

# DES NOUVEAUX OUTILS POUR FINANCER L'ÉCONOMIE SOCIALE

*Conférence Internationale sur l'Économie Sociale au Nord et au Sud,  
7 et 8 mars 1997 à Ostende, Belgique*

Fernand VINCENT  
Secrétaire Général  
Fondation RAFAD à Genève

## I. Introduction

« La notion d'économie sociale contient une ambiguïté terminologique qui permet à tout un chacun d'élaborer sa propre conception<sup>1</sup> ».

Il convient donc, avant de présenter de nouveaux outils pour financer l'économie sociale, de rappeler quelques caractéristiques qui nous permettront de mieux cerner notre sujet et de « planter le décor » de cette intervention.

### 1. Caractéristiques globales de l'économie sociale

- L'économie sociale est centrée sur l'homme et le travail et non l'argent et la recherche du profit.
- La propriété du capital et des outils de production est commune et répartie de façon à éviter l'appropriation, par un petit groupe, du pouvoir de décision.
- La distribution des revenus est répartie plus également entre les travailleurs et les propriétaires du capital.
- Une gestion démocratique favorise la participation des travailleurs et des investisseurs à l'autogestion commune de l'entreprise

---

— <sup>1</sup> Le Conseil Wallon de l'Économie Sociale (CWES), 1990

## 2. Caractéristiques de l'économie sociale dans le Nord et dans le Sud

**Dans le Nord**, les agents de l'économie sociale sont principalement des coopératives de production, de distribution ou de commercialisation de produits, des mutuelles sociales, par exemple de santé, ou des associations.

**Dans le Sud**, il faut distinguer deux périodes. Pendant la colonisation, l'économie sociale était représentée dans le Tiers-Monde par des coopératives, très fortement contrôlées par l'Etat et quelquefois par des associations charitables, souvent créées par les Eglises.

Après l'indépendance, un mouvement associatif tourné vers le développement s'est progressivement créé, et a donné d'abord naissance à des organisations non-gouvernementales qui ont cherché, puis acquis, leur indépendance par rapport à l'Etat et qui sont intervenues pour accorder des services et des appuis aux populations dans les villes et les campagnes.

Progressivement, à partir des efforts des syndicats et de ces associations, des entreprises à caractère économique se sont créées à l'intérieur ou séparément de ces ONG. L'exemple de la création de SEED, Self-Employment Enterprise Development du Sarvodaya Movement au Sri Lanka ou, plus récemment, du Mouvement ORAP au Zimbabwe démontre une tendance de ces mouvements à créer des entreprises autonomes pour d'une part créer des revenus supplémentaires pour leurs membres et d'autre part augmenter l'autofinancement de l'ONG, cherchant ainsi à prendre le relais de l'aide internationale.

Dans le secteur financier du Sud, un nombre impressionnant d'initiatives sont prises tant en Amérique Latine qu'en Asie et en Afrique.

Les Tontines,<sup>2</sup> outils traditionnels de collecte de l'épargne et de prêts se modernisent, s'orientent vers le développement.

Des caisses villageoises<sup>3</sup> ou des banquiers ambulants<sup>4</sup> s'organisent pour mobiliser l'épargne et prêter au niveau local.

Les caisses d'épargne et de crédit, qui s'organisent en coopératives ou en unions jusqu'au niveau international, prennent progressive-

<sup>2</sup> « Financer autrement les associations et ONG de développement du Tiers-Monde », Fernand VINCENT, volume I, p. 112-126, IRED/RAFAD, Genève 1994

<sup>3</sup> op. cit. p. 172

<sup>4</sup> « Innovation et Dynamique dans les systèmes financiers informel urbains : les banquiers ambulants du Bénin et du Togo », IRAM, Paris, 1992

ment une place importante dans le secteur financier informel. Malheureusement, l'épargne mobilisée localement n'est pas suffisamment prêtée en faveur du développement local mais est investie par les commerçants ou fonctionnaires des villes ou est placée dans des bons du trésor émis par l'Etat ou sur le plan international. Ainsi l'épargne locale fuit les besoins de financement de l'économie locale.

Partout dans le Tiers-Monde, des fonds de développement sont créés souvent par l'aide internationale, privée ou publique.

Ainsi les agents de financement de l'économie sociale ne manquent pas mais, en règle générale, leur capacité de financement est très faible.

L'économie sociale dans le Nord se caractérise encore par le fait qu'elle est promue dans le cadre d'un environnement éthique précis qui condamne les déviations du système capitaliste mais cette économie reste finalement marginale par rapport au système dominant.

L'économie sociale du Nord survit grâce à la solidarité de l'investisseur éthique et quelquefois aux subventions de l'Etat. Celle du Sud est beaucoup plus marquée que celle du Nord par l'importance du secteur non-formel.

Une récente publication de l'ONU <sup>5</sup> précise qu'« actuellement en Afrique environ 40 millions de personnes gagnent leur vie dans le secteur informel. Leurs revenus assurent en outre la survie de 200 millions d'enfants, de jeunes ayant achevé leur scolarité, de personnes âgées ou handicapées. Ce fait rejoint des données récentes sur les revenus dans le secteur informel pour montrer que ce secteur contribue au premier chef à assurer la subsistance de nombreux Africains ».

L'économie sociale en Afrique est donc profondément liée aux initiatives de ce secteur qui fonctionne souvent en marge de l'Etat et du fisc. Dans le Tiers-Monde, il y a donc une forte dualité entre le secteur de l'économie non-formelle et celle du secteur moderne. Cependant, plus de la moitié des hommes et des femmes du Tiers-Monde vivent dans ce secteur, jusqu'à 70 %, dans certaines villes sud-américaines.

Il faut donc porter une attention beaucoup plus grande à l'économie informelle seule capable de lutter contre le chômage et de créer de nombreux emplois durables à 1'000 US\$ alors que le secteur mo-

---

<sup>5</sup> « Informal Sector Development in Africa », UN Office of the Special Coordinator for Africa and the Least Developed Countries, New York, 1996

derne, pour créer un même emploi, devra investir cinquante à cent fois plus.

Une autre caractéristique de l'économie sociale du Sud est qu'elle est très fortement liée au financement de l'aide internationale dont souvent elle dépend.

## II. Les besoins de financement de l'économie sociale

Quels sont les besoins de ces nouvelles entreprises ?

Au Nord comme au Sud, elles sont confrontées à l'impossibilité d'avoir accès au crédit bancaire. Certes, quelques-unes d'entre elles, qui ont déjà fait leurs preuves et qui sont rentables, deviennent des nouveaux clients des banques; mais une initiative économique prise dans le Nord, comme dans le Sud, par des personnes et des groupes qui ne disposent pas de fonds propres suffisants n'a aucune chance de se réaliser. Les chômeurs du Nord ou les sans-emploi du Sud ne sont pas suffisamment organisés et n'ont, non seulement pas accès au crédit bancaire, mais également à l'aide gouvernementale ou internationale. Par ailleurs, les moyens des « investisseurs solidaires », du Sud comme du Nord, sont trop faibles pour relayer les défaillances du système bancaire.

Les besoins de financement peuvent se caractériser ainsi :

1. Besoin de disposer d'un fonds de démarrage pour effectuer les études de faisabilité et lancer le projet<sup>6</sup>.
2. Après la première phase de lancement du projet, un besoin de trésorerie se fait sentir pour assurer principalement le paiement des salaires de fin de mois et l'achat des matières premières.
3. Le besoin de financement des équipements nécessaires qui permettront l'augmentation de la productivité et donc la compétitivité de l'entreprise. Ces entreprises ont aussi besoin de fonds pour faciliter la vente des produits et l'accès au marché (publicité, marketing, etc.).
4. Du crédit à long terme pour financer les investissements.

Bref, l'entreprise de l'économie sociale qu'elle soit du Nord et du Sud a donc besoin de se capitaliser et donc d'augmenter ses fonds propres pour faire face à son développement.

---

<sup>6</sup> « Jeunes entreprises, besoins financiers et coûts d'accompagnement », Benoît Granger, conférence intern. IRED/OCDE, Rome 1994

### III. D'où vient, ou peut venir, le financement de l'économie sociale ?

Au Nord, les coopératives et mutuelles « classiques » fonctionnent grâce à la participation de leurs membres, la constitution de fonds propres et l'accès au marché financier et bancaire.

Elles ont aussi inventé des mécanismes qui ont permis de rapprocher l'épargnant « éthique et solidaire » de l'investisseur de l'économie sociale.

Quatre groupes de partenaires principaux se sont progressivement intéressés à financer l'économie sociale du Nord :

1. Les investisseurs éthiques et solidaires, dont on vient de parler, appuyés par des organisations de financement alternatif (voir p.10/11);
2. Les banques alternatives et éthiques, connues (Banques Alternatives de Suisse, d'Allemagne, Banque Ethique italienne, Triodos aux Pays Bas, South Shore Bank aux Etats-Unis, JAK en Norvège/Suède et Eko-Osuupanki en Finlande);
3. Des collectivités locales qui comprennent l'enjeu et l'importance de l'entreprise sociale et qui la subventionnent;
4. L'Etat qui, en particulier sur le plan social et de la lutte contre la marginalisation, favorise l'activité de telles entreprises.

Dans le Sud, le financement de l'entreprise sociale provient principalement :

1. De l'aide et de la solidarité internationale, des ONG du Nord, des gouvernements et des banques de développement;
2. L'épargne locale collectée au niveau des entreprises ou des coopératives<sup>7</sup> d'épargne et de crédit;

L'absence de l'Etat dans le financement de l'économie sociale du Sud est très significative de la marginalisation dont fait l'objet l'économie informelle.

---

<sup>7</sup> « Les circuits courts de financement », Joël le Bossé, Argos Consultants, Université Lyon II, 1994

#### IV. Les nouveaux outils du financement de l'économie sociale

Quelles sont les idées nouvelles qui ont donné naissance à des mécanismes et des outils novateurs qui vont faciliter, dans le Nord comme dans le Sud, le financement de l'économie sociale et une plus grande démocratisation de sa gestion ?

Ces outils peuvent être regroupés en six catégories :

##### A. Les outils liés à la mobilisation de l'épargne dans le Sud ou en faveur du Sud :

###### 1. Les tontines<sup>8</sup>

Ces associations d'entraide, que l'on trouve particulièrement en Afrique, jouent un rôle important dans le financement du développement. Monsieur Christian JACQUIER présente ces outils dans un autre chapitre de cet ouvrage. Nous ne nous attarderons donc pas à décrire leurs objectifs et fonctionnements, pas plus, du reste, que les systèmes d'épargne et de crédit mutuels.

###### 2. Les caisses coopératives d'épargne et de crédit (Credit Union dans les pays anglophones) sont des outils classiques de la mobilisation de l'épargne. A travers des caisses ou clubs locaux (saving clubs) et grâce à la caution mutuelle, ces coopératives d'épargne et de crédit jouent un rôle important dans le financement d'activités économiques du secteur non-formel.

Des études récentes ont prouvé <sup>9</sup> que ces systèmes d'épargne et de crédit en Afrique francophone et anglophone, et dans d'autres pays d'Amérique Latine par exemple, sont surliquides. Ces coopératives mobilisent l'épargne avec succès, mais elles ont peur de prêter, et donc de prendre des risques. Elles investissent parallèlement leurs surliquidités dans la sécurité auprès des banques modernes ce qui est évidemment en contradiction totale avec la nécessité d'utiliser cette épargne locale pour financer les entreprises locales créées dans le secteur non-formel.

<sup>8</sup> « Les Tontines », Alain Lafitte, dans *Famille et Développement*, No 25, p.43, 1991, et « Les Tontines ou Schwa, Banques des Pauvres », Elisabeth Kamden-Bukam, Edilis 1995, Abidjan, C.I.

<sup>9</sup> « Etude des Systèmes d'Epargne et Crédit au Mali », Pierre Courtoux, RAFAD, Genève, novembre 1996

- Voir aussi « Contribution des coopératives d'épargne et de crédit à la lutte contre la pauvreté : Le financement de petites initiatives économiques (micro-crédit) » PAMEF/Desjardins, décembre 1996

### 3. Les fonds de placements « Solidarité Développement »

Cet outil nouveau (il existe depuis environ huit ans) permet d'orienter vers un fonds de placement classique ou l'achat d'obligations émises par une ONG, des épargnants cherchant à placer leur argent sur le plan éthique et dans la solidarité. Les revenus annuels de ces fonds de placements sont rétrocédés à raison de 50 % à l'investisseur et 50 % à une fondation liée au financement de l'économie sociale.

De tels fonds existent en France : SICAV, Solidarité et Développement ou autres; aux Etats-Unis : fonds de placement DEVCAP promu par les Eglises et Shared Interest USA qui émet des obligations que peuvent souscrire des épargnants en faveur du soutien à un fonds de garantie d'entreprises du secteur non formel et de l'habitat social d'Afrique du Sud. En Grande-Bretagne, Shared Interest UK fonctionne de la même façon.

Le mécanisme suivant<sup>10</sup> a été créé en France par le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD). Il propose aux investisseurs de placer leur épargne dans un fonds commun de placement « Faim et Développement » et dans la SICAV « Eurco Solidarité ». La SIDI (Société d'Investissement et de Développement International), un fonds de capital-risque, leur offre d'effectuer un placement financier humanitaire en participant à la création de petites entreprises dans les pays démunis et à la création de revenus et d'emplois.

Le fonds de placement « Faim et Développement » est géré par la banque française du Crédit Coopératif et la SICAV « Eurco Solidarité » par le Crédit Lyonnais. Les parts sociales sont de 5'000 FRF pour le premier fonds et 1'000 FRF pour le second, la répartition des revenus de l'épargne 50 % pour l'investisseur, 50 % pour le CCFD. La déduction fiscale est possible et le capital est disponible à tout moment.

C'est grâce à un tel fonds que la SIDI, dont nous parlerons ci-après, est financée et peut prendre des parts du capital d'entreprises créées dans le Sud ou dans l'Europe de l'Est.

<sup>10</sup> « Fonds commun de placement, CCFD/Crédit Coopératif », SIDI, Paris, 1992  
SIDI, Paris, « Rapport d'activités 1995 »

#### 4. Les fonds mutuels

Les fonds mutuels de pension (le meilleur exemple est le CALVERT Fund<sup>11</sup> des Etats-Unis) sont une source importante de financement de l'économie sociale des Etats-Unis et maintenant du Tiers-Monde.

Ces fonds mutuels CALVERT ont rassemblé des milliards de US dollars. Ils sont gérés de façon telle qu'un pourcentage limité d'investissement est orienté vers le financement de l'économie sociale aux Etats-Unis et dans le Tiers-Monde. Cela s'effectue par le biais de prêts à intérêts très limités (actuellement 1 à 2 %/an en US dollars). Ces prêts sont, du reste, couplés avec des subventions de la Fondation CALVERT, ce qui permet de les gérer avec efficacité, pour couvrir les risques extraordinaires et les frais de gestion des systèmes de petits prêts aux micro-entrepreneurs du secteur non-formel des pays du Tiers-Monde.

#### C. Les outils et mécanismes liés à l'Epargne Ethique et Solidaire dans le Nord

De très nombreuses initiatives ont été prises depuis quelques années en Europe et en Amérique du Nord. En voici quelques unes (des informations détaillées sont disponibles à RAFAD, Genève, concernant chacune des ces organisations)<sup>12</sup>.

Ces outils et mécanismes peuvent se classer en différentes catégories :

##### 1. Les banques ou systèmes financiers alternatifs :

Dans la plupart des pays européens et à la suite de la prise de conscience d'un certain nombre d'investisseurs, des banques alternatives se sont créées. Leur but essentiel est de rassembler l'épargne d'un certain nombre de personnes qui veulent savoir où est investi leur argent et si cet investissement respecte une éthique dans laquelle ils retrouvent les valeurs qu'ils défendent.

Les banques alternatives d'Allemagne, de Suisse, des pays nordiques et plus récemment d'Italie (MAG), ainsi que les banques TRIODOS d'Hollande et de Belgique et Mercury Provident de Grande-Bretagne sont parmi ces nouveaux outils de financement de l'économie sociale. Ils se sont donné une charte éthique et des critères d'investissements qu'ils respectent strictement.

---

<sup>11</sup> « Calvert Social Investment Fund », Calvert Group, Bethesda, MC, USA

<sup>12</sup> Voir en particulier : « Strumenti Finanziari per nuove imprenditorialità », IRED Nord, Rome, 1995



La Banque SOUTH SHORE de Chicago, créée dans la lignée de la GRAMEEN Bank du Bangladesh, est aussi une banque éthique qui est étroitement liée au secteur alternatif américain et qui utilise des produits très performants tels que des cartes de crédit, des garanties SBA, un fonds de capital-risque pour investir dans l'économie sociale, et qui organise régulièrement des systèmes de formation pour son personnel et ses membres. La SOUTH SHORE Bank a récemment étendu ses activités dans les pays d'Europe de l'Est et dans les pays du Tiers-Monde.

Le succès rencontré par les banques alternatives d'Europe et d'Amérique prouve que de plus en plus de personnes exigent de savoir où est investi l'argent de leur épargne. Les banques alternatives sont donc un outil-clé du financement de l'économie sociale.

## 2. Des instruments du financement de la lutte contre l'exclusion :

Un certain nombre d'organisations se sont donné pour objectif de financer des entreprises d'insertion, c'est à dire de lutte contre le chômage et d'insertion des handicapés dans le monde du travail.

Parmi celles-ci on citera :

- \* La NEF, société financière du mouvement anthroposophe qui accorde des prêts directement aux entreprises d'insertion.
- \* Les Fonds de capital-risque promus par la Confédération Canadienne des Syndicats Nationaux pour lutter pour l'emploi par la solidarité.
- \* Des programmes d'accès au crédit, pour les chômeurs, de l'organisme ADIE en France ou les coopératives de lutte pour l'insertion ( GARIGUE et CIDE, en France).
- \* Dans ce domaine, l'Italie et la Belgique ont promu des expériences for intéressantes :
  - ◇ Le CREDAL de Belgique investit dans les projets des associations qui luttent contre l'exclusion.
  - ◇ La compagnie d'investissement social du réseau des coopératives italiennes finance des entreprises sociales dont la production est assurée par des handicapés, des marginaux ou d'anciens prisonniers.

3. Des mécanismes d'investissement social :

Proches de ce qui a été décrit ci-avant et qui sont étroitement liés à des entreprises sociales. Les expériences de Garrigue en France, des Cajas rurales ou Mondragon en Espagne, ou des syndicats chrétiens flamands ont créé des outils performants de mobilisation de l'épargne en faveur de la lutte contre l'exclusion et de financement d'initiatives économiques.

4. Des outils financiers spécialisés :

Des mécanismes de lutte contre l'usure et le dysfonctionnement du marché du crédit en Italie promu par la Coopération Nationale SOS Entreprises.

Le système allemand des compagnies de garantie (Hamburg Initiative for Business Creation and Innovation).

Les assurances LAP créées par la banque BACB et WSM en Belgique, etc.

5. Des mécanismes d'épargne/solidarité :

Certains groupes d'investisseurs ont sensibilisé leurs membres à s'engager dans une plus grande solidarité pour financer les initiatives de l'économie sociale du Sud comme du Nord.

De nombreux fonds de solidarité ont été créés, dont voici quelques exemples :

- \* FINANSOL qui est un instrument de plusieurs partenaires français qui ont mis au point un réseau de fonds de placement solidarité qui permet aux épargnants de rétrocéder tout ou une partie de l'intérêt de leur épargne au financement d'initiatives économiques du Nord comme du Sud.
- \* Les réseaux des Caisses d'Epargne et de Crédit DESJARDIN au Canada ont créé une société internationale pour le financement de programmes dans le Tiers-Monde.
- \* Le Mouvement Chrétien Belge et sa banque, BACB et WSM, ainsi que le Netwerk Vlaanderen (fonds de solidarité) attribuent des prêts et des dons.

- \* Le CTM-MAG, en Italie, qui a mis au point des systèmes de préfinancement d'exportations café, cacao ou produits artisanaux d'organisations de producteurs du Tiers-Monde.
- \* Les banques d'épargne allemandes et belges ont également créé leur département international pour soutenir de tels programmes.

#### 6. Des réseaux européens et mondiaux :

Beaucoup de ces initiatives se sont regroupé en réseaux informels pour échanger leurs expériences et, quelques fois, passer ensemble à l'action.

Ainsi le réseau REAS, réseau européen pour les activités de l'économie sociale, et l'INAISE, un réseau mondial des banques et institutions financières alternatives permettent de consolider de premières expériences.

#### C. Les banques créées par le mouvement associatif du Sud

Depuis quelques années, à l'exemple de la Grameen Bank du Bangladesh, un nombre important d'organisations, engagées dans le micro-crédit, créent leur propre « banque ».

La Grameen Bank du Bangladesh,<sup>13</sup> créée par le Professeur Muhammad Yunus en 1983, travaille actuellement avec plus de 2 millions de clients, c'est-à-dire 2 % de la population du pays. Elle fédère plus de 50'000 petites banques villageoises. Sa clientèle est essentiellement féminine et les prêts sont remboursés à un taux avoisinant 100 %.

La Grameen Bank a montré l'exemple et plus de vingt banques de type Grameen se sont créées en Afrique, en Amérique Latine, dans d'autres pays asiatiques et même aux Etats-Unis.

Trois types d'institutions financières ont été créés au cours des dix dernières années. La plupart d'entre elles sont des succès, à l'exemple de la Grameen Bank, grâce au modèle qu'elles sont capables de promouvoir et d'organiser pour atteindre les plus pauvres.

<sup>13</sup> « Financer Autrement ... » op.cit. Fernand Vincent, IRED/RAFAD 1994, p.187-192  
ou « Microfinance and Poverty Reduction », Susan Johnson and Ben Rogaly, Oxfam Oxford, p.7 (le modèle Grameen)  
ou « Programme Général de Prêts de la Grameen Bank », ICAD, Gurchy France, 1991

Ces trois modèles sont :

1. Des banques créées et contrôlées par des mouvements populaires.

Le mouvement de femmes SEWA, en Inde, démontre que si un nombre important de membres d'un mouvement populaire cotise de petites sommes, le mouvement réussit à rassembler des capitaux importants qui vont générer des participations financières de l'aide extérieure et, progressivement, des banques locales.

Le mouvement coopératif sri lankais a créé les caisses d'épargne et de crédit SANASA qui représente un pouvoir financier important au Sri Lanka grâce aux cotisations de l'épargne des membres de ce mouvement.

2. Des banques créées par des ONG d'appui aux micro-entrepreneurs :

Au Pérou, IDESI vient de créer sa propre banque, PROEMPRESA, qui sera autorisée à mobiliser l'épargne locale et à avoir accès aux lignes de crédit subventionnées par la Coopération multilatérale.

En Bolivie, FINRURAL est un mécanisme collectif d'un réseau d'ONG d'appui aux micro-crédit.

Au Kenya, K-REP, organisation d'appui aux micro-entrepreneurs, a été amené à créer sa propre banque pour mieux contrôler et gérer ses ressources et faire appel à celles de l'extérieur.

Au Bangladesh, PROSHIKA, ASA, BRAC et Rural Finance Facility, Start Up en Afrique du Sud, sont des ONG d'appui qui ont peu à peu créé leur propre système financier pour négocier plus directement avec les banques locales et internationales ainsi qu'avec l'aide extérieure.

3. Des banques créées en relais à des programmes de coopération technique internationales :

La banque BancoSol en Bolivie, ou ENLACE en Equateur, étaient des programmes initiés par des agences d'aide internationale (en l'occurrence ACCION et USAID) qui ont donné naissance à de véritables banques dont la puissance augmente de jour en jour et qui deviennent des instruments privilégiés de partenariat pour tous ceux qui veulent coopérer au financement de l'économie sociale du Sud.

## D. Les outils liés à l'investissement éthique et solidaire

### 1. Les banques éthiques et alternatives du Nord

Ces banques ont joué, dans le financement de l'économie sociale du Nord, un rôle essentiel. Elles sont même devenues un moteur pour promouvoir des entreprises liées à l'environnement, aux technologies nouvelles liées à l'énergie, au traitement des eaux, etc. Ces mêmes banques, bien qu'essentiellement tournées vers le financement de l'économie sociale du Nord, commencent peu à peu à se sentir solidaires et à accorder des prêts à intérêts réduits aux entreprises de l'économie sociale du Sud.

Parmi ces banques alternatives et éthiques, citons celles d'Allemagne, de Suisse, d'Italie, de Grande-Bretagne, de Hollande, des Etats-Unis, des pays nordiques, etc.

La fonction des banques alternatives, à l'exemple de Triodos ou de la Banque Alternative Suisse, est de prêter ou de prendre des participations dans des projets précis, respectant l'environnement et les règles éthiques d'un bon placement <sup>14</sup>.

Les rendements de ces investissements éthiques sont, contrairement à ce que l'on peut penser, au moins aussi intéressants que la moyenne des investissements effectués par les banques classiques au niveau international. C'est donc dire que les banques éthiques et alternatives ont un avenir. Elles ont su, mieux que d'autres, rapprocher l'épargnant de l'investisseur.

### 2. Les fonds de capital-risque

Ces participations financières au capital des entreprises qui se créent ou se développent sont vivement recherchées par les entreprises de l'économie sociale. Plus que d'autres, elles ont besoin de partenaires solides qui apportent de « l'argent frais » et qui sont prêts à partager l'éthique et le risque.

La SIDI a pour finalité d'aider à la création et au financement de sociétés locales d'investissements. La SIDI est, rappelons-le, financée grâce au Fonds de placement de « Solidarité Développement » du CCFD <sup>15</sup>

<sup>14</sup> « Critères de placement de la Banque Alternative Suisse » dans Financer Autrement, op.cit. p.363, IRED/RAFAD Genève, 1994

<sup>15</sup> Rapport d'activités 1995, SIDI Paris

Elle prend une participation d'un maximum de 49 % dans le capital d'une société locale d'investissements, entre dans son Conseil d'Administration et s'associe à elle jusqu'au moment où les actionnaires-fondateurs sont capables de racheter ses parts du capital. Elle se retire alors pour réinvestir ces fonds dans d'autres entreprises.

PROFUND du Costa Rica est également une société créée par un consortium de partenaires (ACCION, SIDI, FUNDES, OFA/Suisse, et plus tard quelques partenaires latino-américains) qui partagent les mêmes objectifs et qui ont créé ce fonds de capital-risque et de prêts aux institutions financières et entreprises latino-américaines de l'économie sociale.<sup>16</sup>

Le succès de la capitalisation de PROFUND est réel puisque son capital initial de 4 millions US\$ a passé, en deux ans, à 20 millions de US\$.

D'autres initiatives « Capital-Risque » ont également été prises en Inde par ASSEFA, au Kenya par K-REP et en Indonésie par BINA SWADAYA.

### 3. Les systèmes alternatifs de commercialisation

Bien que non directement financiers, ces systèmes jouent un rôle important dans le développement des entreprises de l'économie sociale du Sud. Max HAVELAAR (Hollande, Suisse, Belgique), Fair Trade (Allemagne) CTM MAG (Italie), TWIN (Grande-Bretagne), et d'autres facilitent la commercialisation du cacao, du café, du miel, des bananes, du thé ou de produits artisanaux d'entreprises sociales du Tiers-Monde. Elles leur attribuent un label qui leur permet un meilleur marketing de leurs produits et les mettent en contact avec des importateurs qui, eux aussi, ont accepté les règles du commerce équitable.

### **E. L'actionnariat populaire**

Que le capital d'une entreprise de l'économie sociale soit souscrit par le plus grand nombre d'individus ou par le personnel d'une entreprise est un gage d'indépendance plus grande pour l'entreprise d'économie sociale.

Deux catégories d'actionnariat populaire sont favorables à ce développement.

- 1) Les salariés d'une entreprise d'économie sociale peuvent devenir propriétaires de leur entreprise en achetant au moins 51 % des parts

---

<sup>16</sup> Progress Report 1995, PROFUND, San José, Costa Rica

de cette société qu'ils pourront donc contrôler. De nombreuses expériences existent aux Etats-Unis et en Europe. Des entreprises, dont le capital est totalement contrôlé par les salariés, sont peu nombreuses et souvent marginales.

La voie a été ouverte par l'expérience américaine des ESOP, Employee Stock Ownership Plan. Il s'agit, dans ces entreprises, de laisser une place importante à l'actionnariat salarié et à la participation de ceux-ci en tant qu'actionnaires au fonctionnement et à l'enrichissement de l'entreprise dont ils font partie. Les salariés deviennent, in fine, propriétaires de leur entreprise qui continue à être gérée dans la logique capitaliste<sup>17</sup>.

En Europe, les coopératives ouvrières de production se développent très lentement parce qu'elles sont limitées par le grand besoin de capitaux propres que nécessite toute intervention dans les secteurs industriel ou commercial.

Une des solutions pour améliorer l'approvisionnement en capitaux propres de ces entreprises coopératives, tout en respectant leurs statuts, est la multiplication de dispositifs comme le titre participatif, les actions de soutien (en Italie), les prêts participatifs (en Espagne).

En France, le groupe ESFIN-IDES, société financière de l'économie sociale, a mis au point un produit appelé « Dispositif-Relais par l'actionnariat des salariés », qui est un produit de capital-risque dont la finalité est de permettre aux salariés de devenir propriétaires de leur entreprise.

En Espagne, les SAL (sociétés anonymes de travailleurs) ou les coopératives issues de la loi Marcora en Italie, tels les MAG, sont aussi des exemples intéressants à citer.

La Commission des Communautés Européennes (CEE), quant à elle, exprime sa volonté de favoriser la création d'entreprises de développement local<sup>18</sup> et d'entreprises liées au développement des services de proximité par une meilleure insertion dans la société par l'économie<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> « Des champs nouveaux pour l'économie sociale », par François Soulage dans *Sud Développement*, 4-1996, Marseille, France

<sup>18</sup> « Croissance et compétitivité, emplois, les défis et les pistes pour entrer dans le XXI<sup>e</sup> siècle ». Livre Blanc, Dr. M. Véron, UE, Bruxelles

<sup>19</sup> Voir aussi « Microfinances pour le Développement, Diversité et Enjeux des Crédits Alternatifs ». Passerelles/Fondation pour le Progrès de l'Homme FPH/Ritimo. Paris, septembre 1996. Fiche DPH No 27, 29, 30, 31

- Voir encore les travaux du groupe « Insertion par l'activité économique ». FPH Paris, Réunion St-Sabin

- 2) Une autre solution consiste à ouvrir le capital au plus grand nombre d'individus possibles et à faciliter les regroupements d'actionnaires.

Certes l'actionnariat populaire a ses limites et les grandes entreprises savent qu'elles peuvent contrôler par le management et les technologies, plus que par le capital, le développement de telles entreprises.

Mais des associations de contre pouvoir se sont créées.

Un certain nombre de militants de l'économie sociale ou du Tiers-Monde utilisent, par exemple, l'achat d'actions pour avoir le droit de s'exprimer aux assemblées générales de grandes entreprises. La CANES, une association d'actionnaires de Nestlé, s'est organisée en vue de poser publiquement, lors des assemblées générales de la multinationale, les questions essentielles liées à l'éthique du marketing de Nestlé (campagne « baby killers » et autres).

Dans cette même ligne, et pour mieux informer l'actionnaire et l'investisseur social et éthique, le CENTRE-INFO<sup>20</sup> de Fribourg, Suisse, dirigé par Pierre-Luigi Giovannini, fait régulièrement des audits sociaux et éthiques des grandes multinationales suisses et leur attribue une notation diffusée largement dans la presse aux niveaux national et international. Le sérieux de ces audits et les compétences du Centre lui ont donné une notoriété internationale et les multinationales auditées sont obligées de tenir compte du compte-rendu des rapports de ces audits dans leur politique de développement.

En Grande Bretagne, des militants et experts de l'économie sociale ont même rédigé le manuel de l'actionnaire pour le former à utiliser son vote pour rendre les grandes entreprises plus responsables<sup>21</sup>

Il est vrai que l'actionnariat populaire ou celui des salariés ne concerne que les entreprises du Nord. Peu d'entreprises de l'économie sociale du Sud ont introduit ce mécanisme de financement. Cela est dû essentiellement à la capacité d'épargne des salariés et des populations.

#### **F. Les outils liés à l'aide internationale**

L'aide internationale est accordée par le Nord au Sud. Les entreprises de l'économie sociale du Sud en ont bénéficié sous différentes formes.

---

<sup>20</sup> CENTRE-INFO, Bulletin/Audit, rue de Romont 2, CH-1700 Fribourg

<sup>21</sup> « The Shareholder Action Handbook. Using shares to make companies more accountable ». Craig MacKenzie, Consumer Guide 1993, Newcastle UK



## 1. Les subventions

De nombreux projets économiques du Sud ont été à tort ou à raison financés par des subventions de l'aide internationale. Les «income generating programs» largement financés, au cours de ces vingt dernières années, n'ont pas du tout donné les résultats économiques et financiers escomptés, mais ils ont leur raison d'être sur le plan social.

Des fonds rotatifs ont été créés par l'aide internationale, en particulier par les ONG, mais le manque de formation des organisations locales et les erreurs de gestion ne leur ont pas permis de profiter de ces subventions-prêts pour se capitaliser.

### i) Les prêts de l'aide internationale

### ii) Les prêts subventionnés

Un nombre important d'organismes multinationaux ou bilatéraux et même des banques alternatives du Nord attribuent des prêts à intérêts subventionnés à des organisations du Sud. L'autofinancement de ces partenaires Sud dépend du reste de l'obtention de ces prêts subventionnés, à l'exemple du Bangladesh qui vient de recevoir récemment un prêt de la Banque Mondiale/AID de 100 millions de US\$ au taux de 0.5 %, remboursable en 50 ans avec une période de grâce de 10 ans. Ce prêt attribué au Gouvernement Bengali est géré une Fondation PKSf (Palli Karma-Sahayak Foundation). Les grandes ONG du Bangladesh (Grameen Bank<sup>22</sup>, Proshika, BRAC, ASA, RDRS, etc.) ont ainsi accès au crédit à 4,5 % en monnaie locale. Ces grandes ONG de crédit prêtent ensuite à 23 %, 28 %, voire 32 % se ménageant ainsi des marges suffisantes pour s'autofinancer.

Les « Programs Related Investments (PRI) » des grandes fondations américaines : Ford, Mott, Rockefeller, Kellog, etc permettent également de prêter, à des conditions fort intéressantes, une partie de leur capital à des partenaires du Sud.

Certes, le subventionnement de l'intérêt, en particulier de la production agricole ou de l'habitat social est chose nécessaire pour une période transitoire, mais le subventionnement du petit crédit demandé par les micro-entrepreneurs est discutable (voir ci-après page 23).

---

<sup>22</sup> « The Bibliography of an NGO, Empowerment and Credit in Rural Bangladesh, » Association for Social Advancement (ASA), Dhaka, Bangladesh. S. Rutherford

## 2. Les fonds de contrepartie du rachat de dette

Un des outils les plus performants du financement de l'économie sociale du Sud est celui de la création de fonds de contrepartie issus de rachats de dettes.

Le mécanisme est assez compliqué. Il permet à un pays du Nord de racheter, en négociant avec un gouvernement du Tiers-Monde, la dette de celui-ci en exigeant de ce dernier de créer en contrepartie un fonds de développement en monnaie locale géré au profit des projets des associations et ONG du pays.

De tels fonds de contrepartie ont été négociés par les Etats-Unis, le Canada, la Banque Mondiale dans de nombreux pays du Tiers-Monde.

La Suisse, à l'occasion du 700ème anniversaire de sa fondation et sur la pression des ONG, a créé un fonds de rachat de dettes de 700 millions de CHF qui a permis de constituer des fonds de contrepartie dans un certain nombre de pays<sup>23</sup> : la Bolivie, le Pérou et l'Equateur pour l'Amérique Latine; l'Egypte, le Sénégal la Côte d'Ivoire, la Tanzanie, la Zambie pour l'Afrique et les Philippines pour l'Asie.

Dans ce dernier pays, les négociations du rachat de dettes par la Suisse ont permis de créer une fondation au capital de 21 millions de CHF. Cette fondation, complètement contrôlée par les ONG philippines, est orientée vers le financement de projets liés à l'environnement. Chaque année, l'équivalent de 3 millions de US\$ peut ainsi être attribué au financement de tels projets.

Par ailleurs, les ONG des Philippines disposent, non seulement, des revenus de cette fondation mais aussi du capital des fonds de contrepartie des rachats de dettes effectués par les Gouvernements des Etats-Unis et du Canada, ainsi qu'un fonds de la Banque Mondiale,

---

NB Le lecteur consultera avec profit l'ouvrage « Financial Services » publié par le Ministère hollandais de la coopération. Document Sectoral Policy, The Hague, Holland.

<sup>23</sup> « Swiss Coalition News ». Swiss Debt Reduction Facility (SDRF), Box 6735, - CH-3001 Berne

- « La conversion de dette en programme de développement : mécanismes, expériences et potentiels » par Marie-Hélène Libercier, p.191-214 dans Microfinance pour les Pauvres, OCDE, Paris, 1996

ce qui représente un capital total de près de 100 millions de US\$, disponibles localement.

Il apparaît donc évident que la stratégie future du financement de l'économie sociale aux Philippines repose davantage sur la bonne utilisation d'un tel fonds plutôt que sur celui de l'aide internationale.

### 3. Mobilisation des ressources locales du secteur privé

Financer des programmes, cherchant à mobiliser les ressources locales, devient une priorité de l'aide internationale, en particulier dans les grands pays, tels que l'Inde, le Brésil, l'Afrique du Sud, les Philippines, etc.

En Afrique du Sud, RAFAD et Shared Interest USA ont créé avec des ONG locales un fonds de garantie, « The Themban International Guarantee Fund, TIGF ». Grâce au Fonds de Placements S.I. USA et aux contributions suisses et allemandes rassemblées par RAFAD, le capital actuel du TIGF est de 3 millions de US\$.

Le TIGF a décidé récemment de mener une politique de mobilisation des ressources des grandes entreprises sud-africaines, des banques et du public sud-africain en vue de capitaliser le TIGF. Un « task force » présidé par un ami du TIGF, Directeur d'une fondation locale, se constitue en vue de créer les mécanismes financiers nécessaires. La création d'un fonds de placements local « Développement, Ethique et Solidarité » est à l'étude.

Aux Philippines<sup>24</sup>, le « Philippine Business for Social Program (PBSB) est une fondation locale, créée en 1971, par des chefs d'entreprises qui prenant conscience de la situation de crise que traversait le pays, décident de lancer un programme de création d'emplois par l'appui financier à de petites entreprises.

## G. Les outils qui facilitent un meilleur fonctionnement du financement de l'économie sociale

### 1. Les fonds de garanties

L'accès au crédit bancaire, on l'a déjà vu, est un des principaux goulots d'étranglement des entreprises de l'économie sociale, que l'on soit dans le Nord ou le Sud. Les banques ne veulent prendre aucun risque pour prêter aux petits entrepreneurs et, d'autre part,

<sup>24</sup> « The Philippine Business for Social Progress (PBSB), Fiche DPH No 072 dans Financer Autrement, Vol. II, op.cit. IRED/RAFAD, 1995

elles estiment que le coût de gestion du micro-crédit est beaucoup trop important pour qu'elles puissent dégager un profit de telles opérations.

Ainsi, ce n'est que grâce à des garanties bancaires et à des cautions que ces petits entrepreneurs pourront « aller en banques » et recevoir de celles-ci le crédit dont ils ont besoin pour financer leur développement.

Les fonds de garanties ont souvent été créés par des gouvernements pour garantir le risque que les banques prenaient en prêtant à ces entreprises de l'économie sociale. Cette approche « top/down » a mal été comprise et de nombreux fonds de garanties ont donc échoué. D'où la réputation faite à la garantie bancaire « d'oreiller de paresse pour les banques »<sup>25</sup>.

Plusieurs organisations financières de l'économie sociale se sont organisées pour créer des fonds internationaux et locaux de garanties en associant étroitement leurs partenaires locaux et en les renforçant dans leurs négociations avec leurs banques.

Parmi ces fonds internationaux :

- ACCION International<sup>26</sup>, Boston, pour ses projets en Amérique Latine
- La Women's World Banking, pour ses partenaires dans le monde
- La Fondation RAFAD<sup>27</sup> (Recherches et Applications de Financements Alternatifs au Développement) à Genève
- SOS FAIM, ADA, ou d'autres

Au Nord, de tels fonds de garanties ont également été créés, souvent en partenariat entre des associations et le gouvernement local, à l'exemple de France Active et ADIE et le Gouvernement français (fonds de garanties) permettant l'accès au crédit bancaire local en faveur des chômeurs ou petits entrepreneurs.

---

<sup>25</sup> « Credit guarantee schemes for developing countries : Theory, design and evaluation ». Richard L. Meyer, Geethas Nagarajan, the Ohio State University, Columbus, Ohio, USA (USAID contract)

<sup>26</sup> « Leverage or loss ? Guarantee Funds and Microenterprises ». Katherine Stearns. Monograph No 8, ACCION Intern., Cambridge, MA, USA

<sup>27</sup> « RAFAD, Dix ans d'expérience en ingénierie financière », 1985-1995, Genève, Suisse

La Fondation RAFAD à Genève utilise la garantie bancaire pour :

- Couvrir une partie du risque couru par une banque locale qui prête à un organisme d'appui ou à un groupe de micro-entrepreneurs;
- Engager la banque locale à prêter plus que le montant couvert par la garantie (multiplicateur de crédit) et à prendre des risques et devenir ainsi progressivement habituée à coopérer avec ces nouveaux acteurs de l'économie sociale;
- Faciliter la négociation d'un partenaire local avec sa banque pour obtenir de meilleures conditions (taux d'intérêt du crédit, partage de risques et multiplicateur de crédit);
- Couvrir un risque de change en bloquant une partie de son capital dans le Nord et en émettant à partir de celui-ci une garantie bancaire auprès d'une banque locale qui peut alors prêter en monnaie locale. Ainsi, le bénéficiaire de crédit rembourse son crédit en monnaie locale et maintient son capital, souvent souscrit par l'aide internationale, en monnaie forte.
- La mutualisation du risque au niveau local, entre bénéficiaires de crédit, permet ainsi au fonds de garanties international de jouer une fonction de contre-garantie des risques pris localement.

La question essentielle est de savoir comment ce risque sera financé. L'expérience prouve que ce risque est inférieur à 2 % pour le crédit aux micro-entreprises et aux femmes, inférieur à 5 % pour la commercialisation et l'équipement et nettement supérieur à 5 % pour la production agricole dépendante des conditions climatiques<sup>28</sup>.

## 2. Les fondations et « endowment funds »

La fondation diffère des autres mécanismes par le fait que seuls les intérêts du capital placé sont utilisés pour le financement de projets. L'objectif de la création de fondations est donc de rassembler et de constituer un capital fixe, investi à long terme, et dont les intérêts pourront progressivement financer les frais fixes d'un projet de développement. Cet outil permet donc de créer l'indépendance politique et financière nécessaires des partenaires habitués aux dons de l'aide internationale.

---

<sup>28</sup> « Caractéristiques de la garantie RAFAD ». « Modèle de couverture de risques et multiplicateur de crédit ». RAFAD Genève, 1994

Cependant, il n'est pas facile de rassembler les capitaux nécessaires à la création de fondations. Les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et les pays anglophones ont une culture « fondation » bien meilleure que les pays germanophones ou latins. Cela provient principalement de l'existence, dans ces pays, d'une législation favorable à l'exonération d'impôts des dons effectués à des fondations.

Les « endowment funds » sont des dons en capital attribués dans un cadre juridique précis par des gouvernements et fondations internationales en faveur d'organisations dont elles veulent assurer la pérennité. Les grandes fondations américaines ont ainsi favorisé le renforcement institutionnel et financier de certains « trusts » américains travaillant dans le domaine de l'habitat social ou du développement communautaire.

Dans le Sud, certains « endowment funds » ont été récemment attribués à des ONG d'appui, en particulier en Asie, mais ces dons/capitaux restent marginaux.

### 3. Les assurances

- L'assurance, dans le Nord et dans le Sud, fait partie des outils nécessaires dont doivent se doter les entreprises de l'économie sociale à l'exemple du Mouvement ouvrier belge qui a créé, pour ses membres, le groupe d'assurances LAP
- Les assurances traditionnelles doivent couvrir des risques classiques tels que le feu, les dégâts d'eau, le vol, les accidents, etc.
- L'assurance-vie (retraite) est aussi un instrument qui a servi, dans certains cas, à financer l'économie sociale.

Le meilleur cas est celui des Calvert Fund aux Etats-Unis qui consacrent 1 % de leurs ressources à financer des activités moins rentables financièrement, mais plus rentables socialement.

Les fonds, très importants, rassemblés par les assurances-vie peuvent aussi être investis dans l'économie sociale, si les risques sont couverts pour permettre de garantir le remboursement du capital épargné.

- L'assurance ou la réassurance peut être un outil nouveau lié à des mécanismes de garantie créés au niveau local.

RAFAD, en Afrique du Sud, à travers son fonds local, le TIGF (Them bani International Guarantee Fund) réassure le risque d'un fonds local de garanties créé à Cape Town par cinq organisations d'appui à la micro-entreprise de la région.

Ainsi, la réassurance du risque maintient la survie des fonds locaux de garanties et facilite le développement des entreprises tout en les responsabilisant.

## V. QUELQUES QUESTIONS POUR UN DEBAT

La description de ces mécanismes et l'utilisation de ces outils pour le développement des entreprises de l'économie sociale posent un certain nombre de questions qui n'obtiennent pour l'instant que des réponses insatisfaisantes ou limitées.

### 1. Questions concernant l'éthique

Le monde dans lequel nous vivons, principalement dans le Nord, est dominé par la consommation et la recherche maximum du profit. L'argent est un but en soi. Il est source de pouvoir et non plus de responsabilité.

La mondialisation s'impose partout, mais avec M. Robertson, posons-nous ces questions essentielles :

« Pourquoi certains devraient-ils perdre leur travail suite à des décisions financières prises dans une partie lointaine du globe ? Pourquoi les systèmes commerciaux et financiers devraient-ils impliquer le transfert systématique de richesses des pauvres pour les riches ? Pourquoi quelqu'un à Singapour devrait-il pouvoir jouer avec nos capitaux au marché boursier de Tokyo et ainsi provoquer l'effondrement d'une banque à Londres ? Pourquoi quand nous contractons une assurance-pension ou un prêt hypothécaire devons-nous compter sur des conseils contaminés par l'intérêt personnel des conseillers ? Nous sommes de plus en plus nombreux à trouver qu'un système financier qui fonctionne comme cela devient de plus en plus intolérable <sup>29</sup> ».

Il faut donc créer des alternatives et rapprocher l'épargnant de l'investisseur. Il nous faut un code de conduite individuel et collectif et nous organiser pour peser peu à peu sur la décision. Il faut que

---

<sup>29</sup> « La richesse et le travail de demain et l'économie sociale en Europe ». Allocution d'ouverture du Colloque « Investir dans l'Economie Sociale », financement et accompagnement d'entreprises. Robertson, Birmingham, mai 1995. INAISE Bruxelles

les valeurs éthiques que nous défendons ne restent pas marginalisées par rapport au système dominant.

Ainsi, notre adhésion et notre épargne placée dans des banques éthiques ou coopératives renforcera la crédibilité de ces nouvelles institutions financières et leur permettront d'atteindre un montant au bilan suffisamment crédible pour devenir des partenaires des grandes institutions financières.

Par ailleurs, nous devrions militer au sein de nos fonds de pension pour que des politiques d'investissements éthiques puissent se mettre en place pour mieux investir les capitaux rassemblés pour nos vieux jours.

Plusieurs grandes banques commerciales et internationales ont déjà compris que l'écologie et l'éthique pouvaient être un marché nouveau pour elles. Il y a évidemment danger de lier éthique ou écologie au marketing libéral. C'est la raison pour laquelle il convient de renforcer nos propres instruments financiers, à savoir les banques éthiques créées dans nos pays européens.

## 2. Questions relatives à l'efficacité économique du micro-crédit

De nombreux outils permettent dans le Sud de financer de petits prêts 10 à 50 US\$ au profit de femmes et de micro-entrepreneurs. Les évaluations effectuées<sup>30</sup> démontrent que l'impact de tels crédits est plus social qu'économique.

En tant qu'objectif social, ces petits prêts ont leur raison d'être. Sur le plan économique, ils ne sont pas créateurs de croissance et de changement.

Ne devrait-on pas donner priorité à ceux, qui ayant été « petits », sont devenus « moyens » et ont le potentiel, tout en gardant les valeurs qui ont conduit à leur développement, de grandir et d'influencer les autres, de générer des revenus et la croissance dans leur pays ?

Financer le petit crédit est un devoir social et adapter l'analyse coût-bénéfices en mesurant un peu mieux les effets qualitatifs de tels crédits est une obligation. Nos outils doivent être modifiés en conséquence.

---

<sup>30</sup> « Self sustainability of small low incomes in Bangladesh », George A.D'Souza, April 1992, RAFAD/IFAD Rome  
- Evaluation du projet « People Rural Development Association », Sunimal Fernando, IRED, Sri Lanka, 1992



Soutenir résolument la création de fonds à capital risque qui peuvent prêter des sommes suffisamment importantes à des petits groupes d'individus, capables de créer leur entreprise et de générer des emplois, doit aussi être une priorité des investisseurs sociaux.

### 3. Questions concernant le taux d'intérêt

Deux positions s'affrontent :

- a) Le taux d'intérêt doit être celui du marché. Il faut bannir tout subventionnement qui ne fait que perpétuer la dépendance;
- b) La situation de pauvreté dans laquelle vivent les femmes et les hommes du secteur non-formel suppose qu'ils aient accès à des prêts à intérêt limité, donc subventionnés et ce en particulier en ce qui concerne la production rurale.

Quelle stratégie adopter dans le Sud ?

La Banque Mondiale (AID) vient d'allouer, comme on l'a dit ci-avant, un prêt de 100 millions US\$ et certaines ONG du Bangladesh qui peuvent ainsi bénéficier de crédits à 4% en monnaie locale. Il s'agit en fait d'un don !

Le discours traditionnel de la Banque Mondiale est celui du marché et de la défense du secteur privé. Mais en fait, dans ce cas, ce programme BIRD fait concurrence aux organisations locales qui veulent emprunter au taux du marché.

Il est certes difficile pour des paysans du Sahel d'emprunter au taux du marché (actuellement entre 15 et 20 %/an). Subventionner l'intérêt pour aider des petits producteurs est une nécessité. Par contre, donner accès à de tels financements à des entreprises qui génèrent suffisamment de plus-value et de profit pour payer le crédit est une erreur et il n'est pas normal que les institutions financières internationales ne montrent pas l'exemple à suivre.

### 4. Questions concernant le financement du risque et des coûts de gestion de crédit

Les projets de développement des entreprises de l'économie sociale sont de petits projets qui nécessitent peu de capitaux. Le risque, si les entrepreneurs ne sont pas organisés et encadrés, est grand et les coûts de gestion de petits projets extrêmement élevés.

Est-il possible de parler d'autofinancement d'organisations d'appui et de projet dont on sait que les coûts d'identification et de gestion ou de couverture du risque sont très élevés<sup>31</sup> ?

Il est donc nécessaire d'introduire, au niveau local et international, des mécanismes d'appui à la couverture des risques et des coûts élevés du petit crédit.

L'introduction d'une période de trois à cinq ans pendant laquelle des subventions d'appui à la pérennité financière des organisations seront accordées et nécessaires. Il faut donc l'introduire dans chacun des contrats signés.

5. Questions concernant la mobilisation du public et des banques en faveur du financement de l'économie sociale

Nous possédons les outils du financement, nous connaissons les stratégies de notre action, mais le nombre d'individus qui souhaitent investir dans l'économie sociale reste relativement faible.

Il faut mobiliser le public et rapprocher l'épargnant de l'investisseur par des campagnes de communication ou une sensibilisation systématique des membres de caisses de retraites, de coopératives d'épargne du mouvement associatif ou écologique.

Par ailleurs, face au manque flagrant d'intérêt du système bancaire moderne à financer l'économie sociale, il serait utile de créer des mécanismes financiers qui accompagnent cet « apprentissage à mieux se connaître » entre les banques et leurs futurs clients.

La garantie bancaire et la création de fonds de garantie au niveau local, régional et international est nécessaire. Ces fonds peuvent être l'outil de cet apprentissage.

6. Comment réformer l'aide internationale ?

Le financement de l'économie sociale du Sud s'est effectué principalement grâce à l'aide internationale qui s'est traduite par le financement de projets et de programmes. Il faut bien en convenir : le bilan est négatif et les effets limités.

---

<sup>31</sup> « Microfinance and Poverty Reduction ». Susan Johnson and Ben Rogaly, Oxfam Development Guidelines. Oxfam Oxford, UK, 1996

Il faut réformer le système financier international. Il faut également réformer l'aide au développement.

« Financer l'autonomie »<sup>32</sup> des ONG et les initiatives de l'économie sociale dans le Tiers-Monde est une priorité pour demain.

Capitaliser ces entreprises et non seulement leur attribuer des dons devient une obligation si l'on veut que ce processus d'autonomie s'enclenche positivement. Ainsi, les agences d'aide devront, peu à peu, transférer d'avantage de ressources par des dons en capital pour consolider les fonds propres des entreprises de l'économie sociale. Une règle systématique devrait être appliquée par l'aide internationale, qui consisterait à « prêter pour la production et à donner pour l'appui institutionnel et les dépenses nécessaires mais souvent in finançables ».

Si le renforcement institutionnel des partenaires du Sud de l'aide internationale est une priorité, celui de leur financement par des mécanismes ad hoc qui les capitaliseront, est une obligation.

Fait à Genève, le 25 février 1997



Fernand VINCENT  
Secrétaire Général

RAFAD (Recherches et Applications de Financements Alternatifs au Développement)  
1 rue de Varembe  
C.P. 117  
CH 1211 Genève 20  
Tél. (41-22) 733 50 73  
Fax (41-22) 734 70 83  
E-mail : rafad@iprolink.ch

<sup>32</sup> Renforcer l'autonomie financière des ONG du Tiers-Monde, Manuel de l'IRED, Fernand Vincent, 1990, IRED Genève (existe aussi en anglais et en espagnol)