

Financité

cahier

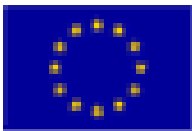


Table des Matières

GUIDE PRATIQUE DES PARTENARIATS ENTRE POUVOIRS PUBLICS, INSTITUTIONS FINANCIERES ET ECONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE.....	4
Table des matières	5
Introduction	6
Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : chronologie	9
1. <i>Etape préliminaire : définir l'action supportée par le partenariat.....</i>	9
2. <i>Définir les motivations qui sous-tendent la mise en place du partenariat.....</i>	9
3. <i>Déterminer le rôle attendu de chaque partenaire.....</i>	11
4. <i>Sélectionner les partenaires.....</i>	13
5. <i>Rédiger des conventions de partenariat.....</i>	15
6. <i>Informers les partenaires quant à la réalisation de l'action de promotion des droits fondamentaux.....</i>	16
7. <i>Développer des relations interpersonnelles avec les partenaires.....</i>	17
8. <i>Evaluer le partenariat.....</i>	18
Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : thèmes transversaux	21
1. <i>Assurer des moyens financiers suffisants pour pérenniser l'action.....</i>	21
2. <i>Adapter la structure partenariale aux besoins de l'action locale.....</i>	22
3. <i>Favoriser l'appropriation de l'action par les partenaires.....</i>	23
4. <i>Instaurer une communication entre partenaires.....</i>	24
5. <i>Se donner le temps d'un travail préparatoire solide.....</i>	26
Conclusions	27
LEXIQUE : Partenariats pouvoirs publics, institutions financières et économie sociale	30
ANALYSES : CREDIT A LA CONSOMMATION	36
Publicités pour le crédit : le CRIOC dénonce des infractions.....	37
Le crédit social à la consommation : une solution en faveur de personnes exclues des crédits bancaires classiques.....	42
Contrats d'ouverture de crédit : bientôt soumis à la condition du renouvellement explicite et annuel par le bénéficiaire ?.....	46
ANALYSES : ACCES AU CREDIT	52

Le surendettement et la nécessité d'un crédit à la consommation adapté aux ménages à revenus modestes.....	53
Friedrich Wilhelm Raiffeisen.....	61
ANALYSES : MICRO-CREDIT	65
Développer une activité économique génératrice de revenus en Belgique grâce au micro- crédit, c'est possible!.....	66

**GUIDE PRATIQUE DES PARTENARIATS ENTRE
POUVOIRS PUBLICS, INSTITUTIONS
FINANCIERES ET ECONOMIE SOCIALE ET
SOLIDAIRE**



Projet financé par la commission européenne

Cahier FINANcité N°1
Mars 2006

Table des matières

1. Introduction

2. Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : chronologie

1. Etape préliminaire : définir l'action supportée par le partenariat
2. Définir les motivations qui sous-tendent la mise en place du partenariat
3. Déterminer le rôle attendu de chaque partenaire
4. Sélectionner les partenaires
5. Rédiger des conventions de partenariat
6. Informer les partenaires quant à la réalisation de l'action
7. Développer des relations interpersonnelles avec les partenaires
8. Evaluer le partenariat

3. Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : thèmes transversaux

1. Assurer des moyens financiers suffisants pour pérenniser l'action
2. Adapter la structure partenariale aux besoins de l'action
3. Favoriser l'appropriation de l'action par les partenaires
4. Instaurer une communication entre partenaires
5. Se donner le temps d'un travail préparatoire solide

3. Conclusions

Introduction

Contexte

La responsabilité sociale des *institutions financières* est particulièrement importante. Comme toutes les entreprises, leurs activités ont une incidence sociétale directe, lorsque, par exemple, grâce à une politique de crédit adéquate, elles favorisent la création d'emplois. Mais, en outre, au travers de cette même activité de crédit, elles sont en mesure d'influencer la responsabilité sociale de leurs clients, en soumettant, par exemple, l'octroi de financement à des critères éthiques, sociaux et environnementaux.

Les *pouvoirs publics nationaux, régionaux et locaux* ont de leur côté pris la mesure de ce rôle essentiel du secteur financier, en développant avec celui-ci des partenariats qui, tout en présentant une certaine hétérogénéité, laissent néanmoins deviner des lignes de force communes qui autorisent des convergences et des transpositions au sein de l'Union européenne.

Ces *partenariats*, notamment, favorisent l'inclusion bancaire, permettent aux personnes précarisées d'avoir accès à une formule de crédit à la consommation adaptée et en lien avec leur projet de vie, aident les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire classique à créer leur entreprise et leur propre emploi, créent des instruments et services pour favoriser l'accès au marché de l'habitation, favorisent les activités relevant de l'économie sociale et durable ou encore autorisent une gestion socialement responsable de l'argent public ou à caractère public.

Grâce à ces outils communs, pouvoirs publics et institutions financières assurent la promotion des *droits fondamentaux dans l'Union européenne*, par exemple, sans que cette liste ne soit exhaustive :

- la liberté professionnelle et le droit de travailler (article 15 de la charte des droits fondamentaux de l'union européenne) ;
- la liberté d'entreprise (article 16) ;
- l'égalité entre hommes et femmes (article 23) ;
- la protection de la vie familiale (article 33) ;
- le droit à la sécurité sociale et à l'aide sociale (article 34) ;
- l'accès aux services d'intérêt économique général (article 36) ;

- la protection de l'environnement (article 37).

En pratique

En 2005, le RESEAU FINANCEMENT ALTERNATIF a initié le programme « Développer des outils communs aux pouvoirs publics et aux institutions financières en vue de promouvoir les droits fondamentaux dans l'Union européenne. », financé par la Commission européenne, DG Emploi, Affaires sociales et Egalité des Chances.

Le RESEAU FINANCEMENT ALTERNATIF a analysé 17 partenariats entre les pouvoirs publics, les institutions financières et les organisations de l'économie sociale et solidaire en vue de la promotion des droits fondamentaux au sein de l'Union européenne afin d'en analyser les caractéristiques essentielles susceptibles de permettre une transposition dans d'autres régions de l'Union européenne et afin d'augmenter le taux de réussite des initiatives futures. Le site consacré au programme est disponible à l'adresse www.eufin.org.

A l'issue de cette analyse, quelques conclusions s'imposent. En effet, les 17 bonnes pratiques examinées diffèrent dans leur forme et dans leur contenu :

- Le promoteur du projet : le partenariat appuie une action instaurée à l'initiative d'une organisation de l'économie sociale et solidaire ou des pouvoirs publics.
- La matière : l'action supportée par le partenariat tend à promouvoir des droits fondamentaux différents qu'il s'agisse de la liberté d'entreprise, de l'égalité entre hommes et femmes, du droit à l'aide sociale, du droit à l'aide au logement ou de la promotion de la finance solidaire.
- La cible : l'action s'adresse à la population d'une région, aux femmes, aux chômeurs, aux immigrants, aux jeunes diplômés, etc.
- L'étendue géographique : l'action se déroule au niveau local, régional ou national.
- Les ressources financières disponibles : les 17 bonnes pratiques analysées disposent de moyens financiers allant de quelques milliers d'euros à plusieurs dizaines de millions d'euros.
- La durée de vie : les partenariats analysés sont établis de longue date (plus de 15 ans) ou sont, au contraire, très récents (2004 ou 2005).

- Le contexte : l'action et le partenariat se développent dans un environnement social, économique, politique et/ou culturel distincts.

Pourtant, de l'examen du mécanisme partenarial des 17 expériences, des caractéristiques communes sont clairement ressorties et des difficultés similaires sont généralement apparues, qui nous permettent de tirer quelques enseignements sur la mise en place et la gestion des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire en vue de la promotion des droits fondamentaux au sein de l'Union européenne et d'accroître ainsi le taux de réussite des initiatives futures.

Dans un premier temps, les facteurs de réussite seront présentés chronologiquement, selon les étapes suivre pour constituer, appliquer et développer un partenariat. Ensuite, quelques caractéristiques seront mises en évidence, pour leur aspect essentiel au succès des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire.

Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : chronologie

1. Etape préliminaire : définir l'action supportée par le partenariat

Avant qu'un partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire ne voie le jour, il faut qu'existe un projet de promotion des droits fondamentaux. Trois facteurs essentiels à la réussite de l'action de défense de droits fondamentaux sont ainsi ressortis.

Premièrement, l'action doit **répondre à un besoin**. Les structures politiques et/ou sociales en place ne suffisent pas, soit parce qu'elles ne répondent pas au besoin que l'action veut combler, soit parce que leur réponse est insuffisante ou inadaptée.

Deuxièmement, l'étendue géographique ne constitue pas un élément essentiel à la réussite de l'action. Certaines actions analysées dans le cadre de ce programme se déroulent en effet au niveau local ou régional alors que d'autres travaillent sur le territoire national. Ce qui compte davantage c'est la **proximité entre les parties prenantes**, c'est-à-dire entre les porteurs de l'action et leur groupe cible d'une part, et entre les porteurs de l'action et leurs partenaires d'autre part.

Troisièmement, l'action repose sur une **structure de taille réduite**. En effet, si les ressources financières pour réaliser les actions de promotion des droits fondamentaux sont réduites (elles varient généralement entre €100,000 et € 350,000), les moyens humains disponibles ne sont pas davantage abondants puisque la structure se base sur un nombre minimum de travailleurs rémunérés (1 à 6), le plus souvent à temps partiel, et sur des volontaires (pour la direction, l'octroi de crédit, le suivi des clients ou l'audit interne, entre autres). Cependant, dans certains cas, un réseau de membres ou une structure régionale vient renforcer l'équipe formant le noyau central.

2. Définir les motivations qui sous-tendent la mise en place du partenariat

Avant d'engager la moindre négociation avec des partenaires potentiels, il importe que les porteurs de l'action en faveur des droits fondamentaux définissent les raisons qui motivent leur désir de créer un partenariat entre pouvoirs publics, institutions financières et organisations de l'économie sociale et solidaire.

Qu'il s'agisse de micro crédit aux femmes, de promotion de l'épargne solidaire, d'entrepreneuriat dans des régions précarisées, etc., les actions en faveur de la défense des droits fondamentaux analysées comblent un manque en intervenant sur un terrain laissé en friche par les organes politiques, économiques et/ou sociaux existants. Elles tiennent compte de la complexité des situations et traitent de problèmes qui sortent des standards commerciaux ou sociaux.

C'est alors que s'impose la solution du partenariat : celui-ci permet, en effet **de créer des ponts** entre les structures politiques, économiques et/ou sociales existantes et favorise le développement de solutions innovantes. Or, il est apparu très clairement que les organisations de l'économie sociale et solidaire sont l'élément indispensable pour créer ces ponts et développer ces solutions innovantes (voir plus loin : 'un partenariat - avec qui ?').

Ainsi, pour atteindre ses objectifs, l'action en faveur des droits fondamentaux nécessite la recherche de synergies. Celle-ci passe par la **complémentarité entre les acteurs** de l'économie sociale et solidaire, des pouvoirs publics et des institutions financières qui se traduit par la volonté d'utiliser au mieux les compétences de chacun, voire de pratiquer le 'co-sourcing' c'est-à-dire la mutualisation des ressources dans le cadre du partenariat afin de minimiser les coûts ainsi que le travail administratif intempestif.

Pour suivre, le partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire permet à l'action en faveur des droits fondamentaux de gagner en **crédibilité**. Ce constat s'applique surtout au partenariat entre les instances publiques d'une part et les associations de l'économie sociale et solidaire d'autre part. Ainsi, les pouvoirs publics constituent généralement le partenaire qui permet de crédibiliser l'action, d'en assurer la visibilité, d'en favoriser la reconnaissance professionnelle. Toutefois, ceci dépend largement du niveau de compétences reconnu des instances publiques. En effet, lorsque leur réputation n'est pas optimale, il peut s'avérer prudent d'éviter la publicité quant à leur participation au partenariat soutenant l'action de promotion des droits fondamentaux.

Parallèlement, bien que plus rarement, des partenaires privés (banques, groupes de presse, ...) permettent d'asseoir l'action de promotion des droits fondamentaux en lui assurant une sécurité politique et stratégique : ils offrent des fonds ou prêtent leur logo, par exemple. Ce faisant, ils soutiennent l'objectif général de l'action et en assurent la visibilité.

Ainsi, que ce soit pour des raisons de crédibilité ou de complémentarité entre acteurs, la mise en place d'un partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire peut également viser un objectif stratégique.

'Last but not least', le partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire se justifie également pour des **raisons financières**. En effet, d'une part, les structures manquent généralement de capitaux ; si bien qu'elles doivent le plus souvent recourir à des ressources financières externes pour financer l'action de promotion des droits fondamentaux. D'autre part, la pertinence de l'action et le retour social et économique attendu motivent amplement une demande de financement.

Pour ce faire, elles peuvent adopter une approche 'top down', à savoir le financement par les pouvoirs publics, ou une approche 'bottom up' c'est-à-dire la mobilisation des fonds dans le secteur privé. Dans la majorité des cas, les deux approches sont mélangées. Par exemple : le personnel est payé par des fonds publics, pendant un nombre d'années défini, et le capital provient de la collecte de l'épargne et du secteur privé.

Il est intéressant de noter que dans un seul cas, l'intervention financière des pouvoirs publics a gêné la contribution d'autres partenaires tels que les fondations ou les congrégations religieuses au motif que le projet profitait déjà d'appuis publics. Il importe donc aux porteurs de l'action de bien connaître les partenaires potentiels ainsi que leurs intentions et raisonnements.

Pour obtenir une contribution financière de la part de leurs partenaires bancaires, les porteurs d'actions de promotion des droits fondamentaux procèdent généralement par la soumission d'une offre, expliquant le retour attendu du projet et présentant une projection financière. Toutefois, certains préfèrent demander combien chaque partenaire est disposé à investir ou à garantir et cherchent le nombre de partenaires requis pour atteindre leurs objectifs.

Ainsi, le partenariat permet le financement de l'action de promotion des droits fondamentaux, soit que ce financement prenne la forme de subventions ou de garanties accordées par les partenaires publics, soit que les institutions financières prennent part au capital ou octroient des crédits aux porteurs de l'action ou à leurs bénéficiaires.

3. Déterminer le rôle attendu de chaque partenaire

Les actions de promotion des droits fondamentaux sont généralement constituées à l'instigation d'organisations de l'économie sociale et solidaire. Cependant, certaines sont également le fruit d'une volonté politique au niveau local, régional, voire national. A l'inverse, parmi les 17 actions de promotion des droits fondamentaux analysées, aucune n'est le fruit de la volonté des institutions financières.

Dans ce contexte, il importe d'examiner les facteurs de réussite des actions menées en faveur des droits fondamentaux, en tenant compte du rôle que remplit chaque partie prenante. En d'autres termes, avant d'entamer la recherche de partenaires potentiels, il convient de savoir ce que l'on attend d'eux.

Le rôle des **instances publiques** est avant tout celui de facilitateur. Comme cela a été mentionné supra, d'un point de vue politique, leur engagement dans un partenariat avec une organisation de l'économie sociale et solidaire permet, en fonction de leur réputation, d'asseoir la crédibilité de l'action, voire d'en assurer la notoriété.

Par ailleurs, l'engagement politique des pouvoirs publics permet à l'action de s'inscrire dans la durée : soit que les entités publiques intègrent l'action dans leur stratégie à long terme, soit qu'elles soutiennent l'action de promotion des droits fondamentaux pour pouvoir s'en éloigner à terme, lorsque les bases de cette dernière seront stabilisées et que le financement sera entièrement apporté par le(s) partenaire(s) bancaire(s).

Au niveau économique, le soutien des pouvoirs publics se traduit par un investissement en capital, le versement de subventions ou la prise en charge de frais de fonctionnement qui rendent possible l'existence même de l'action. Les instances publiques peuvent également garantir la couverture du risque. Ce faisant, elles facilitent le contact, les négociations et l'octroi de financement auprès des banques et favorisent la participation de ces dernières dans le partenariat.

Dès lors, les pouvoirs publics apparaissent souvent comme le partenaire indispensable à la réalisation du projet. Car les actions de promotion des droits fondamentaux constituent généralement des projets novateurs, parfois même mis sur pied par un nouvel intervenant de l'économie sociale et solidaire; la recherche de financement en est souvent rendue difficile. C'est pourquoi, dans la majorité des cas, un premier partenariat est d'abord établi entre les pouvoirs publics et l'économie sociale et solidaire. Cela permet d'obtenir plus aisément, dans un second temps, l'accord des banques à s'engager dans le partenariat.

Pour illustrer ce constat, il est intéressant de noter que, parmi les 17 expériences analysées, une seule convention fut négociée avec les trois types d'acteurs (économie sociale et solidaire, pouvoirs publics et banques) dès le départ mais que cela a entraîné des lenteurs dans la mise en route de l'action.

En ce qui concerne le rôle que jouent les institutions financières dans les partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire, il convient de distinguer les banques développant une sensibilité sociale des banques purement commerciales.

Les **banques sensibilisées à l'éthique et à la responsabilité sociale** jouent un rôle essentiel de soutien des actions de promotion des droits fondamentaux. Ainsi, les porteurs des projets se sont tournés vers des banques éthiques, des banques reconnues pour leur tradition sociale (le plus souvent, il s'agit alors d'institutions détenues, au moins en partie, par les instances publiques) et des banques classiques impliquées dans la responsabilité sociale des entreprises.

De façon prévisible, les **banques classiques** interviennent dès lors que leurs intérêts commerciaux s'accordent avec l'objectif du partenariat, soit qu'elles puissent vendre leurs produits, soit qu'elles puissent développer un pôle d'activités, soit encore qu'elles puissent poursuivre une politique de positionnement stratégique.

Il est intéressant de noter que dans les cas d'actions dont l'initiative revient aux pouvoirs publics, l'implication des banques partenaires a présenté nettement moins de difficultés que dans les autres cas.

Les banques, même sensibilisées à l'éthique et à la responsabilité sociale, limitent généralement leur intervention au financement des actions, et encore, le plus souvent sous couvert d'une garantie par les pouvoirs publics. Les expériences de partage de ressources humaines et/ou techniques sont rares (parmi les 17 études de cas analysées, aucune pratique de ce genre n'a pu être mise sur pied).

Quant aux acteurs de l'**économie sociale et solidaire**, leur rôle se situe au niveau d'un apport organisationnel et, surtout, de la mise à disposition de compétences. En effet, dans tous les cas de figure analysés, ils disposent de peu de ressources financières mais d'un capital humain compétent, voire expert, et motivé par la mise sur pied de structures novatrices.

Par leur objet social ou par la notoriété de leurs fondateurs, ces organisations contribuent ainsi à renforcer la crédibilité à l'action en ce qui concerne son engagement social, solidaire et sociétal.

4. Sélectionner les partenaires

Une fois définies les motivations sous-jacentes à la mise sur pied d'un partenariat ainsi que les attentes par rapport à chaque type de partenaire, les porteurs de l'action de promotion des droits fondamentaux peuvent se lancer dans la mise sur pied concrète du partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire.

D'abord, une **liste de partenaires potentiels** est établie, incluant les autorités nationales et locales ainsi que les institutions financières et les organisations de l'économie sociale et solidaire, en fonction du type de

partenaire souhaité, de l'intérêt que chaque partenaire potentiel affiche vis-à-vis de la matière portée par l'action, et de la connaissance préalable de ces organismes par les porteurs de l'action.

A ce niveau, il convient de trouver les **interlocuteurs décisionnaires** (directeurs de banques, hauts fonctionnaires ou ministres, ...). Cette recherche peut s'avérer longue et fastidieuse mais elle est essentielle et permettra de gagner un temps précieux lors des phases ultérieures de décision de conclure (ou non) le partenariat et de négociation des modalités de coopération.

Autre élément à prendre en compte lors du choix des partenaires : leur **proximité géographique**. Celle-ci concourt en effet à la réussite du partenariat en ce sens qu'elle facilite les possibilités de rencontres et participe éventuellement à l'émergence d'une identité collective entre les parties prenantes.

Lors de la **prospection des partenaires**, un contact direct est alors établi entre les porteurs de l'action et chaque partenaire potentiel, sous forme de rencontres individuelles le plus souvent. Le cas échéant, les porteurs de l'action s'appuient sur les membres de leur réseau ou sur d'autres partenaires ou connaissances pour se faire présenter auprès des partenaires potentiels.

La **sélection des partenaires** se réalise aisément lorsque les pouvoirs publics sont les initiateurs de l'action de promotion des droits fondamentaux : leur connaissance des acteurs régionaux et leur influence favorisent un maillage territorial des protagonistes.

Par ailleurs, lorsque l'action est portée par une organisation de l'économie sociale et solidaire, le choix du partenaire public semble souvent couler de source. Par contre, en ce qui concerne les partenaires bancaires, leur sélection donne souvent lieu à de longues négociations.

Parfois, il est impossible d'opérer un choix entre partenaires potentiels, simplement parce qu'un seul d'entre eux accepte de prendre part au projet. Cela arrive relativement fréquemment, semble-t-il, au niveau des institutions bancaires. A contrario, certaines banques ont accepté de signer un accord de partenariat, à condition d'obtenir l'exclusivité. Dans les deux cas, le fait de traiter avec une seule contrepartie crée une **dépendance** quasi insupportable dans le chef du porteur de l'action de promotion des droits fondamentaux. Pour éviter ce genre de situation, les porteurs de l'action cherchent donc idéalement à traiter avec un nombre de partenaires suffisant pour que chaque partie prenante pèse équitablement dans la balance des négociations et pour que, le cas échéant, le départ inopiné d'un partenaire ne menace pas la réalisation de l'action.

Lors des négociations, il importe de **rechercher des synergies avec les banques**. Puisque les banques s'impliquent dans un partenariat avec les pouvoirs publics et/ou l'économie sociale et solidaire dès lors que leurs intérêts stratégiques et commerciaux s'accordent avec l'objectif du partenariat, il importe de traiter avec les institutions financières dans une optique gagnant-gagnant. Ainsi, le secteur privé peut, par exemple, prendre part à des campagnes de communication relatives à l'action de promotion des droits fondamentaux. Ce faisant, il favorise la visibilité de l'action et améliore son image et sa réputation.

5. Rédiger des conventions de partenariat

Dès lors que les partenaires se sont trouvés, la réussite de leur coopération passe par la définition du cadre dans lequel cette collaboration va se développer.

Ainsi, des **conventions de partenariat** sont rédigées, qui stipulent l'objet de l'action, ses objectifs, la cible visée, etc. mais aussi les valeurs essentielles qui la sous-tendent. Par ailleurs, ces accords peuvent aller de la simple lettre d'intention à un contrat très détaillé et très complexe qui définit le rôle de chaque partenaire, clarifie son apport financier ou toute autre forme de contribution, règle son implication et fixe les modes de contrôle de la réalisation de l'action et du partenariat.

Dans la majorité des cas, des **conventions bilatérales** sont signées avec chaque partenaire. Pour ce faire, les porteurs de projet signent un accord de collaboration d'abord avec les pouvoirs publics et, ensuite, avec les institutions financières et les organisations de l'économie sociale et solidaire.

Il est à noter que, parfois, la collaboration entre une instance publique et une institution financière demeure informelle : afin de maintenir l'équité entre tous les acteurs du secteur bancaire, l'administration peut préférer éviter de conclure une convention cadre avec l'une ou l'autre banque. Dans ce cas, le partenariat se réalise dans les faits mais ne donne pas lieu à des contrats formels entre ces parties.

Par ailleurs, lorsqu'une convention partenariale est conclue avec un groupe bancaire, il est intéressant de prévoir d'abord la négociation d'une convention cadre au niveau national. Dans un second temps, celle-ci peut se voir adaptée au niveau local au travers de la structure organisationnelle de l'institution financière.

Si les conventions bilatérales sont la norme, une expérience a procédé autrement et a préféré mettre en place une **convention tripartite** entre les pouvoirs publics, les institutions financières et l'économie sociale et solidaire. Mais les porteurs de cette action estiment que plusieurs

conventions bipartites, auraient été plus efficaces. En effet, la négociation entre trois partenaires s'est avérée longue et difficile. Ce qui tend à prouver, comme mentionné supra, qu'il importe d'obtenir d'abord le soutien des pouvoirs publics et que l'implication des partenaires bancaires trop tôt dans le processus de mise en place du partenariat peut s'avérer contre productif.

Quoi qu'il en soit, les conventions garantissent le bon fonctionnement du partenariat car elles fixent le cadre de travail des protagonistes et permettent de s'y référer en cas de crise. Mieux : lorsque les partenaires prennent le temps de discuter de leurs attentes respectives, et de les inclure dans les conventions, ils développent une véritable **relation gagnant-gagnant**, garante d'une coopération fructueuse à long terme. En effet, il apparaît que bien des crises sont nées d'objectifs peu clairs quant à la participation des partenaires ou d'un manque de vision quant à leur engagement réel dans le projet.

Enfin, il importe que les conventions soient signées pour une **durée suffisamment longue** afin de permettre à l'action d'enregistrer des résultats concrets et mesurables (on comptera sur une période de 2 à 5 ans). En effet, le renouvellement annuel des conventions peut constituer une menace pour le développement de l'action puisqu'il donne la possibilité aux protagonistes de bloquer le fonctionnement du partenariat, alors que l'action est toujours en phase de démarrage et n'a pas encore pu démontrer ses résultats.

6. Informer les partenaires quant à la réalisation de l'action de promotion des droits fondamentaux

Dans tous les partenariats analysés, le suivi de la contribution de chaque partenaire passe par la transmission de **rapports de gestion**. La fréquence, le contenu et la forme des rapports varient selon le type de partenaire auquel ils s'adressent.

Ainsi, l'information contenue dans les rapports entre les porteurs de l'action et les **partenaires financiers** est de type financier : montants engagés, remboursements dus, retards de paiement, etc. Ces rapports, envoyés sur une base mensuelle ou hebdomadaire, sont les plus réguliers. En effet, puisque les banques interviennent généralement pour un octroi de crédit, il importe de connaître la situation précise des prêts à un moment donné afin de minimiser le temps de réaction en cas de défaillance d'un débiteur.

Lorsque plusieurs acteurs de l'**économie sociale et solidaire** coopèrent dans un même partenariat, les rapports de gestion prennent davantage la forme d'une synthèse mensuelle du travail accompli. Le contenu du rapport sera moins financier mais développera davantage le contenu à

proprement parler de l'action de promotion des droits fondamentaux : nombre de personnes précarisées sorties de l'exclusion, mesures prises par les porteurs de l'action pour y arriver, prochaines démarches socio-économiques en vue d'améliorer le fonctionnement ou les résultats de l'action, ...

Quant aux **pouvoirs publics**, ils exigent généralement des rapports semestriels, voire annuels, contenant les chiffres de l'activité, la participation des intermédiaires, les constats sur ce qui s'observe sur le terrain, tant sur les questions de mise en œuvre partenariale que de la pertinence de l'action et de son développement ultérieur.

Il est intéressant de noter que, lorsque le projet de promotion des droits fondamentaux est porté par une organisation de l'économie sociale et solidaire, les partenaires des secteurs public et financier opèrent souvent, durant les deux premières années du partenariat, un **contrôle contraignant** sur la gestion financière de l'action. Ensuite, quand l'action enregistre ses premiers résultats positifs et que le partenariat démontre son bon fonctionnement, la confiance entre partenaires augmente et le contrôle se fait plus souple.

Aux rapports de gestion s'ajoute parfois un **bulletin d'information**. Celui-ci reprend les informations contenues dans le rapport de gestion mais les présente sous une forme plus journalistique et moins détaillée. En outre, ce bulletin donne l'état d'avancement du projet, les résultats obtenus au jour dit, les objectifs de la période suivante et toute autre information pertinente pour les partenaires.

7. Développer des relations interpersonnelles avec les partenaires

Bien que les rapports écrits s'avèrent indispensables, ils ne suffisent cependant pas à la réussite du partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire. Les relations interpersonnelles concourent incontestablement au bon fonctionnement d'un partenariat. L'analyse des 17 bonnes pratiques démontre que l'engagement des partenaires publics et financiers par rapport à l'action est proportionnel à leur participation à des réunions, entretiens personnels et/ou comités de pilotage.

Ainsi, les porteurs de l'action de promotion des droits fondamentaux sont généralement les instigateurs de **réunions régulières** (généralement mensuelles) avec leurs partenaires. Ces réunions permettent de faire le point sur l'avancée de l'action et favorisent des échanges de vue ainsi qu'une bonne compréhension de la philosophie sous-tendue par l'action.

Un autre facteur de réussite lors de la mise en application des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire

consiste en la constitution d'un **comité de pilotage**. Intégrant idéalement toutes les parties, celui-ci permet de suivre l'évolution du projet, de donner son avis sur la stratégie mise en place et de suivre la contribution effective de chaque partenaire en termes financiers, administratifs ou qualitatifs. Ces comités de pilotage évitent de nombreuses crises ou la mise en place d'une structure lourde grâce aux contacts réguliers qu'ils entraînent entre les partenaires et grâce à l'implication réelle qu'ils induisent de la part des protagonistes dans le développement de l'action.

Au-delà des réunions régulières, il convient d'insister sur l'importance de la **relation personnelle et informelle** entre les partenaires. En effet, le **lien informel** favorise une appropriation des valeurs et des objectifs de l'action par les partenaires. En outre, en cas de problème, il est plus aisé de régler un litige si le contact avec les interlocuteurs a été établi au préalable au niveau personnel via des conversations téléphoniques, des échanges de courriels, des visites épisodiques des partenaires et toute forme autre que les rapports requis.

8. Evaluer le partenariat

Toutes les expériences analysées insistent sur l'importance du monitoring, de l'évaluation de l'action de promotion des droits fondamentaux après deux à trois années d'existence. Mais peu ont procédé à l'évaluation du partenariat en tant que tel. Ainsi, la participation des porteurs des actions au présent programme et, plus particulièrement, la réponse au questionnaire méthodologique utilisé dans le cadre des séminaires, les a obligés à prendre le temps d'analyser le chemin parcouru, de comparer les objectifs poursuivis aux résultats réellement atteints, d'examiner les problèmes rencontrés et les solutions appliquées et, le cas échéant, de prévoir l'adaptation des méthodes de travail du partenariat.

Quels sont, donc, les éléments à prendre en considération pour déterminer la réussite ou l'échec d'un partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire ?

Les porteurs de l'action procèdent en priorité à **l'évaluation interne** de l'action et du partenariat qui la soutient. Pour ce faire, il est envisageable de mettre sur pied un comité d'audit. Composé de membres issus de chaque partenaire, celui-ci vise à contrôler la mise en œuvre de l'action et les rapports entre les partenaires. Si un problème est mis à jour, le comité d'audit en réfère à la direction de l'organisation porteuse de l'action.

Quoi qu'il en soit, l'évaluation interne se penchera sur deux aspects, quantitatif et qualitatif.

L'évaluation financière de l'action s'avère essentielle car, dans la plupart des cas, la structure reçoit des fonds de la part de ses partenaires et doit donc justifier de leur utilisation. Ainsi, des indicateurs de performance quantitatifs sont mis en place pour évaluer les résultats de l'action de promotion des droits fondamentaux tels que la qualité des actifs, la gestion des coûts, la gestion des liquidités, l'analyse de la rentabilité, le montant des réserves (pour subvenir aux pertes éventuelles et pour permettre des investissements), l'évolution des souscriptions, le nombre de demandes d'information, etc.

Par ailleurs, en ce qui concerne les indicateurs de performances quantitatifs, il est à noter que l'existence de plusieurs systèmes d'évaluation (notamment de la micro finance) gêne la comparaison des résultats d'une action par rapport à des projets similaires. Or, il est intéressant de pouvoir se situer par rapport à un **benchmark**. En ce sens, une harmonisation des systèmes d'évaluation pourrait constituer un outil pratique pour les porteurs des actions de promotion des droits fondamentaux.

L'évaluation du partenariat passe également par l'analyse de **facteurs qualitatifs**. Pour cela, on vérifiera que le partenariat, dans son application, respecte les valeurs du projet ; on tiendra également compte du degré de satisfaction de toutes les parties prenantes (porteurs de l'action, partenaires et bénéficiaires), de leur volonté de poursuivre ou non l'action et de développer de nouveaux projets communs, ainsi que de la reconnaissance de l'action par de nouveaux partenaires.

Il apparaît que les rapports écrits à transmettre régulièrement ainsi que les réunions entre partenaires favorisent la **transparence** de la gestion et incitent, en conséquence, chaque partie prenante à une responsabilité accrue. De même, un système d'évaluation transparent soutient le monitoring qualitatif de l'action, ce qui est essentiel lorsqu'il s'agit de projets touchant aux droits de l'homme.

D'autre part, le partenariat favorise généralement une amélioration de la sensibilisation des partenaires institutionnels par rapport à la problématique des droits fondamentaux.

La fréquence de l'évaluation interne est également un point important. Ainsi, une évaluation intermédiaire en cours d'application du partenariat s'avère efficace car elle permet de se focaliser régulièrement sur les problèmes concrets rencontrés dans la gestion quotidienne de l'action.

Une **évaluation externe** peut s'avérer très utile pour analyser, dans le détail, le fonctionnement de l'action et le mécanisme du partenariat, tel que, par exemple, la façon de gérer les crises. Mais surtout, l'audit externe, lorsque ses conclusions sont positives, entraîne la reconnaissance de la qualité du travail accompli et du professionnalisme des porteurs de

l'action. En outre, cet audit devrait idéalement être basé sur le modèle 'objectif – implémentation - résultat'. Car, in fine, ce qui compte, c'est que l'action atteigne ses buts par rapport à la population visée.

Facteurs de réussite des partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire : thèmes transversaux

Quelques thèmes apparaissent de manière transversale à chaque étape du partenariat, depuis sa définition jusqu'à son évaluation. Ils constituent des facteurs essentiels de la réussite des partenariats entre pouvoirs publics, institutions financières et économie sociale et solidaire.

1. Assurer des moyens financiers suffisants pour pérenniser l'action

Le besoin de moyens financiers constitue une des raisons principales de la mise sur pied d'un partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire mais aussi un élément crucial pour assurer la pérennisation des actions.

Le manque de moyens financiers d'une action peut l'empêcher de développer son potentiel alors que les résultats de l'action s'avèrent positifs et probants. Il importe donc de **s'assurer des moyens financiers suffisants** dès le lancement de l'action de promotion des droits fondamentaux. Pour cela, les porteurs de l'action examinent les différents types de partenariats possibles :

- Soit pour obtenir des subventions, qui couvriront pendant un temps les frais opérationnels de l'action ;
- Soit, le cas échéant, pour être en mesure d'octroyer des crédits aux bénéficiaires de l'action ;
- Soit pour couvrir les risques inhérents à l'octroi de crédits ;
- Soit, dans une vision à long terme, pour augmenter le capital de l'organisation porteuse de l'action.

Toutefois, puisque les actions de promotion des droits fondamentaux développent le plus souvent des solutions novatrices, il convient de pouvoir **adapter les outils financiers** aux besoins changeants de l'action. Les budgets et financements s'adaptent idéalement aux contraintes de l'activité de terrain.

Malgré tout, il peut arriver que les porteurs de l'action rencontrent des problèmes de trésorerie. En effet, les paiements par les partenaires se font parfois sur base de remboursement *ex post*. Par ailleurs, l'octroi de subsides et autres financements est souvent soumis à des contraintes administratives pesantes pour de petites structures. Dans ce cas, il convient de prendre le temps de répondre à toutes les demandes administratives en priorité et, le cas échéant, de **demandeur conseil** à des porteurs de projets plus expérimentés en la matière.

Pour assurer le succès de l'action et du partenariat, il faut porter un intérêt particulier au niveau d'**engagement financier des parties**. En effet, celui-ci constitue un premier gage exprimant leur volonté de soutenir réellement l'action : plus leur contribution est élevée, plus leur implication est importante.

Le partenariat permet généralement aux porteurs de l'action de faire face aux nombreux coûts et autres besoins de financement en attendant que leur structure atteigne une taille critique leur permettant de couvrir les frais de fonctionnement sans dépendre de fonds publics ou privés et, partant, d'envisager l'**autosuffisance**.

Ainsi, la plupart des expériences analysées expriment un besoin de liberté accrue de leur gestion financière, qui se traduit par la recherche de moyens financiers alternatifs afin de diminuer la dépendance financière par rapport aux partenaires actuels.

Cela peut entraîner la recherche de **partenaires** bancaires ou publics **supplémentaires** en vue d'obtenir de nouveaux moyens financiers et de diminuer leur dépendance par rapport au nombre éventuellement trop restreint de partenaires actuels. Pour intégrer les nouveaux partenaires éventuels, une refonte du modèle de convention partenariale doit éventuellement être appliquée pour permettre davantage de complémentarités.

2. Adapter la structure partenariale aux besoins de l'action locale

Les actions de promotion des droits fondamentaux se veulent, par nature, proches de leur groupe cible. Il importe dès lors que les partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire s'adaptent à cette contrainte.

Lors de la prospection des partenaires potentiels, il convient donc de tenir compte de leur proximité géographique par rapport aux porteurs et aux bénéficiaires de l'action.

Dans certains cas, le partenariat s'appuie sur un réseau de membres ou sur une structure régionale, en prise directe avec les exigences et les particularismes locaux.

Mieux. Le cas échéant, les conventions cadres conclues au niveau national sont adaptées au niveau des agences bancaires locales, afin de répondre de manière optimale aux besoins spécifiques de chaque région.

3. Favoriser l'appropriation de l'action par les partenaires

L'appropriation des valeurs et objectifs est une des clés de la réussite du partenariat et de la pérennisation de l'action : il s'agit de s'assurer que les partenaires partagent **la même vision de l'action et les mêmes valeurs**.

L'appropriation du projet par tous les partenaires commence dès leur sélection. Lorsque les partenaires se connaissent avant la mise en place du partenariat, l'appropriation du projet par tous les acteurs est facilitée car cela signifie le plus souvent qu'ils partagent effectivement déjà des valeurs communes.

A l'inverse, lorsqu'ils ne se connaissent pas lors de la constitution du partenariat, les porteurs de l'action s'adressent en priorité à ceux dont l'engagement politique dans la promotion des droits fondamentaux est réel, soit parce qu'ils ont développé une tradition sociale, soit parce qu'ils soutiennent le développement des valeurs éthiques. Pour ce faire, les porteurs de l'action peuvent procéder à un entretien ou à une table ronde avec les partenaires potentiels afin de vérifier qu'ils s'accordent effectivement sur l'objectif de l'action et les valeurs qu'elle défend.

Si le succès du partenariat passe par l'appropriation de l'action par les partenaires entre eux, il importe aussi d'établir une relation systémique c'est-à-dire que **chaque partenaire mobilise sa structure, dans sa globalité**, en faveur de l'action. En effet, si le partenariat est porté par une seule personne au sein de chaque organisation, le départ de cette personne crée une menace pour la poursuite de la coopération ; alors que si toute l'équipe s'approprie le projet, le bon suivi en est assuré. Dans le même ordre d'idées, il est prudent de communiquer avec les nouveaux interlocuteurs afin de les impliquer par rapport à l'objectif de départ.

Parallèlement, l'appropriation des valeurs et objectifs permet, en cas de crise, de régler le litige plus aisément. Les contacts informels (via des conversations téléphoniques, des échanges de courriels et toute forme autre que les rapports requis) sont dès lors essentiels, dès le démarrage du partenariat, non seulement au niveau des institutions mais aussi au niveau des personnes.

Il est intéressant de noter que, parmi les 17 expériences de partenariat analysées, celles qui ont connu le plus de réticences, voire des blocages, de la part des partenaires sont précisément celles où les relations se limitaient à des échanges d'information écrits et formels. Pour qu'un partenariat réussisse, il importe donc d'**impliquer, autant que possible, les partenaires** dans des réunions ou comités de pilotage, pour établir les plans d'action, le budget, les stratégies de développement, etc.

En effet, il semble, à l'analyse des 17 expériences, que, **l'implication des banques** n'est pas toujours optimale : les partenariats sont souvent déséquilibrés car les banques ne s'investissent pas autant qu'espéré ; elles demandent peu d'informations ou de réunions. Celles-ci ne veulent pas couvrir le risque, particulièrement quand il s'agit de populations précarisées. Elles préfèrent déléguer la prise de risque sur un autre acteur, potentiellement les pouvoirs publics ou les fondations. Par contre, quand le projet fonctionne et devient un succès, elles acceptent généralement de s'engager. Selon certains porteurs de projets, les attentes et les objectifs des partenaires bancaires restent flous ; une meilleure appréhension de leurs propres attentes pour leur structure pourrait les aider à s'impliquer davantage dans l'action de promotion des droits fondamentaux.

4. Instaurer une communication entre partenaires

Une communication optimale entre partenaires constitue une des clés du succès des partenariats. Cette communication doit intervenir au plus tôt, soit dès la prospection des partenaires potentiels, et être entretenue pendant toute la durée de la coopération. Il importe de tenir un discours clair par rapport aux banques classiques quant à l'objectif de l'action, l'éthique et la philosophie de l'économie sociale et solidaire.

Ainsi, la communication permet d'informer les partenaires potentiels par rapport aux objectifs de l'action et de les rassurer quant à la viabilité du projet. Mais surtout, elle est **essentielle pour convaincre** les protagonistes, et en particulier les banques, de l'intérêt du partenariat et, *in fine*, pour finaliser les promesses de contributions (financières, organisationnelles ou autres). Car le partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire implique la rencontre de trois types d'acteurs dont les valeurs et les finalités diffèrent largement et s'opposent éventuellement. Pourtant, le succès du partenariat passe, comme mentionné plus haut, par le partage d'une vision commune. Dès lors, les porteurs de l'action ne doivent pas sous-estimer l'énergie considérable à investir pour faire tomber les résistances et éviter le choc des cultures.

Au niveau du **contenu**, les porteurs de l'action de promotion des droits fondamentaux exposent les objectifs de l'action, la situation actuelle du secteur et son développement escompté grâce au projet. En outre, ils peuvent également s'appuyer sur la présentation d'expériences similaires réussies. D'autre part, la communication doit permettre de s'assurer que les protagonistes s'accordent sur les objectifs poursuivis par l'action (cfr. point précédent : l'appropriation du projet).

Les porteurs de l'action de promotion des droits fondamentaux peuvent avoir recours, par exemple, à des rencontres individuelles avec chaque partenaire potentiel et/ou à des réunions de mobilisation générale des institutions bancaires, des pouvoirs publics et de l'économie sociale et solidaire. Quelle que soit **leur forme**, ces sessions d'information visent à construire la capacité de compréhension des partenaires potentiels par rapport au projet et, ainsi, à les convaincre de son intérêt.

Par ailleurs, les organisations de l'économie sociale et solidaire porteuses d'une action en faveur des droits fondamentaux travaillent généralement avec une culture et des objectifs divergents par rapport à ceux de leurs interlocuteurs publics et financiers. Pour les convaincre, il leur faut donc **adapter leur discours** pour parler en termes économiques et financiers aux banquiers et en termes macro-économiques et socio-politiques aux pouvoirs publics.

Lors de la rédaction des conventions, la communication s'avère tout aussi cruciale que lors de la sélection des partenaires. Il s'agit alors de **discuter, dans le détail**, des rôles, contributions et responsabilités de chacun afin de s'assurer que des nuances de compréhension ne risquent pas d'apparaître plus tard, et de créer des malentendus, voire des blocages. Par exemple, si l'action porte sur l'octroi de micro crédit aux jeunes, il convient de s'accorder sur la limite d'âge au-dessus de laquelle un prêt ne sera pas attribué et de définir si la limite d'âge entrera en vigueur au moment de l'introduction de la demande de crédit par l'intéressé ou au moment de son octroi.

Ensuite, durant la mise en pratique du partenariat, la communication peut prendre la forme de **mécanismes de feedback** entre les partenaires, au travers de réunions régulières, de comités de pilotage et de contacts personnels entre les partenaires. De la sorte, les plans d'action et le budget peuvent être établis avec l'aide de certains partenaires et revus régulièrement afin d'être ajustés en fonction des nouvelles priorités. Cela contribue en même temps à l'appropriation du projet par les protagonistes (cfr point précédent.)

Malgré l'énergie déployée pour assurer une communication optimale, des **situations de crise** peuvent émerger. Les porteurs de l'action doivent alors redoubler d'efforts pour informer au maximum leur interlocuteur et, le cas échéant, résoudre le problème.

En résumé, communiquer c'est informer et rassurer pour convaincre.

5. Se donner le temps d'un travail préparatoire solide

Les actions de promotion des droits fondamentaux proposent, le plus souvent, des solutions combinant des services financiers et sociaux. En ce sens, ces activités de soutien au développement économique des communautés constituent généralement des **projets expérimentaux**.

Il importe dès lors de prendre le temps pour que les dispositifs deviennent opérationnels et que toutes les parties prenantes partagent une même vision à moyen et à long terme et ce, tout au long du partenariat (voir plus haut). Par ailleurs, il convient de **prévenir les partenaires** que le développement de l'action et la mise en place du partenariat prendront du temps afin de ne pas créer d'attentes irréalistes dans leur chef.

Pour éviter des problèmes ultérieurs, un **travail préparatoire solide** s'impose donc pour trouver les interlocuteurs décisionnaires auxquels il faut s'adresser; pour rechercher les fonds nécessaires au bon fonctionnement de l'action ; pour s'assurer que les partenaires partagent la même vision de l'action et du partenariat, en fonction de la stratégie économique de la région ; pour surmonter les lenteurs et les lourdeurs administratives ; pour s'assurer que tous les partenaires ont acquis un niveau de connaissance identique en termes de détails de l'action ; pour rédiger des documents légaux tenant compte des objectifs de chaque partie ; pour laisser le temps à la structure de s'établir et de se faire connaître ; et enfin, pour prévoir les risques potentiellement encourus et les problèmes éventuels afin de mieux les éviter.

Une **erreur habituelle** consiste à s'engager trop rapidement dans l'opérationnel. A court terme, le partenariat est effectivement plus rapidement fonctionnel mais, au moindre problème, ce dernier devient souvent plus difficile à résoudre du fait que les parties traitent dans l'urgence et qu'elles ont développé une vision différente du partenariat. Le problème se pose dès lors en termes plus aigus.

Enfin, **l'accord partenarial** doit idéalement s'inscrire **dans le long terme**. En effet, lorsque les contrats de collaboration sont conclus pour une période courte (inférieure à deux ans), la question de la prolongation de l'action intervient à la fin de la phase test et alors que l'action n'a éventuellement pas eu le temps d'enregistrer des résultats probants. La remise en question du partenariat à un moment aussi crucial peut, dès lors, porter préjudice à la pérennisation de l'action.

Conclusions

Les actions de promotion des droits fondamentaux s'attachent à rendre leur dignité aux personnes qu'un accident de vie a affaiblies, défendent l'égalité des chances, encouragent la liberté d'entreprise, favorisent la justice sociale et économique, assurent le développement d'une solidarité entre toutes les parties prenantes de la société.

Le programme 'eufin - développer des outils communs aux pouvoirs public, et aux institutions financières en vue de la promotion des droits fondamentaux' a permis l'étude de 17 expériences issues de 11 pays de l'Union Européenne ou candidats à l'adhésion en vue de déterminer les facteurs de réussite et les écueils à éviter lors de la mise en place et durant le déroulement de tels partenariats. Ce programme s'est donc attaché à analyser le mécanisme partenarial et non le contenu des partenariats.

D'une part, ce programme a permis aux participants de multiplier les échanges entre bonnes pratiques. D'autre part, le travail d'analyse exigé a obligé les participants à prendre du recul par rapport au chemin parcouru, et donc de pointer les qualités et les faiblesses de leurs actions respectives ainsi que les améliorations à apporter à leurs partenariats. En ce sens, le programme 'eufin' a constitué un véritable outil d'évaluation et d'essai pour les participants.

Par ailleurs, à l'issue de près d'une année de travail, des caractéristiques similaires ressortent de l'analyse des 17 expériences sélectionnées. C'est pourquoi, il est permis de penser que les facteurs de réussite des partenariats présentés dans le présent rapport s'étendent plus généralement aux autres actions de promotion des droits fondamentaux au sein de l'Union Européenne. Ainsi, le 'guide du partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire en vue de la promotion des droits fondamentaux' se veut un outil susceptible d'augmenter le taux de réussite des initiatives futures.

Les exclus du système socio-économique sont nombreux au sein de l'Union européenne : chômeurs, femmes, immigrés, gens du voyage mais aussi, des jeunes universitaires sans emploi ou encore un nombre croissant de personnes rencontrant des problèmes bancaires,... Dans un tel contexte, la multiplication des initiatives de promotion des droits fondamentaux est essentielle, qu'il s'agisse d'aide au logement, de micro crédit aux femmes, d'entrepreneuriat dans des régions précarisées, de promotion de l'épargne solidaire, etc.

Or, les expériences analysées dans le cadre du présent programme traitent de problèmes complexes, qui requièrent des solutions sur mesure

et des formes partenariales adaptées. Il faut se garder de rechercher un modèle unique mais, au contraire, préserver la diversité et favoriser le foisonnement d'actions locales qui, par leur proximité par rapport au public visé, peuvent combler les lacunes du marché traditionnel.

Toutefois, ce faisant, les organisations de l'économie sociale et solidaire souffrent régulièrement d'une insuffisance de moyens (humains techniques et/ ou financiers) et d'un déficit de reconnaissance de la part des institutions financières. D'où la nécessité pour elles de se regrouper au sein d'associations telles que la Febea, Inaise, le Rem, voire 'eufin', pour développer un poids collectif lors de discussions et négociations, et pour mutualiser les moyens techniques et humains en vue d'une minimisation des coûts.

En outre, ces initiatives apportent généralement des solutions novatrices situées à l'intersection des organes politiques, économiques et/ou sociaux existants. Car, si l'Etat doit garantir le respect des droits fondamentaux, d'autres acteurs doivent y participer. En ce sens, le partenariat pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire constitue un élément clé sans lequel l'action de défense des droits fondamentaux ne serait pas toujours réalisable, que ce soit pour des raisons financières ou pour des raisons stratégiques de crédibilité et de complémentarité entre acteurs.

Plus particulièrement, les pouvoirs publics jouent un rôle crucial dans la mise sur pied et le développement des partenariats. En effet, leur engagement sert de sceau de garantie à l'action et ouvre les portes de nombreux protagonistes, en particulier auprès du secteur bancaire.

A ce niveau, les banques sensibilisées à l'éthique et à la responsabilité sociale, de même que certaines banques étatiques jouent un rôle essentiel de soutien des projets de promotion des droits fondamentaux, malgré qu'elles s'impliquent généralement peu dans les partenariats et limitent le plus souvent leur intervention à l'octroi de financement, sous couvert d'une garantie par un organisme public. Quant aux banques classiques, elles sont trop souvent absentes des actions en faveur de l'économie sociale.

Tous les projets de promotion des droits fondamentaux sont les bienvenus mais leur succès dépend de la capacité des bénéficiaires à défendre leurs droits, du suivi qualitatif de l'action et des compétences de gestion des porteurs de l'action.

Quant au partenariat à proprement parler, quelques éléments clés favorisent une collaboration sans heurt : la signature de conventions dans une optique gagnant-gagnant ; la garantie de la durabilité du partenariat ; l'appropriation de l'action par tous les protagonistes ; une communication

optimale grâce à un dosage subtil entre réunions formelles et relations informelles ; la capacité d'évaluer le chemin parcouru ensemble.

De la sorte, les partenariats créent une dynamique entre les acteurs : soit la connaissance préalable des acteurs publics et privés et de leur fonctionnement interne permet d'avancer rapidement dans l'élaboration d'un partenariat, soit le partenariat offre l'opportunité aux parties prenantes d'apprendre à se connaître et de développer des synergies futures. En outre, les partenariats créent une émulation, en ce sens que la cohésion entre les partenaires permet d'insuffler des changements de mentalités en faveur de la promotion des droits fondamentaux.

In fine, les partenariats pouvoirs publics / institutions financières / économie sociale et solidaire en vue de la promotion des droits fondamentaux créent des ponts entre économie de marché, d'une part et économie publique ou sociale, d'autre part, qui laissent entrevoir la sortie du tunnel pour les bénéficiaires des actions.

Car, le but ultime des actions de promotion de droits fondamentaux est bien de sortir les personnes précarisées de leur situation d'exclusion pour les intégrer dans l'économie de marché. Lorsque cet objectif est atteint, toutes les parties prenantes en sortent gagnantes : en priorité les personnes anciennement précarisées; mais aussi l'économie sociale et solidaire qui remplit ainsi son rôle de cohésion sociale et prouve sa plus-value économique, le secteur bancaire qui 'récupère' de nouveaux clients et les pouvoirs publics, enfin, qui évitent d'engager des coûts sociaux. En d'autres termes, grâce à la création d'emplois et à l'amélioration de la qualité de vie, grâce à la lutte contre la discrimination et grâce à l'aide aux personnes dans le besoin, les actions de promotion des droits fondamentaux concourent à davantage de prospérité, d'égalité et de solidarité. Elles remettent l'Homme au centre des préoccupations.

**LEXIQUE : Partenariats pouvoirs publics,
institutions financières et économie sociale**

CDFI Fund (Community Development Financial Institutions Fund) : ce fonds accorde des capitaux sous forme de prêts aux CDFI et à des institutions financières telles des caisses d'économie, des banques de développement communautaire, des fonds de capital risque, des fonds pour les micro entreprises... Les CDFI jouent le rôle de banques dans les quartiers touchés par la pauvreté et ont permis le financement de logements abordables, ainsi que la création et l'agrandissement d'entreprises dans ces quartiers.

Coopérative: les coopératives font partie de ce qu'on appelle le « tiers secteur », c'est-à-dire que leur but n'est pas celui de la recherche du profit maximal ; elles travaillent dans le but de l'intérêt général de tous les acteurs. La coopérative est une personne morale, qui appartient à ses membres et est exploitée et contrôlée par eux. Les décisions sont prises selon le principe une personne = une voix. On trouve des coopératives dans l'agriculture, dans les banques et les compagnies d'assurance.

Crédit social : le crédit social peut se définir comme toute procédure d'examen, d'octroi et de suivi d'une demande de crédit à la consommation qui ne dépende pas uniquement de considérations commerciales et/ou de rentabilité dans le chef du prêteur, mais également d'une évaluation de la situation sociale de l'emprunteur.

Le crédit social n'est pas une nouveauté, il plonge ses racines au XIXème siècle. Mais l'évolution du marché du crédit à la consommation constatée ces dernières années lui donne une nouvelle actualité. En effet, l'évolution du marché du crédit à la consommation fait en sorte que pour des "petits" crédits - c'est-à-dire pour des montants de moins de 2.500 euros - la tendance est d'offrir, pour des raisons de rentabilité, le crédit sous la forme d'une ouverture de crédit plutôt que d'autres formes de crédits (ventes à tempérament, prêts à tempérament,...). Or l'ouverture de crédit est la forme de crédit la moins adaptée pour les ménages à revenus modestes. D'une part parce qu'elle est la plus chère et d'autre part, parce qu'elle ne prévoit pas l'établissement d'un plan de remboursement préalablement fixé. A titre d'exemple, la formule proposée par l'Observatoire du Crédit et de l'Endettement, poursuit 4 objectifs essentiels : lutter contre le surendettement, inscrire la consommation et le crédit dans un projet de vie, établir des conditions sociales d'accès au crédit (contrôle du plan de remboursement, prise en compte de la réalité du budget familial, réduction des coûts) et lutter contre les inégalités et assurer des chances d'émancipation sociale.

Développement durable : « Développement qui répond aux besoins des générations actuelles sans compromettre ceux des générations futures » - Définition donnée en 1987 par la Commission mondiale sur l'environnement et le développement de l'ONU, appelée Commission Brundtland.

Discrimination : la loi issue de droit belge du 25 février 2003 distingue discrimination directe et indirecte : « Il y a **discrimination directe** si une différence de traitement qui manque de justification objective et raisonnable est directement fondée sur le sexe, une prétendue race, la couleur, l'ascendance, l'origine nationale ou ethnique, l'orientation sexuelle, l'état civil, la naissance, la fortune, l'âge, la conviction religieuse ou philosophique, l'état de santé actuel ou futur, un handicap ou une caractéristique physique. Il y a **discrimination indirecte** lorsqu'une disposition, un critère ou une pratique apparemment neutre a en tant que tel un résultat dommageable pour des personnes auxquelles s'applique un des motifs de discrimination directe, à moins que cette disposition, ce critère ou cette pratique ne repose sur une justification objective et raisonnable ».

Droits fondamentaux : dans l'Union Européenne, ils sont définis par la Charte des droits fondamentaux, qui a été signée et proclamée par les Présidents du Parlement européen, du Conseil et de la Commission lors du Conseil européen de Nice le 7 décembre 2000. Ils sont regroupés en six chapitres : la dignité, la liberté, l'égalité, la solidarité, la citoyenneté et la justice. Le texte intégral est disponible à cette adresse : http://www.europarl.eu.int/charter/pdf/text_fr.pdf

Economie sociale : la notion d'économie sociale, voire d'économie sociale et solidaire (en incluant l'insertion par l'activité économique), regroupe une partie de l'activité économique. Elle se distingue des règles classiques de l'économie capitaliste, dont le but premier est la recherche du profit. Elle ne dépend pas non plus du secteur public, dont l'activité a pour objectif de satisfaire l'intérêt général. On parle ainsi d'un troisième secteur, dont une définition a été donnée lors de la deuxième rencontre internationale sur la globalisation de la solidarité (Québec, octobre 2001) : « L'économie sociale et solidaire désigne un ensemble d'initiatives économiques à finalité sociale qui participent à la construction d'une nouvelle façon de vivre et de penser l'économie à travers des dizaines de milliers de projets dans les pays du Nord comme du Sud. Elle place la personne humaine au centre du développement économique et social. La solidarité en économie repose sur un projet tout à la fois économique, politique et social, qui entraîne une nouvelle manière de faire de la politique et d'établir les relations humaines sur la base du consensus et de l'agir citoyen. »

EQUAL est un programme de l'Union Européenne dont le but est de « combattre les discriminations, réduire les inégalités, par une meilleure cohésion sociale ». Il dépend du Fonds social européen et a été créé pour la période 2000 - 2008. Ce programme d'initiative communautaire impulse et soutien des projets expérimentaux, qui s'attachent à résoudre un problème de discrimination précis et identifié. A titre d'exemple, en 2001, en France, un premier appel à projet a permis de cofinancer 230 projets pour un montant de 150 millions d'Euros.

Exclusion sociale: ce concept a pris son essor dans les sociétés post-industrielles. Il renvoie au rejet d'individus ou de groupes par ceux qui représentent le modèle dominant d'une société. L'exclusion concerne en particulier le travail ; de nombreux chômeurs se sont ainsi sentis exclus. Mais elle touche aussi d'autres champs, tels que la famille, le logement, la scolarisation. En étant privé de reconnaissance, l'individu voit son identité niée.

Finance éthique et solidaire : concept qui entend traiter l'argent et ses multiples facettes (épargne, investissement, crédit, gestion d'un compte...) non plus sous un angle de stricte rentabilité économique mais en y adjoignant des considérations d'éthique et de solidarité.

Financeurs alternatifs : ce sont des financeurs qui prennent en compte des critères éthiques et/ou solidaires dans leurs placements. Ils assurent ainsi à leurs clients que leur épargne ne sera pas utilisée pour financer des armes controversées, des industries polluantes, ou qu'elle servira à investir dans des projets à plus-value sociale. On peut citer par exemple en Belgique Crédal et Hefboom, , en France La Nef, au Pays Bas la banque Triodos.

Fondation : d'après la loi française du 23 juillet 1987, une fondation est un « acte par lequel une ou plusieurs personnes, physiques ou morales, décident l'affectation irrévocable de biens, droits ou ressources à la réalisation d'une oeuvre d'intérêt général et à but non lucratif ». On distingue les fondations reconnues d'utilité publique, des fondations d'entreprise, qui sont particulièrement actives dans le mécénat.

Le **Fonds social européen** est un des quatre Fonds structurels de l'Union européenne avec le FEOGA (Fonds européen d'orientation et de garantie agricole), le FEDER (Fonds européen de développement régional) et l'IFOP (Instrument financier d'orientation de la pêche), dont la mission commune consiste à réduire les écarts entre les niveaux de vie des peuples et des régions de l'Union européenne. Tous les Etats membres en bénéficient. Le FSE, créé en 1957 par le Traité de Rome, est devenu le principal instrument financier de la stratégie européenne pour l'emploi. Il répond à l'engagement européen de créer des emplois en plus grand nombre pour faire reculer le chômage et de mieux former les travailleurs afin qu'ils soient en phase avec les exigences du marché de l'emploi.

Grameen Bank : Muhammad Yunus est le créateur du concept de **micro crédit**. En 1974, alors qu'il est professeur d'économie à l'Université de Chittagong, au Bangladesh, une terrible famine s'abat sur le pays, tuant 1,5 millions de personnes. Cela incite le professeur à réfléchir sur la pauvreté et à aller voir ce qui se passe à côté de chez lui, dans le village de Jobra. Il rencontre des femmes qui sont incapables de sortir de la pauvreté : ne pouvant pas emprunter à la banque parce que jugées non solvables, elles sont forcées d'emprunter à un usurier pour acheter

quelques produits le matin, qui au final réclame presque la totalité de ce qu'elles gagnent des ventes de la journée. C'est ainsi que Mohammad Yunus a l'idée de prêter 850 Thakas (soit environ 24 €) à 42 femmes de Jobra. L'opération est un succès ; ne pouvant convaincre les banques de faire la même chose, il décide de créer sa propre structure, la Grameen Bank, dont les taux de remboursements sont inférieurs à ceux des banques classiques. Aujourd'hui, les résultats sont spectaculaires : la banque a prêté plus de 4 milliards d'Euros à 11 millions de clients, dont plus de 90% sont des femmes. Ce concept a gagné l'étranger et est maintenant appliqué dans plus de 45 pays à travers le monde, touchant plus de 60 millions de personnes, dont 27 millions parmi les plus pauvres.

Institutions financières : ce sont tant les établissements de crédit que les gestionnaires d'actifs et les intermédiaires financiers.

INTEGRAR est un programme de l'Union Européenne pour l'intégration des personnes les plus vulnérables. Il bénéficie du soutien des Fonds structurels et agit dans les domaines de la santé, de la formation et de la réinsertion sociale. Il prévoit notamment des mesures propres à favoriser le développement social, l'intégration économique et sociale de personnes qui ont été au chômage pendant de longues périodes et des handicapés. L'aide intervient à travers des aides financières allouées à des organisations locales, régionales et nationales qui sont souvent des Organisations Non Gouvernementales.

Micro crédit : c'est un prêt à la **création** ou au **développement** de **très petites entreprises**, pour des publics non éligibles au système bancaire, faute de garanties réelles ou d'apport personnel suffisant. Il est assorti d'un **accompagnement** fort des créateurs et s'inscrit dans une démarche économique et financière **durable**. Le micro crédit s'est essentiellement développé dans les pays du tiers-monde. Mais l'évolution du marché du crédit à la production constaté ces dernières années dans les pays développés en fait un système qui peut se révéler intéressant, voire indispensable, également dans nos régions. En effet, l'évolution du marché du crédit à la production fait en sorte que le monde bancaire ne dispose pas, dans l'état actuel des choses, des **compétences** nécessaires pour mettre en œuvre une méthode de collecte de l'information et utiliser des critères d'analyse du risque spécifiques à la micro entreprise.

Micro finance : elle regroupe les services financiers (crédit, épargne, assurances,...) aux personnes qui sont exclues du système traditionnel parce qu'elles ne peuvent donner de garanties bancaires.

Organisations de la société civile : il s'agit tant des partenaires sociaux que des autres organisations représentatives des milieux socioéconomiques, les ONG, les organisations de base et les communautés religieuses.

Partenariat Public Privé (PPP) : contrat qui fait appel au financement privé pour des opérations de services publics.

Précarisation : «La précarisation ou l'exclusion sociale se définissent comme des processus multidimensionnels, se déclinant à la fois dans le domaine professionnel et relationnel. Ils peuvent également toucher d'autres domaines sociaux comme le logement, l'accès aux soins par exemple. Les individus les plus touchés par ces processus de précarisation sont d'abord ceux qui vivent dans des situations de grande vulnérabilité sociale : enfants déscolarisés, jeunes non qualifiés, chômeurs de longue durée, populations travaillant avec de bas revenus, jeunes ayant des emplois précaires, mères célibataires vivant avec de bas revenus, etc... Mais au delà de ces situations, la précarité concerne aussi un nombre de personnes qui sont -objectivement ou qui se sentent - menacées par l'évolution d'une société dont les règles ont été brutalement modifiées et qui risquent, si la précarité de leur emploi se cumule avec d'autres handicaps, de glisser progressivement vers la grande pauvreté et l'exclusion, compromettant ainsi gravement leurs chances de réinsertion sociale. » Haut Comité de Santé Publique. *La Progression de la précarité en France et ses effets sur la santé*. ENSP 1987, p. 11-27.

Pouvoirs publics : ce sont tant les Etats que les pouvoirs régionaux et locaux, chaque niveau permettant des pratiques et instruments liés à leurs compétences respectives.

Responsabilité Sociale des Entreprises (Corporate Social Responsibility) : Concept signifiant que les entreprises intègrent de leur propre initiative des préoccupations sociales et environnementales au sein de leurs activités ainsi que dans leurs relations avec les différentes parties prenantes de l'entreprise.

Service Bancaire Universel : il s'agit de l'ensemble des services bancaires de base liés à un compte à vue, dont l'accès est garanti à tous les citoyens (l'ouverture, la gestion et la clôture d'un compte à vue, la possibilité d'y effectuer des dépôts, la possibilité d'effectuer des retraits au guichet et par voie électronique, la mise à disposition de virements pouvant être effectués à la main et également de façon électronique, la possibilité d'effectuer des ordres permanents de paiement et de domicilier des factures ainsi que la mise à disposition d'extraits de compte).

ANALYSES : CREDIT A LA CONSOMMATION

Publicités pour le crédit : le CRIOC dénonce des infractions

Trois quart des 221 publicités parues dans des journaux toutes boites relatives au crédit analysées par le CRIOC contiennent au moins une infraction à la loi sur le crédit à la consommation.

Ce 21 novembre, le CRIOC a rendu public les résultats d'une enquête menée par ses soins entre le 28 février et le 8 mai 2005 ayant pour objectif d'analyser le respect par les annonceurs des dispositions légales¹ en matière de publicité pour le crédit à la consommation.

Pour rappel, il existe quatre catégories de crédit à la consommation, définies comme suit par la loi² :

- Le prêt à tempérament : tout contrat de crédit, quelle que soit sa qualification ou sa forme, aux termes duquel une somme d'argent ou un autre moyen de paiement est mis à la disposition d'un consommateur qui s'engage à rembourser le prêt par versements périodiques ;
- La vente à tempérament : tout contrat de crédit, quelle que soit sa qualification ou sa forme, qui doit normalement emporter acquisition de biens meubles corporels ou prestation de services et dont le prix s'acquitte, par versements périodiques, en trois paiements au moins, en ce non compris l'acompte ;
- Le crédit-bail : tout contrat de crédit, quelle que soit sa qualification ou sa forme, par lequel une des parties s'engage à fournir à l'autre partie la jouissance d'un bien meuble corporel à un prix déterminé que cette dernière s'engage à payer périodiquement, et qui comporte, de manière expresse ou tacite, une offre d'achat. Pour l'application de la loi relative au crédit à la consommation, le bailleur est considéré comme le prêteur ;
- L'ouverture de crédit : tout contrat de crédit aux termes duquel un pouvoir d'achat, une somme d'argent ou tout autre moyen de paiement est mis à la disposition du consommateur, qui peut l'utiliser- en produisant une carte de paiement ou de légitimation ou d'une autre manière- et qui est tenu au remboursement à la date de son choix.

Dès 1991, le législateur a jugé nécessaire d'imposer des règles particulières à la publicité en matière de crédit à la consommation.

¹ Loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation, *M.B.* 09-07-1991.

² Article 1er, 9° à 12°, de la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation

L'objectif poursuivi est d'offrir au consommateur de crédit à la consommation une protection particulière, complémentaire aux dispositions générales de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur.

Depuis lors, la loi sur le crédit à la consommation a fait l'objet de diverses adaptations¹, notamment en vue d'interdire certaines formes de publicités, qui, sans être trompeuses, constituent de véritables incitations au surendettement.

Sont ainsi légalement définies des mentions obligatoires s'imposant à toute publicité écrite ou diffusée verbalement (TV, radio) portant sur un crédit à la consommation, des mentions spécifiques obligatoires variant en fonction de la forme de crédit visé par l'annonce, ainsi que des mentions ne pouvant pas apparaître dans les publicités.

221 annonces pour le crédit parues dans les toutes-boîtes des trois régions belges ont donc été passées au crible par le CRIOC afin d'y relever la présence ou non de ces mentions, avec des résultats pour le moins surprenants.

En ce qui concerne les mentions obligatoires, qui ont trait à des éléments concernant l'annonceur (identité, adresse, qualité) mais aussi concernant le ou les crédit(s) proposé(s) (forme, conditions d'octroi, coût, TAEG²), il a tout d'abord été constaté que seulement 57% des publicités analysées reprenaient adéquatement³ toutes ces mentions.

Ainsi, si l'identité de l'annonceur figurait sur toutes les annonces, son adresse figurait sur 94% d'entre elles, 81% des annonces reprenant la qualité de celui-ci, à savoir intermédiaire de crédit (courtier) ou organisme de crédit (prêteur).

Par ailleurs, 89% des publicités précisaient de quelle forme de crédit il s'agit, les conditions particulières ou restrictives d'octroi⁴ semblaient toujours adéquatement précisées dans l'annonce et le TAEG était mentionné dans 80% des cas.

En ce qui concerne les mentions spécifiques selon la forme de crédit visé⁵, 13% des publicités contenaient un manquement.

¹ Loi du 24.03.2003, *M.B.* du 02-05-2003, entrée en vigueur le 01.01.2004.

² Le TAEG ou Taux Annuel Effectif Global comprend toutes les charges liées au crédit et fournit l'information du coût total d'un crédit. Cette mention est obligatoire dès le moment où un chiffre ou un taux portant sur le coût du crédit est évoqué dans l'annonce. Elle rend possible la comparaison des offres faites sur le marché du crédit.

³ Il doit être fait mention de ces éléments de manière lisible, apparente et non équivoque.

⁴ Par exemple la possibilité d'allongement du délai de remboursement pour les propriétaires

⁵ Le crédit bail n'a pas fait l'objet d'une analyse particulière par le CRIOC car cette forme de crédit tombe en désuétude. En 2004, il représentait, à peine 0,1% du marché belge du crédit.

Les omissions les plus fréquentes concernent les ouvertures de crédit, pour lequel 9% des annonces ne précisait pas le taux débiteur et les frais récurrents ou non récurrents éventuels lorsqu'elles en sont légalement tenues¹.

99 % des publicités pour un prêt à tempérament respectaient le prescrit légal², et seulement 3% des publicités pour une vente à tempérament ne comportaient pas les mentions spécifiques requises³.

Enfin, en ce qui concerne les mentions interdites par la loi, le respect du prescrit légal varie fortement selon qu'il s'agisse de dispositions légales d'application depuis 1991 ou 2004.

En effet, les mentions interdites les plus anciennes, à savoir la mention d'un agrément ou d'une inscription⁴, la référence à un TAEG maximum en donnant l'impression que ce taux est le seul à pouvoir être appliqué, la mention crédit «gratuit»⁵, ou la mention qui favorise un acte qui constitue un manquement ou une infraction à la loi ne figurent sur aucune des annonces analysées.

Par contre, le CRIOC a relevé que quasi 5 annonces sur 10 (44%) faisaient usage d'une des mentions interdites depuis le premier janvier 2004⁶ afin de contrecarrer l'exploitation abusive du droit de faire de la publicité pour le crédit à la consommation.

Sont ainsi interdites les publicités qui incitent les personnes dans l'impossibilité de faire face à leurs dettes, à recourir au crédit. Sont donc strictement interdits les slogans qui constituent de véritables incitations au surendettement, tels que par exemple : « difficultés financières ? Nous sommes là ... »; « même chômeurs, minimexés »; « même si contentieux/retard de paiement »; « même si refusé ailleurs »; « même si fiché à la Banque nationale »; « prêts spécial contentieux », etc.....

Or, presque une publicité analysée par le CRIOC sur 4 (22%) incite le consommateur en difficultés à recourir au crédit avec des slogans tels que «Même si vous êtes en difficultés ou refusé ailleurs» ; «Même si nombreux

¹ C'est le cas si la publicité portant sur une ouverture de crédit fait état d'un taux d'intérêt ou de tout autre chiffre relatif au coût du crédit.

² Toute publicité pour un prêt à tempérament qui se réfère à un montant déterminé ou à un TAEG doit en effet mentionner le TAEG, la durée du contrat et le montant auquel les conditions sont applicables.

³ Toute publicité portant sur le prix d'un bien ou d'un service offert en vente à tempérament doit mentionner : 1) le prix au comptant du bien, 2) le prix total à tempérament, 3) le montant de l'acompte, 4) le nombre, le montant et la périodicité de remboursement. Il convient toutefois de noter que, de manière générale, les publicités qui précisent le prix d'un bien ou d'un service offert en vente à tempérament sont rares.

⁴ Le législateur a voulu éviter que l'annonceur ne donne l'impression de présenter des garanties particulières d'honnêteté et de compétence, alors que toute personne exerçant une activité de prêteur est soumise à l'agrément du Service Public Fédéral Economie et doit solliciter son inscription préalablement à l'exercice de ses activités.

⁵ Un crédit réellement gratuit n'est valablement annoncé que par l'indication d'un TAEG 0%.

⁶ Date d'entrée en vigueur de la loi du 24.03.2003.

crédits en cours » ; «Même si crédits en cours impayés » ; «Prêt chômeur même si crédits en cours » !

Sont également interdites depuis janvier 2004 les annonces qui mettent exagérément en valeur la facilité, la rapidité, la discrétion, avec lesquelles on obtient du crédit. Les mentions relatives au délai d'obtention doivent être réalistes et réalisables eu égard aux obligations légales d'information et de conseil qui pèsent sur le prêteur.

Pourtant, une publicité analysée sur 3 (29%) insiste abusivement sur les aspects de facilité et de rapidité d'obtention du crédit, le CRIOC ayant relevé des slogans tels que « Crédit sur un simple coup de fil » ; «C'est si facile » ; «Argent sur votre compte dans les 24 heures» ; «Besoin d'argent aujourd'hui ?» !

Enfin, sont également interdites les publicités qui incitent abusivement au « regroupement » ou à la « centralisation » des crédits en cours, qui présentent l'octroi d'un crédit comme étant déjà réalisé, ou qui exploitent abusivement la passion de l'argent disponible au moyen de crédit.

A nouveau, le CRIOC a constaté qu'une publicité analysée sur cinq (21%) violait cette interdiction en incitant abusivement au regroupement ou à la centralisation au moyen de slogans tels que «Regroupez l'ensemble de vos crédits en un seul prêt à tempérament même si vous n'êtes pas propriétaire et même pour des montants importants ».

Pas de doute, il existe donc d'importants manquements concernant les nouvelles interdictions entrées en vigueur en janvier 2004.

Selon le CRIOC, la prédominance de ces manquements peut s'expliquer par le fait que les anciennes interdictions sont mieux connues des prêteurs et donc davantage respectées.

Ce dernier souligne par ailleurs que les nouvelles interdictions -applicables depuis moins de deux ans -n'ont pas encore pu faire l'objet de suffisamment de contrôles et de sanctions de la part des autorités compétentes.

Des mesures de contrôle et des sanctions pour les dispensateurs de crédit à la consommation qui ne respectent pas leurs obligations légales sont pourtant bel et bien prévues par la loi.

En effet, le non respect des obligations énoncées plus haut est constitutif d'infractions pénales¹, dont les agents commissionnés par le Ministre des

¹ Celle-ci est punie d'un emprisonnement de huit jours à un an et/ou d'une amende de 26 à (100 000 euros), le juge pouvant en outre ordonner la confiscation des bénéfices illicites réalisés à la faveur de l'infraction, l'interdiction définitive ou temporaire de pratiquer, même pour compte d'autrui, des opérations réglementées par la présente loi. Il peut également ordonner la

Affaires économiques sont compétents pour rechercher et constater l'existence.

Lesdites infractions peuvent par ailleurs entraîner le retrait de la suspension de l'agrément, ou la suspension ou la radiation de l'inscription par le Ministre des Affaires économiques¹.

L'arsenal des dispositions destinées à contrôler et sanctionner le non respect de la loi permet enfin de recourir à une procédure judiciaire spécifique, à savoir l'action en cessation, qui peut être intentée auprès du président du tribunal de commerce en vue de constater l'existence et d'ordonner la cessation des actes qui constituent une infraction aux dispositions relatives à la publicité pour le crédit à la consommation.

Si les outils de contrôle et de sanction ne manquent pas, les résultats de l'enquête du CRIOC révèlent toutefois que trois quarts des annonces analysées présentent au moins une infraction au prescrit légal...

Espérons dès lors que la recommandation du CRIOC, qui conclut son étude en plaidant en faveur du développement des mesures de contrôle du respect de la législation, sera entendue.

De telles mesures sont en effet incontournables si l'on souhaite empêcher que la publicité pour le crédit à la consommation ne puisse s'apparenter au chant des sirènes entraînant certains particuliers dans les bas fonds du surendettement.

Lise Disneur

publication dans un ou plusieurs journaux et/ou l'affichage du jugement ou de son résumé, pendant le délai et aux endroits qu'il détermine, tout cela aux frais du condamné.

¹ Ceci sans préjudice des sanctions pénales.

Le crédit social à la consommation : une solution en faveur de personnes exclues des crédits bancaires classiques.

Ce 28 octobre, l'a.s.b.l. Osiris - Crédal - Crédit Social organisait un colloque intitulé « Crédit Social, une nécessité ». Présentation de cet instrument de crédit unique en Belgique.

Les origines de Crédal se situent à la suite de l'action «Banques – Apartheid» qui s'est déroulée dans les années 80.

En réaction au fait que les banques investissaient des capitaux dans des activités industrielles soutenant le régime d'apartheid, une série de personnes retirèrent les capitaux qu'ils avaient placés dans les institutions bancaires incriminées.

Souhaitant faire fructifier cet argent de manière éthique, un groupe de réflexion fut constitué en 1983 pour mettre sur pied un organisme dont la raison sociale serait de recueillir des fonds afin de prêter l'argent ainsi récolté à des associations de terrain aidant les plus démunis.

Crédal fut ainsi créé en 1984, sous la forme d'une coopérative.

Au départ uniquement destinés à des associations (crédits solidaires), les crédits octroyés par Crédal sont désormais également destinés à des indépendants créant leur activité (« micro-crédit MC2 ») et à des individus exclus du crédit bancaire et à la recherche de moyens pour concrétiser des projets de vie (crédit social à la consommation « prêt 5 sur 5 »).

Le crédit est proposé de manière éthique, en offrant des taux d'intérêt stables non liés au marché ni au risque du crédit, et en ajoutant une dimension pédagogique et d'accompagnement tout au long de l'instruction d'un crédit et parfois pendant toute la durée du prêt.

Crédal assure en outre une mission de conseil aux entreprises d'économie sociale en leur prodiguant un accompagnement de projets de création et de développement, un accompagnement de projets en gestion comptable ou financière ou en effectuant l'analyse et l'évaluation de projets.

Au 31 décembre 2004, la coopérative comptait 798 coopérateurs, pour un total de fonds placés de 7.336.818 €, dont 92,2% des fonds ont été utilisés en 2004 pour octroyer des financements solidaires ayant pour finalité de créer de l'emploi et lutter contre l'exclusion.

A coté des fonds placés par les coopérateurs, Crédal bénéficie aussi de ressources financières sous forme d'aides apportées par la région

Wallonne au travers de quatre postes de travail subsidiés (programme APE), ainsi que de différents subsides¹ et financements².

Crédal reçoit également des dons et perçoit de sommes représentant le volet solidaire de produits bancaires solidaires en sa faveur, ainsi que le bénéfice du placement de fonds récoltés dans le cadre de l'a.s.b.l. «Fonds Crédal» dont l'objet est de dégager des revenus pour aider à supporter les frais de fonctionnement de la coopérative et de l'a.s.b.l. Crédal.

Le projet pilote de crédit social à la consommation « Prêt 5 sur 5 », présenté à l'occasion du colloque intitulé « Crédit Social, une nécessité » organisé ce 28 octobre, a été lancé le 1er janvier 2003 à l'initiative du Ministre des Affaires Sociales et de la Santé, qui en a confié la réalisation à l'a.s.b.l. Osiris-Crédal -Crédit Social.

Ce projet s'inscrit dans le cadre d'une politique de prévention du surendettement, car il a pour vocation de proposer des crédits à des personnes exclues du crédit bancaire et qui se retrouvent acculées à solliciter des organismes de crédit ayant des pratiques à la fois coûteuses et dangereuses (ouverture de crédit à taux élevés).

Il a pour objectif de permettre aux personnes qui ont de faibles revenus d'accéder à un crédit classique lorsque celui-ci s'inscrit dans un projet de vie.

Le crédit social, qui est adapté à la situation sociale et financière du bénéficiaire, peut ainsi lui permettre de réaliser des projets tels que passer son permis de conduire ou acheter une voiture d'occasion pour pouvoir prétendre à un emploi, s'équiper du minimum après une séparation, réparer une toiture, constituer une garantie locative etc.

Pour pouvoir introduire une demande de crédit social³, le demandeur doit être domicilié en Région Wallonne et doit remplir une des conditions d'accès suivantes :

- Etre embauché sous le « statut article 60 ou 61 », c'est-à-dire dans un contrat de travail à durée déterminée offert par un C.P.A.S. afin de permettre à la personne engagée d'obtenir le bénéfice des allocations du chômage au terme du contrat ;
- Disposer de revenus professionnels nets ou assimilés, charge de loyer ou d'emprunt hypothécaire déduite, inférieurs à 888 € pour un

¹ Crédal bénéficie d'un subside de la Région wallonne pour l'activité conseil et d'un subside ponctuel du ministre wallon de l'Économie et de l'Emploi pour l'activité MC2, ainsi qu'au travers du subside du prêt 5 sur 5 crédit social à la consommation qu'Osiris-Crédal a pris en charge (ministre wallon des Affaires Sociales).

² Crédal bénéficie d'un financement par le volet du Fonds Social Européen géré par le Ministère Fédéral de l'Emploi jusqu'en fin 2006 du nouveau projet «Affaires de femmes, Femmes d'affaires» proposant une formation, un accompagnement et un petit crédit pour les femmes désireuses de créer leur propre emploi, ce financement étant complété par le Secrétariat d'État fédéral à l'Économie Sociale

³ Contacter Crédal : Place de l'Université, 16 - 1348 Louvain-la-Neuve tel. : 010 - 48 33 50 E-mail: credal@credal.be
<http://www.credal.be>

isolé ou 1.212 € pour un cohabitant, auxquels s'ajoutent 166 € par enfant à charge, plus 166€ par enfant ou adulte handicapé à charge ;

- Disposer de revenus nets, charges des dettes et loyer ou emprunt hypothécaire déduites, inférieurs aux montants ci-dessus lorsqu'une médiation de dettes est en cours auprès d'un service agréé par la Région wallonne.

Les critères d'octroi d'un crédit social sont les suivants :

L'achat est utile et nécessaire (il ne s'agit donc pas de financer un nouveau caprice mais bien un élément important pour la qualité de vie quotidienne), le crédit bancaire est difficile (si un financement bancaire adapté à la demande est disponible, le crédit social n'entre pas en concurrence), le ménage fait face à ses charges (courantes et de crédits) et dispose d'une capacité de remboursement, et une autre solution moins chère ou plus adéquate est impossible (si des solutions moins coûteuses que le crédit sont envisageables, elles doivent être préférées).

Le demandeur et le service «prêt 5 sur 5» jouent cartes sur table : la transparence dans la procédure est la base du fonctionnement du crédit social.

Le « prêt 5 sur 5 » est un prêt à tempérament soumis à la loi du 12 juin 1991 sur le crédit à la consommation qui permet l'octroi d'un crédit de minimum 500€ et de maximum 10.000€, pour une durée maximale de remboursement variable en fonction du montant octroyé¹, au taux annuel garanti de 5,5 % pour les prêts d'un montant inférieur à 2.000 € et de 4,5 % pour les prêts d'un montant de 2.000 € et plus.

Le bénéficiaire peut s'adresser à un des services de traitement des demandes de crédit implantés à Martelange, Marche en Famenne, Charleroi, Soignies, Mons, Liège et Louvain-la-Neuve.

Le dossier est présenté au Comité d'acceptation, qui est composé de membres représentant la Région Wallonne et la DGASS (Direction Générale de l'Action Sociale et de la Santé), d'experts sociaux et de représentant d'Osiris-Crédal. Celui-ci, fonctionnant en Collège, vérifie le respect des conditions et la capacité de remboursement et active le cas échéant la garantie de la Région Wallonne.

Dans le cadre de cette expérience, le prêteur est la Banque de la Poste, qui dispense le crédit sous couverture d'une garantie de la Région Wallonne à concurrence de 25.000€.

Lorsque les demandes ont reçu la garantie de la Région Wallonne par décision du comité d'acceptation, la Banque de la Poste (BPO) opère un

¹ 18 mois pour 500 €, 24 mois de 501 € à 2.500 €, 30 mois de 2.501 à 3.700 € et 36 mois de 3.701 € à 7.500 €

contrôle préalable de l'état du fichage puis prend sa décision finale. En cas d'accord, elle envoie les contrats à Osiris-Crédal ou aux services intermédiaires afin qu'ils soient signés par les demandeurs, puis renvoyés.

La BPO procède ensuite au versement sur un compte postchèque du bénéficiaire et transmet chaque semaine à Osiris-Crédal un état des remboursements des crédits.

En cas de retard de plus de dix jours d'une échéance, Osiris-Crédal prend immédiatement contact avec le débiteur pour connaître le motif du retard et envisager une solution adaptée, confirmée éventuellement par écrit.

De septembre 2003 à septembre 2005, 96 crédits sociaux ont été accordés, et seuls 4 d'entre eux ont été dénoncés par la BPO (soit 4,2 %) et ont dû être repris par Osiris-Crédal.

Les crédits accordés étaient d'un montant moyen de 2.614 €, la durée moyenne de leur remboursement étant de 26 mois, ce qui représente des mensualités moyennes de 101 €.

Les bénéficiaires, équitablement répartis entre hommes et femmes, sont chômeurs pour 35,4% d'entre eux, bénéficient du revenu d'intégration sociale pour 19,1%, émargent de la mutuelle pour 7,7%, bénéficient d'allocations pour handicapés à 6,5% ou sont des travailleurs réguliers pour 14,4 %.

Une bonne moitié de ces crédits a un impact sur la mobilité ou l'employabilité des bénéficiaires : 37 achats de voitures d'occasion, 7 financements de cours pour l'obtention du permis de conduire, 2 achats de scooter et 3 financements de cours de formations professionnelles.

L'autre moitié des crédits a un impact sur leur habitat (accès, qualité, confort de base) : 14 crédits pour du mobilier et des électroménagers, 11 garanties locatives et 11 réparations de l'habitation (toiture, etc.), ou permet de financer l'acquisition d'un ordinateur (6 cas), de moyens de chauffage (2 cas) ou de diligenter une expertise médicale (1 cas).

Au vu de ces chiffres, on ne peut donc qu'applaudir cette initiative de crédit social et espérer qu'elle puisse se pérenniser, afin de permettre encore à de futurs bénéficiaires de se reconstruire un avenir et de retrouver une dignité personnelle.

Lise Disneur

Contrats d'ouverture de crédit : bientôt soumis à la condition du renouvellement explicite et annuel par le bénéficiaire ?

Les sénatrices socialistes Olga Zrihen et Joëlle Kapompol déposent une proposition de loi en ce sens au Sénat, en vue de prémunir les consommateurs de la spirale de l'endettement qui peut résulter de ce type de crédit.

L'ouverture de crédit, également appelée «credit revolving», «crédit renouvelable», «crédit permanent» ou «réserve d'argent», est une forme de crédit à la consommation réglementé par la loi du 12 juin 1991.

Constitue ainsi une ouverture de crédit « tout contrat de crédit aux termes duquel un pouvoir d'achat, une somme d'argent ou tout autre moyen de paiement est mis à la disposition du consommateur, qui peut l'utiliser- en produisant une carte de paiement ou de légitimation ou d'une autre manière- et qui est tenu au remboursement à la date de son choix »¹.

L'ouverture de crédit est généralement octroyée pour une durée indéterminée et ne concerne pas un montant déterminé à l'avance.

Quant elle est consentie pour une durée indéterminée, la loi prévoit que le contrat est tenu d'indiquer la faculté pour chacune des deux parties de résilier le contrat par voie recommandée moyennant un préavis de trois mois.

Elle se présente sous forme d'une ligne de crédit, c'est-à-dire une réserve financière dans laquelle le consommateur peut librement puiser, sans toutefois pouvoir dépasser le plafond déterminé par le prêteur.

Le moment et le montant du remboursement restent à l'appréciation du consommateur une fois la ligne de crédit entamée, un remboursement mensuel minimum étant généralement imposé par le prêteur.

La réserve financière proposée lors d'une ouverture de crédit est reconstituée au fur et à mesure des remboursements, ce qui permet au titulaire de réutiliser immédiatement les sommes remboursées, sans qu'un nouveau contrat de crédit ne soit conclu.

La loi² indique que les contrats de crédit à durée indéterminée ou déterminée de plus de cinq ans ne fixant aucun remboursement périodique en capital doivent prévoir un délai de zéro tage dans lequel le

¹ Article 1er, 9° à 12°, de la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation

² Article 21 de la loi du 24 mars 2003 modifiant la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation.

montant total à rembourser doit être payé, mais cette disposition n'est toutefois pas d'application faute d'arrêté royal fixant le délai maximum de zérotage.

Divers outils de crédit, généralement connus des consommateurs sous une autre appellation, constituent en réalité des contrats d'ouverture de crédit.

Il en va ainsi du découvert sur compte courant et des systèmes de ligne permanente de crédit offerts par les établissements de crédit ou par les prêteurs non bancaires, qui permettent de puiser dans la réserve mise à disposition en fonction des remboursements effectués.

Les cartes telles que «Visa » ou «Diners », lorsqu'elles ne permettent pas seulement le débit différé mais sont également porteuses de crédit au sens strict, constituent également des ouvertures de crédit.

Il en va de même pour les cartes de paiement¹ remises au consommateur par l'intermédiaire de grandes surfaces ou de sociétés de vente par correspondance, qui interviennent alors généralement pour le compte d'un prêteur non bancaire.

En fin 2004, les contrats d'ouverture de crédit représentaient 45,2%² des contrats enregistrés auprès de la centrale des crédits, 66% d'entre eux étant des ouvertures de crédits conclues auprès d'institutions autres que les établissements de crédit³.

Cet engouement pour le recours à l'ouverture de crédit suscite toutefois de vives critiques⁴.

En raison du coût généralement élevé de ce type de crédit tout d'abord, le taux annuel effectif global (TAEG)⁵ étant presque toujours fixé au maximum légal, soit 16% pour les crédits de plus de 1.250 euros et 19% pour ceux de moins de 1.250 euros⁶.

Ensuite parce que, contrairement aux prêts amortissables classiques, le taux à la souscription n'est pas garanti, et rien ne garantit donc que le

¹ Citons par exemple les cartes Aurora (Carrefour, Inno), Partner Card (Trois Suisses), Cora, Pocket Card (La Redoute) et Compte Achat (Neckermann)

² Chiffres de la Centrale des crédits aux particuliers de la Banque nationale de Belgique pour 2004, p.10 disponibles sur http://www.bnb.be/doc/cr/Publications/BROCKPSTAT2005_06F.pdf

³ Il s'agit toutefois d'institutions agréées par le SPF Economie pour l'octroi de crédits à la consommation

⁴ Lire à ce sujet l'étude du Centre de Recherche et d'information des Organisations des Consommateurs (CRIOC), « Publicités pour le crédit: encore des infractions! » rendue publique ce 21 novembre -2005 disponible sur <http://www.oivo-crioc.org/textes/pdf/1518.pdf> et la brochure «Crédit facile...N'avez pas n'importe quoi. Clés d'analyse et repères pour l'action » collection Points de repères, Ed. Equipes Populaires, novembre 2005 disponible sur http://www.e-p.be/IMG/pdf/23-Entier_A4.pdf

⁵ Qui comprend le taux d'intérêt débiteur et les frais annexes au contrat (frais de dossier, assurance solde restant dû)

⁶ Arrêté royal du 17 mars 1997 modifiant l'arrêté royal du 4 août 1992 relatif aux coûts, aux taux, à la durée et aux modalités de remboursement du crédit à la consommation, en vue de la fixation des taux annuels effectifs globaux maxima.

taux annoncé sera celui appliqué le jour de l'utilisation effective de l'argent, surtout si celle-ci a lieu quelques mois plus tard.

De plus, en raison de l'absence de plan fixe de remboursement et de la possibilité offerte de puiser à tout moment dans la réserve d'argent sans qu'un nouveau contrat soit conclu, le recours à l'ouverture de crédit nécessite que le consommateur dispose d'une importante capacité à maîtriser fermement son budget, ce qui n'est pas toujours le cas.

Ainsi, celui qui s'en tient à rembourser des montants peu élevés, remboursera essentiellement des intérêts, laissant la dette de capital quasiment intacte.

Enfin, ainsi que l'a récemment souligné le CRIOC¹, l'obtention de ce type de crédit est souvent trop aisée et rapide et la réserve octroyée, qui dépasse souvent le besoin, constitue une tentation.

Bien entendu, nul ne conteste que le crédit à la consommation, qui offre à chacun la possibilité d'étaler ses dépenses au gré de ses préférences et des événements inopinés de la vie, puisse s'avérer essentiel dans le monde contemporain.

Il convient néanmoins de ne pas négliger que celui-ci peut également, lorsqu'il n'est pas accordé à bon escient, entraîner l'emprunteur dans la spirale du surendettement.

Or, si les ouvertures de crédit ont renforcé leur position de forme de crédit la plus populaire en 2004, on a également constaté qu'en nombre de contrats de crédit défaillants, seuls² les défauts de paiement sur ouvertures de crédit ont augmenté par rapport à 2003 (+ 5,6 %).

Les montants d'arriérés relatifs aux ouvertures de crédits s'élèvent ainsi à 281,8 millions d'euros fin 2004 (+ 2,8 % par rapport à 2003)³.

On ne peut donc négliger les risques particuliers liés à la souscription d'un contrat d'ouverture de crédit.

S'interrogeant sur ce problème, le CRIOC concluait sa récente étude relative aux publicités pour le crédit en infraction⁴ en indiquant qu'il conviendrait de rendre obligatoire le zérotage pour toutes les ouvertures de crédit, quelle que soit leur durée et la nature du remboursement périodique, en fixant le délai de zérotage à un an pour tous les crédits

¹ Centre de Recherche et d'information des Organisations des Consommateurs, « Publicités pour le crédit: encore des infractions! » étude disponible sur <http://www.oivo-crioc.org/textes/pdf/1518.pdf>

² Ce nombre est constant ou diminue légèrement pour tous les autres types de crédit aux particuliers

³ Chiffres de la Centrale des crédits aux particuliers de la Banque nationale de Belgique pour 2004, p. 2 et 3

⁴ Voir à cet égard notre article «Publicités pour le crédit : le CRIOC dénonce des infractions », novembre 2005 disponible sur le site www.financite.be

inférieurs à 5.000 euros, et un maximum absolu de 5 ans pour le zéro tage de toutes les ouvertures de crédit d'un montant supérieur.

C'est également afin de prévoir les risques précités que les sénatrices socialistes Olga Zrihen et Joëlle Kapompolé ont déposé ce 23 novembre une proposition de loi qui modifie le régime légal de l'ouverture de crédit¹.

Selon ces dernières, l'utilisation structurelle de plus en plus fréquente des ouvertures de crédit pour les besoins quotidiens des consommateurs plutôt que pour l'acquisition ponctuelle d'un bien ou d'un service précis, couplé au fait que, trop souvent, en raison d'un déficit d'information, l'emprunteur n'a pas conscience de l'acte qu'il pose en maintenant une ouverture de crédit, entraînent les patrimoines les plus fragilisés dans la spirale du surendettement.

Considérant que l'emprunteur doit pouvoir prendre la pleine mesure de l'adéquation entre des besoins qu'il aura considérés comme essentiels et une formule de crédit qui y répond de manière appropriée, la proposition de loi a pour objet de soumettre la reconduction du contrat d'ouverture de crédit à un acte positif de l'emprunteur, afin que ce dernier puisse continuer à en disposer en toute connaissance de cause.

La proposition prévoit donc que la reconduction du contrat d'ouverture de crédit doive être expressément confirmée par le consommateur au moyen d'un document ad hoc, adressé par le prêteur à l'échéance d'un terme d'une année renouvelable, et lui être retourné daté et signé par le consommateur au moins vingt jours avant la date d'échéance annuelle du contrat.

A défaut d'une telle réponse, le contrat serait résilié de plein droit à la date d'échéance annuelle. Le silence de l'emprunteur vaudrait refus de reconduction du contrat, et, dès lors qu'il entendrait poursuivre le contrat, ce dernier devrait l'exprimer par un acte exprès de volonté.

La durée du contrat serait d'un an reconductible, l'emprunteur devant être informé des conditions de reconduction du contrat trois mois avant échéance.

Il aurait de plus, s'il le souhaite, à chaque date d'anniversaire, la possibilité de transformer son contrat de crédit en un prêt classique pour le montant qui reste dû, qui s'éteindrait avec le remboursement de la dernière échéance.

Enfin, afin de marquer les modifications apportées, la proposition de loi prévoit également que les termes d'« ouverture de crédit » utilisés dans la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation, soient remplacés

¹ Proposition de loi modifiant la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation visant à mieux encadrer les ouvertures de crédit afin de mieux lutter contre le surendettement

par les termes de « crédit renouvelable ».

La reconduction du contrat d'ouverture de crédit serait donc désormais soumise à la manifestation de la volonté expresse et annuelle du titulaire du crédit en ce sens, le silence de l'emprunteur s'analysant comme un refus, l'ouverture de crédit se transformant dans ce cas en un prêt classique pour le montant qui reste dû.

Il est intéressant de comparer le système élaboré dans cette proposition avec le système en vigueur en France¹, qui prévoit également des dispositions protectrices du consommateur pour ce type de crédit.

A l'instar de la proposition belge, le droit Français prévoit que la durée du contrat d'ouverture de crédit est d'un an renouvelable.

Celui-ci est toutefois renouvelable par tacite reconduction, le prêteur étant tenu d'indiquer au prêteur, trois mois avant l'échéance, les conditions de reconduction du contrat.

Ce n'est qu'en cas de non utilisation du crédit pendant 3 années consécutivement, et à défaut pour l'emprunteur de retourner le document² annexé aux conditions de reconduction que l'établissement de crédit est tenu de lui adresser signé et daté, au plus tard vingt jours avant la date d'échéance du contrat, que le contrat sera alors résilié de plein droit à cette date.

La loi française prévoit en outre expressément que l'emprunteur peut à tout moment demander une réduction de sa réserve de crédit, la suspension de son droit à l'utiliser ou la résiliation de son contrat.

Enfin, en vue d'assurer la parfaite information de l'emprunteur, les prêteurs sont tenus d'adresser à celui-ci, mensuellement et dans un délai raisonnable avant la date de paiement, un état actualisé de l'exécution du contrat de crédit, qui fait clairement référence à l'état précédent et précise les points suivants:

- la date d'arrêté du relevé et la date du paiement, la fraction du capital disponible et le montant de l'échéance, dont la part correspondant aux intérêts, ainsi que le taux de la période et le taux effectif global ;
- le cas échéant, le coût de l'assurance ;
- la totalité des sommes exigibles et le montant des remboursements déjà effectués depuis le dernier renouvellement, en faisant ressortir la part respective versée au titre du capital emprunté et celle versée

¹ Voir l'article L311-9 du Code de la consommation et la récente modification opérée par la loi du 28 janvier 2005 prévoyant de nouvelles mesures destinées à encadrer le crédit renouvelable, entrées en vigueur à compter du 1^{er} août 2005

² Ce document doit indiquer l'identité des parties, la nature de l'opération, le montant du crédit disponible, le taux annuel effectif global ainsi que le montant des remboursements par échéance et par fractions de crédit utilisées

- au titre des intérêts et frais divers liés à l'opération de crédit ;
- la possibilité pour l'emprunteur de demander à tout moment la réduction de sa réserve de crédit, la suspension de son droit à l'utiliser ou la résiliation de son contrat ;
- le fait qu'à tout moment l'emprunteur peut payer comptant tout ou partie du montant restant dû, sans se limiter au montant de la seule dernière échéance.

Les deux systèmes ont donc en commun de fixer la durée du contrat d'ouverture à an renouvelable, ce qui constitue indéniablement un outil de protection du titulaire de l'ouverture de crédit.

Par contre, si la proposition de loi insiste sur la nécessité d'une manifestation de volonté expresse et annuelle du titulaire du crédit en vue de reconduire celui-ci, c'est uniquement à l'occasion de cette reconduction que le prêteur est tenu d'informer le titulaire des modalités d'une reconduction éventuelle.

On peut dès lors craindre que ce ne sera qu'une fois arrivé au terme de ce renouvellement annuel que l'emprunteur prendra connaissance de la portée et des conséquences du contrat d'ouverture de crédit souscrit.

Dès lors, si nous saluons l'initiative des sénatrices Olga Zrihen et Joëlle Kapompolé, nous pensons toutefois qu'en vue de permettre à l'emprunteur de prendre la pleine mesure de l'adéquation ou non de la formule de crédit choisie à sa situation, et, dans la négative, d'y mettre un terme rapidement, il conviendrait d'aller encore plus loin que leur proposition.

Ainsi, pourquoi ne pas garantir une plus large information de l'emprunteur en imposant au prêteur de fournir une information mensuelle et détaillée, qui permettra au titulaire de suivre l'évolution de l'ouverture de crédit et de se voir rappeler ses droits, à l'instar de ce qui se fait en France ?

Pourquoi également ne pas généraliser la possibilité pour l'emprunteur de transformer son contrat d'ouverture de crédit en un prêt classique pour le montant qui reste dû, en permettant à l'emprunteur d'agir ainsi à tout moment, et non uniquement à l'occasion de la reconduction annuelle comme le prévoit la proposition ?

Les risques particuliers liés à la souscription d'un contrat d'ouverture de crédit nécessitent sans nul doute de prendre ce type de dispositions en vue de protéger au mieux le consommateur....

Lise Disneur

ANALYSES : ACCES AU CREDIT

Le surendettement et la nécessité d'un crédit à la consommation adapté aux ménages à revenus modestes¹

Lutter contre le surendettement n'est pas lutter contre le crédit. L'année internationale du micro-crédit a, au contraire, montré que le crédit peut être une arme efficace de lutte contre la pauvreté. Dans les pays en développement et dans les pays développés.

Dans le Bangladesh rural, pour sortir de la pauvreté et échapper aux usuriers et aux intermédiaires, les paysans sans terre ont besoin d'un accès au crédit, sans lequel ils ne peuvent lancer leurs propres entreprises, aussi petites soient-elles. Cet accès au crédit leur était refusé dans le monde rural traditionnel, en l'absence de garantie (dans ce cas-ci, le défaut de terre). L'offre bancaire et financière marchande était donc inadéquate, et la nécessité d'accéder au crédit a fait naître le projet de la Grameen Bank dans le village de Jobra en 1976, une banque pour les pauvres qui, au Bangladesh, a permis à des millions d'exclus du système bancaire traditionnel de développer une activité indépendante et d'échapper ainsi à la misère. Ce projet a renversé la pratique bancaire habituelle en enlevant le besoin de garantie et a créé un système bancaire basé sur la confiance, la responsabilité, la participation et la créativité mutuelles.

En juillet 2004, la Grameen Bank comptait 3,7 millions de clients au Bangladesh, dont 96 % de femmes. Avec 1267 succursales, la banque offre ses services à 46.000 villages, couvrant plus de 68 % des villages du pays. Elle affiche en outre un taux de remboursement plus élevé – 99,06 % en décembre 2003 – que dans les cas de crédits classiques !

Sait-on que l'expérience de Yunus, fondateur de la Grameen Bank, et d'autres ailleurs dans les pays en développement, n'est pas pour autant novatrice ? Le microcrédit fait également partie de l'histoire de nos contrées lorsque, au XIX^e siècle, de larges franges de nos populations n'avaient pas accès au crédit, sinon à des conditions totalement inadaptées.

Au XIX^e siècle, le monde bancaire belge, avec à sa tête la Société Générale, était entièrement engagé dans le financement de l'appareil industriel en plein essor. Les besoins de crédit dans l'agriculture, singulièrement en Flandre, n'étaient donc pas rencontrés et expliquent l'éclosion des caisses Raiffeisen à partir de 1892. Ces caisses vont ensuite se multiplier, basées sur le principe de groupes d'épargne et de crédit dont les membres sont solidairement tenus des remboursements.

¹ Allocution prononcée le 17 octobre 2005 dans le cadre de la journée organisée dans l'hémicycle du Sénat à l'occasion de la journée mondiale du refus de la Misère.

Plus près de nous, les expériences de micro-crédit développées en phase pilote par la Fondation Roi Baudouin et, ensuite, par le Fonds de participation nous montrent l'actualité du micro-crédit aujourd'hui, même dans des pays développés, qui permet à certaines franges de population d'accéder à un crédit dont elles sont exclues.

Ces expériences montrent que ce n'est pas tant le crédit lui-même que la manière dont il est octroyé qui est parfois en cause.

1. Le crédit¹

Si le micro-crédit est une arme de lutte contre la pauvreté, le crédit à la consommation également, s'il remplit certaines conditions.

Mais à quoi sert le crédit, en quoi est-il nécessaire, voire essentiel ?

Le crédit à la consommation permet de ne pas engager immédiatement les liquidités nécessaires pour un acte de consommation envisagé, soit que le crédit ne dispose pas de liquidités suffisantes, soit qu'il en dispose mais souhaite les conserver.

Immédiatement, le crédit peut, selon les cas, acquérir des biens meubles corporels, en obtenir la jouissance avec offre d'achat, bénéficier d'une prestation de services ou disposer d'un pouvoir d'achat, d'une somme d'argent ou de tout autre moyen de paiement.

Pour les ménages à revenus modestes, qui ne disposent pas de liquidités suffisantes, il s'agit d'anticiper un revenu non encore gagné. Les crédits à la consommation leur permettent ainsi d'étaler les dépenses dans le temps et d'acquérir des biens et des services qui peuvent être essentiels, permettant l'accès à la dignité et au bien-être : garantie locative, formations et études, équipement ménager, mobilier, réparation et entretien du logement, énergie, voiture, soins de santé, téléphonie, équipement informatique, fêtes et événements (mariages, funérailles)².

Si ces crédits permettent d'anticiper un revenu et de donner ainsi un accès immédiat à des biens et services essentiels aux ménages à revenus modestes, ils ne constituent en aucun cas une réponse structurelle à la précarité puisqu'ils ne sont pas générateurs de richesses.

En d'autres termes, les crédits peuvent constituer une réponse ponctuelle appropriée pour accéder à la dignité et au bien-être, mais ils ne s'attaquent pas aux causes de la précarité.

¹ Voir Bernard Bayot, *Le crédit en région wallonne* in *L'exclusion bancaire des particuliers, Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras 2004*, éd. Economica, 2005.

² L'Observatoire du crédit et de l'endettement, *Le crédit accessible aux personnes à revenus modestes*, octobre 2001, Charleroi, p. 90.

Sous cette réserve, le crédit à la consommation, qui offre à chacun la possibilité d'étaler ses dépenses au gré de ses préférences et des événements inopinés de la vie, peut donc s'avérer essentiel dans le monde contemporain.

De manière générale, l'accès au crédit est d'autant plus essentiel que le patrimoine s'avère insuffisant pour faire face aux aléas de l'existence. Ce constat posé, deux paradoxes viennent à l'esprit, qui sont autant de cercles vicieux.

Le premier consiste en ce que, moins un patrimoine se révèle garni, plus le risque du prêteur lui apparaîtra important et moins il sera enclin à accorder ce crédit. En quelque sorte, plus le besoin est essentiel, moins il est satisfait.

L'autre paradoxe tient aux conséquences du crédit. Si celui-ci n'est pas accordé à bon escient et qu'il entraîne l'emprunteur dans la spirale du surendettement, les conséquences de celui-ci seront d'autant plus dramatiques que son patrimoine et ses revenus sont faibles.

Le besoin de crédit des ménages à revenus modestes mérite donc d'être rencontré, mais de façon appropriée, compte tenu des conséquences importantes et dommageables en termes de surcoût et de risque de défaillance que peut entraîner un crédit inapproprié à la situation sociale du demandeur. La qualité du crédit importe autant que son existence même.

La conjonction de ces deux circonstances permet de conclure que l'accès à un crédit qui soit approprié à la situation sociale du candidat emprunteur est un élément de citoyenneté qui, s'il n'est pas rencontré, est générateur d'exclusion financière et, plus largement, d'exclusion sociale.

2. Le surendettement des ménages¹

4,3 % des citoyens belges présentent des difficultés de paiement à l'égard de leurs engagements en matière de crédit à la consommation. Ceux qui ont un faible niveau d'étude, les chômeurs et les isolés sont les plus vulnérables et les plus touchés.

Dans 15 % des situations, le surendettement présente un caractère structurel car les niveaux de revenus sont trop bas face à des besoins de consommation incompressibles. Le crédit contribue dans ce cas à aggraver les problèmes liés à la précarité. La médiation de dettes reste hors de portée puisque les revenus suffisent à peine à couvrir les charges. Dans ce

¹ Voir Nadine Fraselle et Bernard Bayot, *Le marché du crédit à la consommation. La cohésion sociale en jeu*, Courrier hebdomadaire n°1848, CRISP, 2004.

cas de figure, la prévention primaire du surendettement se situe au niveau d'une politique de revenus orientée vers les ménages modestes.

Le surendettement témoigne également de lacunes du marché et de l'impéritie du consommateur. La tendance à la concentration du marché et l'évolution vers un modèle oligopolistique, les limites affectant l'efficacité du processus d'information des emprunteurs (obstacles économiques, sociaux, culturels, faible pouvoir de négociation dans la transaction), la complexité accrue des produits financiers et le développement incessant de nouvelles stratégies commerciales, ne contribuent pas à la transparence du marché.

Il convient dès lors de souligner l'importance que revêt la recherche de moyens permettant de dépasser les problèmes de confusion et de confiance que soulève l'asymétrie d'information et de pouvoir entre le prêteur et l'emprunteur.

En outre, la hausse de la consommation constitue une valeur dominante et les pressions à consommer exacerbent les besoins. Les nouvelles formes de crédit (crédits liés à des cartes de paiement, avances sur compte courant, ouvertures de crédit...) sont promues pour couvrir des dépenses de consommation courante. Le consommateur s'acquitte des charges d'intérêt tandis que le remboursement du capital est différé dans le temps. Le crédit à durée indéterminée altère la fonction de consommation.

Les conséquences du surendettement ne sont pas anodines : saisies, harcèlement, coupures d'énergie, expulsions, perte du droit de souscrire des crédits, ce qui signifie l'impossibilité d'acquérir certains biens,... auxquels s'ajoutent la honte, la réprobation sociale, le repli. La situation du débiteur autant que celle du créancier impayé ont conduit le législateur à assortir le droit du crédit d'un dispositif de médiation permettant de concilier les intérêts en présence. Des pratiques de dialogue, de guidance et d'apurement des dettes protègent la dignité humaine du débiteur et de sa famille en organisant le traitement du surendettement sur les plans civil et social. Le droit du surendettement supprime la multiplication de procédures déconnectées les unes des autres. L'approche globale de la situation financière du débiteur offre une issue plus crédible à ses difficultés et rend le recouvrement des dettes plus équitable pour les créanciers.

Solliciter une médiation de dettes exige du débiteur un état d'esprit aux antipodes de celui généré par la situation de surendettement. L'accès à la procédure demeure une épreuve psychologique telle que les services de médiation ont été amenés à déployer des modalités de prise en charge à la source, en s'attachant à des demandes d'aide relative à des problèmes de logement, de famille, de travail, de santé... connexes au surendettement. Les dispositifs d'information, d'accueil et

d'accompagnement ont rendu indispensable la professionnalisation de l'exercice de la médiation de dettes. Dans les trois régions du pays, un décret régit l'accès à cette profession.

Dans le cadre de la prévention, les mesures relevant de la protection du consommateur ne peuvent empêcher à elles seules le surendettement.

Les écoles de consommateurs sont nées en Région wallonne dans le cadre de structures dont la nature, les missions et les finalités sont très divergentes. Ce sont tout autant les CPAS que diverses organisations privées qui prennent en charge la question de l'éducation des consommateurs.

3. Le crédit adapté¹

Si plusieurs facteurs sont à l'origine du surendettement, il en existe un particulièrement important, la structure de l'offre de crédit.

En Belgique, 55% des crédits à la consommation accordés en 2002 portaient sur un montant inférieur à 2.478,94 €. On les dénomme les petits crédits.

Parmi ceux-ci, on assiste à un déclin relatif de la vente à tempérament au profit de l'ouverture de crédit : les ventes à tempérament et les ouvertures de crédit souscrites en 2002 représentaient respectivement 35,86 % et 60,3 % des petits crédits. Les autres petits crédits sont souscrits au moyen d'un prêt à tempérament.

L'évolution du nombre de contrats de crédit à la consommation enregistrés non régularisés² de 1993 à 2003 montre une augmentation

¹ Voir Bernard Bayot, *Le crédit en région wallonne*, op. cit.

² Les critères provoquant l'enregistrement des défauts de paiement découlant des contrats de crédit sont les suivants :

a) pour les contrats de vente à tempérament, de prêt à tempérament, de crédit-bail :

- lorsque trois échéances n'ont pas été payées, ou
- lorsqu'une échéance n'a pas été payée durant trois mois, ou
- lorsque le prêteur a exigé le remboursement total du solde restant dû ;

b) pour les ouvertures de crédit :

- lorsqu'une situation débitrice non autorisée n'est pas apurée dans les trois mois à partir de la date à laquelle le prêteur l'a exigé par écrit, ou
- lorsque le prêteur a bloqué les prélèvements d'argent ;

Ne sont toutefois pas enregistrés, les crédits à la consommation :

- dont le montant initial est inférieur à 200 €;
- constatés par un acte authentique et dont le montant initial est supérieur à 2 000 €;
- dont le montant initial doit être remboursé par le débiteur dans un délai ne dépassant pas trois mois, pour autant qu'il ne s'agisse pas d'une ouverture de crédit ;

générale de 51 %. Cette croissance est due essentiellement aux ouvertures de crédit, dont les contrats enregistrés non régularisés ont été multipliés par 3,5.

Si nous prenons en considération les chiffres de 1998 et de 2002, on constate que les défaillances des ouvertures de crédit représentaient respectivement 14,97 % et 39,17 % de l'ensemble des défaillances, soit un accroissement relatif de 161 %. Durant cette période, l'augmentation relative du nombre de défaillances pour les ouvertures de crédit a donc été sensiblement plus importante que l'augmentation relative du nombre de contrats, qui n'a été que 52 % au total et de 43 % pour les petits crédits. Indépendamment de l'accroissement du nombre d'ouvertures de crédit durant cette période, le risque de défaillance que celles-ci induisent par rapport aux autres types de crédit à la consommation a donc augmenté.

Les ouvertures de crédit, qui entraînent un risque de défaillance en augmentation relative par rapport aux autres formes de crédit à la consommation, sont inappropriées pour les ménages disposant de petits budgets.

Même si l'absence de statistiques à cet égard ne permet pas d'observer l'importance relative de ceux-ci dans les défaillances constatées, quatre facteurs peuvent être envisagés :

- d'abord, le fait que les ouvertures de crédit sont en général conclues pour une durée indéterminée et revêtent dès lors un caractère structurel dans les finances d'un ménage au lieu d'être liées à l'acquisition d'un bien ou d'un service précis et d'offrir un délai au terme duquel la dette est apurée¹ ;
- ensuite, l'absence de plan de remboursement préalablement fixé, qui permette d'intégrer ce remboursement dans le budget du ménage et donc de vérifier au préalable l'adéquation entre celui-ci et celui-là ;

-
- dont le montant octroyé est inférieur à 1 250 € et est remboursable dans un délai de trois mois, en cas d'ouverture de crédit.

¹ Néanmoins, l'article 22 § 2 de la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation (cette disposition est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2004) prévoit que les contrats de crédit à durée indéterminée ou à durée déterminée de plus de cinq ans qui ne prévoient aucun remboursement périodique en capital doivent fixer un délai de zérotage dans lequel le montant total à rembourser doit être payé. Un arrêté royal pris par le gouvernement peut fixer un délai maximum de zérotage (ce qui n'a pas encore été fait).

- également, la pratique des dispensateurs de crédit, parfois dictée par un souci de standardisation de l'offre, de proposer des crédits supérieurs au montant demandé ou, à tout le moins, nécessaire ;
- enfin, le coût de ce type de crédit, qui est généralement élevé.

C'est pour résoudre cette inadéquation que se sont développées des initiatives de crédit social, qui offrent un crédit adapté à la situation sociale et financière du demandeur.

En Wallonie, et depuis peu à Bruxelles, existe une expérience pilote, intitulée « prêt 5 sur 5 » et menée par l'association sans but lucratif (ASBL) Osiris.

Les objectifs de la formule du prêt bancaire proposée aux ménages à revenus modestes sont au nombre de quatre :

- permettre aux personnes précarisées d'avoir accès à une formule de crédit adaptée et en lien avec leur projet de vie ;
- remplir un rôle pédagogique ;
- réaliser un accompagnement social et budgétaire tout au long du crédit ;
- favoriser l'accès aux services bancaires.

Cette formule, destinée aux personnes qui n'ont pas accès au crédit ou à d'autres solutions de financement et dont les revenus sont faibles¹, est développée dans le cadre d'un partenariat entre Osiris, la Banque de la Poste et des services sociaux, parmi lesquels des Centres publics d'aide sociale (CPAS).

L'intérêt de la formule réside dans une gestion non stigmatisante des crédits.

Elle offre en effet une forme de crédit qui, tout en étant adaptée à la situation sociale du demandeur grâce à l'intervention d'Osiris et de ses partenaires, émane d'une banque classique. Une fois le crédit octroyé, il est géré de manière neutre par l'agence bancaire, qui ignore même la spécificité sociale du crédit.

¹ Soit ne pas être endetté et gagner moins de 888 € de revenus nets mensuels en tant qu'isolé, 1.212 € comme cohabitant, augmentés de 165 € par enfant à charge, ce dernier montant étant doublé si l'enfant est handicapé ; soit être endetté et bénéficier des mêmes montants après déduction des dettes et crédits ; soit enfin travailler sous le statut des articles 60 §7 ou 61 de la loi organique des CPAS, qui stipulent que lorsqu'une personne doit justifier d'une période de travail pour obtenir le bénéfice complet de certaines allocations sociales, le CPAS prend toutes dispositions de nature à lui procurer un emploi et, le cas échéant, fournit cette forme d'aide sociale en agissant lui-même comme employeur.

Conclusions

Le crédit adapté, comme le service bancaire de base, ne mérite-t-il pas le qualificatif de service universel au sens de service essentiel dont l'accès pour tous les citoyens garantit la cohésion sociale. Cette acception de la notion de service universel rejoint celle utilisée par la Commission européenne pour décrire un ensemble d'exigences d'intérêt général visant à garantir "*l'accès de tous les citoyens à certains services essentiels, à des prix abordables*"¹.

Si l'on répond par l'affirmative à cette question, se pose une autre, celle du financement du crédit adapté. Dans le cadre de la phase pilote, les pouvoirs publics en supportent une partie de la charge. Si cette expérience est érigée en système et que l'approche structurelle du service universel est admise, ces mêmes pouvoirs publics doivent intégrer les nécessités de cohésion sociale dans les rapports financiers eux-mêmes et l'ensemble du secteur pourrait en ce cas être encouragé à l'assumer en nature et contraint d'y contribuer par équivalent, en participant financièrement à sa mise en œuvre².

En cette journée mondiale du refus de la misère, l'heure est celle de l'enthousiasme, mais aussi de la responsabilité, de l'expérimentateur, dont l'horizon n'a jamais été aussi ouvert dans une société en pleine mutation. L'évolution du paysage bancaire et financier n'est que le reflet de celle-ci, qui navigue entre exclusion et nouvelles pratiques sociales inclusives à inventer d'urgence.

Bernard Bayot,

¹ Communication de la Commission du 11 septembre 1996, Les services d'intérêt général en Europe, JO C 281, 29 septembre 1996, page 3.

² Bernard Bayot, (2002), *Elaboration d'un service bancaire universel, Deuxième partie - L'accès au crédit et l'exemple du Community Reinvestment Act*, Namur, pages 97 et s.

Friedrich Wilhelm Raiffeisen

Jeune bourgmestre du district communal de Flammersfeld, en Rhénanie, Frédéric-Guillaume Raiffeisen (1818-1888) est confronté aux méfaits de l'usure et à la gravité de l'endettement des paysans. Pour lutter contre ce fléau, il crée le 1er décembre 1849 la première véritable société de crédit aux agriculteurs, la « Société de secours aux agriculteurs impécunieux de Flammersfeld ». Prémisse du crédit mutuel.

D'origine modeste, Frédéric-Guillaume Raiffeisen doit, dès l'âge de 15 ans, s'engager comme journalier pour aider sa mère demeurée veuve. Cette expérience lui permettra de mesurer les ravages provoqués par l'usure. L'émancipation paysanne du 19^{ème} siècle eut en effet pour conséquence une liberté et une autonomie économiques telles qu'elles n'avaient encore jamais existé, en particulier pour la population rurale. Comme celle-ci était totalement inexpérimentée en matière économique, elle tomba très vite aux mains d'usuriers sans scrupules, s'endetta immodérément, perdit ainsi ses propriétés et sombra dans la misère.

Plus de charité, mais l'auto-assistance

A 17 ans, Raiffeisen entre dans une école militaire d'artillerie et, ensuite, dans le corps civil des fonctionnaires du gouvernement royal prussien à Coblenche. C'est ainsi qu'en 1845, à 27 ans, il est nommé bourgmestre du district de Weyerbusch, région isolée et pauvre, comptant une population essentiellement paysanne, aux conditions de vie très rudes. Motivé par la détresse de celle-ci, il fonde l'association pour l'approvisionnement en pain et en céréales pendant l'hiver de famine 1846-1847. Cette association construit un fournil coopératif communal et procède à des achats de semences pour les paysans grâce à un emprunt réalisé par la commune en hypothéquant ses forêts.

Son intuition était en effet que la charité ne permettrait pas d'améliorer durablement le sort des gens mais qu'il fallait apprendre aux pauvres à se prendre en mains. Point de charité, mais l'auto-assistance.

L'action de Raiffeisen lui vaut une certaine popularité et s'est précédée d'une réelle réputation qu'il arrive en avril 1848 à Flammersfeld, au sud de Weyerbusch. Nommé bourgmestre de ce district communal plus important, qui compte 33 communes, il constate une fois de plus les méfaits de l'usure et la gravité de l'endettement des paysans. Ceux-ci louent leur bétail à de gros propriétaires et il suffit que l'année soit mauvaise ou que la maladie frappe le bétail pour qu'ils ne puissent payer le prix de cette location à leur créancier. Ils sont alors forcés de vendre

leurs biens pour se libérer de leurs dettes et, privés de leur propriété, de devenir journalier et donc se prolétarianiser.

La Société de secours

Raiffeisen, indigné par cette situation, va chercher des remèdes. Il voit que les paysans s'engagent dans ce dangereux processus à partir du moment où ils acceptent de prendre du bétail en location. Raiffeisen a donc l'idée de créer une association qui achèterait le bétail nécessaire et qui pourrait ensuite le céder aux exploitants sur plusieurs années et à un taux modéré. C'est la « Société de secours aux agriculteurs impécunieux de Flammersfeld », qu'il fonde le 1er décembre 1849.

Raiffeisen s'adresse aux personnes les plus aisées de Flammersfeld, en faisant appel à leurs sentiments de charité chrétienne, pour leur demander de se porter caution de la société. Fort de la caution de soixante personnes, Raiffeisen trouve de l'argent à Cologne, auprès d'un banquier et l'association peut, dès 1850, acheter plus de 70 vaches. Dans une deuxième phase, la Société de secours offre une rémunération sur les dépôts, ce qui provoque rapidement un afflux de ressources. Enfin, dans une troisième phase, la Société n'achète plus elle-même le bétail, mais prête l'argent aux paysans qui achètent directement sur les marchés.

En 1852, Raiffeisen est muté à Heddersdorf près de Neuwied dans la vallée rhénane, région de manufactures, fort différente du milieu rural qu'il a connu jusqu'alors. Sitôt arrivé, Raiffeisen crée l'« Association charitable » d'Heddersdorf avec une soixantaine d'habitants aisés. Il reprend les idées qu'il avait mises en application à Flammersfeld, mais l'objectif poursuivi est plus vaste puisque l'association se propose de promouvoir l'amélioration de la condition matérielle par tous les moyens appropriés, tels que l'assistance aux enfants abandonnés et leur éducation, l'emploi de chômeurs et de délinquants libérés, la fourniture à crédit de bétail aux cultivateurs sans ressources, et enfin la constitution d'une caisse de crédit à l'intention des classes modestes.

Après plusieurs années de fonctionnement de l'association, Raiffeisen a l'idée de demander aux débiteurs de devenir membres de l'association, et donc de lier les débiteurs et les créanciers. Désormais, les uns et les autres ont intérêt à ce que l'association soit prospère. D'autre part, pour une question de dignité morale, il lui paraît nécessaire que les plus démunis n'attendent pas passivement l'aide d'autrui. Il est donc conduit, en 1862, à modifier les statuts de ce qui devient l'« Association-caisse de prêts de Heddersdorf ». Désormais, tout emprunteur doit également adhérer à l'association et tout emprunt doit être garanti par un cautionnaire solvable.

Déjà d'autres associations de crédit mutuel se fondent dans des communes voisines et en 1869, à Neuwied, il prend la décision de fonder une caisse du second degré pour exercer la compensation et la gestion des excédents de dépôts entre les associations. Au même moment, d'autres caisses du second degré se créent pour la Hesse et la Westphalie. Quelques années plus tard, en 1874, il a enfin l'idée de créer un troisième degré financier : une Caisse Centrale de prêt à l'agriculture, qui est fondée à Neuwied, cette année-là. A cette date, existent déjà plus de cent caisses de crédit mutuel en Allemagne.

Ces caisses Raiffeisen sont fondées sur les quatre principes suivants : opérer dans une région limitée telle une commune ou une paroisse, redistribuer l'épargne locale sur place, octroyer des crédits à moyen terme (plusieurs années) et à faible taux d'intérêt et se baser sur la responsabilité individuelle, solidaire et illimitée de tous les membres de la caisse.

C'est sur ce modèle qu'en 1892 sera créée la première caisse Raiffeisen en Belgique. Le monde bancaire belge, avec à sa tête la Société Générale, était alors entièrement engagé dans le financement de l'appareil industriel en plein essor, essentiellement en Wallonie, autour des pôles de croissance Liège-Verviers et Mons-Charleroi. En Flandre, seul le secteur de l'industrie textile gantoise prenait part à ce processus de modernisation. Le financement de l'activité agricole était quant à lui délaissé : pour les crédits à long terme, il n'existait pas de caisse publique de crédit foncier et les seules sociétés hypothécaires privées existantes avaient une activité très limitée ; pour les crédits à court et moyen terme, la loi du 15 avril 1884 autorisait la Caisse Générale d'Épargne et de Retraite (C.G.E.R.) à drainer une partie de ses moyens financiers vers le secteur primaire par l'intermédiaire de « comptoirs agricoles » mais ceux-ci n'ont toutefois connu qu'un succès très limité puisqu'il n'y a jamais eu plus de quatre comptoirs, tous établis en Wallonie, à avoir fonctionné concomitamment de 1887 à 1895. Les besoins de crédit dans l'agriculture, singulièrement en Flandre, n'étaient donc pas rencontrés et expliquent l'éclosion des caisses Raiffeisen.

Ce succès s'explique également par le contexte de l'époque, caractérisé par la lutte cléricalo-libérale, d'une part, et par la crainte d'une percée socialiste à la fin du XIXème siècle, d'autre part. Dans ce contexte, les catholiques ont choisi la voie de la « liberté surveillée », à savoir la liberté de mettre en place, avec la signature idéologique voulue, des structures sociales intermédiaires reconnues entre l'Etat et l'individu. Ce choix s'est traduit notamment sur le plan politique par l'adoption de la loi sur les coopératives en 1873. Il s'est traduit de manière éclatante dans le

domaine du crédit agricole en Flandre. Raiffeisen lui-même avait insisté sur le fait que ses caisses devaient diffuser le message chrétien, notamment par l'engagement du curé ou du pasteur local dans leur comité. Cette idée sera reprise en Flandre. L'article 6 des modèles de statuts des gildes d'épargne et de crédit prévoyait en effet que l'affiliation à celles-ci était limitée aux « seules personnes qui reconnaissent la religion, la famille et le droit de propriété comme les fondements de la société et agissent en fonction de ces valeurs ».

Frédéric-Guillaume Raiffeisen, le père du crédit mutuel a aussi contribué à l'émergence de cette idée de regrouper les gens pour qu'ils s'entraident et peut également, à ce titre, être considéré comme un précurseur de la coopérative.

Sources :

Braumann Franz, *Frédéric-Guillaume Raiffeisen, 1888-1988: Car j'ai eu faim*

CERA 1892-1998, *La force de la solidarité coopérative*.

Crédit Mutuel, <http://www.cmma.creditmutuel.fr/>

Fondation Raiffeisen belge, <http://www.cera.be/brs/fr/>

L'Union Internationale Raiffeisen (IRU) <http://www.iru.de/>

Bernard Bayot

ANALYSES : MICRO-CREDIT

Développer une activité économique génératrice de revenus en Belgique grâce au micro-crédit, c'est possible!

2005 a été proclamée « Année Internationale du Micro-crédit ». C'est l'occasion de faire un tour d'horizon des différents micro-crédits offerts aux entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou développer leur activité professionnelle d'indépendant en Belgique.

Afin de saluer la contribution du microcrédit à l'allègement de la pauvreté, l'Assemblée Générale des Nations Unies a proclamé 2005 « Année Internationale du micro-crédit ».

Le micro-crédit consiste à octroyer des prêts de faible montant à des personnes à faible revenu afin de leur permettre de développer des activités économiques génératrices de revenus, de financer une formation, de se prémunir en cas de coups durs, d'investir ou encore de créer des micro-entreprises.

Il est généralement destiné à des personnes qui sont dans l'impossibilité d'offrir une garantie jugée suffisante par les établissements de crédit classiques, à défaut de disposer d'un patrimoine ou de revenus suffisants.

Si les expériences de micro-crédit menées en Inde et dans d'autres pays en voie de développement sont aujourd'hui largement médiatisées, on oublie parfois que cet outil existe aussi chez nous.

Pourtant, les possibilités de micro-crédit offertes aux entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou développer leur activité professionnelle d'indépendant en Belgique méritent également d'être mises à l'honneur...

Le micro-crédit Crédal MC2

Crédal est une coopérative créée en 1984 qui octroie des crédits à des associations (crédits solidaires), à des indépendants créant leur activité (Micro-crédit MC2) ainsi qu'à des individus exclus du crédit bancaire classique à la recherche de moyens pour concrétiser des projets de vie (crédit social à la consommation « prêt 5 sur 5 »).

Le micro-crédit Crédal MC2 finance des entrepreneurs qui souhaitent se lancer ou développer leur activité professionnelle d'indépendant.

Les entrepreneurs contactent MC2¹, soit directement, soit grâce aux conseils de partenaires qui sont directement en contact avec les destinataires potentiels du micro-crédit (il s'agit de guichets d'entreprise, de guichets d'économie locale ou de coopératives d'activité).

Les critères d'octroi du crédit sont les suivants :

- Ne pas ou difficilement avoir accès au crédit bancaire ;
- Démarrer ou développer un projet viable de très petite entreprise ;
- S'engager dans la démarche solidaire du programme ;
- Accepter un accompagnement en amont et en aval de l'octroi du crédit (Objectif : suivre l'évolution financière et économique de la micro-entreprise et la réorienter vers des spécialistes si nécessaire).

Des garanties spécifiques sont sollicitées :

- Le micro-crédit est accordé à condition qu'une ou plusieurs personnes de l'entourage se portent caution pour 50 % du montant du crédit ;
- Une participation à un fonds de garantie est requise.

Les formules de micro-crédit sont les suivantes :

- Octroi d'un **crédit d'investissement** de maximum 10.000€, pour une durée de maximum 3 ans avec un intérêt annuel de 5% et une participation au fonds de garantie de 3 % du montant octroyé, destiné à financer la création ou le développement d'une activité indépendante: machines, stocks, fond de roulement,... ;
- Octroi d'un **crédit de trésorerie** de maximum 10.000€ pour une durée maximum de 1 an avec un intérêt annuel de 8% et une participation au fonds de garantie de 1 % du montant octroyé, destiné à financer les besoins de trésorerie temporaires ;

Des cofinancements de micro-entreprises sont souvent mis en œuvre par Crédal-MC2 et le Fonds de participation.

Le micro-crédit du Fonds de participation

Le Fonds de participation² est une institution financière publique fédérale qui soutient et encourage l'esprit d'entreprise.

¹ Pour contacter Crédal : Place de l'Université, 16-1348 Louvain-la-Neuve, tel. : 010 - 48 33 50 E-mail: credal@credal.be, <http://www.credal.be>

² Pour contacter le Fonds de participation : Rue de Ligne 1- 1000 Bruxelles, tél: 02/210.87.87, e-mail: info@fonds.org

Il remplit ses missions sous les auspices de la Ministre des classes moyennes, du Ministre des finances et de la Ministre de l'emploi.

Le Fonds de participation poursuit un double objectif socio-économique :

- Faciliter l'accès au crédit bancaire aux entrepreneurs indépendants, des professions libérales et des petites entreprises en phase de démarrage, de transmission ou d'expansion ;
- Lutter contre le chômage par l'octroi de prêts aux demandeurs d'emploi qui créent leur propre affaire.

En 2004, le gouvernement fédéral a autorisé le Fonds de participation à faire appel à l'épargne publique via une filiale de financement, la SCRL « Fonds starters » qui a lancé auprès du grand public un emprunt obligataire de 65 millions d'euros.

Les moyens récoltés ont ensuite été prêtés au Fonds de participation faisant passer sa capacité annuelle de production de crédit de 37 millions d'euros (capacité annuelle depuis 2001) à 50 millions d'euros.

Parmi les types d'instruments financiers¹ proposés par le Fonds de participation, on trouve différents mécanismes de micro-crédit.

Il y a un micro-crédit avec un appui professionnel pour financer l'emploi, destiné aux demandeurs d'emploi inoccupés qui créent leur propre affaire (« prêt lancement »), un micro-crédit destiné aux moins de trente ans ayant des projets d'entreprise (« plan jeunes indépendants »), et un micro-crédit destiné aux personnes précarisées qui développent une activité indépendante (« prêt solidaire »).

En 2004, le montant total des crédits approuvés s'élève à 36.447.667€ et l'activité de micro-finance du Fonds de participation représente au total 60% de la production de crédit sur base du nombre et 31% de la production sur base du montant.

Le Fonds de participation s'inscrit ainsi comme l'acteur principal du marché du micro-crédit en Belgique.

Le « Prêt de lancement »

Le prêt de lancement est un prêt subordonné qui peut être octroyé à tout demandeur d'emploi inoccupé désireux de s'établir comme indépendant, de créer ou de reprendre une entreprise.

¹ Les autres instruments financiers sont le cofinancement du capital à risque, sous forme d'un prêt complémentaire à l'apport de l'entrepreneur et d'un Business Angel, destiné aux entreprises innovantes qui démarrent ou se développent avec un Business Angel (« Business Angel + ») et le cofinancement, sous forme d'un crédit professionnel partagé entre une banque et le Fonds de participation, destiné à l'indépendant ou la PME qui démarre ou est actif depuis maximum 4 ans (« Starteo »), ou à l'entreprise en phase de développement (« Optiméo »).

Le demandeur doit être une personne physique possédant le statut suivant :

- Etre un travailleur inoccupé inscrit depuis au moins trois mois, calculés de date à date, comme demandeur d'emploi inoccupé¹ auprès du service régional de l'emploi, qui en atteste ;
- Etre un chômeur complet indemnisable ;
- Etre bénéficiaire d'allocations d'attente ou du revenu d'intégration.

Les conditions d'accès suivantes sont également requises :

- Lorsque l'activité va de pair avec la constitution d'une société, le demandeur doit disposer de la majorité des actions et assurer la gestion quotidienne de celle-ci ;
- Le demandeur doit conserver son statut de chômeur complet indemnisable ou de demandeur d'emploi inoccupé jusqu'au moment de l'octroi du crédit.

Le prêt est destiné au financement d'investissements matériels, immatériels et financiers (par exemple l'achat d'une majorité des actions) ou encore au financement du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité ou la réalisation du projet d'investissement concerné.

Le montant du prêt de lancement s'élève à un maximum de 30.000€, le plafond légal absolu. Le Conseil d'administration peut dans certaines limites déterminer un plafond effectif, par exemple, sur base du dossier concret.

Le bénéficiaire du prêt doit apporter un quart du montant demandé, provenant de fonds personnels ou d'un prêt complémentaire accordé par une institution financière de son choix.

Le prêt s'étend sur une durée de 5, 7 ou 10 ans selon la nature du projet. Durant les 3 premières années, seuls les intérêts sont dus trimestriellement (le remboursement du principal du prêt ne doit donc débiter qu'à partir de la 4ème année).

Le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 4%. Il peut être ramené à 3% au cours des deux premières années si le bénéficiaire suit l'accompagnement offert par le Fonds de participation.

¹ On entend par demandeur d'emploi inoccupé : le travailleur dont le droit aux allocations a été suspendu pour chômage de longue durée, le bénéficiaire du minimum de moyens d'existence, le bénéficiaire de l'aide sociale financière qui est : soit inscrit dans le registre de la population, soit autorisé au séjour de durée illimitée, soit autorisé au séjour en application de l'article 9, alinéa 3, de la loi du 15 décembre 1980 sur l'accès au territoire, le séjour, l'établissement et l'éloignement des étrangers, pour autant que la prolongation de l'autorisation de séjour, soit soumise à la condition d'occuper un emploi, soit autorisé ou admis, en application des articles 9 ou 10 de la loi précitée du 15 décembre 1980, au séjour de durée déterminée pour autant que la possibilité d'une autorisation de séjour pour une durée indéterminée soit expressément prévue.

Aucune garantie n'est exigée.

Le Fonds de participation contribue également à l'accompagnement du demandeur d'emploi à qui un prêt lancement a été accordé.

Ainsi, le Fonds de participation a conclu une convention de partenariat avec diverses structures d'appui aux starters. Elles sont chargées d'assister le demandeur dans la réalisation de sa demande de prêt. De plus, une fois l'accord du Fonds de participation obtenu, le bénéficiaire peut suivre un accompagnement qui couvre les 18 premiers mois de l'activité indépendante.

Le Fonds de participation peut accorder une dispense de remboursement en cas de cessation involontaire d'activité dans les 5 ans qui suivent l'installation (en cas de faillite, de concordat avec cession de biens et de décès; en cas de force majeure ou de manque de viabilité de l'activité interrompue, mesurée sur une période significative, et indépendante de la volonté de la personne concernée). Le bénéficiaire devra toutefois fournir la preuve de cette situation et cela au plus tard dans les trois mois suivant l'arrêt.

Si cet arrêt intervient pour n'importe quelle raison dans les 9 ans suivant le commencement de l'activité, le droit à l'allocation de chômage reste maintenu.

La demande d'un prêt de lancement se fait, soit via la banque, soit via un des organismes d'accompagnement agréés, soit directement au Fonds de participation.

Le « plan jeunes indépendants »

Un système de prêt de lancement spécifique pour les jeunes qui souhaitent se lancer comme indépendant ou qui veulent créer leur propre entreprise a été confié au Fonds de participation.

Ce système prévoit l'octroi d'un prêt à un taux préférentiel et l'assistance des jeunes dans leurs démarches.

Le demandeur doit être une personne physique remplissant les conditions d'accès suivantes :

- Avoir moins de 30 ans ;
- Ne jamais avoir été indépendant ;
- Etre inscrit comme demandeur d'emploi ;
- Accepter un appui préalable, supervisé par des structures agréées par le Fonds de participation.

Le jeune doit introduire un formulaire de « première présentation » de son projet auprès du Fonds de participation qui marque son accord et l'invite à choisir une structure d'appui agréée, en vue de la préparation du projet.

Après l'élaboration d'un plan d'appui, le jeune est aidé et conseillé pendant une période de maximum 6 mois par une des structures agréées par le Fonds de participation. L'appui est gratuit et à la carte, c'est-à-dire en fonction des besoins du jeune. Son objectif est de maximiser les chances de réussite tant pour obtenir le prêt que pour lancer le projet. Le jeune peut ainsi suivre des cours de gestion, de comptabilité, d'informatique, de langues,...

Pendant la période d'appui, les allocations des jeunes chômeurs indemnisés sont maintenues et le stage d'attente des jeunes demandeurs d'emploi continue à courir. Pour les jeunes qui n'ont aucun revenu (pas d'allocation d'attente), une indemnité mensuelle de 375€ leur est octroyée pendant la période d'appui préalable, assuré par une structure agréée. Ce montant ne doit pas être remboursé.

Après cette période, la structure agréée qui a supervisé l'appui établit un rapport, joint à la demande du prêt. Le Fonds de participation examine alors cette demande et décide d'octroyer ou non le prêt.

La formule de prêt est identique à la formule du « prêt de lancement » examiné plus haut, mis à part les nuances suivantes :

- Les intérêts sont ramenés d'office à 3% au cours des 2 premières années ;
- Pour les jeunes en situation de précarité, un micro-crédit peut être accordé pour financer l'apport propre ;
- Les jeunes ont la possibilité d'emprunter une « tranche de subsistance » dans leur prêt. En attendant que son activité rapporte, le jeune peut utiliser en tout 2.250€ à des besoins autres que ceux liés à l'activité indépendante proprement dite. Le taux d'intérêt de cette tranche de prêt est de 0% et le remboursement ne doit commencer qu'après 5 ans.

La même structure reste aux côtés du bénéficiaire du prêt de lancement et assure la continuation de l'appui pendant les 18 premiers mois de son activité indépendante.

S'il y a échec ou arrêt de l'activité indépendante, le jeune est directement réadmis au chômage.

Pour les anciens chômeurs complets indemnisés, il n'y a donc pas de période de carence. La seule condition est que le retour au chômage se fasse dans les 9 ans après le début de l'activité indépendante.

Depuis 1984, le montant total financé par le Fonds pour le prêt lancement s'élève à 253.182.520€.

En 2004, 476 prêtsancements ont été accordés par le Fonds de participation pour un montant de 10.835.753€, ce qui représente 55% de la production du Fonds sur base du nombre et 30% de cette production sur base du montant.

Le capital en encours pour ce prêt de lancement s'élève à 53.716.188€ en 2004.

Le « Prêt solidaire »

Le prêt solidaire est un prêt subordonné destiné aux personnes en situation de précarité qui souhaitent démarrer une activité économique à titre d'indépendant, mais qui n'ont pas accès au crédit bancaire ou qui ont des difficultés à rassembler le capital de départ en raison de leur situation financière.

Expérience pilote créée par la Fondation Roi Baudouin début 2002, la gestion du prêt solidaire a été entièrement reprise par le Fonds de participation en 2004.

Le demandeur doit être une personne physique remplissant les conditions d'accès suivantes :

- Bénéficiaire de l'aide sociale du CPAS, du revenu d'intégration ou d'une allocation de chômage, sans autre revenu dans la famille ;
- Présenter un projet viable ;
- S'établir en tant qu'indépendant à titre principal ou créer une entreprise ;
- Lorsque ceci va de pair avec la constitution d'une société, le demandeur doit disposer de la majorité des actions et assurer la gestion quotidienne de celle-ci.

La formule de prêt est la suivante :

Le prêt est destiné au financement d'investissements matériels, immatériels et financiers (par exemple l'achat d'une majorité des actions) ou encore au financement du besoin en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité ou la réalisation du projet d'investissement concerné.

Le montant maximum du prêt est de 12.000€, sa durée est de 4 ans et le taux d'intérêt est fixe et s'élève à 3%.

Le remboursement en capital s'effectue, après 3 mois d'exonération, via 45 mensualités. Les intérêts sont calculés sur le solde. Ils sont dégressifs et remboursables mensuellement.

Aucune garantie n'est exigée, mais le soutien de l'entourage, éventuellement sous forme d'une caution ou d'un « parrainage », sera considéré comme un élément d'appréciation positif pour le projet.

Le Prêt solidaire ne peut être cumulé avec aucun autre prêt, pas même un autre type de prêt du Fonds de participation.

Pour pouvoir franchir les innombrables obstacles que rencontre le créateur d'entreprises, le prêt solidaire se double d'un accompagnement gratuit effectué par des structures spécialisées qui assistent le demandeur dans la préparation et l'introduction de sa demande et, une fois le crédit accordé, pour remplir les formalités lors du lancement de l'activité, la gestion générale de l'entreprise indépendante et les modalités pratiques du prêt solidaire.

En 2004, 48 prêts solidaires ont été accordés par le Fonds de participation pour un montant de 419.626€, ce qui représente 5% de la production du Fonds sur base du nombre et 1% de cette production sur base du montant.

Le micro-crédit BRUSOC

BRUSOC¹ est une filiale de la Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (S.R.I.B.) qui intervient en Région de Bruxelles-Capitale afin d'aider et d'accompagner les indépendants, les petites entreprises et de développer l'économie sociale et locale sous toutes ses formes.

Pour l'année 2003, les subsides en capital de BRUSOC s'élevaient à 1.120.000€.

Parmi les instruments de financement proposés par BRUSOC², on trouve le micro-crédit pour le démarrage ou le développement d'une activité comme indépendant.

Le montant du financement varie entre 1.240€ et 12.400€.

Au cours de l'année 2003, BRUSOC a investi un montant de 438.000€ dans l'octroi de 16 prêts, 9% du montant total (soit 39.500€) ayant servi à financer 6 micro-crédits.

¹ Pour contacter BRUSOC : Rue de Stassart 32 -1050 Bruxelles, tél. : 02/548. 22. 11, e-mail : brusoc@srib.be

² Les autres instruments financiers proposés sont le fonds d'amorçage pour le démarrage ou le développement d'une société (le montant du financement, accordé sous forme de subvention en capital ou prêt, varie entre 5.000€ et 50.000€), et le prêt subordonné pour des projets d'économie sociale ou d'insertion, développés dans le cadre d'une a.s.b.l., d'une entreprise d'insertion ou d'une entreprise commerciale avec un objectif d'économie sociale (le montant du financement, accordé sous forme de participation en capital ou prêt varie de 5.000 € à 50.000 €) qui peut être activé dans toute la Région de Bruxelles-Capitale.

Afin de pouvoir en bénéficier, le demandeur doit remplir les conditions suivantes:

- Développer une activité économique à but social en Région de Bruxelles-Capitale ou créer une entreprise, en personne physique ou en société, dans la zone Objectif 2¹ de la Région de Bruxelles-Capitale ;
- Etre dans l'impossibilité d'obtenir un prêt bancaire;
- Apporter un minimum de fonds propres.

Tous les projets financés par BRUSOC donnent droit à un accompagnement individuel pendant toute la durée de remboursement du prêt et reçoivent un appui à la gestion.

Les interventions ont, en moyenne, une durée de trois ans.

Une utilité sociale indéniable

Qu'ils soient octroyés par Crédal, le Fonds de participation ou BRUSOC, ces micro-crédits ont une utilité sociale évidente : en permettant l'accès au crédit à des personnes fragilisées ou exclues des systèmes de crédit classique, elle leur permet de se réinsérer dans l'économie en créant une micro-entreprise.

Dès lors, on ne peut que faire écho aux propos de l'Assemblée Générale des Nations Unies et saluer la contribution de ces différents acteurs à l'allègement de la pauvreté en Belgique.

Lise Disneur

¹ Certains quartiers d'Anderlecht, Bruxelles-Ville, Forest, Molenbeek St Jean, Saint-Gilles, Saint-Josse et Schaerbeek