

Les finances solidaires

Les notes de l'Institut Karl Polanyi

En lien avec l'équipe animatrice de l'Institut international basé à l'Université Concordia au Québec et en articulation avec les représentants des autres régions du monde, les membres européens du bureau de l'Institut Karl Polanyi proposent des publications qui élargissent la perception de l'économie, prenant en compte non seulement les échanges marchands, mais aussi tout ce qui ressort de la redistribution d'une part, et de la réciprocité d'autre part.

L'entreprise sociale

Hélène Clément et Laurent Gardin

L'emploi dans l'économie sociale et solidaire

Danièle Demoustier et Marie-Laure Ramisse

Les finances solidaires

David Vallat et Isabelle Guérin

L'économie sociale et solidaire en Europe

Jean-Louis Laville

Développer les services aux personnes

Laurent Gardin

Le commerce équitable

Elisabetta Bucolo

*Ces notes sont publiées avec le concours de la
Délégation Interministérielle à l'Innovation Sociale et à l'Économie Sociale
et de la fondation du Crédit coopératif.*

© 1999, CRIDA, 33 rue Navier, 75017 PARIS,

www.crida-fr.org

Isabelle Guérin
et
David Vallat

Les finances solidaires

Les notes de l'Institut Karl Polanyi
Impatiences démocratiques éditeur

Cette synthèse est le fruit d'un travail collectif qui a pris place dans un programme de l'Agence Rhône-Alpes des Sciences Sociales et Humaines (ARASSH) intitulé Exclusion, finance et médiation sociale. Pour un aperçu synthétique de ces travaux voir Isabelle Guérin, David Valtat, 1998a, dans Jean-Michel Servet, David Valtat, 1998, David Valtat, 1998 et Jean-Michel Servet, David Valtat, 1999.

Introduction

Les situations de précarité économique qui confinent souvent à la pauvreté persistent malgré une croissance économique retrouvée. Nous touchons ici à une situation où la croissance économique ne parvient pas à résorber le chômage. Ensuite, les mesures régulatrices mises en place par l'Etat pour tenter de lutter contre pauvreté et exclusion se trouvent être en question. Ceci, non pas du fait de leur coût qui peut être supporté, mais par l'effet d'éviction durable d'une partie de la population qu'elles autorisent. En France, 3,3 millions de personnes perçoivent l'un des huit minima sociaux¹. Dans le même temps un rapport du Commissariat général du Plan indique que " la situation de près de 7 millions de personnes est directement affectée d'une façon ou d'une autre et plus ou moins gravement par l'évolution de l'emploi " ².

La pauvreté ne peut plus être analysée comme un phénomène conjoncturel tributaire d'une hypothétique reprise économique. Si la " nouvelle " pauvreté tend finalement à s'ancre, en France, mais aussi

1 minimum vieillesse, minimum invalidité, allocation aux adultes handicapés, allocation de parent isolé, allocation d'assurance veuvage, allocation d'insertion, allocation de solidarité spécifique, revenu minimum d'insertion. Ce dernier revenu est perçu par plus d'un million de personnes actuellement alors qu'il n'a été mis en place que depuis une dizaine d'années. Voir CSERC, 1997, p. 5.

2 Henri Guaino, dir., 1997, p. 173 *sq.*

dans certains des autres États de l'Union européenne³, il convient d'imaginer des dispositifs autres que les minima sociaux qui n'autorisent, pour l'instant, que la survie des bénéficiaires.

³ Selon une analyse de l'Insee sur des données de 1993, 12% des ménages de l'Union européenne vivent en dessous du seuil de pauvreté fixé à la moitié du revenu médian de chaque pays membre. La France avec 11% de ménages pauvres occupe une position moyenne voisine de celle de la Belgique (9,3%), des Pays-Bas (9,8%), de l'Allemagne (10,4%) et de l'Espagne (11,5%). Le meilleur résultat est à porter au crédit du Danemark (4,7%). L'Italie (12,9%), le Royaume-Uni (13%), la Grèce (17,7%) et le Portugal (18,9%) se situent dans le peloton de queue.

1. Le micro-crédit un outil pour lutter contre la pauvreté

L'expérience des pays en développement

La lutte contre la précarité économique dans les pays dits développés peut profiter de l'expérience accumulée depuis plus d'une vingtaine d'années dans le Tiers monde, notamment en matière de création et de financement de micro-activités. Le remarquable succès de la Grameen Bank au Bangladesh est souvent présenté comme un modèle et son fondateur, le professeur Yunus est devenu une figure emblématique de ce mouvement, notamment à travers sa présence aux deux sommets mondiaux de la micro-finance et par le biais de la suggestion du président Clinton de lui attribuer le... prix Nobel d'économie. Plus que des techniques financières spécifiques, la Grameen Bank a permis de mettre en avant la possibilité de prêter aux pauvres afin qu'ils deviennent acteurs de leur propre développement. Le Sommet mondial du microcrédit a rassemblé à Washington (en février 1997) puis à New-York (1998) et Abidjan (1999) plusieurs centaines d'intervenants de tous pays. Plusieurs milliers de personnes dans le monde sont régulièrement tenues au courant par la lettre d'information de la campagne du microcrédit, *Countdown 2005*. Le préambule de la déclaration du Sommet mondial du micro-crédit

annonce la volonté d'ici 2005, d'où le titre de la lettre d'information, de donner accès à 100 millions de personnes dans le monde à la micro-finance.

Implantation des techniques de finance décentralisée dans les pays développés

Les pays en développement ne sont plus les seules cibles des programmes de microcrédit. Le Bureau International du Travail a lancé un programme d'action en 1998-1999 sur " la micro-finance dans les pays industrialisés : la création d'entreprises par les chômeurs ". Les pays pauvres apparaissent ainsi comme mettant en oeuvre des pratiques financières de développement qui font office de modèles. Paradoxalement, du fait d'une forte médiatisation, ces modèles tendent à occulter les expériences très voisines de crédit populaire expérimentées depuis le XIXe et le début du XXe siècle en Europe et en Amérique du Nord⁴.

De fortes disparités existent entre les expériences de crédit aux pauvres et notamment entre les pays dits " développés " et les autres⁵. La notion de pauvreté ne correspond pas aux mêmes critères que l'on se situe dans un pays industrialisé ou dans un pays en développement. L'étendue de la pauvreté et de l'exclusion du système bancaire ne prend pas les mêmes formes et ne sont pas de même ampleur au Nord et au Sud. Pourtant des questions communes se posent quant à la viabilité de ces initiatives de microcrédit, à la pérennité des entreprises et activités créées par leur biais, et plus généralement à l'impact socio-économique qu'elles peuvent avoir sur les populations défavorisées.

Un grand nombre d'organismes engagés dans l'octroi de crédit pour les personnes défavorisées ont été créés en Europe au cours de la dernière décennie⁶. Ces organismes investissent uniquement dans les projets écologiques, sociaux ou porteurs de valeurs morales. Il s'agit par exemple de la Nouvelle Economie Fraternelle (NEF) en France, de la Triodos Bank aux Pays-Bas, de Merkur au Danemark.

4 Voir David Vallat, 1999.

5 Pour une analyse critique des points communs et différences entre pays du Nord et du Sud en matière de techniques financières de développement voir l'article de Dorothée Pierret, 1999.

6 L'*International Association of Investors in the Social Economy* a réalisé une synthèse des organismes européens développant des outils financiers pour lutter contre le chômage par la création de micro-entreprises (voir Erwan Bothorel, 1997).

D'autres sont directement liés au secteur coopératif : la Société coopérative de développement et d'entraide (SOCODEN) en France, Mag 2 Finance en Italie. Il existe des organismes visant spécifiquement un public féminin (Goldrauch en Allemagne⁷, le Fonds de garantie pour les initiatives de femmes en France). En Europe aussi le développement communautaire devient un objectif : sur le modèle des *Community Development Corporations* (corporations de développement communautaire) nord-américaines. Aston Reinvestment Trust est le premier organisme de ce type implanté en Europe (à Birmingham en 1996) afin d'assurer la régénération des quartiers urbains défavorisés.

La finance solidaire

Microcrédit, épargne solidaire, micro-finance, finance de proximité, tous ces termes renvoient au champ plus général de la finance solidaire⁸ qui englobe les opérations d'épargne, de crédit, mais aussi de capital-risque, d'accompagnement et de suivi en direction de personnes marginalisées par le chômage dans une perspective de création d'entreprise. Si des préoccupations de rentabilité économique ne peuvent être exclues de ces opérations (ne serait-ce que pour permettre leur pérennisation), ce sont le respect des valeurs éthiques, humanistes qui caractérisent le champ de la finance solidaire. Dans cette perspective l'association Finansol⁹ (association pour le *finance*-ment *solidaire*) créée en 1996, a pour objectif de favoriser la promotion d'une pratique solidaire de l'épargne. Pour ce faire, l'association accorde un label (le label finansol) à des produits financiers (pour une durée de deux ans) s'inscrivant dans la lutte contre le chômage et l'exclusion.

Ainsi un ensemble d'initiatives variées de finance solidaire se développent en France depuis les années quatre-vingts. Ces expériences consistent, pour partie, à réactiver des solidarités financières de proximité afin de favoriser la création de leur propre emploi par les personnes en voie de marginalisation. On parle tantôt de " microfinance " pour signifier que les interventions financières sont de faibles montants (entre 20 000 et 100 000 francs). On parle égale-

7 Voir Dorothée Pierret, 1999b.

8 Voir David Vallat, 1998.

9 Voir Jean-Paul Vigier, 1998.

ment de “ finance de proximité ” dans la mesure où leur efficacité repose sur une inscription dans l'espace local.

Ces interventions répondent à un besoin de financement d'entreprises créées par des personnes en marge de l'emploi et qui ont certaines difficultés à accéder au crédits bancaires traditionnels.

Le creux bancaire

Quelques chiffres suffisent à mettre en évidence l'existence d'un creux bancaire (ou insuffisance voire absence de financement bancaire) vis-à-vis de la création de micro-entreprises par des chômeurs.

La création de petites entreprises par des chômeurs est dynamique en France. Ainsi, si l'on enregistre une diminution du nombre de créations d'entreprises au cours de la dernière décennie (notamment de 13% entre 1989 et 1995), les chômeurs en représentent une part de plus en plus importante. En 1989, 20% des entreprises créées l'étaient par des chômeurs (52 800) ; en 1995, 40% l'étaient (88 400) et 50% en 1996. Cela se traduit aussi par une surreprésentation des entreprises sans salariés dans la création d'entreprise — ainsi 78% des entreprises créées en 1995 ne comptaient aucun salarié. Remarquons enfin qu'en 1996 la moitié des 541 000 créations d'emplois sont issues de la création de nouvelles entreprises. La création d'entreprises, et *a fortiori* celle de micro-entreprises par des chômeurs, constitue donc un puissant facteur d'intégration économique et sociale.

La plupart des petites entreprises sont créées dans le secteur du commerce et des services (80%) et sont donc très peu capitalistiques : 53% des créateurs ont investi moins de 50 000 frs, 23% de 50 000 à 100 000 frs et seulement 5% plus de 500 000 frs. Même si les sommes en jeu sont modestes l'obtention d'un crédit bancaire est exceptionnelle : 90% des TPE (très petites entreprises, c'est-à-dire moins de 5 salariés) n'ont pas eu accès au système bancaire¹⁰. Le manque d'accès au financement se poursuit après la création : une enquête réalisée par SOFARIS montre que pour 51,6% des créateurs, le problème essentiel reste celui du financement¹¹. La micro-entreprise est aussi fortement délaissée par les organismes de capital risque de proximité dans la mesure où elle apparaît trop risquée.

10 Voir l'étude réalisée par le Commissariat Général au Plan, 1996.

11 “ Quel avenir pour la création d'entreprise ? ”, *Défis*, juin 1996.

Le creux bancaire pour les micro-entreprises n'est pas compensé par l'existence d'aides publiques directes à leur création, quasi absentes. Une étude réalisée pour le Commissariat Général au Plan¹² met en évidence le fait que les dispositifs d'aides bénéficient essentiellement aux entreprises de grande taille et aux entreprises situées dans les zones géographiques les plus " riches ". Le rapport souligne en outre que le soutien immatériel (appui, conseil information, formation) est quasi-inexistant pour les microprojets. Certes, dans les années quatre-vingts a fonctionné la prime ACCRE¹³. Elle a été supprimée début 1997, ce qui a accentué la difficulté d'accès à un capital de départ pour les demandeurs d'emploi. Un nouveau dispositif a été mis en place en 1998 qui prend la forme d'une avance remboursable¹⁴. Il reste que cela ne peut suffire aux besoins des micro-entreprises à la fois dans le processus de leur création et dans leur fonctionnement normal. Au total, aujourd'hui l'aide publique à la micro-entreprise se traduit essentiellement par des mesures destinées à l'ensemble des créateurs (exonérations fiscales, dispositif Entreprendre en France mis en place par les chambres de commerce, régime spécial " microentreprise ") et par quelques mesures d'aides pour les chômeurs créateurs dans le cadre du dispositif ACCRE (notamment des exonérations de charge pendant la première année d'activité ainsi que des chèques conseils).

Dans un tel contexte, les organismes de finance solidaire jouent un rôle essentiel, et ceci d'autant plus que bon nombre des créateurs bénéficiant d'un financement solidaire sont des personnes dont la seule alternative au chômage est la création de leur propre activité. En effet les créations d'entreprises et l'emploi dans le secteur privé concernent pour la plus grande part des TPE (très petites entreprises). Ainsi un micro-financement se justifie d'abord par le montant des sommes engagées pour la création. De plus, le fort ancrage régional voire local des créateurs justifie également l'action des organisa-

12 Voir l'étude réalisée par le Commissariat Général au Plan, 1996.

13 Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises.

14 Encouragement au Développement d'Entreprise Nouvelle (EDEN). Ce dispositif s'adresse aux jeunes de moins de 25 ans, aux bénéficiaires de minima sociaux, aux salariés repreneurs d'entreprises en difficulté. L'attribution de cette aide d'un montant maximum de 40 000 francs est subordonnée à l'obtention d'un financement complémentaire. A ce jour le démarrage de cette mesure n'est pas encore effectif.

tions de finance de proximité qui d'une part se posent comme médiateur avec le secteur bancaire (qui lui s'oriente habituellement, du fait des coûts induits par la concurrence, vers des créations mobilisant plus de capital) et d'autre part font profiter les créateurs de leur connaissance du milieu local (mise en place de réseaux).

2. Les activités des opérateurs de la finance solidaire

Aperçu général

Les expériences de finance solidaire nous apprennent à bien distinguer les différentes phases constitutives de ce type d'activité, ainsi que les risques liés à chaque phase : la collecte des ressources destinées à alimenter les prêts, l'étude des projets présentés, les systèmes de garanties, de cautions mis en place, l'opération de prêt ou d'apport en capital, et le suivi et l'assistance technique du projet lui-même.

Certaines phases peuvent relever de l'État ou des collectivités locales (directement ou sous forme de couverture du coût d'intervention), d'organismes caritatifs ou de type ONG (organisation non gouvernementale), alors que d'autres verront les établissements financiers jouer pleinement leur rôle spécifique. Le succès de ces opérations d'aides à la création d'entreprise par des chômeurs peut précisément s'appuyer sur une complémentarité des rôles des uns et des autres. Un suivi technique du projet diminue la probabilité de défaillances et par conséquent les risques pris par l'établissement prêteur.

Dans le champ que nous avons défini comme étant celui de la finance solidaire, les activités des opérateurs sont au nombre de cinq.

Parmi ces activités seulement trois correspondent au secteur financier traditionnel : l'épargne, le crédit/la prise de participation et la recherche de garanties. Une des spécificités du champ de la finance solidaire est de laisser une large place aux activités d'accueil, de suivi, d'assistance technique du porteur de projet. Le tableau ci-dessous donne un aperçu des organismes de finance solidaire en fonction de leur activité principale.

Tableau 1. Quelques opérateurs de la finance solidaire et leur activité principale

activité de prêt	activité de fonds de garantie	activité de capital risque solidaire	activité de conseil à la création	activité de collecte d'épargne solidaire
- ADIE - Nouvelle économie fraternelle - France initiative réseau - Solidarité emploi	- France active	- Garrigue - Génération banlieue - Herrikoa - Femu Qui - CIGALE	- boutiques de gestion - Fondation 3CI	- Crédit coopératif (FCP Epargne solidaire, CODEVI solidaire) - Crédit mutuel (FCP Insertion emploi) - Caisse des dépôts (Insertion emploi)

source : David Vallat, 1998.

Les activités de crédit

Le statut associatif et les prêts à caractère “ social ”

Le statut associatif est le plus répandu, il relève de la loi bancaire de 1984 (article 11) qui permet à des associations de prêter des fonds sans devoir se constituer en banque ou société financière, à condition toutefois que ce prêt se fasse à partir des fonds propres de la structure, et qu'il intègre une dimension sociale. L'ADIE, ainsi que les fonds territoriaux, ont le statut associatif. Si la collecte d'épargne est interdite, en revanche une association peut fonctionner avec une banque à travers la mise en place d'un fonds de garantie, ce qui lui permet d'augmenter son enveloppe de crédit. Dès lors que les risques sont couverts (généralement à hauteur de 65%) par un fonds ponctionné en cas de problème, les banques n'hésitent plus à s'impliquer dans des projets *a priori* plus risqués que la moyenne. Certaines expériences, qui visent explicitement à se positionner comme intermédiaire entre les créateurs et le système bancaire classique, axent entièrement leur démarche sur ce principe ; c'est le cas par exemple de France Active. Remarquons toutefois que de plus en plus de dispositifs de prêts complètent leur activité de cette manière, c'est le seul moyen de pallier l'insuffisance de capitaux, publics ou privés. C'est le cas par exemple de l'ADIE.

Sociétés financières et banques solidaires

Seul le statut de société financière ou de banque autorise l'activité de prêt sur fonds propres, mais le capital minimum exigé est de 15 millions de francs pour une société financière, de 35 millions de francs pour une banque, ce qui explique le peu d'expériences de ce type en France, ainsi que leur mise en place progressive. Ainsi l'association Nouvelle Economie Fraternelle (NEF) est née en 1979, il faudra attendre 1987 pour réunir le capital nécessaire et se constituer en société financière, et 1999 pour acquérir celui de banque. Plus récemment, en 1996, la Caisse Solidaire de Roubaix, première initiative de société financière à vocation entièrement solidaire, ouvrait ses portes avec le soutien notamment du Conseil Régional. Les deux expériences sont affiliées à la Caisse Centrale du Crédit Coopératif.

Tableau 2. Les principaux acteurs du crédit solidaire en France

organisme	montant des interventions	garantie	niveau d'activité
ADIE association loi 1901 (1988)	prêts d'un montant maximum de 30 000 FF durée 3 à 5 ans taux d'intérêt d'environ 8% durée variable	caution solidaire de l'entourage (50%) fonds de garantie	environ 2000 projets financés en 1997
Fonds France Active association loi 1901 (1988)	prêts bancaire <i>via</i> un fonds de garantie	fonds de garantie	environ 250 projets financés en 1997
Plate Forme d'Initiative Locale association loi 1901 (début des années 80)	prêts d'honneur (sans garantie, sans intérêts) entre 20 000 et 50 000 (exceptionnellement jusqu'à 250 000 frs) - durée variable	pas de garantie	environ 1000 projets financés en 1997
NEF banque (depuis 1999) société financière (1987)	prêts de 250 000 frs en moyenne	caution solidaire de l'entourage (50%) matériel hypothèques	118 prêts en 1996
Caisse Solidaire de Roubaix société financière (1996)	prêts entre 30 000 et 150 000 frs durée variable	caution solidaire de l'entourage (30%) fonds de garantie	76 prêts en 1998 pour un montant total de 6 millions de francs (montant moyen par projet : 75 000)

Source : Isabelle Guérin, 1999.

Prises de participation et dispositifs de capital risque

Une dimension éthique très présente

Les sociétés de capital risque sont habilitées à faire des interventions sous forme de prise de participation. L'appel à l'épargne peut être public (statut de sociétés anonymes) ou privé (statut de société coopérative). La dimension éthique est très souvent présente : ainsi Garrigues, première coopérative de capital risque (1985), met l'accent sur les secteurs de l'énergie renouvelable de l'agriculture biologique, de l'insertion, du commerce équitable. Citons également Autonomie et Solidarité, qui privilégie les entreprises avec embauche de chômeurs de longue durée ou encore Génération Banlieue, qui s'adresse, comme son nom l'indique, aux entrepreneurs de quartiers urbains défavorisés.

D'autres structures de capital risque sont rattachées à un territoire précis, et misent d'ailleurs sur un sentiment d'appartenance pour mobiliser les épargnants : ainsi Herrikoa au Pays Basque, Femu Qui en Corse, ou encore Filières en Bretagne. A une échelle encore plus étroite, on peut citer les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Locale et Alternative de l'Épargne (Cigales). Constitués sous forme d'indivision volontaire, les Cigales regroupent guère plus d'une vingtaine de personnes physiques qui alimentent régulièrement un fond commun. Celui-ci est utilisé ensuite pour des prises de participation dans des projets locaux, choisies selon des critères définis par le groupe, le plus souvent "alternatifs" ou sociaux.

Une intervention limitée

Remarquons que l'intervention sous forme de prise de participation occupe une part minime de la finance solidaire. On compte une cinquantaine de structures de capital-risque de proximité sur l'ensemble du territoire, mais qui réalisent seulement 200 interventions par an¹⁵. Plusieurs raisons justifient cette situation. Les résultats fournis par Eficéa, standard téléphonique visant à orienter les créateurs vers des offreurs de capitaux, montrent que les créateurs sont surtout demandeurs de prêts (61%) ; la part des demandes en capital-risque est seulement de 17%. Non seulement la formule est mal connue, mais elle suscite des réticences, notamment la peur de ne pas être "seul maître à bord". Outre une faible demande, le mode d'intervention d'une société de capital-risque est limité pour deux raisons. La première limite provient du mode de collecte des fonds : la capacité à mobiliser de l'épargne de particuliers conditionne les fonds disponibles. La seconde limite concerne le type d'entreprise financée : la société ne peut intervenir que dans des sociétés capitalisables et ne peut donc pas aider des personnes en affaire personnelle, des associations, des projets ruraux, etc.

Prise de garantie

En matière de crédit la question centrale est celle du risque de défaillance du débiteur. Comment réduire ce risque d'une manière suffisante afin qu'il ne menace pas la pérennité de l'organisme de prêt ? De manière générale les organismes de prêt prennent des garanties ou sûretés qui peuvent prendre plusieurs formes : sûretés personnelles

¹⁵ Enquête réalisée par Eficéa pour la DATAR.

(caution), sûretés réelles (gage, hypothèque, antichrèse) et sûretés fondées sur une réserve de propriété (crédit-bail). Le champ de la finance solidaire concerne un panel assez large de publics. Certains emprunteurs disposent de garanties mobilières ou immobilières. Ainsi la Nouvelle Economie Fraternelle prend pour des prêts d'un montant important jusqu'à 120% du montant du prêt sous forme de garanties hypothécaires. Cette forme de garantie est à mettre en parallèle avec le montant moyen du prêt, 200 000 francs. Il est clair que le public visé par de tels prêts n'est pas celui des allocataires du revenu minimum d'insertion. Il apparaît que les créateurs bénéficiaires potentiels de financements solidaires ne se situent pas en majorité dans la tranche de population visée par la Nouvelle Economie Fraternelle.

Il se trouve que 53% des entreprises créées en 1995 ont nécessité moins de 50 000 francs de capitaux au démarrage¹⁶. Si un prêt d'un montant inférieur ou égal à 50 000 francs n'a pu être obtenu au sein du secteur bancaire c'est que, sans doute, le projet présente un risque évalué comme étant élevé par la banque. Une absence de garanties est facteur de risque. Lorsque l'on a affaire à des emprunteurs ne disposant que de peu de garanties mobilières ou immobilières, il convient de mettre en place d'autres formes de garanties s'articulant sur des relations de proximité et de confiance.

Garantie offerte par la proximité

L'établissement de relations de proximité, personnalisées dues à des contacts fréquents favorise la mise en place de liens de confiance. La proximité relationnelle va faciliter l'établissement de relations de confiance et donc l'obtention d'un crédit. Cette proximité relationnelle s'alimente de la proximité géographique, sociale et mentale. " La proximité mentale peut être celle des savoir-faire et des connaissances partagées par un même groupe ethnique, professionnel, religieux, ou par ceux ayant une éthique ou une idéologie commune, etc."¹⁷. Cette confiance s'appuie sur la parfaite connaissance du créateur et de son projet. Contrairement à une banque qui souffre des asymétries d'informations liées à sa méconnaissance du client, les organismes de finance solidaire construisent progressivement des

16 Commissariat général du Plan, 1996.

17 Jean-Michel Servet, 1997, p. 31.

relations de confiance avec le créateur¹⁸. La proximité relationnelle entre le créateur et le chargé de mission implique une évaluation très fine de la viabilité du projet. Une fois le crédit accordé, le suivi de l'entreprise permet de s'assurer du remboursement du crédit. La garantie du risque favorisée par une proximité relationnelle est un dispositif commun à de nombreux organismes de proximité. C'est la forme de garantie essentielle lors de l'octroi de prêts d'honneur (qui par définition sont sans garantie).

Se rendre sur les lieux de la création et/ou au domicile du créateur est une étape clef dans la construction de la relation de confiance. C'est un moyen d'évaluer les risques et de mieux cerner l'activité (notamment en évaluant la clientèle potentielle), mais c'est aussi un moyen de mieux rentrer dans l'intimité de la personne ; il est plus facile d'aborder certains points délicats lorsque la personne est dans un environnement qui lui est familier.

Au-delà d'une garantie assise sur des relations de proximité, deux autres mesures peuvent être mobilisées : le recours au cautionnement solidaire et au fonds de garantie

Garantie par cautionnement solidaire et mutualisation

Une mesure répandue consiste à organiser autour du créateur un réseau de personnes se portant caution solidaire. L'Association pour le droit à l'initiative économique demande par exemple que le créateur trouve des cautions solidaires garantissant 50% du montant prêté. Cette pratique de cautionnement solidaire ne constitue pas une garantie du fait des sommes gagées. En effet en cas de défaillance les procédures de recouvrement sont très rares. Du fait des faibles montants des prêts, chercher à se faire rembourser peut occasionner des coûts équivalents à la somme due. Le cautionnement solidaire apporte une garantie à travers le réseau de personnes mobilisées par le créateur. Les organismes prêteurs considèrent les cautions solidaires comme reflétant le sérieux du projet : on fait forcément plus confiance à un créateur capable de mobiliser son entourage autour du projet. En effet, les personnes s'étant constituées cautions solidaires sont susceptibles de s'impliquer dans la bonne marche de l'entreprise pour préserver leurs intérêts.

Le risque peut être mutualisé par prélèvement d'une partie du montant du prêt comme contribution au fonds de garantie. Ainsi

¹⁸ Voir Isabelle Guérin, David Vallat, à paraître 2000.

l'Association pour le droit à l'initiative économique prélève 3% du montant de chaque prêt. Le fonds de garantie est parfois alimenté par des cotisations : les souscripteurs des Clubs d'épargne pour les femmes qui entreprennent cotisent 100 francs par mois.

Les fonds de garantie

Lorsqu'un établissement bancaire est impliqué dans l'opération de crédit, il peut ne pas se satisfaire des dispositifs de garantie par suivi et cautionnement mutuel. C'est dans cette optique que des fonds de garantie sont mis en place dans le cadre de plate-forme de développement local. Une plate-forme regroupe sous un statut associatif, des partenaires économiques et institutionnels locaux soucieux de favoriser, par des actions concrètes, la création de micro-entreprises. L'objectif de la plate-forme est de faciliter la constitution des fonds propres des petites entreprises notamment par l'accès au crédit bancaire. Cet accès est facilité lorsque les prêts de la banque sont assis sur un fonds de garantie local. Les fonds de garantie mis en place par les plates-formes de développement local sont alimentés par des dons d'entreprises, des subventions de collectivités et des apports de la société France active garantie. Le risque de défaillance est ainsi réduit pour la banque puisque 65% du prêt est garantie par le fonds, la part du risque pour la banque ne s'élevant plus qu'à 35%.

Accueil/conseil, suivi

Tous les organismes de finance solidaire n'ont pas des activités d'accueil et de suivi similaires. Ces activités varient selon le type de population accueillie et le degré de sélectivité des dossiers. Certains organismes exigent du créateur potentiel, un projet formalisé qui nécessite uniquement d'être finalisé. Ceci implique que le créateur soit en mesure d'avoir réalisé une petite étude de marché, d'avoir une formation suffisante pour construire un plan de financement et un budget. Lorsque la population ciblée par l'organisme concerne des chômeurs de longue durée, des personnes handicapées par un faible niveau d'étude, des allocataires de *minima* sociaux, populations qui, à des degrés divers, se trouvent durablement en marge du travail, la nécessité d'un accueil personnalisé se fait sentir plus vivement. Cet accueil doit se muer ensuite en un suivi qui va être garant de la pérennité de l'entreprise créée.

3. Les enjeux de la finance solidaire

Les besoins des créateurs-chômeurs

Financement mais aussi accompagnement et formation

Si l'auto-emploi peut apparaître comme une alternative possible à la crise salariale (rappelons qu'en 1996 presque la moitié des nouvelles entreprises sont créées par des personnes issues d'une situation de chômage), pour une large partie de ce type de créateurs l'entrepreneuriat est devenu le seul moyen d'éviter le statut d'assisté. Ce n'est donc pas une logique de développement mais de "subsistance" qui prévaut. Les risques de ce type de création sont alors bien plus marqués et il est indispensable de bien prendre en compte toute la vulnérabilité de ce type d'entreprise. Cette logique de subsistance ne concerne bien sûr pas tous les chômeurs créateurs d'entreprises ; parmi ces derniers certains se situent dans une logique tout à fait "offensive" et inversement on retrouve aussi cette logique de "subsistance" parmi les créateurs non-chômeurs. Toutefois elle est prédominante chez les créateurs chômeurs, et elle y est d'autant plus risquée que ces derniers disposent, *a priori*, de capitaux économi-

ques et socioculturels inférieurs à la moyenne¹⁹.

Outre l'insuffisance de capitaux, se pose alors avec acuité le problème de l'accompagnement et du suivi des activités créées. Pour les organismes de finance solidaire, l'intermédiation financière n'est finalement qu'une activité parmi d'autres : accueil, accompagnement et suivi se révèlent absolument indispensables. Selon l'enquête OMEGA²⁰ [les meilleurs taux de survie à 3 ans sont ceux de créateurs ayant bénéficié d'au moins deux appuis lors du démarrage de leur entreprise (78% de taux de survie, contre une moyenne de pérennité de l'ensemble des créations nouvelles de 65%). Les enquêtes réalisées par l'ADIE auprès de sa propre clientèle confirment largement ce constat : le temps passé à suivre le créateur conditionne fortement le taux d'impayés et la pérennité de l'entreprise. Suivi et accompagnement sont donc à la fois un mode décisif de lutte contre les risques (précisons que dans la plupart des cas aucune garantie n'est exigée) ainsi qu'un mode de viabilisation de l'activité. En dépit des divergences de statuts, de "philosophies" et de modes de fonctionnement évoquées plus haut, les différentes expériences ont pour point commun de combiner de manière originale solidarité et esprit d'entreprendre, deux dimensions de l'action humaine que l'on a plutôt tendance à concevoir de manière distincte sinon opposée. Les dimensions économiques et sociales de la création d'activité sont en fait indissociables. Un accompagnement soutenu, des relations de confiance et de proximité et enfin des mécanismes de cautionnement originaux sont autant d'éléments qui permettent de mutualiser les risques tout en participant à l'insertion du créateur.

Le contenu des emplois créés

Favoriser la création d'entreprises par les chômeurs ne doit en aucun cas être envisagé comme une fin en soi, sauf à ne considérer comme digne d'intérêt qu'une diminution du chiffre des chômeurs. Il ne faut pas oublier la qualité de ces micro-emplois nouvellement créés. Celle-ci passe par un revenu décent, des conditions de travail convenables, une protection sociale de plein droit.

En France notamment, la création de micro-entreprises ne peut-elle être perçue comme un moyen de laisser de côté la législation

¹⁹ Voir à ce sujet les travaux réalisés par la DARES et notamment par Anne-Lise Aucouturier cités en bibliographie.

²⁰ Voir à ce sujet APCE (1999a).

sur le salaire minimum ? Bien sûr les micro-entrepreneurs ne sont pas des salariés, mais peut-on tolérer que, pour certains, leur rémunération soit largement inférieure au salaire minimum interprofessionnel garanti ? N'y-a-t-il pas là un risque de voir se constituer une classe d'entrepreneurs au rabais ? Ne percevant que des revenus peu élevés, ces personnes risquent de se situer à la marge de la protection sociale. Le risque est que la création d'une micro-entreprise coupe le lien avec la protection sociale, alors que la personne peut encore se situer, du fait de revenus très faibles, dans son champ d'application. Plus généralement, le risque inhérent aux initiatives de finance solidaire est que l'État reporte certaines de ses prérogatives de protection sociale sur les organismes de microcrédit : à eux, dès lors, de s'occuper des chômeurs.

La loi d'orientation contre les exclusions du 9 juillet 1998 prévoit qu'une personne peut cumuler pendant les trois premiers mois d'exercice d'une activité (pendant les mois suivants, le cumul est dégressif) une allocation avec le revenu de l'activité (limitée à un demi-smic). Cette approche favorise l'initiative individuelle sans pour autant couper la personne de son lien avec l'État. En allant plus loin, soulignons qu'un revenu minimum inconditionnel²¹ favoriserait la création d'activité. Celle-ci apparaît comme une source de revenu, non pas substituable à un minimum social, mais complémentaire.

Médiation associative et partenariats

Relations de confiance et de proximité, territorialisation de l'action sont au cœur des démarches de crédit solidaire. La médiation associative apparaît donc indispensable. Toutefois si les associations investissant le champ de la finance solidaire réussissent là où souvent le marché et l'État échouent, on assiste en fait à une imbrication étroite entre les trois secteurs. Et c'est dans cette imbrication que se joue d'ailleurs l'efficacité et l'avenir de la finance solidaire. La dynamique associative ne se situe pas contre l'État ou contre le marché, bien au contraire l'interdépendance est nécessaire même si elle est parfois conflictuelle. Les réactions très hostiles de la Commission des Opérations de Bourse face à plusieurs appels publics à l'épargne par des associations de finance solidaire sont à cet égard révélatrices (on peut citer l'exemple d'Herrikoa en Pays Basque et de Génération Banlieue).

²¹ Voir à ce propos " Vers un revenu minimum inconditionnel ", *La revue du MAUSS*, n°7, 1er semestre 1996, Paris : La découverte/MAUSS.

L'hybridation des ressources

A l'heure actuelle aucune expérience ne peut se déclarer entièrement publique ou privée. On assiste systématiquement à une hybridation entre ressources marchandes, non marchandes et non monétaires (bénévolat). C'est l'équilibre entre les trois qui varie, selon les organismes et au cours du temps. Ainsi l'ADIE s'est mise en place essentiellement à partir de subventions privées ; elle bénéficie depuis d'une certaine légitimité qui lui a permis d'attirer une part croissante de fonds publics ; elle s'oriente également vers les ressources marchandes en développant de plus de plus de partenariats bancaires. France Active est un bon exemple d'hybridation des ressources publiques et privées et de l'effet de levier qui en résulte. Il s'agit d'une initiative para-publique initiée par la Caisse des Dépôts et Consignations dans le cadre de la décentralisation et de la territorialisation des financements publics. Une antenne centrale soutient la mise en place de fonds territoriaux, mais les fonds publics ne sont débloqués que si l'antenne locale parvient à mobiliser l'équivalent en fonds privés. Et l'objectif consiste à se positionner comme médiateur entre créateurs et système bancaire, et donc à développer au maximum les partenariats bancaires.

Des subventions publiques indispensables

Le statut associatif, nous l'avons vu plus haut, autorise l'activité de prêt à condition que celle-ci se fasse sur les fonds propres de la structure. En d'autres termes il ne peut y avoir transformation d'épargne en crédit, de telles initiatives exigent donc nécessairement des subventions publiques, les dons privés restant insuffisants pour assurer une activité de prêt et de soutien et d'accompagnement à la création. Par ailleurs même pour les organismes qui collectent de l'épargne, l'activité d'intermédiation financière ne peut être rentable du fait des coûts de l'accompagnement. Ici encore seules des subventions peuvent garantir l'équilibre.

Les partenariats bancaires

Pour le milieu associatif, un moyen toutefois de limiter la dépendance à l'égard des fonds publics consiste à développer des partenariats bancaires *via* les fonds de garantie. C'est d'ailleurs dans cette voie que se sont engagés les dispositifs de crédit solidaire qui veulent dépasser le stade expérimental. Certains dispositifs, nous l'avons vu,

ne fonctionnent qu'en partenariat avec une institution financière (c'est notamment le cas des outils financiers de France Active), leur objectif étant explicitement de se positionner comme médiateur entre la banque et le créateur. Mais même lorsque le partenariat bancaire n'est pas un objectif de départ, il s'avère indispensable dès que l'activité prétend atteindre une certaine ampleur. Minime au départ, l'implication bancaire tend ainsi à occuper la majeure partie des sources de financement des principaux réseaux de crédit solidaire²².

Au-delà de la viabilisation des dispositifs, remarquons que ce type de partenariat est le seul moyen de rendre accessible le monde bancaire à des personnes qui ne présentent pas les conditions de garantie classiques

²² A titre d'exemple, les fonds bancaires représentent en 1998, 75% des montants de prêts pour l'ADIE, 70% pour les plates-formes d'initiative locale.

Quelques pistes d'améliorations

Diverses mesures ont déjà été prises pour améliorer la création d'entreprises (loi Madelin du 11 février 1994, qui comportait des dispositions en faveur, notamment des entreprises individuelles). Depuis juin 1997, des actions cohérentes d'appui à la création d'entreprises ont été prises (simplifications administratives, aides au financement de projet, mesures fiscales en faveur notamment, des entreprises innovantes, etc.). Cependant ces actions concernent peu, voire pas du tout, les petites entreprises comme le souligne le rapport Besson²³ qui évoque la nécessité de " démocratiser " l'entrepreneuriat et de partager le risque entre la collectivité et le créateur.

Deux pistes d'amélioration peuvent être suggérées : l'adaptation de la législation et l'implication des collectivités locales.

²³ Eric Besson, 1999.

Les blocages législatifs

L'inadaptation de la législation bancaire

La législation bancaire française, nous l'avons évoqué à plusieurs reprises, est foncièrement inadaptée à des opérations d'intermédiation financière de type solidaire. Le statut associatif interdit toute transformation d'épargne en crédit. Il faut évoquer également les limites imposées par la loi Galland auprès des collectivités locales; celles-ci ne sont pas habilitées directement à faire du prêt tout en étant vivement sollicitées pour participer à la constitution de fonds de prêts. Pour faire face à cette contradiction les collectivités sont amenées à procéder à des montages complexes ; la création d'association est un moyen de contourner l'interdiction mais on se heurte alors au risque de gestion de fait .

En matière de mobilisation des ressources, mobiliser l'épargne des particuliers pourrait pallier l'insuffisance de fonds publics ou privés. Ici encore on se heurte à plusieurs obstacles. Au-delà de 300 souscripteurs, l'appel à l'épargne est qualifié d'appel public; il requiert un très grand formalisme ainsi que des contraintes administratives lourdes; et il n'est valide que si une certaine somme est mobilisée sur une période très courte. En deçà de 300 souscripteurs, toute publicité est interdite. Enfin le capital de départ requis pour une institution financière (15 millions de francs), *a fortiori* pour une banque (35 millions de francs) est également rédhibitoire.

Il existe cependant des organismes de placements collectifs en capital variable (OPCVM) dont l'objet est de collecter des fonds (Fonds commun de placement Insertion emploi, Fonds commun de placement Epargne solidaire, etc.) pour les organismes de finance solidaire faisant des prêts. France active bénéficie des sommes apportés par les fonds communs de placement Epargne solidaire et France emploi. La NEF et Autonomie et solidarité reçoivent des capitaux en provenance du fonds commun de placement Insertion emploi. La Société d'investissement à capital variable Eurco solidarité verse des fonds à France active et à l'ADIE. Toutefois l'épargne éthique ne représente encore qu'une très faible part des fonds utilisés par les organismes de finance solidaire. La frilosité des épargnants y est pour partie ; on se heurte ici à un problème de représentation, il semble difficilement concevable dans l'imaginaire collectif de "faire de l'argent" avec les "pauvres". Mais ici encore, la législation est un frein :

l'épargne investie sous forme de prise de participation bénéficiaire d'avantages fiscaux, mais ce n'est pas le cas de l'épargne éthique ou solidaire. Sensibilisation du grand public et lobbying envers la législation fiscale devraient permettre de faire avancer les choses. C'est justement le but de l'association Finansol, créée il y a quelques années pour assurer la promotion de l'épargne éthique et solidaire.

L'implication des collectivités locales

La suppression de l'ACCRES et son remplacement par le dispositif EDEN beaucoup plus restreint et en partie délégué au milieu associatif, consacre le désengagement direct de l'Etat. De ce fait, les collectivités locales voient un accroissement de leur rôle en matière de soutien à la création d'entreprise.

Un rôle d'impulsion dans la mise en place de fonds de prêts

C'est le cas par exemple des régions du Nord-Pas-de Calais et Rhône-Alpes, qui ont opté pour un soutien systématique à toute initiative crédible de fonds de prêt à dimension territoriale. Les fonds publics jouent ici un véritable effet de levier, en incitant les institutions privées à s'impliquer.

L'accent doit être mis sur le financement de l'accompagnement

Soutenir la création d'activité par des personnes en difficulté est une voie possible pour lutter contre le chômage, à condition toutefois de donner à ces personnes toutes les chances de réussir. Une simple incitation financière n'est pas suffisante en elle-même. Il est indispensable de soutenir également les dispositifs *d'accompagnement* à la création d'entreprise²⁴.

Le problème central auquel se heurte l'ensemble des dispositifs concerne le financement de l'accompagnement des créateurs. S'il semble relativement facile d'obtenir des fonds destinés au prêt, il est en revanche beaucoup plus problématique de convaincre les bailleurs de fonds de financer la partie cachée de l'iceberg. La plupart des organismes sont donc pour l'instant condamnés à survivre en négociant en permanence, les chargés de mission passent généralement plus de la moitié de leur temps de travail à solliciter des partenaires. A l'instar de

²⁴ Un fort effet pervers de la prime ACCRES était justement l'absence de financement de l'accompagnement. Il convient donc de ne pas renouveler cette erreur (Voir Anne-Lise Aucouturier et *alii.*, 1996).

l'ensemble du mouvement associatif, les associations de finance solidaire revendiquent une relation avec les pouvoirs publics qui soit plus contractuelle. Pour l'instant, elles entretiennent plus une image de laboratoire d'innovation que de ferment crédible de propositions globales et politiques.

Inciter les banques à s'impliquer localement

Pour ce faire il est possible de s'inspirer d'une législation mise en oeuvre aux Etats-Unis : le *Community Reinvestment Act*, créé en 1977, amendé en 1995. Il vise à lutter contre la discrimination des banques envers les zones défavorisées en les incitant à s'impliquer localement. Concrètement, la loi prévoit que des agences fédérales de supervision évaluent les performances financières des institutions financières par rapport aux services qu'elles apportent à l'ensemble de la communauté, y compris les quartiers et les populations les plus défavorisées. L'évaluation de cette performance est ensuite prise en compte dans l'évaluation des demandes d'agrément, d'ouverture d'agence, d'assurance, de dépôts, de fusion, etc.

Ne pourrait-on imaginer une action incitative des collectivités locales en direction des banques pour les amener à prendre en compte les besoins de financement locaux ?

En guise de conclusion

Mieux connaître l'impact des dispositifs serait sans aucun doute un moyen de renforcer leur professionnalisme et donc leur crédibilité. L'impact reste à l'heure actuelle très mal connu. Les expériences sont encore jeunes, on dispose de ce fait de peu de recul ; combien même les études d'évaluation s'avèrent nécessaires, les moyens sont limités. Quelle est la qualité des emplois créés ? Quel est le coût collectif des emplois créés ? Quels sont les facteurs d'échec, de réussite ? Professionnaliser les méthodes d'accompagnement est reconnu à l'unanimité, mais exige pour cela de mieux connaître les vécus. Si la question des coûts se pose, c'est non pas pour remettre en question de telles initiatives — comparer le coût annuel d'un chômeur (environ 120 000 francs) avec le coût d'une création (évalué par exemple à 50 000 francs pour l'ADIE) — suffit pour s'en convaincre, mais c'est plus pour repérer les fonctionnements les plus efficaces.

Bibliographie

APCE (1998b), Les appuis reçus ou sollicités par le créateur d'une nouvelle entreprise : appui fournisseur / client, externalisation, etc., septembre / www.apce.com

APCE (1998c), Les chômeurs créateurs, septembre / www.apce.com

APCE (1999a), Les taux de pérennité (base : génération 1987), mars 1999 / www.apce.com

Aucouturier (A.-L.), " Du chômage à la création d'entreprise ", *Travail et emploi. Créations et créateurs d'entreprises*, DARES, n°58 (1), pp. 9-24, 1994.

Aucouturier (Anne-Lise), Cealis (R.), Charpail (Christine), *Itinéraire d'un chômeur créateur d'entreprise*, Paris : La Documentation Française, 1996, 325 p.

Aucouturier (A.-L.), Mouriaux M.-F. " Créations et créateurs d'entreprises ", *Travail et emploi. Créations et créateurs d'entreprises*, DARES, n°58 (1), pp. 6-8, 1994.

Besson (Eric), " Pour un plan d'urgence d'aide à la création de 'très petites entreprises' ", *Rapport d'information déposé en application de l'article 145 du règlement par la Commission des Finances, de l'Economie générale et du Plan*, 1999.

Bothorel (Erwan), coordonnateur du dossier, Financement de proximité. 382 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France , Dossier pour un débat n°33, Fondation pour le progrès de l'Homme / Fédération des CIGALE, juin 1994, 302 p.

Bothorel (Erwan), coordonnateur du dossier, Financement de proximité. 324 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France , Dossier pour un débat n°66, Fondation pour le progrès de l'Homme / EPICEA, septembre 1996, 194 p.

Bothorel (Erwan), dir. , “ Les instruments financiers d'Economie sociale en Europe et la création d'emploi ”, *rapport d'EPICEA/INAISE pour la Commission européenne*, DG5, 1997.

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

Commissariat général du Plan, Evaluation des aides à la création d'entreprise (Commission présidée par Bertrand Larrera de Morel), Paris : La documentation Française, 1996, 162 p.

Conseil Supérieur de l'Emploi, des Revenus et des Coûts (CSERC), *Minima sociaux, entre protection et insertion*, Paris : La documentation Française, 1997, 222 p.

Dughera (Jacques), “ Les clubs d'investisseurs pour une gestion alternative et locale de l'épargne ” in Servet (Jean-Michel) et Vallat (David), dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1997), Paris : AEF/Montchrestien, 1998, 287 p.

Guaino (Henri), dir., *Chômage : le cas français*, Paris : La documentation Française, 1997, 179 p.

Guérin (Isabelle), “ Auto-emploi et finance solidaire ”, Communication au colloque international du GRECOS, Perpignan, Octobre 1999.

Guérin (Isabelle), Vallat (David), “ Les banques et le financement du micro-entrepreneuriat en France : l'émergence de nouveaux partenariats ”, à paraître *Revue d'Economie Financière*.

Guérin (Isabelle), Vallat (David), “ Les réseaux de la finance solidaire

en France : un état des lieux ”, *Document de travail n°217*, Centre Waras, 1998a, 88 p.

Laville (Jean-Louis), “ Economie et solidarité : esquisse d’une problématique ” in Laville (Jean-Louis), dir., *L’économie solidaire, une perspective internationale*, Paris : Desclée de Brouwer, 1994, 334 p.

Leclere (Alexandre), “ le Centre de promotion de l’emploi par la micro-entreprise ” in Servet (Jean-Michel) et Vallat (David), dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1997), Paris : AEF/Montchrestien, 1998, 287 p.

Pierret (Dorothee), “ Le militantisme au service de la finance, Goldrauch : une expérience de microcrédit à Berlin ” in Rapport *Exclusion et liens financiers* 1999-2000, rapport coordonné par Jérôme Blanc, Isabelle Guérin, Jean-Michel Servet et David Vallat, Paris : Economica, 1999, 434 p.

Pierret (Dorothee), “ Le militantisme au service de la finance, Goldrauch : une expérience de microcrédit à Berlin ” in Servet (Jean-Michel), (dir.), *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1998), Paris : AEF/Montchrestien, 1999b.

Pierret (Dorothee), “ Programmes de microcrédit du Nord et du Sud. Croisement des sources d’inspiration, cloisonnement des réflexions ” in Rapport *Exclusion et liens financiers* 1999-2000, rapport coordonné par Jérôme Blanc, Isabelle Guérin, Jean-Michel Servet et David Vallat, Paris : Economica, 1999, 434 p.

Pierret (Dorothee), “ Programmes de microcrédit du Nord et du Sud. Croisement des sources d’inspiration, cloisonnement des réflexions ” in Servet (Jean-Michel), (dir.), *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1998), Paris : AEF/Montchrestien, 1999a.

Servet (Jean-Michel) et Vallat (David), dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1997), Paris : AEF/Montchrestien, 1998, 287 p.

Servet (Jean-Michel), (dir.), *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1998), Paris : AEF/Montchrestien, 1999.

Servet (Jean-Michel), Vallat (David), “ Solidarité, finance et création d’entreprises ” in *Exclusion et liens financiers* 1999-2000, rapport coordonné par Jérôme Blanc, Isabelle Guérin, Jean-Michel Servet et David Vallat, Paris : Economica, 1999, 434 p.

Vallat (David), “ La finance solidaire, un champ d’application varié ”, *Rapport Moral sur l’Argent dans le Monde*, Paris : AEF/Montchrestien, 1998, pp. 499-519.

Vallat (David), “ L’émergence du crédit populaire en France au XIXe siècle ”, *in* Bernard Gazier et *alii*, eds, *L’économie sociale* (19e journées de l’AES), Paris : 1999.

Vigier (Jean-Paul), “ Finansol, association pour le financement solidaire ou la promotion de l’économie solidaire ” *in* Servet (Jean-Michel) et Vallat (David), dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1997), Paris : AEF/Montchrestien, 1998, 287 p.

Présentation de l'Institut Karl Polanyi

Mission

L'actualité de la pensée de Karl Polanyi est de plus en plus reconnue. *La grande transformation* (1944) continue d'intéresser des universitaires et des chercheurs de nationalités diverses. Cet ouvrage, traduit dans sept langues, est d'ailleurs considéré comme un classique du vingtième siècle, qui ouvre de larges perspectives de recherche multidisciplinaire. L'Institut créé à sa mémoire à l'Université Concordia au Québec vise à poursuivre sa quête d'institutions économiques et politiques capables de concilier le libre développement de la conscience morale et les exigences d'une civilisation technologique complexe. Il s'agit de renouveler la réflexion sur les rapports entre économie et démocratie dans les sociétés contemporaines.

Membres européens du bureau de l'Institut à l'initiative des notes :

Alain Caillé, MAUSS, France;
Michèle Cangiani, Université de Venise, Italie;
Björn Hettne, Université de Göteborg, Suède;
Tadeusz Kowalik, Académie des Sciences, Pologne;
Jean-Louis Laville, CRIDA, France;
György Litvan, Académie des Sciences, Hongrie;
Alfredo Salsano, Bollati Boringhieri, Italie;
Jean-Michel Servet, Université Lumière Lyon 2, France;
Mihaly Simai, Académie des Sciences, Hongrie.

Table

Introduction.....	5
1. Le micro-crédit un outil pour lutter contre la pauvreté.....	7
<i>L'expérience des pays en développement.....</i>	<i>7</i>
<i>Implantation des techniques de finance décentralisée dans les pays développés.....</i>	<i>8</i>
<i>La finance solidaire.....</i>	<i>9</i>
<i>Le creux bancaire.....</i>	<i>10</i>
2. Les activités.....	13
des opérateurs de la finance solidaire.....	13
<i>Aperçu général.....</i>	<i>13</i>
<i>Les activités de crédit.....</i>	<i>15</i>
<i>Prises de participation et dispositifs de capital risque.....</i>	<i>16</i>
<i>Prise de garantie.....</i>	<i>17</i>
<i>Accueil/conseil, suivi.....</i>	<i>20</i>
3. Les enjeux de la finance solidaire.....	21
<i>Les besoins des créateurs-chômeurs.....</i>	<i>21</i>
<i>Médiation associative et partenariats.....</i>	<i>23</i>
Quelques pistes d'améliorations.....	27
<i>Les blocages législatifs.....</i>	<i>28</i>
<i>L'implication des collectivités locales.....</i>	<i>29</i>
<i>En guise de conclusion.....</i>	<i>31</i>
Bibliographie.....	32
Présentation de l'Institut Karl Polanyi.....	37

Impression version Internet

Première édition 1999

Ce livret peut-être commandé en envoyant un chèque de 30 F à
Impatiences démocratiques, 66 rue du
4 septembre, 13200 Arles, France,
impatiences.democratiques@wanadoo.fr
www.impatiencesdemocratiques.com

Le texte de ce livret est consultable gratuitement
sur Internet à
www.karlpolanyi.org