

LE COMPTE-RENDU

Rencontre
**BANQUES &
TERRITOIRES**



27 MARS 2017

À l'occasion de la sortie de sa publication
« *L'alchimie de l'écosystème financier solidaire* »,
le Labo de l'ESS a organisé la rencontre « Banques & Territoires »
le 27 mars 2017.



INTRODUCTION

Hugues Sibille – Président du Labo de l'ESS

Hugues Sibille présente le contexte de la rencontre en expliquant que, depuis sa création, le Labo de l'ESS étudie et questionne les relations qui s'établissent entre les banques et les territoires. A l'instar du « Community Reinvestment Act » évoqué lors des tous premiers chantiers, il s'agit de demander aux banques de communiquer certaines informations sur les flux financiers qu'elles entraînent à travers le territoire. La réflexion a par la suite évolué vers un questionnement sur la relation entre le monde bancaire, le monde des entrepreneurs et les organismes financiers solidaires. Ce long travail animé par Yael Zlotowski et initié par Le Labo de l'ESS a consisté, dans un premier temps, à lancer une expérimentation sur ce sujet avec le Crédit Agricole Franche-Comté, avec l'appui déterminant pour le Labo de Kent Hudson, consultant en banques et Benoit Granger, enseignant, expert en entrepreneuriat et finance participative. Fidèle à la méthode bottom-up du Labo qui travaille toujours à partir du terrain, la publication « *L'alchimie de l'écosystème financier et solidaire* » s'appuie sur cette expérimentation afin d'établir son diagnostic. Le président a ainsi invité les participants à consulter cette publication, également disponible sur le site internet du Labo accompagnée de son « **Cahier des pratiques et initiatives inspirantes** ».

FOURMIS ET ÉLÉPHANTS

Slameur Nen

A l'issue de l'introduction, le slameur Nen présente un texte sur la thématique de la soirée.

“

Les éléphants
Ont beau avoir de grandes oreilles, leur ouïe
Ne leur permet par pour autant
D'entendre la voix des fourmis

Ce n'est pas qu'ils soient trop grands
Tros gros, ou trop imposants
Mais s'ils refusent de se baisser
C'est qu'ils sont déjà intéressés
Par les oiseaux, les mammifères
Qui atteignent mieux leurs tympans
Qui reflètent mieux la lumière
Qui leur semblent plus importants

C'est vrai, j'avoue, que les fourmis
De mémoire d'éléphant
C'est tout petit, insignifiant
C'est trop petit pour changer le cours du temps

Alors dans l'monde des éléphants
On ne s'occupe pas des fourmis
Et dans le monde des fourmis
On s'débrouille sans les éléphants

Pourtant un million de fourmis
C'est aussi gros qu'un éléphant
Et dans le monde, et dans la vie
Il y a beaucoup plus de fourmis que d'éléphants

Ma petite entreprise...
Est faite de quelques fourmis
Qui s'associent et s'organisent
Qui s'approprient leurs propres prises
Et leurs rêves à réaliser
De la richesse à brumiser
Humaine, sociale et solidaire
Mais ma petite entreprise...
Est souvent la risée
Des éléphants
Qui ne rêvent pas de changer le monde
Mais de le rentabiliser

Ils sont adroits
Pour passer de Bâle III à Barre-toi
Et les fourmis sont plus souvent raccompagnées
Qu'accompagnées

"Rev'nez nous voir quand vous aurez une subvention
Une levée de fonds, un prêt d'honneur
Un appel à contribution, au p'tit bonheur
Faites donc preuve d'innovation technologique
(Mais pas sociale,
Ça, c'est plus bancal que banquable)
Prenez des risques
Trouvez des prestataires, des partenaires
Et quand vous serez presque à terre
Nous saurons venir vous parler d'interdiction bancaire"

Élémentaire!
Une fourmi, ça s'ignore, ça s'écrase ou ça s'enterre

Ma petite entreprise
Elle tape sa crise
Elle rêve d'une autre prise
Et pour sortir ses doigts de la prise
Ma petite entreprise
S'organise dans la zone grise

Et dans son rêve ascensionnel
D'un capital social et sociétal
Elle rêve d'un triangle d'or
Un triangle essentiel
Qui galvanise les efforts et les essors
Que les fourmis fournissent alors
Au service d'idées de valeur
Qui dynamisent l'économie
Et qui nourrissent autant
Les fourmis que les éléphants

Mais les fourmis ne parlent jamais
Qu'avec les pieds des éléphants
Elles montent rarement sur leur dos
Et leur cerveau
Elles ne savent pas s'il existe vraiment

”



“

(Ces éléphants qui sont eux-mêmes
Composés de quelques fourmis
Qui en tiennent le volant
Ils semblent tellement puissant
Mais ils manquent de densité
De tant brasser de vide et de vent
Et fourmis qui conduisent l'activité
Des éléphants
Oublient souvent
Qu'elles sont avant tout des fourmis
Qui se prennent pour des éléphants)

Alors les fourmis s'associent
Pour se faire voir et considérer
Et savent aussi
En se regroupant bien serrées
Former des masses assez grossies
Pour être vues et repérées
Que les éléphants les considèrent
Comme de possibles partenaires

Et les fourmis
Rencontrent des éléphanteaux
Qui, de leur taille intermédiaire
Se targuent d'être solidaires
Et leur tendent une trompe amicale
Coopérative et capitale
Mais ces éléphanteaux
N'en sont pas moins de éléphants
Voués à devenir plus gros

Et les éléphants
Ont beau avoir de grandes oreilles, leur ouïe
Ne leur permet par pour autant
D'entendre la voix des fourmis

Ma petite entreprise
Elle tape sa crise
Elle rêve d'une autre prise
Et pour sortir ses doigts de la prise
Ma petite entreprise
S'organise dans la zone grise

L'éléphant voit la fourmière
Ça, c'est de la valeur foncière
Alors la fourmi hypothèque
Pour mettre en œuvre ses hypothèses
Elle fait comme on dit qu'il faut faire
Et comme les places sont si chères
Plus une fourmi grossit
Moins elle est solidaire

Et moins les fourmis se regroupent
Moins elles dérangent les éléphants
Qui font le monde tel qu'ils l'entendent
Un monde pour les éléphants
Où une fourmi, c'est remplaçable, insignifiant

Pourtant des millions de fourmi
Et ça, les éléphants l'oublie,
C'est plus puissant
Que n'importe quel éléphant
Et ce grand monde éléphantique
Il n'existerait pas ou presque
Sans les fourmis

Si l'éléphant est élevant pour la fourmi
La fourmi, elle, fournit
Toute sa puissance à l'éléphant
Oui, si l'éléphant est élevant pour la fourmi
La fourmi, elle, fournit
Sa consistance à l'éléphant

”

Partie 1 - « Sortir de la zone grise »

Introduction : Présentation de la publication du Labo de l'ESS: « L'Alchimie de l'écosystème financier solidaire » ou « De la zone grise au triangle d'or »

Directrice de la Caisse Solidaire et Présidente du groupe de travail Banques & Territoires pour le Labo de l'ESS depuis un an et demi, Yaël Zlotowski remercie tous les contributeurs du groupe de travail. Elle met l'accent sur l'ampleur de la thématique « Banques & Territoires » en raison de la multitude de sujets à traiter. En tant qu'établissement de crédit et d'épargne solidaire, la Caisse Solidaire est à la fois une banque agréée, très sensible aux contraintes bancaires et une caisse mutuelle confrontée aux problématiques de l'accès au financement et de la solidarité territoriale. Cette double mission constitue un premier paradoxe.

Les résultats de l'expérimentation ont également mis en évidence un deuxième paradoxe : si les statistiques bancaires reflètent une situation relativement bonne pour les TPE, elles semblent contredites par les observations de terrain. Ainsi, malgré une bonne couverture des besoins associée à une multitude de partenariats affichés entre banques et réseaux d'accompagnement, une « zone grise » persiste, à savoir : l'espace dans lequel les TPE semblent invisibles pour les banques. Les nombreuses observations de terrain et l'ensemble des témoignages d'entrepreneurs convergent pour suggérer l'existence de cette « zone grise ». L'étude a été menée avec une démarche très pragmatique de la part du groupe de travail et à partir des observations de terrain. Celles-ci pourraient d'ailleurs alimenter une étude qui permettrait de quantifier et qualifier la « zone grise » plus finement.



Ce constat posé, les observations ont révélé une multitude et une variété d'initiatives inspirantes, de solutions sur les territoires et d'organismes s'occupant de répondre aux besoins de financement.

Ces organismes de financement et d'accompagnement solidaires (que nous abrégons en « OFAS ») constituent un ensemble d'acteurs. Ce sont les réseaux d'accompagnement au niveau national avec une déclinaison territoriale (France Active, Initiative France, réseau des Boutiques de Gestion, réseau Entreprendre...), ceux qui ont une réalité spécifique dans un territoire donné, ou encore les nouveaux organismes de financement participatif, les initiatives portées par les chambres consulaires ou de commerce, les dispositifs publics locaux et nationaux, les dispositifs bancaires mutualistes et au-delà.

Étant donné cette variété de solutions, le groupe de travail s'est attaché à mettre en évidence ces partenariats et à les rendre plus efficaces opérationnellement. Il a également proposé des pistes pour une coopération durable dans le temps. L'ensemble de ces éléments servira à identifier le « triangle d'or ».

Le « triangle d'or » est un concept emprunté à Jean-Pierre Worms, co-fondateur et vice-président d'Initiative France. Ce concept place le porteur de projet au centre et s'attache à l'entourer des trois types de capitaux facilitant le développement des entreprises et le développement de l'entrepreneur que sont le capital financier (apports financiers notamment), le capital humain (ressources humaines) et le capital social qui se construit notamment avec le territoire, les réseaux et l'accompagnement. La richesse entrepreneuriale est à la fois une richesse pour les territoires et un ferment de cohésion économique et sociale. Le triangle d'or constitue un véritable écosystème. Pour l'atteindre, la complémentarité des acteurs en présence sur un territoire est primordiale.

Schéma : Le triangle d'or

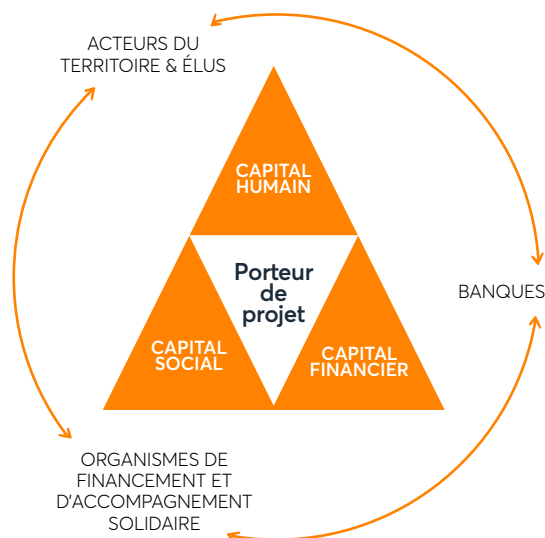




TABLE RONDE

1.

CETTE TABLE RONDE PRÉSENTE DES EXEMPLES D'EXPÉRIENCES D'ENTREPRENEURS DANS LA « ZONE GRISE ».

Claire Michel, fondatrice d'Euratalent :

Euratalent est aujourd'hui un cabinet de conseil en stratégie de recrutement. À son origine en 2013, il s'agissait d'une application web fournissant une réponse d'aide au recrutement. Le besoin de financement était complexe à combler car il visait de l'immatériel, du temps de développement, du marketing et de la communication. De plus, le modèle économique a été particulièrement difficile à trouver et la visibilité quant aux besoins de financement pour exister manquait fortement. Malgré un contexte apparemment favorable – intégration dans l'incubateur Tonic à Lille, accompagnement par une plateforme d'initiatives ayant facilité la rencontre avec les banques –, le projet a été confronté à la « zone grise ». En effet, le va-et-vient entre la plateforme de financement et la banque, d'une part, et la difficulté à prouver l'innovation d'usage, d'autre part, ont retardé le financement. Grâce à la signature d'un partenariat avec l'INRIA, l'aspect innovation a été débloqué et la solution trouvée.

Mais neuf mois se sont écoulés en 2014 entre le début de la recherche de financement et le déblocage du plan de trois fois 40 000 euros. En réalité, le plan s'est avéré insuffisant, ce qui est une situation fréquente lors du lancement d'un projet. Fin 2015, la trésorerie de l'entreprise et le porteur de projet étaient de nouveau à court de ressources. Un relais vers du conseil a permis à la Caisse Solidaire d'intervenir pour que le projet puisse rebondir.

Frédéric Griffaton, fondateur de Mutum

Mutum est une plateforme en ligne de prêt et d'emprunt d'objet avec une monnaie propre. Elle compte quinze collaborateurs. Mutum signifie « réciprocité » en latin. Fondée il y a maintenant quatre ans, la plateforme répond à deux constats : chaque foyer français compte en moyenne trente-quatre objets non utilisés ou servant moins de trois fois par an ; le système d'échange ne fonctionne pas avec les petites choses ou l'entraide entre particuliers.

Le financement initial s'est appuyé sur les 7 500 euros d'apport personnel des deux fondateurs, sur du crowdfunding, de la « Love money » et de la subvention (BPI). Faute de communication interne à la banque, Mutum s'est retrouvé interdit bancaire de plusieurs mois. Selon Frédéric Griffaton, « les banques ne savent pas prendre de risques » et « les entrepreneurs perdraient moins de temps s'ils intégraient dès le départ que les conseillers bancaires, du fait de leur formation, ne peuvent pas comprendre ce que les entrepreneurs font au quotidien ». À ce propos, Hugues Sibille précise que la publication « *L'alchimie de l'écosystème financier et solidaire* » contient des propositions de travail avec des organismes de financement et d'accompagnement solidaire et de formation des banques.

Le projet Mutum est une start-up qui a été hébergée dans cinq à six incubateurs, au sein desquels l'accompagnement s'est révélé léger car sans doute pas assez sollicité. Sur ce point, il est nécessaire de faire appel à l'extérieur selon Frédéric Griffaton. Il y a un an et demi, Mutum a réalisé une levée de fonds de près d'un million d'euros auprès d'une banque. Malheureusement, le départ de l'interlocuteur compétent à la banque a maintenu Mutum dans la « zone grise ».



Olivier Arnaud, président de PickAsso

PickAsso est une start-up engagée, soucieuse de mettre les nouvelles technologies au service de l'impact social. Elle met ainsi à la disposition des associations de toutes tailles un réseau social privé afin de mobiliser plus facilement leurs communautés. La start-up s'adresse aussi aux collectivités en leur permettant de mettre en avant les associations locales et leurs événements par l'intermédiaire d'un portail associatif.

PickAsso a connu trois grandes étapes avec les établissements bancaires :

1. La domiciliation dans la banque du créateur, mais un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 euros a entraîné la clôture du compte au bout d'un an ;
2. Une levée de fonds, rendue possible grâce à France Active et au Fund raising lab ; l'avocat de PickAsso est également intervenu pour aider la banque à organiser cette levée de fonds ;
3. Le modèle de revenus de PickAsso est particulièrement difficile à comprendre en raison de son ouverture à toutes les associations, chacune ayant des budgets très divers, les plus petites pouvant choisir leurs tarifs et réaliser leur paiement en ligne.

Selon Olivier Arnaud, il ne s'agit donc plus de « zone grise » mais de « Triangle des Bermudes des informations » incluant des problèmes de paramétrage informatique, où les informations semblaient littéralement disparaître. Pickasso espère une sortie de la "zone grise" avec la nouvelle levée de fonds qu'ils démarrent auprès d'acteurs institutionnels.

Hugues Sibille précise ici qu'il ne s'agit pas de stigmatiser le système bancaire français « qui est assez dense et de bonne qualité ». « Depuis une trentaine d'années, nous disposons d'un réseau d'accompagnement remarquable comparé aux autres pays d'Europe, souligne-t-il. Malheureusement, cela ne suffit pas à supprimer cette "zone grise" ».



Danielle Desguées, directrice générale de BGE PaRIF

BGE PaRIF est membre du réseau national des Boutiques de Gestion.

Réagissant aux trois témoignages précédents, Danielle Desguées constate que, dans les cas classiques de création d'entreprise, les difficultés à obtenir un financement sont liées à une demande tardive. De plus, dans six cas sur dix, les créateurs ne rencontrent aucun conseiller avant la création, n'anticipent pas assez et prennent rendez-vous avec le banquier sans éléments précis à lui soumettre.

S'il ne s'agit pas de les exonérer de toute responsabilité dans cette situation, il est toutefois compréhensible que les banquiers aient besoin de disposer de prévisionnels et de potentiels repérables. Indépendamment de la prise de risques, les dossiers de financement mal préparés ont logiquement peu de chance d'aboutir.

Dès que le projet est bien établi, le secteur économique bien identifié avec des modèles économiques adaptables et des historiques comparables, le banquier accepte généralement de financer. Mais lorsqu'il s'agit de nouveaux projets sortant de l'ordinaire, par exemple dans les métiers de l'environnement, de l'éducation ou de la technologie, il y a un manque de répondant. L'essentiel est alors de trouver le bon interlocuteur et d'établir avec lui une relation de confiance. Le travail du réseau BGE, comme celui des autres réseaux d'accompagnement et de financement, consiste notamment à rencontrer des banquiers et à développer avec eux une culture et des réflexes communs.

Malgré la présence des réseaux d'accompagnement dans les territoires, seulement quatre créateurs potentiels sur dix sont accompagnés. Les six créateurs restants ne savent pas comment formuler leur besoin en matière de formation et d'accompagnement, et ne parviennent pas à sortir de la « zone grise ». Il existe cependant des lieux pour les aider (par exemple les municipalités).

S'agissant des TPE et ses entreprises de l'ESS, le recours au financement bancaire est d'autant plus difficile que leur image est défavorable auprès des banques, en raison de leur apparente fragilité économique ou de leur caractère alternatif. Il est donc déterminant de pouvoir convaincre le banquier. Globalement, les créateurs accompagnés obtiennent des financements grâce aux partenaires financiers et à un réseau vivant.



David Brusselle, DG de la CCI des Hauts-de-France

David Brusselle confirme l'existence de la « zone grise ». Sur la base de ce constat, la CCI des Hauts-de-France a lancé un programme intitulé « La Troisième Révolution industrielle ». L'ambition pour la région est de devenir pilote pour les nouveaux modèles économiques portant sur les énergies renouvelables et le numérique, ces secteurs constituant l'économie de demain.

Le programme soutient à ce jour plus de sept cents projets d'entreprise dont un tiers est porté par de jeunes créateurs. Rapidement, la présence de la « zone grise » s'est fait sentir de façon évidente. Bien que solidement construits sur le plan conceptuel et économique, ces projets ont en effet eu du mal à trouver des financements. La CCI des Hauts-de-France a alors mis en place trois initiatives qui tiennent compte de la multitude des acteurs financiers et du « bel écosystème financier » :

1. La création du Hub financement pour intensifier la communication dans l'écosystème financier. Le Hub financement rassemble des porteurs de projets préalablement sélectionnés. Ils sont accompagnés pour présenter une synthèse de leur projet devant quinze financeurs publics et privés (Pôle de financement solidaire, Nef, Autonomie & Solidarité, Ademe, fonds d'investissement, business angels, etc.). Dans deux cas sur trois, les porteurs de projet obtiennent un financement dans les trois mois qui suivent.
2. Le lancement d'un « livret d'épargne grand public citoyen » pour drainer l'épargne du grand public vers des projets qui ont trait au développement et à la transformation numérique. Malgré un certain scepticisme des banques, le « livret d'épargne troisième révolution industrielle » a pu être créé avec des souscriptions allant de 10 à 100 000 euros, grâce au partenariat avec le Crédit coopératif. Plus de 15 millions d'euros ont ainsi pu être levés auprès du grand public et cinquante projets financés sous forme de prêts.
3. La constitution d'un fonds d'investissement pour la capitalisation des nouveaux projets. Ce fonds est dédié à la transformation écologique et numérique avec la Banque Européenne d'Investissement grâce à laquelle 40 millions d'euros ont été levés.



Selon David Brusselle, l'association de la finance privée et de la finance publique est cruciale pour orienter cette transformation de l'économie. Mais le problème fondamental en France reste l'appétence au risque c'est-à-dire la compréhension des marchés de demain. D'après lui, la culture des banques est trop focalisée sur les résultats des trois derniers bilans et pas assez sur la prise en compte de l'avenir.

Avec ces initiatives et les nombreux projets en cours, le Nord est devenu une région d'incubation, ce qui permet à David Brusselle d'affirmer qu'« il existe ici une "Chti'licone vallée" ».

Hugues Deniele, Caisse d'épargne Nord France Europe

Hugues Deniele est directeur de l'économie sociale à la Caisse d'Épargne. L'économie sociale est un secteur bien identifié dans cette banque coopérative, leader sur le marché. Pour la Caisse d'Épargne, l'enjeu est de devenir une référence en matière d'économie sociale et d'être sollicitée à chaque fois que l'ESS est abordée.

Hugues Deniele relève qu'à l'occasion des échanges sur ce sujet, les conseillers bancaires compétents sont davantage évoqués que les banques elles-mêmes. Le principe retenu à la Caisse d'Épargne repose sur trois éléments :

1. Recruter des personnes connaissant l'ESS, et avoir des conseillers spécifiques à l'ESS et non pas des généralistes dans des espaces autres que des agences ;
2. Nouer un partenariat très fort avec France Active, avec notamment des commerciaux siégeant au conseil d'administration de Nord Active et Pas-de-Calais Active. Il s'agit de s'approprier progressivement la réalité de l'économie sociale et d'appliquer la « théorie des quatre yeux », jusqu'à établir le réflexe de solliciter leur avis sur les dossiers de crédit ;
3. Impliquer les collectivités afin d'anticiper les difficultés liées aux subventions dans le Pas-de-Calais. L'obligation des porteurs de projets est de passer par une structure d'accompagnement et d'avoir un dossier correctement monté.



ÉCHANGES AVEC LA SALLE

Questions et réactions spontanées

Auditeur 1, Sacha Korsec, réseau Cocagne : Les associations, assez peu mentionnées précédemment, font-elles partie des acteurs de la « zone grise » ?

Réponse 1, Associations : La question des associations est assez problématique en France. Leur nombre est estimé à 1,3 million et leur activité génère environ 80 milliards d'euros, soit 3,5 % du PIB français, mais peu s'en préoccupe. Pour autant, de plus en plus de missions régaliennes leur sont confiées et toutes les problématiques existant dans l'entreprise y sont décuplées : en termes de temps, de conciliation vie personnelle, professionnelle et associative ; de moyens humains car les bénévoles vont et viennent ; et enfin de ressources car l'association n'est généralement pas équipée d'outils et avance avec des moyens « de bric et de broc ». Elle a donc des difficultés à convaincre les banquiers pour se financer.

Auditeur 2, Thierry Charles, fédération Soliha : Une meilleure connaissance sectorielle des problématiques technologiques est-elle nécessaire pour faire disparaître la « zone grise » ?

Réponse 2, Caisse d'Épargne : à la Caisse d'Épargne, le secteur du logement social est traité par une direction dédiée dont les clients sont exclusivement des bailleurs sociaux. La question de fond pour l'ESS, sur laquelle nous travaillons en ce moment est : « Faut-il que les entreprises de l'économie sociale soient propriétaires de leurs locaux ? » En effet, la réflexion menée avec les bailleurs sociaux se porte sur le fait que ces entreprises sont très endettées et qu'il faut peut-être externaliser leurs actifs vers un bailleur pour que l'entreprise puisse se consacrer à son cœur de métier.

Les secteurs traditionnels sont bien connus et disposent de directions dédiées. Ce n'est peut-être pas le cas pour les nouveaux secteurs.

Réaction de Frédéric Griffaton, Mutum : 1. ESS et troisième révolution ne riment pas avec les bouteilles d'eau en plastique (proposées lors de l'événement) et 2. La « zone grise » force les entreprises de l'ESS à lever des fonds et cela constitue un critère de réussite pour les porteurs de projet. Cependant, dès que le financement extérieur dépasse 25%, l'entreprise n'appartient plus ni à l'entrepreneur ni à son équipe. De ce fait, le financement participatif devient la solution. C'est pourquoi Mutum a ouvert 30 % de son capital aux particuliers.



Partie 2 - À la recherche du « triangle d'or »

Introduction : Présentation des douze propositions du Labo de l'ESS

Yaël Zlotowski, directrice de la Caisse Solidaire et présidente du groupe de travail Banques & Territoires du Labo de l'ESS, indique qu'il s'agit non seulement de repérer la « zone grise » mais également d'identifier des solutions qui existent déjà en nombre sur les territoires. Ces solutions et initiatives servent d'inspiration pour les propositions présentées. Mais la question se pose de savoir comment amplifier et essaimer les solutions et faire en sorte que les parties prenantes se les approprient ?

Ces propositions sont classées en trois chapitres répondant chacun à des enjeux forts :

1. Notoriété/lisibilité de la finance solidaire auprès des entrepreneurs, des chargés de clientèle/ de crédit des banques, des épargnants, des élus ou des techniciens des territoires, etc. L'enjeu est de mieux se connaître, mieux faire connaître, promouvoir ces différentes offres et mieux les articuler ;
2. Mesure/évaluation correcte de l'impact social des acteurs et des entrepreneurs des territoires et de l'ESS, notamment de la « richesse entrepreneuriale » dans le développement des territoires et en tant que marché pour les banques ;
3. Pérennité/intégration des dispositifs, des complémentarités entre financements publics et privés, des partenariats et des innovations sociales dans le modèle économique des banques et les politiques de développement économique et de cohésion sociale des territoires.



Chapitre 1 : Promouvoir les dispositifs financiers solidaires

Proposition 1 : Améliorer la lisibilité des organismes de financement et d'accompagnement solidaire et les référencements croisés systématiques des dispositifs existants. Renvoyer vers les experts compétents et des correspondants interconnectés avec les réseaux d'accompagnement sur les territoires.

Proposition 2 : Faire évoluer l'offre de formation, voire l'éducation économique des entrepreneurs et des collaborateurs des banques afin qu'ils puissent appréhender les modèles atypiques ou innovants.

Proposition 3 : Faire évoluer les pratiques RH de l'employeur bancaire en l'encourageant à financer des entrepreneurs « utiles » à leur territoire et en le sensibilisant à une multitude de pratiques orientées RSE. Ces dernières créeront un écosystème interne favorisant la compréhension de la « zone grise ».

Proposition 4 : Élargir l'offre d'épargne solidaire à destination du grand public ou mieux faire connaître le financement solidaire aux épargnants avec un circuit le plus direct possible entre épargnants et financement, et une proposition d'offre obligatoire présente dans tous les réseaux bancaires.

Chapitre 2 : Développer les outils de suivi et de mesure d'impact des TPE et de l'ESS

Proposition 5 : Mettre à disposition des banques volontaires un outil de connaissance et de mesure d'impact des projets relevant de l'ESS. Très opérationnel, cet outil devra permettre d'identifier les critères d'impact social en moins de cinq minutes.

Proposition 6 : Impliquer les collectivités publiques dans la mesure de l'impact social en s'appuyant sur des outils existants comme MESIS ou VISES (outils intereuropéens).

Proposition 7 : Mettre en place un observatoire bancaire sur le financement des entreprises sociales et solidaires.

Proposition 8 : Révéler la « zone grise » en conduisant une étude statistique de référence en partenariat avec la Banque de France pour mieux la qualifier et la quantifier ».

Proposition 9 : Fluidifier le circuit d'octroi de financements par le partage optimisé des dossiers en cofinancement par exemple, et « faciliter les échanges d'information permettant de réduire les coûts ».



Chapitre 3 : Pérenniser le financement des réseaux de l'accompagnement

« Last but not least », ce chapitre souligne l'importance et la valeur ajoutée des réseaux d'accompagnement qui créent la complémentarité nécessaire au réseau bancaire.

Proposition 10 : Faire reconnaître par la profession bancaire la valeur ajoutée des OFAS en termes de produit net bancaire, de nouveaux marchés, de richesse interne à la banque, etc., dans le modèle économique d'une banque.

Proposition 11 : Sécuriser le financement des réseaux d'accompagnement, en s'assurant du financement de ces réseaux.

Proposition 12 : Renforcer le rôle des collectivités locales dans le soutien et la visibilité des entreprises TPE et ESS dont l'utilité pour la cohésion sociale et territoriale n'est plus à démontrer.

À la lumière de ces propositions et de la fantastique capacité d'initiatives qu'elles révèlent, Hugues Sibille pose la question des modalités de changement d'échelle, afin de définir les directions pertinentes à prendre dans l'optique d'un changement de système.



Sondage sur la priorité des participants sur les différents chapitres

Le sondage dans la salle a permis de montrer que les Chapitres 1 « Promouvoir les dispositifs financiers solidaires » et 2 « Développer les outils de suivi et de mesure d'impact des TPE et de l'ESS » ont attiré l'attention d'une grande partie de l'auditoire. Tandis que le Chapitre 3 « Pérenniser le financement des réseaux de l'accompagnement » suscite les questionnements :

Sur le Chapitre 1 - Auditeur 1 :

“ Si on ne connaît pas les dispositifs financiers solidaires, on ne peut pas les promouvoir et si on n'en fait pas la promotion, ils ne vont pas être utilisés et le Chapitre 3 va venir [...]. Nous ne serons alors plus dans un cercle vertueux mais dans un cercle vicieux. ”

Sur le Chapitre 2 - Auditeur 2, retraitée :

“

Promouvoir, on sait faire en France [...]. En revanche, mon expérience de vie me montre que très souvent il y a énormément de gaspillage faute d'évaluation de ce qui a été fait. Ensuite, personne ne cherche à pérenniser. »

« Derrière toutes ces initiatives, il faut absolument qu'il y ait une évaluation et que soit prévus, dès le départ, des outils de suivi et de mesure d'impact sinon après-coup, c'est beaucoup plus difficile. ”

”

Pour Hugues Sibille, les réseaux ont beaucoup progressé sur les outils de mesure d'impact en termes de précision et peuvent être encore améliorés.

Sur le Chapitre 3 - Auditeur 4, Benoît Granger :

“

L'idée est simple : au cours de ces trente ou quarante dernières années, c'est largement l'argent public qui a financé les réseaux d'accompagnement. Bravo ! Ils se sont multipliés et beaucoup améliorés en qualité. Maintenant, on s'aperçoit que ces fameux réseaux d'accompagnement fournissent, en termes d'apporteurs d'affaires, d'excellents clients aux banques. Ils permettent donc aux banques de faire d'excellentes affaires en finançant des TPE en pleine forme, des associations qui marchent, etc. Les banques sont habituées à rémunérer leurs apporteurs d'affaires dans d'autres univers que celui-là. Qu'elles le fassent donc également vis-à-vis des apporteurs d'affaires que sont devenus ces réseaux d'accompagnement. Cela me paraît légitime et utile à tout le monde, y compris aux banques de détail. ”

”





TABLE RONDE

2.

CETTE TABLE RONDE 2 PRÉSENTE DES EXEMPLES DE DÉMARCHES POUR SORTIR DE LA « ZONE GRISE »

Christine Bouchart, élue de la métropole européenne de Lille, présidente du Réseau des Territoires d'Économies Solidaire (RTES)

Interpellée par Hugues Sibille sur la question de la place des collectivités territoriales dans le financement des réseaux d'accompagnement et de leur apparent désengagement, Christine Bouchart souligne l'importance de ce débat. L'élue insiste fortement sur l'importance du lien avec la cohésion territoriale, notamment l'implication citoyenne et l'épargne des territoires car ces aspects constituent de la richesse locale et contribuent à l'ancrage territorial des entreprises.

Par ailleurs, il est crucial d'avoir une visibilité et une transparence sur l'épargne des territoires portée par les banques, afin de mesurer ce qui revient aux territoires. En effet, au regard des propositions citées, les réseaux d'accompagnement et les entreprises bénéficient directement ou indirectement de ces ressources à travers une multitude d'aides des collectivités. Ces aides sont particulièrement pertinentes au démarrage des projets d'ESS et sous forme de fonds de garantie, etc.

De plus, les dynamiques mobilisant différents territoires permettent des économies d'échelle. C'est le cas par exemple avec la Métropole européenne de Lille et la Ville qui étudient conjointement des dossiers pour aboutir à un co-accompagnement des projets, avec les réseaux d'accompagnement. En outre, des expérimentations sur des projets de recherche (intitulés « chercheurs-citoyens ») ont montré la pertinence des enquêtes d'utilité sociale à l'instar des enquêtes d'utilité publique. Ces enquêtes constituent une mesure d'impact social et permettent d'accumuler les savoir-faire en matière d'ingénierie financière particulièrement précieux pour les acteurs.

S'agissant de la sécurisation des financements et compte tenu de la baisse des financements publics, les partenariats intelligents publics-privés sont à conforter. Christine Bouchart regrette que les collectivités locales ne soient pas organisatrices de l'écosystème alors qu'elles ont vocation à l'être.

Christine Bouchart estime qu'il y a grand intérêt à défendre des critères d'évaluation qualitatifs plutôt que quantitatifs. Le financement des réseaux d'accompagnement pourra ainsi être reconnu comme un investissement et non comme une charge. Le travail sur ce changement de point de vue devra être mené par le Labo de l'ESS.

Par ailleurs, il est crucial d'avoir une visibilité et une transparence sur l'épargne des territoires portée par les banques, afin de mesurer ce qui revient aux territoires. En effet, au regard des propositions citées, les réseaux d'accompagnement et les entreprises bénéficient directement ou indirectement de ces ressources à travers une multitude d'aides des collectivités. Ces aides sont particulièrement pertinentes au démarrage des projets d'ESS et sous forme de fonds de garantie, etc.

Sophie Fourquin, directrice générale d'Initiative Vallée de la Drôme Diois (IVDD).

Née il y a vingt ans, Initiative Vallée de la Drôme Diois est établie sur un petit territoire très rural de 50 000 habitants. La plateforme dispose d'une très forte dynamique avec l'un des taux de pénétration les plus forts de France (rapport entre les projets accompagnés et les immatriculations) et d'excellentes relations avec les agences bancaires locales. « Les banquiers viennent faire leur marché chez nous », explique Sophie Fourquin.

En effet, les agences bancaires locales savent que les dossiers provenant d'IVDD ont des chances de pérennité considérables avec un suivi du créateur d'une durée de trois à trois ans et demi. Elles déplorent le fait que leur siège ne finance pas davantage le réseau Initiative qui leur apporte une fiabilité et une vraie manne.

De ce fait, Sophie Fourquin estime que les banques devraient financer au moins 30 % des postes d'IVDD au lieu des 8 % actuels. Certains élus ont des difficultés à reconnaître le besoin de financement des TPE accompagnées. Malgré le travail d'accompagnement, certains dossiers d'IVDD restent dans la « zone grise » car les banquiers interlocuteurs sont formés à la « vieille école ». Ainsi, la reprise d'une pharmacie en zone de montagne a eu des difficultés pour obtenir son financement bancaire car, en dépit de son utilité et de ses atouts, son chiffre d'affaires n'atteignait pas le million d'euros requis par les normes bancaires actuelles. Heureusement que la Présidente de la Caisse locale de cette banque a pu obtenir gain de cause.

« Il faut donc que tous les interlocuteurs, élus et banquiers, aient confiance en nos réseaux ».

Un autre exemple de « zone grise » concerne la « Biovallée ». Cet éco-territoire attire de plus en plus de personnes qui s'y installent par choix en reprenant de petites affaires ou en créant des entreprises relatives innovantes. Or, leurs motivations (sortir de la ville, fuir la pollution, changer de niveau de vie) n'inspirent pas les banquiers. Ils refusent de soutenir ces petits entrepreneurs alors que la plateforme les accompagne. Sophie Fourquin conclut qu'il faut avoir confiance dans les réseaux d'accompagnement.



Rémy Puech, chef de projet « finance participative » de la Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes / Kocoriko

Rémy Puech est collaborateur de la Banque Populaire Auvergne-Rhône-Alpes mais travaille exclusivement dans la plateforme de financement participatif par le don « Kocoriko ». Lancée fin 2015, cette plateforme a la particularité d'être dédiée à un territoire et d'avoir un actionnaire unique, la Banque populaire Auvergne-Rhône-Alpes.

Tous les projets de ce territoire peuvent donc y être accueillis. La centaine de projets publiés depuis un an est modeste et lève en moyenne 4 000 euros chacun. 70 à 80 % d'entre eux sont issus du tissu associatif, les projets de jeunes entreprises ou de création d'entreprises complétant le reste.

Cette plateforme a deux raisons d'être : 1. répondre à la problématique de la « zone grise » en apportant une solution de financement alternative pour des projets alternatifs. La Banque populaire reconnaît en effet que de nombreux projets issus notamment du monde associatif et les jeunes créations d'entreprises sont rarement financés par le prêt bancaire ; 2. apporter une solution différente de mécénat et de sponsoring pour des petits projets d'entreprises sur lesquels les banques ont peu de visibilité. Pour ce faire, la plateforme a créé, d'une part, un fonds de dotation qui double les dons pour les projets d'intérêt général relevant du monde associatif et, d'autre part, un système de sponsoring pour les projets d'entrepreneurs.

Pour Rémy Puech, le financement participatif est une solution complémentaire aux solutions déjà évoquées, et le financement par le don répond aux petits projets alternatifs et particulièrement aux associations. Dans le cadre des innovations ou des start-ups, ce type de financement peut être une solution transitoire mais jamais une solution globale. Par ailleurs, la plateforme Kocoriko est bien perçue par les collègues banquiers car elle ne vient pas concurrencer le financement classique.



Ludovic Canon, directeur général de Pas-de-Calais Actif

Pas-de-Calais Actif fait partie du réseau France Active, lui-même constitué de 42 structures au niveau national et comprenant douze sociétés financières, une société de garantie et une société d'investissement. Selon Ludovic Canon,

« Pas-de-Calais Actif, c'est vingt ans d'expérience au service des entrepreneurs pour leur donner les moyens d'agir ».

Dans les territoires, ces moyens permettent de connecter les porteurs de projets aux banques et de créer un lien de confiance passant notamment par la proximité. Depuis vingt ans au niveau local, ce lien a été travaillé avec les différents partenaires bancaires, le premier partenaire étant la Caisse d'Épargne, membre fondateur de la structure en 1995.

Ce travail a été repris avec une prise de connaissance respective des métiers, des contraintes de la banque afin de trouver des zones de convergences dans les manières de travailler. Cette étape est relativement facile à mettre en œuvre au niveau des directions des banques. Le réseau peut aisément montrer qu'il apporte une sécurisation financière permettant de réduire le coût du risque ainsi qu'une autre expertise selon la « théorie des quatre yeux » évoquée précédemment par Hugues Deniele. En revanche, il est plus difficile de convaincre au niveau local où les conseillers ne sont pas bien informés. De ce fait, depuis quinze ans le réseau organise régulièrement des rencontres sur les territoires.

L'évolution de Pas-de-Calais Actif en quelques chiffres :

- 2017 : 416 projets financés en TPE (contre une centaine de projets financés en 2012). 14,5 millions d'euros de crédits professionnels garantis. 45 projets dans le champ de l'ESS pour 4 millions d'euros mobilisés.
- Un partenariat bancaire diversifié incluant un maximum de 20 % portés par une seule banque du partenariat



En tant qu'outil de place ayant vocation à travailler avec toutes les banques, Pas-de-Calais Actif est véritablement un partenaire de l'ensemble de la communauté bancaire. Outre les propositions d'outils et d'expertise, une de ses vocations consiste à informer et mieux former les conseillers professionnels.

Le réseau intervient régulièrement dans des réunions, des agences, des directions de marché et dans les formations de conseillers professionnels et de conseillers du champ de l'ESS. Le réseau France Active propose notamment d'inclure ces conseillers professionnels, futurs interlocuteurs, dans ses comités d'engagement afin de s'acculturer et d'y établir des liens de confiance.

Sur le territoire du Pas-de-Calais, cette confiance est telle que 98 % des porteurs de projets ayant obtenu une garantie avec le réseau trouvent un prêt bancaire dans les trois à quatre semaines qui suivent. Par ailleurs, le réseau dispose de schémas délégataires de certaines banques. Ces schémas intègrent parfaitement l'offre du réseau sur des secteurs sensibles. En outre, ces schémas permettent aux banquiers de signer « avec une vraie confiance par rapport au projet ».

ÉCHANGES AVEC LA SALLE

Questions et réactions spontanées :

Une auditrice :

« J'ai apprécié l'ensemble des interventions concernant l'éducation financière parce qu'il y a un vrai travail à faire en France. Le gros souci, c'est que les gens ne veulent pas emprunter. C'est systématique, on ne veut rien devoir à personne. Donc, il y a tout un travail à faire au niveau de l'émergence de projets. Personnellement, j'y contribue. Au sein de Pôle Emploi, des ateliers financements sont organisés pour expliquer aux gens qu'un emprunt est une opportunité. Il faut savoir bien emprunter, savoir emprunter juste, c'est très important et s'il peut y avoir un travail éducatif là-dessus, je pense que ce sera très bien. »

Hugues Sibille rappelle que « faire crédit, c'est faire confiance ».

Slam de conclusion



Conclusion

Christian Sautter, président de France Active, vice-président du Labo de l'ESS

Christian Sautter se réjouit que la flamme de l'ESS ait brillé si vivement ce soir. Cette flamme mérite d'être attisée au moment, où, à la veille d'une élection présidentielle tendue, des courants froids et obscurs balaient notre pays. Christian Sautter adresse un message de gratitude à l'État, pour lequel l'économie n'est pas faite que d'offre et de demande car le bien commun demande des initiatives d'acteurs.

Les sujets abordés pendant cette rencontre font partie d'une « zone grise » : 1. l'importance de la très forte et dynamique économie de proximité qui reste dans l'ombre des sociétés du CAC 40 ou de sociétés conquérantes de marchés étrangers (asiatiques ou sud-américains) ; 2. le rôle trop discret de l'ESS dans ce développement de l'économie de proximité. De très beaux témoignages d'entrepreneurs et de banquiers ont éclairé le fait que cette économie crée de l'emploi, de la qualité de vie locale, et contribue à la transition écologique et énergétique. Car, finalement, c'est sur le terrain que les choses se passent vraiment.

Christian Sautter explique la méthode du Labo de l'ESS, inductive et pragmatique : partir d'expériences réussies, amplifiables et généralisables à l'ensemble du territoire.

A côté des associations, l'ESS est aussi composée de coopératives et de sociétés commerciales d'utilité sociale dont on a peu parlé. Ces deux types de structures comportent un formidable potentiel de développement de l'emploi et de la qualité de vie.

Aidés par le Labo de l'ESS, les travaux du Crédit Agricole et des réseaux en Franche-Comté ont permis de doubler en deux ans le nombre de projets et de créateurs d'entreprises. La synergie se fait bien sur le terrain. Les banquiers sont les premiers interlocuteurs des porteurs de projets. Comment amener les banquiers à adresser les projets imparfaits aux réseaux d'accompagnement ? BNP Paribas qui valorise l'apport social montre combien la culture bancaire évolue. Lorsqu'une banque commerciale fait un pas en direction de l'ESS, elle améliore son image à l'intérieur et à l'extérieur.





Pour les 60 % de porteurs de projets qui ne voient ni banquier, ni réseau, il reste un énorme travail à faire. Encourager les collectivités locales à adopter une vision d'investissement social et développer l'épargne solidaire des citoyens sont des exemples d'actions à développer.

A l'heure où cupidité et individualisme forcé sont loin de s'atténuer aux États-Unis ou même en Europe, il faut se réjouir d'avoir vécu ce soir un moment rare où les valeurs humanistes ont imprégné les interventions des autorités et des entrepreneurs engagés.

La tentation, si française, de régler tous les problèmes par des décisions d'en haut, n'est pas non plus périmée. Il faut cultiver les initiatives de terrain sans les étouffer.

Christian Sautter conclut en poussant les banquiers et les réseaux à poursuivre l'impulsion donnée par cette rencontre pour travailler ensemble en faveur d'un développement territorial plus dynamique et plus solidaire.

Odile Kirchner, déléguée interministérielle à l'ESS

Odile Kirchner souligne l'importance d'une telle rencontre sur des sujets aussi précieux et constructifs pour l'avenir que sont la relation des banques et des territoires et de l'ESS. Elle adresse ses remerciements à Hugues Sibille pour cette initiative.

Les échanges de l'après-midi ont permis de mettre l'accent sur l'accès au financement des PME et TPE de l'ESS. Contrairement aux idées reçues, la taille moyenne des entreprises de l'ESS n'est pas plus petite que celle des entreprises de l'ensemble de l'économie, même s'il y a un grand nombre d'acteurs de petite taille dans cette économie.

Par ailleurs, le besoin de changement d'échelle de l'ESS ne signifie pas simplement grossir ; les attentes croissantes de la population, les besoins et les opportunités, conduisent l'État à souhaiter aider les entreprises de l'ESS à changer de dimension en essaimant et en se multipliant sur l'ensemble du territoire. Pour être efficaces, ces petites entreprises doivent apprendre à mieux faire système les unes avec les autres, avec l'ensemble des acteurs de l'ESS et avec les banques.

La déléguée interministérielle à l'ESS souligne la valeur ajoutée des fiches du Labo de l'ESS sur les pratiques inspirantes. Elle remercie également le Labo de l'ESS pour son pragmatisme. Parmi les réponses apportées, plusieurs sujets essentiels ont été retenus selon elle :

- **La visibilité** : exemple en Rhône-Alpes, présentation de l'ensemble des acteurs qui apportent des financements tout au long du cycle de vie de l'entreprise de l'ESS. Cet outil est à diffuser dans toutes les régions. Un outil similaire sur l'accompagnement pourrait s'avérer utile ;

- **La complémentarité** entre les organismes d'accompagnement et les réseaux bancaires avec un apport réciproque de compétences, une reconnaissance, y compris pécuniaire, du rôle des Organismes de financement et d'accompagnement solidaire (d'autant que la relation contribue à la richesse du métier et à l'ancrage territorial de la banque) ;

- **Le maillage** des acteurs les uns avec les autres et avec l'ensemble des écosystèmes qui travaillent auprès des créateurs d'entreprises : mieux « chaîner » ces acteurs constitue un besoin absolu. L'ESS sait travailler en collectif et cet aspect est à renforcer ;

- Le besoin d'aller plus loin dans **l'acculturation** réciproque des réseaux d'accompagnement et des banques. C'est important pour mieux faire appréhender dans la robustesse du plan de développement d'une association des éléments autres que le niveau des fonds propres qui lui sont spécifiques : appui des bénévoles, ancrage territorial, fidélité des bénéficiaires...

Des recommandations sur ces sujets dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie nationale par le Conseil supérieur de l'ESS sont en cours.

En prolongement des travaux abordés lors de cette rencontre, la Délégation à l'ESS travaille avec les acteurs de l'ESS, au sein d'un groupe de travail, sur la mise en application de l'Article 17 de la Loi sur l'ESS. Cet article prévoit que les acteurs de l'ESS mettent en place un suivi de l'accès au financement des entreprises de l'ESS. Ces réflexions vont pouvoir s'appuyer notamment sur le rapport d'ESS France et les travaux du Labo de l'ESS.

Par ailleurs, l'Article 12 de la Loi prévoit que l'Insee, la Banque de France et BPI France mettent en place des informations statistiques sur l'accès au financement des entreprises de l'ESS pour tous les types de financements. Ce diagnostic est une phase indispensable.

Le groupe de travail devra aussi élaborer des recommandations sur les questions suivantes :

- **Comment s'assurer que les entreprises de l'ESS ont bien accès au financement de droit commun ?**
- **Comment s'assurer que les dispositifs/outils mis en place pour l'ESS sont correctement utilisés ?**
- **Comment développer encore plus la finance solidaire (moins de 1 % de l'épargne des français) ?**

Le livret de développement durable et solidaire pourrait être un outil d'élargissement de la collecte d'une épargne locale pour financer les entreprises de l'ESS ancrées dans les territoires.

Les banquiers confondent encore absence de liquidité avec manque de sécurité alors que les entreprises de l'ESS, les statistiques le prouvent, sont particulièrement robustes en raison de leurs règles de gestion qui privilégient la capitalisation et l'investissement des bénéfices dans le développement de l'entreprise, et pour certaines de l'accompagnement dont elles bénéficient.

Pour conclure, Odile Kirchner cite les propos de François Villeroy de Galhau, Gouverneur de la Banque de France, lors du colloque sur le financement de l'ESS à Bercy en novembre 2016 qui parlait de l'ESS comme « le levain dans la pâte de l'économie française ».





Le Labo de l'ESS est un think tank
qui construit, par un travail collaboratif,
des axes structurants de l'économie sociale et
solidaire, à partir d'initiatives concrètes, innovantes
et inspirantes issues des territoires.

SUIVEZ-NOUS !



lelabo-ess.org



@lelabo_ess



Labo ESS

Mars 2017

41, rue de Bellechasse - 75007 Paris
01 80 05 82 00
contact@lelabo-ess.org

Cette rencontre a été organisée par Le Labo de l'ESS
En partenariat avec le Crédit Agricole Franche-Comté

Événement organisé par Christelle Layre, Aldric Motte et l'équipe du Labo de l'ESS

Compte-rendu rédigé par Marlene Tran Boutier - Oxalis
Photos de Camille Sultra et Guilherme Teixeira
Création graphique par Guilherme Teixeira

