

Christian Sautter

LA QUADRATURE DU FINANCEMENT SOLIDAIRE

16 mai 2014

Les « saints de glace » sont passés, ces jours froids qui inquiètent les jardiniers veillant sur les pousses fragiles et vulnérables aux coups sournois de la gelée. Jeudi soir, le printemps était revenu.

Il y eut ce remarquable débat entre cinq candidats à la présidence de la Commission européenne, contraints à des réponses courtes et claires sur des questions complexes. On comprend que les chaînes publiques de grande écoute, familières des débats politiques insipides et complaisants, n'aient pas voulu diffuser ces échanges toniques qui donnaient des visages neufs à une Europe désincarnée et technocratique. Une Europe conservatrice ne peut mener qu'une politique conservatrice ! Pour changer cette politique, il faut changer la majorité au Parlement européen. C'est le chef de cette majorité sortie des urnes qui doit diriger le gouvernement de l'Union européenne, selon le Traité de Lisbonne.

Martin Schulz, le candidat démocrate-socialiste, a parlé jeunesse, investissements européens, taxe sur les opérations financières, en bref d'une Europe sortie du bourbier de la stagnation économique et de la réduction des déficits posée comme préalable et but en soi. La jeune candidate verte, Ska Keller, s'est inscrite facilement dans cette perspective en y ajoutant la fougue de la nouvelle génération et le souci de ne pas trop se polariser sur nos problèmes internes : d'autres pays, d'autres hommes demandant l'asile ont besoin d'une solidarité européenne en expansion.

Avant le petit écran, j'avais participé à deux fêtes des entrepreneurs. La première lançait un livre sérieux sur « Stratégie et financement des entreprises sociales et solidaires » (Rue de l'Échiquier, 2014). Ce que j'ai appelé le « GPS du financement solidaire » a été écrit par le trio primesautier qui avait produit l'an dernier « L'économie qu'on aime » (Barthélémy, Keller et Slitine).

Ce qu'ils appellent modestement le « Grand livre » est d'abord un guide pour que les entrepreneurs solidaires se retrouvent dans le labyrinthe des financements disponibles. Mais, c'est aussi une réflexion sur ce qui distingue l'économie solidaire de l'économie classique. Avec toute leur fraîcheur de jeunes diplômés de l'ESSEC, ils écartent les débats juridiques qui enflamment les membres du club ESS (Économie Sociale et Solidaire) : à côté des associations qui ont une loi (1901), des mutuelles et des coopératives qui ont des statuts clairs, le projet de loi Hamon, en cours de débat au Parlement, ose élargir le champ à certaines sociétés commerciales d'intérêt solidaire. Applaudissements des uns, grognements des autres ! Là n'est pas l'essentiel, explique le trio allègre.

La question qu'ils posent est très simple : comment des entreprises à but non lucratif peuvent-elles trouver de l'argent privé pour naître et grandir ? Autrement

dit, comment croître sans autofinancement ? Comment emprunter si l'on n'a pas un paquet de bénéfices confortables en perspective ?

C'est une vraie quadrature du cercle. Dans l'économie classique, capitaliste pour parler franc, il faut des profits passés ou à venir pour emprunter ou faire appel aux capitaux privés. Les associations et autres « non profit organizations » (NPO) sont regardées avec suspicion par ceux qui attendent une rémunération correcte de leur apport. Quatre réponses existent.

Première solution : la rentabilité modeste. Il s'agit d'autoriser les associations et autres entreprises solidaires à faire quelques bénéfices, à condition que ceux-ci soient entièrement réinvestis dans le développement de l'activité. C'est un message important de la loi Hamon d'admettre que les entreprises sociales et solidaires puissent faire un minimum de « profit comme moyen » sans aller jusqu'au « profit comme fin ».

Deuxième solution : la garantie bancaire. Comment convaincre les banques de prêter de l'argent à des entreprises peu rentables et apparemment risquées ? Les banques qui appartiennent à la mouvance mutualiste y sont mieux disposées que les banques commerciales attachées à des normes élevées de rentabilité, mais elles doivent quand même veiller au grain. Claude Alphandéry est à l'origine d'une « innovation de rupture », la garantie bancaire. En donnant son label au projet après examen, France Active assure au banquier que l'entreprise a 90% de succès si c'est une entreprise solidaire en développement. Et, en cas de rare échec, le banquier est remboursé de la moitié de la somme restant due. Avec un risque ainsi diminué, les banques consentent de prêter, ce qui est bien, et à des taux d'intérêt bas, en dessous ou au niveau des prêts aux entreprises classiques, ce qui est mieux.

Les trois auteurs insistent sur la nécessité de présenter un « business plan social » à côté du « business plan classique ». C'est une très belle idée que de plaider, chiffres à l'appui, que le projet est socialement positif quoique financièrement peu rentable : il va créer des emplois, revitaliser des territoires fragiles, recréer de la cohésion sociale, recycler des déchets et économiser l'énergie. Les banquiers, soucieux de leur image (sociale), peuvent être attendris par une telle argumentation.

Troisième solution : l'épargne solidaire. Comment persuader les salariés et les particuliers de sacrifier une partie des revenus de leur épargne à la condition que celle-ci soit investie dans des entreprises sociales et solidaires ? L'épargne salariale solidaire est une autre « innovation de rupture » que l'on doit à Edmond Maire qui a longtemps présidé la Société d'Investissement de France Active (SIFA). Et ça marche fort ! 16 millions d'euros ont été ainsi collectés en 2013 pour soutenir 300 projets solidaires. La logique économique sous-jacente est simple : de l'épargne faiblement rémunérée permet de financer à très bas taux des projets économiques d'intérêt social.

Quatrième solution : le mécénat. Il n'y a évidemment pas mieux que des capitaux qui ne demandent ni intérêts ni remboursements. Le mécénat ESS se développe en France à bon rythme de la part de fondations, et aussi de particuliers qui exploitent notamment les nouvelles possibilités d'internet. Le « crowdfunding » met en contact direct des donateurs de sommes modestes et des porteurs de projets

séduisants. Nous sommes là dans le domaine de la philanthropie qui est actuellement davantage pratiquée dans les pays anglo-saxons, un peu comme antidote à un capitalisme particulièrement débridé. Mais aucune voie n'est à négliger pour développer les entreprises peu lucratives d'intérêt social. Une variante qui s'amplifie, à laquelle travaille France Active, est celle des « circuits courts » : collecter les épargnes solidaires et les dons en Pays de Loire pour les investir dans des projets en Pays de Loire.

La quadrature du cercle peut donc être en partie résolue : France Active a financé 1000 entreprises solidaires en 2013, en jouant de tout le clavier. À côté de l'argent public, national ou local, toujours décisif mais qui se raréfie inéluctablement, il y a donc quatre façons de mobiliser de l'argent privé au service de ces projets axés sur l'emploi, la cohésion sociale, le renouveau territorial, le développement durable.

A la même table ronde était un haut responsable de la Banque publique d'investissement (bpifrance) qui s'est parfaitement inscrit dans cette perspective. Il nous a dit que la BPI attendait un rendement de 2 à 4% (à comparer aux 10% et plus des banques commerciales), qu'elle prêtait plus long, qu'elle complétait par des garanties, qu'elle travaillait sur une base régionale, et qu'elle avait mis au point des outils et des enveloppes pour l'économie sociale et solidaire, bientôt opérationnels.

J'ai ensuite rejoint l'Hôtel de Ville pour participer au sacre de la nouvelle promotion de « Entreprendre Paris », réseau que j'avais aidé à naître il y a dix ans. Une trentaine de jeunes créateurs d'entreprises (surtout des hommes et des diplômés de grandes écoles !), ont été financés et accompagnés par des entrepreneurs plus chevronnés. On est là dans l'économie classique de création d'entreprises ayant vocation à percer sur de nouveaux marchés et d'y gagner plus ou moins vite suffisamment d'argent pour embaucher et rémunérer les créateurs et les actionnaires selon des règles normales. L'intervention des seniors, en temps et en argent, permet d'aller plus vite et plus loin sur de beaux projets dans le numérique, la mode, l'alimentation, le recyclage, qui visent d'emblée le marché français et bientôt le marché européen.

Il ne faut donc pas opposer « l'économie solidaire » et « l'économie classique ». Les deux sont nécessaires et complémentaires pour que lève une nouvelle économie. Comme la pousse est plus difficile sur le terrain rocailleux mais essentiel de la solidarité, il est important que l'attention publique et l'imagination financière puissent s'y déployer.

Et que l'Europe s'y intéresse de plus en plus !

En avant, le printemps !

Christian Sautter