



# Le financement local dans les territoires ruraux



LIAISON ENTRE ACTIONS  
DE DÉVELOPPEMENT  
DE L'ÉCONOMIE RURALE  
LINKS BETWEEN ACTIONS  
FOR THE DEVELOPMENT  
OF THE RURAL ECONOMY



COMMISSION EUROPÉENNE  
DIRECTION GÉNÉRALE  
DE L'AGRICULTURE  
EUROPEAN COMMISSION  
DIRECTORATE-GENERAL  
AGRICULTURE

# **Le financement local dans les territoires ruraux**

**“INNOVATION EN MILIEU RURAL”**

**CAHIER DE L’INNOVATION N° 9**

**OBSERVATOIRE EUROPÉEN LEADER**

**SEPTEMBRE 2000**

Rédigé par **Gilda Farrell** (directrice-adjointe de l'Observatoire européen LEADER entre septembre 1995 et mars 2000) et **Samuel Thirion** (INDE, Portugal), ce dossier reprend en partie les conclusions du séminaire LEADER organisé à Tarazona (Aragon, Espagne) en janvier 1999, et les complète en présentant un ensemble de formules de financement local expérimentées aussi bien en milieu urbain qu'en milieu rural, tout en prenant en compte les évolutions de la mise en œuvre de l'Initiative LEADER dans les différents pays de l'Europe. Les auteurs remercient **Christophe Guene** d'INAISE pour ses observations.

**Jean-Luc Janot** (Observatoire européen LEADER) a assuré la révision du texte final. Responsable de la production: **Christine Charlier** (Observatoire européen LEADER).

© 2000 Observatoire européen LEADER / AEIDL

# Sommaire

|                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Introduction</b>                                                                          | <b>5</b>  |
| <b>Chapitre 1</b>                                                                            | <b>7</b>  |
| <b>Besoins et enjeux du financement local</b>                                                | <b>9</b>  |
| 1.1 Le financement, une forme de partenariat                                                 | 9         |
| 1.2 Les écarts entre demande et offre de financement                                         | 10        |
| 1.3 Les voies possibles pour combler les écarts entre demande et offre de financement        | 11        |
| 1.4 Choisir les bons instruments financiers                                                  | 13        |
| 1.5 Conclusion                                                                               | 14        |
| <b>Chapitre 2</b>                                                                            | <b>15</b> |
| <b>L'offre de financement existante hors subventions</b>                                     | <b>17</b> |
| 2.1 Le secteur bancaire commercial                                                           | 17        |
| 2.2 Les dispositifs de facilitation ou de médiation                                          | 18        |
| 2.3 Le secteur de financement alternatif                                                     | 20        |
| 2.4 Conclusion                                                                               | 25        |
| <b>Chapitre 3</b>                                                                            | <b>27</b> |
| <b>Les acquis et les limites des expériences LEADER</b>                                      | <b>29</b> |
| 3.1 L'application de la décentralisation des décisions de financement                        | 29        |
| 3.2 Le partenariat local, levier de financement auprès des banques                           | 30        |
| 3.3 L'application du règlement des Fonds structurels sur l'ingénierie financière             | 31        |
| 3.4 Conclusion                                                                               | 41        |
| <b>Chapitre 4</b>                                                                            | <b>43</b> |
| <b>Les défis pour le futur</b>                                                               | <b>45</b> |
| 4.1 Les défis pour les formules de financement déjà largement explorées                      | 46        |
| 4.2 Les défis pour les formules de financement à peine explorées par quelques groupes LEADER | 46        |
| 4.3 Les défis pour les formules de financement non encore explorées par LEADER               | 50        |
| <b>Bibliographie</b>                                                                         | <b>53</b> |



# Introduction

**L'accès au financement est une question clé du développement local. Les difficultés d'accès au financement peuvent en effet gravement entraver l'émergence de projets – notamment de petite taille – et la création de nouvelles activités.**

La capacité d'octroyer des financements et/ou d'en faciliter la recherche est le premier levier dont les groupes LEADER disposent pour agir sur leur territoire.

Or, bien qu'il existe une grande diversité d'outils de financement possibles, on constate que, depuis LEADER I, la quasi-totalité des groupes LEADER s'est limitée à un seul instrument financier, à savoir la subvention. Certes, on a su mettre en valeur les diverses possibilités qu'offre cette formule en jouant sur les taux de coparticipation des bénéficiaires, mais LEADER est passé très largement à côté des multiples avantages que présentent d'autres formes de financement telles que les alternatives éthiques, les fonds de garantie, le capital-risque, etc., ainsi que d'une utilisation raisonnée et articulée de ces différentes formules.

Ce déficit d'expériences n'est pas dû à un manque de moyens ou de possibilités d'ingénierie financière: la réglementation communautaire autorise en effet l'utilisation des Fonds structurels européens à des fins d'ingénierie financière, et ce depuis la création de ces Fonds. Cependant, seuls quelques-uns parmi les 217 groupes d'action locale (GAL) LEADER I et le millier de groupes LEADER II ont mis à profit cette opportunité, en créant des structures d'ingénierie financière adaptées aux besoins spécifiques auxquels ne répondent pas les subventions.

Au moment où l'on tire les enseignements de LEADER II (1994-1999) pour préparer la nouvelle Initiative LEADER+ (2000-2006), il apparaît essentiel d'analyser ces expériences de financement restées encore trop isolées et trop peu connues. Ce dossier pose entre autres les questions suivantes: quels enseignements peut-on tirer aujourd'hui de ces interventions? Quelles sont les limites de celles-ci? Et quels sont les défis pour le futur, notamment dans le cadre de LEADER+?

De même, par rapport aux limites qu'ont rencontrées ces formules, y a-t-il des expériences alternatives menées dans un autre contexte qui peuvent intéresser le développement rural et les GAL LEADER? On s'aperçoit par exemple aujourd'hui que la plupart des réflexions, initiatives et innovations dans le domaine du financement local émergent en milieu urbain. En quoi ce foisonnement d'expériences dans les villes peut-il être intéressant pour les zones rurales? Quelles en sont les limites? Les points sur lesquels de nouvelles expérimentations sont nécessaires?

L'objectif de ce dossier, fruit des réflexions échangées lors du séminaire sur le financement local organisé à Tarazona (Aragon, Espagne) en janvier 1999, est précisément d'apporter des éléments de réponse à ces différentes questions.

Le document est structuré en quatre parties:

- > Dans le premier chapitre, on cherchera à bien comprendre pourquoi la question du financement local est importante pour le développement rural et comment elle se pose. Quels sont les besoins et les enjeux? Quels sont les problèmes et les interrogations qui se posent?
- > Le deuxième chapitre tentera de brosser un tableau de l'offre de financement existante pour le monde rural en dehors de LEADER. On en présentera la diversité en distinguant, d'une part, les structures basées sur des logiques purement financières et qui, dans le contexte actuel de la mondialisation, ont tendance à s'éloigner de plus en plus de certains besoins spécifiques des zones rurales et, d'autre part, les formes de financement "alternatives", obéissant à d'autres règles de fonctionnement, à caractère social, éthique, de développement local, etc. Cette deuxième étape de la réflexion nous conduira à évaluer le déficit existant entre les besoins et l'offre de financement en milieu rural.
- > Le troisième chapitre se penche sur les principales formules de financement expérimentées dans le cadre de LEADER I et LEADER II. Qu'est-ce qui caractérise ces expériences? En quoi sont-elles différentes et/ou complémentaires? Qu'est-ce qui les rapproche? Quelles en sont les limites? A quels besoins ne répondent-elles pas? Quels sont les champs pour lesquels de nouvelles expérimentations sont nécessaires?

> Enfin, le quatrième chapitre identifiera certains défis à relever dans le futur: à quelles problématiques les outils financiers doivent-ils pouvoir répondre, notamment dans le cadre du nouveau Règlement sur le développement rural et l'Initiative LEADER+? Deux éléments joueront un rôle clé dans cette réflexion: d'une part, le fait qu'après 2006 rien ne garantit la continuité d'un appui, ni dans le cadre des Fonds structurels ni dans le cadre de LEADER, et donc qu'il est de la plus grande importance de penser d'ores et déjà en termes de pérennisation des initiatives après 2006; d'autre part, le fait que la dimension territoriale locale n'est plus un cadre suffisant pour la mise en place de solutions pérennes à long terme, et que la réflexion doit se porter à des échelles d'intervention supérieures, au niveau de plusieurs territoires ruraux et/ou avec des articulations multiformes avec le milieu urbain.

## **Chapitre 1**

# **Besoins et enjeux du financement local**





# Besoins et enjeux du financement local

**Le financement est une forme particulière de partenariat qui peut exister à des degrés divers et entre divers acteurs. Cependant, on constate souvent un fossé entre l'offre et la demande de financement.**

## **1.1 Le financement, une forme de partenariat**

“Financer”, c’est “soutenir financièrement (une entreprise)”, “procurer les capitaux nécessaires au fonctionnement de”<sup>1</sup>. C’est aussi fournir à quelqu’un les moyens d’accéder au marché des biens et services pour la réalisation d’un projet. Il y a donc en matière de financement un fournisseur et un bénéficiaire.

Cependant, même dans sa forme la plus commerciale – le prêt bancaire –, le financement se distingue d’une simple relation fournisseur-client ordinaire, car l’engagement entre les deux parties va en général bien au-delà de la simple fourniture du bien ou service du côté du fournisseur et du paiement de ce bien ou service du côté du client.

De par sa nature même, le financement engage la responsabilité du “client/bénéficiaire” vis-à-vis de son fournisseur à d’autres niveaux et ce, quelle que soit la forme qu’il prend:

- > s’il s’agit d’un don ou d’une subvention, celui-ci n’est jamais totalement dénué d’un objectif sous-jacent et d’un résultat que le donateur attend du bénéficiaire: il peut s’agir d’une aide pour un projet précis ou d’un appui plus général pour participer à une démarche d’intérêt collectif (par exemple subventionner une association culturelle);
- > s’il s’agit d’un prêt, le bénéficiaire se trouve engagé sur un remboursement, et le fournisseur ne manquera pas de s’assurer de ce remboursement et d’en négocier les délais et les modalités;
- > s’il s’agit d’une coparticipation dans un projet, il y a de facto responsabilité conjointe entre fournisseur et bénéficiaire.

Dans tous les cas, il y a entre bailleur de fonds et bénéficiaire le **partage d’un objectif**. C’est pourquoi le financement est avant tout une forme particulière de partenariat. Ce partenariat peut exister à des degrés divers, allant de la banque qui se contente d’octroyer un crédit de consommation, jusqu’à l’association entre un porteur de projet et un ou plusieurs épargnants qui associent leurs idées, savoir-faire et moyens financiers pour la réalisation d’un projet.

Lier financement et partenariat est une question essentielle, car c’est à partir de ce lien que l’on peut comprendre toute l’importance du financement et en faire un outil de développement local à part entière.

Considérer le financement sous cet angle permet aussi d’en faire un véritable levier d’animation et pas seulement un instrument de gestion. Ainsi, suivant le cas, les subventions LEADER aux porteurs de projet peuvent être perçues comme de simples distributions de moyens ou, au contraire, l’enclenchement de mécanismes qui engagent les bénéficiaires dans des processus locaux de concertation, de partage d’objectifs, d’apprentissages collectifs, de transferts d’expériences, etc.

En établissant un lien entre financement et partenariat, on met aussi le doigt sur la corrélation existant entre financement local et cohésion sociale/démocratie. C’est précisément dans les territoires où la cohésion sociale est forte que les financements sont les plus faciles. Au contraire, dans les territoires dominés par les conflits et la méfiance entre les institutions, les porteurs d’idées et de projets ne peuvent que compter sur leurs propres moyens, ce qui limite leur capacité de concrétiser ces idées et ces projets.

---

[1] D’après le “*Petit Robert 1 – Dictionnaire de la langue française*”, édition 1990, Dictionnaires Le Robert, 107 avenue Parmentier, F-75011 Paris.

De même, le montage de structures d'ingénierie financière au niveau local et, plus généralement, les solutions alternatives de financement reposent avant tout, on le verra, sur de nouvelles formes de partenariat et d'engagement commun entre différents acteurs (communes, entreprises, institutions financières, porteurs de projet, etc.). Le financement s'avère être ainsi un levier particulièrement efficace, permettant d'aller au-delà d'accords pouvant rester superficiels pour déboucher sur des engagements concrets quant aux moyens que chacun possède et met à la disposition d'objectifs communs.

Le financement n'est donc pas simplement un moyen de faire avancer des projets, de concrétiser des idées. C'est aussi un outil clé pour la création de nouveaux liens, de nouvelles passerelles entre personnes et institutions du territoire, donc un instrument de cohésion sociale et de démocratie.

## **1.2 Les écarts entre demande et offre de financement**

La question du financement commence à se poser quand il y a, d'un côté, des porteurs d'idées de projets manquant d'argent pour les réaliser et, de l'autre, des détenteurs de moyens financiers (épargnants, banques, administrations publiques, etc.) dont le rôle, pour certains, est de soutenir le développement de ces idées avec les moyens dont ils disposent. Le financement consiste donc à créer une forme de partenariat entre ces deux types d'acteurs afin que chacun s'y retrouve: les porteurs de projet (demandeurs de moyens financiers) peuvent réaliser leurs idées et les possesseurs de moyens financiers (offreurs) mieux valoriser ces derniers.

On dira d'un territoire où les offreurs mettent facilement et opportunément des moyens financiers à la disposition des porteurs de projet que ce territoire dispose d'une bonne "agilité financière"<sup>2</sup>. Au contraire, dans un territoire où ces liens sont difficiles pour une raison quelconque, cette agilité financière est faible. De fait, il existe une multitude de raisons pour lesquelles les liaisons entre demandeurs et offreurs de financement peuvent ne pas se réaliser, comme par exemple:

- > ils ne se connaissent pas;
- > ils se connaissent mais ils ne sont pas suffisamment en confiance, voire ils sont en conflit;
- > les porteurs de projet n'offrent pas de garantie suffisante, surtout quand il s'agit de projets de dimension réduite;
- > les objectifs ne sont pas compatibles;

- > les détenteurs de moyens financiers trouvent de meilleures formes de valorisation de ces moyens ailleurs;
- > le coût de gestion des petits dossiers est trop élevé;
- > les techniques de financement, généralement atrophiées par des contraintes réglementaires, ne sont pas adaptées et sont trop formelles par rapport au public cible;
- > les structures de financement classiques (banques) se sont débarrassées du personnel qui disposait du savoir-faire nécessaire au financement de petits projets locaux pour le remplacer par des jeunes formés aux techniques de crédit standardisées ("screening").

Peuvent exister aussi des raisons plus subjectives, comme par exemple la peur de perdre un certain pouvoir, de voir s'installer un concurrent potentiel, etc.

Il existe donc toujours un certain écart entre demande et offre de financement, dont les raisons peuvent se trouver tant d'un côté que de l'autre:

- > du côté de la demande, incapacité à présenter un projet de taille suffisante ou avec suffisamment de garantie;
- > du côté de l'offre, crainte de l'échec, taux de bénéfice à court terme comme seul critère, désintérêt pour le territoire, etc.

Ces problèmes de liaison entre offre et demande de financement se posent de manière plus aiguë en milieu rural du fait que, du côté de la demande, il s'agit en général de:

- > porteurs de projet de dimension réduite;
- > porteurs de projet dispersés (dispersion géographique, secteurs d'activité réduits et peu connus);
- > projets à risque (plus grande inconnue sur les conditions de viabilité du projet).

---

[2] Le terme d'"agilité financière" a été utilisé par certains GAL portugais dans le cadre des activités d'auto-évaluation conduites par l'Unité nationale d'animation LEADER.

Du côté de l'offre de financement, les zones rurales présentent également des conditions moins avantageuses:

- > la concentration bancaire par regroupement des zones géographiques a abouti à ce que le siège de décision se retrouve dans les villes, donc de plus en plus éloigné de l'économie tant locale que rurale;
- > les vastes réseaux d'agences rurales restent généralement intéressants pour capter l'importante masse d'épargne rurale, mais ne sont plus équipés (surtout en personnel) pour le financement de projet: le taux de recyclage de l'épargne rurale/locale est donc extrêmement faible (inférieur à 25% souvent).

Face à ces limitations, les promoteurs ruraux se trouvent souvent isolés et connaissent des difficultés pour financer leurs projets. Le problème se pose de manière plus aiguë encore pour certaines couches de population telles que les jeunes, les chômeurs, etc.

Ainsi, que ce soit en milieu rural ou en milieu urbain, les écarts entre offre et demande de financement deviennent des facteurs d'exclusion de certaines couches de population. C'est pourquoi l'accès au crédit peut être perçu comme un droit social, comme l'affirme le projet "Community Regeneration"<sup>3</sup> soutenu par le gouvernement britannique au Pays de Galles. La lutte contre l'exclusion et l'accès au crédit sont ainsi profondément liés. Là où le manque d'accès au crédit devient une constante pour certains groupes sociaux, la cohésion sociale fera nécessairement défaut.

Obstacle à l'émergence de projets, l'écart entre demande et offre de financement a des répercussions sur toutes les dimensions du développement rural. L'accès au crédit est donc une question étroitement liée à l'insertion sociale et au développement durable des territoires ruraux.

Cette affirmation du droit d'accès au crédit s'inscrit dans une double dynamique: l'existence ou la création de cadres nationaux ou européens de soutien et l'application d'approches pertinentes au niveau local. Dans ce double contexte, des questions se posent sur le rôle des différents niveaux de responsabilité et des acteurs (secteur public, secteur financier privé et citoyens) dans la construction d'une stratégie de financement favorisant le développement durable des territoires ruraux.

### **1.3 Les voies possibles pour combler les écarts entre demande et offre de financement**

D'une manière générale, il existe trois voies visant à combler l'écart entre demande et offre de financement et à faciliter leur mise en relation:

- > agir sur la demande pour mieux l'adapter aux exigences de l'offre;
- > agir sur l'offre pour mieux l'adapter aux besoins de la demande;
- > créer des structures de liaison qui assurent certaines fonctions et sont des "chainons manquants" dans la liaison entre offre et demande.

#### **a) Agir sur la demande pour mieux l'adapter aux exigences de l'offre**

Les actions sur la demande de financement consistent le plus souvent à accompagner les porteurs de projet pour les aider à mûrir leur projet, à mieux le présenter et à offrir de meilleures garanties pour obtenir des financements.

*Ce que le groupe LEADER Tarn des Montagnes (Midi-Pyrénées, France) appelle dans sa stratégie le "ratissage des projets" consiste à organiser sur une période courte, trois mois en général, une animation locale intense permettant de repérer toutes les initiatives ou projets potentiels, de leur donner une cohérence d'ensemble et, surtout, de fournir à chacun d'entre eux un appui technique personnalisé. Tous les projets inventoriés, quelles que soient leur nature et leur taille, sont pris en compte. Leur faisabilité est vérifiée et si les résultats sont concluants, un processus d'accompagnement est engagé immédiatement.*

---

[3] Pour plus d'informations concernant ce programme, consulter: <http://www.egroups.com/docvault/crisp-newsletters/?m=1>

## **b) Agir sur l'offre pour mieux l'adapter aux besoins de la demande**

L'offre de financement se caractérise souvent par la recherche d'une rentabilité maximum pour les placements. Ainsi, toute personne déposant son épargne dans une institution financière attend un rendement optimal de celui-ci, le plus souvent sans se poser la question de savoir à quelle activité ce placement sera destiné. Cette attitude peut parfois conduire à des situations incongrues: ainsi, on a vu l'épargne de travailleurs servir à financer des projets de modernisation d'usines conduisant à des licenciements massifs parmi ces mêmes travailleurs. Les épargnants participent à de tels phénomènes dans la mesure où ils ont de plus en plus tendance à substituer des placements en actions à leur épargne en dépôt, soit directement ou indirectement via des fonds de placement ou (dans certains pays) des fonds de pension.

L'introduction de critères éthiques au niveau de l'offre de financement permet une meilleure adaptation de celle-ci aux besoins de la demande, car elle prend en compte les caractéristiques particulières de certaines demandes de financement. Il s'agit précisément de celles qui sont plus "atypiques", qui ne sont pas les plus performantes en termes de rentabilité financière à court terme mais qui ont un rôle particulièrement important dans le développement à long terme: développement local, revitalisation des territoires ruraux, insertion sociale, protection de l'environnement.

L'introduction de critères éthiques peut s'effectuer à plusieurs niveaux:

- > au niveau des structures déjà existantes, comme par exemple des banques et sociétés de placement, lesquelles offrent aux épargnants des produits conçus avec des critères éthiques ("ratings éthiques") retenus pour des produits spécifiques;
- > directement, au niveau des épargnants qui décident individuellement ou collectivement de placer leur épargne dans des fonds d'investissement locaux, épargne solidaire, etc.

## **c) Créer des structures de comblement des écarts**

Certaines fonctions constituent de véritables "chaînon manquants" entre offre et demande de financement, et peuvent être assurées par des structures spécifiques. Ce peut être par exemple:

- > des fonctions d'information et de communication (informer les épargnants sur les possibilités d'investissement au niveau local, par exemple);
- > la mise sur pied d'une offre complémentaire à l'offre existante, de façon à jouer un rôle de levier pour le financement de projets quand la confiance ou la réceptivité des bailleurs de fonds et des porteurs de projets n'est pas suffisante. LEADER est souvent intervenu à ce niveau comme un outil pour débloquer un financement qui ne se serait pas fait sans un appui extérieur. *Au Portugal, par exemple, les municipalités disposent de budgets relativement importants par rapport aux "freguesias", le niveau administratif inférieur (micro-local), alors que c'est souvent au niveau de ces freguesias, plus proches de la population, qu'émergent les idées de projets. Face à une certaine réticence des municipalités à financer des projets venus des freguesias, certains groupes LEADER ont cofinancé les projets concernés, ce qui a permis à ces projets d'obtenir plus facilement l'engagement financier des municipalités;*
- > la mise sur pied d'une offre complémentaire à l'offre existante pour combler l'incapacité du porteur de projet à assurer sa participation avec des fonds propres;
- > la création de dispositifs permettant aux demandeurs de répondre à des exigences de l'offre auxquelles ils ne pouvaient auparavant pas répondre. C'est notamment le cas des fonds de garantie qui se substituent en partie aux porteurs de projet auprès des banques pour garantir les prêts;
- > des subventions pour combler les écarts en termes de coûts, comme par exemple les subventions aux frais de gestion des petits crédits par les banques pour les inciter à s'intéresser aux petits projets;
- > des formes de regroupement des demandeurs de crédit pour obtenir de meilleures conditions collectivement.

| <b>RAISONS DES ÉCARTS ENTRE OFFRE ET DEMANDE DE FINANCEMENT</b>                                   | <b>VOIES POSSIBLES POUR COMBLER LES ÉCARTS</b>     |                                                                    |                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                   | <b>Adapter la demande aux exigences de l'offre</b> | <b>Adapter l'offre aux besoins de la demande</b>                   | <b>Mise en relation de l'offre et de la demande</b>                                         |
| <b>a) Questions relationnelles</b><br>Absence de connaissance mutuelle                            |                                                    |                                                                    | Structures d'information et d'animation                                                     |
| Absence de confiance                                                                              | Appui au montage du projet et du dossier           | Introduction d'objectifs éthiques                                  | Offre complémentaire avec effet levier (fonds d'amorçage)                                   |
| <b>b) Questions économiques</b><br>Participation financière du bénéficiaire nulle ou insuffisante |                                                    | Mise en place de fonds d'investissements locaux, épargne solidaire | Subventions et fonds d'amorçage                                                             |
| Garanties insuffisantes de la part du porteur de projet                                           |                                                    |                                                                    | Fonds de garantie                                                                           |
| Coûts de suivi/gestion trop élevés                                                                |                                                    |                                                                    | > Prise en charge partielle des frais de gestion<br>> Regroupement des demandeurs de crédit |
| Meilleure valorisation des placements à l'extérieur du territoire                                 |                                                    | Introduction d'objectifs éthiques territoriaux                     |                                                                                             |

Finalement il a une question de fond qui se pose dans cette analyse: comment s'assurer des sources de financement dont les exigences de rendement ne sont pas entraînées à la hausse par les tendance actuelles du marché? La seule réponse possible est l'introduction d'une forte exigence éthique de la part des épargnants et des structures d'intermédiation.

## **1.4 Choisir les bons instruments financiers**

Au-delà des liens entre demande et offre de financement, se pose la question de la forme que peut prendre le financement. On peut considérer fondamentalement quatre types de financement:

- > les subventions, dons et financements à fonds perdus, c'est-à-dire la mise à disposition définitive du financement sans obligation de remboursement;
- > le crédit, c'est-à-dire la mise à disposition de financement pour une période donnée avec un taux d'intérêt prédéterminé;
- > la garantie, c'est-à-dire la prise en charge du risque facilitant l'accès à un crédit auprès d'une institution financière classique;

- > la prise de participation, c'est-à-dire l'intervention en fonds propres dans le projet à financer dont le rendement dépend du succès du projet.

Chacun de ces types offre une infinité de formules possibles suivant les modalités d'application (taux de coparticipation, taux d'intérêt, délais, formes de contrôle, etc.). Et chaque modalité particulière présente des avantages et des inconvénients qu'il faut savoir évaluer pour faire les bons choix stratégiques.

Le tableau suivant présente de manière très synthétique les principaux avantages et inconvénients de chacun de ces types de financement.

## AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES QUATRE TYPES DE FINANCEMENT LES PLUS COURANTS

|                                        | <b>Subventions et dons à fonds perdus</b>                                                                                                                              | <b>Crédit (sans/avec exigence éthique)</b>                                                                                                    | <b>Garantie</b>                                                                                                                        | <b>Participation financière</b>                                                                |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dans quel cas il vaut mieux l'utiliser | Projets collectifs à finalité sociale ou éthique; projets innovateurs à haut risque; projets de jeunes et d'autres groupes en difficulté; projets dans le Tiers Monde. | Projets à finalité commerciale; investissements dans des entreprises rentrant dans des critères éthiques (ratings éthiques).                  | Tout projet d'investissement par des structures qui adhèrent à un projet de garantie collective.                                       | Renforcement de la solidarité territoriale.                                                    |
| Avantages spécifiques                  | Permet un rééquilibrage en termes d'accès aux ressources, même au niveau territorial.                                                                                  | Relation qui peut se construire dans la durée.                                                                                                | Capacité de négociation avec les banques; accès garanti au crédit; démarche collective et, généralement, assurance de suivi du projet. | Renforcement des liens de proximité et de la confiance dans l'avenir du territoire.            |
| Inconvénients                          | Peut parfois créer des attitudes de faible responsabilité sociale.                                                                                                     | Inadaptation des conditions aux besoins particuliers des demandeurs; limitations dans le cas de certains projets, surtout à finalité sociale. | Risque d'échec.                                                                                                                        | Temps pour construire la confiance, assurer les capitaux pour l'investissement et sa rotation. |
| Acteurs qui octroient                  | Acteurs publics de différents niveaux, partenariats public-privés.                                                                                                     | Banques (traditionnelles, éthiques).                                                                                                          | Coopératives et fonds de garantie.                                                                                                     | Epargnants locaux, entreprises locales.                                                        |

### **1.5 Conclusion**

#### **Le problème du financement est un problème général et pas seulement rural**

On le voit, le financement local est un problème fondamental pour les territoires ruraux, mais aussi éminemment complexe. Les écarts entre offre et demande peuvent être de nature très différente et les voies pour les surmonter réclament la mise en œuvre de solutions très diverses. Or, dans cette complexité, il apparaît de plus en plus clairement que les solutions passent par la création de liens qui dépassent le seul niveau local.

En d'autres termes, un territoire rural de type LEADER ne présente pas une masse critique suffisante pour résoudre tous les problèmes de financement local. Des liens doivent notamment être trouvés avec les zones urbaines, et ce d'autant plus qu'un foisonnement d'offres de financement alternatif apparaissent aujourd'hui dans les zones urbaines alors que les zones rurales restent encore largement à l'écart de ce mouvement. On étudiera donc dans le chapitre suivant les offres existant aujourd'hui, en prenant également en compte celles des villes qui peuvent être accessibles pour les porteurs de projet en milieu rural, ou aider à construire de nouvelles offres décentralisées en milieu rural.

## **Chapitre 2**

# **L'offre de financement existante hors subventions**





# L'offre de financement existante hors subventions

## Face aux besoins des zones rurales, quelle est l'offre de financement existant aujourd'hui?

On peut considérer qu'il existe trois types d'offre:

- > le secteur bancaire commercial "classique" qui constitue, en termes de volume, la proportion de loin la plus importante de l'offre de financement global. Il s'agit toutefois d'une offre souvent peu adaptée aux caractéristiques des petits producteurs et des zones rurales;
- > le secteur "facilitateur" (ou "médiateur"), constitué par toutes les initiatives visant à assurer une meilleure liaison entre les porteurs de projet et les banques commerciales;
- > finalement, le secteur "alternatif" qui assure des formes de financement différentes.

A noter que quelle que soit la formule, la répartition public-privé est transversale, les deux secteurs pouvant intervenir dans les trois types de financement, souvent en partenariat.

## 2.1 Le secteur bancaire commercial

Le secteur bancaire commercial draine la plus grosse partie de l'épargne existant sur le marché. Cependant, sa logique commerciale le conduit à rechercher les formes de placement les moins coûteuses, les plus intéressantes en termes de rentabilité et les moins risquées. Les porteurs de projet modestes, notamment en milieu rural, ont des besoins le plus souvent à l'opposé de ces critères.

L'accès aux ressources financières pour ces porteurs de projet, pour les nouvelles entreprises et pour les projets d'économie sociale a donc toujours été difficile. Il risque de le devenir encore plus à l'avenir du fait de l'évolution du système bancaire et de son positionnement sur des marchés financiers de plus en plus mondialisés. En effet, certaines études<sup>4</sup> montrent que les banques sont engagées dans deux types de démarches qui ont des conséquences importantes pour le développement local: la réalisation de profits sur les marchés spéculatifs et une sélection beaucoup plus stricte de leurs clients, en écartant les moins rentables.

On constate ainsi que les banques ont de plus en plus tendance à abandonner une partie de leurs clients potentiels, ainsi qu'une partie de leur travail traditionnel de suivi et de soutien aux petits dossiers. Elles tendent à fuir les "petits" projets, les "petits" entrepreneurs et les investissements à responsabilité sociale (environnement, culture). Elles laissent sans interlocuteur financier les jeunes, les chômeurs et le tiers secteur.

Au niveau des entreprises, les banques classiques ne prennent pas le risque de la création d'entreprise ou du soutien à l'innovation. Elles estiment les frais de gestion et les risques trop élevés. Les créateurs d'entreprise se trouvent ainsi souvent sans interlocuteur pour la réalisation de leurs idées.

*Ainsi une enquête réalisée dans 3 territoires français (Centre-Ouest Bretagne, Parc naturel de la Brenne et Nord du département de la Haute-Saône) montre que parmi des entreprises ayant moins de 50 salariés:*

- > plus de 50% des entrepreneurs interrogés pensent que la banque n'a pas d'incidence sur leur entreprise;
- > 25% d'entre eux ont recours à une banque pour financer leurs activités courantes;
- > 20% seulement affirment se sentir épaulés par leur interlocuteur financier<sup>5</sup>.

*L'étude met en évidence que c'est une partie réduite des petites entreprises qui s'appuie sur les banques pour d'autres opérations que les autorisations de découvert. Si l'on ajoute que dans le cas des territoires à prédominance rurale, il s'agit surtout d'entreprises unipersonnelles (cas de 78% des entreprises dans le Parc naturel régional de la Brenne en France contre 59% au niveau national, par exemple), elles n'ont en réalité accès qu'aux crédits les plus chers. L'étude en conclut qu'environ 50% des entreprises couvrent leurs besoins par des découverts bancaires. Il s'agit donc d'une stratégie financière de court terme et extrêmement coûteuse.*

[4] Granger Benoît et INAISE, "Banquiers du futur: les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale du futur", Editions Charles Léopold Meyer, 1998.

[5] France Initiative Réseau, "Les entreprises implantées en zone rurale", étude réalisée par la SOFRES, avril 1998.

L'absence d'interlocuteur financier au niveau des banques (sauf pour des opérations rentables pour la banque et coûteuses pour les entreprises telles que la gestion des découverts bancaires) décourage une partie des investissements potentiels au niveau local.

Par ailleurs, on observe que le système bancaire se comporte différemment selon le contexte territorial dans lequel il évolue: ainsi, dans le nord de l'Italie, caractérisé par une économie prospère et dynamique, les taux d'intérêt moyens s'élevaient à 4,5% en 1999, alors qu'ils atteignaient de 8% à 9% dans les régions plus marginales du Mezzogiorno. Une telle différence, qu'on justifie par un niveau de risque plus élevé dans le Sud, discrimine les territoires les plus en difficulté. De même, une étude réalisée en Allemagne entre février 1998 et janvier 2000 – "Benchmarking in Micro Lending"<sup>6</sup> (Comparer les petits prêts) – montrait qu'aucun crédit n'avait été accordé aux petites entreprises de l'ex-RDA au cours de la période analysée et que dans 67% des cas, le prêt avait été refusé sans fournir de raison.

Cette évolution du rôle des banques se retrouve partout. Elle est la conséquence de la mondialisation qui intensifie la concurrence entre institutions financières. Aujourd'hui, grâce notamment à l'Internet, n'importe quelle banque peut offrir ses services à tout client potentiel sur la planète et concurrencer directement les banques locales, dont la survie se trouve donc automatiquement menacée. Ainsi, il est probable qu'on assistera au cours des dix prochaines années à un bouleversement complet de l'offre bancaire, bouleversement caractérisé en partie par la disparition des petites banques locales.

Même les institutions bancaires qui, traditionnellement, étaient plus proches des porteurs de projet en milieu rural, telles que les caisses mutuelles de crédit agricole, entrent de plus en plus dans une logique de rentabilité financière pour pouvoir faire face à la mondialisation.

## **2.2 Les dispositifs de facilitation ou de médiation**

Face aux tendances en cours dans les banques, il s'avère de plus en plus nécessaire de trouver des passerelles entre l'offre des banques et les besoins de crédit au niveau local. De telles passerelles jouent un rôle de "médiation", avec l'objectif de **faciliter l'accès aux institutions financières existantes**.

Le niveau local occupe une place privilégiée dans ce type de structure, car c'est dans la proximité que peuvent se tisser des liens entre les besoins et l'offre de financement. C'est pourquoi la plupart des structures de facilitation sont constituées au niveau local ou régional.

L'administration publique et les organisations collectives privées occupent une place importante dans ce secteur. Ainsi, dans certains pays comme l'Italie et la France, les administrations nationales et certaines administrations régionales ont joué un rôle prépondérant dans le soutien de dispositifs facilitant l'accès au crédit.

La facilitation de l'accès aux services financiers peut s'effectuer à différents niveaux et sous différentes formes:

- > analyse préalable des dossiers et accompagnement des projets;
- > octroi de crédits d'amorçage et de prêts d'honneur ayant un rôle de levier pour accéder dans un deuxième temps à des crédits auprès des banques;
- > création de fonds de garantie.

On retrouve ici les principales voies possibles pour assurer une liaison entre demande et offre de financement, telles qu'elles ont été présentées dans le chapitre 1.

### **a) Analyse préalable des dossiers et accompagnement des projets**

Outre le manque de garanties, le refus des banques de traiter avec les petits porteurs de projet peut provenir de l'absence d'étude technique ou du coût du suivi du projet pour s'assurer de sa viabilité et éviter les risques de non remboursement.

Les structures de facilitation se sont également intéressées à cet aspect en organisant un accompagnement technique personnalisé, en plus des autres facilitations pour l'accès au crédit.

---

[6] Pour plus d'information sur ce projet de recherche, consulter le site Internet du IFF (Institut Fur Finanzdienstleistungen e.V): <http://www.iff-hamburg.de> (textes en anglais et allemand et bases de données en anglais, français, italien et allemand). L'IFF est un institut de recherche indépendant fondé en 1987 ayant pour but de contribuer à l'amélioration des produits et services financiers. Ses axes de recherche sont: le crédit à la consommation et à l'endettement, le financement social, le financement des petites entreprises, l'accès aux services financiers, la documentation financière, le financement de l'immobilier.

C'est le cas en France des "Plates-Formes d'Initiative Locale (PFIL)"<sup>[7]</sup> qui bénéficient du soutien des pouvoirs publics et dont l'intervention se situe à trois niveaux:

- > Mobilisation des fonds pour financer, sous forme de crédits d'amorçage, la création ou le développement d'entreprises. Ces fonds proviennent pour partie de subventions publiques et pour partie de participations d'entreprises, d'organismes financiers et de particuliers.
- > Parrainage des créateurs d'entreprise: la spécificité de ce parrainage est de permettre à un créateur d'avoir auprès de lui la caution "morale" et l'expérience d'un chef d'entreprise. Il bénéficie ainsi de son appui et de sa notoriété, pour accéder plus rapidement à son marché.
- > Accompagnement de l'entreprise en création: en plus du parrainage, chaque PFIL propose au créateur un suivi technique assuré soit bénévolement par des cadres salariés ou retraités soit avec un ticket modérateur, par des experts-comptables, des techniciens, des structures d'aide à la création d'entreprises.

Associations sans but lucratif, les PFIL prennent en général appui sur des institutions déjà existantes qui les hébergent, telle une Chambre de commerce. Le Conseil d'Administration de la Plate-Forme désigne un Comité d'Agrément qui est chargé d'examiner les dossiers des créateurs d'entreprise et décide de la nature des aides à apporter. Celles-ci atteignaient en 2000, en cumul, 50 millions d'euros.

Les 180 PFIL sont fédérées par "France Initiative Réseau (FIR)". Soutenu par plusieurs ministères, le FIR mobilise ou associe tous les partenaires de l'entreprise et de l'économie.

Les premières PFIL ont vu le jour en 1981. Elles seront 250 fin 2000. Ce succès repose sur les 5600 bénévoles qui soutiennent et encouragent les créateurs d'entreprise. En associant conseil, parrainage et prêts d'honneur, les Plates-Formes multiplient réellement les chances de succès des nouveaux créateurs: les conseils des professionnels sécurisent la démarche; le parrainage apporte un soutien précieux en cas de difficulté; les prêts d'honneur, sans intérêt ni garantie personnelle, augmentent l'apport personnel du créateur et ont un effet de levier indéniable sur les autres sources de financement.

## **b) Octroi de crédits d'amorçage et de prêts d'honneur pour avoir un effet levier auprès des banques**

Une raison courante du refus de crédit par les banques est l'insuffisance de fonds propres.

Face à cette exigence, des structures ont pu être créées, permettant aux porteurs de projet de disposer de fonds propres, obtenus grâce à un prêt d'honneur (prêt sans intérêts et sans garanties) ou un crédit d'amorçage.

Cela concerne notamment les créateurs d'entreprise qui démarrent sans moyens financiers.

Ainsi, le gouvernement italien a créé une structure de ce type appelée "Imprenditoria Giovanile" (Jeunes Entrepreneurs) pour soutenir les "start-ups" dans les zones de plus grand besoin.

*Imprenditoria Giovanile (IG) est le nom de l'agence publique-privée qui intervient dans la promotion de nouvelles entreprises, du développement local et de soutien aux PME existantes. En ce qui concerne la création d'entreprises, IG a deux types d'intervention: le soutien aux jeunes entrepreneurs, par des appuis techniques et financiers, et la promotion de l'auto-emploi auprès des chômeurs de tous âges, par la formation, l'assistance technique et l'octroi d'un prêt. Le succès de ces deux types d'action a conduit le gouvernement italien à déléguer à cette agence d'autres interventions: appui aux femmes entrepreneurs, gestion de fonds européens, etc.*

*Les bénéficiaires de la promotion de l'auto-emploi sont des personnes de plus de 18 ans et au chômage depuis au moins six mois. Les projets soutenus doivent déboucher sur la création d'entreprises dans les zones connaissant un fort déséquilibre entre demande et offre d'emploi, et ne peuvent pas être transférés dans d'autres zones au cours des 5 années suivant l'octroi du prêt. Entre 1986 (année de sa création) et fin 1998, IG a reçu 6 000 projets de création d'entreprise dont 1 000 ont été approuvés. L'activité de soutien à l'auto-emploi (qui a démarré en 1996) a reçu, quant à elle, 41 000 demandes, 17 000 ont été évaluées, 3 100 porteurs de projet ont participé à des formations et 790 nouvelles idées ont été retenues pour un investissement de 18 millions d'euros.*

---

[7] Les Plates-Formes d'Initiative Locale,  
14 rue Delambre, F-75014 Paris. Tél: +33 1 41666661.

### c) Les coopératives ou mutuelles de garantie

Une autre raison pour laquelle les banques sont réticentes à accorder des crédits aux petits projets est l'absence de garanties suffisantes de la part des demandeurs. La constitution de fonds de garantie permet de pallier ce problème.

Il existe de multiples structures à caractère régional ou local qui visent cet objectif. C'est le cas, par exemple, des consortiums de garantie nés de l'initiative des syndicats professionnels et associations artisanales du nord de l'Italie. Les administrations régionales ont participé à la constitution de leur capital social.

*Afin de répondre à leurs besoins de financement qui ne trouvaient pas de réponse auprès des banques et à l'initiative de leurs organisations professionnelles ("associazioni di categoria"), les entreprises artisanales italiennes ont mis en place un mécanisme de garantie collective par le biais de la création des "Confidi", consortiums de garantie collective. Ceux-ci revêtent soit la forme d'un consortium, soit celle d'une coopérative sans but lucratif. Les Confidi ont essentiellement pour objet la fourniture d'une garantie bancaire collective à leurs membres et la négociation de taux préférentiels auprès des banques.*

*En l'absence d'une loi qui définit leur statut, les Confidi sont répertoriés par la Banque d'Italie comme des "organismes financiers non bancaires". Un capital de 25000 euros et un minimum de 50 membres sont nécessaires pour constituer un consortium de garantie collective.*

*Le taux de participation financière des autorités régionales ou provinciales dans le capital des Confidi ou de leurs organisations régionales varie selon les orientations propres à chaque région. A titre d'exemple, la participation des autorités lombardes dans l'"Artigiancredit", qui regroupe les Confidi locaux de Lombardie, est de l'ordre de 40% alors que ce taux s'élève à 80% en Emilie-Romagne. Cette dernière et la Région Toscane ont été par ailleurs les deux premières régions italiennes à adopter des lois qui ont avalisé l'existence de ces regroupements régionaux qui sont des consortiums de garantie de deuxième degré, tout en leur octroyant d'importants financements dans le but de fournir des garanties aux coopératives de premier degré qui en étaient membres. Par contre en Lombardie, aucune loi régionale n'a présidé à la naissance d'Artigiancredit, regroupement né à l'initiative des consortiums de garantie mais qui a été immédiatement reconnu par les autorités publiques comme interlocuteur représentatif des Confidi.*

### d) Importance et effets des structures de facilitation

Les structures de facilitation pour l'accès aux services financiers bancaires jouent un rôle très important pour les petits porteurs de projet.

A titre d'illustration, l'étude réalisée en Allemagne "Benchmarking in Micro Lending"<sup>8</sup> montre qu'environ 95% des entreprises unipersonnelles en Allemagne ont recours à un moment ou à un autre à des financements extérieurs. En même temps, les entreprises unipersonnelles constituent le secteur qui crée en moyenne le plus grand nombre de nouveaux emplois. Malgré l'intérêt que le secteur représente pour l'insertion des travailleurs, des prêts ont été accordés dans seulement 21% des cas. L'existence de garanties provenant du secteur public a été une condition préalable pour obtenir le prêt dans 69% des cas. Cette constatation met encore une fois en évidence l'importance du secteur et des fonds publics comme "levier" ou "soutien" pour faciliter l'accès des petits entrepreneurs au crédit bancaire.

## 2.3 Le secteur de financement alternatif

Le financement alternatif vise non pas à combler l'écart entre l'offre des banques commerciales et la demande de financement, mais à proposer une offre alternative qui soit adaptée aux besoins spécifiques des demandeurs, notamment les plus atypiques. Il inclut notamment toutes les structures qui cherchent à offrir des services financiers adaptés aux besoins de ceux qui n'ont pas accès aux services bancaires commerciaux tout en ayant un rôle important en termes de développement local, social, environnemental, etc. (petits projets, projets sociaux, projets à caractère environnemental).

Les "alternatives financières" sont toutes guidées – à différents niveaux – par des principes "éthiques" ou de "solidarité" visant à introduire:

- > des pratiques de solidarité par le soutien à des projets d'intérêt social et environnemental, générateurs d'emploi, provenant de populations fragiles, etc.
- > une transparence dans l'utilisation de l'épargne et dans les bénéfices de certains placements sur le marché boursier.

[8] op.cit. voir note 6

Apparu au début des années 80, le mouvement pour un financement éthique et solidaire prend aujourd'hui une ampleur significative. En France, par exemple, plus de 500 millions d'euros sont placés chaque année dans des projets éthiques ou solidaires et 4% des entreprises créées dans le pays sont le fait de l'épargne solidaire. Les différents opérateurs financiers solidaires regroupés sous le label "FINANSOL" ont permis la création de 25 000 emplois<sup>9</sup>.

On peut considérer trois types d'initiatives dans ce secteur:

- > celles issues de la société civile et qui visent à soutenir des projets sociaux ou d'intérêt collectif, comme par exemple des projets générés par des publics en difficulté. Ces structures, le plus souvent associatives ou coopératives, créent de l'offre financière pour couvrir les espaces délaissés par les banques traditionnelles;
- > les banques éthiques: ce sont de véritables structures bancaires mais constituées autour d'un objectif éthique et non commercial. Elles ont ainsi un objectif précis de solidarité qui couvre l'ensemble de leurs opérations. Elles sont soit le produit de l'évolution des initiatives de la société civile, déjà à un stade avancé de leur développement, soit nées à l'initiative de mouvements politiques ou syndicaux;
- > des produits éthiques offerts par des institutions financières classiques – face à l'engouement croissant des particuliers et entreprises pour des produits financiers alternatifs à caractère éthique, les sociétés de placement et certains organismes financiers traditionnels, y compris des banques commerciales, ont commencé à proposer des produits de ce type. Il s'agit donc d'une partie du secteur alternatif émergeant au sein même du secteur commercial traditionnel.

### **2.3.1 Les structures et produits financiers alternatifs issus de la société civile**

Les initiatives alternatives issues de la société civile se sont développées à partir des années 80 avec les premières collectes d'épargne solidaire au niveau local, notamment dans certains pays européens comme la France ou l'Italie<sup>10</sup>.

En France, par exemple, dans le domaine du capital-risque solidaire et de proximité, sont apparus en 1983 les "Clubs Cigale" (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne). En Italie, le

mouvement d'"objection monétaire au système bancaire", qui a conduit à la création des "MAG" (Mutualités d'Auto-Gestion), est aussi né dans les années 80 pour soutenir les secteurs sous-dotés en capital, les porteurs de projet en mal de garanties bancaires et les projets d'intérêt social.

Dans la plupart des cas, ces initiatives sont nées au niveau local, car c'est au niveau local qu'apparaît le plus concrètement l'écart croissant entre économie réelle et économie financière. C'est aussi à ce niveau, fondé sur les avantages de la proximité, notamment la connaissance mutuelle et les liens sociaux, que peut se construire un "objectif social" sur l'utilisation de l'épargne locale. Les liens sociaux et de proximité peuvent servir de toile de fond à une stratégie visant à faciliter l'accès de porteurs de projet éconduits par les banques aux ressources financières.

Cependant, avec le temps, ces initiatives évoluent du niveau local vers des structures nettement plus importantes.

*En 1981, le Pays Basque français s'est doté d'une société de capital-risque dédiée à la création d'entreprise: "Herri-koa" ("du pays" en langue basque). En 1999, cette société regroupait 3 500 actionnaires. Le capital collecté auprès de la population s'élevait à 11 millions de francs et le nombre d'emplois nets créés était estimé à 1 561. Herrikoa, outil financier, travaille en partenariat avec d'autres structures économiques locales telles que ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), Accea Lann Berri (Atelier-conseil en création d'entreprises ou d'activités), Hemen ("ici" en langue basque), association d'appui et d'accompagnement à l'initiative économique. Celle-ci reçoit près de 200 porteurs de projet par an<sup>11</sup>.*

---

[9] FINANSOL a été fondé par plusieurs associations comme la Fondation pour le Progrès de l'Homme, les "Cigale", etc. Les ont rejointes plusieurs réseaux bancaires. Outre la gestion du label d'épargne solidaire, FINANSOL cherche à faire connaître plus largement le secteur du financement solidaire et promeut ses produits auprès des pouvoirs locaux. FINANSOL, 4, rue Jean Lantier, 75001 Paris. Tél: +33 1 44828012. Web: <http://www.globenet.org/horizon-local/finansol/finansol.html>

[10] Voir: TRANSRURAL Initiatives, n° 125, 26 février 1999, Dossier: Financer autrement les projets ruraux (p. I à VIII).

[11] Pour des renseignements sur ces initiatives: BIE Euskal Herri, résidence L'Alliance, Centre Jorlis, F-64600 Angelu. Tél: +33 4 95311559.

D'une manière générale, les initiatives alternatives issues de la société civile se caractérisent par des objectifs de solidarité, de soutien économique à l'émergence de projets et d'une gestion financière inscrite dans la durée:

- > **objectif solidarité** – utiliser l'épargne locale pour soutenir des initiatives promues par des groupes sociaux défavorisés (y compris les chômeurs, sans accès au crédit classique), par des porteurs d'innovation ou par les secteurs de l'économie sociale;
- > **objectif soutien à l'émergence de projets** – créer des mécanismes d'animation et d'identification de projets à soutenir pour favoriser une autogestion transparente de l'épargne et de son utilisation;
- > **objectif autonomie et maîtrise de la gestion** – construire des services d'appui aux projets, que ce soit dans leur phase de conception, de démarrage ou lors de leur consolidation pour accompagner l'accès au crédit.

Les initiatives alternatives nées de la société civile se concrétisent par la création d'organisations de droit privé (coopératives ou associations, sociétés de responsabilité limitée), ayant un rayon délimité d'intervention territoriale, tirant leurs ressources financières de l'épargne locale des particuliers et des entreprises mais appuyées souvent par des organismes publics. Elles se caractérisent par le fait:

- > qu'elles sont des instruments de proximité,
- > qu'elles ont un rôle pédagogique,
- > qu'elles servent souvent de relais pour des actions de développement local.

### **2.3.1.1 Caractéristiques des structures et produits financiers alternatifs issus de la société civile**

#### **a) Instruments de proximité**

Ces alternatives financières sont organisées pour un rayon d'action localisé (territorial et/ou au bénéfice exclusif des associés) et se démultiplient sur la base d'un modèle unique. C'est notamment le cas des clubs Cigale et des Plates-formes d'Initiative en France, des MAG en Italie. Les cadres juridiques qu'elles adoptent justifient leur existence en délimitant leur domaine d'intervention. En Italie, par exemple, les coopératives financières de type MAG doivent limiter leurs interventions à un territoire bien précis.

#### **b) Instruments pédagogiques**

Au-delà de la gestion "transparente" et "solidaire" de l'argent qui leur est confié, ces structures ont un fort impact pédagogique dû au fait que toutes complètent l'octroi de crédit par des activités de conseil ou de transfert des savoir-faire. Elles renforcent ainsi l'autonomie et la capacité de gestion de projets des secteurs de la population délaissés par les banques traditionnelles<sup>12</sup>.

Pour ces structures, le crédit éthique est un instrument qui joue un rôle essentiel dans la création de solidarités, dans la lutte contre le chômage au niveau local et dans le développement de la capacité locale de gestion.

*Créée à la fin des années 70 à Inzago, commune de 8 500 habitants en Lombardie, la coopérative financière éthique "MAG2"<sup>13</sup> s'est donnée pour mission de mettre l'épargne locale au service de projets portés par des personnes économiquement fragiles ou des associations à but non lucratif ayant des difficultés à accéder aux circuits financiers traditionnels. Au-delà de cette mission, la coopérative va évoluer peu à peu vers des formes intégrées d'appui aux initiatives, devenant un véritable "guichet unique" au service du développement local.*

*En termes pédagogiques, MAG2 se définit comme un service global de soutien aux initiatives visant la création d'emploi, en priorité celles qui sont organisées de façon associative ou solidaire. Cet appui peut concerner toutes les phases de la vie d'un projet:*

- > le passage de l'idée au projet pour des activités d'auto-emploi par l'évaluation et le lancement des nouvelles idées;
- > le passage du projet au démarrage par un support technique dans la rédaction des études de faisabilité, le choix de la forme juridique la plus pertinente et dans les diverses tâches administratives liées au démarrage;
- > la phase de consolidation par l'appui dans la gestion et, dans certains domaines spécialisés, pour améliorer le développement des dynamiques internes des entreprises et leurs rapports avec l'extérieur. L'expérience de MAG2 démontre que ce dernier type d'appui est fondamental pour éviter la mortalité des nouvelles initiatives. Or paradoxalement, il n'existe pas de ressources disponibles pour couvrir les coûts de ce type d'accompagnement.

[12] Granger op.cit. pp. 55-61

[13] Pour en savoir plus sur cette initiative, prendre contact avec: Dott. Giovanni Acquati, Président – Cooperativa MAG2 Finanze Via Pacini 11 – 20131 Milan Tél.: +39022665474 – Fax: +390270637335

### **c) Relais de développement local**

Le développement de ce type d'activité s'appuie souvent sur le soutien du secteur public et sur des formes de partenariat avec certaines banques.

La compréhension des pouvoirs publics et de certaines banques (surtout les Caisses d'Épargne, les Banques Ethiques) du rôle non négligeable de ces structures de soutien direct à des petites entreprises innovantes, à des entreprises à caractère social, à des porteurs de projet provenant des couches sociales fragilisées, etc., les amène à soutenir leurs fonctions pédagogiques et d'octroi de crédit en leur permettant de se transformer en de vrais "relais de développement local"<sup>14</sup>.

La sensibilité et l'engagement des citoyens quant à l'utilisation de leur épargne est un enjeu important en termes de développement durable et endogène.

Les initiatives alternatives créées par la société civile intéressent donc de plus en plus les territoires ruraux, même si ces expériences restent davantage en Europe le fait des acteurs urbains.

#### **2.3.1.2 Typologie des structures et produits financiers alternatifs issus de la société civile<sup>15</sup>**

##### **Les sociétés de capital-risque de proximité**

Des particuliers, y compris des entreprises, dans le cadre de sociétés de capital-risque, investissent dans des créations d'entreprises et accompagnent leur développement. Ce système repose sur le sentiment d'appartenance à une région dont on veut défendre les potentialités économiques. C'est notamment le cas d'Herrikoa mentionné plus haut.

##### **Les sociétés de capital-risque solidaires**

Des sociétés de capital-risque et des clubs d'investisseurs conjuguent l'épargne de proximité avec la solidarité, en participant au capital d'entreprises en création ou en développement. Les dividendes financiers de ces placements restent modestes. L'objectif de l'opération est d'investir dans la création d'emplois. Les Cigales, en France, sont un exemple de ce type d'alternative financière.

*Les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne ("Cigale") sont nés en 1983 afin de participer au développement d'entreprises respectueuses de la place de l'homme dans son environnement. Depuis, 200 clubs ont vu le jour. Chaque club Cigale est une société de capital-risque en indivision. Il est composé de*

*cinq à vingt personnes. Chaque membre place dans le club entre 10 et 600 euros. Les interventions du club s'effectuent dans une zone géographique proche, sous forme principalement de prises de participation dans le capital d'entreprises, qu'elles soient en création ou en processus de réouverture de capital<sup>16</sup>.*

##### **Les coopératives financières et mutuelles d'autogestion**

Ce type d'initiative s'est surtout développé en Italie du Nord avec les Mutuelles d'Autogestion (MAG). Actuellement il en existe six, réparties dans les petites villes du nord de l'Italie.

*MAG2 est partie du refus du système financier classique de fixer une limite éthique à l'utilisation de l'épargne.*

*Le soutien financier alloué par MAG2 est donc conditionné par la qualité sociale des projets, les rapports de confiance entre associés (évaluation éthique), et la solvabilité financière des dossiers présentés (évaluation technico-économique). La connaissance de la destination de l'épargne investie assume un rôle clé dans le processus de décision, puisque des garanties patrimoniales ne sont pas demandées.*

*En 1999, la coopérative comptait 940 associés et avait financé 200 projets (certains plusieurs fois). Les montants engagés totalisaient 2 millions d'euros.*

*Au fil du temps s'est développée une politique d'incitation des associés à participer à la définition des secteurs d'intervention et à l'autogestion de l'épargne. Par exemple, l'activité de financement est organisée par des groupements ("comprosoni") comprenant un nombre variable d'associés qui s'organisent volontairement pour développer des activités de promotion de la finance éthique autour de "Points d'Information".*

[14] Alternatives Économiques et La Vie, Les Placements Éthiques, l'épargne alternative et solidaire en 65 fiches, Hors-Série Pratique, n. 3, 1<sup>er</sup> trimestre 1999, p. 13

[15] Cette typologie est issue de Alternatives Économiques et La Vie, op.cit.

[16] Pour en savoir plus sur cette expérience, contacter: Fédération des Cigales, 61, rue Victor Hugo, F-93500 Pantin  
Tél & Fax: +33 1 49919091. Web: <http://www.cigale.org>



## Les placements de partage

Les placements de partage sont des formes de valorisation financière de l'épargne sur le marché commercial normal, avec un reversement partiel des revenus obtenus sous forme de dons à des associations qui opèrent dans les pays en voie de développement, à des projets locaux, d'insertion sociale, etc. Ils sont nés, en général, à l'initiative d'associations de lutte contre l'exclusion sociale, de syndicats, etc. Toutefois les réseaux bancaires et les sociétés de gestion s'y intéressent également, créant de leur propre initiative des formes de placement de ce type, comme l'on verra ensuite.

## Les banques éthiques créées avec un objectif de solidarité

Les banques éthiques ont deux origines possibles:

- > elles sont le produit de l'évolution des initiatives alternatives naissant de la société civile ou
- > elles ont été créées de toutes pièces par des structures politiques ou syndicales.

### ITALIE: LA "BANCA ETICA", FRUIT DE L'ÉVOLUTION DES MAG

*En Italie, pour dépasser les contraintes de la délimitation territoriale imposée par la législation sur les coopératives financières, les six MAG en opération ont soutenu la création, à Padoue, de la "Banca Etica" (Banque Ethique), avec l'objectif de construire une offre éthique de produits financiers.*

*La Banca Etica a été créée grâce à une collecte importante de fonds (environ 8 millions d'euros) pour la constitution du capital social exigé par la législation bancaire italienne. Cette institution complète et élargit l'action des MAG en offrant des produits financiers classiques: certificats de dépôts, comptes courants, cartes de crédit pour l'achat de produits éthiques et solidaires, etc.*

*Le lancement de la Banca Etica (janvier 1999) a permis aux MAG de moins se consacrer à l'octroi de services financiers pour se concentrer sur la promotion de projets de développement visant la lutte contre la pauvreté (appui à des nouvelles initiatives entrepreneuriales promues par les populations les plus faibles; développement d'un système de micro-crédit local, etc.). A noter que contrairement aux MAG, la Banque Ethique a un rôle concurrentiel par rapport aux banques classiques.*

*La Banca Etica est un instrument de crédit qui contribue à augmenter la compétitivité et les capacités de gestion des organismes sans but lucratif, et donc à améliorer la*

*qualité de leurs produits et services. En 2000, la Banca Etica compte environ 13 000 associés, dont 170 communes, 20 administrations provinciales et 5 Régions. Pour garantir aux associés et aux clients une information claire et complète sur les projets financés<sup>17</sup> et sur les critères d'évaluation des demandes de financement, la Banca Etica considère que les épargnants et les associés assument la responsabilité de leurs choix. Elle a également nommé un "Comité Ethique" composé de personnalités reconnues pour leur engagement social et civil, qui a pour tâche de vérifier la fidélité et la cohérence de la banque avec les critères éthiques affichés dans ses statuts.*

## Expériences dans d'autres pays

Outre l'exemple de la Banca Etica italienne, existent dans plusieurs pays d'Europe des banques ou des établissements financiers coopératifs<sup>18</sup> qui proposent exclusivement des produits éthiques affectés à la lutte contre l'exclusion et à la création d'entreprises.

### PAYS-BAS ET BELGIQUE: BANQUE TRIODOS<sup>19</sup>

*La Banque Triodos, créée en 1980 aux Pays-Bas, a été la première banque en Europe à se définir comme "différente", faisant de la transparence dans l'utilisation du financement un de ses principes fondamentaux. Aujourd'hui, la banque regroupe aux Pays-Bas plus de 12 000 sociétaires (particuliers, associations et entreprises). Cette banque éthique s'est installée en Belgique en 1995. A l'instar de sa consœur néerlandaise, Triodos Belgique s'est donnée comme objectif de financer des projets qui, tout en étant financièrement viables, ont une valeur ajoutée*

[17] D'après le quotidien "Il Sole 24 Ore" du 6 mars 2000, la Banca Etica avait, 12 mois après sa création, financé 222 projets (dont 41% dans les services sociaux et sanitaires, 32% dans la coopération au développement et 19% dans l'amélioration de la qualité de vie) et recueilli 43 millions d'euros.

[18] La plupart de ces structures sont membres du réseau international INAISE (International Association of Investors in the Social Economy), créé en 1989. INAISE se présente comme une force de proposition pour engager les épargnants et les banquiers à pratiquer une politique de prêt innovante, pour faire progresser la transparence dans l'utilisation de l'argent, et pour agir en lobby visant à modifier la législation bancaire afin que la collecte de l'épargne soit plus adaptée au développement de l'économie sociale et des petites entreprises. Web: <http://www.inaise.org>. Les objectifs et fonctions de ces organismes sont décrits dans la revue "Alternatives Economiques", op. cit. pp. 130-137.

[19] Pour en savoir plus:

Triodos Bank - PO Box 55 -NL-3700 AB Zeist.

Tél: +31306936500 - Fax: +31306936555;

E-mail: [triodos@triodos.nl](mailto:triodos@triodos.nl)

Banque Triodos - rue des Brasseurs 115 - B-5000 Namur.

Tél: +3281222209 - Fax: +3281222267

E-mail: [triodos-fr@skynet.be](mailto:triodos-fr@skynet.be)

tée environnementale, sociale et/ou culturelle. Comptant 7 300 sociétaires, la Banque Triodos se considère également comme une banque de développement local.

### **ROYAUME-UNI: COOPERATIVE BANK**

La Cooperative Bank, seule institution financière importante liée au secteur de l'économie sociale au Royaume-Uni, a pour objectif de "rendre éthique le système bancaire". Depuis 1992, elle fait preuve d'une politique éthique très rigoureuse, définie dans une charte élaborée à partir d'une enquête menée auprès de ses clients, qui veulent conjuguer éthique et finance. Les principaux critères éthiques contenus dans la charte sont la défense des droits de la personne, le commerce équitable et la lutte contre les industries d'armement<sup>20</sup>. Disposant de 2 300 points guichets à travers le pays, la Cooperative Bank compte environ un million et demi de clients, parmi lesquels, comme son nom l'indique, de nombreuses coopératives.

### **ALLEMAGNE: ÖKOBANK<sup>21</sup>**

Créée en 1988, l'Ökobank (Ecobanque) trouve son origine dans le mouvement écologiste et pacifiste allemand. Ses premiers produits d'épargne et les prêts ont été principalement orientés vers le secteur des énergies renouvelables. Aujourd'hui, la banque élargit ses domaines d'intervention, notamment dans le secteur social.

### **2.3.2 Les produits financiers alternatifs créés par des sociétés de placement ou par des banques traditionnelles**

Il s'agit en général de deux types de produits: la prise de parts de capital dans des entreprises évaluées avec des critères éthiques (création d'emplois, respect de l'environnement, etc.); l'attribution d'une partie des revenus des placements sur les marchés boursiers à des associations à vocation sociale.

#### **Les placements éthiques**

Ces placements sont gérés par des sociétés financières qui achètent des actions d'entreprises sélectionnées sur la base de critères éthiques (respect de l'environnement, création d'emplois, etc). Les souscripteurs des fonds sont régulièrement informés sur les stratégies d'investissement.

### **Produits bancaires de solidarité et d'assurance-vie**

Des produits bancaires de solidarité et d'assurance-vie ont vu le jour à l'initiative de banques coopératives et de sociétés mutuelles de crédit. Il s'agit le plus souvent de lutter contre l'exclusion en accordant des prêts à des créateurs d'entreprise. Par exemple, en ouvrant un compte de solidarité donnant droit à tous les services bancaires traditionnels, les titulaires autorisent la banque ou le crédit coopératif qui offre le service à mettre 70% des sommes en dépôt à disposition d'associations de soutien aux chômeurs, créateurs d'entreprises, agriculteurs biologiques, etc.

En Italie, depuis 1996, des sociétés de placement et de gestion de l'épargne ont créé des fonds éthiques de deux types: ceux qui adoptent une gestion éthique et ceux qui soutiennent des activités sans but lucratif. On trouve dans la première catégorie les fonds du "système éthique" créés par la Banque San Paolo et, dans la seconde, les fonds des diverses sociétés de gestion ("Azimut", "Gest-nord", etc.). Dans le premier cas, les investissements sont réalisés dans des projets publics ou dans des sociétés qui répondent à des "critères positifs" (défense des droits de l'homme, de l'environnement, etc.). Dans le second cas, les bénéfices des fonds servent à soutenir des organisations à but non lucratif. Il existe, par ailleurs, le fonds "Roma Caput Mundi", né à l'initiative de la municipalité de Rome et de l'association Roma Caput Mundi, dont les bénéfices sont destinés à la valorisation du patrimoine artistique et culturel de la capitale italienne. Cette collaboration publique-privée a permis la réalisation de travaux de restauration d'importants monuments romains<sup>22</sup>.

## **2.4 Conclusion**

Tandis que le secteur bancaire s'éloigne de plus en plus des besoins spécifiques des porteurs de projet modestes, notamment en milieu rural, le secteur intermédiaire prend de plus en plus de poids et le secteur alternatif s'affirme. Il n'en reste pas moins que ce dernier reste encore faible et que, globalement, le fossé se creuse entre les besoins et l'offre de financement pour un certain type de clients.

[20] Pour en savoir plus: Cooperative Bank, PO Box 101 Balloon Street, Manchester (UK). Tél: +441618295797; Fax: +441618394220; Web: [www.co-operativebank.co.uk](http://www.co-operativebank.co.uk)

[21] Pour en savoir plus: Ökobank EG. PO Box 1660651, D-60069 Frankfurt. Tél: +496925610163; Fax: +496925610219

[22] Source: La Repubblica, Affari e Finanza, 6 mars 2000.



## **Chapitre 3**

# **Les acquis et les limites des expériences LEADER**



# Les acquis et les limites des expériences LEADER

**Comment les caractéristiques et opportunités de l'Initiative communautaire de développement rural ont-elles été mises à profit pour mieux répondre aux porteurs de projet et aux besoins des territoires ruraux en termes de financement? Quels en ont été les acquis et les limites?**

LEADER possède des caractéristiques découlant à la fois de sa nature d'Initiative communautaire financée par les Fonds structurels européens et de la spécificité de son approche. Certaines de ces caractéristiques et spécificités ont des implications importantes en termes de financement. Ce sont notamment:

- > la décentralisation des financements;
- > le partenariat local;
- > les possibilités d'ingénierie financière ouvertes par la réglementation des Fonds structurels.

## **3.1 L'application de la décentralisation des décisions de financement**

La décentralisation dans les décisions de financement est une spécificité de LEADER qui joue un rôle clé dans le rapprochement des initiatives et des porteurs de projet pour répondre à leurs besoins financiers. Elle permet notamment de dépasser les contraintes de l'isolement et les difficultés d'accès au financement en permettant une grande souplesse dans l'allocation de soutiens financiers aux petits porteurs de projet.

Les subventions LEADER ont pu ainsi jouer un rôle de levier dans la réalisation d'investissements à partir d'épargne locale auparavant non utilisée par manque d'appui à l'émergence de projets et/ou de confiance dans le futur du territoire concerné. Outre l'identification de projets qui échappent à toute autre forme de soutien, elles ont eu un impact important en termes de pédagogie du développement. Les évaluations successives montrent l'importance croissante de la participation financière des bénéficiaires privés, et même des collectivités territoriales, suite à l'octroi des subventions du programme LEADER décidées localement.

Elles mettent en évidence qu'à une plus grande "proximité" de l'outil d'appui correspond une prise de confiance plus grande dans l'avenir du territoire.

Dans certains Etats membres ou régions, la décentralisation des financements n'a pas été appliquée intégralement, notamment quand les décisions de financement des projets étaient prises au niveau de l'administration nationale ou régionale, ce qui a limité l'effet de l'approche "ascendante" de LEADER. Mais lorsque le pouvoir de décision a été effectivement laissé aux groupes LEADER eux-mêmes, cette décentralisation a été pleinement mise en valeur.

Certains groupes LEADER ont même été jusqu'à l'appliquer, au moins pour une partie de leur activité, jusqu'au niveau micro-local.

*C'est le cas du groupe LEADER Argyll & the Islands (Ecosse, Royaume-Uni) qui, du fait de l'isolement et de l'inaccessibilité de certaines parties de son territoire<sup>23</sup>, décide de créer en 1994 un programme pilote de micro-financement pour soutenir des projets locaux d'intérêt socio-communautaire<sup>24</sup>. Il introduit à l'occasion une innovation importante: la gestion est assurée de façon décentralisée par un réseau de 13 groupes locaux de travail (GLT), composés de représentants des différents groupes d'intérêt, y compris les entrepreneurs.*

---

[23] Situé dans les Highlands d'Ecosse, Argyll and the Islands est un territoire montagneux regroupant de nombreuses petites péninsules et 26 îles habitées. La zone couvre 7156 km<sup>2</sup> et compte environ 78000 habitants. Après des décennies d'émigration, la population a légèrement augmenté au cours des dernières années.

[24] Pour en savoir plus sur cette expérience, contacter: David Haworth, Argyll and the Islands LEADERII Programme The Enterprise Centre, Kilmory Industrial Estate Lochgilphead, UK-Argyll PA318RT. Tel: +441546602281 - Fax: +441546603964.

Suite à la création du réseau des GLT, le Fonds pour des Projets Locaux (FPL), financé avec des fonds de LEADER I, est mis en place. Le groupe LEADER s'est chargé de la conception du Fonds: critères d'éligibilité, modalités de remboursement, systèmes de soutien et procédures. Réciproquement, les GLT, partenariats de représentants des communautés dispersées, ont pris en charge la promotion et l'administration du Fonds. A chaque GLT a été attribuée une partie du Fonds, calculée en fonction de l'étendue de la zone, de sa population et de son statut prioritaire en termes d'intervention. 1 400 euros ont été ajoutés pour couvrir les frais administratifs.

Pour chaque GLT, des objectifs avaient été fixés concernant le nombre de projets à soutenir, mais rien n'avait été déterminé en termes de types de projets, de groupes d'intérêt à appuyer et de localisation géographique. Ces objectifs devaient être fixés par chaque GLT en fonction des besoins locaux. Les GLT ont donc assumé les tâches de promotion et de sensibilisation de la population (distribution de questionnaires, de formulaires de demande, etc.), d'assistance pour la formulation des projets, jouant donc un rôle de premier "filtre" pour les propositions présentées.

Les GLT n'approuvent pas formellement les projets; cela reste une prérogative du groupe LEADER. Ils sont néanmoins responsables de l'instruction des demandes et de l'émission de recommandations (en pratique, celles-ci sont presque toujours suivies par le groupe LEADER). Les projets doivent viser: l'établissement de nouveaux groupes de développement, l'introduction de nouvelles activités, la création de services ou équipements pour la communauté locale et le développement culturel. Le plafond de financement par projet a été fixé à 1 500 euros.

Une évaluation réalisée au bout de deux ans d'application de la formule révélait que:

- > il n'y avait pas de concentration de projets dans les mains des mêmes bénéficiaires, démontrant ainsi un impact assez large du programme sur le territoire;
- > les projets d'intérêt général représentaient 24% des demandes, suivis par les projets artistiques et culturels (23% chacun);
- > le programme avait souvent eu un impact décisif: en l'absence du Fonds, 59% des projets n'auraient pas été réalisés et dans 18% des cas, la mise en œuvre aurait été retardée;

Le financement LEADER du Fonds est de 170000 euros par an. Au cours des deux premières années, grâce au cofinancement local, des projets ont été réalisés pour un montant de 623 000 euros. Outre le fait de mobiliser

l'épargne et d'autres fonds publics locaux pour la réalisation de projets d'intérêt socio-communautaire, le Fonds a contribué à l'acquisition de compétences à tous les niveaux: il a permis aux communautés locales de se perfectionner dans la planification et la gestion de projets, aux GLT de maîtriser la gestion de procédures, d'établir des priorités, de mobiliser des fonds locaux et d'évaluer l'impact des projets. Enfin, le Fonds a permis au groupe LEADER de mieux connaître les besoins de son territoire.

### **3.2 Le partenariat local, levier de financement auprès des banques**

Outre le rapprochement des porteurs de projet grâce à la décentralisation des financements, les groupes LEADER ont pu jouer sur certaines de leurs spécificités et possibilités pour influencer les banques et jouer un rôle d'interface entre institutions financières et demandeurs de financement. La formule du partenariat local, intrinsèque à LEADER, a largement contribué à créer une relation privilégiée avec les organismes financiers.

Ainsi, de nombreux GAL ont inclus dans leur partenariat des représentants du secteur bancaire, avec lesquels des engagements étaient négociables pour appuyer les porteurs de projet.

Un cas particulièrement intéressant est celui du GAL Pre-sila Krotonese (Calabre, Italie) qui a intégré dans son partenariat local une coopérative de garantie bancaire, ce qui lui a permis d'avoir un impact direct auprès des banques pour obtenir des prêts bancaires pour le compte de ses bénéficiaires.

"FinCoop" est une coopérative de garantie collective (Cooperativa di garanzia collettiva fidi ar.l.) fondée en 1997 par l'Association Chrétienne des Artisans Italiens (ACAI) pour aider les petites et moyennes industries de la Calabre. En plus d'être membre constitutif du GAL Pre-sila Krotonese, la FinCoop a passé des conventions avec 6 autres groupes LEADER calabrais. La coopérative conclut des accords avec le secteur bancaire pour appuyer l'octroi de crédits accompagnés soit de garanties directes soit de garanties conférées par un Consortium Unique de Garantie existant au niveau régional.

L'accord conclu entre la FinCoop et cinq banques (quatre nationales et une régionale) permet aux PMI et aux entreprises agricoles de la zone Presila Krotonese et de six autres territoires LEADER de Calabre:

- > d'augmenter leur crédit bancaire avec la même capacité de garantie;
- > d'améliorer leur accès au crédit dans le cas de garanties insuffisantes;
- > d'obtenir des taux d'intérêt égaux à ceux consentis aux entreprises plus grandes et aux bons clients;
- > d'accélérer l'évaluation du dossier et de gagner du temps pour l'octroi du crédit;
- > d'être conseillées dans le choix des formules de financement en fonction de leurs besoins concrets.

Grâce à cet accord, les groupes LEADER parviennent à instaurer un "dialogue" entre le système bancaire et les entreprises locales, à canaliser des flux homogènes de clients (par catégories et par exigences) vers les banques et à faciliter les procédures administratives: l'évaluation de la viabilité des projets est réalisée par la FinCoop. La collaboration avec les groupes LEADER a permis aussi de développer des stratégies de participation des administrations publiques locales dans la constitution de fonds de capital-risque.

### 3.3 L'application du règlement des Fonds structurels sur l'ingénierie financière

Un règlement européen offre la possibilité d'utiliser les Fonds structurels à des fins d'ingénierie financière<sup>25</sup>.

Cette possibilité a été très peu exploitée par les groupes LEADER. Plusieurs exemples existent toutefois, qui mettent en évidence la diversité des avantages de la formule. Certaines de ces actions se sont appuyées sur un financement LEADER; d'autres ont été réalisées également par des groupes LEADER, mais en ayant recours aux Fonds structurels en dehors de LEADER.

#### 3.3.1 Trois exemples d'application de l'ingénierie financière par des groupes LEADER

Trois exemples d'application par des groupes LEADER sont présentés ici. Les deux premiers sont financés par LEADER, le troisième par des fonds FEDER en dehors de LEADER. Ce sont:

- > "LEADERFIDI", coopérative de garantie et de crédit, créée par le groupe LEADER Anglona-Monte Acuto (Sardaigne, Italie);
- > "GALCOB Initiative", appui financier à la création d'entreprises mis sur pied par le groupe LEADER Centre-Ouest Bretagne (Bretagne, France);
- > "FILTARN", fonds de capital-risque de proximité pour petites et moyennes entreprises créé avec le soutien de l'Agence AGATE, structure de gestion du groupe LEADER Tam des Montagnes (Midi-Pyrénées, France).

##### a) "LEADERFIDI"

LEADERFIDI<sup>26</sup> est un fonds de garantie collective et de soutien à l'octroi de prêts d'honneur pour les PME locales et les nouvelles entreprises. Le dispositif a été créé dans un contexte régional où l'argent est cher et les candidats emprunteurs ne peuvent pas satisfaire aux garanties demandées. Le fonds de garantie collective couvre 50% des garanties des crédits sollicités; un fonds d'intérêts permet la concession de prêts d'honneur sans intérêts.

Le tissu économique de la zone LEADER Anglona-Monte Acuto, au nord de la Sardaigne, se caractérise par la présence d'une multitude de petites et très petites unités productives et par un taux de mortalité des nouvelles entreprises élevé. Au cours des dix dernières années, des tendances négatives, telles que la diminution du taux d'occupation, l'exode des jeunes les plus qualifiés, la dégradation et, dans certains cas, la suppression des services de base, ont accentué la fragilité de la zone.

[25] Les principes ainsi que quelques règles de fonctionnement sont décrits dans deux fiches publiées au Journal Officiel des Communautés européennes n°146/80 du 5 juin 1997: la fiche n°18 ("Ingénierie financière: fonds de garantie) et la fiche n°19 ("Ingénierie financière: fonds de capital risque).

[26] Pour en savoir plus sur cette initiative, prendre contact avec: Angelo Porcheddu ou Pietro Brundu, LEADER Anglona-Monte Acuto, Piazza Garibaldi, I-07014 Ozieri (SS). Tél. & Fax: +39079783023.



Une des grandes difficultés des entrepreneurs tient dans le système bancaire sarde qui présente les caractéristiques d'un quasi-monopole: 70% de l'épargne est en effet canalisée par un seul groupe financier, la Banca di Sardegna. De plus, les établissements financiers insulaires appliquent généralement des taux d'intérêt sur les emprunts de 2% supérieurs et des taux de rémunération de l'épargne de 0,5% environ inférieurs à ceux pratiqués sur le continent, tout en exigeant des garanties que de nombreux entrepreneurs – des jeunes pour la plupart – ne sont pas en mesure de fournir. Les banques invoquent le haut niveau de risque des investissements en Sardaigne pour justifier cette pratique qu'adoptent également les banques continentales s'installant dans l'île, renforçant ainsi le régime existant.

Le groupe LEADER décide de s'attaquer au problème et lance, en novembre 1996, un appel d'offres auprès de sociétés spécialisées afin de réaliser une étude de faisabilité concernant la création et le fonctionnement d'un fonds de garantie et d'un dispositif de prêts d'honneur accessibles aux petits entrepreneurs. En parallèle, débute un intense travail d'animation: entre autres, des rencontres sont organisées dans les 25 communes de la zone LEADER, avec comme objectif de créer une coopérative financière chargée de gérer le fonds. Les 25 communes adhèrent au projet et deviennent membres fondateurs, apportant une contribution proportionnelle à la population de leur commune respective (environ 1 euro par habitant). D'autres structures publiques contribuent également à la création du fonds: la Chambre de Commerce de Sassari met ainsi quelque 15 000 euros dans l'affaire.

La coopérative à responsabilité limitée LEADERFIDI est officiellement constituée en août 1998. Elle associe 29 membres fondateurs, publics et privés, tous provenant de la zone Anglona-Monte Acuto. Au cours du premier trimestre 1999, LEADERFIDI comptait environ 100 membres associés, ce qui lui permettait de satisfaire aux règlements de l'UIC, l'Office italien de contrôle des institutions financières.

Début 1999, une convention est signée entre la Banca di Sardegna et LEADERFIDI. L'objectif est de créer un fonds de garantie collective (de 360000 euros) destiné à couvrir 50% des crédits octroyés – sous réserve de l'agrément du GAL – aux petites et moyennes entreprises locales. Grâce à la constitution par le GAL d'un fonds d'intérêts (de 250 000 euros), la banque peut concéder des prêts d'honneur aux opérateurs économiques locaux.

L'accord avec la banque prévoit que:

- > en cas de non remboursement, l'autre moitié du prêt est assumée par la banque;
- > le montant total des financements à accorder ne peut excéder l'équivalent de 4 fois la somme déposée en garantie par LEADERFIDI (donc un "gearing ratio" de 1 à 4);
- > un comité de prêt de 3 membres, désignés respectivement par LEADERFIDI, le GAL Anglona-Monte Acuto et la Banca di Sardegna, est chargé d'évaluer l'opportunité du crédit.

La coopérative LEADERFIDI poursuivra ses activités après 2001 (fin de LEADER II) en devenant une structure locale de soutien aux activités économiques et de lutte contre les pratiques d'usure, courantes dans la région. Pour assurer la survie à long terme de la structure, les statuts de la coopérative prévoient que LEADERFIDI pourra continuer après 2001 à faciliter l'accès au crédit, fournir une assistance technico-financière à ses membres, etc. Puisque les contributions nationales (notamment des communes) ne rentrent pas dans les restrictions prévues pour les Fonds structurels, elles servent en partie à couvrir les dépenses de gestion.

#### **b) GALCOB Initiative<sup>27</sup>**

L'association GALCOB Initiative, créée en 1993 par le groupe LEADER Centre-Ouest Bretagne, octroie des prêts à des porteurs de projet locaux à des conditions très avantageuses. Il s'agit de prêts d'honneur sans garantie et sans intérêts, d'un montant allant de 3000 à 15 000 euros environ, remboursables en 5 ans trimestriellement, après un différé d'un an. De telles conditions ne sont possibles que grâce à une implication forte des entités publiques aux côtés de personnes et institutions privées et à un système de parrainage assurant un suivi proche des bénéficiaires. Cette mobilisation a été largement favorisée par l'existence au niveau national d'un cadre institutionnel approprié à ce type d'initiative.

[27] Pour en savoir plus sur cette initiative, contacter: Monique Le Clezio ou Geneviève Le Meur, GALCOB, 14 rue Rosa Le Hénaff, F-22110 Rostrenen. Tél: +33 2 96292653 – Fax: +33 2 96290978; E-mail: glumeur@aol.com

Dans le Centre-Ouest Bretagne, l'emploi a diminué de 19% entre 1982 et 1990, ce chiffre atteignant même 38% dans l'agriculture, qui reste pourtant encore le principal secteur de l'économie locale. De plus, le taux de création d'entreprises est inférieur de 5 points au taux moyen observé sur l'ensemble de la Bretagne. Qui plus est, on observe un fort taux de mortalité des entreprises dans les deux années qui suivent leur création, principalement à cause du manque de fonds propres des porteurs de projet.

Face à cette situation, le lancement du programme LEADER en 1991 a été l'occasion pour plusieurs acteurs de la zone de se poser collectivement la question de l'appui financier aux créateurs d'entreprise, de façon à réduire le taux d'échec. Au sein du GAL s'est constituée une commission Développement économique associant des acteurs économiques, des techniciens des chambres consulaires (Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers), des élus et des représentants d'organismes financiers locaux. Plusieurs solutions ont alors été envisagées pour renforcer les fonds propres des porteurs de projet, dont les sociétés à capital-risque. Mais au regard des caractéristiques des entreprises implantées localement – en majorité des entreprises individuelles –, cette solution paraissait peu appropriée.

On s'est alors tourné vers une solution existant dans d'autres régions et ayant fait l'objet d'une législation spécifique au niveau national: les Plates-Formes d'Initiatives Locales (PFIL). Le groupe LEADER décide de créer une structure de ce type, directement liée au GAL. Elle prend le nom de "GALCOB Initiative" et regroupe au départ, outre le GAL et les chambres consulaires, deux banques, des élus et des cadres ou chefs d'entreprise. Ses statuts sont déposés en 1993, avec l'appui technique de la Fédération France Initiative Réseau pour sa constitution.

Un protocole d'accord est signé entre le GAL et GALCOB Initiative pour couvrir son fonctionnement (prise en charge de ses coûts, mise à disposition de personnel à la charge du GAL).

Par ailleurs, un fonds d'environ 200 000 euros est constitué à l'aide de moyens publics obtenus auprès des trois Conseils Généraux<sup>28</sup> des départements concernés (Finistère, Morbihan et Côtes d'Armor) et auprès de l'Union Européenne (participation de LEADER et du FEDER). Ils sont complétés par des moyens privés mobilisés auprès d'entreprises locales, auprès des deux banques régionales impliquées et auprès d'un groupe d'assurances.

Chaque porteur de projet passe d'abord par une phase d'accompagnement technique, assurée par le réseau des animateurs économiques et les chambres consulaires partenaires. Cette phase permet de valider l'adéquation entre le créateur et son projet, et de définir les moyens (investissements, besoins en fonds de roulement, etc.) nécessaires au fonctionnement de l'entreprise pendant ses 3 premières années d'activité. Sur cette base, le porteur de projet établit un budget prévisionnel ainsi qu'un plan de financement précisant le montant du prêt sollicité qu'il adresse à GALCOB Initiative. Il présente ensuite son projet devant un comité d'agrément constitué de chefs d'entreprise, d'experts comptables, de conseillers financiers et de techniciens de chambres consulaires.

Entre 1993 et 1995, l'association a examiné 29 dossiers et accordé 20 prêts, soit la totalité des fonds dont elle disposait. En 1995, faute de moyens, GALCOB Initiative ne pouvait plus continuer à accompagner financièrement les porteurs de projet. Il fallait rechercher de nouveaux moyens financiers en attendant le remboursement des premières entreprises aidées. Le statut de PFIL a été particulièrement utile à cet égard: il a en effet permis de bénéficier de la convention signée au niveau national sous l'impulsion de la Fédération France Initiative Réseau, et de donner un cadre à l'utilisation des fonds publics (60% de fonds publics pour 40% de fonds privés).

Sur la base de cette convention, de nouveaux moyens ont été négociés auprès de partenaires privés (en les invitant à s'engager sur la base des 40%) et publics (plus facilement prêts à s'engager dans le cadre d'une convention nationale). Ces nouveaux fonds ont permis à l'association d'examiner 32 nouvelles demandes en 1997 et 1998 et d'accorder 28 prêts pour un nouveau montant de plus de 200 000 euros. Pour la fin 1999, les sommes mobilisées ont dépassé les 500 000 euros et ont permis d'accompagner 15 à 20 projets par an.

Le lancement de GALCOB Initiative a eu un effet levier pour mobiliser collectivement les acteurs locaux, publics et privés, disposant de moyens financiers ou capables d'apporter un appui technique sous forme de parrainage. L'existence d'un cadre national a démultiplié cet effet levier, notamment par la confiance qu'inspire un tel cadre. L'établissement au niveau national d'une charte de qualité en 1996, à laquelle sont invitées à adhérer les Plates-Formes d'Initiatives Locales, a encore renforcé cette confiance; cette charte a été signée par GALCOB Initiative dès sa parution.

[28] En France, le Conseil Général est une instance élue intervenant au niveau du Département.

Les entreprises concernées touchent tous les secteurs: commerce, artisanat, transport, production, etc. Les 20 entreprises appuyées entre 1993 et 1995 prévoyaient la création de 65 emplois et un investissement total de plus de 3 millions d'euros. Quatre ans après leur création, 16 entreprises sont encore en activité, soit un taux de réussite de 80% alors que le taux moyen français est de 50% à l'issue des 2 premières années. Quant aux entreprises soutenues depuis 1997, il est encore trop tôt pour tirer des conclusions.

### c) "FILTARN"

Contrairement aux deux expériences présentées précédemment, FILTARN est une action réalisée par un groupe d'action locale, mais en dehors des fonds LEADER.

"FILTARN"<sup>29</sup> est une société locale de capital-risque qui a vocation de renforcer les fonds propres des petites et moyennes entreprises en création ou en développement. Mobilisant des entreprises locales pour une prise de participation dans d'autres entreprises locales, elle a un effet pédagogique et synergique pour les entrepreneurs. Les participations financières au capital des entreprises se situant entre 15 000 et 76 000 euros pour une durée maximale de sept ans, les projets financés par FILTARN sont plus modestes que ceux habituellement soutenus par les sociétés de capital-risque classiques, mais elles servent de levier pour mobiliser d'autres sources de financement.

Plus peuplé et plus industriel que la plupart des départements du Sud-Ouest de la France (exception faite de l'agglomération de Toulouse), le département du Tarn possède deux importants bassins d'emploi, principalement organisés autour d'une activité minière (Carmaux) et textile (Mazamet). Dans les deux cas, il s'agit en général de petites entreprises familiales relevant d'une tradition ancienne. Au cours des quinze dernières années, ces deux bassins ont été durement touchés par des restructurations économiques qui nécessitent souvent des investissements dépassant largement les disponibilités financières des entreprises concernées. Cependant, ces moyens financiers existent localement, surtout au niveau de certaines entreprises et établissements financiers. C'est dans ce contexte que l'agence de développement économique "AGATE" voit le jour en 1989, avec notamment pour objectif de renforcer le tissu des petites et moyennes entreprises (PME) capables de résister à la crise. En 1991 l'agence AGATE devient également gestionnaire du programme LEADER I Tarn des Montagnes puis, en 1997, du programme LEADER II Tarn des Talents.

Une étude montre que les besoins non couverts par les dispositifs financiers existants concernent des interventions en capital pour des montants inférieurs à 154000 euros et conclut à la nécessité de créer une société de capital-risque de proximité s'appuyant sur des investisseurs locaux. Le projet voit le jour en 1990 sous la forme d'une société anonyme ("FILTARN S.A.") au capital de 164 600 euros, réuni par 9 actionnaires dont 5 entreprises tarnaises et 4 établissements financiers locaux. Le Conseil Général apporte un appui logistique, mais la société de capital-risque se crée de manière complètement indépendante de la collectivité territoriale. La projection du public ciblé – des PME locales en création ou ayant un projet de développement innovant – permet de constituer les premiers dossiers, aboutissant en 1991 à la première prise de participation de FILTARN au capital d'une entreprise.

Depuis, une vingtaine de demandes émergent chaque année. Pour être éligibles, ces demandes doivent concerner des entreprises indépendantes (dans l'industrie ou les services, à l'exclusion du commerce), installées dans le Tarn, dont les projets peuvent être considérés comme innovants, cohérents d'un point de vue financier, humain et commercial, et créateurs d'emplois à terme. Un comité d'investissement analyse les dossiers. Ceux-ci sont ensuite soumis au conseil d'administration (12 membres dont 9 dirigeants d'entreprises actionnaires) qui prend une douzaine de décisions par an. 70% des projets trouvent une réponse favorable, débouchant sur une prise de participation de FILTARN. Par ailleurs, une garantie est systématiquement recherchée auprès de la SOFARIS, organisme institutionnel national de caution destiné aux petites et moyennes entreprises. Une fois la décision d'investissement prise, FILTARN propose un suivi-accompagnement du projet par un membre du conseil d'administration.

Depuis sa création, FILTARN a procédé à trois augmentations de capital pour atteindre environ 650 000 euros fin 1999 et compte à présent 56 actionnaires, dont 42 entreprises locales. Le FEDER a contribué au projet, au titre de l'Objectif 2, pour un montant de 349 692 euros (1991-93), puis de 173 857 euros (1997-99).

---

[29] Pour en savoir plus sur cette initiative, contacter:  
FILTARN, 34-36 allées Corbières, Pépinière de Castres, F-81100 Castres.  
Ou: AGATE a/s Jean Deneuve, chargé de mission FILTARN,  
4 rue Augustin Malroux, F-81000 Albi.  
Tél: +33 563 48 87 40; Fax: +33 563 38 97 50;  
E-mail: agate@confluent.fr

*Plus encore qu'en termes d'activité et d'emplois, FILTARN a un effet pédagogique et d'animation du territoire, tant au niveau des bénéficiaires qu'au niveau des actionnaires du fonds. Au bout de neuf années de fonctionnement, FILTARN a pris des participations dans 43 entreprises pour un montant global de l'ordre de 1 629 375 euros et dans une limite moyenne de 20% du capital des entreprises concernées. 38% des interventions ont porté sur des créations ex nihilo, 9% sur des entreprises créées depuis moins de cinq ans, 47% sur des projets de développement d'entreprises existantes et 6% sur des projets de reprise d'entreprise. La première véritable cession de participation a eu lieu en 1998 et 1999 dont une avec une plus-value de +30% l'an; la moyenne des plus-values se situant autour de 18% l'an.*

### 3.3.2 Analyse comparée des trois exemples

#### 1- STRUCTURE

|                                                                     | <b>LEADERFIDI</b>                                                                                                                                                                                                        | <b>GALCOB Initiative</b>                                                                                                                                                          | <b>FILTARN</b>                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Objectifs</b>                                                    | Soutenir l'accès au crédit par la création d'un fonds de garantie collectif (qui couvre 50% des garanties des crédits sollicités par les entrepreneurs locaux) et d'un fonds d'intérêts pour la couverture des intérêts. | Soutenir la création d'entreprises; éviter la mortalité des entreprises dans les deux années qui suivent leur création à cause du manque de fonds propres des porteurs de projet. | Renforcer les fonds propres des PME en création ou en développement, en mobilisant des entreprises locales pour une prise de participation dans d'autres entreprises.                |
| <b>Statut juridique</b>                                             | Coopérative de garantie.                                                                                                                                                                                                 | Association.                                                                                                                                                                      | Société anonyme de capital-risque de proximité.                                                                                                                                      |
| <b>Support national</b>                                             | Loi sur les coopératives de crédit.                                                                                                                                                                                      | Plates-Formes d'Initiative Locale. Statuts déposés en 1993, avec l'appui technique de la Fédération France Initiative Réseau.                                                     | Garantie systématiquement recherchée auprès de la SOFARIS, organisme national de caution destiné aux PME.                                                                            |
| <b>Partenaires</b>                                                  | Groupe LEADER, Municipalités, Chambre de Commerce.                                                                                                                                                                       | Regroupe, outre le GAL et les chambres consulaires, deux banques, des élus et des cadres ou chefs d'entreprise.                                                                   | A la création: 9 actionnaires dont 5 entreprises et 4 établissements financiers locaux. Appui logistique du Conseil Général. A présent 56 actionnaires, dont 42 entreprises locales. |
| <b>Mobilisation de ressources locales (financières et humaines)</b> | Apport des municipalités (1 euro par habitant/an).                                                                                                                                                                       | Fonds de partenaires privés (40%) et publics (60%).                                                                                                                               | Réseau d'acteurs locaux (chambres consulaires, banques, experts comptables, entreprises, etc.) et prise de parts par des entreprises locales.                                        |
| <b>Support politique</b>                                            | Collectivités territoriales et Chambre de Commerce.                                                                                                                                                                      | Elus locaux et trois Conseils Généraux (Finistère, Morbihan et Côtes d'Armor).                                                                                                    | Conseil Général et Chambres de Commerce.                                                                                                                                             |

## 2- FONCTIONNEMENT

|                                | <b>LEADERFIDI</b>                                                                                                                                                                                                | <b>GALCOB Initiative</b>                                                                                                                                                | <b>FILTARN</b>                                                                                                                                     |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Type de clientèle</b>       | Jeunes créateurs d'entreprise et entrepreneurs existants.                                                                                                                                                        | Petites entreprises implantées localement, en majorité des entreprises individuelles.                                                                                   | Public de PME familiales et peu habituées à l'idée d'accueillir des actionnaires extérieurs à leur capital.                                        |
| <b>Type de soutien octroyé</b> | Crédits pour un total de 4 fois la somme déposée en garantie par LEADERFIDI. Prêts limités à 25 822 euros par entreprise. Plafond revu à la hausse pour des projets d'intérêt particulier, jusqu'à 51 645 euros. | Prêts d'honneur sans garantie et sans intérêts, d'un montant allant de 3 000 à 15 000 euros environ, remboursables en 5 ans trimestriellement après un différé d'un an. | Participation de 35000 euros en moyenne, 76 300 euros au maximum.                                                                                  |
| <b>Taux d'intérêt</b>          | 0% sur les prêts d'honneur (décomptés du fonds créé par le groupe d'action locale).                                                                                                                              | 0% sur les prêts d'honneur.                                                                                                                                             | La première cession de participation a eu lieu en 1998 avec une plus-value de +30% l'an; la moyenne des plus-values se situant autour de 18% l'an. |

### 3- GESTION

|                                                | <b>LEADERFIDI</b>                                                                                  | <b>GALCOB Initiative</b>                                                                                                                                                                                                          | <b>FILTARN</b>                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Organismes de gestion</b>                   | Coopérative indépendante.<br>Coûts de gestion couverts par les apports des 25 communes concernées. | Association GALCOB Initiative qui regroupe le GAL, les chambres consulaires, deux banques, des élus et des chefs d'entreprise.<br>Salaire d'une personne permanente assumé par LEADER, le reste reposant sur du travail bénévole. | Suivi des entreprises par l'agence AGATE (gestionnaire de LEADER) financée par le Conseil Général. Equipe de trois personnes.                                                              |
| <b>Services d'accompagnement et de soutien</b> | Entreprises suivies par le groupe d'action locale.                                                 | Accompagnement technique par réseau d'animateurs et chambres consulaires pour définir les investissements, fonds de roulement, etc., nécessaires au fonctionnement de l'entreprise pendant les 3 premières années d'activité.     | Pacte d'actionnaires qui prévoit les modalités de cession des parts, ainsi qu'un suivi-accompagnement du projet par un membre du conseil d'administration de la société de capital-risque. |
| <b>Prise de décision sur les dossiers</b>      | Comité de prêt composé de 3 membres: LEADERFIDI, GAL Anglona-Monte Acuto, Banca di Sardegna.       | Comité d'agrément constitué de chefs d'entreprise, d'experts comptables, de conseillers financiers et de techniciens des chambres consulaires.                                                                                    | Comité d'investissement pour étudier les dossiers, qui sont ensuite soumis au conseil d'administration (12 membres dont 9 dirigeants d'entreprises actionnaires).                          |

### 4- EFFETS

|                                         | <b>LEADERFIDI</b>                                                                                                                              | <b>GALCOB Initiative</b>                                                                   | <b>FILTARN</b>                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Effet multiplicateur</b>             | Reprise de confiance des jeunes entrepreneurs dans les structures locales; engagement des communes dans le développement économique et social. | Reprise de confiance dans l'avenir du territoire.                                          | Création de liens entre entreprises; engagement sur prise de risque collective; évolution des entreprises vers l'acceptation de capitaux externes.   |
| <b>Intérêt face à l'offre existante</b> | Le prêt d'honneur permet un premier accès au crédit à des jeunes entrepreneurs.                                                                | Le prêt d'honneur sert de levier pour obtenir des crédits additionnels auprès des banques. | Couvre des besoins non couverts par les dispositifs financiers existants: les interventions en capital pour des montants inférieurs à 154 000 euros. |

### **3.3.3** Caractéristiques générales de l'ingénierie financière dans le cadre de LEADER

Tout en soulignant que les formes d'ingénierie financière présentées ci-dessus permettent toutes trois de démultiplier l'usage des fonds LEADER, il ressort de cette analyse comparée un certain nombre de traits qui caractérisent l'intervention LEADER dans le domaine du financement.

#### **a) Les formules expérimentées sont récentes et ont encore besoin de se stabiliser**

A l'exception de FILTARN, dont les études de faisabilité commencent une année avant LEADER I, LEADERFIDI et GALCOB Initiative sont des instruments relativement "jeunes". GALCOB Initiative est née en 1993 (LEADER I et II), LEADERFIDI en 1998 (LEADER II). Dans les deux cas français, ces instruments ont connu des moments difficiles et des ajustements ont été nécessaires, soit à travers la négociation des nouveaux fonds (GALCOB), soit par la conclusion d'accords avec une autre société (FILTARN). Ces difficultés sont surtout liées aux délais de remboursement accordés par rapport aux capitaux disponibles.

Après avoir connu une montée en puissance significative, l'activité de la société FILTARN est aujourd'hui en baisse du fait de la diminution des capitaux disponibles et du partage des investissements, pour la plus grande partie des dossiers, avec la société de capital-risque régionale Midi-Pyrénées Création. En attendant 2001, date à laquelle devaient commencer à s'effectuer les cessions de participation correspondant aux années de fort développement de FILTARN, l'augmentation de capital avec le concours financier du FEDER et le partage de certaines participations avec Midi-Pyrénées Création devaient permettre de pouvoir continuer à répondre à la demande des entreprises tarnaises.

#### **b) Ce sont des instruments de petite échelle et ils le resteront sans doute étant donné leur rôle de proximité**

Les outils de financement créés par LEADER sont de petite taille et répondent tout juste aux besoins d'un territoire rural de moins de 100 000 habitants. Ils sont donc délimités dans l'espace de leur intervention. De toute façon, beaucoup de ces instruments sont légalement soumis à des restrictions dans leur rayonnement spatial – les coopératives de crédit en Italie, par exemple, ne peuvent étendre leur action au-delà d'un espace délimité (certain nombre de communes).

C'est la proximité, le fait qu'elles agissent sur place, qui fait l'intérêt de ces activités et de leur démultiplication.

#### **c) Il s'agit d'instruments financiers et non pas de subventions (même si, dans deux cas, on parle de "prêts d'honneur")**

Dans les trois cas, il s'agit d'instruments de crédit et non de subventions. Néanmoins, dans le cas des prêts d'honneur, les intérêts sont subventionnés.

Dans le cas de FILTARN, le pacte d'actionnaires qui détermine les conditions de cession des participations et de calcul des plus-values permet de garantir que l'objectif de l'action est bien de fournir du capital-risque de proximité, et non de subventionner des entreprises à fonds perdus.

GALCOB Initiative octroie des prêts à des conditions particulièrement avantageuses à des entreprises locales dans leur phase de démarrage.

Quant à LEADERFIDI, les intérêts sur les prêts d'honneur consentis sont automatiquement débités du compte "fonds d'intérêts" ouvert avec le groupe LEADER auprès de la banque.

Il s'agit donc de trois types d'ingénierie financière:

- > un instrument de garantie collective (caution mutuelle) et de prêts d'honneur (LEADERFIDI);
- > un instrument de crédit-levier complémentaire (GALCOB Initiative);
- > un instrument de capital-risque (FILTARN).

Ce sont donc trois techniques différentes, adaptées aux besoins de chaque contexte.



**d) Le service financier est toujours accompagné d'autres types de services (assistance technique, animation, etc.)**

GALCOB Initiative se base sur un système de parrainage des entreprises bénéficiaires par des personnes expérimentées.

Outil de développement local plutôt que fonds spécifique, FILTARN a aussi pour objectif de stimuler et consolider le tissu économique local en favorisant l'émergence de réseaux d'échanges, de services et d'actions entre entreprises.

**e) Leur rôle de complémentarité favorise l'accès à d'autres ressources financières**

Le système de prêts d'honneur de GALCOB Initiative a un effet de levier financier par rapport aux banques.

A travers la mutualisation des risques, LEADERFIDI permet l'accès au crédit à des jeunes créateurs d'entreprise et à des petits entrepreneurs sans capacité individuelle d'assumer les garanties exigées par les banques.

**f) Il s'agit d'outils fortement ancrés dans les besoins locaux**

GALCOB Initiative utilise un cadre institutionnel et juridique-légal national pour lancer une structure locale réellement adaptée aux besoins de la zone LEADER Centre-Ouest Bretagne.

Les bassins d'emploi concernés par FILTARN ont été durement touchés par des restructurations économiques nécessitant souvent des investissements et des injections de fonds dépassant largement les disponibilités financières des entreprises concernées. Puisque ces moyens financiers existaient localement au niveau d'autres acteurs du territoire, notamment de certaines entreprises et établissements financiers, FILTARN voit le jour avec notamment pour objectif de renforcer le tissu des petites et moyennes entreprises (PME) capables de résister à la crise.

Le fonds de garantie coopératif LEADERFIDI a été conçu pour favoriser le développement des petites entreprises locales en facilitant l'accès de celles-ci au crédit, dans un contexte régional où l'argent est cher et les candidats emprunteurs ne peuvent pas apporter les garanties exigées.

**g) Ils ont aussi un objectif pédagogique, de mobilisation et de fixation des ressources sur place**

Ces expériences ont un impact pédagogique important; elles ont contribué à l'animation et au développement économique des territoires concernés.

FILTARN s'avère être un acteur essentiel du développement local, stimulant les partenariats, encourageant les synergies et le fonctionnement en réseau, participant à la formation des PME.

Malgré son impact encore limité par rapport au nombre de porteurs de projet sur le territoire, GALCOB Initiative a, par le nombre de personnes et institutions touchées et par l'image de succès qu'elle diffuse, fortement contribué à modifier la perception du territoire par les acteurs locaux. Alors que six ans auparavant, de l'avis général, le territoire n'avait pas d'avenir, aujourd'hui les opinions changent et de plus en plus de jeunes envisagent de rester au pays.

**h) Ces instruments sont dépendants du soutien des organismes publics...**

Dans le cas de GALCOB Initiative, un fonds d'environ 200 000 euros est constitué à l'aide de moyens publics obtenus auprès de trois Conseils Généraux et auprès de l'Union européenne (participation de LEADER et du FEDER). Ils sont complétés par des moyens privés mobilisés auprès d'entreprises locales, auprès des deux banques régionales impliquées et auprès d'un groupe d'assurances.

Pour LEADERFIDI, les 25 communes de la zone LEADER sont membres fondateurs de la coopérative, apportant une contribution proportionnelle à la population de leur commune respective (environ 1 euro par habitant). D'autres structures publiques contribuent également à la création du fonds: la Chambre de Commerce de Sassari, par exemple.

Depuis sa création, FILTARN a procédé à deux augmentations de capital. Une troisième augmentation de capital réalisable en une ou plusieurs fois à l'initiative du Conseil d'administration a été approuvée par l'assemblée des actionnaires du 6 mai 1999. Une première phase a été réalisée avant fin 1999 avec comme nouveaux actionnaires les trois Chambres de Commerce du Tarn et Electricité de France. L'Union européenne et l'Etat ont également apporté leur concours à la capacité financière globale de l'outil dans une proportion de

46% pour l'État, 21% pour l'Union européenne, la part de financement privé constituant les 33% restants. Le FEDER a ainsi contribué au projet, au titre de l'objectif 5b, pour un montant de 349 692 euros (1991-93), puis de 173 857 euros (1997-99).

### **i) ...et s'inscrivent dans le cadre juridique national**

Chacune de ces initiatives se développe dans un contexte institutionnel et juridique particulier. En Italie, les coopératives de garantie collective et les prêts d'honneurs sont privilégiés en fonction de la tradition d'intervention dans ce domaine, particulièrement celui des coopératives de garantie. Par contre, en France, l'action va s'inscrire dans le cadre des Plates-formes d'Initiative ou du Fonds de capital-risque.

## **3.4 Conclusion**

Le programme LEADER a joué un rôle important dans le déclenchement des processus de prise de risque et de mobilisation de l'épargne privée pour des investissements locaux. Néanmoins, dans les territoires aux structures productives fortement dispersées, la génération d'effets multiplicateurs à partir d'interventions publiques à court terme se révèle très difficile. Si le soutien public demeure indispensable, il est essentiel de mettre en place des solutions à long terme.

LEADER II a montré que, malgré les impacts positifs, le seul recours à des subventions n'est plus suffisant pour soutenir les porteurs de projet modestes, les jeunes entrepreneurs innovateurs, les démarches collectives dans le domaine de l'économie sociale, etc.



## **Chapitre 4**

# **Les défis pour le futur**



# Les défis pour le futur

**En matière de financement local, quels sont les prochains défis à relever en ce qui concerne LEADER?**

Répondre à ces questions implique de connaître:

- > les voies déjà bien explorées qui ont fourni des acquis solides;
- > les formes de financement, au contraire, pour lesquelles les interventions sont restées jusqu'ici encore ponctuelles, et qui nécessitent encore un travail de capitalisation méthodologique et de transferts d'expérience important;
- > les formules de financement importantes pour le développement rural qui n'ont pas fait l'objet d'une intervention LEADER et pour lesquelles tout reste à faire.

En reprenant notre schéma récapitulatif des liens possibles entre offre et demande de financement présenté à la fin du deuxième chapitre, on peut, à la lumière du chapitre 3, brosser un tableau rapide des formes d'intervention de LEADER en matière de financement.

## PANORAMA DES DOMAINES D'INTERVENTION DE LEADER EN MATIÈRE DE FINANCEMENT

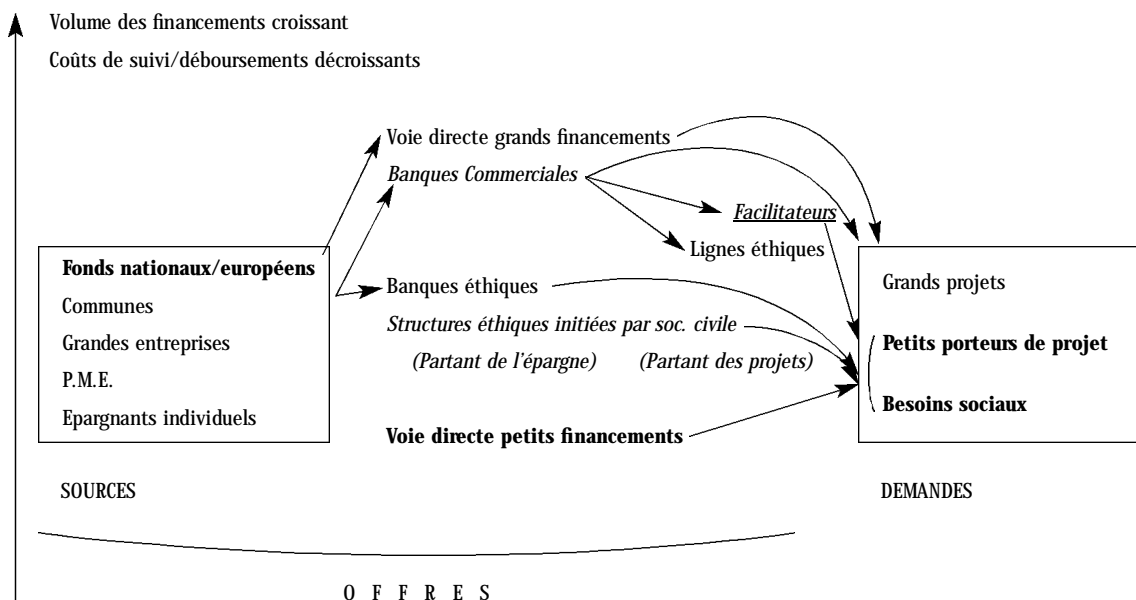
**En caractères gras:** forte intervention de LEADER – Acquis méthodologiques importants et consolidés

*En caractères italiques:* intervention ponctuelle de LEADER – Nécessité de capitalisation méthodologique et de transferts.

souligné: avec fonds LEADER;

*non souligné:* hors fonds LEADER.

En caractère romains: intervention inexistante de LEADER



Il existe bien entendu des formules qui, par leur nature même, sortent du champ d'intervention de LEADER. C'est le cas des "grands" financements. Mais il existe également des formules que LEADER n'a pas expérimentées et qui peuvent pourtant jouer un rôle clé pour le développement local en milieu rural. C'est le cas notamment des banques et produits éthiques.

Les défis de LEADER pour le futur se présentent donc de manière différente selon les cas:

- > lorsque des interventions en matière de nouvelles formes de financement ont déjà été largement pratiquées et généralisées, le défi consiste plutôt à systématiser les acquis et les échanges d'expériences pour atteindre l'excellence. C'est notamment le cas des "petits financements-leviers", réalisés sous forme de subventions directes, pour lesquels il existe un acquis considérable et un savoir-faire très avancé de la part des groupes LEADER<sup>30</sup>;
- > en ce qui concerne les formules explorées uniquement par quelques groupes LEADER ou par un nombre plus important de GAL mais de manière superficielle, le problème se pose en termes de diffusion et de transfert des acquis de ces expériences, en termes aussi d'acquisition de compétences et de réflexion collective sur l'intérêt de ces nouvelles voies et sur les meilleures méthodes pour y parvenir. Cela concerne notamment les démarches conduites avec les banques commerciales, les structures de facilitation de financement telles que LEADERFIDI ou GALCOB Initiative, et les structures issues de la société civile telles que FILTARN;
- > enfin, en ce qui concerne les formules encore inexplorées, la mise en œuvre d'actions pionnières serait de la plus grande importance et pourrait jouer un rôle pilote au niveau européen et national.

Dans les deux derniers cas, cependant, beaucoup d'expériences existent déjà en dehors de LEADER, notamment dans les zones urbaines avec lesquelles des échanges et des formes d'articulation deviennent aujourd'hui de plus en plus nécessaires.

Dans tous les cas de figure, la coopération inter-territoriale, que ce soit entre territoires ruraux ou entre territoires ruraux et territoires urbains, est un élément clé pour pouvoir répondre aux défis que pose le financement du développement local dans le futur.

Compte tenu de ces différences dans les acquis de LEADER, nous analyserons les différents défis pour chacun de ces trois types de situation, en soulignant les points sur lesquels des approfondissements sont souhaitables et sur lesquels les efforts pourraient porter à l'avenir.

#### **4.1 Les défis pour les formules de financement déjà largement explorées**

LEADER a accumulé une grande expérience dans l'utilisation des subventions comme levier de mobilisation et de structuration des territoires ruraux autour d'activités pilotes et expérimentales. En ce qui concerne les enjeux liés au financement, tout cet acquis peut faire l'objet d'une réflexion portant sur la mobilisation de l'épargne locale, la mise en confiance des populations, la contribution de LEADER à un certain rééquilibrage dans l'accès aux ressources, l'évaluation des projets issus de populations défavorisées. Par ailleurs, des questions comme le renforcement des collaborations, la transversalité des interventions, la sensibilisation au respect de l'environnement, etc., sont autant d'aspects qui méritent d'être pris en compte au moment où se met en place la nouvelle Initiative LEADER+.

#### **4.2 Les défis pour les formules de financement à peine explorées par quelques groupes LEADER**

Trois formules sont ici concernées:

- > le partenariat avec les banques commerciales;
- > les structures de facilitation;
- > les structures éthiques initiées par la société civile.

##### **4.2.1 Le partenariat local avec les banques commerciales**

Deux formules méritent ici un approfondissement particulier:

- > l'intégration des structures financières dans le partenariat local et la mise en valeur de ce partenariat pour diversifier les voies de financement;
- > la négociation des bénéfices en faveur du développement territorial.

[30] Voir par exemple "De la stratégie à l'action: la sélection des projets locaux", 1998, Observatoire européen LEADER / AEIDL.

### **a) L'intégration des structures financières dans le partenariat local**

Dans le cadre de LEADER I et II, les groupes d'action locale ont souvent intégré des banques ou autres structures financières dans leur partenariat. A première vue, cette intégration a eu peu d'impacts importants sur l'attitude de ces structures vis à vis du développement territorial ou sur les conditions des prêts octroyés aux bénéficiaires finaux de l'Initiative.

Un défi pour LEADER+ sera de mieux réfléchir aux rapports à développer entre groupes LEADER et banques partenaires. A commencer par les logiques d'intervention sur le territoire: Quels sont les "segments" de marché couverts par les banques? Quels sont les segments rejetés et pour quelles raisons? Quelle est le taux de couverture en termes de crédits octroyés aux PME locales? Quels appuis sont prévus pour les créateurs d'entreprise?, etc.<sup>31</sup>.

Par ailleurs, les banques partenaires peuvent-elles être porteuses d'une ligne d'action à introduire dans le Plan d'Action Locale? Un exemple intéressant à cet égard est celui du groupe LEADER calabrais Presila Krotonese qui, ayant intégré FinCoop (coopérative de garantie) dans son partenariat, a créé grâce au soutien de cet acteur une mesure au sein de son Plan d'Action Locale: les "Points d'Information" pour les entreprises destinés à regrouper une série de services, dont ceux d'information sur l'accès aux ressources financières, dans un seul guichet.

Un partenariat actif avec les structures financières devrait permettre d'intégrer des actions visant à acquérir une meilleure compréhension de l'offre financière pour les activités locales, une meilleure vision de la qualité des produits offerts et de leur pertinence par rapport aux besoins territoriaux, une identification plus pointue des besoins en matière de conseil financier pour les segments rejetés, etc. Certaines de ces actions pourraient concerner plusieurs groupes LEADER partenaires dans le cadre d'une négociation collective.

### **b) Négociation collective (par plusieurs groupes LEADER) des bénéficiaires en termes de développement territorial**

La négociation collective conduite par plusieurs groupes LEADER avec des structures financières peut s'avérer un instrument intéressant pour obtenir des conditions d'octroi de crédit avantageuses et un impact local plus important des ressources financières.

Cette négociation collective peut porter sur différents aspects des relations entre les banques et les territoires: le traitement des dossiers des bénéficiaires finaux de l'Initiative LEADER, la création de produits appropriés aux besoins locaux, les investissements sociaux ou d'intérêt collectif dans la zone, les conditions de gestion des fonds LEADER attribués aux groupes, etc.

La concertation entre plusieurs groupes LEADER peut amener aussi à créer une certaine compétition entre les banques en termes de bénéficiaires octroyés en échange de l'ouverture de comptes par les GAL.

C'est surtout en Espagne que l'on trouve des exemples de négociation collective entre groupes LEADER II et institutions financières. Ces négociations menées au niveau des régions autonomes ont été précédées, dans tous les cas, par l'organisation d'un réseau régional comprenant la totalité des groupes présents sur le territoire régional. L'exemple de l'Aragon, décrit ci-dessous, illustre ce type de démarche et ses résultats.

*En 1996, les 13 groupes LEADER II d'Aragon ont constitué le Réseau Aragonais de Développement Rural (RADER)<sup>32</sup>, association à but non lucratif. Le Réseau se lance immédiatement dans une série de projets collectifs impliquant l'ensemble des GAL.*

*Parmi ceux-ci, la signature d'un accord avec la principale banque régionale, "Ibercaja", institution qui attache une grande importance au développement rural de l'Aragon, finançant déjà plusieurs études et projets de développement.*

---

[31] C'est au niveau local qu'une plus grande transparence des banques peut être exigée en termes de pourcentage de réinvestissement de l'épargne dans des activités de développement local. Cette transparence est importante pour sensibiliser la population locale à l'utilisation de ses propres ressources par rapport aux besoins du territoire.

[32] Pour en savoir plus:

Red Aragonesa de Desarrollo Rural, C/San Lorenzo, 6-10, 1° - B  
Oficina 3 y 4, E-50001 Zaragoza.

Tél: +34 976 29 64 18; Fax: +34 976 39 03 01;

E-mail: rader@jet.es ou leader@sun.jet.es



*L'accord comporte trois types d'avantages:*

- > un appui logistique pour les groupes LEADER et le RADER, grâce à la mise à disposition d'un fonds total de 84 000 euros. Grâce à ce fonds, le RADER peut notamment financer son bureau central et le salaire du coordinateur du réseau;
- > les groupes membres du réseau gagnent beaucoup plus de souplesse dans la gestion du programme LEADER (rémunération des soldes positifs, autorisation de découvert allant jusqu'à 6 000 euros, ligne exclusive de financement pour couvrir les retards dans le paiement du dernier solde de 20%, gratuité des opérations financières courantes et accès au système d'information à distance de la banque);
- > les porteurs de projet eux-mêmes bénéficient de certaines conditions réservées aux clients préférentiels de la banque (accès au crédit à des conditions avantageuses, facilités dans la prise en charge des risques). A partir de ces conditions minimales, chaque porteur de projet peut négocier des avantages supplémentaires en fonction des garanties qu'il est à même de pouvoir offrir.

*Cet accord a servi de modèle à d'autres réseaux régionaux espagnols, ainsi qu'au Ministère espagnol de l'Agriculture pour négocier un accord similaire avec une banque nationale pour les autres groupes LEADER.*

*L'accord conclu avec la banque a très nettement augmenté les marges de manœuvre des GAL et amélioré la dynamique aux projets. Toutefois, de par les conditions mêmes de négociation, l'accord ne modifie pas les garanties nécessaires pour accéder au crédit, ni n'augmente réellement les possibilités de financer des projets à fort contenu social, environnemental ou culturel, ou encore des projets promus par des collectivités défavorisées.*

Cet exemple illustre une démarche intéressante mais toutefois limitée dans ses effets. La négociation n'a pas, par exemple, porté sur les aspects concernant l'utilisation transparente des fonds, la création de produits pertinents pour les PME rurales de l'Aragon, etc. De même, l'accord n'a prévu aucun dispositif pouvant améliorer le "dialogue" entre les porteurs de projet et l'institution financière, chaque bénéficiaire LEADER devant, par exemple, organiser de façon individuelle son accès à des fonds de contrepartie.

#### **4.2.2 Les structures de facilitation**

La "médiation" entre institutions financières et porteurs de projets sociaux, créateurs d'entreprise, chômeurs en quête de crédit pour lancer une activité propre, reste un défi à relever dans la plupart des territoires ruraux.

De par leur légitimité, les groupes LEADER, qui sont en général l'expression d'un ensemble d'intérêts locaux, pourront mieux jouer un rôle dans le domaine financier, soit en créant des services de médiation (coopératives de garantie de type LEADERFIDI, par exemple), d'évaluation de la viabilité des projets et de la capacité d'endettement des entreprises, soit en adhérant à des initiatives déjà existantes mais peu actives en milieu rural (cas de la FinCoop partenaire du groupe LEADER Presila Krotonese, par exemple).

Cette fonction de médiation a aussi pour rôle de générer une plus grande implication des banques dans le développement des initiatives locales. Elle a donc une fonction "d'alerter" les banques sur les projets à soutenir et sur les initiatives en cours, sur les besoins des petits entrepreneurs en termes de produits (fonds de trésorerie, par exemple), etc.

Dans ce domaine, certains points gagneraient à être approfondis à l'avenir. Ce sont notamment:

- > l'analyse des obstacles à l'accès au crédit;
- > les services de formation-conseil à la gestion financière et la fourniture d'informations sur la qualité et l'opportunité des différents produits financiers offerts;
- > les actions s'adressant aux collectivités locales.

##### **a) Analyser les obstacles à l'accès au crédit**

L'analyse des obstacles à l'accès aux ressources financières est une autre tâche future des groupes LEADER. Elle nécessite d'abord:

- > de repérer les individus ou groupes potentiellement porteurs d'initiative qui sont rejetés par les banques présentes sur le territoire (cas de personnes qui ne correspondent pas au "profil" de l'entrepreneur exigé par les banques: femmes, artistes, jeunes porteurs de projet sans expérience de gestion, jeunes issus de minorités ethniques, chômeurs issus de groupes désavantagés<sup>33</sup>, etc.);

[33] Voir: Granger Benoit & INAISE pour la typologie des personnes éconduites par les banques en Europe, op. cit. p. 41-45

- > d'identifier les secteurs non attrayants pour les banques mais qui, pourtant, contribuent au développement économique et social, permettant l'innovation, la création de nouveaux métiers;
- > d'identifier les segments de marché abandonnés par les banques.

En ce qui concerne les petites et très petites entreprises, l'analyse portera sur:

- > l'adaptation des services financiers pour les micro-entreprises nécessitant un accès au financement plus facile, la mise à disposition de crédits adaptés à la dimension de l'activité, au degré de dépendance financière des acteurs, à leur manque de liquidités, etc.;
- > l'adaptation et l'accès à des services de conseil financier spécialisés, et la capacité à réagir face à des situations difficiles intervenant au cours du développement de l'entreprise (croissance rapide, maîtrise du crédit, manque d'actifs immobilisés);
- > la capacité d'accès au capital-risque et autres sources de financement en cas de forte croissance des besoins financiers liée au démarrage de l'activité.

### **b) Services de formation-conseil en gestion financière et services de renseignement sur la qualité et l'opportunité des produits financiers**

Un des champs délaissés par les interventions dans les territoires ruraux est l'organisation de services d'information financière accessibles aux entrepreneurs (assistance pour le premier dossier, conseil sur le produit financier adéquat, etc.). Des services d'aide téléphoniques, regroupant plusieurs territoires LEADER, pour obtenir des réponses à des questions plus ou moins ponctuelles peuvent présenter un intérêt particulier.

*En 1993, le gouvernement britannique a introduit un service de médiation pour les petites entreprises ("Ombudsman for Small Firms") qui, pour la seule année 1997, a reçu 2600 appels téléphoniques et 1 600 lettres de petites entreprises.*

Le surendettement de nombreux exploitants ruraux est apparemment un problème qui prend des proportions alarmantes. De par leur enracinement, les groupes LEADER sont à même de détecter ce type de problème et de tenter de le solutionner en s'appuyant sur des liens de solidarité.

*Dans la Loire (Auvergne, France), en faisant appel à la solidarité, un système de tutorat assuré par des agriculteurs bien insérés, voire exerçant des responsabilités locales (présidents de coopérative, anciens maires, etc.), a été créé par l'association "CILDEA" pour aider les agriculteurs en difficulté (surendettés notamment) à trouver des solutions.*

Les groupes LEADER pourront aussi agir sur:

- > la formation à la gestion financière des clients potentiels des institutions financières;
- > l'homogénéisation des demandes de crédit aux banques et l'accompagnement des demandeurs (souvent, les petits entrepreneurs doivent contacter plusieurs institutions financières avant d'obtenir une réponse positive). Or, dans la plupart des territoires LEADER, cette démarche a été jusqu'à présent laissée aux seuls porteurs de projet;
- > le regroupement des demandes de crédit pour négocier des conditions d'accès et de remboursement plus intéressantes;
- > l'apurement des besoins réels de financement et des possibilités d'accéder aux fonds nécessaires. Cette activité est très importante étant donné que, souvent, les petits porteurs de projet reçoivent des financements (déterminés en fonction des ratios formels des banques) inférieurs à leurs besoins, source de difficultés ultérieures pour l'emprunteur;
- > la reconstruction de la confiance dans les mécanismes officiels de crédit, surtout dans les territoires où la méfiance, l'absence de perspective ou, pire encore, des systèmes d'usure se sont installés.

*Dans les territoires ruraux de la Calabre (Italie), les groupes LEADER font la promotion des instruments d'accès au crédit (comme FinCoop et les subventions LEADER elles-mêmes) et de l'intérêt de s'en servir pour la création d'entreprise, en recréant d'abord la confiance et la légitimité. A cette fin, les GAL organisent des réunions d'information en présence des autorités.*

### c) Actions auprès des collectivités locales

Les collectivités locales sont de plus en plus engagées dans la création d'emplois, objectif ultime des actions de développement et de nombreux investissements publics.

A cet égard, des actions auprès des collectivités locales peuvent concerner l'engagement des fonds publics dans la création et l'accompagnement de systèmes de garantie collective (type LEADERFIDI) pour faire évoluer l'attitude des banques dans les territoires ruraux.

Dans le cas de LEADERFIDI, par exemple, la contribution des municipalités est d'un euro par habitant/an, mais cet apport pourrait devenir plus substantiel suite à des actions d'animation de la part des groupes LEADER, visant à davantage sensibiliser la population à l'importance de l'accès aux ressources financières par les porteurs de projet locaux.

#### **4.2.3 Les structures éthiques issues de la société civile**

Un des points essentiels à approfondir dans le futur à ce niveau pour les groupes LEADER est la sensibilisation des populations à l'importance d'investir l'épargne locale dans des activités enracinées dans le territoire.

Dans le cadre d'une approche intégrée, fondée sur la création de liens de proximité, il s'avère indispensable que les populations prennent conscience des effets sociaux et éthiques de la création d'entreprise, et sentent le besoin de conjuguer épargne de proximité et solidarité.

La création d'entreprises et d'emplois dépasse désormais le seul domaine économique: elle est devenue partie intégrante d'un objectif social sur l'utilisation de ressources humaines et d'une recherche de cohésion. L'emploi, comme le rappellent constamment les gouvernements européens<sup>34</sup>, est devenu la pierre angulaire de la construction de la cohésion sociale et de la solidarité. D'où la nécessité pour les groupes LEADER de veiller à ce que l'accès aux ressources financières soit garanti à tous ceux qui contribuent ou qui peuvent contribuer à la création et au maintien de l'emploi.

Le manque d'accès aux ressources financières conduit au déclin des activités ou à l'absence de création d'activités et donc, à une plus grande dépendance aux mécanismes publics de compensation (allocations de chômage, revenu minimum, etc.). La grande affluence des demandes émanant de chômeurs pour la création d'emplois indépendants enregistrée par Imprenditoria Giovanile dans son programme de prêts pour les chômeurs (voir plus haut), met en évidence le besoin non

satisfait par ailleurs d'un groupe social où les risques d'exclusion sont très grands. Des solutions du type Imprenditoria Giovanile aident les sans-emploi à sortir de la dépendance et à se construire une activité à petite échelle, grâce aux conditions favorables de coût et de délais de remboursement des ressources financières mises à leur disposition. L'attitude des populations locales face à l'utilisation productive et solidaire de l'épargne de proximité est un des éléments importants à prendre en compte dans la conception du programme d'animation/mobilisation lancé sur le territoire.

Comment, par ailleurs, exiger des banques une plus grande transparence en ce qui concerne le rapport épargne locale/investissements locaux? Comment, d'autre part, améliorer la qualité des produits en fonction des besoins des territoires ruraux? Ces exigences deviennent de plus en plus importantes face aux tendances de "désengagement" des banques au niveau des territoires d'implantation, en faveur d'opérations de spéculation financière sur les marchés internationaux.

A cet égard, les groupes LEADER pourront jouer un rôle en proposant aux banques d'ouvrir des "comptes pour l'emploi local" afin de favoriser l'engagement des épargnants locaux dans des démarches de création d'emplois. Les fonds recueillis sur ces comptes seraient octroyés par les banques elles-mêmes, sous forme de prêts, aux bénéficiaires LEADER ou aux créateurs d'entreprise.

### **4.3 Les défis pour les formules de financement non encore explorées par LEADER**

Cela concerne en tout premier lieu le rôle des groupes LEADER dans l'animation, la promotion et la consolidation locale du financement éthique et solidaire.

Dans la Communication de la Commission européenne "Construire une Europe de l'inclusion"<sup>35</sup>, l'Initiative LEADER a été citée parmi les instruments dont dispose l'Union pour promouvoir de façon active l'insertion sociale. Dans ce contexte, les groupes LEADER+ sont invités à jouer un rôle de plus en plus actif dans le soutien et l'appui à l'émergence d'alternatives solidaires et collectives dans les territoires ruraux, particulièrement ceux qui sont les plus touchés par le chômage.

[34] Commission des Communautés européennes, COM(2000)79 final, Bruxelles 1.3.2000, Communication de la Commission: Construire une Europe de l'inclusion, p.6

[35] Commission des Communautés européennes, COM(2000)79 final, op. cit. p. 10

L'animation territoriale pratiquée par les groupes LEADER pourrait être élargie à des champs comme l'accès au crédit, la création d'alternatives éthiques et solidaires de proximité, ou l'accès à des formules alternatives développées au niveau national.

Les pratiques existant ailleurs, que ce soit dans le même pays ou dans d'autres, pourront inspirer des démarches locales visant à :

- > ouvrir à tous les porteurs de projet l'accès aux ressources financières;
- > élaborer (en partenariat avec certaines banques et structures financières adaptées) des produits adaptés aux besoins du contexte territorial;
- > mettre en place les mécanismes de conseil et de transfert de savoir-faire nécessaires au renforcement de l'autonomie de gestion et financière des populations fragiles;
- > générer et développer la capacité d'élaborer des projets d'intérêt collectif pouvant être financés par des mécanismes de financement éthique et solidaire;
- > porter à l'attention des collectivités territoriales le besoin de reconnaître la fonction des structures financières de solidarité (et de tout mécanisme facilitant l'accès au crédit des chômeurs, jeunes porteurs de projet, etc.).

En intégrant ces aspects aux démarches d'animation territoriale déjà réalisées par les groupes LEADER, ceux-ci pourront mieux affirmer leur rôle de "catalyseurs du développement local". Il reste néanmoins vrai que beaucoup de territoires ruraux souffrent d'une insuffisance démographique pour viabiliser des structures financières de proximité. Ouverts grâce à LEADER+, des accords de coopération visant à obtenir une échelle de financement pertinente devraient donner l'opportunité de surmonter les handicaps du manque de masse critique si fréquent dans les territoires ruraux.



# Bibliographie

**ALICE** / Une méthodologie d'insertion sociale et professionnelle / Alice, Cergy, 1996, 41 pages.

**ALFA développement et communication sociale, Caisse des Dépôts** / Épargne éthique et solidaire, perspectives de développement des produits d'épargne dédiés à l'emploi et à l'insertion / Alfa développement et communication sociale, Malakoff, déc. 1994, 80 pages.

**AURIAC Vincent** / Pluriel Ethique, les fonds de fonds: un concentré de compétences / APOGE SA, Paris, juin 1995, 25 pages.

**BOREL Michel, PERCQ Pascal, VERFAILLIE Bertrand, VERLAY Régis (coordonné par)** / Le capital au risque de la solidarité, une épargne collective pour la création d'entreprises employant des jeunes et des chômeurs de longue durée / FPH / Autonomie et Solidarité / ESJL, dossier pour un débat n°17, Paris, juin 1993, 135 pages.

**BOTHOREL Erwan (coordonné par)** / Financements de proximité, 324 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France / La Librairie FPH, dossier pour un débat n°66, Paris, 1996, 194 pages.

**BOUVARD Loïc, CALAME Pierre** / Le dialogue des entreprises et du territoire, propositions pour une politique, FPH / dossier à fenêtre n°5, mars 1988, 83 pages.

**CEDAL** / Micro-réalisations économiques et nouvelles sources de revenus, l'expérience des porteurs de projets issus des milieux défavorisés et de leurs partenaires financiers / FPH, dossier à fenêtre n°58, sept. 1994, 90 pages.

**CENTRE THEOLOGIQUE DE MEYLAN** / Pauvre et cher argent, l'argent au quotidien, pour un regard lucide, l'argent quel usage? / Cahiers de Meylan n°1, Meylan, 1996, 121 pages.

**CIME (Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi)** / Contrat emploi solidarité: les paradoxes d'un dispositif, expériences et propositions / FPH/CIME, dossier pour un débat n°78, Paris, mars 1997, 127 pages.

**DEMBINSKI Paul, SCHOENENBERGER Alain** / Marchés financiers: une vocation trahie? / FPH/EcoDiagnostic, dossier pour un débat n°24, Paris, sept. 1993, 105 pages.

**FALL Coumba, N'DAO Makhtar, KUYOWA Pezi** / Regards africains sur la pauvreté en France / FPH, dossier à fenêtre n°7, 1988-1989, 60 pages.

**FPH** / Accompagnement et insertion, compte-rendu de la rencontre du 9 février 1994 / FPH, dossier à fenêtre n°62, fév. 1994, 37 pages.

**FPH** / Entreprendre en milieu défavorisé / FPH, dossier à fenêtre n°66, oct. 1994, 93 pages.

**FPH** / L'économie sociale, une autre approche de l'entreprise / FPH, dossier à fenêtre n°88, mars. 1997, 82 pages.

**FPH** / Vers une "banque solidaire" pour le crédit aux plus défavorisés / FPH, dossier à fenêtre n°22, juin. 1992, 137 pages.

**GUENEAU Pierre, MECHIN Jean-Pierre** / L'investissement éthique, rapport de consultation des associations humanitaires et caritatives / BGL Conseils, Paris, avr. 1995, 24 pages.

**LOHIER Emmanuel** / Histoires d'insertion, spéculation, logement et insertion / FPH, dossier à fenêtre n°87, mai-juillet 1996, 69 pages.

**NOWAK Maria, avec la collaboration de FEDERICI Anne-Laure, LE BISSONNAIS Anne, MISSAOUI Rafik** / Une voie d'insertion méconnue: la création de son propre emploi / FPH/ADIE, dossier pour un débat n°11, Paris, juin 1992, 67 pages.

**NOWAK Maria** / "Le crédit au service de l'insertion" / in Techniques financières et développement n°33, Épargne sans frontière, Paris, déc. 1993-janv. 1994, p.p. 51-54.

**PILLODS Sophie** / Quand l'argent relie les hommes, une autre manière d'être banquier: l'expérience de la NEF / La Librairie FPH, dossier pour un débat n°54, Paris, 1996, 110 pages.

**RAID EMPLOI** / Des financements privés pour vos projets emploi / insertion, résultats des échanges de la journée thématique Raid Emploi du 13 juin 1996 / Raid Emploi, La Plaine Saint Denis, oct. 1996, 41 pages.

**RUSSO Pascale Dominique** / Les placements alternatifs et solidaires 1997 / Alternatives Économiques, Hors-série pratique n°1, Paris, 1997, 128 pages.

**SERVET Jean-Michel et VALLAT David (sous la direction de)**

/ Rapport exclusion et liens financiers 1997 / Montchrestien,  
Paris, 1997, 283 pages.

**SOLIDARITE ENTREPRISE** / Etude / action sur l'option  
financière, une nouvelle formule de placement solidaire  
au service de l'insertion par l'économie / Solidarité  
Entreprise, Asnières.

**VIGIER Jean-Paul** / Finances et solidarité, votre épargne  
pour le développement / Syros, Paris, 1995, 232 pages.

**VIGIER Jean-Paul** / "Placements éthiques: une mode  
ou un avenir?" / in Techniques financières et développement  
n°40-41, Épargne sans frontière, Paris, sept.-déc. 1995,  
p.p. 108-111.

**VIGIER Jean-Paul** / "Finansol, association pour le  
financement solidaire, ou la promotion de l'économie  
solidaire" / in Rapport exclusion et liens financiers 1997,  
Montchrétien, Paris, juillet 1997, p.p. 219-222.

**VIGIER Jean-Paul** / "Investir contre l'exclusion: une utopie  
ou une innovation?" / in Échange et projets n°78, dossier  
"Finance et emploi: engager le débat", Paris, nov. 1997,  
p.p. 66-69.

Bibliographie réalisée par FINANSOL

4, rue Jean Lantier, 75001 Paris.

Tél: +33 1 448 28012.

Web:

<http://www.globenet.org/horizonlocal/finansol/finansol.html>

**Leader II** est une Initiative communautaire lancée par la Commission européenne et coordonnée par la Direction générale de l'Agriculture (Unité VI-F.II.3).

Le contenu de ce dossier ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.

*Leader II is a Community Initiative launched by the European Commission and coordinated by its Directorate-General for Agriculture (Unit VI-F.II.3).*

*The contents of this dossier do not necessarily reflect the views of the European Union Institutions.*

**Information**

Observatoire européen LEADER  
*LEADER European Observatory*  
AEIDL

Chaussée St-Pierre 260  
B-1040 Bruxelles  
Tél +32 2 736 49 60  
Fax +32 2 736 04 34  
E-mail: leader@aeidl.be



Financé par la Commission européenne  
*Financed by the European Commission*

