

À l'avenir, la question ne sera pas « Est-ce que les personnes sont dignes de crédit? », mais plutôt, « Est-ce que les banques méritent les personnes? » Muhammed Yunus, Grameen Bank

Vers des services bancaires équitables

Un voyage de la liberté de marché vers la liberté réciproque

Par : Patrick Conaty

Pour plus d'un siècle, il n'y a eu aucun marché libre dans les services bancaires en Europe ou en Amérique du Nord. Le dernier pays à permettre aux petites banques de démarrer sans permis était la Suède; ils ont arrêté l'entrée libre au marché en 1902. Depuis lors, des exigences réglementaires et des capitaux croissants ont empêché les initiatives de petite envergure, locales d'entrer sur le marché bancaire. La protection du consommateur en est la raison. Lorsque n'importe quelle entreprise privée pouvait s'appeler une banque, les déposants tombaient victimes à toutes sortes de fraudes et échecs d'entreprises. Mais nous commençons à réaliser que la réglementation plus sévère a ses désavantages. Elle empêche la diversité bancaire et l'innovation sociale et encore plus important, impose des limites anachroniques à la façon de définir les banques et les services bancaires qui nous sont offerts.

Au Royaume-Uni (R.-U.), la démutualisation a contribué à rétrécir les options. Il y a un siècle, 2500 sociétés de crédit immobilier mutuelles ont permis aux Britanniques d'appliquer leurs économies aux besoins de leurs voisins pour la propriété de maison. Une vague de fusions et de démutualisations a réduit à 50 le mouvement de sociétés de crédit immobilier d'aujourd'hui. La disparition d'alternatives mutuelles aussi dynamiques a coïncidé avec une augmentation dangereuse de l'endettement des ménages. Le ratio dette par rapport au revenu de ménage au R.-U. est le deuxième après celui des É.-U.

Sans la compétition des entreprises plus petites, locales, les institutions bancaires ont cru en grandeur tout en rapetissant en nombre. À la fin des années 1980, cette tendance a accéléré lorsque les banques et les compagnies d'assurance ont eu la permission de fusionner dans des conglomérats mondiaux de bancassurance. Il y a vingt ans, la Bank for International Settlements (la banque centrale pour les banques centrales) a conclu que ces banques mondiales étaient trop fortes financièrement pour faire faillite.

(photo) À Londres, six associations de logement sans but lucratif paient Fair Finance [financement équitable] pour les conseils financiers et les services budgétaires qu'elle offre aux locataires, en plus du microcrédit. Photo courtoisie de Fair Finance.

Elle a annulé leur exigence de conserver des réserves statutaires.¹ Ceci a limité la politique de longue date qui obligeait essentiellement les banques à assurer leur propre prise de risque. Ça a aussi privé les gouvernements de leur option historique d'augmenter ou de décroître la proportion des dépôts totaux que les banques étaient obligées de conserver comme réserves statutaires sans intérêt dans la banque centrale – un mécanisme critique tant pour contrôler les prêts à risque que pour venir en aide aux banques en difficulté sans avoir recours aux contribuables ou à la dette gouvernementale.

Après coup, nous pouvons maintenant constater que la démutualisation, la concentration et la déréglementation ont ensemble émis un chèque en blanc au secteur bancaire. Sa performance a par la suite été de mauvaise à pire. Les allégations croissantes de surcharges, de produits peu fiables et de profits excessifs suggèrent que ce soi-disant libre marché a forcé des milliers de citoyens britanniques à subir plusieurs pratiques douteuses.² Les trois dernières années ont donné lieu à un apogée : la pire crise financière que le monde a connue depuis la grande dépression.

Même si les « dieux ont échoué » ni une entente de services bancaires justes ou un « New Deal » pour les consommateurs et les contribuables a pris forme. C'est dommage. L'échec massif du marché, comme dans le passé, est en partie une indication de la demande non répondue et, donc, d'occasions énormes pour les innovateurs de répondre à la demande avec des services alternatifs.

Même si les « dieux ont échoué » ni une entente de services bancaires justes ou un « New Deal » [nouvelle entente] pour les consommateurs et les contribuables a pris forme. La volonté politique manque pour inciter à une réforme fondamentale. Le résultat est que les motivations perverses et les primes colossales continueront impunément. Encore plus dérangeante est l'absence de débat sur des alternatives éthiques et durables aux grandes banques. C'est dommage. L'échec massif du marché, comme dans le passé, est en partie une indication de la demande non répondue et, donc, d'occasions énormes pour les innovateurs de répondre à la demande avec des services alternatifs.

Les grandes banques se sont engagées par rapport à un modèle d'affaires qui valorise les clients commerciaux et a revenu élevé par rapport aux ménages à faible et moyen revenu. Au mieux, ce

modèle est faible par rapport au service personnel. Au pire, il tente de garder les clients ignorants et endettés.

Est-ce que le secteur naissant du financement communautaire et social pourrait trouver une occasion stratégique, sa réelle mission du 21^e siècle, en offrant au public bancaire l'opposé – même de l'excellent service personnel, de l'éducation financière, et une vie sans dette? De quoi auraient l'air de tels services, et comment pourraient-ils être fournis à une échelle suffisante?

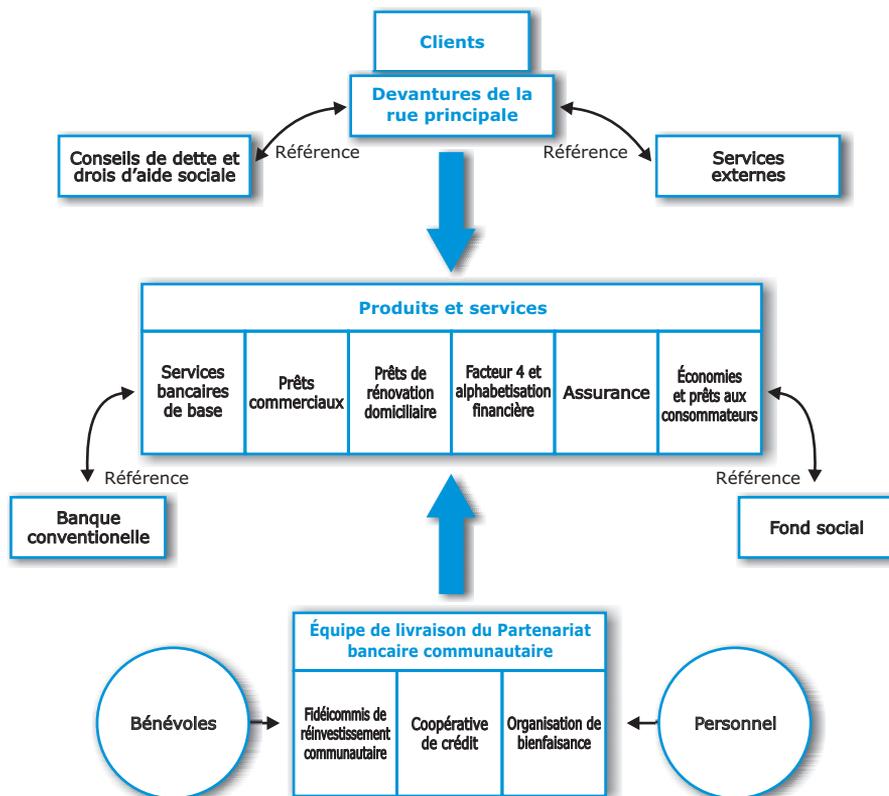
Community Banking Partnerships [partenariats bancaires communautaires] est un nouveau groupe d'initiatives qui se développent au R.-U. Elles ainsi que leurs contreparties offrent un aperçu de banque radicalement repensées, qui « mérite les personnes » pour l'avenir.

Community Banking Partnerships : organiser la livraison horizontalement

L'argent liquide n'est plus maître au R.-U., le plastique l'est. Les systèmes de paiement ont été configurés afin de mieux servir que ceux qui se qualifient pour le plastique. Parce qu'ils vivent à l'extérieur du système bancaire et des réseaux de paiements électroniques, trois ménages britanniques à faible revenu sur dix ne paient pas seulement plus, mais beaucoup plus pour une longue liste de biens et de services quotidiens que les ménages mieux nantis tiennent pour acquis. Voici cinq exemples :

1. **Coûts d'énergie.** Une majorité de ménages à faible revenu utilisent des bornes de prépaiement. Puisqu'ils n'ont pas de compte de banque, ils ne peuvent se qualifier pour des contrats de service à terme. Mais les organismes de surveillance des consommateurs affirment que cette méthode de « payer au fur et à mesure » coûte à de tels ménages 255 £ de plus par année pour un combustible et 485 £ pour deux combustibles.
2. **Coûts de nourriture.** Sur des budgets serrés et sans accès à du crédit abordable, les ménages à faible revenu n'ont pas les moyens d'acheter en vrac et ne peuvent se payer plusieurs des escomptes des supermarchés (« achetez en deux et obtenez-en un gratuit »).
3. **Coûts de téléphone.** Trouvant les frais de connexion pour une ligne fixe trop dispendieux, les ménages à faible revenu se fient aux téléphones mobiles. Mais sans compte de banque, les contrats téléphoniques sont inaccessibles. Le coût du service « payez au fur et à mesure » est en moyenne six fois celui des contrats de téléphone mobile.
4. **Crédit et encaissement de chèques.** Le R.-U. n'impose aucune limite aux taux d'intérêt et aux frais de crédit. Ceux sans compte de banque peuvent légalement devoir payer entre 85 % pour un prêteur sur gages à 1 800 % pour un prêteur sur paie. L'encaissement de chèques occasionne une commission de 7 % ou plus.
5. **Linge et articles de maison.** D'utiliser le crédit des marchands au détail pour financer l'achat d'un four accroîtra en moyenne

Partenariat bancaire communautaire : Structure



le coût de l'appareil de 30 % à 35 %. Une garantie prolongée pour les réparations et le remplacement accroîtra le coût total par bien au-delà de 50 %.³

La recherche récente a démontré que les ménages sans accès aux banques avec des revenus annuels de 10 000 £ par année paient 10 % de plus (environ 1 000 £ par année) en surcharges de gaz, d'électricité, de téléphone, de retraits aux guichets automatiques et de crédit.⁴ En net contraste, les ménages avec des comptes bancaires profitent de retraits gratuits aux guichets automatiques et obtiennent des rabais des services publics en payant par des transferts bancaires chaque mois.

Pour trouver des solutions à ce problème épineux, la New Economics Foundation [fondation de la nouvelle économie] et le National Association of Credit Union Workers [association nationale des travailleurs de coopératives de crédit] ont fait de la recherche et piloté un modèle qui cherche à développer des « partenariats horizontaux d'apprentissages » entre les parties prenantes intéressées. Sur la base de cette recherche, dix Community Banking Partnerships (CBP) ont été mis en œuvre dans huit régions urbaines et deux sous-régions rurales de Grande-Bretagne. Un des dix projets a échoué, mais les autres évoluent continuellement dans des « partenariats de coopération sociale ». Comment fonctionnent-ils?

Dans la majorité des cas, un CBP inclut une alliance de livraison conjointe entre les coopératives de crédit locales, un fonds d'emprunt pour le développement communautaire et des agences sans but lucratif de conseils sur les dettes et les finances. (Voir le schéma sur cette page.) Jusqu'à présent, ce modèle a été testé pour livrer aux ménages à faible revenu quatre principaux produits et services, connus sous le nom des ABCD :

Réseau d'investissement communautaire du Canada, Coopérative (RICCC)

Le Réseau d'investissement communautaire du Canada, Coopérative (RICCC) est un réseau national de fonds d'emprunt communautaires, de fonds d'entreprises sociales, de fonds coopératifs, de fonds de microcrédit et d'institutions financières avec des programmes de financement communautaire. Le RICCC travaille afin de renforcer la capacité de ses membres à accroître l'accès au capital et aux services d'appui pour les entreprises d'économie sociale et les individus et communautés exclu économiquement et socialement à travers le Canada.

En 2004, quarante employés et membres de conseils de fonds de microcrédit, de fonds de prêts communautaires, de fonds coopératifs, d'institutions financières et de fonds d'investissement sociaux d'à travers le Canada se sont rassemblés pour créer le réseau. Ensemble, ils ont rédigé la mission et les buts du Réseau d'investissement communautaire du Canada, Coopérative. En 2005, le RICCC a été incorporé. Les commanditaires clés du démarrage du RICCC incluent : Vancity; Coast Capital Savings; Alterna Savings; les Co-operators et Assiniboine Credit Union. Au cours des ans, le RICCC a organisé des rencontres nationales, produit des bulletins et réalisé des sessions de téléapprentissage pour aider les praticiens à partager sur la pratique et à développer le secteur au Canada.

Le RICCC a aussi réalisé de la recherche dans le secteur et produit une recension bisannuelle en partenariat avec le Social Investment Organization [organisation d'investissement social]. En 2009, le RICCC a réalisé une recension plus en profondeur avec l'appui financier de la Direction communautaire de RHDCC, publié « Building Local Assets : Community Investment in Canada, 2008 ». Plus de 487 organisations ont fourni de l'information sur leurs actifs d'investissement communautaire qui ont indiqué qu'en 2008, un minimum de 1,4 \$ milliards était géré par le secteur. Les organisations ont aussi identifié un autre 750 \$ millions de demande projetée au cours des deux prochaines années. Le rapport peut être trouvé à communityinvestment.ca. Si vous cherchez un court article qui souligne les recommandations du rapport, consultez « Créer des actifs locaux : prendre la mesure de l'investissement communautaire au Canada » *Making Waves*, 20:2 (ÉTÉ 2009), 11-15.

Le directeur général du RICCC, Seth Asinakos, est aussi l'auteur d'un blogue sur les types de financement social et communautaire à www.socialfinance.ca. Si vous souhaitez devenir membre ou commanditaire, envoyez-nous un courriel à info@communityinvestment.ca. Le RICCC bénéficie d'une commandite continue d'Alterna Savings et d'Assiniboine Credit Union. ■

Le Réseau d'investissement communautaire du Canada, Coopérative est un commanditaire de ce numéro spécial de *Making Waves*.

- **Avis** sur les questions financières et les dettes;
- services **Bancaires** pour payer les factures et budgéter;
- **Crédit** abordable;
- services de **Dépôts** pour répondre aux besoins futurs.

Un exemple est Fair Finance, un CBP à Londres qui a été le premier à expérimenter un modèle de financement de services-conseils financiers et de budget conjugué à la provision de microcrédit. Leur service-conseil Money Matters est appuyé par un consortium de six associations de logement sans but lucratif qui paient pour recommander leurs locataires pour de l'aide. Au cours des quatre dernières années, le CBP a aidé plus de 5 000 personnes à accéder à du crédit abordable et des services bancaires, a développé plus de 2 000 plans de remboursement de dettes avec un haut niveau de succès, et a épargné à plus de 1 000 personnes l'expulsion. Les employés de Fair Finance sont multilingues (Anglais, Bengali et Somalien) et ont aidé des locataires à gérer plus de 12 £ millions en dette.

Les organisations du troisième secteur ont tendance à se faire compétition de façon insouciante pour de rares ressources plutôt que de coopérer stratégiquement pour obtenir plus de capacité. D'où l'importance de développer des réseaux horizontaux d'apprentissages dans lesquels les organisations sociales peuvent apprendre les principes et les pratiques d'entraide et de travail en collaboration pour l'atteinte de buts communs de justice sociale.

L'appui individuel offert par Money Matters a mené à une constance de résultats avec 75 % des locataires qui respectent leur plan de remboursement. Les associations de logement sans but lucratif ont profité de l'expertise de Fair Finance pour donner à leurs gestionnaires de logements de la formation de base sur les conseils financiers. Ce qui a mené au succès conjugué pour la résolution de cas de dette et pour l'implantation de services d'inclusion financière : du crédit à faible coût que les locataires peuvent utiliser comme alternative aux usuriers, des conseils énergétiques qui leur permettent d'obtenir des tarifs à plus faible taux pour les factures de services publics, et des services additionnels de gestion de dette et d'argent. Les employés de Money Matters communiquent avec leurs partenaires en logement par des mises à jour mensuelles par courriel et des

réunions trimestrielles pour discuter et tenir compte des références de cas. Fair Finance offre aussi de la représentation légale pour les ménages faisant face à des actions en cour reliés aux dettes.

Il est difficile d'imaginer que n'importe quelle autre institution financière puisse jouer ce rôle avec une compagnie affiliée. Comme son nom le dit, Fair Finance rend les pratiques communément associées au « commerce équitable » un traitement équitable pour chaque participant dans un marché au centre de ses services bancaires sociaux. En « faisant ce qu'il dit » avec cette idée simple toutefois innovatrice, Fair Finance a inspiré d'autres CBP à suivre cette initiative ailleurs au niveau national.

Un deuxième exemple rural est South West Pound, un CBP appuyé par Devon County et 13 propriétaires sans but lucratif à Devon et Cornwall. Plus de 5 000 ménages ont été appuyés par ce service au cours des trois dernières années et il reçoit environ 200 requêtes d'information par mois. Les partenaires de la coopérative de crédit du réseau South West Pound ont offert plus de 630 000 £ en crédit abordable à des ménages à faible revenu. Des cas de dettes de plus de 7,8 £ millions ont jusqu'à présent été traités.

Le service principal de South West Pound est trois heures de conseils sur l'aide sociale et les crédits d'impôts, de l'information financière générale et l'accès à des services bancaires à faible coût, à de l'épargne et des services de crédit. South West Pound organise aussi des ateliers de capacité financière et des événements d'éducation financière pour les employés des agences du secteur public, privé et sans but lucratif.

Le service bancaire de commerce équitable n'est pas que du rêve. En recueillant des données comparatives, Fair Finance et South West Pound élaborent un argument d'affaires convaincant pour les CBP. Par exemple, chaque expulsion au R.-U. coûte 6 000 £ ou plus en frais de justice, frais de cour, et en frais de huissier. Les CBP soutiennent auprès des crédateurs et des propriétaires que la carotte est moins dispendieuse que le bâton. La médiation par les conseils de dette du CBP, le refinancement et l'aide directe peuvent être beaucoup moins dispendieux que les litiges.

De 2005 à 2008, les CBP ont fourni des conseils financiers et de dette à plus de 9 000 ménages en Angleterre et au pays de Galles et 18,5 £ millions en prêts abordables. Plus de 29 000 membres des coopératives de crédit ont actuellement accès aux services des CBP.

Chaque CBP est unique à sa région locale et les partenariats à contribution concrète sont essentiels au succès. Les propriétaires et les crédateurs sont difficiles à rallier et l'élaboration des contrats prend du temps. Pour garder les frais fixes bas, la « magie de la coopération sociale » est de convaincre un nombre d'entités autonomes de s'entendre pour livrer conjointement des services. Ça a été un grand défi puisque les organisations du troisième secteur ont tendance à se faire compétition de façon



insouciance pour de rares ressources plutôt que de coopérer stratégiquement pour obtenir plus de capacité. D'où l'importance de développer des réseaux horizontaux d'apprentissages dans lesquels les organisations sociales peuvent apprendre les principes et les pratiques d'entraide et de travail en collaboration pour l'atteinte de buts communs de justice sociale. C'est l'essence d'un CBP comme « partenariat coopératif social » dynamique.

C'est beaucoup plus facile à dire qu'à faire. Toutefois, avec la persévérance, les neuf CBP ont globalement travaillé pour développer des liens de travail avec 33 autorités de gouvernement municipal, 55 propriétaires sans but lucratif, 56 agences de conseils financiers et de dettes, 28 coopératives de crédit communautaire et sept fonds d'emprunt en développement communautaire. Ce réseau de partenaires fournit : a) une source de références pour chaque CBP; b) une source de financement; et c) une base pour structurer un nombre de plus en plus intégré de relations de collaboration à mesure que le système coopératif social évolue.

Antécédents et inspirations des CBP

La première initiative à faire le lien entre les coopératives de crédit et les conseillers de dette a été lancée en Irlande à la fin des années 1980. Avec l'appui du gouvernement irlandais, une poignée de coopératives de crédit ont commencé à travailler avec des agences de conseils sur les dettes afin de traiter avec les payeurs lents et ceux en défaut de paiement. Ce modèle a évolué au cours de 20 ans en un réseau national de 55 Money Advice and Budgeting Services (MABS) [*conseils financiers et services budgétaires*] qui fournit actuellement des conseils financiers et de

dette en partenariat avec les coopératives de crédit dans tous les comtés irlandais. En Irlande, le MABS travaille en partenariat local avec les coopératives de crédit et n'implique donc aucune structure légale intégrée comme les CBP. Ils évoluent en tirant des leçons en provenance des É.-U.

Cette deuxième source d'inspiration pour les CBP est le mouvement des Community Development Credit Union (CDCU) [*coopérative de crédit en développement communautaire*] aux É.-U. Là, 200 CDCU (d'un total de près de 8 000 coopératives de crédit) offrent des services bancaires et financiers à des personnes à faible revenu dans des régions urbaines et rurales. À cause des défis d'offrir des services à des ménages à faible revenu de façon rentable, certaines des CDCU qui croissent le plus rapidement ont créé une « structure de groupe de compagnies ».

Les CDCU, comme d'autres institutions financières de développement communautaire (lisez « Banques qui méritent les personnes »), ont deux fonctions clés : a) développement communautaire (un bien public) et b) offre de services financiers (typiquement un bien de marché). Les CDCU les plus innovatrices utilisent une structure de groupes de compagnies pour permettre à ces deux fonctions d'être financées séparément par les échanges, les contrats et l'obtention de subventions par des organisations affiliées, mais indépendantes. Le développement communautaire peut être financé surtout par des subventions et des ententes de services. Les services financiers

(photo) Latino Community Credit Union offre des services financiers abordables et accessibles en plus d'éducation financière gratuite pour chaque produit. Lorsqu'il reçoit son diplôme de graduation du programme d'alphabétisation financière, Eduvigés Luviano Santibáñez montre la première carte de débit qu'il a jamais eue. Photo courtoisie de LCCU (www.latinoccu.org).



La question essentielle est comment enrichir les transactions monétaires de tout acabit pour qu'ils deviennent des outils accessibles de renforcement citoyen et communautaire.

peuvent être financés par les revenus d'intérêt, les frais pour services, et autres frais. La structure de groupe de compagnies et/ou de conseils d'administration qui se chevauchent permet à une CDCU de réunir une coopérative de crédit pour les prêts personnels, un fonds d'emprunt en développement communautaire pour les prêts corporatifs et une organisation sans but lucratif pour la livraison de services-conseils pour l'éducation financière, les conseils sur les dettes et les impôts, l'achat et la rénovation de maison, les conseils d'entreprise et autres besoins.⁵ Les CBP britanniques ont obtenu des conseils légaux et professionnels du mouvement des CDCU américains pour développer leur structure corporative.

Un bon exemple d'un CDCU est la Latino Community Credit Union [coopérative de crédit de la communauté latino] de la Caroline du Nord. Fondée en 2000, elle a actuellement environ 50 000 membres, la plupart d'entre eux des immigrants latino-américains à faible revenu. Cette croissance rapide est en partie due à l'intégration des services bancaires, d'économie, de crédit et de budget de la coopérative de crédit avec l'alphabétisation financière, des conseils par rapport au crédit, et financiers qui sont offerts par un organisme sans but lucratif affilié, le Latino Community Development Center [centre de développement communautaire latino]. Un deuxième facteur clé du succès de la coopérative de crédit a été ses partenariats stratégiques avec Self Help Credit Union [coopérative de crédit pour l'autonomie] (l'une des plus grandes

CDCU des É.-U.) la North Carolina State Employees Credit Union [coopérative de crédit des fonctionnaires de la Caroline du Nord] qui est encore plus grosse. La première a fourni du mentorat et la deuxième offre à la CDCU des services d'administration d'arrière-plan et des services de guichet automatique à faible coût.

Créer un mouvement bancaire équitable

À première vue, le dégât financier actuel est une occasion merveilleuse pour la gamme mondiale diverse de coopératives de crédit, de sociétés de crédit immobilier, d'institutions de microfinancement, de fonds d'emprunt en développement communautaire, de banques communautaires et d'autres banques sociales de saisir une part importante du marché des services bancaires. En fait, ce peut aussi être un moyen de s'unir, d'agrandir et d'accroître le secteur bancaire communautaire et social qui s'est si remarquablement diversifié à travers le monde depuis les premières expériences de microcrédit de Muhammed Yunus au Bangladesh il y a plus de 30 ans.

Une bizarre « conspiration du silence » à propos de ce potentiel inutilisé prévaut plutôt – pas seulement auprès des politiciens et dirigeants progressifs, mais aussi parmi les organisations financières communautaires et sociales. Quatre principaux problèmes semblent entraver la voie vers une renaissance des banques communautaires et sociales :

1. **L'invisibilité.** Plusieurs organisations financières communautaires et sociales sont tellement petites qu'elles sont invisibles. Elles ne sentent pas qu'elles font partie d'un secteur bancaire alternatif plus large, qui (du moins sur papier) est immense.

(photo) Eki Ogbeide, Directrice de Edo State Women Association (ESWA) reçoit un prix de service émérite en reconnaissance de la fourniture par ESWA de microcrédit aux femmes du marché dans l'état d'Edo, Niger. La London Rebuilding Society a appuyé et capitalisé ESWA afin de devenir intermédiaire financier tant au R.-U. qu'au Niger. Photo courtoisie de ESWA (www.edowomen.org).

2. **Faible image publique.** Lorsque le secteur ne reçoit pas de reconnaissance publique, son image publique est limitée. Il est fréquemment perçu comme offrant au mieux une gamme partielle de services et est perçu par plusieurs comme étant démodé, inefficace, ou strictement « pour les pauvres. »
3. **Désunion.** Les personnes actives dans le secteur financier communautaire et social ne se reconnaissent pas une cause commune. Plutôt, leurs associations professionnelles se font souvent compétition l'une l'autre. Elles ne présentent pas la propriété mutuelle comme une alternative, et encore moins comme un mouvement dynamique et croissant.
4. **Crise d'identité.** Plusieurs des coopératives de crédit et sociétés de crédit immobilier plus grosses en Europe et en Amérique du Nord ont des liens faibles ou sans substance avec leurs membres. Leurs racines démocratiques ont été négligées et elles peuvent sentir qu'elles « devraient » être des banques. Au plus profond d'elles-mêmes, elles ne sont plus certaines qui elles sont et « se cloisonnent donc ».

Clairement, lorsqu'il est question de réciprocité, les organisations financières communautaires et sociales sont vraiment de piètres acteurs stratégiques par rapport aux grandes banques. Même si elles parlent de marchés libres, les grandes banques ont coopéré pour leur bénéfice réciproque pendant des générations. (Prenez Visa International : fondé au milieu des années 1950

comme réseau d'échange réciproque pour les transactions de cartes de crédit, elle est la propriété collective et gérée par les banques avec une mission commune de réduire les coûts, de maximiser les profits et de faciliter la croissance des affaires pour l'industrie dans le monde entier.) Les partisans du secteur financier communautaire et social peuvent parler de coopération et de réciprocité, mais les institutions financières conventionnelles les mettent en action stratégiquement. Les chefs bancaires mondiaux croient soit à la rhétorique ou savent que de parler de libres marchés est un message strictement pour les ignorants et les crédules.

Au moins deux stratégies majeures doivent être mises en œuvre pour surmonter ces barrières. La première est d'élargir la base de clients des banques communautaires et sociales. Un marché intéressant et largement inexploité pour ces services pourrait être d'organiser les personnes qui travaillent à leur compte.

Au niveau international, plus de trois milliards de personnes sont à leur compte et elles représentent le secteur le plus vaste de la main d'œuvre mondiale. Un emploi sur quatre au R.-U. est

SFU

Certificate Program for CED Professionals

"This CED program provides skills that form the glue between not-for-profit organizations, economic development and the business world. It has given us the language we need to get our messages across."
- Corinne Burns, Town of Cochrane, 2008 Regional Host

This program has been offered in 7 BC regions, 2 provinces and 3 countries. Contact us to bring to the program to your community.
www.sfu.ca/cscd/ced



THE SFU CERTIFICATE PROGRAM FOR CED PROFESSIONALS IS JOINTLY DELIVERED BY THE CENTRE FOR SUSTAINABLE COMMUNITY DEVELOPMENT AND THE CANADIAN CED NETWORK

Accelerated Access

A Place to Be

www.paro.ca

Women • Families
Organizations • Communities

PARO Centre
For Women's Enterprise

110 - 105 May St. North
Thunder Bay, ON P7C 3N9

Tel: (807) 625-0328
Toll-Free: 1-800-584-0252
Fax: (807) 625-0317
Email: info@paro.ca
Web: www.paro.ca

- If you want to start a social enterprise or CED project.
- If you want to develop customized funding and marketing strategies.
- If you need technical assistance in delivering self employment and business training for your members.
- If you want to initiate a peer lending program.
- If you want to increase the effectiveness of your board through customized training and coaching.
- If you need help with strategic planning.
- If your organization is feeling out of step, out of tune, or out of balance.



Status of Women Canada Condition Femine Canada

appuyé par des microentreprises de 1-2 personnes. Une recherche de New Economics Foundation a démontré qu'en Europe, ces entreprises ont peu ou pas d'accès à l'assurance de protection sociale, aux avis légaux, à la représentation, aux services de pension et aux services à rabais pour les entreprises. (La Grameen Bank en Inde, BRAC au Bangladesh et 10 000 institutions de microfinancement semblables dans d'autres parties du monde ont eu beaucoup de succès en desservant des marchés similaires.) Dans l'Union européenne, quatre emplois sur dix sont parmi les employés à leur compte, les travailleurs occasionnels et les employés de bureau temporaires dans des situations de quasi-travail indépendant et ils manquent tous de protection sociale et d'appui en représentation. Mais comment est-ce que ça peut être faisable de créer un lien économique avec une population aussi diverse, dispersée et isolée?

Une stratégie qui a créé des liens stratégiques entre les travailleurs indépendants, le financement communautaire et social et les syndicats pourrait être très catalytique et pourrait soutenir un mouvement plus large de banques équitables.

Ça peut être de syndiquer le travail indépendant. Ça semble tiré par les cheveux? Des entrevues réalisées au R.-U. par New Economics Foundation indiquent qu'il y a une grande demande parmi les travailleurs indépendants pour des conseils sur les impôts, des services d'achat en gros, de l'appui légal et professionnel, des représentations et de l'appui par rapport aux pensions, des occasions d'apprentissage entre pairs, et l'accès au financement social. L'idée d'une mutuelle pour les travailleurs indépendants qui pourrait offrir de la représentation syndicale nationale pour des salaires équitables, des services de coopérative de crédit, et des services coopératifs plaisait à plusieurs répondants.

Une telle mutuelle a été développée par la SEWA Bank en Inde et elle se targue maintenant de plus d'un million de membres. La London Rebuilding Society (un fonds d'emprunt en développement communautaire) a lancé son premier projet de mutuelle pour travailleurs autonomes à Londres en 2009. Elle bâtit sur un fond existant d'entraide avec plus de 6 000 membres qui est en fonction depuis trois ans à titre de service

d'investissement social pour 20 associations immigrantes africaines.

De plus, d'organiser des stratégies parmi les travailleurs indépendants fait déjà de réels progrès au Pays Bas, en Allemagne, en Italie et en Scandinavie. Leurs syndicats perdent des membres chaque année. Pour eux et le syndicat international United Trade Union [*syndicat uni*], de syndiquer les travailleurs indépendants semble être une manière prometteuse de renverser cette tendance. Une stratégie qui a créé des liens stratégiques entre les travailleurs indépendants, le financement communautaire et social et les syndicats pourrait être très catalytique et pourrait soutenir un mouvement plus large de banques équitables.

La deuxième stratégie essentielle est donc de créer des alliances entre les acteurs du secteur financier social, communautaire et mutuel en général, incluant :

- les banques communautaires, le microfinancement, et les coopératives de crédit qui fournissent des services bancaires aux ménages à faible revenu qui devraient autrement dépendre d'agents marginaux;
- les banques sociales (en Europe) et les intermédiaires financiers sociaux et les institutions financières en développement communautaire (en Amérique du Nord et en Europe) qui ciblent le financement d'entreprises sociales, les industries culturelles, les projets écologiques, l'énergie renouvelable et le commerce équitable;
- les partisans de la réforme des banques courantes. La Global Community Reinvestment Coalition [*coalition mondiale de réinvestissement communautaire*] par exemple, a des groupes dans 79 pays incluant le Brésil, le Mexique, l'Inde, le Bangladesh, l'Afrique du Sud, l'Allemagne, les É.-U., le R.-U. et le Japon.

Cette combinaison est au centre de ce qui pourrait devenir un mouvement international de « banques équitables ». Il y a déjà un sentiment croissant de clarté par rapport aux réformes qu'un tel mouvement pourrait cibler. Un programme en 12 points pour une réforme mondiale bancaire et un système financier socialement utile a été compilé par l'Association internationale des Investisseurs dans l'Économie Sociale (INAISE) à la conférence du RIPESS (Réseau intercontinental de promotion de l'économie sociale et solidaire) au Luxembourg en avril 2009.⁶ Plus récemment, ces 12 ébauches de mesures ont été amendées et confirmées par l'INAISE en partenariat avec la National Community Reinvestment Coalition [*coalition nationale de réinvestissement communautaire*] (É.-U.) et la Fédération Européenne des banques Éthiques et Alternatives. Le programme final de réforme bancaire mondiale a été présenté aux chefs des gouvernements du G-20 à leur rencontre au sommet à Pittsburgh en septembre 2009.⁷ Ce qui émerge de cette action internationale est une Global Fair Banking Initiative [*initiative mondiale de banques équitables*].⁸

Les connaissances - la forme originale de capitaux

Comme l'a observé Eric Fromm en 1941, les luttes pour la justice sociale ont permis au concept de « liberté » de s'étendre et de s'approfondir. La perspective commune tend à délimiter la « liberté » et à la catégoriser surtout économiquement. Elle est identifiée avec la « liberté de » contraintes en matière d'échanges ou de choix des consommateurs, ou d'extorsions gouvernementales. Notre notion actuelle de libre marché inclut donc cette notion de « liberté négative ».

Mais qu'est-ce que la « liberté à »? Cela, a soutenu Fromm, est la liberté inutilisée, partagée réciproquement, existentielle des personnes à élaborer leur voie et à remplir leur propre potentiel de développement social, culturel et économique. Au cœur de l'obtention de cette « liberté positive », il affirme qu'il y a une unité d'actualisation individuelle avec une « solidarité avec toute l'humanité » du Je et du Nous.⁹ C'est un concept qui bâtit sur la vision de John Stuart Mill de « liberté réciproque » : un futur « bien-être coopératif » dans lequel des entreprises gérées démocratiquement et la participation citoyenne active dans le gouvernement local deviennent la norme.¹⁰ Au cœur de la réalisation de ce bien-être aux yeux de tant Mill que Fromm, était la diffusion de connaissances ainsi que l'accès à des ressources productives.

La connaissance est un aspect essentiel – peut-être l'aspect essentiel du développement économique coopératif. Comme l'a affirmé Kenneth Boulding, le pionnier de la réflexion sur les systèmes généraux et l'économie écologique dans les années 1960 : « la connaissance et la croissance de la connaissance sont essentielles au développement économique. Les systèmes d'investissement et financier et les organisations et institutions économiques sont en un sens la seule machinerie par laquelle un processus de connaissance est créé et exprimé. »¹¹

Tant que les emprunteurs, contribuables et gouvernements demeurent ignorants de ce qu'est le vrai capital et la liberté positive, les pratiques bancaires mondiales basées sur les dettes demeureront vénérées et divines. Le talon d'Achille de ces « dieux qui ont échoué » est une alternative bancaire équitable qui se spécialise dans un mélange sain de financement équitable à faible coût, de conseils indépendants et d'accès au savoir-faire.

La recherche de la New Economics Foundation confirme continuellement que le financement de dette crée de la dépendance – en répondant à n'importe quel besoin financier communautaire dette par ménage, logement, réduction du carbone, travail indépendant, ou développement d'entreprise sociale. Ce qui est vraiment nécessaire est un ensemble d'éducation financière, de conseils techniques, et de financement patient et équitable (qui peut être de la dette à faible coût ou du



Is it your dream to help your community grow economically, ecologically, socially and culturally?

With a BA in Community Economic and Social Development (CESD) from Algoma University, you will be able to put your skills to work to support smaller communities in Northern Canada or around the world.

Contact Algoma University for information on the CESD Spring Institute, to jump-start your way to your degree and enhance your career. For course options visit www.algomau.ca/springinstitute

CESD is accredited by the Council for the Advancement of Native Development Offices and the Economic Developers Association of Canada.

You'll Love It Here.
For more information about CESD:
Ph: 1-888-ALGOMA-U
e-mail: info@algomau.ca
www.algomau.ca/cesd



capital-risque social). Les expériences des CBP et des CDCU confirment ceci. La question essentielle est comment enrichir les transactions monétaires de tout acabit (cadeaux, subventions, troc, devises-temps, argent d'achat, capital initial, quasi-fonds propres, dette à faible coût, et capitaux propres) pour qu'ils deviennent des outils accessibles de renforcement citoyen et communautaire. C'est la problématique stratégique que les chefs clés de ces organisations commencent à explorer. La recherche ne fait que commencer et ils sont sur le point de trouver la vérité. Pourquoi?

L'économiste écologique Herman Daly a soutenu que la création de valeur implique non pas une, mais cinq formes de capital. Comme processus générateur, il commence avec une idée, ou du « capital de connaissances ». Il est ensuite combiné avec du « capital social » et du « capital naturel » pour créer des biens et services, ou du « capital manufacturier ». Ceux-ci sont évalués et échangés pour générer un surplus, que nous reconnaissons comme un « capital financier ». Le capital financier n'est que le dernier maillon dans une chaîne de valeur qui commence avec l'intelligence humaine. La racine latine du mot capital, caput, veut dire « tête ». Utilisons nos têtes pour ce à quoi elles sont bonnes : repenser les banques le lien entre les marchés mondiaux et les économies locales comme un système qui cherche activement à libérer les endettés et libérons-nous et nos organisations afin de réaliser la justice sociale et la démocratie économique. Avec les banques équitables, nous prendrons nos premiers pas vers la « liberté réciproque ».

Références

¹ W. Krehm, *Towards a Non-autistic economy – a Place at the Table for Society* (COMER Publications, 2002).

² Une recherche de l'Office of Fair Trading [*bureau du commerce équitable*] a révélée au début de 2008 que des frais annuels excédentaires de 3,5 £ milliards étaient facturés par les banques britanniques aux clients qui avaient des comptes dans le rouge (*Personal Current Accounts in the UK : An OFT Market Study*, Office of Fair Trading, 2008; 1er mars 2010 < http://www.offt.gov.uk/shared_offt/reports/financial_products/OFT1005.pdf >). Après une consultation de l'Office of Fair Trading, quelques mois plus tard, la Competition Commission a révélé des frais excessifs de 1,4 £ milliards pour de l'assurance protection de paiement pour couvrir les paiements de prêts suite au chômage ou à la maladie (« News release: PPI Provisional Findings, 5 juin 2008 », Competition Commission, 1^{er} mars 2010 < http://www.competition-commission.org.uk/press_rel/2008/june/pdf/18-08.pdf >). Lorsqu'examinées par la Consumers association (un centre de recherche indépendant de premier plan pour les consommateurs au R.-U.), plusieurs de ces polices d'assurance se sont avérées tant dispendieuses que sans valeur. Le 24 avril 2008, l'Office of Fair Trading a gagné sa cause de jurisprudence à la Cour Supérieure pour obtenir le remboursement aux clients des banques de frais injustes. Cette décision a été portée en appel par les banques et maintenue par la Cour d'Appel le 26 février 2009. Les banques ont porté cette décision en appel et la Cour d'Appel a été rejetée par la Cour Suprême le 25 novembre 2009, au grand désarroi des organisations de consommateurs du R.-U.

³ « Community Banking Partnership : The joined-up solution for financial inclusion and community economic development » National Association of Credit Union Workers, New Economics Foundation et Rebuilding Society Network (avril 2009).

⁴ La Grande-Bretagne, contrairement à l'Europe et à plusieurs des états américains, a abandonné les lois usuraires en 1977. Il n'y a aucune limite à l'intérêt ou aux frais qui peuvent être facturés par les banques et les prêteurs à haut risque. Le rapport *Profiting from Poverty* (New Economics Foundation, 2003) a mis au jour des prêts prédateurs d'une valeur de 16 £ milliards en 2003 avec des frais de justice à des ménages à faibles revenus qui totalisent de 160 % à 2 000 % annuellement.

⁵ C. Rosenthal, « Community Banking Partnerships: Legal Structures that Work » (New Economics Foundation et le National Association of Credit Union Workers, 2005).

⁶ S. Biskamp et P. Decoodt, « 12 Steps to Future Finance – Our Answer to the Banking Crisis – the Need for a Genuine Finance Sector » 11 juin 2009, INAISE; 26 février 2010 < <http://www.inaise.org/doc%20download/Luxembourg%202009/LUX09%20-%20RIPESS%20-%20FutureFinance.PDF> >.

⁷ « 12 Measures for a Socially Useful Financial System » 21 septembre 2009, *European Coalition for Responsible Credit*; 26 février 2010 < <http://www.responsible-credit.net/media.php?t=media&f=file&id=3613> >.

⁸ See « Global Fair Banking » National Community Reinvestment Coalition; 26 février 2010 < <http://www.globalfairbanking.org> >.

⁹ E. Fromm, *The Fear of Freedom* (Routledge & Kegan Paul, 1941).

¹⁰ J.S. Mill, *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (1848; réimpression New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1987).

¹¹ K. Boulding, « Economic Development as an Evolutionary System »; 25 février 2010 < http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth_E._Boulding >.



PATRICK CONATY est un Research Fellow à la New Economics Foundation, Londres, Angleterre. Contactez-le à pat.commonfutures@phonecoop.coop.

New Economics Foundation fait de la recherche sur des moyens de faire croître le modèle du Community Banking Partnership au-delà des conseils financiers et du financement coopératif afin d'offrir des réseaux horizontaux d'apprentissages pour les conseils et l'appui aux petites entreprises et pour le financement d'épargnes énergétiques afin de réduire le manque de carburant et les émissions de gaz à effet de serre. Pour plus d'information, consultez :

- Conaty, P. et Brown, M. « Self-help and Mutual Aid » New Economics Foundation et National Association of Credit Union Workers, 2008.
- Conaty, P., Cox, E., Johnson, V., Collins, J.R. et Brown, M. « Decarbonising local economies : a local green new deal for community action on energy » Dossier. New Economics Foundation et Rebuilding Society Network, juillet 2009.