne qualifient les services financiers de « sociaux » mais seulement les produits au travers de leur influence sur les clients. C'est pourquoi les acteurs de la finance sociale doivent concentrer leurs efforts sur cet aspect de l'activité bancaire.

29. Lee Romney, « Survey Suggests Need for Reform in Inner-City Lending », Los Angeles Times, Business Section, p.1, le 17 décembre 1998.

Les produits de la finance sociale

Un produit bancaire est un service qui met l'argent à la disposition du client au moment et sous la forme dont il en a besoin pour réaliser un but précis. De tels « services financiers » comprennent des services de crédit, d'investissement, de paiement et des produits d'assurance.

L'argent comme moyen et non comme fin en soi

Dans la profession de la finance, l'argent est une fin en soi. Les besoins de consommation, de logement, d'éducation, de travail à domicile ou la création d'opportunités de vie et de travail sont donc des objectifs secondaires qui appartiennent au domaine privé de la clientèle.

Ceci diffère des produits de la finance sociale où l'activité financière est un service orienté pour atteindre des objectifs sociaux. Ce n'est pas le profit en soi qui anime l'entreprise ; le profit n'est en l'occurrence qu'un moyen de mesurer l'efficacité, la réussite et la capacité à continuer et à se développer, en vue de satisfaire l'objectif qui sous-tend l'opération. Mais les moyens ont autant d'importance que la fin. L'ancienne équation biblique disant qu'une personne peut être soit bonne soit riche et selon laquelle la pauvreté mènerait à toutes les vertus - conception fortement liées aux sociétés agraires pré-monetaraires - ne peut s'appliquer de la même façon de nos jours. L'argent et ses dérivés, le profit et les intérêts, ne sont ni bons ni mauvais, mais seules les « bonnes » choses devraient engendrer le profit et orienter les investissements.

Les domaines de la finance sociale

Comme on en a largement discuté à propos de l'économie du welfare, l'argent, la manière d'évaluer la richesse des nations par le PNB et les bilans chiffrés, jettent un voile sur les véritables différences de valeur des biens et des services. Alors que le PNB peut s'élever et l'optimum de Pareto être atteint lorsque les classes aisées de la société demandent plus de produits de luxe, la hausse des ventes de Mercedes et de Porsche ne correspond pas exactement à ce que les économistes du welfare ont en tête quand ils mesurent le progrès réel de la société.

Une orientation par rapport aux besoins en économie révèle que certains biens et services sont plus nécessaires que d'autres⁸. La pyramide des besoins place les besoins fondamentaux comme la nourriture,

30. En plus de ceux renseignés plus haut, beaucoup d'autres chercheurs ont découvert que la discrimination en matière de logement reste un problème commun parmi les minorités ethniques. Voir, par exemple Avery, Beeson et Sniderman (1996), Ladd (1998) et Yinger (1996, 1998).

le logement et l'éducation au-dessus de besoins moins importants (bien qu'une demande beaucoup plus grande puisse s'exercer sur les produits de luxe du fait de la distribution inégalitaire des avoirs). Si ce que proposent Rawls et Sen est vrai, que sur le long terme, la prospérité de la société dépend du devenir de ses classes les moins favorisées, exactement comme la solidité d'une chaîne dépend de son maillon le plus faible, alors les produits de la finance sociale ne seront pas indifférents à cet objectif.

La première règle est alors que le crédit constitue un produit de la finance sociale plus probable que l'épargne. En effet, comme les personnes qui ont des problèmes pour faire face aux besoins essentiels de la vie manquent de capitaux, il est plus probable que la finance sociale utilise le capital sous forme de crédit que pour la gestion d'actifs. Ceci n'exclut toutefois pas l'épargne. L'épargne est nécessaire pour se constituer une retraite et regagner un niveau de solvabilité ; en outre, elle peut avoir une influence directe sur la capacité qu'ont les gens à participer à la vie économique de la société. Par contre, une grande part de ce que l'on nomme « épargne sociale » ou « éthique », surtout dans le cadre de fonds environnementaux, n'est que la mise à disposition de ressources pour faire de la finance sociale, mais n'est pas encore de la finance sociale en soi. Les investisseurs sociaux prétendent souvent qu'ils disposent de financements suffisants mais d'occasions trop rares pour les utiliser. C'est pourquoi le crédit et l'investissement demeurent au cœur même de la finance sociale.

Les nécessités fondamentales de l'existence sont : la consommation de base, le logement, le revenu (le travail) et la communication. Les produits de la finance sociale sont devenus un élément essentiel de satisfaction de ces besoins élémentaires. La pyramide des besoins implique également une pyramide des produits et services financiers dans laquelle le compte courant est un point d'entrée et le crédit le moyen le plus important de satisfaction des besoins élémentaires.

1. Le crédit à la consommation permet d'accéder au transport, en rendant possible l'acquisition d'un véhicule. C'est aussi le sésame pour l'achat d'équipements ménagers et de meubles qui sont indispensables car ils constituent l'armature du niveau de vie et les fondations du devenir économique d'une famille. Enfin, le crédit à la consommation mobilise le revenu à venir et permet de surmonter les problèmes de liquidité cycliques de la vie.

2. Le crédit hypothécaire est la condition d'accès au logement dans les pays comme les États-Unis, le Royaume Uni, l'Irlande ou la France où la propriété individuelle est au cœur des possibilités de loge-

31. « 1999 Paperwork Reduction Act findings » publiés par des régulateurs bancaires, juin 1999.

ment. Dans les pays comme l'Allemagne qui disposent d'un énorme marché de location immobilière fortement subventionné par l'État, le besoin de financement d'un logement pour chaque citoyen est moins pressant. Mais aussi, les associations traditionnelles de locataires commencent à apprécier les avantages de l'accès à la propriété individuelle, non seulement pour le logement, mais aussi, pour d'autres finalités. La propriété individuelle permet aux personnes sans emploi d'investir leur temps de façon productive en réalisant des améliorations dans leurs propres maisons, elle forme les résidents à la gestion de biens et à la participation à la vie économique en prenant en main les décisions et les responsabilités qui les concernent. La propriété individuelle crée aussi des opportunités pour les petites entreprises et les artisans du quartier. L'accès au financement des logements au moyen des produits de la finance sociale, conçus pour des gens qui ont été considérés pendant longtemps comme des locataires dépendants, est une condition majeure du développement des zones urbaines en Europe continentale aussi.

3. Les prêts bancaires pour la création d'entreprises, les micro et petites entreprises sont une condition de la création d'emplois, surtout pour les personnes qui vivent dans les zones où les problèmes économiques sont les plus visibles. D'abord, c'est le seul secteur économique où de nouveaux emplois aient été créés depuis 10 ans, surtout dans les zones économiquement déprimées. En outre, malgré toutes les recherches de capital risque et de participations financières, la majorité de ces entreprises n'ont d'autre choix que de recourir au crédit bancaire. C'est pourquoi la finance sociale doit concevoir des prêts adaptés à cette tâche.

4. Pour tous ces crédits, un lien permanent avec le monde du transfert d'argent via un compte bancaire est crucial. S'ils n'en disposent pas, les gens sont exclus de la plupart des catégories d'échanges économiques. C'est pourquoi des « comptes bancaires de base » jouent un rôle important dans la finance sociale.

Bien que ces quatre domaines fassent partie des produits traditionnels de la finance sociale, le nombre des secteurs qui, dans l'avenir, auront besoin de produits sociaux spécifiques augmentera au même rythme que le rôle des services financiers augmentera en tant qu'intermédiaire au développement économique de la société, et aussi au rythme que la discrimination dans les services financiers s'accroîtra.

Les opportunités de micro-épargne servant à rétablir une solvabilité et un historique bancaire ainsi qu'une utilisation productive de futures liquidités requerront la conception de nouveaux produits de micro-investissement. L'assurance prendra une importance croissante pour garantir les risques des autres services financiers étendus aux groupes à faibles revenus, tout en les rendant plus accessibles (produits

d'assurance liés). L'assurance gagnera également en importance là où les compagnies d'assurance retireront entièrement leurs services jugeant que les risques de tels groupes de personnes ou de telles zones géographiques sont devenus trop élevés, comme par exemple pour l'assurance contre le vol de voitures à Miami ou l'assurance incendie dans certains quartiers dégradés (slums) aux États-Unis.

Les conditions de la finance sociale

Les produits de la finance sociale sont plus onéreux, plus risqués et d'un volume trop faible pour être aussi rentables que le produit bancaire moyen, alors même qu'ils s'adressent à des personnes qui souvent ne peuvent même pas en supporter le coût moyen.

Ils sont plus onéreux car la faiblesse économique est en rapport étroit avec un niveau d'éducation inférieur, une moindre expérience et des contextes d'investissement plus compliqués dans lesquels doivent être pris en compte des risques personnels imprévisibles comme le chômage, la maladie, le divorce et les accidents. Ces produits doivent être adaptés de façon plus souple aux besoins de telles personnes. Ils nécessitent plus de services et de conseils personnalisés et l'administration de ces services ne peut être automatisée sans tenir compte de l'accès technique de ces personnes aux procédures automatisées. C'est pourquoi les produits de la finance sociale doivent intégrer une méthode de diminution des coûts par opération.

Les produits de la finance sociale sont plus risqués, car seul le travail du client représente le principal moyen de remboursement des emprunts et de paiement des intérêts et des frais. Dans les conditions de précarité économique auxquelles ces personnes sont confrontées, le risque de défaillance est élevé, les conditions de revenus sont instables et on ne dispose ni de mécanismes compensatoires ni d'actifs. En outre les garanties font d'ordinaire défaut. C'est pourquoi de tels produits doivent s'orienter vers une garantie individuelle et axer leurs prêts sur l'anticipation de rentrées de fonds à venir. La souplesse des plans de remboursement doit être étudiée sans faire courir de risques aux personnes. Les méthodes de contrôle de la solvabilité des clients doivent être complètement remaniées par rapport aux prêts classiques et aboutir à de nouvelles méthodes dans lesquelles la confiance est la garantie première.

Les produits de la finance sociale ne permettent pas d'économies d'échelle dans les relations avec chaque client. Les coûts fixes de ces opérations sont relativement plus élevés que dans les services aux particuliers (private banking) ou dans les banques d'investissement. Pour rendre supportable le coût de ces produits, il y a lieu d'en abaisser les

32. 12 CFR 25.41.

coûts fixes par le biais d'une coopération avec des organisations sans but lucratif ou des agences publiques. Il faut externaliser l'information, les conseils et la gestion des services ou des méthodes de prêts doivent être développés de façon à s'adresser à de tels groupes collectivement pour que les services individuels soient gérés en commun, ce qui permet de traiter des volumes plus grands.

Toutes ces mesures ne suffiront pas à contenir le prix de tels produits à des niveaux suffisamment faibles. Les groupes dont l'utilisation de services financiers ne peut s'accorder avec le niveau de marge moyenne attendue par les institutions financières sont justement les groupes qui ne peuvent eux-mêmes supporter des charges plus élevées. Donc, les produits de la finance sociale doivent intégrer des mécanismes de solidarité et recourir aux transferts de revenus. Le moyen le plus commun sera la socialisation des coûts par l'intégration des clients à faibles revenus dans un portefeuille général de clientèle. Le surcoût de ces groupes est alors supporté par l'ensemble des clients. Mais la concurrence fonctionne à l'encontre de tels comportements et une réglementation d'État peut être nécessaire pour contraindre les banques à ne pas exclure de tels clients (comme cela a été le cas aux États-Unis par la loi sur le réinvestissement communautaire (Community Reinvestment Act). Il y a d'autres moyens comme l'utilisation de programmes d'État en faveur du développement urbain, comme les subventions au logement, les garanties aux petites entreprises, etc. De gros efforts sont aussi réalisés en soutenant des conditions de refinancement très favorables aux organismes qui offrent des produits de finance sociale. Les produits d'épargne sociale peuvent être conçus pour servir au financement de projets sociaux particuliers, que ce soit au travers de fonds d'investissement ou via le refinancement conditionnel d'agences de l'État, comme par exemple les banques publiques pour le logement social en Allemagne ou la Federal Home Mortgage Association (Fannie Mae) aux États-Unis.

La finance sociale nécessite de prévoir des services de base distincts, extraits des paquets de services communément offerts, de façon à rendre ces services de base accessibles au moindre coût. La tendance qu'ont les banques privées d'inclure de plus en plus de services financiers dans une offre globale de produit conduit à une baisse des coûts de chaque élément compris dans l'offre, ce qui favorise ceux qui désirent ces services de toute façon. Mais le produit global est plus coûteux dans l'absolu à l'achat qu'un ou deux de ses composants pris séparément. Des comptes bancaires de base non obligatoirement assortis de facilités de découvert, de cartes de crédit ou d'autres services superflus pour une utilisation élémentaire du système de paiement serait une réponse aux besoins bancaires de bases.

Les formes de finance sociale

On dispose de peu d'études empiriques ayant dégagé des exemples de produits de finance sociale dans la pratique bancaire classique⁹. Le marketing de la majorité des banques se concentre sur les clients les plus aisés. Lorsque des recherches sont effectuées sur les activités bancaires auprès des communautés à faibles revenus, leur but essentiel est de détecter les produits les plus coûteux et d'en stopper la diffusion.

Cette attitude négative envers la finance sociale dans le monde bancaire traditionnel agit comme une prédiction auto-réalisatrice. Parce que la finance sociale est uniquement analysée comme une part non rentable de l'activité bancaire, aucun effort n'est fait pour concevoir des produits spéciaux moins chers et moins risqués pour les groupes désavantagés. Quand les services bancaires privés (private banking) requièrent une approche complexe de ventes croisée et juxtaposée, les clients à faibles revenus en sont négativement affectés. Il n'est donc pas surprenant que les principales banques privées qui disposent du plus gros potentiel d'études et qui donnent l'orientation au secteur en matière de services électroniques et de ventes croisées, soient également celles qui ont, dans le passé, le moins contribué à la finance sociale. Leur ignorance en matière de crédit à la création d'entreprises inférieur à 50 000 euros, du crédit aux indépendants et des comptes courants minimaux pour les personnes au chômage ou les épargnants modestes est évidente chez la plupart des grandes banques allemandes. Cependant, la Citibank est très active dans les services bancaires aux groupes à faibles revenus. Mais il serait difficile d'appeler cela de la finance sociale. Ces services sont peu nombreux et plus automatisés, comportent des frais et des taux d'intérêts déguisés élevés, sont des formules de crédit revolving onéreuses et sont accompagnés de produits d'assurances annexes obligatoires (ce qui, aux yeux de certaines organisations de consommateurs allemandes fait plus de mal que de bien à beaucoup de leurs clients¹⁰). L'accès aux services financiers n'est pas en soit la voie vers le rétablissement économique s'il ne fait qu'aggraver la situation à terme.

Plus prometteuse semble l'expérience de banques plus petites comme les caisses d'épargne et les banques coopératives en Allemagne, ou encore les banques à rayonnement local en Amérique, qui ne sont pas aussi avancées dans le ciblage de leurs clients et conservent une approche très globale de leur clientèle. Elles ont acquis une très grande expérience dans le service bancaire pour les personnes à faibles revenus. Cependant, cette expérience demeure un trésor caché que personne ne désire mettre à jour. Les petites banques cherchent à obtenir les mêmes marges bénéficiaires que les grandes en utilisant les mêmes voies de « réussite »¹¹ alors que leur expérience d'une plus ou moins grande ouverture sociale demeure informelle et sans analyse approfondie. Elle dépend en partie de l'expertise individuelle d'employés de

banque qui sont en voie de disparition.

C'est pourquoi la plupart des expériences actuelles en matière de finance sociale émanent de banques avec des parts de marché très faibles, voire insignifiantes, mais ayant une orientation sociale entière. Parmi ces modèles, seules les banques agissant sur des marchés concurrentiels dans lesquels les subventions ne camouflent ni les risques ni les coûts mais les laissent ouverts à l'analyse peuvent servir de mines d'expériences d'où extraire la matière première nécessaire à la recherche. D'autres modèles, sans approche spécifique, cachent des subventions classiques pour les pauvres derrière des produits semi-bancaires et se révèlent par conséquent souvent plus décourageants qu'utiles pour l'analyse.

L'approche collective

Toutes les expériences passées montrent que des coûts peuvent être évités dans la finance sociale par une approche plus collective de la clientèle. L'individualisation croissante dans le private banking et des services bancaires aux entreprises - au moyen de produits taillés sur mesure et qui présentent un niveau de qualité élevé dans tous les domaines composant un bon produit bancaire (sécurité, accessibilité et commodité, liquidité et taux d'intérêts intéressants) - rend de tels produits inaccessibles à la finance sociale. Mais celle-ci doit faire face à un grand nombre de demandes individuelles présentant une cohérence bien plus grande que les demandes faites aux banques classiques. Si on peut créer des produits bancaires qui utilisent cette cohérence et la transforment en valeur économique, de nouveaux produits de finance sociale pourront voir le jour. La finance sociale, à la différence des services bancaires individualisés, utilise les liens collectifs entre les clients eux-mêmes aussi bien qu'entre banques et clients appartenant à une même communauté.

Confiance et risque

Le problème principal des services bancaires aux personnes à faibles revenus réside dans le risque plus élevé lié à de tels financements. Si des formes traditionnelles de filtrage sont utilisées pour déterminer de façon plus précise la nature de tels risques susceptibles de conduire par la suite à un défaut de paiement, les coûts de gestion s'accroissent de façon exponentielle. En outre, de telles méthodes, utilisées pour les services bancaires individualisés, seront employées la plupart du temps en vain parce que - comme le montre le tableau suivant de la principale agence de cotation de solvabilité Dun & Bradstreet par rapport au système de cotation de la South Shore Bank - les entreprises en phase de création ne sont pas même capables de répondre à une seule des questions posées. En revanche, les critères de la South Shore Bank

5.

Resocialiser les banques :
entre la re-réglementation et le crédit social

prennent en compte l'environnement collectif de telles entreprises émergentes.

La finance sociale a mis le doigt sur un point fondamental : le problème principal auquel les banques commerciales se heurtent - provenant d'informations asymétriques sur la possibilité et la volonté des clients de payer - peut être contourné par une approche collective. Comme Mishkin l'a démontré¹², la problématique du risque de crédit réside principalement dans le problème d'antisélection (adverse selection) et d'aléa moral (moral hazard) lorsque les banques multiplient les crédits à risque dans une situation d'information asymétrique, ce qui favorise involontairement ceux qui vont faire un mauvais usage de leur offre (antisélection) ou gaspiller ensuite l'argent emprunté dans des investissements prometteurs mais risqués (aléa moral). L'antisélection et l'aléa moral ne surviennent que lorsque les parties en présence n'ont d'autre sûreté que leur désir mutuel de maximiser leurs profits.

Si, par contre, le crédit est développé au sein de groupes fermés et socialement reliés dans des communautés à forte cohésion sociale, leur « morale communautaire » et leur expérience de la solidarité sociale peuvent être un puissant moyen d'empêcher les gens de jouer au détriment des crédateurs. Les produits de la finance sociale s'adressent à de telles forces sociales en utilisant trois éléments importants dans leurs produits :

- * Les produits de la finance sociale sont axés principalement sur l'impact social des services financiers sur une communauté ou même sur un objectif public. Cette attitude relègue le profit au deuxième plan laissant ainsi la place à des valeurs morales et éthiques comprenant la confiance mutuelle.

- * La finance sociale relie les conséquences générales de l'activité bancaire à la communauté. Si un usager de tels services triche ou abuse de cette offre, il ou elle ne réalise pas seulement un profit aux dépens de partenaires égoïstes, mais il nuit à la communauté tout entière.

- * Chaque membre d'un petit groupe public va contrôler le comportement de tous les autres dès lors que le résultat global de l'action est décisif pour le bien commun.

De tels effets sont bien connus dans les petits villages dans lesquels les credit unions ont accordé des crédits à des agriculteurs qui sont en même temps membres de la coopérative de crédit. Les taux de défaillance sont extrêmement faibles. De telles méthodes ont été utilisées en Israël à la fin des années quatre-vingt pour les immigrants en provenance d'Europe de l'Est. On a demandé à chaque candidat à un prêt hypothécaire de présenter au moins 7 garants alors qu'aucune de ces personnes prises individuellement n'aurait été en mesure d'offrir une quelconque garantie supplémentaire. Le groupe fermé visé ne fournissait aucune caution supplémentaire car les garanties étaient mutuelles et croisées. Dans le domaine du microfinancement, Fundusz Mikro en Pologne favorise les groupes qui empruntent en leur offrant des conditions plus avantageuses qu'aux emprunteurs isolés¹³. Leur taux de défaillance (pour les prêts groupés) est significativement inférieur à celui des emprunteurs isolés. La Grameen Bank au Bangladesh a utilisé cette méthode en s'adressant aux agriculteurs en tant que membres d'une famille et de cercles d'épargne, alors que la South Shore Bank l'a aussi utilisé avec succès en ne s'adressant et en ne s'occupant que des habitants d'un quartier urbain, le quartier de South Shore à Chicago¹⁴.

L'émergence de credit unions et de banques coopératives au début du XX^e siècle témoigne de l'importance de la confiance comme atout économique. Leur régression n'a pas été due à l'absence de confiance mais à une forme historiquement démodée de banque coopérative personnelle excluant les non-membres et qui n'a qu'un accès limité aux grands marchés de capitaux. On peut faire renaître certaines de leurs qualités à travers des produits de finance sociale spécifiques, sans commettre leurs erreurs.

Approche par le flux de trésorerie et le cycle de vie

L'un des principaux problèmes de la finance sociale réside dans la faiblesse et l'apparente imprévisibilité des liquidités nécessaires pour un partenariat stable avec une banque. Les antécédents d'une personne en matière de crédit sont considérés comme l'indicateur le plus important de son futur comportement. Dans les groupes à faibles revenus, ces antécédents sont souvent inexistantes ou peu prometteurs. Néanmoins, les études sociales sur les conditions de vie dans ces foyers ont révélé que même les groupes à faibles revenus ont une vision assez stable de l'évolution de leur flux de trésorerie dans leur cycle de vie particulier¹⁵. Une étude sur les demandeurs de crédits hypothécaires à faibles revenus dans la ville de Rostock (en Allemagne de l'Est) a révélé que bien que chaque demandeur pris individuellement n'ait pas assez de liquidités stables pendant la durée de vie du crédit pour être accepté comme un emprunteur sûr, le groupe pris dans son ensemble aurait été en mesure de rembourser les échéances régulièrement.

Une définition approfondie des anticipations de flux de trésorerie

pour certains groupes ciblés peut conduire à un portefeuille de crédit dans lequel les différents problèmes de liquidité pourraient être arbitrés les uns contre les autres. Par exemple, en rassemblant des personnes plus âgées avec des jeunes, on associe des situations avec un capital de départ élevé et un risque vital élevé avec des situations où le capital de départ est faible et les anticipations de trésorerie élevées. Il y a dix ans, le Crédit Alsacien en France a offert par contrat un délai de paiement maximum de 12 mois au consommateur qui perdrait son travail involontairement. En compensation, le contrat conclu avec l'organisation des consommateurs prévoyait que tous les emprunteurs auraient à payer une cotisation supplémentaire pour financer ce préjudice au moyen d'une assurance-perte-d'emploi supplémentaire. À la différence de l'assurance-perte-d'emploi très onéreuse qui n'est demandée qu'aux ménages susceptibles d'en être victimes, laissant ainsi aux plus pauvres les risques de leur condition, de telles assurances de groupe, comportant des éléments de solidarité sociale, permettent un accès peu cher dans les zones économiquement défavorisées. La Caja Laboral de Mondragon en Espagne s'est servi de tels mécanismes en faisant appel à la solidarité des basque dont les taux d'intérêts sur leurs avoirs étaient diminués lorsque des entrepreneurs emprunteurs avaient des problèmes de remboursement¹⁶.

Administration collective et coûts opérationnels

Une approche collective peut réduire le coût des opérations. Historiquement, les coopératives de logement ont été formées par de futurs habitants pour obtenir des prêts collectivement. Ce n'est pas seulement la taille du prêt qui donne un pouvoir de négociation supplémentaire aux contractants. Les besoins en conseils et en informations peuvent aussi être réduits si une personne expérimentée peut répercuter ces éléments vers les autres membres. Le secteur de l'assurance a depuis longtemps étendu ses activités aux assurances de groupe, les employeurs, clubs sportifs ou autres associations ou même des sociétés de cartes de crédit étant considérés comme représentant un groupe et les coûts de transaction étant dès lors transférés sur eux. L'acquisition, l'évaluation des risques, la gestion des paiements et la couverture des risques ont été sous-traités de façon à ce que les primes d'assurances de groupe soient considérablement moins élevées pour les membres du groupe. L'assurance vie sur les crédits aux États-Unis est étendue sous forme d'assurance groupe sans contrôle de santé individuel ni distinction en fonction de l'âge ou du sexe. Toutefois, en Europe, les banques profitent des marges énormes que leur offrent les assurances vie personnelles sur les crédits en excluant l'offre d'assurances de groupe. C'est l'exact opposé de la finance sociale car des produits existants ne sont pas utilisés, au détriment des plus pauvres.

Cependant, l'assurance de groupe pourrait être utilisée pour la cou-

verture des risques spécifiques aux zones de faibles revenus comme le chômage, les délais de paiement aux petites entreprises qui provoquent des crises de liquidités, des arriérés hypothécaires en période de taux d'intérêts élevés etc. Mais l'expérience américaine révèle que les personnes pauvres ont moins de capacité à s'organiser sur le lieu de travail, à l'université ou au niveau associatif, ce qui rend plus difficile un dialogue collectif avec eux. La finance sociale devra trouver de quelle manière les personnes les plus pauvres peuvent choisir leur propre représentant notamment dans l'administration publique, les organisations caritatives ou les groupes religieux.

Les approches collectives peuvent également servir à mieux rémunérer la petite épargne. Au XIX^e siècle, des agriculteurs dans des communautés rurales ont créé des clubs d'épargnants par lesquels ils collectaient de l'argent jusqu'à ce que le montant soit suffisant pour l'investir. Les formes modernes d'une telle épargne sont les fonds d'investissement grâce auxquels des investissements à risque, avec de gros rendements, sont rendus accessibles aux petits investisseurs. Mais de tels fonds d'investissement ne sont orientés que vers la maximisation du profit. Les objectifs sociaux comme l'épargne retraite privée sont toujours absents bien que quelques avancées aient vu le jour. Mais la petite épargne est sanctionnée par les frais qui annulent la totalité des intérêts. Les banques pourraient aider davantage les clubs d'investisseurs privés qui offrent la flexibilité nécessaire aux épargnants et qui soutiennent leurs objectifs particuliers d'épargne. Au contraire, les produits d'investissement les plus souvent vendus dans les zones économiquement précaires en Allemagne sont l'assurance vie et les soi-disant contrats d'épargne-logement. Ils manquent totalement de souplesse et pénalisent les retraits anticipés en ne rémunérant que ceux qui conservent leur contrat parfois pendant 60 ans. Plus de 50 % de tels épargnants ne vont pas jusqu'au terme de leur contrat et ce sont surtout les groupes à faibles revenus qui en paient le prix.

Les approches de groupe sont donc plus souvent utilisées au détriment des clients à faibles revenus qu'à leur avantage. Pourtant ils représentent un potentiel d'épargne élevé en terme de marketing, d'administration et de gestion des risques.

Exemples de produits de la finance sociale

Baucoup de produits financiers comportent des éléments de finance sociale, introduits à une époque où les problèmes des consommateurs à faibles revenus étaient encore résolus par une amélioration de l'offre

1. Le sixième rapport, intitulé : « Les petites entreprises et la finance », publié par la Banque d'Angleterre en janvier 1999.

plutôt que par une exclusion de la demande.

1. Des crédits à taux variables avec des échéances de remboursements souples ont été offerts pour répondre aux besoins croissants de refinancement des emprunteurs à faibles revenus qui ne pouvaient plus faire face régulièrement à leurs échéances. Certaines banques ont offert un mois de décembre sans remboursement correspondant aux arriérés habituels ce mois-là.

2. Pour les prêts hypothécaires, la nécessité d'acquisition d'une maison sans possibilité de payer l'apport initial prévu par la loi équivalant à au moins 20 % de la valeur totale, a été contournée par certaines banques par le biais d'un système permettant d'ajouter artificiellement à la valeur de la maison au moment de l'achat le montant des travaux d'amélioration (réalisés soi-même) prévus. De cette façon, des ménages à faibles revenus, sans capitaux personnels, ont pu acquérir leur propre maison.

3. Dans une initiative destinée à éviter la mise en œuvre d'une législation en matière de services financiers de base en Allemagne, l'association allemande des banques a publié des règles de conduite par lesquelles elles se sont engagées à proposer des comptes bancaires aux personnes surendettées à prix normal mais sans facilité de crédit ni carte de paiement.

4. Les banques américaines proposent des « cartes de crédit sécurisées » grâce auxquelles les personnes qui sont frappées d'interdit bancaire, à cause d'une mauvaise cote de crédit attribuée par des organismes de contrôle de la solvabilité, peuvent réaliser un investissement. Ils empruntent leur propre argent pour améliorer leur propre historique de crédit. Mais comme ces produits sont extrêmement coûteux, la bonne intention de réintégration est contrebalancée par ce côté d'exploitation. Dans le domaine de l'épargne, beaucoup a été fait au niveau des comptes bancaires pour étendre les services à la petite épargne, comme le virement automatique des trop pleins du compte courant vers un compte d'épargne ou des plans d'épargne à versements échelonnés avec un accès souple aux capitaux en cas de besoin.

5. Adosser des prêts à une assurance vie est un autre moyen d'offrir des liquidités à ceux qui pourraient avoir des difficultés à honorer leurs paiements mensuels. Un autre moyen est la possibilité de créer des « assurances vie à capital en sommeil » qui réduisent le montant assuré mais évitent aux gens des résiliations onéreuses. Certaines banques ont lié les échéances de remboursement et les lignes de crédit pour les rendre plus réactives et plus souples en cas de problèmes soudains de liquidités.

Alors que le nombre de ces exemples dans le secteur bancaire traditionnel ne représente qu'une fraction de ce qui a été plus ou moins consciemment mis en place pour répondre aux besoins des clients les plus socialement précaires, le nombre de produits spécifiquement de

finance sociale est extrêmement réduit.

1. En Europe et en Amérique, les produits spécifiques de la finance sociale ont été développés pour le logement, surtout par des organismes administratifs ou de refinancement. Des hypothèques centrées sur les groupes jusqu'à 80 % avec 16 % supplémentaires couverts par des assurances spéciales contre les défail-lances et 4 % de subsides, ont la faveur de Fanny Mae et de l'administration du logement en zones urbaines.

2. Des hypothèques inversées offrent aux personnes âgées la possibilité d'accéder de leur vivant à un crédit logement à des conditions ordinaires sans les contraindre à souscrire des assurances vie onéreuses.

3. Les épargnes et les crédits à la construction ont été soutenus et subventionnés par les organismes gouvernementaux en Europe continentale. Avec la possibilité de financement partiel de logements à travers la copropriété, l'État a favorisé le développement de prêts hypothécaires qui se situent entre la participation en capital et le prêt.

4. D'autres facilités d'emprunt hypothécaire au profit des coopératives ont été combinées avec des crédits offerts par les services de logement de la ville qui ont utilisé les versements d'intérêts pour augmenter leur part dans la propriété et permettre aux habitants de disposer de ces liquidités supplémentaires.

5. En ce moment on assiste à un véritable essor des prêts aux petites entreprises combinés à une participation des gestionnaires des fonds. Des « tables rondes » pour prévenir l'insolvabilité sont organisées en parallèle avec des prêts dont les taux d'intérêts augmentent pendant la durée du prêt, ce qui laisse ainsi plus de liquidités au départ et reporte les charges à plus tard, lorsque l'entreprise aura fait son chemin. De nouvelles formes légales sont offertes pour faciliter toutes sortes de participations financières à ces entreprises.

6. Un produit de finance sociale très sophistiqué est en cours de développement et d'application sous l'appellation de « microcrédit ». Il cible le travail indépendant et utilise toutes les composantes de la finance sociale de façon à offrir des crédits de montant faible aux micro-entrepreneurs. Grâce au concours d'organisations intermédiaires, le microcrédit se situe à mi-chemin entre le prêt et le programme de formation pour les entreprises qui démarrent.

7. IFF a mis au point d'autres produits innovants comme les micro-agences bancaires de deux ou trois employés seulement à même de jouer un rôle important dans le futur tissu bancaire en maintenant une présence des banques dans des quartiers où des agences bancaires normales seraient trop onéreuses à gérer.

8. Un fonds d'investissement pour le logement en copropriété destiné aux locataires qui veulent acheter leurs appartements en commun a

2. Les pays anglo-saxons disposent généralement d'un réseau de petites caisses avec pignon sur rue qui servent essentiellement à encaisser les chèques des personnes ne disposant pas d'un compte bancaire.

également été conçu.

9. Un compte bancaire collectif pour plusieurs petites entreprises administré par leur association et qui valorise et compense des liquidités asynchrones a été mis en place par un gestionnaire d'espace de bureaux de Hambourg pour ses entreprises locataires. Il se rapproche d'un modèle mis en place en faveur d'individus dans le but de les aider à partager l'utilisation d'un système de paiement.

Tous ces produits respectent le principe suivant : les clients à faibles revenus ne sont intéressés ni par le profit ni par la richesse personnelle, mais simplement par l'obtention de liquidités suffisantes pour leur permettre de vivre dans leur propre maison, de créer leur propre entreprise, d'utiliser leur force de travail et d'avoir accès à des opérations financières.

Le Community Reinvestment Act (CRA) :
son impact sur le crédit aux communautés
à faibles revenus aux États-Unis

Michael S. Barr, Lynda Y. de la Viña,

Valerie A. Personick, Melissa A. Schroder

Les auteurs sont employés au US Department of the Treasury.

Ce document est sous la seule responsabilité des auteurs
et peut ne pas refléter le point de vue officiel du Treasury
Department

Le Community Reinvestment Act (CRA) - la loi sur le réinvestissement dans les communautés locales - a été promulgué en 1977 aux États-Unis pour encourager les banques et les caisses d'épargne à répondre aux besoins de crédit de la totalité de leurs communautés locales en concordance avec des pratiques bancaires sûres et financièrement solides. Selon plusieurs institutions financières, régulateurs gouvernementaux, groupes communautaires et chercheurs académiques, le CRA a réussi à aider les banques et les caisses d'épargne à identifier des opportunités de marché qui n'étaient pas réalisées jusque-là dans ces communautés.

Le CRA encourage les institutions financières assurées au niveau fédéral à répondre aux obligations de leur charte bancaire en fournissant des services bancaires et des services de crédit à tous les segments des communautés au sein desquelles elles opèrent. Sous le CRA, les agences de réglementation bancaire - le Federal Reserve Board, l'Office of the Comptroller of the Currency, l'Office of Thrift Supervision et la Federal Deposit Insurance Corporation - évaluent régulièrement le degré de performance de chaque institution bancaire en matière de fourniture de crédit, d'investissement et de services bancaires auprès des groupes à faibles et moyens revenus relevant de leurs domaines d'activité. Le crédit hypothécaire pour l'achat de logements est également inclus dans l'analyse de conformité au CRA, plus spécifiquement en rapport avec le Home Mortgage Disclosure Act (HMDA) et avec les lois sur l'équité en matière de crédits immobiliers (fair housing lending laws). Les résultats de cette évaluation sont rendus publics sous forme de « ratings CRA » et sont notamment utilisés par les agences de régulation dans leur considérations lors de demandes d'agrément, notamment en matière de fusion et acquisitions bancaires.

Les modifications apportées aux réglementations du HMDA et du CRA depuis la fin des années quatre-vingt ont rendu ces lois plus efficaces. En 1989, le HMDA a été amendé de manière à exiger la publication du portefeuille de crédits hypothécaires de toute institution bancaire, incluant les informations concernant la race, le revenu et la localisation des emprunteurs. Cette amélioration a nettement contribué au renforcement de la mise en conformité avec les règles sur le crédit équitable (fair lending) dans les années quatre-vingt-dix.

Les réglementations CRA ont été amendées en 1989 de manière à rendre public le « rating » de chaque institution. En 1993, à la requête du président Clinton, les organes de régulation commencèrent à réformer les règlements de mise en œuvre du CRA en remplaçant les critères jugés subjectifs et trop orientés sur l'exécution formelle par des mesures de performances objectives. Les règlements révisés furent publiés en 1995, ce qui rationalisa efficacement le processus d'évaluation CRA de manière à assurer une bonne cohérence d'ensemble. Les régulateurs de banques et de caisses d'épargne commencèrent à appliquer les nouveaux critères aux petites banques en 1996 et aux grandes banques en 1997.

Le crédit aux quartiers à faibles et moyens revenus et aux minorités ethniques a augmenté considérablement en conséquence. Selon des organisations communautaires privées, les banques et les caisses d'épargne se sont engagées pour un montant de 1051 milliards de dollars de crédits à investir dans les régions à bas revenus depuis la mise en œuvre du CRA en 1977, dont 95 % de cette somme durant les six dernières années¹. D'autres données confirment une croissance rapide du crédit aux personnes à bas ou moyens revenus ainsi qu'aux communautés de minorités ethniques au cours des dernières années. Le crédit hypothécaire, par exemple, a augmenté plus rapidement pour ces groupes depuis 1993 que pour le marché dans son ensemble. Le volume des crédits aux petites entreprises entrant dans le cadre du CRA s'est accru de façon non négligeable et compte pour deux-tiers de l'ensemble des crédits aux petites entreprises effectués par les banques assurées au niveau fédéral et les caisses d'épargne. Une importante partie des crédits, plus d'un cinquième, a été attribuée aux entreprises établies dans des quartiers à faibles ou moyens revenus. Comme le faisait remarquer le gouverneur de la Réserve fédérale, Edward Gramlich, « Il semble y avoir peu de doute que la plupart de ces résultats ne se seraient pas produits en l'absence du CRA et d'autres lois relatives au crédit équitable. »²

Ce document fait l'analyse des données et des recherches qui démontrent que le CRA a contribué à l'augmentation du crédit aux emprunteurs et aux quartiers à faibles revenus, et que cette extension du crédit sur base du CRA a été accomplie tout en maintenant des pratiques de crédit saines et la rentabilité des banques. Ce document revoit également la littérature qui tire des conclusions différentes, de même que les

études qui concluent qu'en dépit de l'augmentation des crédits et des services bancaires aux régions à faibles et moyens revenus et aux emprunteurs de minorités ethniques, des disparités existent encore entre les services fournis à ces communautés et ceux offerts au marché dans son ensemble.

Les crédits logements

Les données relatives au crédit hypothécaire pour logements montrent que depuis que la publication améliorée des données du HMDA a démontré l'existence d'un fossé dans le crédit au début des années quatre-vingt-dix, l'accès des minorités ethniques au marché de l'hypothèque s'est considérablement amélioré comparé à la moyenne du marché dans son ensemble³.

Comme démontré dans le Tableau 1, il y a eu un mouvement de hausse considérable dans la répartition des emprunts réalisés par les emprunteurs à faibles et moyens revenus. Le nombre total d'emprunts hypothécaires conventionnels a augmenté de 33 % entre 1993 et 1997. Par contraste, les emprunts par zones de recensement où le revenu moyen est inférieur à 80 % du revenu moyen de l'ensemble de l'agglomération a augmenté beaucoup plus rapidement (45,1 %). Parallèlement, les emprunts accordés aux Afro-américains et aux Hispaniques ont également augmenté beaucoup plus rapidement que les 33 % en moyenne enregistrés durant la période 1993-1997 - s'élevant à 71,6 et 45,4 % respectivement.

1. Les fonds d'investissement verts de la Triodos Bank (destinés à l'énergie éolienne et à l'agriculture biologique respectivement) ont servi de modèle pour l'élaboration du plan d'investissement vert. La banque Triodos s'est investie dans la conception et la préparation du plan.

Tableau 1. Évolution des emprunts logement, 1993-1997.

Entre 1993 et 1997, les emprunts effectués par des emprunteurs à faibles revenus et issus de minorités ethniques ont augmenté plus rapidement que ceux effectués par d'autres emprunteurs.

Source : Federal Financial Institutions Examination Council, le 24 août 1998.

D'autres facteurs ont également contribué à l'expansion relativement rapide des crédits immobiliers à ces groupes. La forte croissance économique a débouché sur une démultiplication des opportunités d'emploi, une réduction du taux de chômage parmi tous les groupes démographiques et une augmentation du revenu réel. Des taux d'intérêt très favorables sur les hypothèques ont réduit les coûts d'accession à la propriété et rendu le logement plus abordable. Toutefois, une étude abordée plus loin tend à confirmer que le CRA constitue un facteur significatif dans l'accroissement des crédits hypothécaires aux communautés à faibles et moyens revenus. Comme le faisait remarquer le gouverneur Gramlich, « il est probable que le CRA ait joué un rôle important dans ce mouvement à la hausse »⁴.

La forte croissance du crédit hypothécaire aux minorités ethniques est effectivement démontré par l'augmentation plus rapide encore des taux de propriété des ménages issus des minorités que de la population dans son ensemble, comme indiqué au Tableau 2. Les taux de propriété des Afro-américains et des Hispaniques a dépassé 46 % durant le premier trimestre de 1999, comparé à 42,1 % pour les Afro-américains et 40,3 % pour les Hispaniques au début de 1994. Les taux de propriété pour l'ensemble des ménages des États-Unis est passé de 63,8 % au premier trimestre 1994 à 66,7 % au premier trimestre 1999.

Tableau 2. Taux de propriété, 1994-1999

Depuis le début de 1994, le taux d'accès à la propriété des ménages afro-américains, hispaniques et à faibles revenus a augmenté plus rapidement que la moyenne des États-Unis.

Note : Les données trimestrielles sur la propriété par catégories telles qu'indiquées dans le tableau ont été rassemblées pour la première fois en 1994.

Bien que les taux de propriété pour les deux groupes de minorité ethnique à la fois restent bien inférieurs à la moyenne de l'ensemble des ménages, les Afro-américains comme les Hispaniques ont fait l'expérience d'une croissance plus rapide en matière d'accès à la propriété que la population en général sur la période des cinq dernières années. La progression du taux de propriété pour les Afro-américains a

augmenté de 4,2 %, presque une fois et demi de plus que l'augmentation enregistrée pour la moyenne de la population. Le taux d'accès à la propriété pour les Hispaniques a augmenté de 5,9 %, plus de deux fois autant que la moyenne. La croissance des taux d'accès à la propriété auprès des ménages à faibles revenus excède également la moyenne de l'ensemble des ménages.

Les recherches sur les crédits liés au CRA

Des recherches ont identifié un lien entre le CRA et l'élargissement des crédits aux communautés à faibles et moyens revenus. Evanoff et Segal (1996) ont analysé l'impact post-1990 du CRA et celui d'autres changements réglementaires sur les crédits hypothécaires offerts aux individus à faibles revenus et aux régions de même catégorie. Ils ont découvert que durant les années quatre-vingt, les demandes de crédits hypothécaires émanant des groupes à faibles et moyens revenus était à la traîne par rapport aux autres groupes. Durant quatre années de la période d'expansion rapide du marché hypothécaire aux États-Unis, les groupes à bas revenus affichèrent les taux de croissance les plus faibles et les groupes à moyens revenus une croissance inférieure à la moyenne. Les données de HMDA montrent, toutefois, un changement significatif durant les années quatre-vingt-dix. Après 1991, la croissance a été comparativement plus rapide pour les deux groupes aux revenus les plus faibles, ce changement étant « statistiquement considéré comme extrêmement significatif ». Les auteurs ont conclu que « ce résultat suggère que les banques ont répondu au CRA et ont, de manière significative, effectué plus de crédits sur les marchés des faibles et moyens revenus », ce qui converge avec l'impression que les banques faisaient un effort important pour encourager les demandes de ces quartiers.

Evanoff et Segal ont également analysé l'objectivité des créditeurs lors de l'élargissement des crédits hypothécaires aux minorités ethniques. Ils ont découvert que les chances de rejet d'une demande de crédit hypothécaire déposée par des minorités ethniques sur la période allant de 1990 à 1995 ont diminué par rapport aux taux de refus chez les blancs. Ces résultats les ont amenés à conclure qu'une mise en vigueur plus stricte du CRA et des lois sur l'équité en matière de crédits depuis le début des années quatre-vingt-dix, ont contribué à la vague de crédit à la fois dans les quartiers à faibles revenus et dans les groupes minoritaires.

Avery, Bostic, Calen et Carner (1996) ont également découvert que l'accroissement du crédit auprès d'emprunteurs à faibles et moyens revenus par rapport à d'autres groupes (1992 à 1994) signifiait que les programmes de crédits immobiliers abordables produisaient leur effet dans les zones d'agglomération. En 1993, le nombre d'emprunts

pour l'achat d'un logement effectués par des emprunteurs à faibles et moyens revenus a augmenté de 38 %. En comparaison, pour cette même année l'augmentation pour les emprunteurs à revenus élevés n'était que de 8 %. Les chiffres de la croissance en 1994 montrent un schéma similaire, où le nombre d'emprunts étendus aux groupes à faibles revenus augmente de 27 % tandis que les crédits aux demandeurs jouissant de revenus élevés augmente de 13 %. L'étude fait état d'un certain nombre de facteurs qui pourraient avoir contribué à l'accroissement relativement rapide de ce type de crédit de la part des institutions financières. Parmi ceux-ci figurent les nouvelles opportunités de profit perçues sur des marchés qui jadis n'étaient pas aussi bien servis, un désir de se conformer davantage au CRA ou une conviction que ce type de crédit servirait l'intérêt des crédateurs au travers d'une plus grande stabilité des communautés.

Une étude de cas effectuée par LaCour-Little, cité par le gouverneur Gramlich, soutient la conclusion que le CRA a contribué fortement à l'accroissement du volume de crédits aux individus à faibles et moyens revenus dans les dernières années⁵. LaCour-Little a analysé les données sur les crédits couvrant la période allant de 1993 à 1997 concernant une organisation importante de crédit hypothécaire qui analyse les demandes de crédit au travers d'un système standardisé de « credit scoring ». Il conclut qu'au moins la moitié des emprunts qui ont été contractés par des individus à faibles revenus vivant dans une zone de recensement à faibles revenus n'auraient pas eu lieu si les méthodes standard d'analyse de crédit avaient été le seul critère de sélection. Il a attribué au CRA le fait que les emprunts dont le scoring était inférieur au niveau de rejet, ont malgré tout été effectués. Ultérieurement, les données ont révélé que les crédits liés au CRA atteignaient la cible voulue, dans la mesure où les bénéficiaires des emprunts avec un faible scoring avaient plus de chances d'avoir des revenus faibles, d'être membres d'un groupe minoritaire ou de vivre dans une région à faibles revenus.

Shlay (1998) a confirmé que le renforcement du CRA au cours des dernières années a créé un climat favorable pour le crédit aux minorités ethniques et aux communautés à faibles revenus en général. Une comparaison des comportements de crédit dans six villes américaines montre que la croissance de l'emprunt résidentiel, entre 1990 et 1995, aux emprunteurs et aux zones de recensement à faibles revenus était soit comparable à la tendance générale du marché, soit dépassait cette tendance. Ces comportements de crédits se sont améliorés tant pour les institutions de crédit qui avaient un partenariat CRA avec les communautés locales, que, mais dans une moindre mesure, pour ceux qui n'en avaient pas. Shlay attribue l'extension du crédit aux communautés qui étaient moins bien servies auparavant, à un changement général de l'attitude institutionnelle, encouragé par l'identification claire de nouveaux marchés rentables et de l'attention donnée au

rating lié au CRA.

Selon les économistes de la Réserve fédérale, Avery, Bostic, Calen et Canner (1999), la récente vague de consolidation parmi les organisations bancaires n'a pas restreint le crédit hypothécaire aux emprunteurs des quartiers à faibles revenus ou issus de minorités ethniques. L'étude a révélé qu'en même temps que les organisations consolidées réduisaient leurs crédits hypothécaires dans les comtés où elles opéraient, elles élargissaient leur crédit hors-marché d'un montant encore plus grand, et augmentaient leur pourcentage de prêts aux emprunteurs à faibles revenus et ceux issus de minorités de beaucoup plus que les institutions qui n'ont pas fait l'objet d'une consolidation. Ces résultats, confirme l'étude, sont conformes à l'idée que le CRA a été efficace dans son encouragement des institutions financières, particulièrement celles impliquées dans des consolidations, à mieux servir les emprunteurs et les quartiers à faibles revenus de même que ceux issus des minorités ethniques.

Le crédit aux petites entreprises

Afin d'aider les régulateurs à évaluer les performances d'une banque par rapport au CRA, les changements apportés en 1995 au CRA ont également exigé que les grandes banques commerciales et les associations d'épargne rassemblent des informations sur l'activité de crédit aux petites entreprises et aux petites exploitations agricoles situées sur leur territoire de service, en plus des données déjà collectées sur les crédits au logement. L'élaboration d'un rapport sur ces marchés a commencé en 1996, et un regard sur les données récentes montre que « le CRA semble être un programme fédéral hautement efficace dans la gestion des besoins de crédit des groupes à faibles ou moyens revenus ».⁶

Sur le marché des petites entreprises, selon les données récoltées dans le rapport CRA, les banques et les caisses d'épargne ont effectué 2,4 millions de crédits aux petites entreprises en 1996, d'un montant total de 147 milliards de dollars. En 1997, 2,6 millions de crédits ont

été attribués pour un montant total de 159 milliards de dollars⁷. Ces crédits représentent deux tiers des crédits accordés par les banques commerciales et les associations d'épargne à l'ensemble des petites entreprises durant ces années, et représentent 45 % des crédits de n'importe quelle source⁸.

Grossièrement, la moitié des crédits dont il est fait rapport sous le CRA, ont été attribués aux petites entreprises dont les revenus ne dépassent pas 1 million de dollars, et la plus grande majorité (approximativement 87 %) étaient des crédits d'un montant inférieur à 100 000 dollars. Environ 485 000 crédits en 1996 et 525 000 en 1997, soit un cinquième du total des crédits aux petites entreprises, ont été attribués aux zones à faibles et moyens revenus.

En plus des crédits aux petites entreprises, les banques commerciales ont fait de gros investissements dans des projets de développement communautaire - 17,7 milliards de dollars en 1996 et 18,6 milliards en 1997. Ces fonds ont été utilisés pour des logements multi-familiaux abordables, des services communautaires, pour la revitalisation commerciale et du commerce de détail des quartiers à faibles et moyens revenus. En outre, les données collectées par l'Office of Comptroller of the Currency révèlent que de 1993 à 1998, les banques nationales ont investi sept fois plus en dollars constants dans le développement des communautés qu'elles ne l'avaient fait au cours des dernières vingt-huit années⁹.

En raison du fait que des données extensives sur les crédits liés au CRA ne sont disponibles que depuis 1996, il n'est pas possible de quantifier statistiquement l'impact du CRA sur le crédit aux petites entreprises et sur le développement des communautés locales. Toutefois, beaucoup d'institutions financières, de régulateurs publics, de groupes communautaires et de chercheurs académiques ont conclu que le CRA a aidé les banques et les caisses d'épargne à découvrir des opportunités de marché qui n'avaient jusqu'alors jamais été réalisées dans les communautés à faibles et moyens revenus. Comme le disait le gouverneur Gramlich : « Bien qu'une grande partie de ces crédits [aux petites entreprises] auraient probablement été octroyés sans l'existence du CRA, l'envergure globale de ces crédits et leur répartition géographique suggère l'importance de l'influence du CRA. Il existe également un grand nombre de témoignages anecdotiques, contenus dans les rapports périodiques des Banques de la Réserve fédérale relatifs au succès des divers programmes de crédit communautaire mis sur pied du fait du CRA »¹⁰.

Selon le Rapport au Congrès sur la disponibilité du crédit pour les petites entreprises, rédigé en 1998 par le Federal Reserve Board, beaucoup d'institutions financières ont élargi de manière agressive le crédit aux petites entreprises en lien direct avec les programmes de réinvestissement communautaire. Les banquiers ont indiqué que le fait d'identifier de nouvelles opportunités de marché et de redessiner leurs

produits et leurs services pour augmenter le crédit à des segments de clientèle de petites entreprises jusque-là non servies sont des résultats importants dus aux nouvelles mesures de compte rendu liées au CRA. Pour la première fois, les institutions financières sont en possession d'une information adéquate sur la répartition géographique des crédits aux petites entreprises et peuvent mieux tailler leurs produits pour répondre aux besoins des divers segments du marché des petites entreprises.

Alors que le CRA est considéré comme efficace pour encourager les banques en consolidation à élargir leur crédit hypothécaire au marché des faibles et moyens revenus, les résultats de recherches menées sur les effets au niveau des crédits aux petites entreprises sont plus mitigés. Le processus de fusion et acquisition des banques a réduit le nombre de petites banques et, par conséquent, a amené les petites entreprises à se tourner de manière accrue vers les grandes banques pour un crédit. Ces banques se basent typiquement sur des critères de crédit strictement objectifs tels que le *credit scoring* afin de réduire leurs coûts de transaction élevés généralement associés aux petits crédits. Les grandes banques sont également moins enclines à accorder des crédits « relationnels » ou « à tempérament ». En conséquence, les données empiriques démontrent que le crédit aux petites entreprises semble décliner lorsque les petites banques fusionnent avec les grandes. Ce phénomène est le plus visible au niveau des prêts sous forme de « lignes de crédit ». Du moins, les coûts de recherche et les coûts de transaction pour obtenir un crédit se sont avérés plus élevés pour les petites entreprises¹¹.

D'autres études sur les effets des consolidations bancaires ont atteint la conclusion opposée, trouvant que le *scoring* ne restreint pas le volume total des crédits accordés aux zones à faibles et moyens revenus dans l'ensemble. Ce résultat peut être lié à l'extension des banques qui pratiquent le *scoring* à des zones de faibles revenus, hors de leur région propre, comme l'indiquent Avery et al. (1999) par rapport au marché hypothécaire. Une étude a rapporté qu'au sein de leur territoire d'activité, les banques qui pratiquent le *scoring* ont une plus faible proportion de crédits dans les zones recensées à faibles revenus que les banques locales qui ne pratiquent pas le *scoring*, indiquant que la « banque de relation reste bien la meilleure manière d'atteindre les petites entreprises dans les zones à faibles revenus »¹².

Crédit et rentabilité

Des données disponibles suggèrent que le crédit lié au CRA s'est

1. TEG : Taux effectif global : Taux d'intérêt calculé selon la norme en vigueur en France.

2. RMI : Revenu minimum d'insertion, environ 2500 FF pour une personne seule à l'heure actuelle.

solides. Les banques font état de bonnes performances au sujet des crédits auprès des gens à faibles et moyens revenus sur le marché du logement. Par exemple, la Bank of America à San Francisco a crédité avec bénéfice plus de 10 milliards de dollars dans le cadre de son programme « Neighborhood Advantage » - un programme de crédit logement destiné aux personnes à faibles et moyens revenus - à des emprunteurs à travers l'ouest des États-Unis¹³. BankBoston a crédité 140 millions de dollars à des emprunteurs à faibles et moyens revenus et a constaté que les performances n'étaient pas différentes de celles enregistrées pour son portefeuille de crédit hypothécaire normal¹⁴. De 1996 à 1998, la Chase Manhattan Bank a financé le développement de plus de 5000 m² d'espace commercial et le développement de 20 271 unités de logement abordable au bénéfice de la stabilité, de la croissance et de l'expansion économique des communautés à plus faibles revenus. Chase Manhattan Bank « a effectué ces crédits au taux du marché et a découvert que ces activités étaient rentables pour Chase et que la prestation de ces crédits était excellente »¹⁵. La First National Bank de Chicago a constaté qu'en accroissant la disponibilité et les produits de crédits hypothécaires auprès de ses consommateurs et qu'en introduisant des critères d'accès flexibles, la pénétration de la banque sur les marchés des communautés à faibles et moyens revenus s'accroissait¹⁶. Selon le président de la Réserve fédérale, Alan Greenspan, « il existe peu ou pas de preuves que la sécurité et la solidité des banques aient été compromises [par le crédit aux personnes à faibles et moyens revenus] et les banquiers font souvent état de bonnes opportunités de marchés »¹⁷.

Les banques se sont également associées aux Community Development Financial Institutions (CDFIs) d'une manière efficace pour effectuer des crédits dans les quartiers à faibles et moyens revenus. Les CDFIs sont des institutions financières locales spécialisées dans le service aux communautés à faibles revenus. Les CDFIs comprennent des banques, des caisses d'épargne, des caisses de crédit, des fonds de roulement, des fonds de capital risque ou des fonds pour micro-entreprises qui ont en commun la mission de servir les besoins de crédits et de services financiers des communautés non rencontrés par ailleurs. Selon Marisco (1995), les CDFIs ont l'expérience et la connaissance du marché local nécessaires pour répondre aux besoins de crédit des communautés locales. Elles sont souvent bien placées pour évaluer le degré d'à propos de la demande de crédit des candidats à faibles revenus et fournissent des conseils au crédit¹⁸. Ces partenariats pourraient diminuer les frais d'information pour les banques, leur permettant d'effectuer des crédits en conformité avec le CRA, rentables et sûrs¹⁹. De plus, le partenariat avec les organisations de Neighborhood Housing Service qui a enregistré une importante croissance des investissements depuis l'entrée en vigueur des nouvelles réglementations du CRA, a aidé presque 16 000 Américains à devenir, pour la première fois, propriétaires de leur

propre maison²⁰.

En 1996, un sondage auprès de 600 grandes institutions financières actives dans le crédit aux familles en agglomérations a révélé que 98 % des crédits liés au CRA étaient rentables et que le risque de non-paiement était gérable²¹. Les discussions en table ronde entre le Federal Reserve Board et les crédateurs inscrits dans les programmes de crédit hypothécaire abordable ont démontré que les participants considèrent que les frais de dossier et de service de ces crédits sont plus élevés, mais que les retards et les défauts de paiement n'étaient pas pires²². Une analyse statistique n'a constaté aucune relation notable entre la rentabilité d'une banque et son niveau de crédit hypothécaire à des personnes à faibles revenus. Les crédateurs ont constaté que les risques accrus de non-paiement peuvent être diminués par l'utilisation de critères de crédit flexibles, des conseils en matière de crédit et d'interventions rapides en cas de retards de remboursement. Parallèlement, une étude menée par Bear Stearns a constaté que les crédits hypothécaires liés au CRA comportaient de faibles risques de non remboursement pour les investisseurs et que les analyses de crédit (et de risque) des emprunteurs étaient en accord avec les lignes directrices de financements conventionnels²³.

L'Office of the Comptroller of the Currency (OCC) a constaté que les techniques de gestion de risques peuvent s'appliquer avec succès pour réduire le taux de retard et de défaut des portefeuilles de crédits hypothécaires sociaux à des niveaux comparables à ceux de crédits hypothécaires résidentiels conventionnels²⁴. Les défaillances dans les portefeuilles de crédits hypothécaires sociaux sont de 4 % en moyenne en 1996 comparés à 3 % pour les portefeuilles de crédits immobiliers résidentiels dans leur ensemble. La majeure partie de cette disparité provient des banques qui sont nouvelles sur le marché du crédit social, alors que les banques qui y sont depuis plusieurs années ont développé des stratégies pour réduire les retards de paiement, telles que les conseils préalables à l'achat, des programmes d'intervention et de réponse rapide et une limite du nombre de facteurs à risque par emprunteur. Ces techniques ont aidé à améliorer la performance des crédits, les plaçant au même niveau que les crédits hypothécaires conventionnels.

Le Federal Reserve Board et d'autres études réaffirment de manière cohérente les conclusions de l'OCC. Une étude a analysé le revenu net des banques commerciales engagées à des degrés variables dans des crédits logement aux emprunteurs ou aux quartiers à bas revenus et a constaté que les banques qui interviennent activement sur ces marchés n'ont pas une rentabilité plus faible que d'autres banques commerciales également axées sur l'hypothèque²⁵. Les crédateurs compensent les coûts supérieurs de traitement du crédit aux personnes à faibles revenus par l'ajustement des taux d'intérêt ou par des frais pour risque en fonction du produit de crédit.

Les obstacles au capital

Comme il a été démontré, le CRA peut constituer un outil efficace pour élargir les opportunités de crédit, et donc soutenir le développement économique des communautés locales. Toutefois, des imperfections de marché persistent au niveau de l'offre de crédit, soulignant l'importance continue d'un mécanisme de type CRA tant pour le marché des entreprises que pour le marché du crédit résidentiel²⁶. En plus des données empiriques détaillées plus bas, la littérature économique fournit en soi un support théorique au CRA en identifiant certaines imperfections de marché empêchant des emprunteurs solvables d'accéder équitablement au capital.

Les études théoriques, telles que celles menées par Beshouri et Glennon (1996), et Calomiris et al. (1994), affirment que l'intervention du gouvernement pourrait être requise dans des circonstances où il existe une concentration ou une concurrence imparfaite entre les créditeurs qui desservent une région. La présence d'incertitudes ou d'absence d'information peut également avoir pour conséquence de passer à côté d'opportunités de crédits rentables. Si les créditeurs ne sont pas sûrs de la rentabilité du crédit dans les quartiers à faibles revenus ou à minorités ethniques, mais que l'acquisition de l'information nécessaire sur ces possibilités d'investissement engendre des frais, les créditeurs peuvent renoncer ou ajourner de tels crédits, même si à un certain moment futur ces possibilités devaient s'avérer rentables. Aussi, étant donné que l'information a des propriétés de bien public, les créditeurs individuels peuvent être amenés à investir considérablement moins dans la recherche de telles possibilités qu'ils ne le feraient s'ils pouvaient de manière permanente conserver les droits sur une telle information. Ceci s'avérerait particulièrement vrai pour les institutions qui ne bénéficient pas d'une expérience préalable de ces marchés à faibles revenus et pour qui il peut être difficile d'évaluer le degré de solvabilité de ces emprunteurs. Changer les incitants dans la compétition entre organismes de crédit par le biais de réglementations telles que le CRA, affirment ces auteurs, peut effectivement induire les créditeurs à encourir de tels frais, au bénéfice de la

communauté locale dans son ensemble de même que pour les communautés similaires ailleurs.

Obstacles au crédit d'entreprise

Bien que les données sur les crédits liés au CRA en 1996 et 1997 fassent état d'un volume important de crédits aux petites entreprises dans les zones à faibles et moyens revenus, les mêmes données révèlent que le nombre de crédits par entreprise et le montant de dollars alloué à chaque crédit par entreprise sont plus petits dans les régions à faibles revenus que dans les quartiers à revenus élevés²⁷. En 1997, le taux de crédit aux entreprises dans les régions à revenus élevés était approximativement de 40 % supérieur à celui des régions à faibles revenus. La disparité entre montants globaux est toutefois moins grande en raison d'une plus forte concentration de grandes entreprises (telles que des usines de production) dans les zones de recensement à faibles revenus.

Le manque de capitaux financiers et le difficile accès au crédit sont souvent cités parmi les principales barrières à l'expansion et au succès des entreprises indépendantes et des entreprises détenues par des minorités ethniques. Ces entreprises représentent une petite partie de l'ensemble des entreprises, comptant pour à peine 11,4 % du nombre total et 6 % des revenus totaux des entreprises en 1992 en dépit du fait que les minorités ethniques représentent un quart de la population des États-Unis. Alors que les Afro-américains représentaient en 1992 approximativement 12 % de la population, les entreprises de propriété afro-américaine ne représentent que 3,6 % de la totalité des entreprises de la même année et n'atteignent que 1 pour cent des revenus totaux. Une étude sur les tendances du statut d'indépendant depuis 1910 (Fairlie et Meyer, 1997) a révélé que les travailleurs de race blanche avaient trois fois plus de chances de devenir travailleurs indépendants que les travailleurs afro-américains. Sur 200 propriétaires d'entreprises issus de minorités répondant, en 1998, à un sondage réalisé par l'Organization for a New Equality (O.N.E.), 89 % avaient introduit une demande de crédit auprès d'une banque, mais moins de la moitié des candidats (43 %) en ont effectivement bénéficié²⁸.

Bon nombre d'études révèlent que les petites entreprises détenues par des personnes issues de minorités ethniques font face à des obstacles plus considérables dans l'obtention de crédits que ne le font les autres entreprises. Bates (1991, 1997) a découvert qu'après avoir contrôlé la valeur nette, l'éducation, l'âge et d'autres facteurs, les Afro-américains bénéficient de crédits bancaires plus petits que les blancs possédant les mêmes caractéristiques. De plus, les plus petits crédits alloués aux entreprises détenues par les Afro-américains ont contribué à des taux de défaut supérieurs. Après ajustement en fonction

de la faible taille des crédits associée principalement au fait d'être afro-américain, le taux anticipé de défaut des entreprises afro-américaines est tombé à un taux très proche du taux de défaut des entreprises blanches ayant les mêmes caractéristiques. Selon Bates, la raison pour laquelle les Afro-américains bénéficient de crédits plus petits trouve son explication à la fois dans une moindre richesse de ces ménages, et dans une capacité de levier sur capital propre et sur capital humain inférieure à cause de comportements discriminatoires en matière de crédits. Toute autre chose étant égale par ailleurs, les Afro-américains ne semblent pouvoir emprunter que 0,92 dollars pour chaque dollar de capital propre, alors que les blancs semblent pouvoir emprunter 1,17 dollars. Les variables de type capital humain telles que le niveau de formation ou l'expérience en matière de gestion sont particulièrement déterminantes dans la taille des crédits chez les blancs, mais non chez les Afro-américains ; en d'autres termes, les Afro-américains ne peuvent compter sur leur diplôme scolaire pour obtenir un crédit plus important lors d'une demande de financement d'une petite entreprise.

Une étude réalisée par le Woodstock Institute (Immergluck, 1998) utilisant les données du CRA a révélé que le marketing autour des crédits et les constitutions de dossiers de crédit aux petites entreprises confirment les explications en termes de discrimination ou de refus d'accorder des crédits hypothécaires dans certaines zones géographiques (le « redlining »). Après contrôle du mélange sectoriel, de la taille des entreprises et de leur population, Immergluck a découvert que les régions à faibles revenus ou à minorités ethniques (en particulier Hispaniques) font l'objet de taux d'octroi de crédits plus bas par rapport aux régions à revenus élevés ou aux quartiers blancs. Wells Fargo Bank (1997) a financé une étude qui démontre que les propriétaires d'entreprises d'origines hispaniques ont une probabilité nettement moindre que les propriétaires non-hispaniques d'avoir le capital propre dont ils auraient besoin. De plus, les Hispaniques sont nettement plus souvent rejetés en matière de financement que ne le sont les non-Hispaniques.

Selon une étude basée sur les données du National Survey of Small Business Finances de 1993 (Blanchflower, Levine et Zimmerman, 1998), les entreprises détenues par des Afro-américains ont plus de deux fois plus de chance de voir leur demande de crédit rejetée que les entreprises détenues par des blancs (66 % contre 27 %), alors que le taux de rejet pour les entreprises détenues par les Hispaniques (36 %) est à peu près un tiers plus élevé. Même après vérification d'un grand nombre de caractéristiques, y compris la localisation, les entreprises afro-américaines en particulier ont une plus grande probabilité de se voir refuser une demande de crédit. À toute autre aspect égal, la probabilité de refus est de 26 % supérieure à celle des entreprises détenues par des blancs. Pour les propriétaires afro-américains dont l'historique de crédit ne fait état d'aucun problème, cette probabi-

lité quoique accrue est encore toujours de 24 % supérieure. De plus, les entreprises afro-américaines payent 1 % d'intérêt en plus, même les entreprises bénéficiant d'un bon historique de crédit. Les auteurs concluent que les Afro-américains doivent faire face à un désavantage significatif sur le marché du crédit aux petites entreprises qui ne semble pas être dû aux différences de solvabilité ou de géographie.

L'étude révèle également que les entreprises détenues par les Afro-américains et les Blancs ayant des caractéristiques financières similaires diffèrent largement dans un seul domaine lorsqu'elles sont questionnées sur les principaux problèmes qu'elles ont rencontrés, à savoir l'accès au capital. Ce résultat reflète une évidence que l'on retrouve dans d'autres études. Par exemple, le Rapport sur les caractéristiques des entrepreneurs publié par le Census Bureau en 1992, révèle que les entreprises détenues par les Afro-américains et les Hispaniques font état d'impacts négatifs plus importants dus aux conditions des marchés du crédit et au manque de capital en comparaison avec les entreprises détenues par des Blancs.

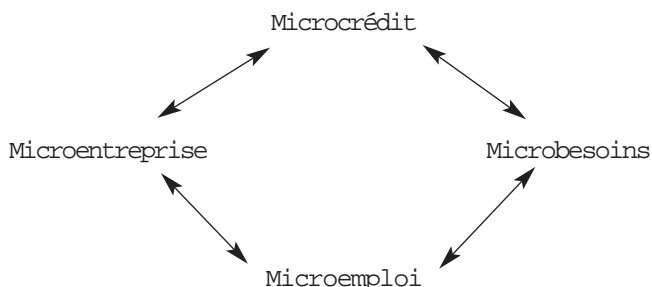
Blanchflower et al. constatent que les résultats de leur étude peuvent sous-estimer la disparité d'accès au crédit dans la mesure où les entreprises de minorités ethniques ayant introduit une demande de crédit peuvent ne représenter qu'un sous-ensemble de ceux qui sont les plus solvables. Certaines entreprises existantes n'ont pas fait de demande de crédit malgré l'existence d'un besoin, par peur d'un rejet de leur demande. Le pourcentage des entreprises détenues par les Afro-américains qui peuvent témoigner de ce phénomène est de 44 %, alors que ce pourcentage est de 22 % pour les entreprises détenues par les Hispaniques. Après ajustement par rapport à des facteurs liés au crédit, il reste encore un fossé de respectivement 26 et 15 %.

Dans une autre étude, le Greenlining Institute a également trouvé des éléments prouvant que les propriétaires d'entreprises de minorités ethniques ont plus de chances d'être découragés dans l'obtention d'un crédit²⁹. Leur étude conduite auprès d'entreprises dans les comtés d'Orange et de Los Angeles, a révélé que les trois quarts des entreprises de minorités n'ont même pas pris la peine de déposer une demande de crédit d'investissement ou de ligne de crédit, convaincues que les banques n'auraient pas grand chose à leur proposer ou qu'elles rejetteraient leur demande.

Barrières au crédit hypothécaire

Bien que les conditions d'accès au crédit pour les emprunteurs à faibles revenus ou issus de minorités ethniques se soient considérablement améliorées en termes relatifs, il existe cependant toujours de grandes disparités. Munnell et al. (1996) ont montré que même après avoir contrôlé le patrimoine, les historiques de crédit, les rapports

Microéconomie : un cycle sain
de réinvestissement communautaire



entre crédit et valeur et d'autres facteurs qui affectent la décision du crédit hypothécaire, un fossé statistiquement et économiquement considérable subsiste dans les taux de rejet entre les blancs et les minorités ethniques. Leurs résultats montrent que les demandeurs de crédit logement afro-américains et hispaniques de la région de Boston doivent faire face à une probabilité de rejet de 8 % plus élevée que celle à laquelle un individu de race blanche doit faire face sur la base des mêmes caractéristiques économiques.

Un certain nombre d'autres études confirment les résultats de l'étude de Munnell et al. de même que la version précédente de cette étude³⁰. Carr et Megbolugbe (1993) utilisant les données ajustées de Munnell et al., additionnées d'informations complémentaires sur les risques de crédit, ont établi une relation statistique claire d'un traitement différencié ayant pour conséquence que les minorités ethniques ont systématiquement un taux d'accès au crédit plus bas. En utilisant un modèle similaire à celui de Munnell et al. pour analyser les marchés de Boston et Philadelphie, Schill et Wachter (1993) ont également établi qu'étant donné qu'il y a vraisemblablement une forte corrélation entre les caractéristiques de risque individuel et les caractéristiques de risques liés au quartier, les données sur les comportements de crédit individuels convergent avec l'idée de discrimination sur base de la race et sur base du quartier d'origine (redlining).

Tootell (1996) tire des conclusions similaires au niveau de la discrimination sur base du quartier. Son étude montre qu'il existe une discrimination basée sur la race du demandeur. L'analyse des données suggère également une discrimination sur base du quartier. Pour les zones à minorités ethniques en effet, une assurance privée sur hypothèque (private mortgage insurance) est exigée, même après vérification des variables économiques et personnelles du demandeur, ce qui a pour conséquence d'augmenter les coûts d'emprunt. Un candidat refusé

au niveau de l'assurance n'aura généralement pas de crédit hypothécaire, tandis que si l'assurance est acceptée, le coût du crédit est majoré.

Un autre rapport (Canner, Gabriel et Woolley, 1991) conclut que, après ajustement de l'analyse par rapport aux risques de non-paiement, les ménages issus des minorités ethniques ont moins de chance que les ménages blancs d'obtenir un financement conventionnel. La probabilité d'obtention d'un crédit conventionnel pour les minorités ayant les mêmes caractéristiques démographiques et économiques que les emprunteurs blancs est de trois cinquièmes par rapport à la probabilité d'obtenir ce même crédit pour les emprunteurs blancs.

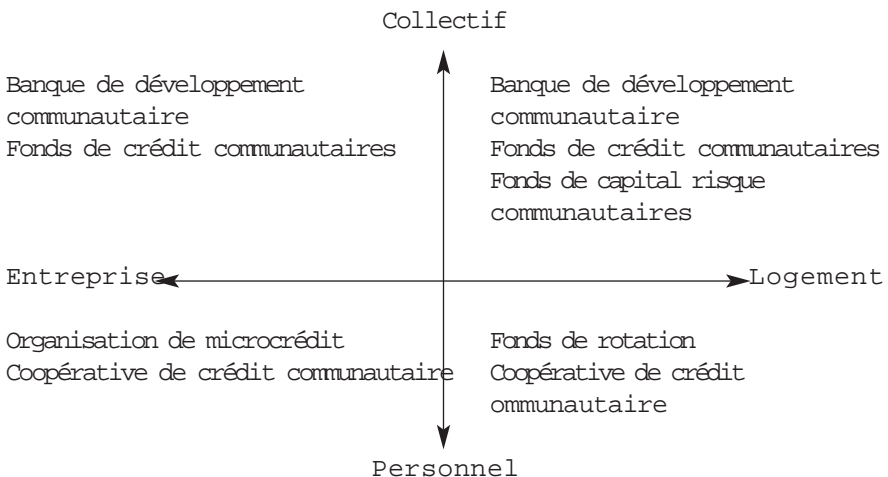
Les critiques par rapport au CRA

Bon nombre de critiques dans la littérature à l'encontre du CRA semblent fondées sur un article publié par Macey et Miller (1993) qui, comme le reconnaissent les auteurs, relevait davantage d'un « ensemble d'impressions » plutôt que d'un travail empirique basé sur des tests statistiques rigoureux. Les principales critiques formulées par les auteurs sont : 1. que s'il existait des opportunités de crédit rentables dans une communauté, les banques iraient les trouver par elles-mêmes. Ensuite, 2. ils affirment que le fardeau du CRA n'est pas supporté équitablement. Le CRA impose une « taxe » à certains types d'institutions financières (les banques et les associations d'épargne) et non à d'autres (caisses de retraite, caisses de crédit, banques de crédit hypothécaire, etc.) ; et les banques qui gèrent peu d'opérations de détail (telles que les banques d'affaires et les banques d'investissement) ont des difficultés à s'aligner sur ces principes. Ils avancent également que les banques localisées à l'intérieur du périmètre des régions économiquement faibles ont plus de responsabilités et de frais que d'autres banques, ce qui a pour conséquence de décourager les banques à s'étendre à ces zones. Ensuite, 3. les banques ne sont pas en mesure, selon les auteurs, de s'aligner sur les principes du CRA sans sacrifier en partie leur bénéfice et leur sécurité, étant donné que les crédits liés au CRA sont en général moins rentables et que les banques sont poussées à adopter des ratios élevés entre crédit et garantie, des analyses à faibles coûts ainsi que d'autres pratiques qui comportent un risque accru. De plus, le CRA dresse des obstacles pour les fusions et acquisitions, entravant l'efficacité du système bancaire. Enfin, 4. ils certifient que le CRA augmente les coûts. Les coûts directs d'alignement sont élevés et une documentation excessive est requise en raison du fait que les ratings CRA sont inexacts et subjectifs, affirment-ils ; les coûts indirects augmentent également à cause des campagnes de relations publiques que les banques doivent mener afin de convaincre les groupes de la communauté de ne pas remettre en cause leurs demandes de fusion.

Bierman, Frasar et Zardkoohi (1994) ont fait suite aux conclusions de Macey et Miller avec une analyse basée sur des données réelles. Ils ont constaté que les banques avec un rating CRA élevé avaient des revenus d'intérêt significativement moins élevés, ce que les auteurs utilisent comme indicateur de rentabilité d'une banque. Ils affirment que cela se conforme à l'affirmation de Macey et Miller, que les institutions assujetties au CRA ont un désavantage concurrentiel. Toutefois, d'autres tests de performance du crédit dans l'étude de Bierman et al. ainsi que ceux entrepris par la Réserve fédérale et l'OCC, ne soutiennent pas l'affirmation de Macey et Miller disant que le crédit lié au CRA est moins sûr. En fait, les crédits accordés par les banques au rating CRA élevé n'ont pas été reconnus, par les auteurs, comme étant plus à risque que ceux effectués par les banques avec un faible rating.

Les analyses de Macey et Bierman ont été effectuées avant la mise en place de la réforme en 1995 de renforcement du CRA. Comme il l'a été expliqué plus haut, ces réformes ont transformé les critères, quelque peu vagues, en évaluations basées sur la performance effective. Le processus d'examen a également été remodelé, en particulier pour les

Institutions financières de développement communautaire (USA)
Marchés ciblés



petites banques, de manière à rendre la conformation au CRA moins lourde. Une récente analyse faite par les régulateurs bancaires a estimé que les petites banques passent en moyenne une dizaine d'heures par an pour la collecte des données et sur les rapports exigés par le CRA.³¹

Une autre critique formulée par Lacker (1995) est qu'on ne peut conclure à un défaut de marché (market failure) au niveau du crédit

bancaire local ou qu'il y ait discrimination en fonction du niveau de revenu des zones d'habitation (redlining). Selon Lacker, le CRA devient donc un programme de redistribution, qui transfère des ressources vers les quartiers à faibles revenus en imposant une «taxe» sur les banques et sur les associations d'épargne. Lorsque la loi est entrée en vigueur en 1977, les chartes bancaires comportaient de nombreux avantages ; Lacker affirme cependant que l'environnement et la technologie bancaires ont considérablement changé depuis, érodant les avantages des banques par rapport aux concurrents non-bancaires. Il soutient que les banques, à présent, rivalisent avec des créiteurs non-bancaires et que le CRA constitue un fardeau injuste. Lacker n'offre toutefois aucune preuve que les fardeaux des chartes bancaires dépassent leurs bénéfices, y compris l'assurance de dépôt, l'accès aux avances à taux réduits du Federal Reserve Board et d'autres services ; et comme il en est fait état plus haut, l'existence d'entraves persistantes par rapport à l'accès au capital est bien documentée dans bon nombre d'autres études.

Une analyse ultérieure sur l'argumentation de Macey et Miller a été effectuée par Hylton et Rougeau (1996). Ils fournissent des arguments théoriques réfutant plusieurs des arguments majeurs contre le CRA mais en défendent plusieurs autres. Par exemple, ils montrent qu'il y a des circonstances où les banques passeront à côté d'opportunités de crédit rentables même si leurs décisions sont supposées être rationnelles et financièrement solides. C'est le cas par exemple lorsqu'il y a des externalités positives pour le quartier - lorsque la rénovation ou la construction de quelques maisons ou magasins améliorent tout le quartier, la valeur du crédit bancaire est alors inférieure à sa «valeur sociale». Un autre exemple est le cas où les marchés de crédit ne sont pas en équilibre (par exemple, une banque offre un taux d'intérêt inférieur au marché pour des raisons de relations publiques) et par conséquent, le rationnement du crédit laisse un nombre de demandeurs non moins qualifiés sur le carreau, permettant à la banque d'agir de manière discriminatoire sans encourir de coûts économiques. Cela peut également se passer dans le cas où les marchés comprennent une grande partie de demandeurs frontaliers, comme c'est le cas pour le marché des crédits hypothécaires.

Les auteurs démontent également l'argument de Macey et Miller soutenant que le CRA force les banques à prospecter des régions non prometteuses de perspectives de crédit, en constatant que les banques passent déjà une grande partie de leur temps à de telles activités - par exemple, conseiller les demandeurs de crédit hypothécaire frontaliers. Le CRA pourrait ainsi être compris comme un moyen de faire un investissement dans des démarches positives. Ceux-ci sont plusieurs exemples de défauts de marché que des lois sur l'équité en matière de crédit pourraient ne pas solutionner mais que le CRA peut alléger.

L'inconvénient du CRA, d'après les auteurs de cette étude, c'est qu'il

pourrait avoir des effets dissuasifs sur les banques souhaitant s'étendre aux régions défavorisées, et il se focalise uniquement sur les banques et les caisses d'épargne assurées au niveau fédéral en les soumettant à une supervision réglementaire. Leurs recommandations consiste à passer à une approche subventionnée impliquant l'octroi d'incitants aux banques pour intervenir dans des régions à faibles revenus.

Par rapport au possible effet dissuasif, il faut noter que sous les réglementations CRA actuelles, la région d'appréciation au travers de laquelle une banque est évaluée « doit... généralement consister en une ou plusieurs MSA (zone urbaine statistiquement évaluées)... ou en une ou plusieurs subdivisions politiques contiguës, telles que comtés, villes ou villages » et que si la banque ne choisit qu'une partie de cette région, la région pourrait ne pas « refléter de discrimination illégale » et pourrait ne pas « exclure arbitrairement des territoires à faibles et moyens revenus... »³². Etant donné ces règles de délimitations régionales, il est peu probable que, sous prétexte d'éviter son obligation à servir une communauté à faibles revenus, une banque choisisse de ne pas installer une de ses agences ou de ne pas servir du tout la communauté. Les auteurs ne fournissent cependant aucun support empirique pour étayer leur point de vue.

Un dernier point dans leur article est que les forces de marché pourraient être en train de faire bouger les institutions financières en convergence avec le CRA. Les banques ont vu leurs dépôts chuter à mesure que les fonds de placement (mutual funds) et d'autres formes d'investissement se sont développés, ce qui pourrait les orienter de plus en plus vers les communautés urbaines bancairement sous-développées dans leur recherche de nouveaux marchés avec, en particulier, une recherche des dépôts directs de transferts gouvernementaux.

Une grande partie de la littérature critique vis-à-vis du CRA fait référence à des inquiétudes antérieures qui ont été rectifiées depuis. Les problèmes d'ambiguïtés des procédés et des procédures d'évaluation des ratings CRA ont été corrigés par les réformes réglementaires. Les arguments dans la littérature disant que les banques seront toujours capables d'identifier les crédits solides et rentables, sans le CRA, ne tiennent pas dans des cas de création d'externalités et de coûts sociaux, circonstances souvent rencontrées dans les communautés à faibles revenus. De plus, le fait que les marchés du crédit d'entreprise et du crédit hypothécaire soient imparfaits est relativement bien documenté. Il a été démontré que les crédits liés au CRA sont rentables et que les taux de retard et de défaut sont équivalents à ceux des crédits conventionnels, que le risque de pré-remboursement pour les investisseurs est faible. La littérature n'a pas encore abordé de manière concluante l'applicabilité du CRA au-delà des banques assurées au niveau fédéral et des caisses d'épargne.

Conclusion

La recherche académique et les données disponibles confirment que le CRA a joué un rôle important en élargissant l'accès au crédit pour aider à la reconstruction du logement, à la création d'emplois et à la restauration de la santé économique des communautés à travers les États-Unis. Le crédit pratiqué par les institutions financières assujetties au CRA représente presque la moitié de l'ensemble des crédits aux entreprises et a contribué de manière significative à l'accroissement de la propriété résidentielle dans les quartiers à faibles revenus. Les données disponibles suggèrent également que cette expansion du crédit s'est faite dans le respect des pratiques bancaires sûres et fiables. Le crédit lié au CRA est rentable pour les banques et ses performances s'alignent sur celle des crédits conventionnels. Alors que d'importants pas ont été réalisés pour rencontrer les besoins de crédit de toutes les communautés, la recherche académique montre un besoin continu pour le CRA et d'autres mécanismes afin d'assurer que l'accès au capital soit possible dans toutes les communautés locales des États-Unis.

Références

- Avery, Robert B., Patricia E. Beeson, and Mark S. Sniderman, « Accounting for Racial Differences in Housing Credit Markets », in John Goering and Ron Wienk, eds., *Mortgage Lending, Racial Discrimination, and Federal Policy*, 1996, Washington, DC : Urban Institute Press, p.75-142.
- Avery, Robert B., Raphael W. Bostic, Paul S. Calem, and Glenn B. Canner, « Credit Risk, Credit Scoring, and the Performance of Home Mortgages », *Federal Reserve Bulletin*, juillet 1996, vol. 82, n° 7, p. 621-648.
- Avery, Robert B., Raphael W. Bostic, Paul S. Calem, and Glenn B. Canner, « Trends in Home Purchase Lending : Consolidation and the Community Reinvestment Act », *Federal Reserve Bulletin*, February 1999, vol. 85, n° 2, p. 81-102.
- Bates, Timothy, « Commercial Bank Financing of White- and Black-Owned Small Business Startups », *Quarterly Review of Economics and Business*, 1991, vol. 31, n° 1, p. 64-80.
- Bates, Timothy, « Unequal Access : Financial Institution Lending to Black- and White-Owned Small Business Startups », *Journal of Urban Affairs*, 1997, vol. 19, n° 19, p. 487-495.

Beshouri, Christopher P. and Dennis C. Glennon, « CRA as Market Development or Tax : An Analysis of Lending Decisions and Economic Development », Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition, Federal Reserve Bank of Chicago, 1996, p. 556-585.

Bierman, Leonard, Donald R. Frasar, and Asghar Zardkoohi, « The Community Reinvestment Act : A Preliminary Empirical Analysis », University of California, Hastings Law Journal, vol. 45, mars 1994.

Blanchflower, David G., Phillip B. Levine, and David J. Zimmerman, « Discrimination in the Small Business Credit Market », National Bureau of Economic Research Working Paper, n° 6840, décembre 1998.

Bostic, Raphael W. and Glenn B. Canner, « New Information on Lending to Small Businesses and Small Farms : The 1996 CRA Data », Federal Reserve Bulletin, vol. 84, janvier 1998, n° 1, p. 1-21.

Calomiris, Charles W., Charles M. Kahn, and Stanley D. Longhofer, « Housing-Finance Intervention and Private Incentives : Helping Minorities and the Poor », Journal of Money, Credit, and Banking, vol. 26, août 1994, n° 2, p. 634-674.

Canner, Glenn B., « Evaluation of CRA Data on Small Business Lending », paper presented at the Federal Reserve's « Conference on Business Access to Capital and Credit », Washington, DC, mars 1999.

Canner, Glenn B., Stuart A. Gabriel, and J. Michael Woolley, « Race, Default Risk and Mortgage Lending : A Study of the FHA and Conventional Loan Markets », Southern Economic Journal, vol. 58, juillet 1991, n° 1, p. 249-262.

Canner, Glen and Wayne Passmore, « The Community Reinvestment Act and the Profitability of Mortgage-Oriented Banks », Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series draft 1997-7, janvier 1997.

Canner, Glenn B. and Wayne Passmore, « Residential Lending to Low-Income and Minority Families : Evidence from the 1992 HMDA Data », Federal Reserve Bulletin, février 1994, vol. 80, n° 2, p. 79-108.

Carr, James H. and Isaac F. Megbolugbe, « The Federal Reserve Bank of Boston Study on Mortgage Lending Revisited », Journal of Housing Research, 1993, vol. 4, n° 2, p. 277-314.

Cole, Rebel A. and John D. Wolken, « Financial Services Used by Small Businesses : Evidence from the 1993 National Survey of Small Business Finances », Federal Reserve Bulletin, juillet 1995, vol. 81, n° 7, p. 629-667.

Evanoff, Douglas D. and Lewis M. Segal, « CRA and Fair Lending Regulations : Resulting Trends in Mortgage Lending », Federal Reserve Bank of Chicago, Economic Perspectives, nov./déc. 1996, p. 19-43.

- Fairlie, Robert W. and Bruce D. Meyer, «Trends in Self-Employment Among White and Black Men : 1910-1990», University of California Santa Cruz Working Paper, 1997.
- Goering, John and Ron Wienk, eds., *Mortgage Lending, Racial Discrimination, and Federal Policy*, 1996, Washington, DC, Urban Institute Press.
- Haynes, George W., Charles Ou, and Robert Berney, «Small Business Borrowing from Large and Small Banks», paper presented at the Federal Reserve's «Conference on Business Access to Capital and Credit», Washington, DC, mars 1999.
- Hylton, Keith N. and Vincent D. Rougeau, «Lending Discrimination : Economic Theory, Econometric Evidence, and the Community Reinvestment Act», *Georgetown Law Journal*, vol. 85, n° 2, décembre 1996.
- Inmergluck, Daniel, «Intrametropolitan Patterns of Small Business Lending ; What Do the New Community Reinvestment Act Data Reveal ?», *Urban Affairs Review*, 1998, forthcoming.
- Kim, S. and G. Squires, «Lender Characteristics and Racial Disparities in Mortgage Lending», *Journal of Housing Research*, 1995, vol. 6, p. 99-113.
- Lacker, Jeffrey M., «Neighborhoods and Banking», *Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly*, mars 1995.
- Ladd, Helen F., «Evidence of Discrimination on Mortgage Lending», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, printemps 1998, n° 2, p. 41-62.
- Macey, Jonathan R. and Geoffrey P. Miller, «The Community Reinvestment Act : An Economic Analysis», *Virginia Law Review*, vol. 79, n° 2, mars 1993.
- Marisco, Richard D., «Fighting Poverty Through Community Empowerment and Economic Development : The Role of the Community Reinvestment and Home Mortgage Disclosure Acts», *New York Law School Journal of Human Rights*, Spring 1995, vol. 12, p. 281-309.
- Meeker, Larry and Forest Myers, «Community Reinvestment Act Lending : Is it Profitable ?», *Federal Reserve Bank of Kansas City, Financial Industry Perspectives*, décembre 1996, p. 13-35.
- Munnell, Alicia H., Geoffrey M. B. Tootell, Lynn E. Browne, and James McEneaney, «Mortgage Lending in Boston : Interpreting HMDA Data», *American Economic Review*, 1996, vol. 86, n° 1, p. 25-53.
- Office of the Comptroller of the Currency, «Home Mortgage Lending in 1996: An Analysis of Home Loan Growth to Minorities and Denial Rate Patterns», 31 mars 1998.

Padhi, Michael, Aruna Srinivasan, and Lynn W. Woosley, « Credit Scoring and Small Business Lending in Low- and Moderate-Income Communities », paper presented at the Federal Reserve's « Conference on Business Access to Capital and Credit », Washington, DC, mars 1999.

Schill, Michael H. and Susan M. Wachter, « A Tale of Two Cities : Racial and Ethnic Geographic Disparities in Home Mortgage Lending in Boston and Philadelphia », *Journal of Housing Research*, 1993, vol. 4, n° 2, p. 245-276.

Scoring with Minority-Owned Businesses : Closing the Credit Gap, O.N.E. Second Annual Report on Minority-Owned Businesses and Their Banking Relationships, 1998, p 2.

Shlay, Anne B., « Influencing the Agents of Urban Structure : Evaluating the Effects of Community Reinvestment Organizing on Bank Residential Lending Practices », report to the US Department of Housing and Urban Development, 1998, forthcoming.

Tootell, Geoffrey M.B., « Redlining in Boston : Do Mortgage Lenders Discriminate Against Neighborhoods ? », *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1996, vol. 111, n° 4, p. 1049-1079.

Wells Fargo Bank, « Latino Owned Businesses : Access to Capital », 2 octobre 1997.

Yinger, John, « Discrimination in Mortgage Lending : A Literature Review », in John Goering and Ron Wienk, eds., *Mortgage Lending, Racial Discrimination, and Federal Policy*, 1996, Washington, DC, Urban Institute Press, p.29-74.

Yinger, John, « Housing Discrimination is Still Worth Worrying About », *Housing Policy Debate*, 1998, vol. 9, n° 4, p. 893-927.

Re-réglementer les banques : un agenda inachevé

Andy Mullineux (Université de Birmingham)

Pourquoi réglementer les banques ?

Les institutions de dépôts, ci-après appelées banques, qu'elles soient sous forme de coopérative ou bien sous forme de société anonyme (détenues par des actionnaires), sont particulières. Elles diffèrent des autres « entreprises » dans le sens où elles ne fournissent pas que des services (tels que les paiements ou autres services de transferts monétaires), ou des produits (tels que des comptes à vue et d'épargne, des prêts, etc.) qu'elles vendent aux consommateurs (qui sont souvent leurs propres dépositaires), mais elles endossent également une responsabilité fiduciaire vis-à-vis de ces mêmes dépositaires pour qui elles sécurisent notamment l'épargne et les ordres bancaires. Elles se distinguent des autres intermédiaires financiers du fait qu'elles ont des obligations (comptes à vue) qui sont largement acceptées comme moyen de paiement (c'est-à-dire comme « monnaie »).

La différence est encore plus nette dans le cas des banques non mutuellistes où la possibilité d'un conflit d'intérêt entre les titulaires de comptes qui, pour leur épargne, sont à la recherche de dépôts à faibles risques, et donc, à rendement relativement faible, et les actionnaires qui évitent de placer de l'argent en banque, ce qui pourtant reste le placement le moins risqué, et qui recherchent un rendement plus important, et par conséquent, s'exposent à un plus grand risque de perdre de l'argent en investissant en bourse (actions). Les « actionnaires institutionnels » (assurances, fonds de pension et fonds mutuels, ainsi que les grosses banques de pays tels que l'Allemagne et le Japon) sont les actionnaires les plus importants. Le public a de plus en plus tendance à détenir indirectement des actions, par le biais d'une participation dans les fonds mentionnés ci-dessus. En agissant de la sorte, ils investissent dans des portefeuilles d'actions plus diversifiés et, donc, moins risqués.

Les directeurs de banque sont engagés par les propriétaires (actionnaires) pour gérer la banque à leur place. Il y a, par conséquent, une séparation de la propriété et de la gestion, qui pose la problématique de la gouvernance, c'est-à-dire de la relation entre agent (manager) et principal (actionnaires) au sein de l'entreprise. Comment les propriétaires peuvent-ils s'assurer que les directeurs gèrent la société

(bancaire) au mieux de leurs intérêts et qu'ils n'en profitent pas plutôt pour leur propre compte (gros salaires, comptes bancaires à dépenses importantes, etc.). Cette question se pose avec plus d'acuité encore pour toutes les sociétés nationalisées (sociétés publiques, étatisées ou sans but lucratif). La gestion d'entreprise constitue, à l'heure actuelle, une grande préoccupation pour les gouvernements, qui, pour la plupart, ont ordonné la production de rapports sur leur système de gouvernance d'entreprise. Les différents gouvernements au Royaume-Uni ont commandé trois rapports sur le fonctionnement de leur gouvernance d'entreprise durant la dernière décade (les rapports Cadbury, Greenbury, Hampell), et un quatrième rapport est en cours d'élaboration. Les gouvernements français et allemand ainsi que d'autres gouvernements ont également commandé des rapports de grande envergure. De plus, le Trésor américain a exprimé ses préoccupations sur le « court-termisme », dans le sens où l'analyse stratégique des financiers pourrait ne pas couvrir une période suffisamment longue lors de l'allocation de capitaux (dette et actions) ; le ministère britannique des Finances a exprimé les mêmes craintes.

Cependant, il est clair que les gestionnaires de banque ont aussi un devoir fiduciaire vis-à-vis d'un certain nombre d'intervenants, autre que les actionnaires, à savoir, leurs clients. Il n'est pourtant pas clairement établi que les gestionnaires doivent gérer les banques au mieux des seuls intérêts des actionnaires puisque ces derniers souhaiteraient que les gestionnaires investissent leurs capitaux, ainsi que ceux des petits dépositaires, dans des portefeuilles d'actions (prêts, etc.) à plus haut risque que celui que le dépositaire le plus téméraire serait disposé à accepter. Le problème de la gestion d'entreprise est donc plus complexe encore pour une banque, et l'intervention du gouvernement, sous forme d'une réglementation visant à limiter la liberté des directeurs de banque, s'avère nécessaire. Ceci se justifie généralement par un besoin de protéger les dépositaires contre une prise de risque excessive et contre un comportement purement et simplement mauvais, incompetent ou frauduleux de la part de la direction de la banque. Les réglementations ont pour but d'arriver à un terrain d'entente entre les dépositaires et les actionnaires afin d'éliminer les mauvaises pratiques et d'encourager les bonnes.

Nous n'avons pas, ici, la place pour développer le problème complexe de ce qui pourrait actuellement être considéré comme la meilleure pratique réglementaire. Il suffit de dire que le processus actuel de réglementation des affaires bancaires (déréglementation ou libéralisation), qui a commencé il y a une vingtaine d'années, est le résultat d'un important changement d'orientation. Avant les années soixante-dix, les réglementations avaient tendance à interdire ou à décourager certains types de banque de s'engager dans des activités particulières. Au Royaume-Uni, les « banques de dépôt » (la Barclays et al., par exemple) se sont vu conseiller de ne pas pratiquer le prêt hypothé-

caire, tandis que les sociétés d'investissement et de crédit immobiliers n'offraient pas de « comptes courants » et de services de paiement associés parce qu'elles n'étaient pas membres des Committees of London Clearing Banks. Aujourd'hui, les banques et les sociétés d'investissement et de crédit immobiliers britanniques non seulement pratiquent le prêt hypothécaire, offrent des comptes fournissant des services de paiement et émettent des cartes de crédit, etc., mais elles peuvent également vendre des assurances. En effet, les compagnies de « bancassurance », qui vendent à la fois des services bancaires et d'assurance, sont devenues monnaie courante en Europe. Une législation est sur le point d'être adoptée aux États-Unis et a déjà été entérinée en avril 1998 au Japon. Dans les années trente, les États-Unis ont mis sur pied un système bancaire hautement réglementé. Depuis le début des années quatre-vingt, il y a eu une importante réforme réglementaire. Par opposition, le Royaume-Uni a fonctionné un peu comme un « club » au niveau de sa réglementation ; avec peu de restrictions réglementaires, mais un contrôle étroit de la part de la Banque d'Angleterre.

Le but des restrictions était que les banques arrêtent de s'exposer à des risques excessifs ou inhabituels. La re-réglementation a été conçue pour permettre aux banques de s'engager, comme elles le souhaitent, dans n'importe quels risques d'investissement, à condition de détenir suffisamment de capital pour couvrir les pertes que pourraient occasionner l'exposition à ces risques. L'accent est donc mis sur l'acceptabilité du capital à risque. Dès lors, il faut s'attendre à ce que si les risques sont mesurés avec précision, une banque qui s'expose à un risque plus important soit tenue d'avoir un capital plus important. Étant donné que le capital coûte cher et qu'il ne rapporte rien, il faut naturellement payer des dividendes ; le système impose avant tout une taxe sur la prise de risque ce qui devrait conditionner le comportement des actionnaires et du management qu'ils emploient. La seconde ligne de défense pour les déposataires est généralement un plan de souscription à une garantie de dépôt (exigée actuellement dans l'Union européenne et établie depuis longtemps, dans les années trente, aux États-Unis). Toutes les banques cotisent au fonds proportionnellement au montant de leurs dépôts (et avec des primes de risques ajustées aux États-Unis, mais pas dans l'Union européenne, ce qui est regrettable). Si les autorités réglementaires permettaient aux banques de faire faillite, leurs déposataires peuvent s'attendre à récupérer leur argent en tout (comme aux États-Unis où les dépôts de 100 000 dollars et moins sont assurés à 100 %) ou en partie (comme dans l'Union européenne où, au minimum, 90 % des dépôts de moins de 20 000 euros sont assurés).

D'autres raisons de vouloir éviter la faillite des grosses banques ou d'un grand nombre de banques (crise systémique) sont bien connues, notamment : la nécessité de prévenir une rupture dans le système des paiements, qui constituerait proprement un impact sur l'infrastructure du commerce ; la nécessité de prévenir une réduction de masse

monétaire en circulation (rôle monétaire des banques) ainsi qu'un affaiblissement du crédit. En d'autres termes, la nécessité d'éviter d'importants effets négatifs externes sur l'économie qui pourraient conduire à amplifier une récession, qui pourrait peut-être se transformer en une dépression déflationniste comme dans les années trente.

La révolution financière

Le changement de réglementation a largement bénéficié aux dépositaires et aux autres consommateurs de services et de produits financiers. On a enregistré une importante augmentation de la concurrence dans la fourniture de services financiers ainsi qu'un élargissement significatif de la gamme des produits disponibles. Les technologies des communications et de l'information rendent les transactions bancaires de plus en plus pratiques, voire même peut-être agréables. Aujourd'hui, les banques restent effectivement ouvertes bien au-delà de leur horaire traditionnel de 9h30 à 15h00 que l'on a connu jusque dans les années soixante-dix. Beaucoup d'agences ouvrent maintenant les samedis matins et les services sont accessibles, à loisir, par téléphone ou par ordinateur. On peut désormais retirer de l'argent liquide 24 heures sur 24 grâce aux distributeurs automatiques de billets et une véritable révolution a eu lieu avec l'arrivée des « cartes en plastique ». La qualité générale de la fourniture de services financiers aux ménages s'est donc améliorée de manière spectaculaire. La productivité a également augmenté grâce à une plus grande utilisation des technologies des communications et de l'information, et les frais n'ont pas, quant à eux, progressé proportionnellement.

Les améliorations de la fourniture de services aux petites et moyennes entreprises (PMEs) ont été moins marquées. Il serait bon de noter qu'il s'agit ici d'un marché sur lequel les banques de dépôts britanniques sont beaucoup moins concurrencées. À la demande du ministère des Finances et du département du Commerce et de l'Industrie, la Banque d'Angleterre a maintenu sous surveillance la fourniture de services aux PME depuis la récession du début des années quatre-vingt-dix, lorsque furent émises d'importantes critiques à l'égard du traitement réservé par les banques aux PME. Cependant, les rapports annuels de la Banque d'Angleterre sur le financement des petites entreprises¹ sont aussi témoins d'une grande amélioration de la fourniture de services dans ce domaine. Néanmoins, le gouvernement britannique a ordonné l'ouverture d'une enquête, menée par Donald Cruickshank, sur l'efficacité des services offerts par les banques et celle-ci a été, par conséquent, élargie pour couvrir tous les services au détail (y compris les paiements) et les frais.

En dépit des indéniables succès qu'a entraîné la re-réglementation des banques, un certain nombre de préoccupations ont été soulevées.

Une grande majorité des dépositaires et des consommateurs de services financiers ont bénéficié de la révolution de la fourniture de services financiers, mais il y a des exceptions notables. C'est à ce problème que nous allons maintenant nous intéresser.

Exclusion sociale et financière

La révolution de la fourniture de services financiers dépend fortement des capacités du traitement des données. Ce n'est pas surprenant étant donné que l'existence même des banques est le résultat d'un manque d'information (« information asymétrique »). Les banques sont des sociétés qui récoltent des dépôts, fournissent des services de paiement associés et rassemblent des informations de manière à faciliter le prêt des fonds collectés dans l'optique d'obtenir un rendement qui soit proportionnel au risque du prêt. Mieux ils rassemblent et gèrent les données relatives aux emprunteurs potentiels, plus efficaces ils seront pour évaluer les risques afin de garantir un rendement suffisant. La révolution des technologies des communications et de l'information permet aux banques de rassembler et de gérer beaucoup plus d'informations que ce que l'on croyait possible auparavant. De plus en plus, elles peuvent cibler des produits sur les franges de la population les plus réceptives, en offrant : des prêts aux jeunes de 18 ans sur le point d'entrer à l'université ; des prêts aux personnes qui semblent changer de voiture tous les trois ans ; des produits de pension à ceux issus du « baby-boom » étant donné qu'ils commencent à penser à économiser pour leur retraite, etc.

Les grosses banques tentent, de plus en plus, d'attirer les meilleurs clients parmi les ménages et les PME en envoyant des publipostages et en offrant des produits à des prix qui défient toute concurrence. Ces grosses banques ont donc tendance à s'agrandir et bon nombre de petites banques constatent que la qualité de leurs portefeuilles d'actifs se déprécie au fur et à mesure qu'elles perdent leurs meilleurs clients au profit des grosses banques. La cadence de consolidation a été accélérée grâce aux fusions et, en réponse à l'augmentation de la concurrence, les banques ont recherché à réaliser des économies d'échelle en fermant des agences. Certaines se demandent même si les agences ne vont pas toutes disparaître un jour étant donné que des générations plus jeunes et plus informatisées remplaceront les anciennes générations lors de leur mise à la retraite, et bien au-delà.

Dans la première partie de ce texte les parties prenantes des activités bancaires ont été limitées aux dépositaires, aux consommateurs, aux membres du management et aux actionnaires. Les employés ont été honteusement ignorés, tout comme les gens et les entreprises qui ont été exclus de la révolution financière. Ceux qui n'ont pas de téléphone, d'ordinateur ou d'accès à une agence bancaire. Ceux qui ne peuvent pas

ouvrir de compte en banque, peut-être parce qu'ils ne bénéficient pas d'un revenu suffisant ou parce qu'ils ne savent peut-être pas comment faire. Et ceux qui éprouvent des difficultés pour obtenir des fonds auprès des banques parce que le montant qu'ils souhaitent emprunter n'est pas assez élevé (pour couvrir les frais bancaires de constitution de dossier et de service de prêt), parce qu'ils n'ont pas suffisamment de biens à mettre en garantie ou parce qu'ils n'ont pas assez d'expérience professionnelle ou de formation suffisante, ou alors, parce qu'il y a trop de risques pour qu'ils puissent bénéficier d'un prêt, d'un découvert ou d'une carte de crédit. L'exclusion sociale se fait de plus en plus ressentir et l'exclusion financière semble être un problème qui s'y rapporte et qui l'aggrave.

Il existe un vieil adage qui dit que les banques ne prêtent qu'à ceux qui sont assez riches pour ne pas devoir emprunter. Derrière cet adage se cache la constatation que les banques exigent fréquemment une sécurité ou un nantissement comme gage en matière de prêts. Ceux qui ne jouissent pas d'une fortune suffisante (telle que des actions ou une maison) à mettre en gage ont moins de chance de pouvoir emprunter. Une des raisons pour lesquelles ceux qui jouissent d'un revenu ou d'une fortune sûrs empruntent néanmoins est que cela leur permet d'uniformiser leur consommation au cours de leur vie. Les jeunes, particulièrement ceux qui ont des enfants en bas âge, cherchent à largement emprunter pour acheter leur maison, leur voiture, leur réfrigérateur, leur cuisinière, leur lave-vaisselle, leur télévision, etc., parce que leur salaire actuel est insuffisant pour leur permettre d'effectuer des achats comptants. Une fois passé la quarantaine, ils auront tendance à devenir des épargnants nets en prévision de leur retraite. À l'âge de la retraite, ils redeviendront probablement des consommateurs nets. De telles opportunités de planning financier devraient-elles n'être accessibles qu'aux personnes relativement riches, c'est-à-dire les salariés types et indépendants aisés ? Comment les « outsiders » peuvent-ils arriver à forcer le système et obtenir une évaluation de crédit ? Faut-il que le gouvernement intervienne davantage pour inclure les futurs dépositaires, emprunteurs et utilisateurs des services de paiement dans le système bancaire ? Tout le monde sait que pour être trop onéreux, cela est exclu. Les prêts octroyés par les prêteurs sur gages sont beaucoup plus chers que ceux octroyés par les banques et les frais auprès des agences d'encaissement de chèques² sont beaucoup plus élevés que ceux pratiqués par les banques réglementées pour la fourniture des services de paiement traditionnels.

Inclusion des personnes financièrement exclues

Historiquement, ceux qui n'étaient pas assez riches pour emprunter ou pour ouvrir des comptes auprès des banques ont eu tendance à créer

leurs propres banques, éventuellement avec l'aide de philanthropes. À travers l'Europe, et par la suite, bien au-delà de ses frontières (aux États-Unis, etc.), il existe des exemples de création de banques mutuelles ou de banques coopératives, des coopératives de crédit immobilier et de mutuelles d'assurance. L'objectif était de mettre en commun de l'épargne d'un faible montant unitaire et d'utiliser les fonds accumulés pour fournir aux membres des assurances et des prêts.

Beaucoup de banques mutuelles de la première vague qui ont survécu ont redéfini leur adhésion. Certaines d'entre elles sont devenues de très importantes institutions (la Rabobank aux Pays-Bas, le Crédit Agricole en France, la Nationwide Building Society au Royaume-Uni, etc.) et beaucoup d'autres ont déjà abandonné la mutualité (comme Halifax et la Abbey National, deux des plus importantes coopératives de crédit immobilier du Royaume-Uni qui se sont converties en sociétés anonymes). Les avantages de la poursuite de la mutualité par les grosses coopératives de crédit immobilier et des compagnies d'assurance est discutable. Il reste à voir, par exemple, si la décision de la Nationwide à verser de la valeur à ses propriétaires (dépositaires et emprunteurs) lui permettra de rivaliser fructueusement avec les banques commerciales qui sont tenues de verser des dividendes à leurs actionnaires.

La question la plus importante consiste à savoir si le moment est venu d'encourager le lancement d'une nouvelle vague de banques mutuelles. Manifestement, c'est ce qui est en train de se passer par le

1. L'épine dorsale de cet article est une étude européenne menée par Benoît Granger, Malcolm Lynch, Leo Haidar, Udo Reifner et Jan Evers. Terminée en 1997, elle a été publiée par Evers/Reifner : *The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU*, 1998 ISBN 3-7890-5567.

2. La responsabilité sociale des banques est définie par le fait qu'elles garantissent l'accès aux services financiers. Cela ne signifie pas que toute personne puisse obtenir tous les services bancaires, mais que l'accès est fonction de données individuelles et n'est pas restreint par la réputation statistique des clients (par exemple, qu'un entrepreneur ayant trois enfants ou plus soit moins solvable) ou par une situation géographique.

3. Il convient de remarquer qu'il existe une série de lois aux États-Unis ayant pour objectif de garantir un accès aux services financiers, comme la loi sur la divulgation des hypothèques immobilières (Home Mortgage Disclosure Act

biais de la création de credit unions, mais cela suffit-il pour favoriser cette tendance ? Le gouvernement aurait-il un rôle à jouer ici en fixant un contexte réglementaire et fiscal au sein duquel les banques mutuelles pourrait prospérer ? Mais alors qu'en est-il du respect d'égalité de concurrence ? Par exemple, avec raison jusqu'à un certain degré, les banques commerciales françaises se plaignent fréquemment des privilèges dont jouissent les anciennes banques mutuelles qui ont été les seuls distributeurs de produits d'épargne défiscalisés. Promouvoir la création de nouvelles banques mutuelles pour combler les inégalités qui existent réellement dans la fourniture de services financiers offerts par les banques serait moins sujet à controverse. Mais, est-ce que les nouvelles banques mutuelles ne rivaliseront-elles pas de plus en plus avec les banques traditionnelles à mesure qu'elles se développeront ?

Est-ce que la réponse ne serait pas, plutôt, de se concentrer sur le fait de persuader les banques de combler les inégalités actuelles d'accès à leurs services ? Si tel est le cas, jusqu'à quel point faudrait-il préférer la carotte au bâton ? Mon opinion est qu'il faudrait donner aux banques l'opportunité de combler ces inégalités avant que les coups de bâtons (tels que la loi américaine sur le réinvestissement communautaire, CRA) ne commencent à pleuvoir. De toute façon, au sein de l'Union européenne, l'imposition du CRA seulement sur les banques du Royaume-Uni serait difficile à justifier et il faudra peut-être attendre des années avant qu'une législation au niveau de l'UE ne soit adoptée.

Une autre tendance de la réglementation a été d'obliger les banques, ainsi que d'autres sociétés financières et non-financières, à divulguer plus d'informations. De plus en plus, ceci serait faisable à moindre coût en utilisant des pages web qu'il faudrait mettre à jour. Les banques seraient alors probablement priées de publier davantage d'informations sur leurs activités de prêt et d'enregistrement de dépôts. Cependant, parce qu'elles échangent des informations dont la collecte et le traitement coûtent chers, il existe une limite au détail de la divulgation qui pourrait être exigée sans forcer les banques à publier des informations que la concurrence pourrait utiliser sans qu'elle n'ait elle aussi à encourir ces frais de collecte et de traitement (le problème du « passager clandestin »). La carotte semble donc être le meilleur pari, du moins au début.

Il faut reconnaître que les banques non-mutuelles sont des organisations à but lucratif. Toutefois, les grosses banques, qui sont trop grosses pour pouvoir faire faillite, bénéficient d'une considérable protection implicite de dépôt aux frais des contribuables et ont des devoirs publics importants. Elles devraient donc s'attendre à s'engager pour que, par exemple, les services de paiement de base soient accessibles

4. Par exemple : banques d'État, caisses d'épargne, banques coopératives, mutuelles, intermédiaires non bancaires. Evers/Reifner, 1998, présente, dans ses rapports nationaux, une analyse approfondie de l'Allemagne, du

dans la plupart des localités du Royaume-Uni. Là où les dernières agences ferment leurs portes, en milieu rural ou dans les quartiers urbains défavorisés, elles devraient, par exemple, être remplacées par des distributeurs automatiques de billets modernes, dont les réseaux sont, de toute façon, de plus en plus utilisés par les banques en raison du projet «Link». Les banques ont le monopole de ces réseaux et il n'est pas irraisonnable d'attendre de leur part d'offrir un certain niveau de service à travers l'ensemble du pays. Si elles arrivent à défendre l'argument, les banques pourraient même obtenir quelques compensations du gouvernement pour couvrir les coûts d'accès à ces services dans des régions éloignées ou difficiles. Avec les subsides nécessaires, cela ne devrait pas être trop compliqué de garantir l'accès aux services de paiement à l'aide d'une carte magnétique qui possède un nombre limité de fonctions. Une carte à puce rechargeable (un «porte-feuille électronique») qui éviterait à leurs détenteurs d'être à découvert auprès de leur société émettrice, pourrait, par exemple, convenir pour faciliter l'accès aux services de paiement de base.

L'accès au crédit et aux découverts est une autre affaire. Les emprunteurs potentiels seront exclus : s'ils veulent emprunter, du point de vue des banques, de manière non-économique, de petites sommes ; s'ils ne sont pas en mesure de présenter des nantissements ; ou s'ils n'ont pas une «emprunte bancaire» (historique de crédit ou rating). Pour les clients individuels, les credit unions offrent une marche à suivre pour développer une épargne, et ensuite un emprunt, expérience nécessaire avant de s'adresser aux banques pour des prêts plus importants (pour l'acquisition d'une maison, par exemple). On soupçonne, toutefois, les banques de proposer des plans d'épargne qui permettent aux épargnants réguliers d'accéder aux prêts après une période de qualification ou après qu'ait été établi une épargne minimum. De tels comptes d'épargne pourraient également être liés à un compte courant de base offert gratuitement pour certains services de bases, pour autant qu'il soit en positif.

En ce qui concerne les petites entreprises, des plans de micro-finance pourraient parfaitement convenir. On constate qu'il y a de plus en plus de plans de ce genre qui remportent un franc succès dans les pays en voie de développement. Il n'est pas dit, cependant, que ces plans puissent être directement adaptés aux pays développés, où il n'est pas sûr que la pression sociale qui garantit des taux de défaut de paiement peu élevés au Bangladesh (Grameen Bank) et ailleurs, fonctionne de la même façon dans des pays comme le Royaume-Uni. Des subventions gouvernementales pourraient s'avérer nécessaires pour persuader les banques de mettre de côté des fonds pour le paiement de petites sommes et de garanties de prêt, afin de protéger les banques contre les risques de non paiement anticipés, au moins au début.

5. Pour une évaluation des raisons, cf. Evers/Reifner, *op. cit.*, p 69-70.

Il est de plus en plus évident que les garanties de prêt ont été utilisées avec succès comme moyen pour stimuler le prêt bancaire chez les PME (particulièrement en Allemagne et aux États-Unis). L'administration des petites entreprises aux États-Unis en a fait l'expérience avec des garanties centrées sur des entreprises dirigées par des femmes et des membres de groupes ethniques minoritaires. Pour se qualifier pour l'octroi de prêts garantis, les candidats doivent généralement suivre une formation d'entreprise de base. Ceci a pour effet de réduire le nombre de faillite, rendant le prêt plus attractif et réduisant les risques encourus par les garants. Les résultats de ces expériences devraient être suivis et des tentatives de plans similaires devraient être faites au Royaume-Uni où, ces dernières années, le Small Firms Loan Guarantee Scheme s'est de plus en plus concentré sur des entreprises plus grandes et à plus forte croissance. Les nouvelles Regional Development Agencies pourraient, par exemple, être autorisées à tester des plans de prêt garantis localement ciblés en combinaison avec la formation qui va avec ainsi que les conseils qui pourraient être dispensés via les Tecs, Enterprise and Business Links et les Chambres de commerce.

Pour conclure, il semble y avoir énormément de raisons d'impliquer les banques, les credit unions et d'autres banques mutuelles dans l'élimination de l'exclusion financière. Dans la mesure où les banques sont incapables de tirer profit de leur engagement, elles devraient pouvoir obtenir une compensation pour des services financiers fournis au-delà de leur devoir public. Des incitants fiscaux, des subventions, des garanties de prêt et des formations professionnelles de base devraient être déployés pour atteindre le résultat souhaité. Si le principe de la carotte échoue, alors il est temps de considérer soit le bâton, soit la fourniture, par le gouvernement, de services bancaires sociaux. Il y a aussi, après tout, la possibilité d'une utilisation accrue des services de guichets de poste (Post Office Counters Services). En France, La Poste a, par exemple, installé des distributeurs automatiques de billets dans bon nombre de ses bureaux.

Quelques idées pour développer l'investissement social avec l'aide des pouvoirs publics : l'exemple des fonds verts aux Pays-Bas¹

Koert Jansen (banque Triodos)

Le plan d'épargne vert est entré en vigueur aux Pays-Bas à la date du 1^{er} janvier 1995. L'investisseur privé qui souscrit à ce plan bénéficie d'une exonération fiscale quant aux intérêts et aux dividendes provenant de ces fonds d'investissement verts. Ces fonds sont supervisés par la Banque centrale des Pays-Bas et au moins 70 % de ces fonds doivent être investis dans des projets verts. Un projet est « vert » lorsqu'il répond aux critères établis par la réglementation en matière de Projets verts et se voit décerner le certificat vert octroyé par le ministère du Logement, de la Planification spatiale et de l'Environnement. L'agriculture biologique, les énergies renouvelables et la préservation de l'environnement représentent, en général, des secteurs qui sont considérés comme verts.

L'objet du plan d'épargne vert est de rendre accessible au secteur environnemental des prêts à un faible taux d'intérêt. Il fonctionne de la manière suivante : les fonds verts génèrent des dividendes nets ou des intérêts. Les investisseurs bénéficient d'une exonération fiscale quant à ces revenus et, par conséquent, acceptent un rendement relativement faible sur leur investissement. Ainsi, les fonds verts à coût faible constituent la base qui permet d'octroyer des prêts verts à un taux d'intérêt intéressant.

Dès l'entrée en vigueur du plan d'investissement vert, les banques ont offert à leurs clients la possibilité de souscrire aux fonds verts. À noter également que le montant total de ces fonds s'élève approximativement à 1 milliard d'euros. Le projet vert est considéré comme une grande réussite. Il remplit sa mission en réduisant les charges finan-

6. Le HMDA est entré en vigueur en 1975 pour combattre le « red-lining » (terme signifiant « discrimination » et décrivant la pratique qui consiste à entourer en rouge sur une carte les zones où plus aucun crédit ne sera accordé). Pour ce faire, il était demandé à toutes les institutions financières travaillant dans le secteur des hypothèques d'ajouter aux renseignements commerciaux relatifs à ces hypothèques de nouvelles informations statistiques à propos de la race et du niveau de revenus de leurs emprunteurs. Les chiffres rendus publics par le biais de cette législation ont montré que les crédits accordés aux minorités ethniques et aux consommateurs à faibles revenus affichaient des niveaux proportionnellement trop bas. Cf. Schieber, P.H., « Community Reinvestment Act Update », in *The Banking Law Journal*,

cières des projets verts, attirant en même temps un public nombreux qui veut participer aux investissements verts. Son succès a attiré l'attention d'autres pays et d'autres secteurs. Un régime fiscal semblable pourrait-il réussir, par exemple, en Italie ? Ou le secteur social pourrait-il bénéficier d'un plan similaire à celui des fonds d'investissement vert ? Je ne vais pas tenter de répondre dans cet article à ces questions complexes. Je vais plutôt développer certains aspects portant sur les points forts, les faiblesses, les opportunités et le côté moins rose de ce plan d'épargne tel que nous le connaissons aux Pays-Bas. Ces réflexions peuvent aider ceux qui s'intéresseraient aux possibilités d'introduire un projet semblable dans leur pays ou leur secteur d'activité.

Les points forts

Un des facteurs clés du plan d'investissement vert est sa simplicité. Pour mettre en place ce plan, il nous a seulement fallu modifier deux articles à la législation fiscale portant sur l'impôt sur le revenu. L'exonération fiscale est facile à comprendre, précise et attrayante, ce qui facilite l'incorporation de toutes ces particularités dans un produit financier. Il ne faut pas oublier, non plus, que les deux règlements qui ont permis la mise en œuvre du plan, à savoir, le règlement portant sur les Projets verts et celui régissant les Fonds verts, s'inspirent de

Tests de performance	Standards de performance
Grandes banques	
Test par rapport aux crédits dans la zone accordés certaines	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre et montant des crédits d'évaluation • Répartition géographique des crédits • Répartition des crédits en fonction de caractéristiques d'emprunteurs
flexibles Test par rapport aux investissements	<ul style="list-style-type: none"> • Crédits de développement communautaire • Pratiques de crédit novatrices ou • Montant en dollars des investissements qualifiés • Caractère novateur et complexité des investissements qualifiés • Capacité de réponse aux besoins de crédit

Tests de performance	Standards de performance
Grandes banques (suite)	
Test par rapport aux services fournis agences pour personnes et	<ul style="list-style-type: none"> • Répartition des agences et historique de l'ouverture et de la fermeture des • Disponibilité et efficacité des systèmes alternatifs mis en places ou soutenus • l'offre de services bancaires aux personnes aux zones à revenus faibles et modérés • Gamme des services fournis • Portée des services de développement communautaire fournis
des	• Caractère novateur et capacité de réponse
taire	services de développement communautaire
Petites banques	
Test par rapport aux crédits accordés dans la zone	<ul style="list-style-type: none"> • Ratio crédits/dépôts • Pourcentage des crédits d'évaluation de la banque • Historique des crédits accordés aux emprunteurs des diverses catégories de
revenus	et aux entreprises et exploitations agri-
coles de	tailles différentes
le cadre	Répartition géographique des crédits
Banque de gros ou spécialisées	<ul style="list-style-type: none"> • Mesures prises suite à des plaintes dans du CRA
Test par rapport au développement formes de communautaire	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre et montant des crédits de développement communautaire, des placements reconnues ou des services de développement communautaire

critères simples à appliquer aux projets et aux fonds.

Il est primordial que les critères qui s'appliquent au projet soient clairs et exhaustifs. Autrement dit, il y a très peu de possibilités de les contourner. De manière générale, les fonds verts savent, au préalable, si un projet quelconque pourrait décrocher le certificat vert ou non, et par extension, s'il vaut la peine d'entamer la procédure de certification. Un projet d'agriculture biologique, par exemple, n'aura aucune difficulté pour se faire octroyer le certificat vert s'il peut prouver qu'il est certifié conforme par l'un des Instituts d'homologation de l'agriculture biologique (SKAL ou Demeter) aux Pays-Bas.

La réussite du plan d'épargne vert repose sur la concurrence qu'il crée parmi les différents fonds verts qui cherchent à financer les projets verts. Sans une telle concurrence, il y aurait moins d'incitation pour motiver les fonds verts à répercuter les faibles coûts de leurs fonds sur les prêts verts, et de les octroyer à un taux d'intérêt également faible. Les fonds verts auraient vraisemblablement exigé des taux d'intérêt plus élevés conduisant inévitablement à des marges bénéficiaires plus élevées s'il n'y avait pas cet esprit de concurrence. Il est évident que le gouvernement ne peut « créer » la concurrence en introduisant un plan. Néanmoins, si le gouvernement est rigoureux quant aux critères à appliquer au projet et en même temps, s'il permet aux investisseurs privés de bénéficier d'incitations fiscales suffisamment intéressantes, une situation se crée par laquelle la disponibilité des fonds est supérieure au nombre de projets verts à financer à un moment donné.

Un autre point fort est, finalement, l'orientation commerciale du projet. Contrairement à ce qui se passe dans le domaine de subsidiation, l'allocation des fonds répondant aux critères verts est orientée par le marché. Cela veut dire aussi, que le risque de financer des projets qui ne sont pas viables par les fonds verts reste relativement faible.

Les faiblesses

Il y a, toutefois, une exception aux critères clairs et exhaustifs énumérés ci-dessus, cités comme point fort de ce type de projet. La réglementation en matière de Projets verts comporte une catégorie

7. Ainsi pour obtenir l'approbation des organismes de réglementation pour leurs récentes fusions, Travelers et Citibank ont annoncé un engagement CRA pour un montant de 115 milliards d'USD (le double des dépôts de Citibank aux États-Unis) et NationsBank et BankAmerica ont monté un programme financier d'une valeur de 350 milliards d'USD, étalé sur 10 ans (WSJ, 6/1/1999).

8. Pour un exemple actuel, voir le Wall Street Journal, «Gramm's Glass-Steagall Beef», 6/1/1999, page A22.

9. Extrait d'une interview avec le Northern Trust Company Chicago 1995,

« d'autres projets qui sont bénéfiques pour l'environnement et pour la nature ». Cette catégorie a été introduite dans le but de créer une certaine souplesse dans le système, permettant ainsi au gouvernement d'octroyer des certificats verts à ces projets qui ne tombent pas dans l'une ou l'autre des catégories fixes. Ce critère modifiable ou non directif de la réglementation a fait que des projets et des fonds ont adopté des méthodes empiriques pour s'y aligner et cette approche par tâtonnements a pris beaucoup de temps et a introduit une certaine lourdeur dans le processus. Cette porte ouverte est aussi la raison pour laquelle un nombre de projets moins ambitieux s'est vu octroyer le certificat vert. Quelques-uns de ces projets, tels le chauffage en hiver pour les ménages urbains, sont relativement importants, et de ce fait, ils absorbent une partie substantielle du budget gouvernemental alloué aux fins de ce projet.

Bien que le plan soit généralement simple et que les critères du projet soient exhaustifs, la procédure conduisant à l'octroi d'un certificat vert s'avère parfois longue. Ceci ne veut pas dire que le gouvernement est fautif - les fonds verts introduisent quelquefois des demandes incomplètes - les divers organismes gouvernementaux engagés dans la procédure de certification exigent trop de paperasserie, ce qui allonge inutilement les délais.

Selon certains critiques du plan d'épargne vert, la plupart de ceux qui placent leur argent dans les fonds verts sont attirés par l'exonération fiscale et ne souscrivent aucunement aux idéaux qui sous-tendent l'aide à accorder au secteur vert. Dans une certaine mesure, c'est certainement le cas, mais est-ce que cet élément constitue vraiment une faiblesse du système ? Grâce aux avantages fiscaux dont bénéficient les investisseurs, ils placent leur argent dans des secteurs que normalement ils auraient évités. En investissant dans des projets tels que l'énergie éolienne et l'agriculture biologique, ils prennent conscience du fait que ces marchés rapportent. À la longue, il est possible que ces mêmes investisseurs soient suffisamment motivés pour aider ce type de projets sans qu'il y ait d'avantages fiscaux.

Les opportunités

Le plan d'épargne vert peut permettre de définir de nouveaux secteurs ou sous-secteurs verts qui ont besoin d'accéder aux finances à un coût abordable. Par exemple, la construction écologique a été désignée comme appartenant à la catégorie verte en 1996. Toutefois, un Fonds vert n'est habilité à octroyer un prêt au propriétaire d'une maison écologique que pour un montant maximum d'environ 30 000 euros. Ce type de plafond pourrait s'avérer utile pour affiner le plan.

Il est également possible d'améliorer les critères de projet en vigueur pour certaines catégories et de les transformer, par la suite,

en nouvelles normes. Par exemple, ce qui était considéré comme novateur en 1996 dans le domaine de la construction écologique est aujourd'hui parfois perçu comme banal.

Les menaces

Le plan d'épargne vert peut, comme dans le cas de tout projet qui bénéficie du soutien du gouvernement, faire l'objet d'une modification, voire même être déclaré caduc. Les fonds verts et leurs clients dépendent fortement de la mise au point des politiques gouvernementales et de la composition politique du gouvernement. Il est donc important qu'il existe un système de consultation fréquent entre le gouvernement, d'une part, et les Fonds verts, d'autre part, pour faire en sorte que le suivi gouvernemental et ses politiques soient à la hauteur.

Le fonds d'investissement vert peut aussi être victime de son propre succès. Dès son démarrage en 1995, son succès a entraîné des pressions pour que soient inclus dans son domaine d'activité des projets qui sont moins verts que ceux qui ont originellement inspiré sa mise en place. Parfois, cette pression donne les résultats escomptés. Dans certains cas, elle conduit même à la création de catégories totalement nouvelles comportant des projets moins verts. Les pistes cyclables en sont un bon exemple. La dilution de l'ambition « verte » du plan est une véritable menace.

Conclusions

L'introduction d'un projet tel que le plan d'épargne vert, bien que simple et tourné vers le marché, n'est pas à l'abri d'un échec ou pire, d'un éclatement du marché. Non seulement le plan doit être bien conçu et détaillé avant d'être appliqué mais il faut également un suivi adéquat : à savoir, conserver ses points forts et réduire ses faiblesses. Parallèlement à tout ce qui a été dit, il ne faut pas oublier non plus l'importance d'une vision à long terme qui aide à éviter les pièges et à saisir les opportunités sans tolérer des comportements opportunistes.

10. Ce point a fait l'objet d'une analyse dans les rapports nationaux susmentionnés (Evers/Reifner 1998).

Le crédit solidaire dans un État-Providence

Maria Nowak (présidente de l'Association pour le droit à l'initiative économique, ADIE, France)

Le microcrédit s'est développé dans le secteur informel du tiers-monde où le travail indépendant est la forme dominante d'organisation de l'économie. L'exemple de l'ADIE, qui depuis 10 ans tente d'implanter le crédit solidaire en France, est une illustration des problèmes rencontrés par cette approche dans un pays industriel bénéficiant d'un système de protection sociale. Dans les pays en voie de développement, le microcrédit finance les activités génératrices de revenu menées par une population de paysans pauvres ou de micro entrepreneurs du secteur informel, dont le blocage majeur est le manque d'accès au capital. En France où les activités informelles sont réprimées et où le développement des entreprises est pris en charge par un réseau bancaire très dense, le crédit solidaire finance la création d'entreprises par des chômeurs ou des assistés sociaux, qui n'ont pas nécessairement d'expérience préalable dans ce domaine et qui œuvrent dans un contexte réglementaire particulièrement complexe.

Un parcours d'obstacles

Prédominance du travail salarié

La création de son propre emploi est avant tout une question de mentalité. Cent ans de travail salarié et de ses avantages acquis, âprement défendus par les syndicats, une opinion publique donnant la priorité aux grandes entreprises, même si elles ne foment qu'une minorité (93 % des entreprises en France ont moins de 10 salariés), font considérer le travail indépendant comme un pis aller peu valorisant et beaucoup plus risqué que le travail salarié. La réalité des emplois de plus en plus précaires érode progressivement cette perception. Elle reste cependant dominante dans un pays où le travail est hautement réglementé, où l'idéologie joue un rôle important dans la vie politique et syndicale et où l'enseignement n'offre aucune place à la culture d'entreprise.

Articulation avec l'aide sociale

La focalisation sur le modèle de production de masse, qui par nature, offre peu de champ à l'initiative des travailleurs, a amené les syndicats

a centrer tous leurs efforts sur la protection des salariés, laissant de côté toute revendication d'initiative et de créativité. Cette protection sociale était possible pendant les « Trente Glorieuses ». Le développement du chômage, depuis 20 ans, entraîne deux effets pervers : d'un côté, les allocations de chômage ou de Revenu minimum d'insertion ainsi que la couverture sociale gratuite n'incitent pas les bénéficiaires à la reprise officielle du travail. De l'autre, les charges sociales pèsent lourdement sur l'ensemble des entreprises, mais plus encore sur les entreprises au démarrage. Le maintien des allocations pendant une période de 6 mois et l'exonération des charges sociales pendant un an (qui suppose un accord sélectif de l'administration du travail), ne suffisent pas pour faciliter le passage de l'aide sociale à l'activité économique et favorisent le travail au noir.

Complexité du cadre réglementaire du travail indépendant

L'État-Providence a généralement un appareil administratif fort développé. C'est le cas en France où le secteur public au sens large occupe 27 % de la population active, contre 15 % en Allemagne ou aux États-Unis. Cet appareil interfère constamment avec le jeu du marché tant du côté de l'offre que du côté de la demande.

Le cadre réglementaire des entreprises a un caractère élitiste. Il ne répond pas aux exigences de simplicité, cohérence et stabilité permettant le développement du travail indépendant. L'un des soucis de l'ADIE est de s'adapter chaque année aux changements du système d'aide à la création d'entreprise, mis en place par l'État et comprenant d'un côté un soutien en fonds propres ou en quasi fonds propres et de l'autre différents types de formation et de conseil apportés aux créateurs sous des formes plus ou moins adaptées à leurs besoins réels. Cette instabilité est encore aggravée en France par le phénomène de décentralisation régionale et départementale qui fait que les règles, notamment en matière d'aide à l'emploi et d'aide aux entreprises, ne sont pas les mêmes sur tout le territoire.

Ainsi, il existait en France depuis plus de 20 ans une aide en fonds propres aux chômeurs créateurs d'entreprise. Les modalités de cette aide ont changé à peu près tous les ans et lorsque, en fin de compte, elle a été étendue à tous les chômeurs et RMIstes, le gouvernement a décidé de la supprimer, fin 1996. Depuis, certaines régions et départements ont tenté de la ressusciter à une petite échelle, en la liant, dans certains cas, au financement et à l'accompagnement de l'ADIE. D'autres ont préféré créer des fonds de prêts d'honneur à taux 0, assimilables à des quasi fonds propres. D'autres, enfin, ont cumulé les deux, créant dans certaines régions une abondance de fonds, inexistant dans d'autres.

Obstacles à la pratique de microcrédit

En dehors des obstacles à la création de son propre emploi, la France (et cela semble être vrai pour l'ensemble de l'Europe) n'offre pas de cadre légal adapté à la pratique du microcrédit. La loi bancaire n'autorise les associations à faire du crédit qu'à leurs membres et sur leurs fonds propres. Le capital minimum nécessaire à la création d'une société financière est élevé (15 millions de francs) et le dispositif de contrôle (supervision, ratios prudentiels) ne correspond pas aux caractéristiques spécifiques de la microfinance. Enfin, les taux d'intérêt sont bloqués très bas (TEG¹ de 11,23 % actuellement, pour les prêts personnels) et ne permettent pas une marge suffisante pour couvrir les risques, d'autant plus qu'en cas de partenariat avec les banques décrit plus loin, ce sont les banques qui perçoivent le taux d'intérêt.

Du coup, le financement du microcrédit est très complexe. Pour l'ADIE, les prêts sont financés à concurrence de 25 % sur ses fonds propres (prêts directs) et à concurrence de 75 % par les banques, qui délèguent à l'association l'ensemble de l'intermédiation financière et sociale, mais décaissent les prêts pour être en conformité avec la loi bancaire. Le risque est partagé (30 % pour les banques et 70 % pour l'ADIE, contre garantie par différents fonds de garantie). L'accompagnement du créateur et le suivi des entreprises sont pris en charge par les collectivités locales, l'État et le Fonds social européen.

Des résultats malgré tout

Une demande croissante

En dépit des obstacles, le crédit solidaire se développe. Depuis 1990, l'ADIE a pu financer et accompagner 5 600 entreprises créées par des chômeurs et des allocataires du RMI². La demande actuelle est estimée à

11. L'Europe compte des centaines d'institutions de recherche subventionnées par les États pour étudier le développement urbain, le logement, le marché du travail, etc. Il n'en existe presque pas qui font des recherches relatives aux nouveaux produits bancaires conçus pour répondre aux besoins des communautés à faibles revenus. Étant donné que les banques n'investissent pas non plus dans ce type d'expertise, on constate un manque de connaissances et de savoir-faire qui seraient nécessaires pour que les aspirations générales d'une loi sur le réinvestissement communautaire soient viables et réalisables. Ce défaut s'explique aussi en grande partie par un manque d'imagination par rapport à un instrumentaire alternatif et efficace. Les meilleures recherches européennes dans le domaine de l'accès aux finances nous viennent probablement du Private Finance Research Centre (PFRC), à Bristol - financé en partie par l'Association britannique des banques. Si elles étaient plus nombreuses, de telles recherches permettraient

20 000 par an, mais pourrait passer à 200 000 si l'environnement institutionnel était plus porteur. Il est à noter que, d'une façon générale, c'est l'offre qui crée la demande et que l'esprit d'entreprise est indépendant du niveau de formation des créateurs : près de 10 % des clients de l'ADIE sont presque illettrés et 40 % n'ont pas de formation professionnelle achevée.

Des taux de survie et de remboursement supérieurs à la moyenne nationale

Le taux de survie des micro-entreprises est légèrement supérieur à la moyenne nationale de création d'entreprise (50 % à 5 ans, cf. APCE³) : 75 % au bout de deux ans et 55 % au bout de 5 ans. Environ 20 % des entreprises croissent et créent d'autres emplois. Le taux de remboursement est de l'ordre de 90 %, à comparer avec 75 % à 80 % pour la moyenne des prêts aux Très petites entreprises garantis par l'État.

Une implication croissante du secteur bancaire

Les contraintes de la loi bancaire ont forcé l'ADIE à trouver des solutions de partenariat avec les banques. Ce partenariat couvre désormais un large groupe d'institutions, pour la plupart à caractère mutualiste : Crédit Mutuel, Caisses de Crédit Municipal, Caisses d'Épargne, Banques Populaires, Crédit Agricole, Crédit Coopératif. En donnant une ligne de crédit aux micro-entrepreneurs, l'ADIE permet aux exclus d'entrer progressivement dans le système bancaire classique. En externalisant une partie du risque et les surcoûts de gestion et d'accompagnement, son action a démythifié auprès des banques le risque de crédit à une clientèle démunie.

La couverture du territoire national prévue en l'an 2000

L'ADIE compte aujourd'hui 18 délégations régionales. Son plan triennal prévoit la densification et l'extension du réseau à l'ensemble du territoire national d'ici l'an 2001. L'association intervient, par ailleurs, à la Réunion et à Mayotte et est en train d'étendre ses interventions dans d'autres départements et territoires d'Outre-Mer.

Un coût de création d'emploi largement inférieur au coût du chômage

Contrairement aux pays en voie de développement, il n'est pas possible de viser, dans le cadre de l'environnement institutionnel actuel l'autonomie financière du système. Si l'on juge cependant la rentabilité économique et sociale, elle est largement acquise. Par rapport au coût d'un chômeur, estimé par le ministère de l'Emploi à 120 000 francs

par an, le coût de la création d'un emploi indépendant, créé grâce au crédit solidaire semble dérisoire : 10 000 francs d'accompagnement sur un an plus 2 000 francs de risque. Même en y ajoutant des coûts additionnels tels que les chèques conseils subventionnés par l'État (4 000 francs) dont bénéficient certains créateurs ou des primes aux créateurs accordées par certaines régions et liées au financement de l'ADIE (15 000 francs en moyenne), le coût total ne dépasse pas un quart du coût annuel d'un chômeur.

Le lien social rétabli

Le problème majeur dans un État-Providence est que la responsabilité des problèmes sociaux étant déléguée à l'État, les liens entre les citoyens se distendent. Ceux-ci considèrent qu'ayant payé des prélèvements obligatoires élevés, ils n'ont plus à se préoccuper directement des problèmes de leurs voisins. Les chômeurs eux-mêmes deviennent objets des politiques d'assistance et cessent d'être sujets de leur propre réinsertion. Ces comportements ont des conséquences graves, dans la mesure où le chômage n'est pas uniquement le résultat des politiques gouvernementales mais aussi celui des comportements individuels. L'initiative des chômeurs eux-mêmes, comme le soutien solidaire de leur entourage, jouent un rôle essentiel dans la réinsertion. En faisant confiance aux exclus (crédit vient de credere, croire) le crédit solidaire leur permet de reprendre confiance en eux-mêmes tout en restaurant le lien social.

Perspectives

L'extension du réseau de l'ADIE et son partenariat avec les banques donnent au crédit solidaire une crédibilité croissante auprès des pouvoirs publics. Le Plan triennal (1999-2001) de l'Association fixe trois objectifs :

* développement du nombre des projets passant de 2 000 à 6 000 par an et prise en compte des publics encore plus démunis tels que les

jeunes dans les quartiers en difficulté, les gens de voyage, les anciens détenus, etc. ;

* formulation des propositions aux pouvoirs publics pour faire évoluer le cadre réglementaire des micro-entreprises et du microcrédit, ;

* développement des échanges avec d'autres pays européens pour faire du microcrédit un des instruments majeurs des politiques actives de l'emploi et de lutte contre l'exclusion. L'étude menée par l'ADIE, à la demande de la Commission européenne, sur les conditions de développement des micro-entreprises et du microcrédit, à laquelle participent des partenaires allemands, anglais et italiens, est un premier pas dans ce sens. Elle sera poursuivie par d'autres actions dans le domaine de la formation, du conseil, de la pression auprès des responsables politiques des pays membres et de l'Union européenne.

L'objectif ultime du crédit solidaire dans un pays industriel, doté d'un système public de protection sociale, est d'inventer, à l'aube du *xxi*^e siècle, une nouvelle forme de capitalisme populaire, combinant entre les mêmes mains travail et capital, et de bâtir, au-delà du libéralisme sauvage et du socialisme étatique, un nouveau contrat social associant initiative et solidarité.

Partenariats de réinvestissement communautaire : intermédiation financière et régénération de l'économie locale

Patrick Conaty (Directeur de Rebuilding Society Network, RSN, Royaume-Uni)

La législation américaine sur le réinvestissement communautaire (1977 et 1993 - Community Reinvestment Act ou CRA) a commencé depuis peu à intéresser les décideurs britanniques et européens, surtout depuis que les amendements de 1993 ont donné une impulsion au processus, augmentant chaque année le volume de capitaux investis dans la régénération de quartiers à revenus faibles à modérés, et cela à travers l'ensemble des États-Unis. On pourrait dire que le facteur le plus déterminant n'a pas tant été le réinvestissement de dollars au profit des collectivités mais bien l'effet de levier que la législation a eu sur la création de partenariats créatifs entre intermédiaires bancaires et non bancaires, ce que l'on appelle les « institutions financières de développement communautaire » (Community Development Financial Institutions ou CDFI). Le rôle catalyseur joué par ces organismes - qui regroupent des banques de développement communautaire, des fonds de développement communautaire, des coopératives de crédit communautaires (community credit unions), des fonds de capital risque communautaires, des fonds de microprêts et des fonds de rotation pour la réhabilitation de logements - a été reconnu par le président Clinton dans une loi : la loi de 1993 sur les institutions financières de développement communautaire (Community Development Financial Institutions Act). Désormais, la CRA et la loi sur les CDFI fonctionnent parfaitement sur un mode de complémentarité.

Si la promulgation d'un CRA européen risque de prendre des années et de se heurter à la résistance des institutions financières traditionnelles, la mise en place de partenariats de réinvestissement communautaire entre intermédiaires bancaires et non bancaires locaux devrait, en revanche, être encouragée de façon dynamique tant par les hommes politiques que les législateurs dans les différents États membres de l'Union européenne, à l'instar de la position que le gouvernement britannique a déjà adoptée vis-à-vis de la constitution d'un partenariat de réinvestissement entre banques, mutuelles d'épargne-logement et credit unions locales. Toutefois, contrairement aux credit unions britanniques, les autres intermédiaires financiers non bancaires d'Europe, lesquels lancent des initiatives créatives et des ins-

truments financiers novateurs visant à réduire la pauvreté, à faciliter l'accès à l'emploi et à stimuler la régénération locale, ne sont pas considérés comme des organismes exemptés des termes des directives bancaires de l'UE. Le large éventail de CFI opérant sur le territoire américain se reflète également, dans une moindre mesure, parmi les membres européens de l'Inaise. En effet, il va sans dire que, comme aux États-Unis, toute une série d'intermédiaires financiers non bancaires, ayant des domaines de spécialisation différents, seront également nécessaires pour réduire l'exclusion par rapport aux services financiers. Si l'on veut replacer les choses dans leur contexte, cela signifie que pour s'attaquer à ce type d'exclusion et trouver les moyens efficaces de la limiter, il faut tenir compte de la mondialisation du secteur des services financiers, un phénomène en pleine évolution.

Les besoins en matière de banque et d'économie locale comme toile de fond

La mondialisation des services financiers remonte à la période 1979-83, qui fut marquée à la fois par la suppression des contrôles sur les changes au niveau international et par le démarrage du processus de déréglementation des services financiers aux États-Unis et en Europe. C'est cette déréglementation qui est à l'origine de la confusion dans les services financiers qui fait qu'il est aujourd'hui difficile de distinguer une banque britannique d'une mutuelle d'épargne-logement (building society) en fonction des services proposés (comptes d'épargne, prêts personnels, hypothèques et transferts d'argent) ou une banque d'une compagnie d'assurances en fonction des produits et services d'investissement offerts. À tel point que les Français ont créé le néologisme « bancassurance », rapidement adopté en anglais, terme qui montre bien qu'une banque n'est plus uniquement une banque. Dès lors, la décision du Premier ministre Blair de confier la responsabilité réglementaire des opérations de crédit et d'investissement non plus à la Banque d'Angleterre mais au nouveau super-régulateur britannique, la Financial Services Authority, ne constituait pas une simple coïncidence mais un coup décisif confirmant l'ascendant pris par un secteur des services financiers, beaucoup plus puissant et globalisant, sur un secteur bancaire relativement en déclin (notamment aux échelons national et régional).

Avant la déréglementation, il était normal au sein des institutions bancaires de recourir aux subventions croisées entre prestations de services. Des services moins rentables, comme l'offre de services dans le cadre de petites villes rurales ou de quartiers urbains défavorisés, pouvaient être compensés par des activités plus lucratives : transactions sur les marchés monétaires, cartes de crédit ou crédits hypothécaires commerciaux. Étant donné que les mutuelles britanniques de

crédit logement (building societies) ont historiquement accumulé une structure de coûts (personnel, réseau) moins élevée, elles ont pu faire concurrence avec succès aux banques sur plusieurs types de services. Cela a engagé une course effrénée sur la réduction des coûts unitaires. Avec le développement rapide des technologies, n'exigeant qu'une main-d'œuvre réduite, les assauts implacables de la concurrence, lancés au Royaume-Uni il y a plus d'une décennie, ont sonné le glas des services bancaires traditionnels. Par conséquent, la conception classique de la banque en tant qu'institution unique a commencé à être battue en brèche par la révolution et l'intégration des services financiers. Le banking (ensemble des activités bancaires) était de moins en moins assimilé à un substantif statique et de plus en plus à un verbe dynamique. Dès lors, la filiale bancaire est devenue superflue aujourd'hui. Elle ne peut simplement pas rivaliser, en termes de coûts de service à l'unité, avec les autres canaux de distribution et organisations partenaires comme les compagnies de téléphone, les supermarchés, la poste ou Internet.

Ainsi, la banque a perdu son statut de prestataire exclusif de services bancaires ayant pignon sur rue. En effet, on pressent de plus en plus (mais ce n'est pas encore le cas au niveau des hommes politiques et des responsables de la réglementation) que tout le monde peut effectuer ses opérations bancaires soi-même, des grandes entreprises multinationales jusqu'aux communautés locales. En effet, le «banking par nous-même» touche en Grande-Bretagne, sans distinction de classes, tant des volontaires non rémunérés ou au chômage à travers le réseau de plus de 500 credit unions communautaires, que les grandes sociétés cotées à la bourse de Londres qui disposent de leur propre département bancaire interne.

Cependant, alors que les grandes entreprises assument elles-mêmes leurs opérations bancaires pour réduire leurs coûts et charges, les communautés à faibles revenus créent, quant à elles, des credit unions locales car elles n'ont pas d'autre option bancaire que celle basée sur l'aide mutuelle. De fait, la révolution des services financiers a eu comme double impact socioéconomique de permettre aux riches d'accéder à une offre de services plus variée et de limiter ce même accès aux pauvres. Au Royaume-Uni, tout semble d'ailleurs indiquer l'émergence d'un modèle américain de désinvestissement communautaire géographiquement visible. Si cette dynamique d'exclusion touchant les services financiers continue à prendre de l'ampleur, il se peut qu'à l'instar des États-Unis, celle-ci accélère la spirale sous-jacente de la précarité entraînant notamment la dégradation des bâtiments, la disparition de l'emploi local et le déclin des services publics. En de telles circonstances, la seule perception d'un risque accru a valeur de prémonition auto-réalisatrice, conduisant dans un premier temps au retrait et ensuite à l'éviction pure et simple des services bancaires et d'assurances d'une communauté. La décision prise à Londres de fermer la dernière agence bancaire d'un quartier défavorisé de Liverpool peut

en effet faire basculer toute l'économie locale. Les petits commerçants et marchands du coin se retrouvant dans l'impossibilité d'obtenir des liquidités ont alors le choix entre mettre rapidement la clé sous la porte ou aller implanter leur activité commerciale ailleurs, emportant avec eux les emplois concernés.

L'introduction des nouvelles technologies a rendu superflus non seulement les succursales bancaires mais également le rôle traditionnel de proximité joué par la banque. En Grande-Bretagne, aujourd'hui, la décision d'accorder un prêt, notamment d'un montant peu élevé, repose de moins en moins sur le contact personnel avec l'emprunteur et se prend plutôt au niveau régional ou national sur base de credit scoring. Le fait de n'être propriétaire d'aucun bien, d'avoir été au chômage ou de ne pas disposer d'un historique bancaire bien établi sont autant de facteurs qui contribuent à un faible scoring et qui expliquent la difficulté que rencontrent les ménages plus modestes à obtenir un prêt auprès d'une institution financière traditionnelle. La généralisation, ces dernières années, de ce système de scoring aux petites entreprises n'a fait que dissuader davantage un grand nombre de personnes issues de milieux défavorisés de monter une affaire. Par le passé, ces personnes se seraient vu accorder le bénéfice du doute en raison de la grande expérience du terrain des gérants d'agences locales.

La préférence qu'ont les banques britanniques de consentir des prêts de plus grande taille (au-delà de 250 000 livres sterling pour les petites entreprises) a été décrit comme une « fuite vers la qualité ». Si, en termes de coûts unitaires, les prêts à gros montants sont de toute évidence plus rentables pour le prêteur, par contre, pour l'emprunteur, solliciter de fortes sommes d'argent contraint celui-ci à de lourds remboursements et risque de mettre à mal la rentabilité et la viabilité de son entreprise, surtout en périodes de récession. Donc, en règle générale, les prêts importants sont en principe moins coûteux mais par nature plus risqués, contrairement aux prêts plus modestes qui sont par nature plus chers à gérer mais moins risqués en principe. Il y a lieu de trouver un équilibre entre ces deux extrêmes. C'est là, depuis toujours, tout l'art de la banque de proximité dont l'objectif est de prêter ni trop ni trop peu mais juste la somme qu'il faut pour servir

de capital de base à une entreprise ou pour développer sa productivité, ses performances et lui garantir une croissance saine. En comparaison, le credit scoring fait figure de science inexacte, incapable de livrer un service bancaire direct et de grande qualité, pourtant indispensable à la santé financière et au développement de l'économie locale. Alors que l'on reconnaît le rôle important joué par le recrutement et le maintien en poste d'enseignants compétents dans des zones à fort taux de chômage en faveur de l'égalité des chances pour les enfants issus de milieux défavorisés, cela n'est malheureusement pas le cas dans le domaine bancaire où la nécessité de garder des banquiers qualifiés dans des quartiers déshérités, afin de soutenir les entrepreneurs de demain, ne jouit pas de la même reconnaissance. Ce manque de perspicacité a conduit à une perte tragique d'expertise dans les années 1990 ; des milliers de banquiers locaux (relationship bankers), qui ont travaillé plus de trente ans au service des petites entreprises, se sont en effet retrouvés licenciés. Une perte que l'on est loin de réaliser encore aujourd'hui.

Cette préférence des banques vis-à-vis des gros crédits a l'effet, pas assez reconnu, d'augmenter le risque de marché à l'échelon local. De fait, on a encore peu fait le lien qui existe entre les petits crédits et le cercle vertueux de bien-être économique local, tel qu'illustré ci-après.

Les flèches du diagramme montrent comment, au sein d'une économie locale saine, les petits prêts personnels alimentent les flux de revenus des entrepreneurs de micro-services - chaque acteur de l'économie locale parvenant à un équilibre grâce à une conciliation des effets de l'offre et de la demande, à l'échelon local.

Pour utiliser une image, supprimer l'offre de microprêts dans ce cycle équivaut à trouver un pneu. Le diagramme montre clairement l'impact déflationniste qui peut en découler. En effet, à l'instar de l'air qui s'échappe d'un pneu crevé, toute perte de microcrédit dans une économie locale entraîne rapidement le ralentissement et, à un moment donné, la rupture du cycle sain de cette économie locale. Le cercle vertueux de réinvestissement devient alors son opposé, à savoir un cercle vicieux de désinvestissement. Ce phénomène inverse se produit quel que soit le type d'activité ou de besoin (entreprise, personnel ou logement) pénalisé par le retrait des microprêts d'un quartier particulier ou d'une localité spécifique.

Tout comme les régions agricoles ont besoin de pluie pour leur survie, les villes et les quartiers doivent leur subsistance et leur régénération au réinvestissement cyclique. Comme le montre le diagramme, la santé de l'économie locale repose sur le pouvoir d'achat local des familles et des entreprises locales, sur le réinvestissement au niveau local de l'épargne locale, sur l'accès au crédit en vue d'améliorer les infrastructures de logement et d'entreprise et sur l'accès au financement à des fins commerciales et personnelles.

Depuis la révolution industrielle, les banques locales et les mutuelles d'épargne-logement ont utilisé leur connaissance du marché local et leurs relations pour jouer ce rôle d'investisseurs locaux. Par ailleurs, depuis 1945, ces réinvestissements du secteur privé ont été complétés et nivelés par des réinvestissements régionaux et les politiques du gouvernement en matière de sécurité sociale. Toutefois, même si cette dernière catégorie de transferts sociaux est essentielle et si la première peut apporter des correctifs à condition d'être bien pensée et ciblée, de telles politiques gouvernementales sont vouées à l'échec si elles sont mises en œuvre de manière isolée, sans être associées à l'ingrédient de base que représente le réinvestissement communautaire cyclique.

En règle générale, plus une institution bancaire est grande, plus le montant moyen des crédits accordés est élevé. En considérant le fait que les gestionnaires des fonds de pensions et autres fonds continuent à encourager les fusions bancaires, on peut prévoir au vu des tendances actuelles, que les microprêts sont voués à disparaître sur les marchés des petites entreprises ainsi que sur le marché unique des consommateurs européens. En principe, à moins d'être accordés à des taux d'intérêts similaires à ceux des cartes de crédit, les microprêts que sollicitent les personnes à revenus modérés (des crédits de moins de 3 000 livres sterling pour la plupart) sont trop onéreux et trop peu

rentables à mettre en place et à administrer. D'où le besoin fondamental pour les intermédiaires financiers non bancaires d'aborder ce marché non commercial de manière créative. L'expérience des CDFI aux États-Unis et de nombre de membres de l'Inaise en Europe montre clairement comment ces intermédiaires arrivent à couvrir en toute efficacité la plupart des services financiers requis par une clientèle aux revenus faibles à modérés, incapable de remplir les critères exigés par les institutions traditionnelles. Dans certains cas, les intermédiaires financiers sont en mesure de fournir des services car ils sont prêts à réduire leur marge de profit ou à assumer des risques plus élevés. Dans d'autres circonstances, ils recourent à des techniques qui entraînent un report des coûts sur les emprunteurs (évaluation et remboursement des prêts en groupe) ou un report des risques sur une communauté d'emprunteurs (garanties mutuelles). Du fait de la nature même de leur mission sociale, les CDFI et les organisations de finance solidaire peuvent compter sur des ressources qui les aideront à atteindre leurs objectifs (par ex. fonds à faibles coûts, travail bénévole, directeurs non rémunérés et subventions accordées à des fins spécifiques), ressources que les institutions commerciales classiques n'ont pas à leur disposition.

Démultiplier la finance solidaire dans l'Union européenne

Face à la montée de l'exclusion qui touche les services sociaux et financiers en Europe, il est crucial de redynamiser le réinvestissement cyclique au niveau local. Il faut admettre que les banques locales constituent de moins en moins, dans la plupart des pays, les prestataires exclusifs de services bancaires. Si cette tendance n'est pas reconnue et si rien n'est fait pour la contrer, l'Europe risque de devoir faire face, au cours de la prochaine décennie, à une dynamique de désinvestissement communautaire et local massif, à l'instar de ce qui s'est produit aux États-Unis où certaines localités sont littéralement « interdites d'investissement ». Cette battue en retraite des investisseurs que les Américains nomment le redlining (la « mise sous ligne rouge ») constitue une sérieuse menace, en termes de bilan, pour ceux qui ont investi à long terme sur ces marchés qui pourraient se retrouver anéantis. Les plus exposés à l'effondrement du marché immobilier sont notamment les divers propriétaires - de leur propre logement, d'un logement en location, d'une entreprise - et les organismes de crédits hypothécaires et d'assurances immobilières. Ces quelques dernières années, des signes évidents de déclin du marché immobilier et d'abandon des logements sont apparus dans tout le Nord de l'Angleterre (Liverpool, Salford, Manchester et Newcastle upon Tyne). Dans certains quartiers de Salford, les prix des maisons ont chuté de 80 pour cent en cinq ans, passant d'une valeur de 25 000 à 5 000 livres ster-

ling pour la même maison, dans la même rue.

Même si, du fait de son importance, la fuite des personnes et des capitaux de ces localités ne peut être colmatée en recourant au réinvestissement communautaire, il est plusieurs domaines où la mise en place d'une stratégie efficace de partenariat de réinvestissement entre riverains et entreprises locales, banques, organisations non bancaires de finance sociale et instances publiques locales ou régionales peut freiner ce déclin et contribuer à la régénération des communautés locales. Bien entendu, le modèle américain de segmentation du marché des institutions financières locales n'est pas directement applicable à l'Europe ; pourtant, l'unique expérience de réinvestissement communautaire encouragée par le gouvernement américain, qui remonte à 1977, a favorisé l'émergence d'un segment de marché spécialisé que l'on pourrait voir en principe apparaître de ce côté-ci de l'Atlantique au cours des dix prochaines années - a fortiori si les États membres de l'UE autorisent l'intermédiation financière entre banques et organismes non bancaires. Le diagramme suivant indique quels marchés sont ciblés par les CDFI aux États-Unis.

Le rapport de la New Economics Foundation, *Small is Bankable* (1998), regroupe d'une manière assez similaire les organisations britanniques de finance sociale en trois grandes catégories, lesquelles se recoupent : les credit unions communautaires, les fonds de crédit communautaires et les fonds de microprêts. Cependant, en termes de niveau d'activité, de bilan, de durée d'existence et de portefeuille clientèle, il n'y a aucune comparaison entre les fonds de crédit communautaires récemment créés au Royaume-Uni, et leurs pendants américains, constitués en général 10 à 15 ans auparavant. De même, alors que les credit unions communautaires des États-Unis rassemblent en moyenne 2 500 coopérateurs chacune et disposent d'actifs de près de 3 millions de dollars, les credit unions communautaires britanniques sont en général dix fois moins importantes en taille. Comme c'est le cas pour l'ADIE en France, la Grande-Bretagne n'a de même qu'une seule grande organisation de microcrédit, le Prince's Youth Business Trust (PYBT) qui octroie des prêts de faible montant aux jeunes entrepreneurs (moins de 30 ans). Bien que son taux de perte sur prêts soit supérieur à celui des grandes organisations de microcrédit américaines (Accion et Working Capital), le PYBT a toutefois démontré à quelle échelle il y a moyen de développer la finance solidaire en Europe. Par le biais de ses différentes antennes régionales, le PYBT a financé, ces dix dernières années, la formation de plus de 40 000 nouvelles entreprises ne pouvant obtenir un emprunt auprès d'une banque traditionnelle. Dans les cinq années à venir, le PYBT a l'intention de doubler son volume actuel de prêts et d'élaborer un nouveau programme séparé visant à aider les chômeurs plus âgés à monter une affaire. Pour l'instant, il n'existe pas en Grande-Bretagne de banques de développement communautaire ni de fonds de rotation pour la réhabilitation de logement.

Toute stratégie cohérente et efficace pour le développement en Europe de partenariats de réinvestissement communautaire entre établissements bancaires et non bancaires doit être nécessairement double, étant donné la grande différence d'approche qu'il y a entre le marché du crédit aux entreprises et le marché du crédit personnel. La différence entre ces deux marchés se marque notamment au niveau de la réglementation à laquelle les prêteurs non bancaires doivent se conformer. Les crédits personnels impliquent ainsi tant des coûts opérationnels que des frais réglementaires additionnels élevés.

À l'instar de leurs homologues britanniques et européens, les fonds de crédit communautaires (CDLF) aux États-Unis sont principalement des petites entreprises de crédit orientées surtout sur la petite entreprise et l'immobilier. Certaines CDLF se spécialisent uniquement dans le crédit aux petites entreprises et d'autres dans le financement de projets de logements abordables. Quelques-unes se concentrent exclusivement sur l'octroi de prêts aux associations sans but lucratif et aux organisations d'économie sociale. L'histoire des CDLF américaines montre qu'après cinq années de fonctionnement, la plupart de ces caisses évoluent vers une structure mixte axée sur les investissements aux entreprises et à l'immobilier, chacun de ces deux secteurs étant placé sous la responsabilité d'équipes internes d'experts en crédit. Cette double stratégie contribue à diversifier le portefeuille de crédit des CDLF et à répartir les risques entre des prêts immobiliers plus importants et plus sûrs et des crédits professionnels plus incertains et à plus court terme.

Dans le cas de prêts plus conséquents, les CDLF cofinanceront en général un projet avec une banque et garantiront en principe la participation de cette dernière en assumant le statut de prêteurs subordonnés. Ce partenariat permet à bon nombre de projets qui se situent à la limite de l'accès au crédit bancaire d'aller de l'avant, ce qui n'aurait pas été possible autrement. En sus des projets immobiliers aux États-Unis, les CDLF sont spécialisés dans le financement de projets dans leur phase initiale ; ils collaborent ainsi souvent avec des promoteurs immobiliers sans but lucratif, qui sont nouveaux sur le marché et qui manquent d'expérience. L'assistance offerte peut se traduire, dans certains cas, par un préfinancement destiné au développement des activités mais il s'agit le plus souvent de financements pour l'achat de sites et de crédits à la construction. Une fois le projet de construction finalisé et les unités de logement louées, l'un des partenaires bancaires des CDLF prend généralement le relais en offrant un financement permanent. Ce type de financement immobilier à long terme est responsable de l'incroyable effet multiplicateur provoqué par les opérations des CDLF. En effet, chaque dollar investi par un CDLF attire à peu près neuf dollars des secteurs public ou privé. Vu le montant des capitaux requis, les CDLF refinanceront ou titriseront en principe leurs prêts immobiliers durant les trois premières années d'un projet. Cela leur permet non

seulement de recycler leurs fonds limités pour développer de nouveaux projets d'investissement mais également d'offrir à leurs partenaires bancaires de solides opportunités d'investissement assorties d'un historique de crédit vérifiable.

Le Royaume-Uni ne compte que quelques fonds de crédit communautaires, dont la quasi-totalité ont moins de cinq ans. Néanmoins, compte tenu de l'expérience obtenue jusqu'ici en matière de crédit, les perspectives de développement futures semblent aussi prometteuses qu'aux États-Unis. Par exemple, l'Aston Reinvestment Trust (ART), situé à Birmingham, a déjà atteint en deux ans d'existence, un ratio dettes sur fonds propres de 2,5 pour son portefeuille de crédit «microentreprise et économie sociale». ART travaille en collaboration avec six grandes banques britanniques qui lui recommandent un grand nombre de clients du secteur privé. Étant donné qu'ART ne développera son fonds de logement qu'à partir de l'an 2000, l'effet multiplicateur, en termes de réinvestissement communautaire, pour chaque Livre investie devrait encore augmenter durant les années prochaines. Comme ART, le Delaware Valley Community Reinvestment Fund a démarré ses activités, il y a 15 ans, comme un simple fonds de rotation couvrant la ville de Philadelphie. Aujourd'hui, doté de 30 millions de dollars, ce fonds finance, chaque semaine, de grands projets en faveur de quartiers urbains défavorisés.

S'agissant du crédit personnel, la stratégie de démultiplication des organisations de finance sociale doit reposer sur une spécialisation des produits, sur un chiffre d'affaires important et, si possible, sur un transfert des coûts vers les groupes d'emprunteurs (dans le cas, par exemple, du microcrédit aux entreprises) ou vers des tierces parties financées par des subventions destinées à fournir une assistance technique à des emprunteurs potentiels. L'exemple de Fundusz Mikro, en Pologne, montre clairement qu'il est possible de réduire au minimum les coûts unitaires d'une opération de microcrédit et de générer des volumes élevés (plus de 15 000 prêts contractés au cours des quatre premières années de fonctionnement), tout en maintenant de faibles taux de perte sur prêts (bien inférieurs à 2 pour cent). Fundusz Mikro a innové principalement par son système d'encouragement en faveur

des prêts en groupe (dont les taux d'intérêts peuvent être 7 à 9 % inférieurs aux prêts individuels), et a mis en œuvre un ambitieux plan d'activité visant la croissance rapide dès le début des opérations. Ce plan a nécessité de lourds investissements de départ pour la création d'un back office central à Varsovie, appelée à desservir un réseau national de 30 petites filiales.

En matière d'intervention du gouvernement britannique visant à soutenir la croissance des credit unions communautaires au cours des prochaines années, il semble que là aussi on se focalisera sur la mise en place d'un back office central détenu en coopérative. Aux États-Unis, Accion développe également une stratégie et une méthodologie nouvelles en faveur de l'expansion de ses activités de microcrédit à l'échelle nationale, lesquelles sont quasiment identiques au projet que poursuit Fundusz Mikro. En ce qui concerne l'application d'un cadre légal approprié aux organisations de microcrédit, les credit unions sont intéressantes dans la mesure où elles ont le pouvoir supplémentaire de générer des sources de fonds d'exploitation à faibles coûts à partir de l'épargne des membres. Pourtant, jusqu'à présent, peu de credit unions se sont spécialisées dans des marchés de niche et dans des secteurs spécifiques, préférant le plus souvent octroyer des prêts généraux à la consommation. Ces credit unions pour le développement communautaire, comme la Self-Help Credit Union en Caroline du Nord, qui se sont concentrées sur une niche (comme le financement immobilier privé), ont enregistré un taux de croissance exceptionnel au cours des dix dernières années. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce qu' Accion (USA) considère la structure juridique de la coopérative de crédit comme potentiellement intéressante pour ses projets de croissance future.

Les organisations de microprêts et les credit unions locales excellent dans l'octroi de prêts personnels aux entreprises et aux ménages que les banques et les institutions financières traditionnelles ne peuvent purement et simplement pas offrir. Voilà donc une solide plate-forme de départ pour la création de partenariats stratégiques, surtout que plusieurs débouchés commerciaux sont ouverts aux banques à travers une collaboration créative. Par exemple, les banques qui ne souhaitent pas consentir des prêts professionnels à des nouveaux entrepreneurs dans des régions durement frappées par le chômage peuvent, grâce aux partenariats avec des organisations de microcrédit, offrir d'autres services bancaires indispensables comme le paiement de factures et la gestion de comptes chèque et de dépôt. Ce partenariat bancaire-non bancaire permet donc de couvrir toute la gamme des services bancaires. Cette approche coopérative est actuellement exploitée en commun par les 25 credit unions locales de Birmingham et la NatWest Bank, cette dernière étant désireuse d'aider les credit unions à aménager des locaux ayant pignon sur rue et à développer des services de paiement de factures dans toute la ville, au cours des cinq prochaines années. Il est vital de multiplier ce type de partenariat pour démontrer concrètement

l'étendue de ce qui peut être construit à partir des fondations solides posées par nombre d'organisations européennes de finance solidaire ces dix dernières années.

Du point de vue des méthodes et des moyens, accorder des prêts personnels et de très faible montant (de 300 à 3 000 livres sterling) n'est pas une sinécure - à plus forte raison s'il faut répondre à la vaste demande en microprêts destinés à la consommation, aux réparations de logement et aux entreprises, émanant des exclus du système bancaire. La méthodologie relative au crédit s'adressant aux petites entreprises a fait ses preuves et peut être reproduite en adoptant les bonnes pratiques développées par les membres de l'Inaise dans ce domaine. Toutefois, pour des prêts inférieurs à 5 000 livres, notamment à des fins professionnelles, les organisations de microcrédit doivent cibler une activité à grande échelle pour avoir une incidence. La solution idéale est de suivre la méthodologie lancée avec succès en Europe de l'Est par Fundusz Mikro, qui se base sur la gestion de gros volumes et sur une structure back office centralisée. Le fait que d'autres organisations de finance sociale arrivent à cette conclusion aujourd'hui n'a donc rien d'une coïncidence (c'est le cas notamment d'Accion et du mouvement britannique des credit unions - ce dernier souhaitant multiplier les prêts à la consommation et atteindre une portée et un impact à l'échelle nationale). Pour être mise en œuvre, cette stratégie devra compter, dans chaque État membre de l'UE, sur l'aide des banques, du secteur public, des fondations et des investisseurs sociaux. Afin de développer l'étendue des opérations actuelles ou d'élaborer de nouveaux partenariats, toute une série de ressources seront nécessaires pour assurer la solidité des plans d'activité en matière de microcrédit : subventions limitées dans le temps pour les budgets du personnel et d'exploitation, capital risque, accès à des structures de transfert d'argent à faibles coûts, informatique de pointe, fonds significatifs en dessous du taux du marché, capitaux pour faire le crédit et locaux à faibles coûts. Par exemple, Fundusz Mikro a dû disposer d'une mise de départ de 24 millions de dollars pour lancer en quatre ans son impressionnant réseau de succursales à l'échelle nationale. Le projet Street UK, occupé à réunir des capitaux pour tenter de reproduire l'expérience de Fundusz Mikro en Grande-Bretagne et en Irlande du Nord, doit trouver 49 millions de livres dans le but de financer un programme quinquennal qui lui permettra d'atteindre une autonomie fonctionnelle et de se libérer de subsides continus. Près de 90 pour cent des besoins de Street UK se concentrent sur des capitaux pour faire du crédit à faible coût destiné à financer, d'ici à 2005, plus de 60 000 prêts à l'intention de 16 000 entreprises au moins, le tout géré par le biais d'un réseau de 40 succursales. C'est ce type d'idée à la fois radicale et ambitieuse qu'il faut insuffler aux initiatives développées en Europe dans le domaine de la finance solidaire, si l'on veut que les ambitieux plans visant à limiter l'exclusion financière s'attaquent pour de bon au gros morceau du tra-

vail.

Au chapitre législatif, les organisations européennes de finance sociale et les membres de l'Inaise ne peuvent attendre l'hypothétique introduction dans les cinq prochaines années d'une directive européenne sur le réinvestissement local, aussi souhaitable que soit cet objectif. Toutefois, des opportunités d'inscrire la thématique du réinvestissement communautaire dans un agenda volontaire sont offertes aux partenariats créatifs entre banques et intermédiaires non bancaires. Il faut véritablement qu'une telle possibilité soit stimulée et soutenue d'une façon active et adéquate, comme le gouvernement Blair a commencé à le faire au Royaume-Uni, et pas uniquement pour les credit unions communautaires mais également pour les fonds de crédit communautaires et les organismes de microcrédit. En bref, les différentes mesures publiques requises pour aider dans ce sens les projets de réinvestissement communautaire sont similaires à celles prônées par Clinton au travers de la loi sur les institutions financières de développement communautaire (Community Development Financial Institutions Act). Proposée au niveau des États membres, ce type de législation serait particulièrement pertinente en Europe. Mieux, elle permettrait de reconnaître et de légitimer le rôle indispensable joué par les organisations de finance sociale dans la lutte contre l'exclusion sociale et financière. Malheureusement, dans beaucoup de pays de l'UE, les intermédiaires financiers non bancaires ne sont même pas autorisés à opérer sans licence bancaire. Cette problématique d'exclusion qui touche les entrepreneurs sociaux doit être examinée en urgence par l'Union européenne. Une solution toute simple serait de permettre aux autres États membres de l'UE d'être exemptés, à l'instar de la Grande-Bretagne pour les credit unions, de la première directive bancaire européenne et d'étendre cette dérogation à toutes les organisations de finance solidaire, sans exception, qui sont nécessaires pour couvrir, en étroite coopération avec le secteur bancaire, l'éventail varié des besoins en crédit. En effet, le fait que des credit unions - inventées par le pionnier allemand de la finance solidaire, Raiffeisen, au milieu du siècle dernier - ne puissent plus être constituées en Allemagne par des citoyens à faibles ressources dans le but de soulager leur propre pauvreté et leurs problèmes à travers un réseau d'entraide, constitue une véritable aberration juridique au cœur d'une Europe moderne.

La Fondation Charles Léopold Mayer pour le progrès de l'Homme (FPH) est une fondation de droit suisse, créée en 1982 et présidée par Françoise Astier. 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.

« Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer » 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. Cette association 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 Delpuech, 1989 (existe également en portugais).

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

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 12. Le paysan, l'expert et la nature, Pierre de Zutter, 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 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 promesse de l'épée et de la charpie, 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 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 cinquante, 1993.

DD 28. L'agriculture paysanne : des pratiques aux enjeux de société, 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 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 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 Mongrueil, 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 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-Raimbault et Pierre-Yves Guihéneuf, 1996 (existe également en espagnol).

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 Ihis, 1996.

DD 57. Des machines pour les autres ; entre le Nord et le Sud : le mouvement des technologies appropriées, Michèle Odey-Finzi, Thierry Bérot-Inard, 1996.

DD 59. Non-violence : éthique et politique (MAN, Mouvement pour une alternative non-violente), 1996.

DD 60. Burundi : la payannerie 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 66. Financements de proximité : 458 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France, coordonné par Erwan Bothorel et Cyril Rollinde, 4^e éd. 2000.

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.

DD 75. États désengagés, paysans engagés : perspectives et nouveaux rôles des organisations paysannes en Afrique et en Amérique latine, compte rendu de l'atelier international de Mèze (France, 20-25 mars 1995), 1997.

DD 76. Les médias face à la drogue : un débat organisé par l'Observatoire géopolitique des drogues, 1997.

DD 77. L'honneur des pauvres : valeurs et stratégies des populations dominées à l'heure de la mondialisation, Noël Carnat, 1997.

DD 78. Contrat emploi solidarité : les paradoxes d'un dispositif ; expériences et propositions, Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi - CIME, 1997.

- DD 79. Paroles d'urgence ; de l'intervention-catastrophe à la prévention et au développement : l'expérience d'Action d'urgence internationale, Tom Roberts, 1997.
- DD 80. Le temps choisi : un nouvel art de vivre pour partager le travail autrement, François Plassard, 1997.
- DD 81. La faim cachée : une réflexion critique sur l'aide alimentaire en France, Christophe Rymarsky, Marie-Cécile Thirion, 1997.
- DD 82. Quand les habitants gèrent vraiment leur ville ; le budget participatif : l'expérience de Porto Alegre au Brésil, Tarso Genro, Ubiratan de Souza, 1998.
- DD 83. Aliments transgéniques : des craintes révélatrices ; des scientifiques aux consommateurs, un débat citoyen autour de l'initiative populaire suisse pour la protection génétique, Robert Ali Brac de la Perrière, Arnaud Trollé, 1998 (existe également en allemand).
- DD 84. Vers une écologie industrielle : comment mettre en pratique le développement durable dans une société hyper-industrielle, Suren Erkman, 1998.
- DD 85. La plume partagée ; des ateliers d'écriture pour adultes : expériences vécues, François Fairon, 1998.
- DD 86. Désenclaver l'école ; initiatives éducatives pour un monde responsable et solidaire, sous la direction de Christophe Derenne, Anne-Françoise Gailly, Jacques Liesenborghs, 1998.
- DD 88. Campagnes en mouvement : un siècle d'organisations payannes en France, coordonné par Médard Lebot et Denis Pesche, 1998.
- DD 89. Préserver les sols, source de vie ; proposition d'une « Convention sur l'utilisation durable des sols », projet Tutzing « Ecologie du temps », 1998.
- DD 90. Après les feux de paille ; politiques de sécurité alimentaire dans les pays du Sud et mondialisation, Joseph Rocher, 1998.
- DD 91. Le piège transgénique ; les mécanismes de décision concernant les organismes génétiquement modifiés sont-ils adaptés et démocratiques ?, Arnaud Trollé, 1998.
- DD 92. Des sols et des hommes ; récits authentiques de gestion de la ressource sol, Rabah Lahmar, 1998.

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 :

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38 rue Saint-Sabin
75011 PARIS (France)
Tél./Fax : 014 80 64 88 6

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

Pour obtenir le catalogue des éditions et coéditions Charles Léopold Mayer,
envoyez vos coordonnées à :

Éditions-Diffusion Charles Léopold Mayer
38 rue Saint-Sabin



Veillez me faire parvenir le catalogue des éditions et coéditions

Nom	Prénom.....
Société	
Adresse	
.....	
Code postal	Ville
Pays	

