

Rencontre du 27 mars 2012

Changer le comportement des banques sur les territoires

Pour rendre compte des actions dans la finance de proximité, trois groupes d'intervenants :

1. A la tête de réseaux de finance de proximité : Catherine Barbaroux, présidente de l'ADIE ; Anne Florette directrice générale de France Active ; Jean-Pierre Worms, vice-président fondateur de France Initiative Réseau.
2. Deux banquiers : Jean-Louis Bancel, président du Groupe crédit Coopératif ; Cédric Mignon, directeur du développement régional Caisses d'Epargne BPCE, groupe issu de la fusion des Banques Populaires et des Caisses d'Epargne auquel le Crédit Coopératif appartient.
3. Sur les thèmes d'un nouveau système financier et des conditions d'un changement d'échelle : Pascal Canfin, député européen, qui travaille à Bruxelles sur toutes les questions de régulation financière ; Hélène Combes, titulaire de la chaire du Développement durable et Territoires ; Nicolas Hazard, président du Comptoir de l'Innovation, structure d'étude et de réflexion sur les financements innovants.

La rencontre était animée par Philippe Frémeaux.

Catherine Barbaroux - Présidente de l'ADIE

"Solidaire ou éthique", ça ne veut pas dire forcément "pas rentable". Quand l'ADIE a été créée en 1989, le point de départ était "pauvre, au chômage et en difficulté d'insertion, ça ne veut pas dire incapable" et le sous-titre de l'ADIE était et est toujours "nous donnons les moyens d'entreprendre à ceux qui n'ont pas les moyens". C'est vraiment parti de cette idée là avec des acteurs qui ont essayé de construire un autre rapport à l'argent, au crédit. Sur cette base, l'association s'est développée pour atteindre aujourd'hui une masse critique. En 2011, elle a distribué 12 261 microcrédits et elle a fêté son 100 000^{ème} microcrédit par rapport à son histoire. Des études d'impact sont faites de manière très régulière, très scientifique, très surveillée par tous les organismes de contrôle y compris, bien sûr, la Banque de France, puisque nous avons une dérogation en tant qu'association loi 1901 reconnue d'utilité publique. Nous pouvons emprunter pour prêter, donc nous sommes dans une intermédiation, mais nous ne sommes pas en opposition avec les banques. Grâce en grande partie à nos 800 bénévoles, nous faisons un métier d'instruction de prêts, très majoritairement pour la création d'entreprises, même si depuis quelques mois la Caisse des Dépôts et d'autres organismes nous ont demandé de faire aussi un peu de microcrédit personnel à des personnes qui ne sont pas des créateurs d'entreprises mais qui ont besoin d'un crédit, soit pour acquérir un véhicule pour leur retour à l'emploi soit pour passer un permis de conduire. C'est majoritairement ce que nous soutenons.

Le cœur du métier de l'ADIE c'est son savoir-faire d'instruction de prêts, visible dans les résultats. Les personnes à qui nous prêtons ont un taux de réussite de leur activité légèrement supérieur à la moyenne nationale, puisque 68% des entreprises aidées sont encore en situation de vivre et de se développer au bout de deux ans, et 59% au bout de trois ans, ce qui est un peu au-dessus des statistiques de la BCE.

C'est Maria Novak qui a créé et développé l'ADIE. J'en suis la présidente depuis un an. Aujourd'hui, l'ADIE est un outil, un concept démontrant que sur la base d'un savoir-faire particulier on peut prendre le risque de prêter et de faire confiance à des personnes en grande difficulté ou sans apports personnels, ces atouts qu'on pourrait demander si on voulait éviter le risque. En 2011, nos clients étaient à 34% des personnes au

RSA, à 25% des personnes au chômage, à 5% en ASS, à 25% en ARE. 37% seulement de nos clients ont des diplômes supérieurs au bac, tous les autres ont d'autres parcours, l'école de la vie sans doute, des CAP parfois, des BEP, certains sont dans des situations de quasi illettrisme ou de difficultés réelles d'insertion. Nous surveillons la tentation d'aller un peu plus haut dans la pyramide (sociale). A l'ADIE, on en a souvent parlé avec les partenaires de France Active ou de France Initiative. Mais la vocation de l'ADIE, c'est de centrer son activité sur les publics en grande difficulté et vers les quartiers de la politique de la ville, les gens du voyage, les communautés de personnes dans certaines banlieues, je pense notamment aux femmes africaines qui font des trade groups, etc.

Dans le cadre de ce débat, qui porte en partie sur les raisons pour lesquelles toutes les banques ne feraient pas les mêmes activités que l'ADIE, on voit bien que le temps passé pour instruire un dossier, dans le modèle économique traditionnel, ne serait pas pensable, en tout cas ne serait pas rentable. L'ADIE fait des petits prêts de 3 000 à 6 000 euros pour des durées courtes de 18 mois, éventuellement renouvelables, avec d'abord un premier contact un peu en amont pour examiner les projets, suivi d'un accompagnement, presque du "sur mesure", avec des formations et du coaching individuel qui peut aller jusqu'à 18 mois ou 2 ans après la délivrance du premier prêt. Le constat est un taux de perte extrêmement faible, inférieur à 3% voire même 2% certaines années. Nous avons un taux d'incidents beaucoup plus élevé, autour de 9%, qui baisse malgré la crise, parce que nous avons évidemment renforcé énormément l'accompagnement.

Tout cela se traduit par un volume d'argent donc un volume d'encours légèrement supérieur à 55 millions et 28 000 clients actifs, puisque les prêts sont plutôt de 18 mois à 2 ans.

Nous avons maintenant découvert qu'il fallait avoir en plus des dispositifs de fonds propres pour faire des prêts d'honneur. Nos fonds de prêts d'honneur représentent entre 12 et 15 millions, ce qui nous permet de faire des prêts avec un différé de remboursement et des prêts à taux 0% à les personnes dont le plan de financement ne va pas suffire à vraiment développer l'activité.

L'ADIE a pu exister et s'est développée, alors que manque-t-il dans notre dispositif et quelle est notre relation avec les banques ? Nous sommes reconnaissants aux banques, et pratiquement à toutes les banques de la place, au premier rang les banques populaires, mais aussi des banques non mutualistes, telles que la BNP, la Société Générale, la HSBC. Sur adie.org vous pouvez constater qu'effectivement la place nous finance pour faire des prêts. Certaines banques, telles que le Crédit Coopératif au premier chef, font plus que nous prêter, elles nous aident à financer ce fameux accompagnement qui est évidemment la partie coûteuse de notre activité parce que, même si les bénévoles qui sont généralement d'anciens banquiers, d'anciens agents d'assurance, d'anciens cadres d'entreprise, nous apportent une aide considérable en temps, nous avons besoin d'avoir des antennes de proximité. Il y a 130 antennes ADIE sur le territoire national, avec des frais de fonctionnement et 450 salariés. Cette proximité a un coût et nous avons évidemment besoin de soutien.

Nous attendons des hausses de contribution des pouvoirs publics puisque notre idée est que notre activité ne va pas baisser. Nous sommes évidemment aidés un peu par l'Etat, mais de moins en moins, et beaucoup par les collectivités territoriales, les Conseils régionaux parce qu'ils ont la compétence du développement économique et les Conseils généraux parce qu'ils ont à traiter les personnes au RSA, et que toute personne sortant du RSA constitue une économie pour un Conseil général qui peut la "recycler" dans le soutien.

Je voudrais donner un dernier chiffre pour appuyer mon appel. On va tous mettre dans le débat présidentiel plein de bonnes idées dont je pense que quelques unes seront retenues, c'est la période "de faire des lettres au Père Noël" et c'est un peu pour cela que nous sommes réunis aujourd'hui. Il existe un rapport de l'Inspection générale des Finances démontrant que le développement du microcrédit aujourd'hui constituerait à coup sûr une économie pour la collectivité toute entière dans le traitement du chômage et de l'exclusion puisque c'est un des coûts de retour à l'emploi les moins chers, puisqu'en gros

cela coûte à la collectivité autour de 2 000 euros, alors que le moindre contrat aidé coûte 17 000, 18 000, 20 000 euros. On voit bien qu'il n'y a pas d'ambiguïté sur l'efficacité.

Tout le monde n'a pas envie de créer une activité, tout le monde n'est pas en capacité de créer une activité, mais au-delà de ce que nous faisons et de ce que font les autres associations, il y a selon l'INSEE un socle de personnes, entre 150 000 et 180 000, capables de s'engager chaque année dans l'entrepreneuriat populaire, avec des petits projets inférieurs à 25 000 euros. Nous pourrions donc faire beaucoup mieux en aidant ces personnes qui se lancent sans accompagnement. C'est un peu le drame de l'auto-entrepreneur, beaucoup de gens se lancent sans formation, sans contrôle suffisant. Si nous faisons un rêve, si les banques doubleraient leur participation, si l'Etat maintenait la sienne et si nous faisons des gains de productivité, ce qu'il faut toujours faire quand on est une association, nous pourrions aujourd'hui doubler, voire tripler les personnes qui pourraient bénéficier de nos éléments d'accompagnement en étant sûr de rencontrer un besoin initial.

Je termine sur un mot. Une association comme la nôtre vit avec 1 000 conventions de financement. Le temps passé à essayer de trouver des financements pérennes pour développer notre activité ampute d'autant le temps qui devrait être consacré au cœur de notre métier, qui est de s'adresser aux gens qui ont besoin de nous. C'est une question qu'il faudra bien aussi poser aussi aux pouvoirs publics d'une manière sérieuse.

Anne Florette - Directrice générale de France Active

France Active est également un réseau d'accompagnement et de financement auprès des créateurs d'entreprise et des entreprises solidaires. Depuis 25 ans, nous travaillons avec les banques, peut-être grâce à Claude Alphandéry qui a été président de France Active, qui est aujourd'hui président d'honneur et qui est un ancien banquier. Avec les banques, nous avons de très forts liens depuis l'origine.

Que faisons-nous exactement ? Nous apportons aux banques une possibilité de développement d'activité grâce à cette action d'accompagnement et de financement et nous travaillons également avec les banques sur les ressources solidaires.

L'accompagnement est un élément essentiel de notre action. Par cet accompagnement nous apportons une maîtrise du risque à la banque ainsi que la création d'une relation de confiance entre la banque et le porteur de projet. Ces éléments sont fondamentaux pour que la banque puisse elle-même exercer son métier de prêteur. Les financements qu'a montés France Active sont très structurellement liés aux prêts bancaires. Ils garantissent les prêts bancaires qui sont dès lors plus faciles à accorder dans de bonnes conditions et à des taux normaux. Ainsi, cela ne crée pas de discriminations pour les populations plus fragiles que nous finançons.

Une autre gamme de produits que nous avons, ce sont les prêts participatifs, qui ont pour objectif de déclencher le prêt bancaire. C'est cet accompagnement et ces produits de financement qui constituent donc ce qu'on peut appeler le label France Active.

Concernant la collecte des ressources, France Active est un réseau qui a su mobiliser l'épargne solidaire et, du coup, nous avons beaucoup de liens avec les sociétés de gestion pour mobiliser cette épargne et l'injecter dans des projets solidaires destinés à des associations, des entreprises solidaires, installées dans les territoires et/ou facilitant l'insertion de personnes en difficulté.

A propos de nos relations avec les banques, nous constatons que depuis la crise et la restructuration des comptes bancaires, l'intérêt des banques pour l'activité de création d'entreprises a beaucoup augmenté en

deux ou trois ans. Ce peut être dû au label que nous apportons, cette maîtrise des risques qui est incontestablement un élément important pour les banques. Pour autant, nous pensons qu'il y a encore un gros potentiel de développement, parce qu'aujourd'hui trois créateurs sur quatre ne sont accompagnés par aucun réseau et ne sont parfois pas financés par les banques. Nous pensons que, si nous arrivions ensemble à les contacter, les trouver, nous leur donnerions des chances de pérennisation bien plus grandes. Comme le disait Catherine Barbaroux, un créateur accompagné a une chance de réussite beaucoup plus importante que quand il n'est pas accompagné et bien financé. Donc par rapport à la création d'entreprise, nous avons encore du potentiel.

Par rapport aux autres publics que nous finançons, qui sont bien sûr des entreprises solidaires, nous pensons qu'il y a beaucoup plus encore de potentiel de développement, parce l'intérêt constant dont nous sommes les témoins n'est pas énorme par rapport au potentiel d'associations qui ont des projets de développement. Ce secteur présente aujourd'hui quelques difficultés, mais ce n'est pas parce qu'il est en difficulté qu'il n'a pas de projets de développement, projets qu'il faut bien accompagner et bien financer. Là-dessus, nous avons des attentes.

Question de Philippe Frémeaux

Quelle peut être l'intervention de France Active par rapport à l'investissement en bâtiments et en matériels ? Les conditions d'exploitation des entreprises accompagnées supposent-elles que l'on trouve d'autres financements publics, sous forme d'emplois aidés... ?

Anne Florette

Les banques s'intéressent à ces sujets là.

France Active mobilise beaucoup l'épargne solidaire pour l'injecter en particulier dans le financement de nos prêts participatifs et on est sûr qu'il y a là matière à progrès. Sans doute, les banques elles aussi continuent à imaginer des produits de collecte d'épargne solidaire qui puissent être injectés dans ces financements là, des organisations pour faire fructifier ces collectes là. Comme tout le monde, on cherche de l'argent pour financer les projets, l'argent il y en a, mais il faut encore trouver l'imagination...

Question de Philippe Frémeaux

Par rapport à l'économie territorialisée où on a plus l'impression d'avoir le contrôle sur ce qu'on fait, avez-vous l'impression d'apporter une contribution ?

Anne Florette

On intervient aujourd'hui sur tous les territoires, on a aussi des résultats avec plus de 200 millions d'euros mobilisés chaque année. Les projets que l'on finance sont répartis sur tous les territoires. Bien sûr, il n'y a pas forcément conjonction entre les territoires et les populations. La proximité n'est pas forcément une proximité spatiale.

Question de Philippe Frémeaux

Est-ce que les actions que vous financez dans le champ des exemples que vous nous avez donnés sont plutôt dans la logique réparatrice, comme fournir des emplois à des gens qui sont en difficulté ? Est-ce que vous pourriez financer d'autres secteurs économiques, toujours dans le sens d'un développement plus soutenable qui repose sur le changement de modèle économique, la reconversion écologique ? Y a-t-il une priorité donnée parmi les projets qui vous viennent et que vous financez ?

Anne Florette

Oui, c'est vrai qu'on a le critère de l'emploi, qui est historiquement notre premier critère, le critère fondamental. En fait, on s'aperçoit qu'aujourd'hui on a des projets qui sont dans tous les secteurs d'activité. On n'a pas de secteur privilégié et on ne filtre pas d'après les secteurs, mais on voit apparaître pas mal de projets en particulier dans le domaine de l'environnement. On voit aujourd'hui apparaître toute cette notion de développement territorial, de développement d'emploi de proximité dans certains secteurs. On voit apparaître aussi les secteurs ruraux, des filières ou des thèmes liés à des territoires au sein des régions en relation avec les collectivités locales.

Jean-Pierre Worms - Vice-président fondateur de France Initiative Réseau

Quelques chiffres pour situer le réseau : 25 ans d'âge, 240 associations locales ; l'année 2010, 17 000 entreprises créées et 37 000 emplois, deux tiers de chômeurs parmi les personnes aidées. Ce n'est pas tout à fait le même public que celui de l'ADIE, c'est juste un cran au-dessus avec une petite plage de recoupement en termes de degré de pauvreté. Ce sont des prêts d'honneur à taux zéro et des prêts à taux zéro accompagnés. Nous avons 16 000 bénévoles, confirmant ce qui a été dit par mes deux collègues sur l'importance de l'accompagnement. Les résultats en 2010, c'est 120 millions de prêts d'honneur avec un levier de 8, c'est-à-dire au total près de 1,2 milliard d'euros frais investis dans les territoires, donc un effet tout à fait considérable.

Le premier thème sur lequel je voudrais insister, c'est que les banques font plus qu'elles ne faisaient dans le passé en matière de soutien à la création d'entreprises et de soutien à l'économie sociale et solidaire. Elles pourraient faire encore infiniment plus et de façon infiniment plus équitable sur les différents territoires. Qu'est-ce qui bloque ? Essentiellement, elles ont affaire à un public qu'elles ne connaissent pas et il s'agit là d'une double méconnaissance : ce type de public ne connaît pas la banque, ce qu'elle sait faire, ce qu'elle peut faire ; et les banques ne connaissent pas ce type de public, ce dont il est capable, dans la mesure où les normes de la réussite économique, les critères pour évaluer un projet, sont normalisés à un tel degré qu'une bonne partie des projets que nous accompagnons ne rentre pas spontanément dans les grilles prévues pour les prêts et pour les services bancaires. Donc il y a un double problème de défiance mutuelle, on ne se connaît pas, on se méfie les uns des autres ; les créateurs n'ont pas même l'idée d'aller vers les banques et, effectivement, deux tiers des entreprises qui sont encore en vie sur les territoires après trois ans n'ont pas de rapport avec la banque. Le créateur a un rapport individuel, personnel avec sa banque, mais son entreprise n'est pas bancarisée. C'est quand même tout à fait considérable.

A l'inverse, il y a un effet levier de 8 dès lors qu'il y a un accompagnement qui fait levier et qui informe la banque, qui fait en partie le métier d'accompagnement et de suivi des dossiers, métier qui coûte très cher à la banque. Pour la banque, ce n'est pas qu'elle va gagner énormément d'argent mais elle va s'y retrouver. Surtout, il y a une chose qu'on ne calcule jamais c'est qu'au-delà du prêt fait à l'entreprise ou à l'entrepreneur, la banque offre toute une série de services autres à une entreprise qui se développe et c'est là où la banque peut retrouver effectivement ses comptes.

Donc, d'un point de vue financier, on peut trouver l'équilibre et l'accompagnement et, ce qui serait encore plus important, on peut développer un tout petit peu mieux la connaissance réciproque des publics et de la banque. On peut introduire un peu plus de transparence sur ce que fait réellement la banque de dépôt, en matière de collecte de l'épargne, d'où ça vient, quel type d'épargne elle collecte, et en matière de restitution, pas réellement sur le territoire où l'épargne a été collectée mais de restitution dans l'économie réelle des territoires sous forme d'accompagnement, aussi bien dans l'économie sociale et solidaire que dans les TPE, un problème qui n'est pas traité jusqu'à présent suffisamment.

Première idée, la banque pourrait faire plus, mieux, à condition qu'il y ait plus de transparence, plus de clarté sur les flux de collecte et de redistribution de l'épargne et surtout plus de confiance grâce à la qualité des réseaux d'intermédiation, tels que l'ADIE, France Active et quelques autres.

Deuxième idée, très simple, c'est que l'économie ce n'est pas que de l'argent. L'économie c'est, en même temps que l'argent, pareillement et de façon au moins aussi importante, de la relation de confiance et de connaissance mutuelle. Il n'y a pas de capacité de développement d'une entreprise ni d'un territoire s'il n'y a pas des relations qui ne sont pas uniquement d'intérêt financier, des relations relevant de la gratuité et du don. Le don, le contre-don, la réciprocité dans un échange gratuit, c'est une composante essentielle de n'importe quel rapport économique. Imaginez simplement la grève du zèle dans une entreprise comme dans un service public, on ne fait que ce qu'on vous a dit de faire, et seulement ce qu'on vous a dit de faire, n'importe quelle organisation s'arrête, immédiatement. Si elle ne s'arrête pas, ça veut dire quoi ? Ça veut dire qu'il y a énormément d'échanges d'informations qui se font par d'autres canaux que la monétarisation, cela s'appelle la confiance. La construction d'un rapport de confiance, c'est l'essentiel pour arriver à redynamiser le rapport entre les banques et les territoires, je crois que c'est un peu ce que nous faisons tous les trois tous les jours et c'est ce qui pourrait se développer considérablement si seulement on introduisait plus de clarté, plus de transparence et si on faisait de l'intervention de la banque dans le développement économique du territoire un enjeu partagé de mobilisation sociale et, pourquoi pas, de mobilisation politique.

Jean-Louis Bancel, Président du Groupe crédit Coopératif

Beaucoup de thèmes ont déjà été évoqués. Je vais essayer d'apporter la composante bancaire sur quelques points, pour laisser du temps à l'échange. Premier point qui me paraît important, c'est de resituer le débat sur la scène française mais avec quelques idées européennes. Sur la scène française d'abord, il faut se rappeler qu'on a la chance d'être dans un pays riche, même si cela fait débat, un pays où globalement il y a beaucoup d'épargne. Le premier métier de banquier c'est d'exécuter l'argent ainsi qu'on le conçoit au Crédit Coopératif. On est la banque du Tiers Etat, pas du tiers secteur, du Tiers Etat, c'est-à-dire ni des nobles ni du clergé, tout simplement des citoyens qui ont décidé ensemble de faire leur banque avec l'ambition bien sûr de "conquérir".

Ce métier de banquier c'est de faire circuler l'argent, dans les dépôts, l'épargne, etc. Qu'est-ce qu'on constate ? Le Crédit Coopératif a souvent été pionnier dans ce domaine, et c'est pourquoi nous sommes contents de retrouver ici des vieux partenaires dans les trois institutions présentes. Dans une économie de liberté comme celle que nous avons dans le pays, il faut proposer aux gens d'utiliser leur argent d'une manière intelligente, et quand on leur propose, eh bien ça marche.

Il y a toujours ce grand débat : oui, mais la banque solidaire ça reste marginal etc., ce que je constate, comme mon prédécesseur Jean-Claude Detilleux, en vingt ans ça a fait du chemin, petit à petit ça s'agrandit. Je vais prendre une autre image, quand on a lancé l'initiative d'une contribution volontaire sur les transactions de change (qui a été présentée pour le moment d'agitprop du labo au Palais Brongniart), très gentiment Christian Sauter a écrit : le Crédit Coopératif, le petit Poucet de la finance. Je dirais plutôt que le boulot dans cette affaire c'est d'être le furet, le furet passe etc. et petit à petit les idées se propagent. Je suis très content que les idées que nous avons fait germer avec d'autres, le concept de finance de partage, le concept de finance solidaire etc., trouvent petit à petit leur place.

Aujourd'hui je pense que notre enjeu (si tant est qu'on est dans une période de revendication, il y a eu des cahiers d'espérance, donc on reste dans cette formulation), c'est de considérer que nous sommes les uns et les autres complètement dans notre métier et qu'il faut qu'on nous donne notre place. On n'a pas à nous regarder bizarrement en considérant que nous ne serions pas de vrais banquiers. Il faut faire prendre

conscience que nous contribuons, en tant que banquiers mais aussi à travers des partenaires, à financer des secteurs à haute utilité sociale, ce qui amène ces domaines à une haute intensité capitalistique. C'est le message fort que je veux faire passer, l'économie sociale et solidaire n'est pas une économie de "la pelle et la balayette", c'est-à-dire qu'on est là pour ramasser les dégâts de la société. On a un autre rôle, une autre fonction, on intervient dans certains secteurs à haute intensité capitalistique. Il nous faut mobiliser de l'argent, pas forcément d'argent public, pour intensifier notre capacitation. Etre la banque du Tiers Etat, ce n'est pas comme un statut social, ce n'est pas pour être plus gros et plus riche, c'est pour avoir plus de moyens d'action. Cela, c'est à mes yeux important.

Je terminerai sur un dernier volet, c'est la dimension européenne. Gardons nous de penser que les visions françaises soient les seules bonnes, les seules exactes. D'abord rappelons-nous que nous sommes dans un pays colbertiste : la banque, c'est un sujet qui se traite à la Banque de France, au Trésor, où bien sûr les dignes héritiers de Colbert savent exactement ce qu'il faut faire. Mais, ce qui me préoccupe c'est quand je vois des réglementations pas totalement nécessaires du point de vue prudentiel sur la banque. On est en train de pousser un malthusianisme sans nom, parce que très clairement toutes les initiatives nous avons pu financer sont regardées avec un œil torve par les régulateurs bancaires, on ne sait pas comment les classer dans les actifs, comment faire refinancer par la Banque Européenne. Il est important de faire comprendre que nous faisons totalement partie du tissu économique naturel et qu'il n'y a pas de raison qu'on mette petit à petit tous nos secteurs sous le boisseau sous de justes motifs de prudence, etc. Ceci à terme pourrait arriver à une conclusion que le seul endroit où toutes les choses soient parfaitement bien rangées tel que certains régulateurs l'imaginent ce sont les cimetières. Et comme je pense que l'économie sociale et solidaire et les banques coopératives sont à l'évidence de la vie, je me battrais pour qu'on trouve notre place dans cette régulation.

Cédric Mignon, Directeur du développement régional Caisses d'Epargne BPCE

Les 17 caisses d'épargne sont des banques coopératives, donc nous nous sentons bien dans le débat, nous sommes des partenaires depuis de nombreuses années et, pour répondre à vos questions, M. Worms, je crois qu'on rencontre dans les caisses d'épargne un vrai problème de compréhension concernant la création d'entreprises par les plus défavorisés. En tant que banque de 26 millions de clients, nous avons dû forcément développer un dispositif pour d'abord bien faire notre métier, qui est un métier industriel, ce qu'on dit d'ailleurs assez peu, la banque est un secteur très industriel. Les caisses d'épargne n'ont eu de cesse depuis une quinzaine d'années de développer leurs processus pour faire toujours mieux et plus vite leur métier et finalement, au fil du temps, elles ont peut-être moins su travailler aux frontières de cette activité très industrialisée.

Petit à petit, un certain nombre de publics ont été moins connus, moins bien traités, parce que moins industriellement traitables, et se sont trouvés naturellement moins bien accueillis dans l'ensemble des banques. Cela, je ne suis pas sûr qu'on puisse le reprocher aux banques parce que ce que tout le monde demandait, surtout quand on s'appelle caisse d'épargne avec 26 millions de clients, c'est d'abord de bien faire son métier de banquier, puisque c'est théoriquement lorsque le métier est bien fait qu'une banque gagne de l'argent qu'elle peut réinvestir ensuite sur un certain nombre de secteurs.

La question qu'on doit se poser c'est : est-ce que les banques ont été en mesure de consacrer une partie de leurs gains, de leurs bénéfices, pour aller justement travailler à cette frontière de leur métier très industrialisé, pour découvrir et être aidant ? On l'a fait sous forme de soutien sur fonds d'honneur aux différentes entités que vous représentez, ce qui est le plus beau du métier quand on est banquier. On s'est dit : hé bien, si nous aussi nous apprenions ce que font nos partenaires et si nous pouvions le faire un peu à notre mesure. C'est cela aussi l'apprentissage de ces techniques.

Première approche pour connaître ces publics, notre partenariat avec "Entreprendre pour apprendre" : cela était une façon, dans toutes les agences caisses d'épargne, de soutenir les projets montés par des jeunes créateurs et des créations d'entreprises parce que, en étant à l'écoute de ces projets, c'était une façon très intéressante de les découvrir.

Deuxième approche : j'ai bien aimé votre remarque sur le thème "ce n'est pas que de l'argent, c'est aussi de la relation de confiance, de la relation personnalisée". Eh bien, c'est un peu ce qu'on a essayé de faire avec Parcours Confiance, un dispositif de distribution de microcrédit par les caisses d'épargne, qui distribuent plus d'un tiers des microcrédits aux personnes en difficulté le reste du microcrédit à des organismes professionnels engagés dans le secteur social et solidaire. L'objectif était de consacrer du temps aux bénéficiaires, ce n'était pas tant de faire un nombre important de microcrédits même si cela a bien marché, c'était de se dire que, si une banque est capable de faire fonctionner des centres de gestion privés pour affecter un temps conséquent à une clientèle haut-de-gamme, est-ce qu'il n'était pas aussi intéressant de créer une sorte de centre de gestion pour un public plus difficile qui n'a pas d'accès au microcrédit. Le premier microcrédit attribué en région Rhône-Alpes concernait une fleuriste, déjà très âgée, qui ne pouvait pas quitter son travail car elle était en situation de grande précarité bancaire ; le microcrédit a été très utile pour prendre en charge son déménagement qui coûtait beaucoup trop cher. Là, il ne s'agissait pas simplement de faire du microcrédit mais il fallait aussi consacrer du temps et de l'écoute, et ça on ne peut pas le faire dans une agence classique.

Pourquoi ne peut-on pas consacrer du temps et de l'écoute à certains clients qui en ont besoin ? Parce que les 40 000 collaborateurs en agence ont des objectifs de crédit, donc forcément ils consacrent leur temps de façon assez équitable entre les clients, alors que ce sont souvent les clients les plus difficiles qui méritent le plus de temps. Je crois que la bonne solution, la bonne pratique adoptée par les caisses d'épargne c'est d'avoir créé ces sortes d'agences spécifiques, appelées agences Parcours Confiance, où le premier investissement que l'on donne aux personnes en difficulté c'est du temps pour les recevoir, pour écouter leurs problèmes et trouver les réponses appropriées. Je suis entièrement d'accord avec vous, il faut sortir du cadre du financier, aller dans la relation gratuite qu'on ne fait pas payer évidemment, et avancer dans la connaissance des clients qui sont aux frontières de l'industrialisation bancaire.

Pascal Canfin, Député européen Europe Ecologie - Les Verts, président de l'ONG Finance Watch

Je siège à la Commission inter-économique et monétaire du Parlement européen. On dispose, en codécision avec les Etats, de l'ensemble des textes qui réglementent les banques, les bourses, les fonds spéculatifs, le droit des transactions financières et l'ensemble de la planète finance. Je ne cherche pas du tout à opposer une approche de régulateur européen qui émettrait des règles équivalentes pour tout le monde à une approche qui viendrait des initiatives de terrain, qu'on a appelé "subversion par le bas". J'essaie de faire de la subversion par le haut mais je n'oppose pas les deux dynamiques. Et Finance Watch, c'est exactement la résultante des tentatives d'articuler ces deux dynamiques. Quand j'ai été élu en juin 2009 aux dernières élections européennes, le premier texte que nous avons eu à négocier dans la Commission inter-économique et monétaire c'est l'encadrement des fonds spéculatifs. J'ai constaté que, d'un côté, on avait un lobbying extrêmement bien organisé de la part de l'industrie (pour reprendre le terme) financière sous toutes ses formes, alors qu'en face il faut bien reconnaître qu'il n'y avait rien. La société civile ne s'était pas jusqu'à présent organisée, contrairement à beaucoup d'autres secteurs tels que les questions environnementales avec WWF, les questions sociales avec les syndicats, les questions des droits de l'homme avec Amnesty International. Je me suis demandé où était l'Amnesty International de la finance, où était la confédération européenne des syndicats de la finance et, comme il n'y en avait pas, j'ai dit à quelques députés européens de gauche comme de droite, parce qu'il s'agit d'une question d'abord démocratique, qu'il fallait faire en sorte que ça existe. Donc, en juin 2010, on a lancé un appel trans-partisan qui a rencontré un certain écho dans les pays européens où il a été lancé simultanément et au

final, après un an de discussions avec l'ensemble des acteurs, des ONG, des syndicats, des associations d'épargnants, etc., a été créée la première ONG "Finance Watch" dont la mission concerne directement trois catégories d'actions.

Première action, de la contre expertise en matière financière car je pense qu'il faut certainement aller beaucoup plus loin dans la reprise en main par les politiques de la finance mais il ne faut pas non plus faire n'importe quoi, je suis d'accord avec Jean-Louis Bancel sur le fait qu'il faut développer une contre expertise, il ne s'agit pas de faire un discours de valeur politique, il faut être capable de l'argumenter.

Deuxième élément, du contre lobbying parce qu'il y a du lobbying d'un seul côté. En tant que décideur politique et parlementaire européen, et c'est valable aussi pour les fonctionnaires de la Commission européenne, on est en permanence sous le feu d'un seul discours, d'une seule rationalité, d'un seul message, qui prend des formes différentes selon les acteurs, mais qui poursuit des intérêts assez communs. Et puis en face il n'y avait rien d'argumenté auprès des décideurs, aux bons moments, avec la note et la proposition pertinentes aux moments où elles doivent sortir. Il y a beaucoup d'universitaires qui travaillent sur les questions de réglementation financière et qui produisent des analyses et des propositions tout à fait passionnantes, mais qui sont en dehors du temps politique. Par exemple, un universitaire sort sa thèse, ou sort après quatre ans d'études un texte démontrant que des CDS pilotent le marché des obligations d'Etat, alors que toute l'industrie financière dit tout le temps le contraire, que cette démonstration nouvelle et fondamentale sort six mois après qu'on ait eu la bataille politique, ce n'est pas le problème de l'universitaire et c'est normal. C'est pourquoi, essayer de faire le lien avec la communauté universitaire pour l'amener à travailler dans le temps du politique me semble extrêmement important.

La troisième action a trait à la communication, puisque il s'agit d'être en relation avec l'opinion publique, car les combats politiques en démocratie se gagnent aussi par le biais de la modification de l'opinion publique sur ces questions.

Finance Watch a été créé en juin 2011 et est opérationnel depuis septembre 2011. Cette structure compte à présent 8 salariés. L'une des deux personnes qui ont les responsabilités les plus importantes dans cette ONG a été secrétaire général de BNP-Paribas et d'UBS. C'est extrêmement important de prendre des personnes qui savent exactement de quoi elles parlent. Avant de rejoindre et de prendre la direction de Finance Watch, ce responsable a pris un petit sas de décompression en passant par Amnesty International, mais il a cette expérience bancaire et, quand il fait son lobbying sur les produits dérivés, lui-même ayant conduit l'activité des produits dérivés montés par Paribas à Londres, on sait qu'il parle de ce qu'il connaît et c'est très efficace dans sa fonction. La deuxième personne qui est le responsable du pôle lobbying de Finance Watch, qui est évidemment le cœur de l'activité, est un ancien d'un cabinet d'avocats anglo-saxon dont le principal client était Goldman Sachs. Lorsqu'il est entré dans la structure directement sans sas de décompression et qu'il a pris ses fonctions il y a deux trois mois, il a donné une interview à Public Finance ; à la question "qu'est-ce que vous allez faire chez Finance Watch, vous êtes fou ?", il a répondu : je connais très bien comment ça marche, ça fait des années que je suis chargé de raconter, au nom de Goldman Sachs, que mettre en place telle réglementation ça va à l'encontre des intérêts des épargnants, ça va à l'encontre des intérêts des territoires parce que ça va faire moins d'emplois, moins de crédits ; j'en ai marre d'habiller au nom d'un intérêt général dont on n'a pas grand-chose à faire un lobbying qui se fait au nom d'un intérêt privé, qui se cache en permanence derrière un intérêt public ; c'est à la mission de Finance Watch de décortiquer, de décrypter et de faire tomber ce qui doit tomber pour arriver à un vrai débat où parfois les banques ont raison et où presque toujours elles ont tort, selon moi ; mais parfois elles ont raison parce qu'il ne s'agit évidemment pas d'être dans le blanc et noir".

Il y a un élément qui me frappe c'est, pour rester sur le lobbying, le grand écart existant aujourd'hui entre les positions personnelles et annoncées. Si je considère la taxe sur les transactions financières, pour

prendre un sujet d'actualité dont Jean-Louis Bancel pense que le Crédit Coopératif est parfaitement sincère lorsqu'il soutient cet outil, dans le débat qui a lieu en ce moment sur l'éventuelle mise en place d'une taxe européenne sur les transactions financières, la quasi-totalité des banques sont contre, voire la totalité si jamais il y avait une exception, y compris les banques coopératives et mutualistes dans leur position de lobbying. Je n'ai pas entendu, mais si je me trompe j'en serais ravi, je n'ai pas entendu de voix discordante disant : tiens, c'est intéressant. Seul, le Crédit Coopératif l'a fait, peut-être que cela n'est pas complètement stupide. En tant que consommateur du lobbying des banques, c'est ma mission de parlementaire européen d'écouter les banquiers lorsqu'ils viennent dans mon bureau, je constate que les positions de lobbying sont extrêmement proches entre le monde des banques coopératives européennes et les banques privées, c'est-à-dire les 14 grandes banques de financement de l'investissement qui pilotent un peu tout ça.

Or il me semble, ce sera ma conclusion, que si on veut changer les choses il faut essayer de jouer sur trois leviers : l'intérêt, les valeurs et les obligations. C'est valable pour le secteur financier, c'est valable pour beaucoup d'autres secteurs, en termes de changement social.

Qu'est ce qui conduit chaque particulier, chaque entreprise, chaque collectif à changer, c'est d'abord parce que c'est son intérêt. Il ne faut pas avoir peur de dire : c'est mon intérêt de changer, donc je change. Il me semble qu'on a assisté à 10, 15, 20 ans de dérèglementation de la finance, ce qui a principalement servi certaines banques plus que d'autres. Du coup, le modèle coopératif et mutualiste a été pris en porte à faux et a dû évoluer pour copier-coller plus ou moins ce qui se faisait dans la banque privée traditionnelle, pour ne citer que cet exemple. On peut ne pas forcément considérer que c'est toujours un succès. Donc, cela peut être intéressant de savoir si des nouvelles réglementations se font d'abord au détriment des banques qui ont une activité de financement de l'économie réelle sur les territoires, auprès des PME, etc., et si un renversement de tendance politique n'est pas profondément l'intérêt bien compris des banques mutualistes et coopératives puisque cela signifie que leur métier va gagner par rapport à celui où elles perdaient toujours. Par contre, si la réglementation favorise les prêts aux PME, l'économie réelle, etc., je pense que vous êtes meilleurs et donc c'est votre intérêt de nous aider à faire en sorte que les réglementations aillent dans le bon sens ; c'est une réflexion que je vous livre, je ne suis pas convaincu que ce soit encore partagé à 100% mais j'y travaille.

Le deuxième élément, ce sont les valeurs, qui sont différentes même si c'est compliqué de les mettre en place au quotidien toujours de manière limpide.

Après, il y a l'obligation, lorsque je n'ai pas le choix. J'ai le sentiment qu'il y a une réflexion à mener sur la façon dont les banques coopératives et mutualistes essaient d'influencer le droit français. Quand je vois le Crédit Agricole faire son lobbying sur la réglementation des produits dérivés avec Goldman Sachs, ensemble dans le même bureau en face de moi, je pense qu'il y a un problème. Où est in fine celui qui pilote la politique globale, l'intérêt structurel de l'entreprise Crédit Agricole ? Est-ce sa filiale banque d'affaires qui a des intérêts communs avec Goldman Sachs ou est-ce les sociétaires coopérateurs qui portent dans les caisses régionales, j'en suis convaincu, une autre vision de la finance ? Ne laissez pas la finance aux financiers, c'est trop dangereux, c'est trop utile si on arrive à en changer les règles.

Hélène Combes, Professeur d'université, titulaire de la chaire du Développement humain durable et Territoires à Nantes

La seule légitimité que j'ai par rapport aux thèmes débattus, c'est que nous menons actuellement une démarche dans le cadre de la chaire Développement humain durable et Territoires basée à Nantes. Nous travaillons avec le Crédit Mutuel sur la question de l'éthique bancaire, puisque la chaire a deux grands axes : (1) le rapport avec l'économie et la consommation, et (2) la mondialisation par des territoires responsables et solidaires, c'est-à-dire les modalités de création d'une mondialisation qui soit différente de la globalisation économique et qui prend en compte la diplomatie des Etats.

Nous travaillons sur la question de l'éthique bancaire, thème sur lequel nous avons auditionné Claude Alphandéry puisque nous avons auditionné des anciens banquiers, des banquiers actuels, des philosophes. D'abord, qu'est-ce que l'éthique, qu'est-ce que l'éthique économique, qu'est-ce que l'éthique bancaire. On aura des travaux à vous proposer dans quelques semaines.

L'idée, c'est d'examiner le contenu de la fonction bancaire aujourd'hui, dans un monde où on voudrait passer d'une société du tout avoir pour quelques-uns à une société du bien vivre pour tous ensemble dans un environnement préservé et partagé. On en est arrivés à se dire qu'une banque positionnée dans ce contexte-là a deux fonctions, une fonction d'accouchement de projets et une fonction de délégation de service public, c'est-à-dire de création de la monnaie.

On reviendra à la question démocratique qu'évoquait Pascal Canfin, c'est-à-dire comment nous ressaisir du fait que la création de monnaie devrait être un acte de service public.

Egalement, on se place dans la situation de considérer la banque comme avant tout une locataire des avoirs d'autrui, en ce sens qu'elle prête avec l'argent qu'on lui prête. On oublie souvent cela et on voit la banque avec une utilité en soi alors qu'elle n'est que l'intermédiaire entre ce qu'on lui prête et ce qu'elle va prêter. A partir de là également, "comment avoir une éthique bancaire" est la question des parties prenantes, ce qui amène à prendre conscience que nous avons tous un rôle à jouer. Il y a la banque en tant qu'entité morale, mais aussi la banque via ses dirigeants, via ses administrateurs, via ses clients, prêteurs ou emprunteurs ; il y a aussi les sociétaires quand on est dans l'économie sociale et solidaire. Je pense qu'aujourd'hui il y a un manque de prise de conscience de la plupart des petits porteurs, du fait qu'en étant petits porteurs ils sont contributifs d'un système plus global, celui des marchés financiers.

Nous travaillons sur l'ensemble de ces dimensions avec en arrière plan le fait que, pour aborder toutes ces questions, nous devons remettre la question humaine et culturelle au cœur, ce qui est facilité en France en raison de notre culture catholique de base et de son rapport à l'argent très particulier, qui a amené à créer des monnaies d'indulgence en son temps puis à en créer au niveau international avec la même logique, tels que des quotas carbone, par exemple, avec lesquels on se donne en payant bonne conscience.

Aujourd'hui, qu'est-ce que nous repérons ? Nous sommes en train de définir comment une banque devrait agir, nous sommes en train de partir de quatre clés d'entrée qui sont la responsabilité, la solidarité, la démocratie collaborative et l'ancrage territorial. Quatre clés d'entrée qui sont toujours à décliner par l'ensemble des parties prenantes.

La responsabilité, au-delà de ce que disait Max Weber sur la responsabilité de tenir compte des impacts des actes qu'on pose, c'est aussi tenir compte des actes possibles et surtout des effets possibles et non prévisibles ; c'est comment se mettre dans une situation d'anticipation, y compris ce que nous ne pouvons pas prévoir.

La solidarité, au sens littéral, c'est "in solidum (pour le tout)", cela signifie "en entiereté". On n'est pas solidaire parce qu'on a bonne conscience, on est solidaire parce qu'on est membre d'un tout. Il faut sortir de la logique des approches de bonne conscience, de réparation, etc. ; on est bien dans une logique de conception d'un tout qui fonctionne. Je pense que c'est important, y compris par rapport aux gens à qui on prête.

La démocratie collaborative implique le dépassement de la démocratie participative à la française, où de temps en temps on demande aux citoyens de porter un regard sur la chose publique. Dans la démocratie collaborative, on part d'endroits différents, on a des intérêts différents voire divergents, et pourtant on va

se mettre d'accord sur un projet, on va se répartir les engagements et on va en faire chacun sa part. On est aujourd'hui dans cette logique-là autour de la banque, me semble-t-il, parce qu'il ne sert à rien tout simplement de taper sur les banques, il faut qu'on prenne chacun notre part.

L'ancrage territorial est sans doute le lieu privilégié où la question d'éthique peut se poser. Au niveau international, et Pascal Canfin y travaille au niveau européen, il faut qu'on change les règles du jeu, mais l'endroit où on peut appliquer les règles et faire autrement c'est au niveau des territoires. A ce niveau, ce qu'on repère, et là il y a me semble-t-il un grand manque de la part des banques, c'est qu'il y a un grand vide dans le soutien aux toutes petites entreprises lorsqu'elles sont à un moment curseur, pas au moment de la création, pas au moment de la reprise, au moment où il faudrait qu'elles passent au stade un peu supérieur ; on s'aperçoit alors qu'on est en train de les larguer parce qu'il y a une activité un peu saturée et qu'on passerait volontiers à quelque chose de plus pérenne. C'était déjà le cas avant la crise financière, c'est aujourd'hui quelque chose de dramatique. On est en train de perdre plein de TPE en France parce qu'on n'a pas les outils pour les soutenir aux moments opportuns de leur évolution. Par rapport à cela, et là je fais appel à Pascal, je pense qu'il faudrait qu'on puisse avoir un droit à l'expérimentation bancaire dans les territoires pour chercher notamment des solutions à ce problème.

Voilà ce que je peux dire des travaux que nous menons aujourd'hui dans l'université.

Nicolas Hazard, président du Comptoir de l'Innovation

Je voudrais d'abord remercier Claude pour sa très gentille invitation. Le Comptoir de l'Innovation est une structure montée au sein du groupe SOS qui est aujourd'hui une grande structure associative française, avec quasiment 10 000 salariés. SOS a été confronté ces dernières années au problème de son changement d'échelle, notamment d'un point de vue financier et du point de vue de l'accompagnement qu'on pouvait avoir. On a essayé de trouver des modèles, de reprendre des trucs sûrs, de voir comment on pouvait faire. On a eu beaucoup de difficultés à certains moments pour trouver les financements. On avait des partenaires comme le Crédit Coopératif qui est notre première banque, mais à un moment il a fallu constituer un pool bancaire en raison du changement d'échelle, il a fallu avoir d'autres investisseurs, d'autres personnes qui viennent travailler avec nous. On s'est dit qu'on n'était pas des financiers mais, comme le disait Pascal Canfin, on allait s'approprier un peu la finance, bien que ce ne soit pas notre métier premier. Mais, et là je rebondis aussi sur ce que disait Jean-Pierre Worms, la finance ce n'est pas que de la finance et que de l'argent, c'est aussi des relations humaines et, pour une entreprise, de l'accompagnement. On s'est dit qu'après avoir réussi nous-mêmes notre changement d'échelle, on pouvait apporter un accompagnement à toutes les structures de l'économie sociale et solidaire qui veulent elles aussi changer d'échelle, et les accompagner à la fois financièrement et en termes de compétences et de connaissances. C'est peut-être là une des plus-values qu'on peut avoir par rapport à des banquiers classiques. Nous mettons à disposition des spécialistes secteur par secteur d'activité qui vont accompagner l'entrepreneur dans leur changement d'échelle. On a monté un fonds d'investissement, on a quasiment levé 10 millions d'euros et on vise à peu près 20 millions d'euros d'ici la fin de l'année parce que notre démarche a beaucoup de succès. Il est vrai que l'économie sociale et solidaire est très à la mode aujourd'hui, donc les gens ont envie d'y participer pour reprendre ces grandes problématiques de société, la santé, la dépendance, l'éducation, le logement ou encore l'emploi, qui sont au cœur de la problématique des français surtout en période électorale. L'idée pour nous n'est pas du tout d'aider des modèles à se développer pour qu'ils viennent se substituer aux pouvoirs publics, ce n'est pas du tout ça l'idée, c'est plutôt de soutenir des structures d'économie sociale et solidaire qui vont venir en complément de l'action publique, puisque l'on est pour des services publics qui soient très forts. Changer d'échelle ne signifie pas forcément perdre son âme, cela peut aussi signifier un pacte social plus grand, pour toucher un plus grand nombre et répondre aux vraies problématiques sociales que l'on peut connaître. Donc, on a monté cet outil là et la difficulté pour nous c'est de travailler à la fois un petit peu entre les deux, c'est-à-dire de faire

l'intermédiation entre les entreprises sociales que nous accompagnons et les financeurs, institutions financières, banques classiques, fonds d'investissement, puisque ce n'est pas nous qui avons l'argent. On fait en sorte que ces deux mondes se rencontrent pour mettre en oeuvre une finance plus proche de nos valeurs et de nos objectifs, une finance qui soit une finance de long terme, du capital patient comme cela s'appelle au Québec. C'est ce qu'on essaie de rechercher, du capital patient. C'est à la fois aussi de dire : aujourd'hui un retour sur investissement de 15-20% n'est pas possible, en revanche il y a des structures qui créent de l'emploi, qui créent des richesses, qui créent de l'activité économique et qui peuvent peut-être apporter un petit quelque chose. Puisqu'on n'est pas sûr du 15-20%, on essaie de remettre la finance là où elle devrait être, notamment avec des produits qui sont assez intéressants. A partir des études dont on a eu connaissance, on constate que d'un point de vue purement financier les produits de l'économie sociale et solidaire sont plutôt contra-cycliques par rapport aux produits qui peuvent exister sur les marchés classiques. Cela nous a donné l'idée de proposer aux institutionnels de compléter leur portefeuille d'actions par un peu plus de solidaire, quand ils font de l'investissement socialement responsable (ISR) ou qu'ils essaient d'investir en fonds propres l'épargne salariale dans les structures. Faire travailler ensemble ces deux mondes n'est pas toujours très facile ; on organise d'ailleurs très bientôt un événement pour réunir à la fois des financeurs et des entreprises sociales, notamment celles qui ont été soutenues par la Mairie de Paris. On ne travaille pas avec tout le monde parce que ce n'est pas possible. Il y a certaines personnes qui viennent nous voir en disant "je veux investir dans le social parce que c'est à la mode, parce que c'est de la communication et parce que ça m'intéresse" ou "je vais investir dans le social mais je veux en deux ans pouvoir récupérer...", donc vous me faites sauter toutes les clauses qui existent" ou "en deux ans je ne veux pas récupérer mais je veux au moins 10% parce que sinon je ne rentre pas dans mes ratios". Cela, bien évidemment, on ne peut pas l'accepter, mais en revanche on peut travailler avec d'autres personnes sachant qu'on fait toujours très attention à ce qu'on appelle le "social washing" qui peut exister aussi de la part d'institutions financières. Cet événement que nous préparons, c'est aussi l'occasion de poser les vraies questions à des gens qui font beaucoup de communication et beaucoup de publicité autour de ces sujets là, de leur demander pourquoi ils le font, pourquoi ils se sont placés sur ce terrain, pourquoi ils essaient de rentrer dans ce secteur là, est-ce en raison d'un effet de mode ou est-ce qu'ils ont vraiment envie de changer les choses et donc de traiter des vrais sujets. On est prêts à travailler avec tous ceux qui voudront faire des choses très concrètes qui voudront vraiment investir pour le secteur, le but pour nous c'est que l'épargne salariale solidaire augmente, d'autant plus que nous avons beaucoup de chance en France d'avoir des dispositifs comme celui-là. On a aussi besoin de plus en plus de convaincre le grand public, ce qui passe par des banques institutionnelles plus importantes. A ce propos, j'en profite pour dire que la BPC n'a toujours pas investi dans notre fonds mais que c'est en cours.

Essayer de travailler avec tout le monde, convaincre le grand public qu'il est possible d'investir en ayant une rentabilité économique, construire un pacte social qui soit le plus fort possible.