

Les ambitions pragmatiques de la finance solidaire

Benoît Granger

Professeur à Advancia

L'interdépendance étant synonyme de solidarité, le développement de la finance solidaire est intéressant à plus d'un titre : il redonne notamment un sens au crédit, ce qui trouve d'autant plus écho que les débats font rage sur les excès des marchés illustrés par la crise des subprimes.

Finansol¹ annonçait, en juin 2008, que plus de 1,6 milliard d'euros sont mobilisés au sein de 66 produits d'épargne solidaire (+ 33 % en un an) et que donc plus de 300 000 personnes en France ont, directement ou indirectement, placé une part de leur épargne avec des critères de solidarité. Concernant l'emploi de cette ressource, quelque 336 millions d'euros sont distribués à des "financiers solidaires" qui vont les utiliser sous différentes formes (prêts, apports en fonds propres, apports de garanties...) aux entreprises et aux autres projets désignés par les épargnants.

Ainsi, la finance solidaire s'élargit nettement au-delà des réseaux militants. Aujourd'hui, des salariés de Carrefour par le biais de PERCO, d'autres salariés de grandes entreprises comme L'Oréal, actionnaire de la SIFA, alimentent ces circuits de la finance solidaire. Les montants peuvent paraître dérisoires par rapport aux volumes d'épargne (3 000 milliards d'euros de patrimoine financier des Français). Ils sont, pourtant, en hausse rapide et au-delà du trio classique (liquidité, risque, rendement), de nombreuses personnes ou institutions marquent leur intérêt pour des placements "qui donnent du sens" à l'argent. Mais quel sens ?

Le plus simple est de répondre en traitant les deux questions de base : d'où vient l'argent ? Où va l'argent ? Ce qui permettra d'inscrire ce mouvement dans une perspective plus large.

(1) Finansol réunit la quasi-totalité des financiers solidaires en France.
Voir le site de l'association : <http://www.finansol.org/index.php>

I. OÙ VA L'ARGENT ? QUI SONT LES FINANCIERS SOLIDAIRES EN FRANCE ?

La quasi-totalité des financiers solidaires en France sont réunis au sein de l'association Finansol, créée par eux en 1995. Certains sont connus, comme l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique), réseau de microcrédit qui a financé 52 000 projets de personnes en difficulté depuis 1990 ou Habitat et Humanisme qui finance des logements "très sociaux" pour des familles en détresse (110 millions d'euros engagés). D'autres sont plus spécialisés comme l'association France Active, qui, avec le soutien de la Caisse des dépôts, propose sa garantie aux banques qui acceptent de prêter, à cette condition, à des entreprises d'insertion.

Les 20 financiers solidaires membres de Finansol visent, selon les cas, plusieurs objectifs : créer de l'emploi en France en finançant des microprojets ou des PME saines et qui réservent des emplois à des personnes en difficulté ; créer de l'emploi au Sud, notamment en finançant des réseaux locaux de microfinance ; créer des logements, comme Habitat et Humanisme ; et, plus généralement, financer des activités ayant des ambitions environnementales.

1. Les solidaires se distinguent des investisseurs "socialement responsables"

Les points communs à ces opérateurs sont clairs. Il s'agit de mettre les métiers et les ressources de la finance au service des projets qui ont "un sens" vis-à-vis du bien commun, et qui ne parviennent pas à se faire financer par le marché. C'est ce qui distingue les solidaires des financiers "éthiques" ou "socialement responsables". Ces derniers se font souvent un point d'honneur de montrer qu'en Bourse, il est aussi rentable de financer des entreprises "responsables" que des entreprises qui ne le sont pas, ou qui ont des comportements prédateurs. C'est globalement le cas, comme semblent le montrer de nombreuses études américaines ; mais ce n'est pas l'ambition des solidaires.

La règle commune aux financiers solidaires est que leurs capitaux sont engagés avec un retour prévu mais pas nécessairement rentable sur les purs critères du marché. Il s'agit bien de finance, donc d'argent avec un retour prévu ; non de cadeaux, de mécénat ou de subventions, c'est-à-dire d'argent sans retour. Les prêts doivent être remboursés ; les sorties en capital (avec valorisations) sont prévues pour les investissements en fonds propres et les garanties sont coûteuses. Mais, au total, ces engagements sont moins rentables que ceux des produits financiers traditionnels car, par définition, les financiers solidaires s'intéressent à des projets complexes. Financer des projets de la filière bio, du commerce équitable, des projets de territoires et quartiers en difficulté relève

toujours de deux objectifs parfois difficiles à concilier : d'une part, viser au minimum l'équilibre économique et financier ; d'autre part, tenir compte des objectifs du bien commun.

2. Deux conceptions de la microfinance au sein des finances solidaires en France

Ces brèves définitions devraient suffire à définir pragmatiquement les principes d'engagement des uns et des autres car, pour le reste, les mêmes débats ont lieu au sein de la finance solidaire qu'ailleurs au sein de la société. En effet, les références philosophiques peuvent paraître éloignées. Un exemple concret est celui de la microfinance en France. On connaît bien le réseau créé par l'Adie qui a décidé de médiatiser ses activités. L'Adie agit sur un critère simple : prêter à des personnes qui ont des projets, mais qui sont exclues et, de ce fait, ne parviennent pas à faire financer leurs projets par la banque traditionnelle. En près de 20 ans, l'Adie a montré que des dizaines de milliers de personnes en France sont exclues de fait, mais sont parfaitement capables de développer des micro-entreprises rentables ; et donc de sortir de la dépendance des *minima* sociaux. Dans une étude récente pour la Commission européenne, l'Adie montre qu'il y a sans doute plus de 100 000 "clients potentiels" que les banques ne veulent ni ne peuvent servir en France, alors que cette activité pourrait être rentable.

Mais l'objectif de rentabilité ne peut être atteint qu'à deux conditions : 1) que les coûts de transaction soient le plus bas possible (pour une banque, il est impossible de consacrer une heure à mettre en place un microcrédit ; c'est trop long, donc trop coûteux) ; 2) et que les taux d'intérêt soient libres, c'est-à-dire que l'on puisse facturer des taux élevés à des clients qui sont plus risqués que les autres. Ces positions sont conformes à celles de nombreuses grandes institutions de microfinance dans les pays du Sud, mais elles font débat en France, pays habitué aux protections publiques, par exemple en matière de taux plafond. Mais surtout, ces positions consistent à considérer que la microfinance est, avant tout, une activité de marché qui doit donc trouver ses propres conditions d'équilibre.

A l'opposé, France Initiative, l'autre réseau de microfinance en France, développe une conception radicalement différente de sa mission. Pour les responsables de ce réseau très décentralisé, le prêt est, avant tout, une contribution au développement du "bien public" que représente la création d'entreprise car celle-ci crée des richesses pour tous : pas seulement pour les créateurs, mais aussi pour les territoires, pour le marché de l'emploi, pour la culture et les valeurs de solidarité véhiculées par les prêts.

En effet, les plate-formes de France Initiative, souvent hébergées par des Chambres de commerce, proposent uniquement aux porteurs de projets des prêts d'honneur : c'est-à-dire sans intérêt facturé et sans leur demander de cautions ni des garanties. Le travail (très souvent bénévole) de conseil auprès des créateurs d'entreprises donne à ces derniers une crédibilité qu'ils ne parvenaient pas à acquérir seuls. Et, par conséquent, les prêts de la France Initiative sont, dans neuf cas sur dix, accompagnés de prêts bancaires, le prêt d'honneur ayant un effet de levier considérable, puisqu'un prêt de 100 entraîne, en moyenne, un prêt bancaire de 700.

L'autre résultat de ce choix philosophique est aussi de faire supporter à la collectivité des coûts non négligeables. Les fonds de prêts d'honneur connaissent une érosion lente mais régulière, puisque les prêts sont accordés sans intérêt ; et les coûts de production sont pris en charge également par les collectivités publiques (avec l'appui de quelques mécènes comme les Chambres de commerce et quelques grandes entreprises). C'est le cas aussi pour l'Adie, mais avec un discours public qui montre que son ambition reste de se "libérer" de cette dépendance.

Le résultat paradoxal est de faire coexister en France deux réseaux très différents, mais ayant des objectifs tout autant solidaires. L'Adie s'adresse à des personnes souvent très exclues ; mais leur fait supporter des coûts de prêts supérieurs à 10 % et exige des cautions ; France Initiative s'adresse à des personnes mieux insérées, ayant des projets plus ambitieux, et leur prête à taux zéro sans demander de caution. L'un affirme qu'il faut, avant tout, amener vers le marché des projets qui en sont exclus ; l'autre ambitionne de faire de la création d'entreprise un bien collectif.

3. France initiative : développer des "biens communs", ce qui légitime la contribution publique

Les risques stratégiques sont également différents. Du côté de l'Adie, le risque est de finir par contribuer à la création d'une "banque des pauvres" à force de revendiquer son autonomie et l'élargissement de la définition de la microfinance : ce qui figure dans la Loi sur la modernisation de l'économie, à l'été 2008 ². Le risque, du côté de France Initiative, est à terme de lasser les collectivités territoriales, en venant les re-solliciter régulièrement pour abonder des fonds de prêt et couvrir des coûts de production.

(2) Mais, pour autant, l'Adie n'a jamais perdu de vue son public qui reste composé, pour l'essentiel, de personnes exclues. Une étude récente, utilisant un outil de mesure des performances sociales construit pour la microfinance au Sud, le montre : Cécile Lapenu, "Réflexions de l'Adie autour de ses actions et de sa stratégie sociale", CERISE, septembre 2007.
http://www.european-microfinance.org/data/File/rapport-performancesociales_adie.pdf

Dépendances et interdépendances : dans le champ des finances

Les deux cas rendent très visibles deux des enjeux des engagements financiers solidaires.

D'abord, comment mesurer la "solidarité" ? Les *benchmarks* sont-ils réduits à la rentabilité d'activités financières traditionnelles (par exemple, les ratios de la banque de détail) ? Dans ce cas, les financiers solidaires sont peu performants ! Ou bien faut-il prendre en compte les impacts sociaux, sociétaux, macro-économiques de leurs activités : c'est-à-dire la reconstitution de liens sociaux pour le biais de relations financières plus riches que la simple transaction commerciale ? Dans ce cas, le bénéfice global est évident mais comment mesurer ces "biens" créés ?

Ensuite, comment, autour de quels objectifs partagés, assurer cette hybridation des ressources qui doit rester la marque d'une activité financière complexe ? Il est probable que le consensus a lieu, même s'il n'est pas toujours explicite, sur une répartition des rôles. La qualité des interventions des financiers solidaires consiste, avant tout, à mixer ces ressources au sein d'outils dédiés et d'en maîtriser le professionnalisme spécifique. En effet, les financiers solidaires savent, par exemple, créer des sociétés foncières pour collecter de l'épargne longue et financer, ensuite, des logements pour des exclus, avec un accompagnement spécifique. Ils savent emprunter, à l'univers du capital risque, ses techniques d'intervention pour engager des capitaux longs et patients dans des projets complexes. Ils savent prêter et accompagner des publics fragiles que l'aggravation des critères des banques (issues de Bâle II, notamment) exclut gravement de l'accès aux services financiers de base. Bref, ils savent restaurer le sens initial du terme même de "crédit", né de la confiance à la différence des techniques de scoring, qui se développent avant tout sur une idée de défiance : *"je prête à un profit statistique, plutôt qu'à une personne et son projet..."*

II. D'OÙ VIENT L'ARGENT ? L'ÉPARGNE SOLIDAIRE ET LES APPORTS PUBLICS

Les premiers produits "grand public" d'épargne solidaire ont été créés, en France, par le CCFD (Comité catholique contre la faim et pour le développement) dans les années 1980, pour financer des initiatives dans les pays du Sud. Une première génération de fonds sont des fonds dits "de partage" : le souscripteur s'engage à faire don d'une partie du rendement de son épargne à une œuvre qu'il désigne. Puis, les SICAV et FCP³ solidaires se sont développés lentement jusqu'à la création d'un produit-modèle, le FCP Insertion Emploi lancé par la Caisse des dépôts en 1994. Il s'agit d'une application "détournée" de la réglementation sur les FCP : 90 % de l'actif sera géré en Bourse sur des critères ISR (Investissement

(3) FCP : Fonds commun de placement.

socialement responsable), c'est-à-dire en investissant dans des entreprises sélectionnées, à la fois, pour leurs performances économiques et pour leur responsabilité sociale tandis que 10 % sera investi chez les financiers solidaires membres de Finansol, ou directement dans des entreprises solidaires⁴. Le montage consiste à utiliser, au profit des solidaires, la possibilité réglementaire de préserver une part non-cotée dans l'actif pour assurer la liquidité du fonds. Dans la foulée, a été créé le même FCP pour l'épargne salariale ; et les lois de 2001 et 2003 créant le PERCO ont élargi la base de recrutement des épargnants. Désormais, les gérants de fonds d'épargne ont l'obligation de présenter, aux responsables de l'épargne salariale dans les grandes entreprises, une gamme de produits incluant des produits solidaires. C'est l'entrée de l'épargne solidaire dans les grands "tuyaux" de l'épargne collective.

Le développement sera lent, car les produits et leurs objectifs sont difficiles à expliquer : autant aux responsables syndicaux (dans les conseils de surveillance de l'épargne salariale) qu'aux salariés isolés, et même aux commerciaux des banques. Mais le schéma est convaincant. Il se résume à montrer, d'une part, que ces produits vont investir dans "*des entreprises qui créent des emplois pour vos enfants et vos petits enfants*", dit l'un des promoteurs et, d'autre part, que ces épargnes étant longues par définition (il s'agit d'épargne retraite) et les pertes éventuelles n'affectant que 10 % de l'actif, les performances financières à long terme seront très proches des produits de référence. En échange de ce risque limité, de nombreux salariés vont se sentir impliqués dans un univers de petites entreprises, de création d'emplois par des chômeurs, d'œuvres ayant une portée économique et sociale visible et gratifiante.

1. Certains produits d'épargne gérés par les banques et d'autres issus du terrain

C'est le début d'une sorte de banalisation institutionnelle de l'épargne solidaire car parallèlement, les initiatives plus discrètes et proches des citoyens restent nombreuses et dispersées. Les Cigales (clubs d'investissement pour une gestion alternative et locale de l'épargne) se développent lentement depuis les années 1970. La société financière de la NEF (nouvelle économie fraternelle), alliée au Crédit coopératif, réunit lentement plusieurs dizaines de milliers d'épargnants individuels en leur proposant de prêter leur épargne à des petites entreprises de l'agriculture biologique, ou biodynamique, à d'autres projets

(4) La définition et les conditions d'agrément des entreprises solidaires (dont font partie les financiers solidaires) datent de 2001 et figurent au Code du travail : art. L. 443-3-2 et R. 443-14 <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006072050&idArticle=LEGIARTI000006650068&dateTexte=&categorieLien=cid>
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006072050&idArticle=LEGIARTI000006810302&dateTexte=&categorieLien=cid>

Dépendances et interdépendances : dans le champ des finances

d'hébergement social, de commerce équitable, etc. Des communautés religieuses aux militants Verts, chacun peut trouver produit à son idée : s'impliquer directement (comme actionnaire de la coopérative d'investissement Garrigue, par exemple) ou passer par des grandes banques, que l'engouement conduit à diversifier leurs offres.

Aujourd'hui, 66 produits d'épargne différents sont ouverts à la souscription. Ce sont des livrets ou des comptes à terme, des OPCVM liquides ou non, des produits plus spécialisés. Et les grands noms de la place sont présents sur ce "marché" : Crédit agricole, Macif, Natexis, Crédit mutuel, Caisses d'épargne, LCL, etc. avec, bien sûr, une implication différente selon les enseignes et les demandes perçues des clients. A cet égard, le Crédit coopératif garde aujourd'hui une position de *leader* et d'exemple. Hors la Caisse des dépôts pour des raisons institutionnelles, cette banque a constamment été à l'avant-garde, autant dans la créativité sur les produits que dans les engagements solidaires en direct, sur ses fonds propres.

Il est probable, d'ailleurs, que les événements récents de la planète financière donneront, désormais, une aura particulière à ceux qui, comme le Crédit coopératif avec ses récentes campagnes de communication, ont su toucher une motivation réelle du public.

2. Chez les épargnants solidaires, les motivations sont convergentes : contribuer à une œuvre à condition que la sécurité soit assurée

Chez des détenteurs d'épargne, scandalisés par les excès des marchés, la crise des *subprimes* aux États-Unis a provoqué une sorte de prise de conscience. "Nos épargnes" peuvent non seulement prendre des risques aberrants ; mais, en plus, contribuer à appauvrir les pauvres en enrichissant les riches. Les circuits sont obscurs et les citoyens sont mus par des motivations complexes ; mais l'idée de contribuer, même de loin, à des surprofits pour quelques-uns, sans aucune justification économique, provoque un rejet intuitif.

D'ailleurs, les quelques analyses sur les motivations des épargnants solidaires semblent montrer qu'il ne manque que de la communication pour multiplier les dépôts. Une synthèse un peu ancienne semble montrer que le "trio" traditionnel (sécurité, liquidité, rentabilité) est comparé à une nouvelle forme d'*affectio societatis*, le fait de contribuer à des projets "qui ont un sens" visible⁵. Et de fait, les règles de transparence du secteur sont nettement plus élevées que celles des banques.

(5) Voir Benoît Granger, "Les motivations des épargnants solidaires", Revue Économie et Humanisme, n° 352, avril 2000.

En France, une part importante de l'épargne solidaire finance des petites entreprises qui créent des emplois pour des exclus. Le dernier baromètre Finansol-La Croix ⁶ sur l'épargne solidaire donne non seulement une information complète sur les montants et les produits, mais détaille également les investissements directs dans l'économie solidaire. En 2007, les 366 millions d'euros investis (+ 31 % en un an) sont allés en premier lieu vers Habitat et Humanisme pour le logement social avec 110 millions d'euros, à égalité avec la coopérative financière La Nef. Ensuite, ce sont les réseaux finançant l'insertion par l'activité économique, l'emploi en banlieue ou en zone rurale, l'environnement et la solidarité internationale qui ont aussi profité de ces investissements.

III. PARTOUT DANS LE MONDE, UN RENOUVEAU DES "BANQUES SOCIALES"

Ce mouvement en France n'est pas isolé, même s'il prend des formes originales. Et celui qui se dessine aujourd'hui renouvelle les valeurs et les techniques inventées au XIX^{ème} siècle par les pères fondateurs de la coopération et du mutualisme. Le bourgmestre d'un petit village allemand, Rafeisen, avait créé les premières coopératives d'épargne et de crédit pour sortir les paysans pauvres des griffes des usuriers. Son nom est peu connu en France ; il est, pourtant, à l'origine d'une bonne part des banques coopératives : en France, le Crédit mutuel et les banques populaires, aux Pays-Bas, Rabobank, qui comptent parmi les plus puissantes banques de détail. L'enseigne existe toujours, surtout en Europe de l'Est et en Suisse.

Certaines de ces banques, en s'embourgeoisant, avaient sans doute perdu un peu de leur ancrage social initial ; souvent sous la pression de la concurrence des banques traditionnelles. C'est l'une des raisons pour lesquelles les initiatives proches du terrain se renouvellent. En effet, les "banques sociales" se multiplient, surtout en Europe du Nord depuis les années 1980 ⁷. Elles ont pour point commun de financer en priorité des activités sociales, culturelles environnementales et, dans les pays du Nord, des écoles ou d'autres activités pédagogiques.

Une dizaine de banques en Europe ont été créées depuis les années 1980. Certaines ont le statut de banques de plein exercice ⁸, comme GLS, la "banque verte" la plus ancienne en Allemagne, MerkurBank au Danemark, Ekobank en

(6) Il peut être téléchargé sur le site de Finansol :

<http://www.finansol.org/docs/barometre-finances-solidaires-2008.pdf>

(7) Voir Benoît Granger, "Banquiers du futur - Les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale en Europe", Éd. Charles Léopold Mayer (FPH), novembre 1998, d'après une enquête INAISE pour la DGV, Commission européenne, <http://www.eclm.fr/source/pdf/originaux/221.pdf>

(8) Voir les sites de ces différentes institutions financières :

<http://www.merkurbank.dk>, <http://www.GLS.de>, <http://www.ekobanken.se>, <http://www.inaise.org>, <http://www.cdfa.org.uk>, <http://www.triodos.com>, <http://www.zopa.org>

Dépendances et interdépendances : dans le champ des finances

Suède. Elles collectent donc l'épargne du public. Elles affichent des principes de coopération, des formes d'engagements financiers portant attention aux réalisations collectives (de groupes divers, syndicats, églises, associations...) et financent des "entrepreneurs sociaux" et des projets environnementaux. Certaines adoptent des formes d'intervention sophistiquées comme Triodos aux Pays-Bas, créé sous forme de banque en 1980. Elle connaît une expansion rapide puisqu'elle est aujourd'hui présente dans cinq pays européens ; mais, par le biais de fondations et de fonds dédiés proposés à telle ou telle catégorie d'épargnants ou de riches mécènes, elle finance aussi (y compris en dons) des activités artistiques et des programmes de développement dans les pays du Sud. En résumé, la finance n'est qu'un ensemble de techniques ; ce qui compte est d'être clair sur les objectifs de l'argent mobilisé.

En Europe du Nord, ce sont clairement les églises protestantes qui fondent la culture financière de ces institutions. C'est peut être une démonstration des thèses de Max Weber, mais l'Italie (catholique) a aussi sa Banca Etica créée en 1999 comme une banque de plein exercice.

Les pays anglo-saxons connaissent plutôt la tradition des *Credit Unions* : au départ, des cercles restreints d'épargne-crédit (on ne peut pas emprunter si on n'a pas épargné préalablement) créés au sein de communautés pauvres. Elles coexistent, comme aux États-Unis, avec les CDFI (*Community Development Finance Institutions*), des quasi-banques communautaires fournissant des services financiers aux communautés fragiles ou délaissées par les banques traditionnelles, avec des appuis publics. Certaines *Credit Unions* se développent, comme Cultura Bank, banque de plein exercice, créée en Norvège en 1996 à partir d'anciennes *Credit Unions*, et mobilisent également des épargnes autour de projets de santé, de commerce équitable et de microfinance.

IV. LA STRUCTURATION DE LA FINANCE SOLIDAIRE EST EN COURS AU NIVEAU MONDIAL

En Europe, plusieurs organisations contribuent au développement des métiers de la finance solidaire. Une association professionnelle comme Febea (Fédération européenne des banques éthiques et alternatives), créée dans les années 1990, compte aujourd'hui 25 membres dans 13 pays différents et développe des outils financiers communs, sur des projets d'engagements financiers en Europe centrale et orientale notamment.

Plus spécialisées, deux associations assurent la coordination et le développement de la microfinance. REM, le réseau européen de la microfinance, réunit quelques

40 membres des pays de l'Europe de l'Ouest ⁹, alors que le MFC (*Micro Finance Center*) de Varsovie ¹⁰ sert de centre de ressources pour la microfinance à l'Est, qui se développe à vive allure.

1. La solidarité en finance s'exerce aussi en direction des clients pauvres exclus des services de base

Les difficultés d'accès au crédit ne concernent pas que les micro-entrepreneurs. On sait que dans de nombreux pays d'Europe, les simples citoyens, s'ils sont pauvres ou s'ils ont des revenus irréguliers, ont des difficultés grandissantes pour obtenir le minimum de services financiers dont ils ont besoin. C'est pourquoi plusieurs mouvements proches des associations de consommateurs développent une activité de *lobbying* sur ce thème. En Europe, ECRC (*European Coalition for a Responsible Credit*) ¹¹ est créée à la fin des années 1990 avec l'appui de la NCRC américaine. Il s'agit d'un mouvement rassemblant des chercheurs et des *leaders* d'opinion, des représentants des mouvements sociaux comme des responsables syndicaux. Leur but : faire pression sur les instances européennes de façon à ce que les règles communes en matière d'accès aux services financiers n'aient pas d'effets excluant sur les populations démunies. De fait, la rédaction de la directive européenne de janvier 2008 sur le crédit à la consommation a sans aucun doute été influencée par les prises de position d'ECRC. Mais le résultat n'est pas satisfaisant pour les militants de cette cause. Les pauvres risquent de subir des contraintes fortes, alors que le *marketing* des prêteurs s'avère de plus en plus agressif.

Au niveau mondial, Inaise (*International Association of Investors in Social Economy*) a été créée dans les années 1980, à partir de petites institutions financières d'Europe, et veut étendre aujourd'hui son influence à l'ensemble mondial de la finance sociale. Son premier Sommet mondial de la finance solidaire, à Québec en juin 2008, marque le nouveau départ d'une organisation qui réunit aujourd'hui plusieurs centaines d'institutions financières des cinq continents. Rompant avec un discours auparavant très réformiste, les participants de la réunion du Québec se déclarent "*sans illusion sur la capacité des grandes institutions financières à se réformer et mettre un frein à une financiarisation croissante de l'économie et aux dégâts qu'elle entraîne pour une grande partie de l'humanité*". En somme, la finance solidaire traditionnelle se vivait comme une sorte de complément aux systèmes financiers "de marché" dominants. Aujourd'hui, une part de ces institutions affichent clairement qu'elles se considèrent comme une alternative à un système financier devenu fou et qui aggrave les inégalités sur la planète.

(9) Voir le site du réseau : <http://www.european-microfinance.org>

(10) Voir le site de la MFC : <http://www.mfc.org.pl>

(11) Voir le site, en quatre langues, de l'ECRC : <http://www.credit-responsible.net>

2. Reconstruire, après le mouvement de démutualisation des années 1990

Nettement plus ancien, le WOCCU (*World Council of Credit Unions*)¹² réunit plus de 150 millions de membres et près de 50 000 *Credit Unions* dans près de 100 pays, mais a beaucoup souffert d'un mouvement général de démutualisation dans les pays anglo-saxons et les innovations récentes dans l'univers de la microfinance.

Ainsi une génération chasse l'autre. Il est certain que les formes anciennes de solidarité disparaissent si elles se sclérosent. En Grande-Bretagne, c'est un pan entier de la culture solidaire qui a disparu avec la transformation systématique en sociétés de capitaux des anciennes *Building Societies* sous l'influence du thatchérisme et avec l'aide de la finance de marché. Les enfants et petits enfants des "sociétaires" fondateurs ont compris qu'ils pouvaient liquider, à leur seul profit, des réalisations accumulées lentement sur deux ou trois générations. Ils n'ont pas résisté à cette avidité. Est-ce tant mieux pour eux ? Est-ce tant pis pour les biens publics que représentaient ces propriétés collectives ? On le saura bientôt. En attendant, Northern Rock, la banque emportée par la crise des *subprimes* et nationalisée aussitôt par le gouvernement britannique était l'une de ces anciennes *Building Societies*, parties en fanfare à la conquête de nouveaux marchés plus rentables... Et parallèlement, le niveau de surendettement de la population et d'exclusion bancaire atteint dans ce pays des niveaux inégalés.

V. FINANCER LES PROJETS DES PAUVRES ? AVEC LES "RÈGLES DU MARCHÉ" ?

Une synthèse sur la finance solidaire aujourd'hui ne peut laisser qu'un sentiment de flou ou de frontières mal définies. Les critères d'intervention (le social, l'équitable, l'environnemental...) prennent des formes très différentes selon les pays et les projets. Pour renforcer cette impression de flou, il suffit de citer quelques événements récents. On apprend en Inde, au terme d'une étude sérieuse, que quelque 150 000 paysans pauvres se sont suicidés ces dernières années ; et ces suicides étaient directement liés à leur situation de surendettés auprès de "*money lenders*", de "*sharks*" d'usuriers comme il en existe tant dans les pays pauvres, mais aussi sous la forme de "*payday lenders*" aux États-Unis. Certains de ces paysans indiens étaient endettés auprès d'institutions de microfinance qui, dans certains États pauvres de l'Inde, se font une concurrence féroce. Par ailleurs, et pour compléter les exemples dans l'univers emblématique de la microfinance, l'énorme scandale Compartamos continue, en 2008, de provoquer débats et interrogations.

(12) Voir le site de WOCCU : <http://www.wocccu.org>

1. Le scandale Compartamos questionne l'application trop simple des "règles du marché" à la microfinance

Compartamos était une ONG mexicaine créée au tout début des années 1990 pour faire des microcrédits aux femmes pauvres de la banlieue de Mexico. Cette IMF (institution de microfinance) a commencé à opérer sous la forme d'une ONG, puis est devenue société commerciale en 2000 ; ensuite, se développant très vite, elle a demandé un agrément pour devenir une banque. Ses dirigeants ont introduit la société en bourse à Mexico et à New York en 2007 : la rentabilité était telle que la demande excédait 13 fois l'offre et qu'elle était valorisée près de 2 milliards de dollars par le marché. Aussitôt, les cadres dirigeants de l'IMF ont vendu les actions qu'ils avaient souscrit, faisant au passage une plus-value de 300 pour 1 : ils vendaient 300 dollars en 2007 des actions qu'ils avaient achetées 1 dollar en 2000.

Trois faits restent graves dans cette affaire : 1) la source de la rentabilité : Compartamos a constamment prêté à plus de 100 % de taux d'intérêt à des femmes pauvres et n'a jamais réajusté ses conditions alors que l'évolution de ses performances le lui permettaient ; 2) les cadres de l'entreprise ont vendu leurs parts, c'est-à-dire qu'ils ont sorti de la société des centaines de millions de dollars et l'ont donc appauvrie en ne gérant son développement qu'en vue de leur profit personnel ; et 3) enfin, il n'y a pas eu d'unanimité pour condamner un tel comportement. Quelques tentatives pour justifier l'opération, y compris de la part du CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*) qui regroupe les grands donateurs privés et publics, montrent qu'une partie de la microfinance, dite "de marché", est entrée dans la dure contrainte de la rentabilité à tout prix. Mais cette dernière risque de profiter aux riches actionnaires du Nord, plutôt qu'aux pauvres clients du Sud !

ING titre son étude de 2007 sur le marché de la microfinance "*A Billion to gain*". Standard & Poors et Morgan Stanley affirment que la microfinance est "*un actif sous évalué*" et estiment les besoins futurs du secteur en capitaux à 150 milliards de dollars ou plus. En face, ceux qui ont approuvé l'opération Compartamos sont les mêmes qui expliquent qu'il faut que les IMF "se libèrent" des subventions publiques et sortent de l'influence des mécènes, qui sont frivoles et peuvent changer d'avis.

2. Les financiers solidaires se définissent pas la performance sociale autant que par la performance financière

Si on quitte le mécénat, si on réfute l'intervention publique, il ne reste que "les règles du marché" à appliquer, c'est-à-dire la rentabilité financière, de

Dépendances et interdépendances : dans le champ des finances

préférence, à court terme... Or, la finance solidaire toute entière est un éloge de la lenteur. Financer des projets complexes prend, par nature, plus de temps que pour des projets simples orientés uniquement vers le profit. Les financiers solidaires, du fait de leur culture même, affirment que les aides publiques sont indispensables au développement d'une économie équilibrée, qui inclut le bien commun parmi ses critères. Dans l'univers de la microfinance, c'est un mélange subtil entre les ressources de donateurs et de mécènes, les financements publics, l'épargne locale et les prêts externes qui ont produit les IMF les plus équilibrées : ni celles qui perdent de l'argent, avec des coûts de production ou des sinistres aberrants ; ni celles qui sont si spectaculairement rentables et abandonnent les pauvres, vraiment pauvres, pour s'occuper des moins pauvres ¹³...

C'est ce qui donne, à une partie de la microfinance, son caractère de "bien public", d'outil qui enrichit des liens sociaux existants au préalable. La réflexion la plus riche dans ce domaine vient d'historiens ¹⁴ et d'anthropologues qui montrent que l'épargne populaire et le crédit sont les deux faces d'un lien social immémorial, complexe, fondé sur des valeurs autrement profondes que la simple transaction du "contrat de prêt".

Les travaux d'évaluation qui commencent à prendre du poids dans ce secteur montrent que la finance ne peut se prétendre solidaire si elle se contente de rechercher des impacts positifs ¹⁵. Les opérateurs financiers ne sont solidaires, montrent ces travaux, que si cet objectif fait partie de la mission initiale : en somme, la recherche d'une performance sociale mise en regard de la performance financière. Un signe positif est à souligner : ces critères commencent à être adoptés par les grandes organisations, comme le CGAP ¹⁶, qui influencent ce secteur de façon déterminante.

(13) Voir Benoît Granger, "*La microfinance risque de renier son inspiration humaniste*", revue Finance & bien commun, n° 25, automne 2006, <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/18604>

(14) Voir notamment les travaux d'un séminaire de l'École normale supérieure à Paris sur "*La relation de crédit, une histoire de longue durée*", <http://calenda.revues.org/nouvelle7185.html>

(15) Voir les travaux de l'équipe française la plus avancée au monde en matière d'évaluation des performances sociales : <http://www.cerise-microfinance.org>

(16) Voir le site, en anglais et en français, de CGAP : <http://www.cgap.org>