

LA RÉMUNÉRATION DU CAPITAL DANS L'ES

ELÉMENTS DE DÉBAT



Analyse

Octobre 2009

Ariane Dewandre
Chargée de projets, SAW-B

Un des principes éthiques qui animent les entreprises d'économie sociale est celui de la primauté du travail et des personnes sur le capital dans la répartition des revenus. En d'autres mots, la plus-value produite par l'activité doit servir à rémunérer le capital de manière modérée pour favoriser d'abord la finalité de l'entreprise. Ce principe apparaît dès le 19^{ème} siècle avec les premières coopératives. Pour elles, l'apport combiné de capital et de travail, nécessaire au bon fonctionnement d'une entreprise, suppose un équilibre dans la rémunération des deux. La richesse est le produit de l'activité conjointe d'une série d'acteurs, n'est-il pas éthique que les bénéficiaires soient redistribués de manière équilibrée entre eux?

A l'heure actuelle, les entreprises d'économie sociale ont des pratiques de limitation de la rétribution du capital variées et plus ou moins strictes ou explicites. La Société à Finalité Sociale (SFS) et, pour les coopératives, l'agrément du Conseil National de la Coopération, incarnent cette règle par un plafond imposé de 6% sur les dividendes. La SFS interdit également toute redistribution de plus-value lors de la vente des parts. Certaines entreprises ont des systèmes d'autolimitation ou ne pratiquent aucune rétribution du capital, règles inscrites dans leurs statuts ou davantage implicites.

Mais la rémunération du capital et sa limitation posent cependant différentes questions, certaines d'ordre technique, d'autres d'ordre idéologique. L'économie sociale est en permanence confrontée à la difficulté de son financement. Or, comment attirer des capitaux dans nos entreprises alors qu'une de ses spécificités est justement de peu les rémunérer ? Est-il possible d'attirer des capitaux suffisants avec la perspective d'un bénéfice avant tout social ? Comment expliquer que les entreprises acceptent de rémunérer leurs prêts bancaires, mais pas toujours leurs coopérateurs ? Plus fondamentalement, l'économie sociale peut-elle représenter une réelle alternative au capitalisme sans remettre en question le principe de rémunération du capital, qui représente un des fondements du système économique actuel ?

Ce document est le produit de multiples discussions avec des entrepreneurs et organismes financiers d'économie sociale. Son objectif est de proposer quelques éléments de débat face au principe de la rétribution financière, dans une perspective économique de capitalisation des entreprises, mais également dans une perspective éthique et critique. Cette question est complexe et ce document ne pourra qu'en ouvrir quelques portes et inviter à approfondir le débat.

Après avoir étudié sous différents angles la pratique de rémunération du capital dans l'économie sociale, nous analyserons les possibilités d'alternatives qui pourraient offrir un élément de réponse aux besoins de capitaux du secteur. Si l'économie sociale se veut un modèle de développement économique solidaire et de proximité, pourquoi pas un mode de financement reposant davantage sur l'épargne locale ?

SAW-B analyse 2009

Notons, pour terminer, que la question de la rétribution du capital ne concerne que les sociétés (sociétés coopératives, sociétés anonymes, etc.) et non les ASBL. En effet, dans ces dernières, le capital appartient à l'association et non aux membres ou associés de celle-ci.

Rémunérer pour attirer du capital ?

Beaucoup d'entreprises d'économie sociale sont confrontées à un problème de sous-capitalisation. Or, les fonds propres constituent une nécessité pour leur développement. Si, d'une part, ils servent de levier financier (accès aux crédits), d'autre part et paradoxalement, ils peuvent représenter une garantie d'indépendance par rapport aux organismes financiers, voire aux pouvoirs subsidiaires. « *Un euro en capital, c'est un euro qu'on ne devra pas emprunter* », témoigne un entrepreneur.

La nécessité de disposer de fonds propres varie en fonction de l'âge de l'entreprise mais aussi des secteurs d'activités. Les besoins d'investissement et la rapidité de « *returns* » d'une entreprise de titres services sont, par exemple, différents de ceux d'une structure active dans l'immobilier. La constitution du capital propre des entreprises traduit cette réalité. Certaines pourront se contenter de réunir quelques preneurs de parts privés (le minimum étant de trois associés pour les coopératives et pour les SFS)¹, les bénéfices réalisés au fil des années feront le reste. La SOWECOSOM ou des entreprises ou associations partenaires pourront également apporter des fonds importants aux entreprises. Mais, au-delà de ces partenaires financiers et économiques, certaines structures seront contraintes de récolter du capital propre par une distribution plus large de parts, notamment à des personnes privées, tant au démarrage que tout au long de leur développement.

Une certaine rémunération financière est-elle nécessaire pour attirer ces capitaux en suffisance ? Limiter la rétribution du capital porte-t-il préjudice à l'entreprise sociale ? La question fait débat au sein de l'économie sociale et de certaines de ses entreprises. Si l'éthique de l'économie sociale tend à ne pas, ou alors faiblement, rémunérer le capital, beaucoup pensent qu'un taux minimum est indispensable.

Le capitalisme véhicule la norme selon laquelle toute action mérite rétribution. Du point de vue financier, tout placement doit rapporter, tout investissement doit être lucratif². Il est pourtant réducteur d'affirmer que tous les individus n'investissent que moyennant rémunération (ou avec la probabilité d'un « retour » qui fait que l'investissement est considéré comme intéressant). Mais les dons ou les prêts désintéressés se réalisent souvent dans des contextes particuliers, comme la sphère privée ou caritative.

Cette rémunération du capital est justifiée par les investisseurs comme étant une compensation du risque pris. « *Il ne pourrait être reproché à un investisseur de s'enrichir lorsqu'il court parallèlement le risque de s'appauvrir* »³. La question de la rémunération du capital pose donc celle du juste retour. « *C'est une question d'équilibre* » exprime un entrepreneur. L'économie sociale, par la limitation qu'elle s'impose dans la rémunération du capital, éprouverait donc des difficultés à trouver des investisseurs privés.

Plusieurs réflexions s'imposent face à cette idée. La première concerne l'impact réel de la limite des 6% fixée par le statut de SFS et l'agrément du Conseil national de la coopération. La seconde

¹ Le fait de pouvoir démarrer une entreprise avec seulement 3 associés -qui ne seront parfois que des proches de l'initiateur, et non des véritables porteurs de projet- pose d'ailleurs question. En effet, la philosophie de l'économie sociale prône un entrepreneuriat véritablement collectif. Si elle est trop complexe pour être discutée ici, la question mérite réflexion.

² Christian Laval, *L'homme économique. Essai sur les racines du néolibéralisme*, Gallimard, 2007. (Ce livre a fait l'objet d'un article par Amélie Descheneau-Guay dans Monde Commun, la revue du Centre interdisciplinaire de recherche sur la citoyenneté et les minorités, Université d'Ottawa, 26 janvier 2009. Celui-ci est disponible à l'adresse http://www.mondecommun.com/index.php/enjeux-et-debats/lhomme_economique_essai_sur_les_racines_du_neoliberalisme).

³ Georges Virassamy, *L'entreprise face à l'éthique du profit*, l'Harmattan, 2008 (disponible à l'adresse http://books.google.be/books?id=f2iWOHY-QvAC&printsec=frontcover&hl=fr&source=gbs_v2_summary_r&cad=0)

porte sur les stéréotypes et les idées reçues sur l'investissement dans les entreprises à finalité sociale. Enfin, la troisième porte sur le type d'investisseurs et leurs attentes respectives.

Une limite rarement atteinte

Les Sociétés à Finalité Sociale et les coopératives sont autorisées à distribuer des dividendes, avec un plafond fixé à 6% net⁴. Dans la réalité, rares sont les entreprises qui peuvent distribuer des dividendes de plus de 6%, dans l'économie sociale ou dans l'économie privée à but de lucre. Un entrepreneur réagit : « *Ce n'est pas que le plafond est trop bas, mais plutôt qu'on atteint rarement ce plafond* ». Le problème réside donc davantage dans la capacité même des entreprises à dégager des bénéfices substantiels, du moins de manière régulière. « *Personne ne compte vraiment sur une rémunération à 6%, en tout cas dans les 5-10 premières années* », explique le représentant d'une coopérative. La limite officiellement fixée ne représente donc pas un réel frein. La limite effective, dictée par une réalité économique et des choix stratégiques, peut par contre avoir un certain impact sur la décision d'investisseurs potentiels. Comme l'explique un entrepreneur : « *On perd par rapport à l'inflation étant donné qu'il n'y a pas, chaque année, de dividendes. Dans notre cas, la moyenne sur ces dernières années est de 2% par an* ». La difficulté tient également aux variations annuelles des bénéfices dégagés. Pour compenser les « mauvaises années », une proposition a d'ailleurs été formulée de modifier la limite de 6% annuel, en une limite de 6% en moyenne sur une période pluriannuelle⁵.

Des entreprises moins rentables ?

Beaucoup pensent qu'investir dans des entreprises d'économie sociale comporte peu d'avantages. Or, ce n'est pas forcément plus risqué que d'investir dans d'autres entreprises de taille égale, et même, ces derniers temps, que d'investir en bourse. Pour donner un exemple, la coopérative Crédal, qui met l'épargne de particuliers et d'associations à disposition, notamment, d'entreprises d'économie sociale, leur a redistribué des dividendes atteignant 2,25% pour l'année 2008. Bien entendu, les entreprises du secteur cherchent d'abord à répondre à des besoins non couverts par les entreprises publiques ou privées lucratives. Elles se positionnent dès lors souvent dans des marchés peu rémunérateurs. Ce n'est pas pour autant qu'elles sont moins compétentes ou professionnelles. Enfin, la rentabilité doit également se mesurer sous son angle social. Il y a donc un enjeu pour l'économie sociale : d'une part, démontrer les idées-reçues quant à sa rentabilité financière et, d'autre part, faire la publicité de la rentabilité sociale qui accompagne par ailleurs ses projets.

Différents types d'investisseurs

Les entreprises d'économie sociale sont souvent créées à l'initiative de structures déjà actives dans le secteur ou à celle de pouvoirs publics régionaux. Beaucoup d'entreprises d'insertion créées ces dernières années ont, par exemple, été portées par des ASBL (reconnues entreprises de formation par le travail ou entreprises de travail adapté) associées à des CPAS ou à des communes. Ces structures apportent dans ce cas le capital de départ nécessaire au démarrage de l'entreprise. Or, elles trouvent dans cet investissement un intérêt souvent tout autre que financier. Leur objectif est, à travers la création de l'entreprise, de participer au développement local, de créer de l'emploi, de répondre à des besoins non rencontrés de la population, etc.

⁴ On considère que la limite de 6% vaut « après impôt ».

⁵ Cette proposition a été faite à la Cellule d'Economie Sociale dans le cadre du groupe de travail sur les Sociétés à Finalité Sociale et reprise dans un projet de réforme du statut. Ce projet, qui concerne différents ministères, semble depuis en suspens.

Par ailleurs, aux cotés des fondateurs, de nombreux investisseurs privés choisissent aussi d'investir avec peu ou même aucune perspective de rémunération⁶ dans les projets d'économie sociale. Ils souhaitent « participer à un projet qui a du sens », agissent par solidarité ou par conviction. Du coup, certains projets emblématiques ou « séduisants » récoltent plus facilement des fonds que d'autres. Ce public se constitue souvent de proches - amis ou famille - et de « convaincus ». Certains investisseurs peuvent également être directement concernés par le projet. Travailleurs, bénévoles, clients, habitants, etc. trouvent un intérêt personnel à contribuer au capital de la structure⁷. Mais, dans la majorité des cas, ce type d'investisseur n'apporte que de maigres montants. Les faibles perspectives de rémunération font qu'ils n'agissent pas dans une réelle logique d'investissement. « *Ca les amuse d'être dans un projet alternatif... mais de là à mettre beaucoup d'argent ?* », « *Ils ne le voient pas comme un placement. Certains le voient même comme un don* », témoignent des entrepreneurs. La structure du capital d'une coopérative est illustrative : 114 coopérateurs apportent chacun une part de 250 euros, 24 coopérateurs en apportent deux, 5 en apportent trois, et ainsi de suite. Ainsi, 90% des coopérateurs n'apportent que 9% du capital. En outre, le public susceptible d'être intéressé est limité. Et puis, il est beaucoup plus fastidieux d'arriver au même montant avec des petits porteurs qu'avec quelques gros contributeurs. Or, une fois que les cercles des proches et convaincus sont pleinement investis et qu'il s'agit d'accroître encore le capital, la question de la rémunération peut se poser. Certains entrepreneurs considèrent que la faible rémunération explique le manque de développement de certaines entreprises : « *[les entreprises] qui ne rétribuent pas du tout ne se développent pas* », « *Est-ce que les entreprises d'économie sociale doivent se résoudre à rester des petites entreprises ?* » questionnent certains.

Plus qu'une question de rémunération

Une grande partie des projets d'économie sociale peinent à mobiliser les gros investisseurs. Mais la rémunération limitée du capital n'explique pas tout. Le frein majeur qui empêcherait les entreprises d'économie sociale d'attirer des investisseurs importants résiderait dans la question du pouvoir. Dans l'économie sociale, le principe de gestion démocratique se concrétise surtout par le principe « un homme = une voix » et non « une part = une voix ». Cette indépendance de l'apport financier et du pouvoir peut représenter un réel problème pour la capitalisation des entreprises. S'il n'est pas possible d'avoir plus de voix que celui qui détient une part, pourquoi en souscrire plusieurs ? Pourquoi augmenter sa quote-part s'il n'en découle pas un pouvoir accru ? Face à cette difficulté, plusieurs stratégies ont été développées par les entreprises. Premièrement, le statut de Société à Finalité Sociale a mis en place un compromis. Il impose en effet de limiter les voix à 10% par porteur (5% en présence de travailleurs au sein de l'assemblée générale) et rétablit donc un lien – bien que limité - entre apport financier et contrôle sur la gestion de l'entreprise. Toutefois, cette limitation des voix peut toujours constituer un frein pour les investisseurs dont les contributions dépassent ces pourcentages.

Pour éviter une prise de pouvoir contraire aux intérêts de l'entreprise de la part de travailleurs, clients ou autres contributeurs, certaines structures recourent à une catégorisation des parts. Ce système distingue des groupes de coopérateurs -généralement des « coopérateurs garants » et des « coopérateurs ordinaires »- par leur pouvoir (droit de vote ou de veto, accès au conseil d'administration), par le montant de leurs parts, etc. La première catégorie de coopérateurs, qui a un pouvoir accru, se porte garante des finalités sociales de la structure. La catégorisation facilite la démarche de distribution des parts. En créant des parts plus petites, elle les rend

⁶ Selon les informations de la fédération AtoutEI, environ 50% des entreprises d'insertion n'offrent aucune rémunération du capital à leurs investisseurs.

⁷ Ces pratiques sont cependant rares et, lorsqu'elles existent, il s'agit souvent de contributions avant tout symboliques. Notons, par ailleurs, que, s'il peut être intéressant à maints égards de permettre une participation financière des travailleurs (démocratie de gestion, implication dans l'entreprise, développement des compétences...), celle-ci peut également comporter des effets pervers s'il y a rémunération. A ce sujet, nous vous invitons à consulter l'analyse "Participation des travailleurs à la gestion : un approfondissement" disponible à l'adresse <http://www.saw-b.be/EP/2009/A0910.pdf>.

accessibles à des publics plus variés et, par exemple, aux travailleurs. Enfin, la distribution de parts peut être dissuasive car elle implique le risque d'assister à des assemblées générales démesurées, éclatées et peu efficaces. La catégorisation peut ici faciliter la gestion des voix.

Dividende et plus-value

La rémunération du capital peut se faire par le biais du dividende, mais également via la plus-value. Celle-ci renvoie à l'augmentation de la valeur de l'entreprise sur une période donnée, et donc de chacune des parts qui la constituent. Cette plus-value pourra être ou non récupérée par le coopérateur lors de la vente de ses parts, au prorata de celles-ci. La distribution de la plus-value est interdite pour les SFS, mais autorisée dans les coopératives non SFS. Là encore, la question peut diviser. Certains estiment que la plus-value peut compenser un dividende trop faible, lorsque celui-ci est limité. Un entrepreneur a proposé, dans le cadre du projet de réforme de la SFS, d'autoriser la distribution d'une plus-value limitée, dont la valeur permet de compenser les faibles dividendes et d'atteindre un taux combiné annuel de 6%. Une coopérative non SFS a mis en place une limitation dégressive de la plus-value, ce qui favorise en outre l'adhésion et la stabilité des coopérateurs. De nouveau, la question est de savoir où fixer la limite. De fait, si l'on autorise la redistribution complète de la plus-value, comme c'est le cas dans les coopératives non SFS, imposer une limite à la redistribution des dividendes perd son sens dès lors que la rétribution est simplement différée. Cette critique est cependant à nuancer car les cas de figure qui entraînent une distribution de plus-value ne sont pas très fréquents (vente de parts ou fermeture de l'entreprise, cas où il y aura rarement plus-value).

Rémunérer des banques, ou rémunérer des coopérateurs ?

Une dernière réflexion concerne la cohérence des pratiques financières des entreprises d'économie sociale. Si l'idéologie du secteur dicte de faiblement rémunérer le capital des coopérateurs, les mêmes entreprises acceptent souvent de rémunérer le capital des banques. En effet, elles contractent des crédits extérieurs auprès des banques, pour des montants qui atteignent parfois un tiers du capital de l'entreprise. Ces capitaux sont rémunérés au taux d'intérêt du marché. La pratique est paradoxale: si certaines entreprises d'économie sociale ne rémunèrent pas, par principe, leurs coopérateurs, pourquoi rétribuer les banques? Rémunérer des coopérateurs ne serait-il pas socialement plus intéressant, et donc plus cohérent avec les valeurs de l'économie sociale? Étant donné que la charge d'intérêt demandée par les banques se situe souvent aux alentours de 5%, les entreprises pourraient rétribuer ce même pourcentage à leurs coopérateurs. Ne menons-nous donc pas un faux débat ?

Enfin, n'est-ce pas le rôle de l'économie sociale de promouvoir, pour ses investisseurs, une forme de rémunération autre que financière? Le secteur appelle à une valorisation des bénéfices sociétaux davantage que financiers. Pourquoi ne pas distribuer une partie de cette « plus-value sociale » à ses contributeurs : formations, accès à des services, etc. Si certaines entreprises pratiquent déjà ces formes « alternatives » de rémunération, ces pratiques ne peuvent qu'être encouragées et diffusées.

Un système alternatif basé sur l'épargne locale ?

Un élément qui a permis les dérives du système financier actuel est sans doute la déconnexion presque totale entre l'investisseur (l'épargnant ou l'actionnaire) et l'entreprise qui bénéficie de cet investissement. Qui sait encore à quelle entreprise son épargne sert-elle? Quel actionnaire connaît les entreprises dans lesquelles il investit et les mécanismes qui lui ont permis de dégager un bénéfice, parfois plantureux? Il est impressionnant de remarquer, que malgré la crise

financière et le rôle majeur qu'y ont joué les banques, le Belge francophone n'a pas changé grand-chose à ses habitudes bancaires⁸.

Face à cette réalité, il semble crucial aujourd'hui de sensibiliser et inciter les citoyens à réfléchir à leurs pratiques en termes d'épargne et à revenir vers des mécanismes d'épargne et d'investissement de proximité. Si l'économie sociale veut promouvoir un développement économique solidaire et ancré localement, si elle veut rapprocher l'économique et l'humain, pourquoi ne pas faire revivre l'entrepreneuriat collectif et impliquer directement habitants, travailleurs, clients, mais également communes, entreprises et associations locales, partenaires commerciaux locaux, etc. ?

Un système qui se passe de l'intermédiaire de la banque peut être porteur de nombreuses plus-values qui correspondent à l'éthique de l'économie sociale. Au-delà de l'intérêt social de rémunérer des individus et acteurs locaux au lieu d'organismes financiers, la pratique favorise l'implication de la population, la solidarité et les dynamiques locales. Cependant, les difficultés de la démocratie directe persistent. Les sociétaires n'ont pas toujours le temps, les compétences et les connaissances nécessaires pour comprendre les enjeux de la gestion et participer à l'assemblée générale. Or, il importe d'éviter le désintéressement et le dédouanement, fréquent dans l'actionnariat, et de favoriser une dynamique inverse de responsabilisation. A ce propos, des entrepreneurs expriment l'insuffisance d'une assemblée générale pour entretenir l'adhésion. « *Ceux qui investissent, c'est pour être proches du projet* ». L'entreprise peut ici user de sa créativité et inventer d'autres formes d'implication pour les parties-prenantes (diffusion d'information, volontariat, petits services, etc.), dans les limites des contraintes existantes.

Dans le système économique actuel, la banque constitue un maillon de facilité. Elle se charge, moyennant rétribution, de « chercher les porteurs » pour les entreprises. Inversement les porteurs s'adressent à elle pour la commodité et la sécurité qu'elle offre. Sans intermédiaire, récolter ou investir des capitaux demanderait un effort considérable. Faire appel à l'épargne locale implique également une gestion plus difficile (travail administratif, prise de décisions dans les assemblées générales, etc.).

Mais pourquoi avons-nous tant besoin d'un appeau pour attirer l'argent des épargnants ? Les entreprises qui débutent et cherchent à se financer indépendamment s'adressent souvent à trois publics, auxquels on se réfère en anglais par « les trois F » : family, friends, fools⁹. Si nous avons vu que les proches comptent souvent parmi les contributeurs, le concept du crédule -ou de la personne qui décide d'investir directement de l'argent dans un projet dont il ne connaît pas les porteurs- est-il crédible ? La difficulté n'est-elle pas justement aujourd'hui de chercher des inconnus, par manque de confiance ? C'est cette réalité qui rend la banque incontournable. Ainsi, entreprises et privés deviennent les « fools » de la banque.

Alors, ne faut-il pas faire revivre le « crédule » ? Mais comment le trouver, et quelle communication utiliser pour le mobiliser ? Certaines bonnes pratiques ont fait leurs preuves. Selon un de ces entrepreneurs, avoir un réseau social et ne pas avoir peur de parler d'argent sont des éléments clés. Et puis, il y a la façon de présenter la démarche pour susciter l'intérêt : comme une manière de donner du sens à son épargne, comme une démarche plus durable et constructive que celle de faire un don, comme un investissement à plus-value sociale, etc.

Cette stratégie reste cependant coûteuse en temps et en effort. S'outiller d'une courroie de transmission semble donc incontournable. Une institution pourrait faciliter la démarche d'investir dans des activités économiques et centraliser, pour les épargnants, les informations sur les entreprises, les rassurer et les orienter, leur offrir facilité et lisibilité. Ce système permettrait aux

⁸ Un sondage réalisé en octobre 2009 par « Le Soir » indique qu'une très grande majorité des Belges francophones (sur un échantillon représentatif de 762 francophones) n'a ni changé de banque au cours de la dernière année (93,5 %), ni réparti ses avoirs sur plusieurs enseignes pour les clients mono-bancaires (83 %), ni à l'inverse regroupé son patrimoine pour les clients multibanques (85,7 %). Comme l'analyse Eric De Keuleneer, professeur à la Solvay Brussels school of economics, « *Ces résultats semblent indiquer que les gens sont satisfaits de leur banque ou en tout cas rassurés. Cela confirme aussi la formidable inertie bancaire des particuliers, encouragée par les banques qui ne facilitent pas vraiment la mobilité de leurs clients* ».

⁹ En français : famille, amis, crédules.

entreprises de trouver davantage de porteurs, mais aussi des porteurs plus conséquents. En effet, certains petits porteurs actuels d'entreprises d'économie sociale ne seraient-ils pas des gros investisseurs potentiels s'il existait un filtre facilitateur et rassurant ? Un tel système répondrait également au besoin de savoir où et comment est utilisée son épargne. Mais comment trouver ou créer un intermédiaire cohérent avec les valeurs de l'économie sociale ? Il importe notamment que le système soit citoyen et indépendant. Par ailleurs, il est difficile d'offrir une sécurité identique à un compte d'épargne ou à un fonds de placement. Les banques ont la capacité d'analyser, et donc d'assurer, le risque qu'elles prennent par l'intérêt qu'elles reçoivent. Cependant, à l'heure où la sécurité et la lisibilité des banques sont remises en question, n'y a-t-il pas une opportunité à saisir ? Enfin, s'il est important de rassurer les épargnants, il importe également de s'assurer de leur conscience du risque encouru.

Des exemples de tels mécanismes existent déjà. En Belgique francophone, la plus connue est la coopérative de crédit alternatif Crédal, qui propose de mettre l'épargne de ménages et d'organisations au service de projets sociaux. Mais son action n'est pas spécifiquement axée sur la proximité entre l'épargnant et l'entreprise. Par ailleurs, de petites initiatives d'épargne pratiquent du financement solidaire de proximité, tels « Les écus baladeurs » ou « La fourmi solidaire ». Mais leur nombre est très limité. Surtout lorsqu'on le compare avec le système français des Cigales (Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire), qui compte 110 clubs. Ceux-ci mobilisent l'épargne d'investisseurs locaux au service de la création et du développement d'entreprises locales et solidaires. Leurs membres se réunissent plusieurs fois par an pour rencontrer les porteurs de projets et décider de leurs placements collectifs. Mais leur implication ne s'arrête pas là. Pour s'assurer que les projets fonctionnent, les membres du club effectuent un suivi des entreprises, peuvent, par exemple, participer au Conseil d'Administration ou offrir un soutien volontaire, s'ils disposent des compétences adéquates. Ce modèle d'investissement collectif, et à la fois financier et humain, a l'intérêt de répartir et diminuer le risque pour les épargnants. Il permet aussi leur implication dans les projets. Peut-il constituer une solution pour mobiliser l'épargne ? Si la nécessité de développer et de démultiplier ces expériences semble évidente, peut-être faut-il également se demander pourquoi cela n'est pas encore d'actualité ? Ces systèmes alternatifs ne peinent-ils pas à mobiliser des ressources importantes ? Enfin, une difficulté majeure ne tient-elle pas à notre culture, à une certaine aversion du risque et à un manque de confiance envers les systèmes alternatifs ?

Dans le système des Cigales, l'investisseur bénéficie d'une exonération fiscale et de la possibilité d'une déduction des pertes, ce qui constitue un incitant important. Les Pays-Bas ont développé une pratique similaire. Le mécanisme dit de la « tante Agathe » vise à mobiliser l'épargne « familiale » au profit d'entrepreneurs débutants, en réduisant au maximum la part de risques que cette démarche comporte. En plus d'exonérer le rendement pendant un laps de temps déterminé, il admet la déduction de pertes éventuelles dans le chef de l'investisseur. Aujourd'hui, une entreprise sur dix, aux Pays-Bas, fait appel à ce système. Y a-t-il, pour l'État belge, des mécanismes similaires à inventer pour inciter l'investissement dans les projets locaux ? D'ailleurs, créer de la solidarité à partir d'un avantage fiscal n'est-il pas une manière intéressante de renverser le mécanisme des impôts ?

Enfin, précisons que l'activité d'« appel public à l'épargne » est strictement réglementée par la loi afin de protéger les investisseurs. A partir d'un certain montant ou d'un certain nombre de preneurs de parts, les entreprises doivent publier un prospectus selon des consignes strictes¹⁰, procédure qui peut être lourde et peu adaptée aux réalités des entreprises d'économie sociale, tel que l'explique le Réseau Financement Alternatif dans l'article « Permettre un accès plus souple au marché des capitaux pour les initiatives à finalité sociale »¹¹. Les coopératives agréées auprès

¹⁰ Dès que l'offre s'adresse à 100 personnes au moins ou concerne un montant total égal ou supérieur à 100 000 euros. La publication du prospectus est réglementée par et soumise au contrôle de la Commission bancaire, financière et des assurances (www.cbfa.be).

¹¹ « Permettre un accès plus souple au marché des capitaux pour les initiatives à finalité sociale », Réseau Financement Alternatif. (<http://www.financite.be/s-informer/bibliotheque/fr,11,3,2,1,332.html>).

du Conseil National de la Coopération bénéficient cependant d'une dérogation à cette obligation pour l'émission de parts de coopérateurs.

En guise de conclusion

Les entreprises d'économie sociale doivent trouver des solutions aux difficultés qu'elles connaissent en termes de financement. Et elles se doivent d'inventer de nouvelles formes de financements, plus éthiques, plus solidaires, ancrées localement. Nous avons, dans une précédente analyse, étudié la possibilité de mutualiser l'épargne des entreprises d'économie sociale pour la mettre à disposition en fonction des besoins. Nous nous sommes à présent interrogés sur l'épargne des individus et autres acteurs de la société et de son utilisation potentielle dans l'économie sociale. Espérons que l'une ou l'autre piste débouche sur des actions concrètes.

Derrière ces questions de capitalisation des entreprises, il y a la tension permanente entre les différents objectifs que poursuit l'économie sociale. D'une part, elle se veut une économie centrée sur des valeurs éthiques et non sur le capital, à la différence du capitalisme. D'autre part, elle veut s'affirmer comme une économie crédible, capable de croissance et d'indépendance financière. Les différentes questions que nous avons évoquées au cours de cette analyse sont au cœur de cette tension. Souhaitons-nous une économie ancrée territorialement, de petite taille, soutenue par des investisseurs locaux ? Ou voulons-nous des entreprises plus importantes qui peuvent investir des secteurs où les économies d'échelle sont nécessaires, ce qui exige de dénicher des investisseurs privés conséquents, qui attendent en retour une certaine rémunération de leur capital ? C'est sans aucun doute la combinaison de ces deux modèles qui participe à notre crédibilité et à la force de l'alternative que nous proposons.