

ÉDITORIAL

CRÉDIT ET EXCLUSION

A quel pourcentage de Français n'est-il pas possible aujourd'hui de faire crédit, c'est-à-dire éthymologiquement de faire confiance ? 40 % de la population totale, avait déclaré le Président de la République lors de ses vœux aux forces vives de janvier 2005.

LASER s'associe à la dénonciation de ce scandale que nos études internes avaient évalué à ce niveau.

Pourquoi ? L'analyse se clarifie. D'abord il y a une frange de la population qui est exclue du travail, exclue du logement, exclue des grands systèmes et des grands équipements.

Dans tous les pays européens où LASER est présent, ces situations de multi-exclusion concernent 10 à 15 % de la population. En aucun cas on ne peut imaginer de les traiter par les seuls mécanismes du marché. En ce qui concerne le crédit, une approche inspirée par l'exemple des pays pauvres démontre son efficacité : le microcrédit social. Elle suppose de réunir trois atouts : des associations vivantes capables de mener le travail de contact, d'explication, d'accompagnement ; des professionnels qui apportent leur expertise ; des pouvoirs publics mettant en place les moyens

→ → → →

Le journal
des partenaires
juridiques

Audience

de LASER COFINOGA

VISION/LE CRÉDIT EN DÉBAT

Les nouveaux exclus du crédit à la consommation

Censée protéger des abus du surendettement, la réglementation sur le crédit à la consommation entraîne une exclusion grandissante de ménages pourtant solvables. Depuis janvier, rapports et lois tentent de réviser cet accès au crédit pour réduire les inégalités et relancer la croissance.

Comment doper le pouvoir d'achat des ménages sans nourrir les spirales du surendettement ? À l'heure où la plupart de nos voisins européens parient sur l'essor du crédit à la consommation pour relancer leur croissance économique, la France est plus que jamais confrontée à l'épineuse question. Depuis des décennies, l'État empile les réglementations et décrets pour réguler un accès au crédit à la consommation jugé avec méfiance. Qu'il s'agisse du plafonnement des taux d'usure ou du contrôle de l'information financière, cette politique a abouti à pas moins de douze lois en vingt ans – dont six les quatre dernières années. Record absolu en Europe. Élaborés au nom de la protection du consommateur, ces cadres réglementaires se sont pourtant révélés plus discriminatoires que défensifs pour les ménages. Là où ils auraient dû soutenir le pouvoir d'achat, ils n'ont souvent fait que restreindre les

possibilités de financements, laissant à la France un taux d'endettement des ménages incroyablement bas de 62 % par rapport aux revenus (contre 80 % dans la zone euro). Les consommateurs en paient doublement la facture. Au niveau macro-économique, avec une croissance qui se prive de l'un de ses ressorts les plus efficaces – chaque point gagné en pourcentage d'endettement des ménages représente plusieurs milliards d'euros réinjectés dans l'économie nationale. Au niveau micro-économique surtout avec un dispositif qui crée de l'exclusion là où il devrait intégrer, rejetant chaque année des milliers de ménages solvables dont les profils ne satisfont plus à la liste grandissante des garanties. S'ils appartiennent majoritairement aux 20 % de revenus les plus bas (entre 1 000 et 1 500 euros mensuels), ces « exclus » ne sont pas pourtant autant sans ressources. « Ils constituent une clientèle très différente de celle des microcrédits



professionnels et sociaux, précise le rapport de l'économiste André Babeau. Et leur capacité de remboursement est probablement sous-estimée. » Leurs profils ? Des jeunes (ou des personnes âgées de plus de 65 ans), célibataires, ouvriers ou salariés dans le privé, qui ont avant tout besoin de prêts de faibles montants pour financer des dépenses courantes. Selon une récente enquête LASER COFINOGA, 80 % de ces consommateurs à faibles revenus auraient besoin de crédits pour réaliser des achats aussi courants que des biens d'équipement comme de l'électroménager. Faute de mieux, beaucoup contractent leur pouvoir d'achat... ou se tournent vers d'autres formes de crédits, qui peuvent parfois être autrement plus coûteux et

risqués. C'est l'un des paradoxes du système français qui, à trop vouloir protéger le consommateur, favorise du même coup des circuits de financements souvent moins contrôlables. À côté des 33 % de Français qui détiennent aujourd'hui un crédit à la consommation, on estime ainsi à 11,5 % le nombre de ménages qui anticipent leurs dépenses par d'autres formes d'emprunts. Le rapport Babeau évalue notamment à 2,5 millions le nombre d'utilisateurs de découverts bancaires non détenteurs de crédits à la consommation. De façon occasionnelle ou régulière, beaucoup piochent dans les facilités de leurs comptes courants pour financer des achats qui pourraient être couverts par des offres de crédits

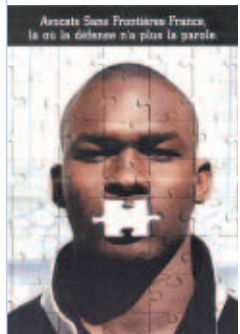
souvent plus avantageuses. À défaut d'informations parfois, faute d'être acceptés par les établissements prêteurs souvent... Plus inquiétant, entre 300 000 et 400 000 ménages auraient recours à des prêteurs non agréés – formule de politesse pour désigner des formes d'endettement incontrôlables et incontrôlés. Selon une récente enquête, 20 % des personnes dont les demandes sont rejetées par les organismes classiques se tournent vers cette économie souterraine aux contours flous. Alors même qu'elle vise à sécuriser les ménages, la législation favorise donc une mécanique d'exclusion grandissante dont les effets ne pèsent pas seulement sur les intéressés, mais aussi sur l'économie dans son ensemble. À force de restreindre l'accès au

→ → → →

Avocats sans frontières

Depuis huit ans, l'association est sur tous les fronts dans le monde entier...

Page 3



Huissiers et notaires font leur révolution numérique

D'ici l'été, la plupart des actes pourront se rédiger sur support électronique.

Page 3

Tableau de bord

LASER affiche des résultats 2005 en forte croissance.

Page 3

Les États-Unis, modèle bancaire pour nos banlieues ?

Des réseaux bancaires proposent des crédits adaptés aux populations. Un modèle à suivre ?

Page 4

ÉDITORIAL

CRÉDIT ET EXCLUSION

→ → → → financiers de tout ce travail humain d'accompagnement qui ne peut absolument pas être solvabilisé par les seuls intérêts payés par le bénéficiaire. LASER s'inscrit dans cette démarche engagée par les pouvoirs publics. Nous avons signé des accords innovants avec les différentes associations qui agissent dans ces domaines (Adie, France Active, Secours Catholique, Crésus, etc.) Nous sommes le 1^{er} opérateur de crédit à avoir signé une convention avec le Fonds de Cohésion Sociale.

Mais, en même temps, pour la réussite de cette action, il nous faut engager la lutte contre la situation des 25 à 30 % des Français qui, eux, ont souvent un travail, un logement, une insertion sociale, mais qui sont néanmoins exclus du crédit. Cette deuxième catégorie n'existe pas dans les autres pays européens, et il est indispensable d'adapter les mentalités et les mécanismes de telle sorte que le marché réponde à ses attentes. Sinon la demande se reportera sur les mécanismes subventionnés qui seront alors submergés par un afflux qui fera exploser le système du microcrédit social.

Aussi, les pouvoirs publics doivent-ils mener les réformes nécessaires du marché pour qu'il devienne accessible à ces 25 ou 30 % de Français. Le rapport Babeau a souligné que cette population comptait beaucoup de ménages solvables, capables de rembourser un emprunt. Mais il faut aménager les règles de fonctionnement du marché : taux d'usure, centrales de renseignements, etc. Les organismes comme LASER peuvent contribuer au mouvement, non seulement par les propositions, mais aussi par des actions ciblées. D'une part, des voies peuvent être imaginées pour assouplir le système des scores où l'on privilégie les critères de stabilité professionnelle et familiale dans l'attribution d'un crédit. L'exemple américain développé dans ce numéro d'*Audience* montre que l'hypothèque rechargeable peut être un vrai levier si le contexte est celui d'une politique volontariste

d'encouragement à l'accession à la propriété des familles démunies : dans ce cas, la stabilité du bien devient le soubassement d'un prêt qui aurait été refusé sur la seule base de scores évaluant la stabilité des personnes. D'autre part, des actions spécifiques doivent être engagées pour les jeunes, pour les moins de 30 ans et plus spécifiquement pour les moins de 25 ans : le niveau des crédits à la consommation est près de deux fois moins élevé en France qu'en Grande-Bretagne, mais il est supérieur pour les plus de 65 ans et inférieur d'un facteur 4 pour les moins de 25 ans !

Des produits spécifiques doivent être définis et surtout des lieux adaptés doivent être imaginés. Nos enquêtes montrent que dans ce faible accès des jeunes au crédit, l'autocensure des jeunes pèse autant que le refus proprement dit, car les jeunes anticipent qu'ils seraient face à un mur dans une agence classique.

Pour lutter contre l'exclusion française, il faut ainsi agir sur deux plans : microcrédit social pour les multi-exclus, aménagement et dynamisation du marché pour les autres.

Au total, ces mesures peuvent à terme contribuer à élargir considérablement l'éventail des utilisateurs du crédit en France et, par voie de conséquence, conduire à une baisse de la pression commerciale exercée sur la même cible restreinte sur laquelle se concentre aujourd'hui le crédit en France.

Aussi y a-t-il les bases d'une stratégie pour quitter le paradoxe français d'une conjugaison de sous-développement du crédit et d'excès du surendettement. On agirait donc également, par cette voie, sur le surendettement qui, dans certains cas, est lui aussi une des causes de l'exclusion sociale.

Philippe Lemoine,
Président-Directeur Général de LASER



crédit, la France se prive d'un moteur de croissance qui marche à plein régime chez beaucoup de nos voisins européens. Nos 40 milliards d'euros d'encours de crédit à la consommation ne pèsent pas bien lourds à côté du Royaume-Uni ou de la Norvège qui en totalisent le double ! Rien qu'en rattrapant le niveau de l'Allemagne – qui n'est pourtant pas l'un des meilleurs élèves européens – on pourrait générer près de 30 milliards d'euros supplémentaires de crédits – ce qui représenterait une hausse de 30 % du marché ! Notre dispositif actuel

limite d'autant plus les effets du crédit sur la croissance du pays que ceux qui bénéficient le plus facilement des offres ne les utilisent pas pour gonfler leur pouvoir d'achat. Les revenus les plus élevés – les plus attractifs donc – utilisent davantage les emprunts pour anticiper leurs dépenses que pour les financer. À l'inverse, les revenus les plus modestes – les plus souvent écartés – ont besoin de prêts pour payer des achats qu'ils ne pourraient généralement pas réaliser autrement. Selon un rapport du Bipe publié en 2003, les jeunes de moins de 25 ans

assurent ainsi en moyenne les trois cinquièmes de leurs revenus – et donc de leurs dépenses courantes – sur des emprunts...

Ces effets discriminants, aussi bien pour les ménages que pour la croissance du pays, tiennent en grande partie à l'inadaptation de notre réglementation aux nouvelles réalités économiques. La réglementation française est non seulement l'une des plus lourdes, mais aussi l'une des plus vieilles d'Europe sur le sujet : le dispositif d'encadrement des prêts date de 1966, la définition des catégo-

ries de crédits (d'un montant supérieur ou inférieur à 1524 euros) n'a pas été modifiée depuis 1989 ! Elle est donc en décalage avec une population de ménages précarisée qui ne peut souvent pas présenter les mêmes niveaux de garanties que leurs aînés et qui sollicite des prêts plus faibles destinés à l'achat de produits plus courants. Les acteurs financiers se trouvent donc empêchés d'apporter une réponse adaptée à cette nouvelle donne. Empêchés par le poids des taxes d'abord (TVA, charges, droit de timbre...) qui renchérit de 10 % en moyenne le coût

Selon une enquête de LASER Cofinoga, la population écartée des dispositifs de crédit à la consommation ne serait que de 25 % en moyenne chez nos voisins contre... 40 % en France.

de fabrication du crédit par rapport à nos voisins européens. Empêchés par le plafonnement des taux d'usure ensuite qui restreint les marges de rentabilité sur les prêts de faible montant. Résultat ? Pour un crédit renouvelable sur sept ans, le coût annuel de gestion revient à 80 euros – soit l'équivalent de 10 % d'un crédit de 800 euros ! À cette équation économique qui limite l'offre de produits financiers, s'ajoute un réel manque d'informations sur les clients qui, faute d'être centralisées et partagées, ne permettent pas de développer des analyses du risque mieux adaptées aux nouveaux profils de demandeurs.

La plupart des pays européens ont contourné depuis longtemps ces obstacles en déverrouillant les plafonds de taux et en créant des fichiers positifs qui permettent de mieux connaître les demandeurs. Avec des résultats souvent spectaculaires à la clé : aussi bien en termes de relance économique que de lutte contre l'exclusion financière.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, cet élargissement des vannes du crédit n'entraîne pas une flambée destinée aux jeunes. Des pistes de travail rendues urgentes par l'exclusion grandissante d'une législation qui crée de la précarité, là où elle devrait garantir le pouvoir d'achat.

moins coûteuse pour les établissements comme pour la puissance publique. Ces résultats ne laissent pas insensibles le législateur qui cherche les moyens de réformer en douceur son cadre réglementaire discriminant. Bercy, qui s'est donné pour objectif de « combler son retard par rapport à nos voisins en matière de prêts à la consommation », vient de proposer en mars une nouvelle offre d'hypothèque rechargeable qui permettra d'ouvrir des lignes de crédits plus facilement utilisables. « C'est une mesure de bon aloi, commente Michel Philippin, directeur général de LASER Cofinoga. Mais elle ne concernera qu'une faible partie de la population, notamment celle à qui un crédit à la consommation ne serait pas refusé aujourd'hui ! » Dans son rapport, André Babeau va plus loin, proposant un vrai chantier de réformes, incluant la révision des plafonds de taux d'usure, la création d'une centrale d'information (l'équivalent des fichiers positifs) et le lancement de prêts de 500 euros, principalement destinés aux jeunes. Des pistes de travail rendues urgentes par l'exclusion grandissante d'une législation qui crée de la précarité, là où elle devrait garantir le pouvoir d'achat.

Régis de Closets

« Le crédit à la consommation pourrait faire gagner 0,2 % par an au PIB français »



Professeur d'économie à l'Université Paris Dauphine, Jean-Hervé Lorenzi est conseiller du directoire à la Compagnie financière Edmond de Rothschild et membre du Conseil d'analyse économique.

Quels effets un plus large accès au crédit à la consommation pourrait-il avoir sur l'économie du pays ?
C'est difficile à mesurer, mais un plus fort taux d'endettement des ménages pourrait probablement faire gagner entre 0,1 % et 0,2 % de croissance annuelle du Produit intérieur brut (PIB). C'est d'autant plus précieux que la France dispose d'importantes marges de manœuvres pour atteindre ce résultat.

Pourquoi ces marges n'ont-elles pas été exploitées plus tôt ?

Parce que le crédit est largement antinomique avec la notion d'épargne, qui est très présente chez nous. N'oubliez pas que la France a toujours eu en moyenne deux points d'épargne de plus que ses voisins. L'augmentation du pouvoir d'achat passe plus par l'investissement – notamment public – et la revalorisation des minima sociaux que par la consommation. L'idée d'une croissance à l'américaine, portée par le crédit et les ménages, est récente. Elle ne fait ses preuves que depuis quatre ou cinq ans. Il faut lui laisser le temps de s'adapter à notre modèle.

Comment pourrait se faire cette adaptation ?

Progressivement, de préférence. Ça ne sert à rien de tout chambouler d'un coup. Mieux vaut laisser les mentalités évoluer en se concentrant sur les populations les plus exclues, les jeunes par exemple. Les récents débats autour du CPE (Contrat première embauche) ont montré que leur problème d'exclusion ne concerne pas que le marché du travail, mais aussi celui de la consommation. Il serait intéressant de créer des crédits spécifiques à côté de ces nouveaux contrats de travail.

INTERNATIONAL

Avocats sans frontières défend le barreau humanitaire

Depuis huit ans, l'association assiste des avocats et justiciables en difficulté, du Cambodge au Nigeria.

Is sont sur tous les fronts : en Libye pour assister les infirmières bulgares retenues depuis sept ans par le gouvernement du colonel Khadafi, au Nigeria pour soutenir les dizaines de personnes menacées de lapidation au nom de la charia (loi religieuse), au Cambodge pour former les jeunes avocats... Depuis huit ans, l'association « Avocats sans frontières » intervient sur des procès sensibles partout dans le monde pour aider des avocats locaux souvent esseulés, parfois entravés. Mobilisant une cinquantaine de bénévoles dans les différents barreaux de France, l'ONG apporte aux professionnels locaux les bras et les compétences qui leur manquent. Pas question d'aller plaider sur place – l'association intervient très rarement en audience, et uniquement en collaboration avec les avocats locaux en charge des dossiers. « Notre travail se fait plus en amont, explique Élise Thiébault, l'une des coordinatrices. On aide à constituer les dossiers en récupérant des éléments sur place, en analysant le droit international ou les jurisprudences... » Un travail long et fastidieux, mais précieux pour des avocats locaux qui se battent le plus souvent seuls contre tous, parfois même sans disposer de ligne téléphonique ou d'accès aux dossiers des prévenus. « Au Nigeria, le simple fait d'avoir pu rendre visite aux personnes en prison a permis d'en libérer la moitié, car les dossiers à charge ne tenaient pas debout ! » Pour mener à bien ces missions, aussi difficiles que délicates, l'association s'appuie sur un solide réseau de bénévoles motivés et rompus aux dossiers complexes. Tous les candidats au départ

(le tiers sont spécialistes de droit international) suivent au préalable plusieurs formations délivrées par l'association – sur la justice pénale notamment. « On n'est pas une association qui peut se permettre d'envoyer des gens à l'autre bout du monde en quelques jours. Les dossiers sont sensibles et les contextes parfois hostiles : il faut y être préparé. » L'engagement d'un « avocat sans frontière » ressemble d'ailleurs bien plus à un sacerdoce qu'à une sinécure exotique : entre la préparation des voyages, la collecte de fonds et les missions sur place (une dizaine de jours généralement), les plus zélés consacrent facilement un quart de leur activité aux causes d'ASF. Plusieurs barreaux ou cabinets apportent également leur soutien – sous forme de subventions, d'heures de travail voire de photocopies gratuites. Un soutien et une reconnaissance utiles – et surtout mérités – pour des « Sans frontières » qui, des procès du génocide rwandais aux dossiers des prisonniers de Guantanamo, démontrent sans cesse que le barreau se décline aussi côté humanitaire. R. C.



Avocats Sans Frontières France, là où la défense n'a plus la parole.

Les avocats locaux se battent seuls contre tous !

Avocats sans frontières → 05 34 31 17 83

JURIDIQUE

Huissiers et notaires font leur révolution numérique

D'ici l'été, la plupart des actes pourront se rédiger sur support électronique. Décryptage.

Il aura fallu attendre plus de six ans pour que les huissiers de justice et notaires basculent dans l'ère numérique. Habitues à crouler sous les piles de dossiers et de papiers, les études vont enfin pouvoir d'ici l'été convertir la plupart de leurs actes authentiques au format électronique. Plus besoin de rédiger, d'envoyer et d'archiver dans des bibliothèques chaque constat, reconnaissance de dettes ou titre de propriété émis. Désormais, certains documents pourront s'échanger par mail et être stockés sur de simples disques durs – un détail qui compte pour des huissiers qui doivent conserver leurs actes trente ans et des notaires qui les archivent cent ans ! « Dans les grandes villes, beaucoup d'études vont faire de vraies économies au mètre carré... », commente André Voillequin, directeur général de l'Adec (Association droit électronique et communication) et ancien huissier de justice. Si l'électronique permet de gagner temps et espace, son intégration n'est pas pour autant facile dans des professions où confidentialité et sécurité valent pour règles de

base. La transposition de l'article du Code civil qui confère le statut de preuve à l'écrit numérique a clairement défini les limites d'une dématérialisation qui s'applique aux actes authentiques, mais en aucun cas aux procédures. Pas question de passer par mail une signature devant notaire ou une assignation délivrée en mains propres. Le support électronique ne concerne que les documents conservés dans les études et les doubles adressés aux requérants. La copie délivrée aux justiciables reste fidèle au papier. « C'est le seul sup-



port qui donne les garanties suffisantes, confirme André Voillequin. La question de l'envoi d'assignations par mail a été posée lors des commissions de travail sur les décrets d'application, mais l'adresse e-mail ne donne aucune garantie sur l'adresse juridique du justiciable, ni sur la réception de

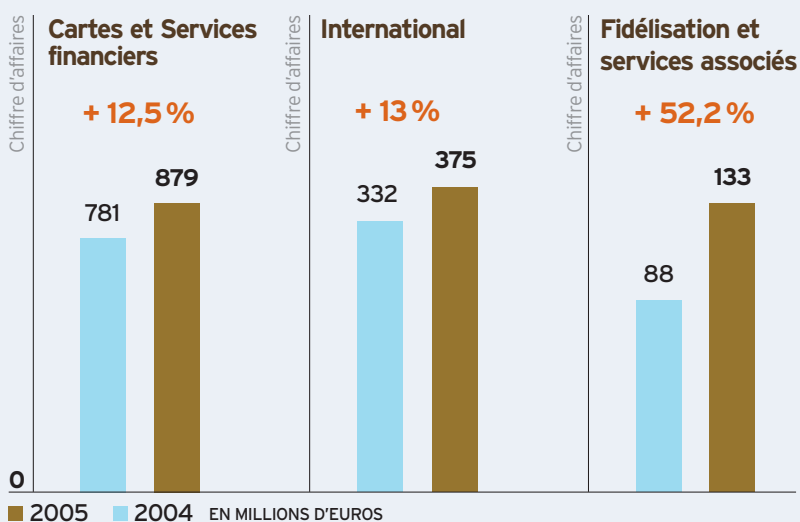
l'acte ou la capacité réelle à le comprendre. » La numérisation des documents conservés pose aussi des problèmes de sécurisation. Les chambres professionnelles – des huissiers de justice comme des notaires – évaluent depuis plusieurs mois les différents logiciels employés dans les études pour s'assurer de leur niveau de sécurité. Chaque titre exécutoire ou acte de vente électronique doit en effet être scellé informatiquement, en ce qui concerne les actes délivrés par les huissiers de justice, dès que la copie papier est adressée au destinataire. Ils sont ensuite envoyés dans les minutiers centraux – d'immenses bases de données, mises en place et supervisées par chacune des chambres professionnelles, où sont stockés les fichiers. Là encore, les exigences de sécurité sont très fortes pour éviter tout piratage. « On doit garantir l'intégrité, la lisibilité, mais aussi la pérennité des documents dans le temps, note André Voillequin. Ce sont de vrais défis technologiques. » Des défis qui devraient d'ici quelques mois transformer la vie quotidienne de milliers d'études. R. C.

Tableau de bord

Une très bonne année 2005

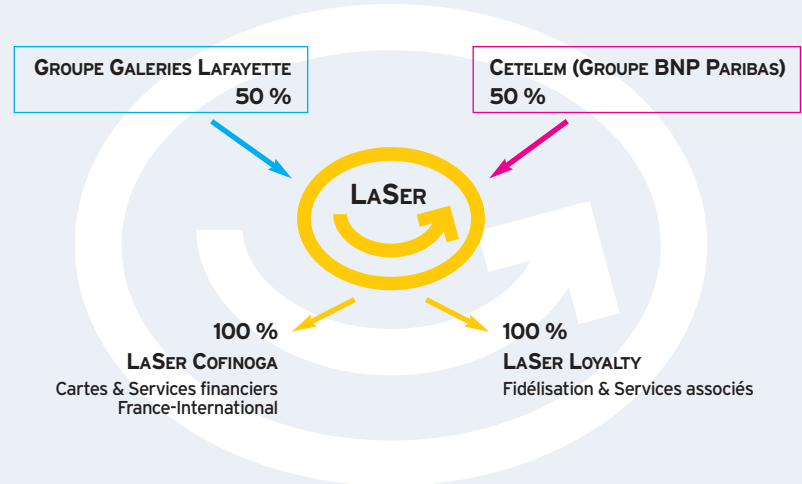
- Chiffre d'affaires : 1388 M€ + 15,1 %
- Résultat opérationnel : 216,6 M€ + 17,6 %
- Résultat net : 174,2 M€ + 35,4 %

LASER affiche des résultats 2005 en forte croissance. La progression de 15,1% du chiffre d'affaires est tirée par les trois pôles d'activité :



Ces bons résultats témoignent de la vitalité de LASER et de l'adéquation de son positionnement avec les attentes du marché. Se définissant comme le premier groupe de services d'intermédiation et de relation clients (customer relationship & intermeditation services), LASER a connu en 2005 différents événements :

- La réorganisation de son capital conduisant à un actionariat réparti à parité entre le groupe GALERIES LAFAYETTE et CETELEM (Groupe BNP PARIBAS) qui a entraîné :
- un quasi doublement des fonds propres,
- un contrôle à 100 % de ses deux filiales opérationnelles, LASER COFINOGA (services financiers) et LASER LOYALTY (services de fidélisation et de vie quotidienne).



- Une croissance externe la plus ambitieuse de son histoire, que ce soit dans le crédit en France (123credit.com), dans les services de fidélisation (Symag) ou à l'international (HandelsFinans au Danemark).
- Un renforcement de son dispositif européen avec un déploiement de la marque LASER (LASER NEDERLAND, LASERUK...).

BANQUES SOCIALES

Les États-Unis, modèle bancaire pour nos banlieues ?

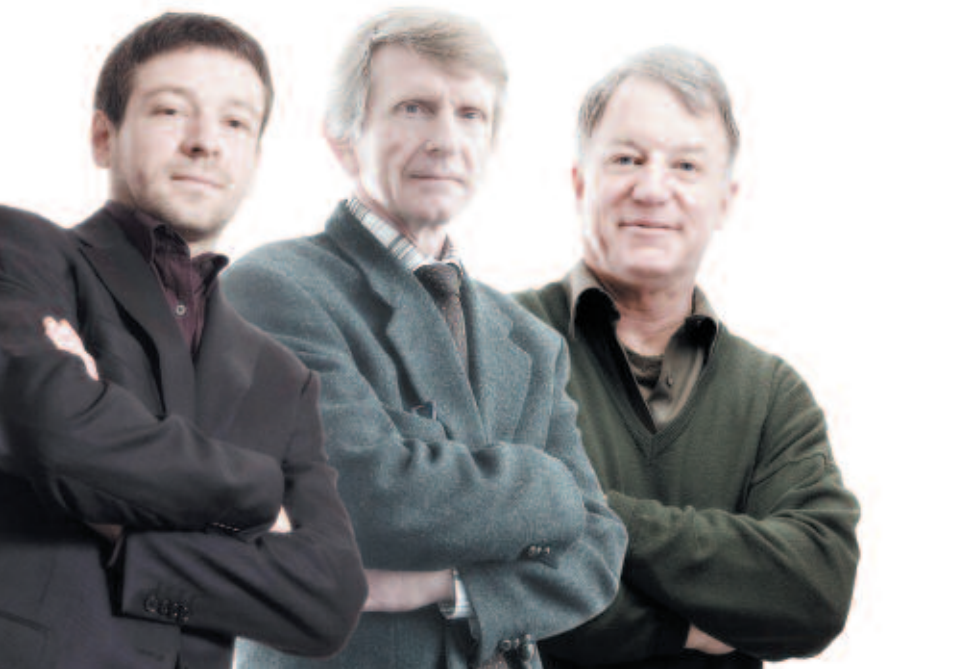
Alors que la France s'inquiète de l'exclusion qui frappe ses banlieues, les États-Unis développent des réseaux bancaires qui proposent des crédits adaptés aux populations des quartiers les plus défavorisés. Sans subventions et rentables. Modèle à suivre ?

La récente crise des banlieues l'a rappelé: quand les cités brûlent en France, tous les yeux se tournent vers l'État. Depuis des décennies, c'est lui qui dicte et finance l'ordonnance des mesures destinées à soulager les quartiers en difficulté. Les cortèges de subventions ou de créations de zones franches semblent pourtant de plus en plus insuffisants face à une exclusion grandissante – aussi bien économique que sociale. D'autant que le pompier public compte ses deniers et restreint les budgets. Il faut donc trouver d'autres voies d'intégration

garanties souvent incertaines. En dix ans, cette politique a réussi à ouvrir aux exclus 20 % de l'encours total de crédits des établissements financiers du pays – soit 1 200 milliards de dollars. Les clients des banlieues défavorisées consacrent aujourd'hui près de 450 milliards de dollars par an aux remboursements de leurs crédits immobiliers ou de consommation – soit 80 à 120 milliards de commissions! L'un des marchés les plus sinistrés en terme financier s'est transformé en vivier de profits et de croissance... À l'origine de cette étonnante métamorphose, une loi votée

Une fondation pour rapprocher les cultures

Créée en 1976 sous l'égide des présidents français et américain, la French-American Foundation France multiplie depuis plus de trente ans les passerelles – aussi bien économiques que politiques et culturelles – entre la France et les États-Unis. Elle organise des échanges entre de jeunes journalistes ou de futurs « leaders » (âgés de moins de quarante ans), octroie des bourses à des étudiants doctorants, organise des conférences et débats – aussi bien avec le président de l'AFL-CIO qu'avec des responsables de la politique américaine en Irak. En novembre dernier, elle a été à l'origine du voyage d'étude sur les banques sociales aux États-Unis qui a rassemblé des acteurs d'associations, d'organismes de crédit ou de banques. « Notre idée n'est pas de transposer des modèles, mais de faire connaître et diffuser des best practices méconnues dans différents domaines de la vie sociale », explique Patricia Lemoine, vice présidente de FAF France. Un vaste programme d'échange sur l'égalité des chances est d'ailleurs en préparation, aussi bien à travers l'analyse de l'expérience de Sciences-Po, à la lumière des pratiques américaines, que par un voyage autour de la question du logement social. Un domaine où les cousins américains développent également des solutions originales...



George Gloukoviezoff, chercheur en économie à l'université Lyon II.

Jacques Pierre, directeur de l'association France Active.

Kent Hudson, consultant spécialisé.

économique pour éviter de creuser la précarité des banlieues. Paradoxalement, l'exemple pourrait bien venir du pays considéré il y a peu encore comme le contre-modèle par excellence: les États-Unis. Le récent voyage organisé par la « French American Foundation » (voir encadré) dans plusieurs cités de Chicago et Washington a démontré l'ampleur prise par les politiques de lutte contre l'exclusion qui y sont menées, fondées sur l'accès au crédit et l'engagement « social » des banques privées. Là où la France développe à grand frais une logique d'assistance nourrie de subventions, l'État américain préfère inciter les acteurs privés à investir leurs propres fonds dans les cités. Pari difficile face à des populations à faibles revenus et aux

au milieu des années 70 et mise en application par l'administration Clinton en 1995. La législation CRA (Community Reinvestment Act) impose à toutes les banques du pays un contrôle régulier d'agents fédéraux chargés d'évaluer les actions menées auprès des populations à faibles revenus: nombre de crédits immobiliers octroyés, niveau d'investissement dans les quartiers sensibles... Ce reporting se déroule tous les ans ou tous les trois ans, en fonction de la taille des banques. Si la loi prévoit des sanctions en cas de discrimination, les pénalités sont rarement appliquées (moins d'une dizaine depuis sa création). C'est la grande habileté d'une législation qui préfère encourager que punir. En rendant publiques les données récoltées

lors des reportings, le législateur offre un moyen de pression bien plus efficace, procurant aux associations de consommateurs et de quartier un argument pour réclamer des comptes aux établissements financiers. « C'est une arme redoutable, qui peut affecter l'image des banques et mettre en péril des opérations de fusion-acquisition », confirme Kent Hudson, consultant spécialisé et auteur de « La Banca-risation des nouveaux marchés urbains: l'exemple américain » (éd. Economica). Cette transparence ne se fait pas pour autant au seul détriment des banques, bien au contraire. La publication des données permet même aux établissements de constituer une précieuse base de données d'informations, indispensable pour

mieux connaître les populations et les communautés de ces quartiers.

Les grands établissements n'y interviennent pas directement. Ils préfèrent souvent financer (en partenariat avec des fondations privées) des réseaux d'établissements de proximité – appelées les « community development » – qui connaissent parfaitement le terrain et se chargent d'octroyer les prêts aux populations concernées. Ces 3 600 entreprises à but social réparties dans les ghettos emploient aujourd'hui 30 000 personnes. La plus importante de ces « banques sociales » dans le pays compte un milliard de dollars d'actifs à elle seule. La grande force de ces réseaux tient à son personnel, essentiellement originaire des quartiers et ciblé sur les communautés présentes: banques « afros » pour la clientèle d'origine noire, banques bilingues ukrainiennes pour les immigrants d'Ukraine, banques espagnoles pour les hispaniques... « Cette proximité aide à mieux gérer le risque, analyse George Gloukoviezoff, chercheur en économie à l'université Lyon II. Étant issus des mêmes milieux et ayant l'habitude des bas revenus, les employés sont rompus aux problématiques de ces quartiers. Qui plus est, ils créent une relation forte avec le client qui implique un engagement moral et joue sur le remboursement. » La rentabilité est au rendez-vous pour la plupart de ces banques « sociales ». Elle est renforcée par une politique de taux volontiers agressive: si l'octroi de crédit y est facilité, il se fait souvent à des taux qui flirtent entre 15 et 30 %. Ce modèle américain semble pourtant difficile à importer en

l'état chez nous. Faute d'une organisation bancaire similaire, faute d'un communautarisme aussi marqué, faute surtout de taux déplafonnés qui rendent difficile toute perspective de rentabilisation. « Les crédits accordés aux États-Unis sont surtout des crédits immobiliers – ceux qui s'accordent le mieux à des taux élevés. Pour des aides à la création d'entreprises, où le risque est beaucoup plus incertain, les résultats semblent moins nets », commente Jacques Pierre, directeur de l'association France Active, spécialisée dans le microcrédit et observateur sceptique du « miracle américain ». L'objectif n'est en réalité pas tant de copier le modèle que d'y puiser des sources d'inspiration, aussi bien pour soulager un État trop centralisateur que pour inciter des banques quasi absentes des quartiers. « L'expérience américaine montre que tous les produits bancaires sont adaptables pour peu que l'on se donne la peine d'innover, aussi bien dans la réduction des coûts que dans la gestion des risques », constate Kent Hudson. Faute d'informations suffisantes, beaucoup d'établissements français continuent pourtant à surestimer le risque dans ces quartiers, préférant laisser la puissance publique y agir seule. « Le système américain a fait découvrir aux banques que des clients ignorés pouvaient devenir des clients normaux, analyse George Gloukoviezoff. Si l'on donne aux banques françaises les moyens de développer de vraies politiques de rentabilité, alors il peut y avoir une intégration durable similaire. ». Avis aux législateurs... www.french-american.org

Actualité Groupe

LASER ET L'ADIE SIGNENT UNE CONVENTION

Cet accord vise à la mise en place d'un fonds national de prêts d'honneur et au déploiement d'actions d'accompagnement. LASER renforce son partenariat développé depuis deux ans avec l'Adie et met à sa disposition une somme de 450 000 euros libérée sur trois ans, via sa filiale LASER COFINOGA, destinée à doter un fonds national de prêts d'honneur. Ces prêts permettent aux créateurs d'entreprises de constituer les fonds propres nécessaires au démarrage de leurs projets et sont délivrés en complément des prêts solidaires de l'Adie. Ils sont sans garantie et assortis d'un différé pouvant aller jusqu'à 24 mois. Cette convention s'inscrit dans la politique engagée par LASER pour soutenir les actions menées en faveur du microcrédit. Elle démontre que le crédit peut revêtir une dimension humaine en devenant un facteur d'intégration économique et social. Cette convention porte aussi sur différents autres accords :

- un appui au développement et à la mise en place du Numéro Vert national 0800 800 566 ;
- une mobilisation du GIE S'Miles® au profit des créateurs d'entreprise ;
- une mobilisation interne des collaborateurs du groupe LASER ;
- un appui à la constitution d'un réseau national d'huissiers dans le cadre d'actions de recouvrement. Pour évaluer la mise en œuvre de ce partenariat et pour développer de nouveaux axes de coopération, LASER et l'Adie ont convenu de réunir un comité de pilotage deux fois par an. LASER, à travers cette démarche, souhaite dans le contexte économique actuel permettre aux plus démunis de pouvoir aussi entreprendre et de mener à bien leur projet.

LASER COFINOGA ET LE FONDS DE COHÉSION SOCIALE

LASER COFINOGA a signé le 25 avril 2006 avec la Caisse des Dépôts une convention de cautionnement solidaire destinée à la garantie de prêts sociaux via le Fonds de Cohésion Sociale (FCS). LASER COFINOGA est le 1^{er} établissement financier (non bancaire) à obtenir la garantie de ce fonds. Institué par la loi sur la cohésion sociale du 18 janvier 2005, le FCS a pour objet de garantir à des fins sociales des prêts à des personnes physiques ou morales n'ayant pas accès au système financier traditionnel. Il a pour objectif de faciliter l'accès au crédit à titre personnel (microcrédit social), au crédit pour la création d'activités au profit des populations en difficulté (microcrédit professionnel) et de mettre en place un accompagnement par un réseau associatif à caractère social. En février dernier LASER COFINOGA a obtenu l'agrément du FCS aux côtés de l'association Crésus pour permettre aux plus démunis de bénéficier d'un prêt maximal de 2000 euros. Les bénéficiaires de ces microcrédits sociaux sont accompagnés tout au long de leur projet conjointement par Crésus et par LASER COFINOGA pour la gestion du crédit.