

**Résister à la récession:
le pouvoir des coopératives financières**

Résister à la récession: le pouvoir des coopératives financières

Johnston Birchall

Copyright © Organisation internationale du Travail 2014
Première édition 2013

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubdroit@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Birchall, Johnston

Résister à la récession: le pouvoir des coopératives financières / Johnston Birchall; Bureau international du Travail – Genève: BIT, 2014

Egalement disponible en anglais: *Resilience in a downturn: The power of financial cooperatives* et en espagnol: *Resiliencia en tiempos de crisis: el poder de las cooperativas financieras*

ISBN 978-92-2-227030-9 (imprimé)

ISBN 978-92-2-227031-6 (Web pdf)

International Labour Office

banque coopérative / coopérative de crédit / développement coopératif / récession économique / pays de l'UE / pub OIT

03.05

Données de catalogage du BIT

Les désignations employées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs, et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubvente-ilo.org.

Visitez notre site Web: www.ilo.org/publns

Photocomposé en Suisse

SCR

Imprimé en France

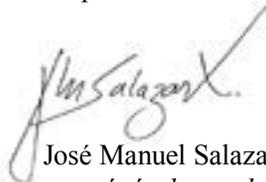
GON

Préface

Se pencher sur la question des déséquilibres de l'économie mondiale et des moyens de renforcer la résistance aux crises implique que l'on recense les possibilités concrètes d'action qui s'offrent et que l'on analyse leurs effets. Le présent rapport du BIT s'intéresse à la manière dont les coopératives financières traversent les crises et traite des aspects historiques, statistiques, conceptuels et politiques de la question. Il explique comment les coopératives financières ont résisté à la tourmente et en sont sorties renforcées, tandis que nombre de banques commerciales luttait pour survivre à la crise économique mondiale.

Ce rapport fait fond sur un rapport du BIT de 2009, intitulé *Resilience of the cooperative business model in times of crisis* (La résilience du modèle coopératif face à la crise), qui expliquait comment, tous secteurs confondus, les coopératives ont démontré leur résilience à la crise dans le monde entier. Son auteur, Johnston Birchall, professeur à l'Université de Stirling, consacre ses travaux depuis vingt-cinq ans aux entreprises détenues par leurs membres, notamment aux coopératives et aux mutuelles. Son ouvrage de 2011 intitulé *People Centred Businesses: Cooperatives, mutuals and the idea of membership* (Les entreprises centrées sur l'homme: les coopératives, les mutuelles et l'idée de l'adhésion), salué par la critique, constitue une référence de premier ordre pour ceux qui sont à la recherche de modèles entrepreneuriaux plus proches des besoins des personnes. Son livre paru en 2013, *Finance in an age of austerity: The power of customer-owned banks* (La finance dans une ère d'austérité: le pouvoir des banques détenues par leurs clients), analyse le rôle potentiel des banques coopératives en matière de stabilisation du secteur bancaire et comme base d'une économie plus durable.

Le présent rapport vient opportunément apporter sa contribution au débat mondial sur les alternatives envisageables pour promouvoir les objectifs du développement durable au lendemain de la crise économique mondiale. Il montre que la prospérité des coopératives financières pendant la crise financière mondiale pourrait être porteuse d'une alternative crédible au système bancaire d'investissement. Il reste à espérer que les responsables politiques verront l'intérêt de partenariats avec les coopératives financières pour favoriser le développement des entreprises, la protection contre la pauvreté et la promotion du travail décent.



José Manuel Salazar-Xirinachs
Sous-directeur général pour les politiques

Table des matières

Préface	v
Abréviations	ix
Remerciements	xi
Note sur l'auteur	xiii
Introduction	1
1. L'invention et le développement des coopératives financières	5
L'invention des coopératives financières	5
Le développement du mouvement	9
Les coopératives financières et les pouvoirs publics.....	11
Un modèle apte à résister aux crises?.....	13
La situation actuelle des coopératives financières.....	15
Conclusion.....	20
2. Les effets de la récente crise bancaire sur les coopératives financières	21
Les performances des banques coopératives avant la crise	21
Les performances des caisses mutualistes de crédit avant la crise.....	25
Les banques coopératives pendant et après la crise	26
Les caisses mutualistes de crédit pendant et après la crise.....	31
Conclusion.....	36
3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières	37
La propriété	38
Le contrôle	43
Les bénéfices	46
La fédération	46
Les avantages plus généraux des coopératives financières	48
Conclusion.....	54
4. Problèmes actuels et recommandations de politique générale	55
La relation entre les coopératives financières et les autres types de programmes de développement.....	59

Bibliographie 61

Liste des tableaux

Tableau 1.1
Statistiques de base concernant les banques coopératives européennes,
classées selon leur part de marché des dépôts par pays (2010)..... 16

Tableau 1.2
Statistiques de base concernant les caisses mutualistes de crédit,
classées en fonction de leur taux de pénétration du marché
par région (2011)..... 19

Tableau 2.1
Les banques coopératives européennes avant la crise:
parts de marché détenues par les douze premiers systèmes
européens et totaux pour l'Union européenne 24

Tableau 2.2
Les caisses mutualistes de crédit avant la crise 25

Tableau 2.3
Les banques coopératives européennes pendant et après la crise:
parts de marché détenues par les douze premiers pays européens
en 2010 et totaux pour l'Union européenne..... 29

Tableau 2.4
Les effets de la crise bancaire sur les banques coopératives
européennes sur quatre ans 31

Tableau 2.5
Les caisses mutualistes de crédit pendant et après la crise 33

Tableau 3.1
Parts de marché des prêts de certaines banques coopératives
européennes en 2010, classées selon le volume de prêts aux PME..... 51

Liste des graphiques

Figure 1A
Banques coopératives européennes: parts de marché des dépôts..... 31

Figure 1B
Banques coopératives européennes: avoirs 31

Figure 2
Les caisses mutualistes de crédit pendant et après la crise 32

Abréviations

ACI	Alliance coopérative internationale
BIT	Bureau international du Travail
DZ	Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank
FMI	Fonds monétaire international
GEBC	Groupement européen des banques coopératives (EACB en anglais)
IMF	Institution de microfinancement
OIT	Organisation internationale du Travail
ÖVAG	Österreichische Volksbanken AG
PME	Petites et moyennes entreprises
RZB	Raiffeisen Zentralbank Österreich AG
UE	Union européenne
WOCCU	Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit

Remerciements

Le présent rapport a été établi par le Service des coopératives, dirigé par M^{me} Simel Esim. Sa mise au point a été coordonnée par M^{me} Maria Elena Chavez Hertig. Le manuscrit a bénéficié des observations de MM. Jean-Louis Bancel, Brian Branch, Craig Churchill et Bouke de Vries, ainsi que des réactions des personnes présentes lors de sa présentation au Bureau international du Travail, à Genève.

Note sur l'auteur

Johnston Birchall est professeur de politique sociale à la School of Applied Social Science de l'Université de Stirling en Ecosse. Après des études menées à Oxford, il a travaillé pendant cinq ans comme directeur d'une association de logements, avant de retrouver les bancs de l'université où il a obtenu un master en politique sociale et un doctorat de l'Université d'York. Il se consacre depuis vingt-cinq ans à la question de la coopération, plus particulièrement aux entreprises détenues par leurs membres (coopératives, mutuelles et organismes publics contrôlés par leurs usagers). Il enseigne à l'Université de Stirling depuis 1999.

Le professeur Birchall a écrit de nombreux ouvrages (traduits dans cinq langues), dont le plus récent s'intitule *People-centred businesses: Cooperatives, mutuals and the idea of membership* (Des entreprises centrées sur l'homme: les coopératives, les mutuelles et l'idée de l'adhésion) paru chez Macmillan en 2011). Il est l'auteur de plusieurs ouvrages publiés par le BIT, notamment *Cooperatives and the Millennium development goals* (Les coopératives et les objectifs du Millénaire pour le développement), *Rediscovering the cooperative advantage: Poverty reduction through self-help* (Redécouvrir l'avantage coopératif: l'assistance mutuelle pour faire reculer la pauvreté) et, en tant que coauteur, *Resilience of the cooperative business model in times of crisis* (La résilience du modèle coopératif face à la crise), paru en 2009.

Il a consacré la bourse Leverhulme qu'il a obtenue en 2012 à la rédaction d'un ouvrage sur les activités bancaires centrées sur l'humain.

Introduction

L'OIT a réagi vigoureusement à la menace du chômage résultant de l'entrée dans une «ère d'austérité» consécutive à la crise bancaire de 2008. Le Pacte mondial pour l'emploi de 2009 énumère ainsi un ensemble de mesures essentielles que les gouvernements devraient envisager de prendre pour y remédier, à savoir notamment des mesures de soutien au développement des infrastructures matérielles, à l'amélioration des qualifications, en faveur d'une éducation et d'une formation de qualité, aux petites et moyennes entreprises, à l'emploi public, à la mise en place de salaires minima, etc. Il appelle à l'action, en vue de s'attaquer aux causes de la crise, en préconisant:

[d']instaurer un cadre de réglementation et de contrôle plus solide et plus cohérent au niveau mondial pour le secteur financier, de telle sorte que celui-ci serve les intérêts de l'économie réelle, favorise les entreprises durables et le travail décent et protège mieux l'épargne et les pensions des particuliers¹.

Le rapport du BIT intitulé *World of work report 2012: Better jobs for a better economy*, qui cherche une solution pour sortir du «piège de l'austérité» dans lequel se trouvent les économies avancées, déclare qu'«il est primordial de restaurer les conditions du crédit et de créer un environnement économique plus favorable aux petites entreprises»². Mais comment y parvenir?

Le rapport que Lou Hammond et moi-même avons rédigé pour le Bureau international du Travail (BIT) en 2009 appelait justement l'attention sur la résilience des coopératives financières au lendemain immédiat de la crise financière³. Il concluait notamment qu'elles avaient continué à accorder des prêts aux petites et moyennes entreprises (PME) alors que les autres banques avaient cessé de prêter. Compte tenu de la longue période d'austérité à laquelle nous devons faire face suite à la crise bancaire, il est aujourd'hui devenu indispensable de mieux appréhender le potentiel des coopératives financières; ce à quoi s'attache le présent rapport.

Que faut-il entendre par coopératives financières? Elles se caractérisent principalement par leur régime de propriété, les modalités de leur contrôle et les intérêts qu'elles servent. Une coopérative est aux mains de ses clients, qui en détiennent chacun une part. Elle ne saurait être vendue sans leur accord. Cela

¹ BIT, 2009, p. 11.

² BIT, 2012a (p. 4 du résumé en français).

³ Birchall et Hammond Ketilson, 2009.

ne signifie pas qu'ils ont le pouvoir de la démutualiser; car elle n'appartient pas simplement à l'ensemble de ses membres à un moment donné, mais représente un patrimoine intergénérationnel exploité dans l'intérêt de ses membres tant actuels que futurs. Les parts sociales ne sont pas transférables et elles n'ont donc pas de marché. En outre, la coopérative est contrôlée par ses clients. En leur qualité de membres, ils font partie intégrante de sa structure de gouvernance, leur pouvoir découlant de leur adhésion individuelle; chacun d'entre eux détient une seule voix, quel que soit le montant du capital investi.

Leurs clients sont également les principaux bénéficiaires des coopératives. L'objectif principal de ce modèle d'entreprise est de servir les intérêts de ses sociétaires et non de maximiser les profits. Les sociétaires peuvent s'attendre à ce qu'une partie des bénéfices leur soit distribuée sous forme de dividendes, en proportion de l'utilisation qu'ils font de l'entreprise et non des fonds qu'ils y ont investis. En raison du caractère intergénérationnel des coopératives, une partie de leurs bénéfices doit venir alimenter leurs réserves.

Un certain nombre de principes de fonctionnement découlent de ces caractéristiques particulières liées à la propriété, au contrôle et aux bénéficiaires des coopératives. La principale source des fonds propres d'une coopérative financière est constituée par des bénéfices non distribués ajoutés aux réserves. La principale source des fonds prêtés à ses membres est l'épargne des sociétaires. Les coopératives appartiennent souvent à des réseaux dotés de puissants organes centraux qui leur fournissent des services financiers mutuels. Elles peuvent ainsi demeurer au niveau local tout en bénéficiant d'économies d'échelle et de gamme. Elles mettent l'accent sur les relations à long terme avec leurs clients-propriétaires et non sur la réalisation de profits pour leurs actionnaires.

Il découle de ces spécificités que les coopératives financières se caractérisent en principe par leur stabilité et leur aversion pour le risque. La crise bancaire de 2008 a mis cette théorie à l'épreuve. A quelques exceptions près leur comportement a confirmé sa justesse. La plupart d'entre elles s'en sont sorties sans avoir recours aux plans de sauvetage des gouvernements et sans cesser d'accorder des prêts aux particuliers et aux entreprises, faisant l'admiration d'un nombre grandissant de personnes déçues par le «capitalisme de casino».

Les preuves du pouvoir des coopératives financières en matière de développement économique local et de création d'emplois sont essentiellement indirectes. Il est impossible d'apporter la preuve de ce qu'en accordant des prêts aux PME et aux microentreprises elles permettent de préserver et de créer des emplois, même s'il y a lieu de le supposer⁴. Il se peut, en effet, que les gens souscrivent

⁴ Cela est également vrai pour d'autres institutions financières. Voir BIT, 2002, pp. 5-6, pour des développements sur la «création indirecte d'emplois» par les IMF.

des emprunts à une certaine fin et les utilisent à une autre; or, s'agissant de personnes à faibles revenus, cela n'est pas négatif, car elles utilisent leurs emprunts pour réguler leur consommation, ce qui leur permet de surmonter les chocs économiques. En outre, leur épargne fait office d'amortisseur, réduisant le risque qu'elles ne tombent dans la pauvreté en période difficile. Ces effets du système coopératif résultent de ce que les services financiers offerts par les coopératives sont exclusivement réservés à leurs membres et de ce que les excédents dégagés par l'entreprise alimentent l'économie locale ou sont constitués en réserves pour amortir les risques.

Le rapport décrit d'abord l'invention des coopératives financières en Allemagne dans les années 1850, puis la manière dont elles se sont développées jusqu'à devenir un mouvement mondial et se tailler une part étonnamment large du marché bancaire mondial⁵. Il analyse ensuite leurs performances pendant et après la crise de 2007-08, montrant qu'elles ont continué à fournir des services bancaires aux personnes à faibles revenus, à jouer un rôle de stabilisateur du système bancaire, à régénérer les économies locales et (indirectement) à créer des emplois. Le rapport explique que ces résultats tiennent à ce que les coopératives financières représentent la conjugaison unique de trois caractéristiques liées à leur régime de propriété, de contrôle et aux intérêts qu'elles servent. Il conclut sur des recommandations d'ordre général au sujet de la manière dont les gouvernements et les organismes chargés du développement devraient les considérer, à savoir non comme de simples «canaux», mais comme de véritables partenaires, en vue de la poursuite d'objectifs plus généraux que sont le développement des entreprises, la protection contre la pauvreté temporaire et la promotion du travail décent.

⁵ Le présent rapport porte sur les coopératives bancaires et les coopératives d'épargne et de crédit, mais non sur les banques fondées par d'autres coopératives ou des sociétés de crédit immobilier. Pour un panorama plus complet, voir Birchall, 2011, ch. 7.

1. L'invention et le développement des coopératives financières

Comme la plupart des choses que nous tenons pour acquises dans le monde contemporain, les coopératives financières ont dû être inventées. Elles ne sont pas sorties telles quelles de l'esprit des deux entrepreneurs sociaux allemands auxquels on attribue leur invention – Hermann Schulze-Delitzsch et Friedrich Raiffeisen –, mais n'ont pris leur forme définitive qu'au terme de plusieurs essais infructueux.

L'INVENTION DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

L'histoire débute en 1798, lorsque Henry Duncan devient pasteur de Ruthwell, un petit village situé au bord de l'estuaire de la Solway au sud-ouest de l'Écosse. Immédiatement, il tente d'améliorer le sort de ses paroissiens, qui vivent dans une extrême pauvreté, en achetant du lin que les femmes peuvent filer chez elles et en employant les hommes à transformer ses terres en ferme modèle ou à travailler à l'amélioration des routes. Il relance une association de secours mutuelle et importe du grain à prix de gros. Puis, en 1810, il décide de créer une banque paroissiale. Les propriétaires fonciers locaux lui accordent volontiers leur soutien; en effet, l'idée que les nécessiteux puissent épargner pour satisfaire à leurs besoins futurs n'est pas pour leur déplaire, car ils sont ainsi moins dépendants de l'assistance paroissiale. Duncan est doué de talents rares. Il a travaillé pendant trois ans dans une banque de Liverpool avant de décider de devenir pasteur et, chez lui, l'élan philanthropique s'allie à l'expérience des affaires. Son idée est simple. Les gens ont la possibilité d'ouvrir des comptes d'épargne avec seulement six pence. Les dépôts sont effectués auprès d'une banque commerciale locale, qui les rémunère à un taux de 5 pour cent, sur lesquels 4 pour cent reviennent aux épargnants. Les 1 pour cent restants sont consacrés à alimenter un fonds de bienfaisance, offrir des taux d'intérêt progressifs aux épargnants sur le long terme et réserver une somme pour la gestion de la banque. Duncan se charge personnellement de cette gestion et, au lieu de prendre un salaire, il utilise l'argent disponible pour construire une école villageoise.

Ce modèle entrepreneurial est aisé à reproduire. Cinq ans après l'ouverture de la première banque, des banques d'épargne ont fleuri dans tout le Royaume-Uni.

Elles commencent dès l'année suivante à se propager en Europe et aux Etats-Unis et représentent aujourd'hui des acteurs de premier plan du système bancaire mondial⁶.

Malheureusement, ces banques d'épargne avaient un défaut; elles n'étaient véritablement détenues par personne, mais se trouvaient administrées sous forme de fiducies par toute personne réussissant à en prendre le contrôle; autrement dit, avant que le gouvernement n'impose une réglementation, elles n'étaient pas très sûres. L'une d'elles ayant fait faillite à Rochdale en 1848, les gens commencèrent à placer leur épargne dans des comptes titres auprès de la Coopérative de consommation des pionniers de Rochdale qui venait d'être créée. Le mouvement des coopératives est alors devenu un système bancaire de placement de l'épargne des ouvriers en vue de se prémunir contre les coups du sort et qui leur a permis de traverser les périodes de récession les plus sévères; il leur a évité, pour le reste du XIX^e siècle, de tomber dans la pauvreté et de devoir recourir à la tant redoutée loi sur les indigents⁷.

Il est une chose cependant que les coopératives de consommateurs ne faisaient pas, accorder des crédits. Un mouvement coopératif antérieur, parti de Brighton en 1826, avait échoué, victime d'avoir accordé des prêts à ses membres en période de crise. Cela peut s'expliquer par le fait que les besoins de ces derniers concernaient des crédits à la consommation et non des crédits visant à développer des activités productives; en effet, à cette époque la classe laborieuse britannique vivait presque exclusivement du travail salarié. En Allemagne, en revanche, la servitude venait d'être abolie et une nouvelle classe d'agriculteurs libres était en train d'émerger, en devenant de plus en plus dépendante d'un système de marché. Dans les villes, le faible taux d'industrialisation laissait encore prédominer les activités artisanales, protégées par un système de guildes⁸. Un véritable besoin de crédit existait donc chez les agriculteurs et les artisans.

L'élément déclencheur de l'étape suivante fut la terrible famine qui sévit en 1846 et 1847, associée aux révolutions libérales de 1848, qui agitèrent toute l'Europe, mais laissèrent l'aristocratie au pouvoir. Hermann Schulze était juriste et fonctionnaire de l'administration de sa ville natale, Delitzsch. Pendant la révolution de 1848, il fut élu membre de l'Assemblée nationale prussienne, où il présida une commission d'enquête sur la condition des ouvriers et artisans. Il s'intéressait tout particulièrement au sort des commerçants et artisans des villes. Il fonda une société de secours mutuel, qui permettait à ses membres de bénéficier d'une assurance en cas de maladie, ainsi qu'une coopérative d'achat

⁶ Voir Birchall, 2013, ch. 8.

⁷ Birchall, 1994.

⁸ Kemp, 1985.

de matières premières pour les cordonniers; puis, en 1850, il fonda sa première coopérative de crédit. Celle-ci, bien qu'elle se soit appuyée au départ sur les capitaux de riches membres fondateurs, comptait dix membres, tous artisans, et constituait donc un organisme hybride entre une société philanthropique et une coopérative. Au même moment, l'un de ses collègues, M. Anton Bernhardt, créait dans la ville voisine d'Eilenburg une banque détenue par ses épargnants et emprunteurs, et c'est ainsi qu'en 1852 Schulze modifia sa propre banque de manière à ce qu'elle soit aussi détenue par ses membres. Les coopératives d'épargne et de crédit étaient enfin nées.

Friedrich Raiffeisen, fonctionnaire lui aussi, était maire d'un village de la région du Westerwald sur la rive droite du Rhin, dans la partie la plus occidentale de l'Allemagne. Le contexte était là très différent de celui rencontré par Schulze; au lieu des plaines, des vastes exploitations consacrées à la culture du blé et des grandes villes de Prusse, il s'agissait d'une région montagneuse couverte de forêts, avec de petites fermes et de petits villages. Là encore, ce sont les terribles famines des années 1846-47 qui ont servi de déclencheur. Friedrich Raiffeisen commença par distribuer du pain et des pommes de terre aux indigents, puis, conscient que cela ne suffisait pas, il acheta de la farine en gros et créa un fournil coopératif grâce auquel le prix du pain était deux fois moins élevé. Il mit en place une association d'achat de bétail pour les agriculteurs, ce que nous appellerions une coopérative agricole d'approvisionnement. Il s'attaqua ensuite au problème de l'usure, qui lui paraissait sous-tendre les autres.

En 1849, avec 300 livres obtenues de contributeurs fortunés, il créa sa première banque de prêt à Flammersfeld, suivie d'une seconde en 1854 à Heddesdorf. Cependant, comme Schulze, il ne tarda à voir les inconvénients d'une banque s'appuyant sur la philanthropie. Comme dans le cas de nombreuses autres banques de ce type, créées avant ou après, le problème venait des remboursements, car les emprunteurs se faisaient prier pour rembourser leurs emprunts et les riches investisseurs perdaient bientôt tout intérêt pour le système. En 1862, Friedrich Raiffeisen créa une troisième société à Anhausen et opéra la même transition que Schulze de la philanthropie vers la coopération, les agriculteurs devenant eux-mêmes sociétaires de la banque.

Pourquoi était-il si important de combiner épargne et crédit?

L'Allemagne de cette époque souffrait d'un manque chronique de capitaux, ce qui ralentissait la croissance économique. Les petits entrepreneurs et les agriculteurs devaient être mis en mesure de tirer parti de nouveaux marchés, or les banques commerciales, créées pour servir les intérêts de leurs clients les plus fortunés, n'étaient pas disposées à satisfaire leurs besoins. De leur côté les banques d'épargne n'avaient pas beaucoup de succès, parce qu'elles semblaient plus proches d'institutions de charité que d'organismes d'assistance

mutuelle. Comme l'explique Henry Wolff, historien du mouvement coopératif, le capital disponible ne suffisait pas à satisfaire la demande. Les gens restaient pauvres en raison du manque de capitaux et manquaient de capitaux, parce qu'ils étaient pauvres. Il fallait trouver un moyen de prêter à ceux qui n'avaient pas de garanties à offrir en échange. Luigi Luzzatti, le grand instigateur du mouvement italien des banques coopératives, a parlé de besoin de trouver une garantie morale, un moyen de «transformer l'honnêteté en capital». Il était urgent de parvenir à libérer l'énergie productive que possédaient les travailleurs et qui ne trouvait pas à s'exprimer faute de capitaux. Pour cela il fallait que les réformateurs trouvent une voie, selon la devise de Luzzatti, pour «aspirare a discendere» (chercher à descendre [vers les plus pauvres])⁹.

Le système créé par Schulze impliquait la souscription par les sociétaires d'une seule part sociale dont la valeur était fixée à un niveau aussi élevé que possible compte tenu de ce que les sociétaires pouvaient se permettre, de manière à fournir suffisamment de liquidités à la banque, et qui était payable par versements échelonnés. La responsabilité des membres était illimitée, ce qui signifie que chaque sociétaire garantissait efficacement les dettes de tous les autres. Les bénéfices réalisés, dont 20 pour cent au minimum étaient destinés à alimenter les réserves, étaient distribués aux sociétaires à titre de dividendes sur le capital social. Ces banques proposaient à leurs membres des comptes titres pour placer leur épargne, des comptes de dépôt pour les sommes importantes placées à plus court terme et des comptes de retrait (ancêtres du compte courant d'aujourd'hui). Elles leur accordaient des prêts sur la base de garanties données sous la forme d'un engagement personnel d'un parent ou ami. Compte tenu de leur complexité, elles devaient être gérées de manière professionnelle par un directeur salarié, élu pour trois ans par une assemblée générale et placé sous le contrôle d'un conseil de surveillance.

Le modèle créé par Raiffeisen n'exigeait pas, lui, en revanche de capital social. En effet, ses banques étaient destinées aux agriculteurs pauvres et non aux artisans et commerçants relativement aisés des villes. Leurs membres assumaient une responsabilité illimitée. Ce à quoi Raiffeisen ne voulut pas renoncer – même lorsque la législation consacra la responsabilité limitée –, parce qu'il entendait s'appuyer sur la solidarité entre les agriculteurs; ces derniers pouvaient, certes, constituer des sûretés sur leur exploitation et leur matériel, mais c'est l'engagement de chacun à l'égard des dettes de tous qui représentait la garantie principale de leur volonté de rembourser les emprunts. La stratégie de Raiffeisen pour développer son système bancaire consistait à s'appuyer sur l'autorité du pasteur local du village et à limiter les activités de chaque éta-

⁹ Wolff, 1893, pp. 20 à 23.

blissement à une localité. Il insistait sur le caractère moral et communautaire de l'entreprise autant que sur ses objectifs financiers. Les bénéfices n'étaient pas distribués, mais mis en réserve, et le capital destiné aux emprunts était constitué par l'épargne et les dépôts. La très petite taille de ces sociétés n'exigeait la présence que d'un unique salarié: un comptable à temps partiel.

Les deux mouvements créèrent avec succès des fédérations régionales et nationales, des banques centrales et des filiales commerciales. Schulze organisa le premier congrès rassemblant plus de 200 banques, qui déboucha sur la création d'une Union générale; puis, en 1865, il fonda une banque coopérative centrale. Le mouvement entrepris par Raiffeisen donna également lieu à la création d'une banque centrale, ainsi que d'une société de négoce fournissant des machines, aliments, engrais, graines et charbon à ses membres agriculteurs. Des associations d'approvisionnement furent en outre créées dans chaque district, mais elles restaient indépendantes des banques locales, de façon à ce que leurs activités ne se confondent pas. Un service d'assurance coopérative fut institué pour assurer le bétail, puis vinrent des coopératives de commercialisation des produits laitiers, du houblon et du vin. Le fait que les banques puissent accorder des crédits leur permettait de mettre en œuvre un mécanisme, désormais courant, selon lequel les agriculteurs reçoivent paiement de leurs produits en deux étapes, à savoir un premier versement au moment de la livraison des produits et un second à leur mise sur le marché.

Le génie de Schulze et Raiffeisen tenait à ce qu'ils apportaient une solution aux problèmes bancaires récurrents des personnes à faibles revenus. Les prêts étaient plus sûrs, parce que chacun connaissait la solvabilité de son voisin. La responsabilité illimitée impliquait que les sociétaires avaient tout intérêt à exercer une certaine surveillance réciproque. L'homogénéité sociale des membres signifiait que la pression en matière de recouvrement des emprunts venait des pairs. Un sens très développé de la solidarité communautaire permettait de surmonter les conflits potentiels entre emprunteurs et épargnants et entre sociétaires et gérants. Le système mis au point par Raiffeisen se prêtait mieux que celui de Schulze à ces mécanismes, mais aucun autre modèle entrepreneurial créé par la suite n'égala le succès de ces deux systèmes en la matière.

LE DÉVELOPPEMENT DU MOUVEMENT

Les banques Raiffeisen furent lentes à connaître le succès, puis le mouvement pris véritablement de l'ampleur et, en 1905, il comptait plus de 13 000 banques rurales regroupant près de 1 million de membres. C'était un modèle fondamentalement sain; Wolff indique en 1893 qu'en quarante-trois ans on n'avait recensé seulement dix affaires de fraude, et dans chaque cas les pertes avaient été compensées grâce aux réserves ou aux garanties, et la tentation de la conversion, en sociétés par actions, ne s'était pas fait sentir. En revanche, il restait à Schulze et

à ses émules un certain chemin à parcourir avant que leur modèle ne trouve sa stabilité. Les banques des zones urbaines connurent un développement régulier jusqu'en 1892, où elles atteignaient le nombre de 4 500 et comptaient 1,5 million de membres. Les conversions en établissements privés étaient fréquentes; par exemple, sur les 115 caisses de crédit que comptait la Saxe en 1889, 12 avaient été converties deux ans plus tard. Les faillites étaient également trop fréquentes pour susciter la confiance; et, en 1892, une autorité estimait que sur 1910 établissements bancaires 184 avaient fait faillite, ce qui représentait un taux d'attrition de près de 10 pour cent.

Wolff explique que ces faillites étaient dues à l'appât du gain et à des négligences; les établissements concernés avaient accepté des créances douteuses, prêtées sans restriction à des non-membres (jusqu'à ce qu'une loi de 1889 les oblige à abandonner ces pratiques) et accordé trop facilement des prêts hypothécaires. Il critique le fait que le système créé par Schulze avait suscité des tentations en récompensant la prise de risque (en 1893). Ces banques ne parvenaient pas à fournir des garanties suffisantes et se laissèrent aller à la tentation de dividendes, de salaires et de commissions élevées, qui représentaient des avantages à sens unique qui à long terme les minèrent. Il est intéressant de constater que, dans la lutte évolutionniste pour la survie économique, les associations Schulze-Delitzsch perdaient du terrain, pendant que leurs rivales progressaient¹⁰.

Elles remplissaient néanmoins leur rôle. On sait peu de choses sur leurs sociétaires. Soixante pour cent d'entre eux environ souscrivaient des crédits, les autres se contentant de les utiliser pour y déposer leur épargne. Un large éventail de professions y était représenté, mais le pourcentage des artisans allait en diminuant – la classe moyenne se les appropriait. Fay a cependant affirmé que cette mutation était liée au fait qu'elles étaient parvenues à rehausser le niveau social de leurs membres et non au fait qu'elles se détournaient des ouvriers¹¹. Comme les coopératives de consommateurs dans toute l'Europe, elles permettaient à l'ensemble d'une catégorie sociale de sortir de la pauvreté et l'empêchaient d'y retomber.

Depuis l'Allemagne, l'idée se propagea aux pays voisins, l'Autriche, l'Italie, la Suisse et les Pays-Bas, puis plus à l'ouest à la France, la Belgique, l'Espagne, au Portugal et à l'Irlande, ensuite vers le nord à la Finlande et à la Suède, et vers l'est à la Pologne, la Roumanie, la Bulgarie, la Serbie, la Russie, la Chine et au Japon. Une nouvelle vague la porta au sud jusqu'à Chypre et à la Grèce. En 1904, le gouvernement britannique de l'Inde adopta une loi sur les coopéra-

¹⁰ Wolff, 1893, p. 62.

¹¹ Fay, 1907.

tives de crédit inspirée du système de Raiffeisen, qui fut ensuite copiée au Sri Lanka, en Malaisie et à Singapour. En 1900, Alphonse Desjardins importa cette idée dans la partie francophone du Canada, Edward Filene la lui emprunta pour l'introduire aux Etats-Unis, puis en 1930 son associé Roy Bergengren lui refit passer à nouveau la frontière vers la partie anglophone du Canada cette fois.

A partir de 1941, les prêtres catholiques de la Jamaïque en firent la promotion, suivis par le reste des Caraïbes. Ce sont des immigrants jamaïcains qui l'introduisirent ensuite en Grande-Bretagne (par un étrange caprice du sort car, cinquante ans plus tôt, le grand promoteur des banques coopératives qu'était Henry Wolff n'était pas parvenu à intéresser le public anglais). A la fin des années 1940, il avait atteint l'Australie. En 1955, un autre prêtre l'introduisit en Amérique latine, via le Pérou. A partir des années 1950, des militants catholiques commencèrent également à promouvoir les caisses de crédit mutualistes dans plusieurs pays d'Asie et, à partir des années 1960, leur création commença à être activement encouragée en Afrique par le biais de programmes d'aide au développement. Après la chute de l'Union soviétique, de nouveaux secteurs coopératifs s'implantèrent en Pologne et dans d'autres pays d'Europe de l'Est, ce qui les ramenait à leur point de départ; ils réinvestissaient de très anciens secteurs économiques dont l'Etat s'était emparé entre-temps.

Le présent rapport n'entend pas retracer l'histoire complète du mouvement, cependant deux problématiques semblent appeler une analyse plus approfondie: d'une part, la relation entre les coopératives financières et les pouvoirs publics et, d'autre part, les performances de ces institutions pendant les crises financières.

LES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES ET LES POUVOIRS PUBLICS

Si on leur avait demandé ce que les pouvoirs publics pouvaient faire pour leurs mouvements de coopératives de crédit, Raiffeisen et Schulze auraient répondu: «peu de choses». Ils avaient besoin des pouvoirs publics pour leur procurer un minimum de protection juridique, pas plus. Tout le reste est venu des mouvements eux-mêmes – audit, contrôle, gestion des liquidités, garantie mutuelle des dépôts, promotion de nouvelles sociétés, soutien aux PME – en s'appuyant sur le pouvoir des fédérations. Cependant, en 1895, une pénurie de capitaux pour les prêts agricoles a conduit le gouvernement prussien à créer une banque coopérative centrale (la Preussenkasse) dont la mission était d'équilibrer la demande et l'offre de fonds entre les régions et d'emprunter sur les marchés de capitaux. Elle était conçue comme une institution à but non lucratif et ses fonds propres lui venaient de l'Etat et non des coopératives. Les banques des zones urbaines lui «opposèrent une résistance ferme», mais pas les banques des zones rurales qui avaient besoin de capitaux. A partir de 1923, elles furent autorisées à prendre des parts dans son capital, même si l'Etat

conservait le contrôle de celui-ci¹². De même, en 1927, en Autriche le gouvernement a fourni des fonds destinés à mettre en place une banque centrale de compensation pour le mouvement de Raiffeisen. En Finlande, l'Okobank a été fondée en 1902, *avant* l'émergence d'un secteur de crédit coopératif, en ayant recours à des capitaux fournis par de riches particuliers dont les parts ont été progressivement rachetées par les coopératives, de sorte que dès 1920 elle était devenue une véritable banque coopérative.

Ces exemples montrent que les coopératives financières se sont souvent trouvées dans la situation de devoir accepter une aide, tant pour démarrer que pour renforcer leur capacité à prêter. Retracer l'histoire complète de la relation entre les coopératives et les pouvoirs publics supposerait de mentionner le modèle «anglo-indien» de soutien d'une puissance coloniale, qui a exercé son influence sur le développement des coopératives financières en Asie, mais aussi la création des banques coopératives agricoles aux Etats-Unis par le gouvernement fédéral à l'époque du «New Deal» ou encore l'insertion de banques coopératives dans le système plus vaste des coopératives agricoles japonaises et coréennes. Dans la plupart des cas, la relation a débouché sur des avantages mutuels; néanmoins, dans la période d'après-guerre l'utilisation des caisses de crédit mutualistes en Amérique latine comme «canaux» de réaffectation des prêts par les organismes d'aide au développement les a affaiblies et, en Inde, le contrôle du gouvernement est devenu trop envahissant. En Chine et au Viet Nam, des mouvements ruraux de coopératives de crédit florissants ont été rayés d'un trait de plume, lors de leur nationalisation par des gouvernements communistes.

Aujourd'hui, un processus de réforme est en cours en vue de renforcer le secteur coopératif bancaire de nombreux pays dans lesquels il est faible, ainsi que pour le rendre à ses membres lorsque les gouvernements se le sont approprié ou que les hommes politiques l'ont investi. Le succès des réformes menées au Viet Nam montre le chemin. En revanche, les résultats des processus de réforme en cours en Inde et en Chine sont encore incertains¹³. La relation entre les pouvoirs publics, les organismes d'aide au développement et les coopératives financières est complexe. Ils ont besoin les uns des autres, mais leur relation soulève de multiples difficultés. Son caractère est fonction de la capacité des gouvernements à renforcer et à réguler les coopératives sans les dominer et de la faculté de la communauté internationale du développement à se montrer patiente et à laisser le temps aux systèmes coopératifs de mûrir. Nous reviendrons sur ces questions au chapitre 4.

¹² Meyer, 2012, pp. 97 à 98.

¹³ Voir Birchall, 2013, ch. 3 et 9.

UN MODÈLE APTE À RÉSISTER AUX CRISES?

Comment le modèle coopératif est-il parvenu à traverser les périodes de crise?

Il est sorti de la première guerre mondiale relativement intact, mais a été mis à rude épreuve par la Grande Dépression de 1929 et la dépression mondiale qui l'a suivie. Il a été de nouveau mis à l'épreuve au cours de l'après-guerre par les crises qui ont frappé certaines régions du monde, notamment la crise bancaire scandinave du début des années 1990. En Allemagne, la crise de 1923 liée à une hyperinflation a affaibli toutes les banques, entraînant la perte de presque tous leurs capitaux et réserves, de sorte qu'elles étaient devenues incapables de prêter. Les coopératives et les banques d'épargne ont, quant à elles, gagné des parts de marché à cette époque au détriment des banques commerciales. Les banques des zones urbaines ont conservé leur indépendance, tandis que les banques rurales ont accepté des fonds supplémentaires du gouvernement, qui ont été acheminés à partir de la Preussenkasse, via ces établissements, pour aider les agriculteurs à surmonter la crise agricole. En revanche, les banques rurales ont pâti moins que d'autres de la crise bancaire de 1931 et n'ont donc eu besoin d'aucune aide de la part du gouvernement. Les banques des zones urbaines subirent des pertes, car leurs membres se trouvaient dans l'incapacité de rembourser leurs emprunts, et certaines d'entre elles durent accepter une aide de l'Etat. Cependant, après les pertes essuyées en 1931, elles retrouvèrent vite leur santé financière. De façon générale, les banques coopératives ont beaucoup moins souffert que les banques commerciales et les caisses d'épargne, parce qu'elles ne se sont pas lancées dans les opérations risquées qui se trouvaient à l'origine de la crise (elles ont résisté à l'attrait des capitaux spéculatifs étrangers, qui furent ensuite retirés)¹⁴. Les analogies avec la crise récente sont frappantes.

Aux Pays-Bas, les réserves abondantes et les politiques bancaires prudentes des banques coopératives agricoles leur ont permis d'être «à peine affectées» par les crises bancaires des années 1920 (bien que deux petites banques régionales se soient trouvées en difficulté pour avoir fixé une marge trop importante entre le taux de rémunération de l'épargne et les taux des prêts). Au cours de la crise des années 1930, pas une seule banque coopérative n'a fait faillite et deux d'entre elles, qui connaissaient des difficultés, ont été reprises par des banques voisines. L'exercice d'une surveillance étroite de la part des deux banques coopératives centrales fut un élément décisif de leur succès. Elles consolidèrent leur position sur le marché, contrairement aux banques privées. La conclusion à en tirer est qu'elles étaient parvenues à résister à ces périodes difficiles grâce à une «évaluation rigoureuse du crédit, des politiques bancaires prudentes et une structure de surveillance solidement établie au sein même du modèle bancaire coopératif»¹⁵.

¹⁴ Meyer, 2012.

¹⁵ Mooij, 2012, p. 122.

En Autriche, au cours des années 1930, toutes les grandes banques ont dû subir des fusions ou des nationalisations et «le secteur tout entier n'a pu être sauvé que grâce à des subventions considérables de l'Etat». Les coopératives de crédit, au contraire, n'ont pas pris part aux mouvements spéculatifs qui mirent les banques commerciales en difficulté et sont restées proches de «l'économie réelle»¹⁶.

Une tendance semble ici se dessiner, mais le triomphalisme n'est pas de mise; en témoignent les banques coopératives finlandaises et suédoises qui ont connu au cours de la crise bancaire scandinave des années 1990 des sorts diamétralement opposés. En Finlande, les banques coopératives sont apparues en 1902, se faisant une place sur un marché bancaire déjà développé et dominé par les banques d'épargne. Les coopératives trouvèrent une niche en se concentrant sur les prêts au secteur agricole et parvinrent très bien à surmonter la crise des années 1930 en ayant recours à leurs fonds d'assurance mutuelle pour couvrir leurs pertes. En 1970 elles devinrent des banques à part entière et commencèrent à ravir des parts de marché aux banques privées. Dans les années 1980, la déréglementation et la possibilité de contracter des emprunts en devises étrangères entraînèrent une explosion du crédit. L'effondrement des marchés boursiers et immobiliers qui suivit, associé aux conséquences économiques de la chute de l'Union soviétique, déclencha une crise bancaire majeure. Le groupe des banques d'épargne fit des investissements beaucoup plus risqués que le groupe des coopératives. En conséquence, il fallut le nationaliser et une partie en fut cédée aux coopératives. Une cinquantaine de banques coopératives environ se trouvèrent en difficulté, mais elles fusionnèrent et furent ensuite reprises par leur banque centrale, l'Okobank; celle-ci est aujourd'hui la première banque de détail finlandaise¹⁷.

En Suède, les banques coopératives ont également été fondées après que le système bancaire fut parvenu à maturité (1915), le secteur des banques d'épargne étant déjà solidement établi dans les zones rurales. Là encore, le rôle qu'on leur attribuait était de promouvoir l'agriculture, et elles ne sont devenues des banques à part entière qu'en 1974. Cependant, le secteur était moins vaste qu'en Finlande; avant la crise, leur part de marché ne dépassait pas les 4 pour cent. Au cours de la même crise que celle qui a frappé la Finlande, le secteur coopératif suédois essuya des pertes sur plusieurs années. La banque coopérative nationale et douze coopératives régionales fusionnèrent pour former une seule grande société holding. Le gouvernement subordonna le bénéfice d'un plan de sauvetage à la conversion de cette société en banque privée et elle fut donc introduite en bourse. En 1997, elle fusionna avec la première banque d'épargne suédoise, et le secteur coopératif disparut¹⁸.

¹⁶ Brazda et coll., 2012, p. 137.

¹⁷ Kalmi, 2012.

¹⁸ Voir Körnert, 2012.

Les deux groupes de coopératives financières		
Coopératives financières	Caisses mutualistes de crédit*	Banques coopératives européennes**
<i>Taille</i>	51 013 caisses de crédit (100 pays)	3 874 banques coopératives locales (20 pays)
<i>Membres</i>	196,5 millions	50 millions
<i>Avoirs</i>	1 563,5 milliards de dollars des Etats-Unis	5 647 milliards d'euros
<i>Dépôts</i>	1 222,6 milliards de dollars des Etats-Unis	3 107 milliards d'euros
<i>Prêts</i>	1 016,2 milliards de dollars des Etats-Unis	3 305 milliards d'euros

*WOCCU, 2012. **Chiffres de 2010, du Groupement européen des banques coopératives (GEBEC). La fédération suisse Raiffeisen et le groupe régional allemand WGZ ne sont pas pris en compte par ces chiffres, car ils ne sont pas membres du GEBEC.

Quels enseignements tirer de ces exemples?

Le modèle coopératif est solide, mais, comme toute autre entreprise, les coopératives financières peuvent parfois faire faillite; rien ne saurait remplacer une bonne gestion et une gouvernance efficace. Nous verrons dans le chapitre 2 comment les coopératives financières ont résisté à la dernière crise bancaire.

LA SITUATION ACTUELLE DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

De manière générale, deux groupes paraissent se distinguer: les banques coopératives européennes, d'une part, et le mouvement mondial des caisses de crédit mutualistes, d'autre part, chaque groupe étant représenté par des organisations professionnelles distinctes. La différence principale entre ces deux groupes tient à ce que, dans le cas des caisses mutualistes, leurs clients en sont nécessairement adhérents, alors que les banques coopératives peuvent, elles, servir également des clients qui n'en sont pas sociétaires.

L'adhésion aux caisses mutualistes doit être réservée à des personnes unies par un intérêt commun, alors que les banques coopératives ne sont soumises à aucune restriction en la matière¹⁹. En Europe, vingt pays se partagent vingt-

¹⁹ Aucune de ces différences n'est totalement tranchée et l'intérêt commun est souvent défini de manière très large.

quatre systèmes coopératifs formés de banques locales chapeautées par une fédération ou une banque centrale. La plupart des pays ne comptent qu'un système coopératif, mais la France en possède trois, et l'Autriche et l'Italie deux chacune. Il y a en Europe (chiffres de 2010) 3 874 banques locales, totalisant 181 millions de clients, parmi lesquels plus de 50 millions sont des sociétaires. Elles représentent 21 pour cent des parts de marché des dépôts et 19 pour cent des parts de marché des prêts. Leurs avoirs se montent à 5 647 milliards d'euros, elles détiennent 3 107 milliards d'euros de dépôts et totalisent 3 305 milliards d'euros de prêts²⁰.

Tableau 1.1 Statistiques de base concernant les banques coopératives européennes, classées selon leur part de marché des dépôts par pays (2010)

Pays	Banque centrale	Dépôts (en % de parts de marché)	Prêts (en % de parts de marché)	Nb. de sociétés locales/ régionales	Nb. de clients (en millions)	Nb. de membres (en millions)
France	Crédit Agricole	23,9	21,4	39	20 ^a	6,5
	Crédit Mutuel	14,2	17,0	18	29,2	7,2
	BPCE	6,7	7,6	20	7,8	3,3
	Total	44,8				
Pays-Bas	Rabobank	40,0	29,0	141	10,0	1,8
Autriche	Raiffeisenbank	29,3	25,5	551	3,6	1,7
	GSVerband	7,2	7,3	60	1,5	0,701
	Total	36,5				
Italie	Associazione Nazionale fra le Banche Popolari	26,9	24,7	100	9,6	1,2
	Federkasse	7,3	7,2	415	5,7	1,0
	Total	34,2				
Finlande	Op-Pohjola	32,5	33,0	213	4,1	1,3
Allemagne	BVR/DZ Bank	19,4	16,9	1 138	30	16,7
Chypre	Cooperative Central Bank	19,3	20,4	111	0,7467	0,0634
Suisse	Raiffeisenbank	18,6	12,1	390	3,0	1,4
Luxembourg	Bank Raiffeisen	11,0	11,0	13	0,1245	0,0075
Pologne	Krajowy Związek Bankow Spoldzielczych	8,9	5,7	576	7,5	2,5

²⁰ Chiffres pour 2010 issus du Groupement européen des banques coopératives. La fédération suisse Raiffeisen et le groupe régional allemand WGZ ne sont pas pris en compte par ces chiffres, car ils ne sont pas membres du GEBC.

1. L'invention et le développement des coopératives financières

Tableau 1.1 Statistiques de base concernant les banques coopératives européennes, classées selon leur part de marché des dépôts par pays (2010) *(suite)*

Pays	Banque centrale	Dépôts (en % de parts de marché)	Prêts (en % de parts de marché)	Nb. de sociétés locales/ régionales	Nb. de clients (en millions)	Nb. de membres (en millions)
Hongrie	National Federation of Savings Cooperatives	8,6	2,8	112	1,1	0,121
Espagne	Union Nacional de Cooperativas de Crédito	6,6	5,3	80	10,8	2,2
Royaume-Uni	The Cooperative Bank	5,0	1,5	n.d.	5,1	2,0
Portugal	Crédito Agricola	4,5	3,1	86	1,2	0,392
Bulgarie	Central C Bank	4,1	2,3	30	1,2	0,007
Slovénie	Dezelna Banka Slovenije d.d.	2,7	1,6	n.d.	0,086	0,302
Grèce	Association of Cooperative Banks of Greece	1,0	1,0	16	0,431	0,212
Danemark	Sammenslutningen Danske Andelskasser	0,6	0,5	16	0,125	0,063
Roumanie	Creditcoop	n.d.	n.d.	48	1,1	0,680
Suède	Landshypotek	n.d.	n.d.	10	0,069	0,058
Total pour l'Europe^b		21,0	19,0	3 874	181,1	50,4

^a Le nombre de clients pour 2010 est de 54 millions et inclut les clients de plusieurs pays, notamment l'Italie et la Grèce, ainsi que la France. Le nombre de 20 millions représente une estimation fondée sur le rapport entre le nombre des clients et celui des membres pour 2008. ^b La Suisse est prise en compte séparément, sur la base de chiffres de 2008.

n.d. = non disponible.

Note: L'Association lituanienne des caisses d'épargne et de crédit a été laissée de côté parce qu'elle est déjà prise en compte par les statistiques du WOCCU (elle appartient aux deux organismes).

Source: GEBC, 2011, statistiques réorganisées et simplifiées.

On trouvera dans le tableau 1.1 des statistiques de base sur le secteur européen des banques coopératives. Chaque pays est classé en fonction de l'un des principaux indicateurs de performance, à savoir la part de marché des dépôts détenue par son système bancaire coopératif. Il s'agit d'un modèle d'entreprise qui est peu gourmand en emprunts sur le marché auprès d'autres banques, mais s'appuie essentiellement sur le capital qu'il génère lui-même, pour prêter aux particuliers et aux petites entreprises. Le fait qu'aux Pays-Bas la Rabobank se soit approprié 40 pour cent des parts de marché des dépôts montre que le

modèle fonctionne bien. Une dizaine d'autres banques centrales détiennent plus de 10 pour cent des dépôts sur leurs marchés respectifs, 5 autres plus de 5 pour cent, alors que 7 banques supplémentaires en détiennent moins de 5 pour cent.

Le nombre des banques locales varie considérablement d'un pays à l'autre, mais, pour obtenir un tableau fidèle de la situation, il convient de rapporter ce chiffre au nombre de leurs clients. La Rabobank, aux Pays-Bas, compte par exemple 71 000 clients par établissement, alors que la DZ Bank en Allemagne en compte autour de 23 000. Le rapport entre le nombre des clients et celui des sociétaires est supérieur à cinq pour un pour la Rabobank, alors qu'il est de moins de deux pour un en ce qui concerne la DZ. Dans la majeure partie des pays, les systèmes coopératifs comprennent une seule banque centrale, mais elles sont deux en Autriche et en Italie, reflétant la dualité initiale des fédérations créées par Schulze et Raiffeisen. La France compte, quant à elle, trois banques centrales, car le Crédit Agricole, détenu par l'Etat, a fait l'objet d'une «mutualisation». C'est d'ailleurs la France qui occupe la tête du classement, avec une part de marché des dépôts de près de 45 pour cent, suivie par les Pays-Bas. Si l'on reporte ces chiffres sur une carte, on constate que les pays dans lesquels les banques détiennent plus de 10 pour cent du marché sont ceux où les modèles de Schulze et Raiffeisen venus d'Allemagne voici cent cinquante ans ont le mieux pris. Les pays dans lesquels les systèmes coopératifs bancaires détiennent moins de 10 pour cent du marché semblent former deux groupes géographiques: les pays de la périphérie de l'Europe occidentale – le Royaume-Uni, l'Espagne, le Portugal, la Grèce, Chypre, la Suède, le Danemark – et les secteurs coopératifs récemment reconstitués de l'Europe de l'Est – en Pologne, Hongrie, Roumanie, Bulgarie et Slovaquie.

Le mouvement des caisses mutualistes de crédit a, quant à lui, un poids considérable dans une centaine de pays, où plus de 51 000 établissements regroupent près de 200 millions de sociétaires²¹. Leur taux de pénétration du marché est de près de 8 pour cent²². Ils détiennent 1563,5 milliards de dollars des Etats-Unis en avoirs, 1222,6 milliards de dollars de dépôts et totalisent 1016,2 milliards de dollars de prêts. Dans l'ensemble, ce mouvement a une envergure moindre que celui des banques coopératives européennes; si l'on additionne les totaux des deux mouvements, les caisses mutualistes pèsent 18 pour cent du volume total des avoirs, 23 pour cent du volume total des dépôts et 19 pour cent du volume total des prêts. Cependant, leur importance est bien plus grande que

²¹ Plus précisément 196,5 millions – contrairement à ce qu'il en est pour les coopératives bancaires, il s'agit de véritables institutions mutualistes, ce qui signifie que leurs clients doivent en être adhérents.

²² Plus exactement 7,8 pour cent – ce n'est pas la part de marché qui est calculée, mais le taux de pénétration du marché, qui correspond au ratio entre le nombre de membres et l'ensemble de la population «économiquement active» âgée de 18 à 64 ans.

Tableau 1.2 Statistiques de base concernant les caisses mutualistes de crédit, classées en fonction de leur taux de pénétration du marché par région (2011)

Région du monde	Nb. de pays concernés	Taux de pénétration du marché (en %)	Nb. de caisses mutualistes de crédit	Nb. de membres (en millions)
Amérique du Nord	2	45,0	8 164	104,5
Océanie	5	23,6	326	5,1
Caraïbes	19	17,5	433	2,9
Afrique	24	7,2	18 221	18,2
Amérique latine	15	5,7	1 750	18,1
Europe	12	3,5	2 321	8,1
Asie	22	2,7	19 798	39,7
Monde	100	7,8	51 013	196,5

Source: WOCCU, 2012.

ne le suggèrent ces chiffres, parce qu'elles atteignent les populations parmi les plus pauvres de chaque pays et que leur impact économique est très fort. Pour résumer, on trouvera ci-après une description des caractéristiques principales des caisses financières par région du monde.

Si l'on classe les caisses mutualistes en fonction de la taille moyenne de chaque fédération, elles se divisent en trois catégories. Les plus petites se trouvent en Afrique et en Asie (et totalisent en moyenne 985 membres en Afrique et 2 006 en Asie). Ensuite viennent les régions intermédiaires des Caraïbes et de l'Amérique latine (avec une moyenne de 6 804 et 10 335 membres), puis les régions dans lesquelles le mouvement est le plus implanté, à savoir l'Océanie et l'Amérique du Nord (avec 15 706 et 12 804 membres par fédération). L'Europe présente un cas particulier, avec un nombre moyen de 3 502 membres seulement; en Europe centrale et orientale le mouvement a, pour l'essentiel, connu un développement récent.

Les caisses mutualistes de crédit sont fortes de 196 millions de membres (voir tableau 1.2), ce qui signifie – en admettant que seules une ou deux personnes par foyer en sont membre – qu'un nombre bien supérieur de personnes en dépendent. Laquelle parmi les sept régions du monde compte-t-elle le plus de sociétaires? L'Amérique du Nord vient en tête avec 104,5 millions de membres, suivie de l'Asie, avec 39,7 millions, puis de l'Afrique avec 18,2 millions, de l'Amérique latine avec 18,1 millions, l'Europe avec 8,1 millions, l'Océanie avec 5,1 millions et des Caraïbes avec 2,9 millions de membres. Cependant, ces

chiffres doivent être rapportés à la population de chaque région, et le Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit (WOCCU) mesure plutôt le poids de ces institutions en termes de «pénétration du marché» (celle-ci étant calculée en divisant le nombre total de membres des caisses de crédit par le nombre d'actifs âgés de 15 à 64 ans dans une zone donnée). Ainsi, pour l'ensemble du monde, le taux de pénétration du marché est-il de 7,8 pour cent. C'est en Amérique du Nord qu'il est le plus élevé, à 45 pour cent. L'Océanie vient en deuxième position à 23,6 pour cent, suivie des Caraïbes à 17,5 pour cent. Pour l'Afrique il s'élève à 7,2 pour cent, pour l'Amérique latine à 5,7 pour cent et pour l'Europe à 3,5 pour cent seulement. C'est en Asie qu'il est le plus bas, avec seulement 2,7 pour cent, ce qui signifie que les promoteurs des caisses mutualistes de crédit ont encore beaucoup à faire dans cette région pour permettre à ce modèle de jouer un rôle significatif dans l'expansion des circuits financiers.

CONCLUSION

Ce bref état des coopératives financières dans le monde ne tient pas compte des banques détenues par d'autres types de coopératives, telles que les coopératives de consommateurs, les coopératives agricoles ou ouvrières (bien que la plus connue d'entre elles, la Co-operative Bank du Royaume-Uni, soit prise en compte par les statistiques du GEBC). Il n'inclut pas non plus les sociétés de crédit immobilier (connues aux Etats-Unis sous le nom de mutuelles d'épargne et de prêt), qui ont pourtant joué un rôle très important en faveur de l'extension de la propriété dans les pays dans lesquels elles bénéficient d'une forte implantation. Dans un souci de simplicité, il n'inclut que le mouvement parti d'Allemagne qui s'est répandu à travers le monde sous la forme de banques coopératives, de caisses de crédit mutualistes et de coopératives d'épargne et de crédit. La nécessité de retracer l'histoire de ce succès spectaculaire est rendue plus impérieuse encore par la manière dont ce modèle entrepreneurial est parvenu à surmonter la récente crise financière et en est même sorti plus prospère.

2. Les effets de la récente crise bancaire sur les coopératives financières

A l'issue de la crise bancaire de 2007-08, Lou Hammond-Ketilson et moi-même avons rédigé un rapport pour le Bureau international du Travail dans lequel nous concluons que, de façon générale, les banques coopératives et les caisses mutualistes de crédit avaient remarquablement bien résisté à la crise²³. Ce rapport ne constituait toutefois que le point de départ d'une évaluation plus approfondie. Le présent chapitre s'ouvre sur la question de savoir si les coopératives financières présentaient une plus grande stabilité que leurs concurrentes avant la crise et, si tel *est effectivement* le cas, si leur stabilité était acquise au détriment de leur efficacité et de leur rentabilité. Il évalue ensuite l'impact de la crise sur le secteur, en s'intéressant notamment aux pertes subies par certaines centrales. Enfin y est ensuite examinée la situation postérieure à la crise, dans laquelle une récession plus générale a commencé à menacer toutes les banques de pertes liées au chômage, aux défaillances des emprunteurs et à la perte de l'épargne. Les coopératives financières font, dans ce contexte, la démonstration de la résilience durable de leurs pratiques bancaires.

LES PERFORMANCES DES BANQUES COOPÉRATIVES AVANT LA CRISE

Quelles étaient les performances du secteur avant la crise?

Une étude concernant les banques allemandes a montré qu'au cours des années 1990 les banques coopératives et les banques d'épargne se trouvaient dans une situation plus favorable que les banques commerciales en termes de coûts et de profits; elles parvenaient à obtenir des fonds à moindre frais auprès des petits épargnants²⁴. Une étude portant sur les banques de quinze pays européens a également montré que leur efficacité était supérieure à celle d'autres banques, et que la qualité de leurs emprunts était meilleure en raison de politiques de prêt

²³ Birchall et Hammond Ketilson, 2009.

²⁴ Altunbas, Carbó Valverde et Molyneux, 2003.

minimisant les risques²⁵. Une autre étude réalisée dans l'Union européenne des quinze sur la période 1998-2003 et soumettant les banques commerciales, les banques d'épargne et les banques coopératives à une comparaison²⁶ a elle aussi conclu que les banques commerciales présentaient une rentabilité moyenne inférieure à celle des banques coopératives.

Cependant, ces d'études se fondaient sur le postulat selon lequel il est possible de comparer les différentes catégories concernées à l'aide des mêmes indicateurs, or cela revient à occulter les différences inhérentes à ces modèles entrepreneuriaux. Wim Fonteyne a ainsi fait valoir que l'essentiel des travaux menés dans ce domaine est faussé par le fait qu'ils comparent les performances des coopératives avec celles des banques commerciales sur le seul fondement de deux indicateurs de base – le rapport entre les bénéfices et les intrants²⁷. Or, le modèle entrepreneurial a une influence sur les objectifs de la banque. Il est difficile de comparer l'efficacité relative de ces entreprises, car les coopératives poursuivent un objectif différent des autres banques, qui n'est pas de maximiser les bénéfices, mais de maximiser les dividendes versés à leurs sociétaires-clients. Il estime qu'elles sont rentables même avec des taux de levier faibles, parce qu'elles mènent leurs activités de manière relativement autonome. Celles-ci consistent principalement dans le recyclage de l'épargne en prêts et elles dépendent beaucoup moins que leurs concurrentes des marchés monétaires. Le coût moins élevé de leurs capitaux leur permet de poursuivre d'autres objectifs que celui de la maximisation des profits et elles peuvent se contenter d'un niveau de marge plus faible sur les biens et services; la valeur ajoutée se trouve incorporée dans le produit. Wim Fonteyne estime également que leur culture égalitariste constitue un contrepoids efficace aux dérives de la rémunération des dirigeants. Il considère qu'elles ont de meilleurs ratios d'efficacité, parce qu'elles obtiennent de forts taux de rendement en utilisant de manière intensive un volume d'actifs relativement réduit.

Au moment où Wim Fonteyne rédigeait ses travaux (juste avant la crise), deux autres chercheurs préparaient un autre rapport pour le Fonds monétaire international (FMI) consacré à la stabilité des banques européennes. Ce rapport montrait que les banques coopératives bénéficiaient d'une stabilité supérieure à celle des banques commerciales²⁸. Ses auteurs se sont fondés sur une riche base de données comportant des informations sur 16 577 banques et ils ont retracé leur évolution sur une période de dix ans, jusqu'en 2004. Ils ont choisi comme

²⁵ Iannotta, Nocera et Sironi, 2007.

²⁶ Girardone, Nankervis, Velentza, 2009.

²⁷ Fonteyne, 2007.

²⁸ Hesse et Cihak, 2007.

variable dépendante un indicateur Z-score, mesurant la probabilité d'insolvabilité des banques. Les résultats obtenus par les coopératives se sont révélés largement supérieurs à ceux des banques commerciales²⁹. Ils ont expliqué cette différence par la *faible volatilité des rendements* dans le temps. Les auteurs faisaient valoir que, du fait que les banques coopératives n'étaient pas tenues de dégager des profits pour leurs actionnaires, lorsque les conditions du marché se dégradaient, elles pouvaient avoir recours aux excédents normalement versés aux clients comme première ligne de défense: «en temps ordinaire, les banques coopératives distribuent à leurs clients l'essentiel de leurs excédents, mais, en période de faiblesse conjoncturelle, elles peuvent les retenir»³⁰.

Juste avant la crise, R. Ayadi et ses collègues du Centre for European Policy Studies (centre d'études politiques européennes) ont réalisé une étude comparative des banques commerciales, des banques coopératives et des banques d'épargne dans sept pays d'Europe occidentale, à partir de données portant sur la période 2000 à 2008³¹. Ils sont parvenus à la conclusion que les profits réalisés par les coopératives étaient comparables, ou même légèrement supérieurs, à ceux des banques commerciales, et que le rendement de leurs capitaux était plus élevé. En termes de *stabilité des bénéfices*, dans tous les pays, à l'exception de l'Allemagne et de l'Espagne, les coopératives présentaient une **stabilité bien supérieure** à celle des autres banques. Dans certains cas, la différence était frappante; en France et aux Pays-Bas, elles présentaient une stabilité de plus de 50 pour cent supérieure³².

En résumé, avant la crise l'efficacité des banques coopératives était équivalente ou comparable à celle de leurs concurrentes. Leur rentabilité était au moins égale et, dans certains pays, même supérieure à celle des banques commerciales, mais partout elles se caractérisaient par une plus grande stabilité. Le tableau 2.1 établit une comparaison entre les principaux indicateurs financiers concernant les banques coopératives européennes pour les années 2005 et 2007. Il en ressort que dans tous les pays le volume de leurs capitaux a augmenté au cours de ces deux années. Pour l'ensemble de l'Europe, il s'est accru de plus de 23 pour cent. Leur part de marché a reculé dans certains pays (Pologne et Hongrie), est demeurée stable dans d'autres (Finlande, Luxembourg et Espagne) et a augmenté dans la majeure partie des pays. Il apparaît clairement que la tendance globale juste avant la crise de 2007 était à la hausse.

²⁹ Ils étaient très légèrement supérieurs à ceux des banques d'épargne, qui semblent présenter les mêmes avantages.

³⁰ Hesse et Cihak, 2007, p. 18.

³¹ Ayadi et coll., 2010.

³² Sur la base de l'indicateur Z-score.

Tableau 2.1 Les banques coopératives européennes avant la crise: parts de marché détenues par les douze premiers systèmes européens et totaux pour l'Union européenne

Pays	Années	Avoirs (en milliards d'euros)	Part de marché des dépôts (en %)	Part de marché des prêts (en %)	Nombre de clients (en millions)
France	2005	1857	47	53	42,0
	2007	2443	53	45	67,0 ^a
Pays-Bas	2005	506	39	23	9,0
	2007	571	41	28	9,0
Autriche	2005	210	33	29	4,3
	2007	331	36	31	5,1
Italie	2005	492	29	27	9,5
	2007	560	34	30	14,3
Finlande	2005	53	32	31	3,1
	2007	66	32	31	4,1
Allemagne	2005	909	18	12	30,0
	2007	995	18	16	30,0
Chypre	2005	8,4	23	20	0,6
	2007	9,7	20	22	0,6
Luxembourg	2005	3,4	10	10	0,118
	2007	4,1	10	10	0,1
Pologne	2005	8,8	11	9	10,5
	2007	13,3	9	7	10,5
Hongrie	2005	4,2	12	4	1,0
	2007	5,0	9	3	1,1
Espagne	2005	81	5	5	9,7
	2007	108	5	5	10,3
Royaume-Uni	2005	16,4	1	0,7	n.d ^b
	2007	17,3	1	3	2,6
Totaux UE	2005	4 174,1	19 ^c	15	123,5
	2007	5 150,2	21	18	135,8 ^d

^a Cette augmentation massive est probablement imputable au fait que le Crédit Agricole a commencé à indiquer le nombre de ses clients dans le monde entier et plus seulement en France. ^b A cette date, la Banque coopérative du Royaume-Uni n'avait pas de particuliers parmi ses clients, parce que ceux-ci étaient clients de ses agences. La règle a ensuite changé, les clients pouvant devenir directement clients du groupe. ^c Le GEBC indique que ces parts de marché représentent des estimations. ^d Il est permis de s'interroger sur la pertinence des chiffres fournis par le GEBC, car la clientèle du Crédit Agricole est passée de 21 millions de clients en 2005 à 44 millions en 2007 (la banque étant passée de statistiques ne prenant en compte que la France à des statistiques prenant en compte sa clientèle dans plusieurs autres pays). Les chiffres figurant dans ce tableau sont donc basés sur ceux fournis par le Crédit Agricole pour 2005.

n.d. = non disponible.

Note: L'Association lituanienne des Caisses d'épargne et de crédit a été laissée de côté, parce qu'elle est déjà prise en compte par les statistiques du WOCCU (elle appartient aux deux organismes). Les totaux pour 2005 tiennent compte des systèmes belge et irlandais, qui n'étaient pas membres du GEBC en 2007, et les totaux pour 2007 tiennent compte des systèmes bulgare, roumain et slovène, qui n'étaient pas membres du GEBC en 2005. Il s'agit de petites banques et elles affectent peu les totaux pour l'Union européenne.

Source: GEBC, 2011, statistiques réorganisées et simplifiées.

LES PERFORMANCES DES CAISSES MUTUALISTES DE CRÉDIT AVANT LA CRISE

Les toutes premières années du XXI^e siècle furent favorables au mouvement des caisses mutualistes de crédit dans le monde entier. En 2000, le Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit (WOCCU) comptait plus de 36 000 établissements membres, issus de 92 pays, ce qui représentait plus de

Tableau 2.2 Les caisses mutualistes de crédit avant la crise

Région/ année	Epargne (en milliards de dollars EU)	Prêts (en milliards de dollars EU)	Réserves (en milliards de dollars EU)	Avoirs (en milliards de dollars EU)	Membres (en millions)	Pénétration du marché (en %)
Monde						
2005	763,8	612,2	91,6	894,5	157,1	6,65
2007	987,9	847,9	115,4	1 181,5	177,4	7,5
Afrique						
2005	2,1	2,1	0,1	2,1	9,6	5,7
2007	3,5	3,5	0,2	3,4	15,1	8,4
Asie						
2005	47,6	32,8	4,0	55,0	31,2	2,4
2007	78,0	60,1	4,6	96,9 ^a	33,1	2,6
Caraïbes						
2005	2,2	1,7	0,34	2,6	1,7	41,0
2007	2,6	2,1	0,35	3,2	1,9	41,4 ^b
Europe						
2005	17,7	10,3	1,9	19,9	6,7	2,9
2007	24,8	15,4	2,8	28	8,2	3,6
Amérique latine						
2005	11,5	11,6	2,5	17	12,4	4,2
2007	19,7	19,8	4,0	30,4	15,1	4,8
Amérique du Nord						
2005	659,2	531,8	80,4	772,1	91,2	41,3
2007	827,5	716,5	100,2	983,0	99,4	43,8
Océanie						
2005	23,5	20,7	2,3	25,8	3,8	19
2007	31,0	28,9	3,3	36,5	3,9	18,5

^a Les chiffres concernant l'Asie centrale étaient présentés séparément pour 2007; ils ont donc été ajoutés à ceux concernant l'ensemble de l'Asie. ^b En 2007, Le Dominique faisait état d'un taux de pénétration de 118 pour cent, qui paraît assez peu plausible. Elle n'a pas fourni d'informations pour les statistiques de 2010. Ces éléments permettent d'expliquer le décalage existant avec les autres régions, même si l'on a pu observer partout une progression des taux de pénétration du marché.

Source: WOCCU, 2012, statistiques réorganisées.

108 millions de sociétaires. En 2007, il réunissait 49 000 membres de 96 pays, et le nombre de ses sociétaires s'était accru de 64 pour cent, pour atteindre plus de 177 millions³³. Le tableau 2.2 établit une comparaison entre les chiffres de 2005 et ceux de 2007. Au cours de ces deux années, le volume de l'épargne a connu partout une progression moyenne de 29 pour cent, alors que celui des prêts a partout progressé de 39 pour cent. Le volume des réserves a augmenté de 26 pour cent et celui des avoirs de 32 pour cent. Le nombre des sociétaires a progressé de 13 pour cent. Le taux de pénétration du marché est passé presque partout de 6,65 à 7,5 pour cent.

LES BANQUES COOPÉRATIVES PENDANT ET APRÈS LA CRISE

A l'issue de la crise, deux chercheurs de la Rabobank ont réalisé une étude portant sur 45 banques européennes³⁴. Leur comparaison des performances des banques coopératives européennes avec celles de leurs concurrentes commerciales se fondait sur un indicateur primordial de la stabilité bancaire appelé le ratio de fonds propres de catégorie 1. Ils ont conclu que, alors que le marché exigeait un ratio de fonds propres de catégorie 1 de 8 pour cent, les banques coopératives avaient presque toutes des ratios plus élevés. Ils ont expliqué ce phénomène par le fait que les activités des banques coopératives sont plus axées sur la banque de détail et qu'elles mettent leurs profits en réserve, alors que leurs concurrentes ont des activités plus diversifiées et doivent distribuer leurs bénéfices à leurs actionnaires. Cette étude a montré que la moyenne des ratios de fonds propres de catégorie 1 s'établissait à 9,2 pour cent entre 2002 et 2007 pour les banques coopératives, contre 8,4 pour cent pour les banques commerciales, de sorte que les premières sont entrées dans la crise avec une bonne assise financière, qu'elles ont ensuite renforcée. Au cours de l'année 2008, les banques Raiffeisen, Rabobank et Pohjola Bank affichaient toutes des ratios de fonds propres de catégorie 1 supérieurs à 12 pour cent, alors que d'autres banques coopératives ont vu les leurs se renforcer et passer au-dessus de la barre des 8 pour cent.

En avril 2009, la note obtenue par toutes les banques coopératives, à savoir au minimum A, était encore bonne, la Rabobank remportant la palme, puisque qu'avec un triple A elle figurait parmi les banques les plus solides au monde. Leur rentabilité était plus faible que celle des banques commerciales, en raison du niveau plus élevé de leur fonds propres de première catégorie et d'un effet de levier plus réduit, ce qui par ailleurs les a rendues plus sûres. L'étude susmentionnée a ainsi montré que sur la période 2002-2008 le rendement des capitaux propres des banques coopératives s'établissait à 9,3 pour cent seulement, contre 13,4 pour cent pour les banques commerciales. Il n'y a rien

³³ WOCCU, 2012.

³⁴ Groeneveld et de Vries, 2009.

d'étonnant à cela car, comme nous l'avons observé plus haut, le modèle entrepreneurial des banques coopératives n'a pas pour objectif de maximiser le rendement des capitaux propres.

Le fait de ne pas avoir pour objectif la maximisation des profits voue-t-il les banques coopératives à une moindre efficacité?

L'étude n'a pas mis en évidence de grands écarts sur ce point avec leurs concurrentes. Leur coefficient net d'exploitation s'établissait à 62 pour cent, contre 61 pour cent pour les banques commerciales. Elles ont fait preuve d'une efficacité supérieure à leurs concurrentes dans tous les pays, exception faite de la France, où leur efficacité était équivalente.

En outre, la stabilité financière des banques coopératives était nettement plus forte que celle des banques commerciales: en 2007, leur indicateur Z-score se situait en moyenne à 54, contre 41 pour ces dernières. Lorsqu'elles sont entrées dans la crise, elles disposaient de volants de sécurité plus importants et se sont ensuite révélées remarquablement stables.

Qu'en est-il de leurs pertes?

Les banques coopératives étaient peu exposées aux produits hypothécaires toxiques et aux activités bancaires de gros, très volatiles. La dévalorisation de leurs actifs et leurs pertes pour la période 2007-08 sont donc restées à un niveau acceptable; en pourcentage du capital elles se sont élevées à 6 pour cent pour le Crédit Mutuel et la Rabobank, 9 pour cent pour la Banque Populaire, 14 pour cent pour la DZ et le Crédit Agricole et 15 pour cent pour la RZB. La situation du Crédit Agricole était tangente, et les banques réalisant une part importante de leurs activités en Europe centrale et orientale ont subi des pertes liées aux opérations dans ces pays. La leçon que l'on peut en tirer est que les banques qui sont restées fidèles à leur modèle entrepreneurial classique ont bien mieux résisté à la crise.

Un rapport plus récent de la Rabobank est venu confirmer cette analyse positive³⁵. Les banques coopératives ont contribué pour 7 pour cent aux dévalorisations d'actifs et aux pertes subies par l'ensemble du secteur bancaire européen entre le troisième trimestre de 2007 et le premier trimestre de 2011, alors qu'elles représentaient 20 pour cent des parts de marché. Cela s'explique par leur faible exposition aux prêts hypothécaires et par leurs activités d'investissement plus limitées. Leurs points forts s'en trouvent confirmés, mais cela montre également

³⁵ Rabobank, 2011.

que leur rentabilité a progressé. Sur la période allant de 2003 à 2010, leur rendement moyen s'établissait en effet à 7,5 pour cent, contre seulement 5,7 pour cent pour les banques commerciales.

Le tableau 2.3 résume la situation des banques coopératives européennes à deux dates clés, en 2007 et 2010. Au cours de ces trois années, leurs actifs ont augmenté de près de 10 pour cent, excepté en Autriche où ils ont diminué. Leurs parts de marché des dépôts et des prêts sont restées relativement stables, mais leur clientèle s'est accrue de 14 pour cent. Le tableau 2.4 présente la situation de manière plus détaillée, sur quatre ans, pendant et après la crise. Leurs actifs ont diminué en 2009, probablement en raison des pertes et des dévalorisations subies, mais se sont ensuite reconstitués, de sorte que le total de 2010 est supérieur de près de 10 pour cent à celui de 2007.

En *Allemagne*, les banques locales de la banque centrale (DZ Bank) ont peu souffert, car leur modèle entrepreneurial est resté assez classique et qu'on ne les a pas laissées détenir des produits toxiques. La centrale, la DZ Bank, en revanche s'est laissé piéger; elle a perdu environ 1 milliard d'euros en 2008 (mais elle a renoué avec les bénéfiques en 2009) et a dû recentrer ses activités sur son cœur de métier, à savoir l'appui aux coopératives.

En *Autriche*, le modèle classique suivi, là encore, a été salutaire aux banques coopératives locales. En revanche, les banques centrales ont pâti de leur exposition à la détérioration de la situation en Europe centrale et orientale, où les prêts tendent à comporter plus de risques. La récession plus générale provoquée par la crise bancaire a frappé ces pays en 2009, et les taux de défaillance ont bondi. De nombreuses banques étrangères opérant dans ces pays ont également subi de lourdes pertes. La centrale de la Volksbank, l'ÖVAG, a dû avoir recours à l'aide du gouvernement autrichien et elle a reçu une injection de capital de 1 milliard d'euros et des garanties sur ses émissions. Le tableau 2.3 fait état d'une baisse des capitaux détenus par les banques coopératives autrichiennes. La politique consistant à rechercher des activités bancaires rentables dans d'autres pays était-elle une erreur? Les Volksbanks auraient-elles dû s'en tenir au modèle classique et se contenter de servir leurs membres?

En *Italie*, la crise a eu des répercussions très limitées sur les banques coopératives, mais l'on s'attend à ce que l'impact de la récession plus générale soit plus important lorsque les défaillances des emprunteurs vont commencer à faire sentir leurs effets; les chiffres pour 2010 témoignent néanmoins d'une augmentation régulière du volume des capitaux, des dépôts et des prêts des deux groupes coopératifs italiens.

En *France*, il y a certes eu des pertes, mais elles ont été relativement modestes. En octobre 2008, au plus fort de la crise, les trois groupes bancaires coopératifs

2. Les effets de la récente crise bancaire sur les coopératives financières

Tableau 2.3 Les banques coopératives européennes pendant et après la crise: parts de marché détenues par les douze premiers pays européens en 2010 et totaux pour l'Union européenne

Pays	Années	Avoirs (en milliards d'euros)	Part de marché des dépôts (en %)	Part de marché des prêts (en %)	Nombre de clients (en millions)
France	2007	2 443	53	45	67,0
	2010	2 671	45 ^a	46	91,0 ^b
Pays-Bas	2007	571	41	28	9,0
	2010	653	40	29	10,0
Autriche	2007	331	36	31	5,1
	2010	320	37	33	5,1
Italie	2007	560	34	30	14,3
	2010	662	34	32	15,3
Finlande	2007	66	32	31	4,1
	2010	84	33	33	4,1
Allemagne	2007	995	18	16	30,0
	2010	1 020	19	17	30,0
Chypre	2007	9,7 ^c	20	22	0,6
	2010	20	19	20	0,747
Luxembourg	2007	4,1	10	10	0,1
	2010	5,9	11	11	0,125
Pologne	2007	13,3	9	7	10,5
	2010	17,6	9	6	7,5
Hongrie	2007	5,0	9	3	1,1
	2010	5,1	9	3	1,1
Espagne	2007	108	5	5	10,3
	2010	119	7	5	10,8
Royaume-Uni	2007	17,3	1	3	2,6
	2010	51,8 ^d	5	1,5	5,1
Totaux UE	2007	5 150,2	21	18	158,8
	2010	5 647,3	21	19	181,1

^a Les chiffres concernant les parts de marché du Crédit Agricole ne sont plus fournis; en conséquence les chiffres concernant 2008 sont repris. ^b Cette augmentation massive est probablement imputable au fait que le Crédit Agricole a commencé à indiquer le nombre de ses clients dans le monde entier et plus seulement en France. ^c Ce chiffre est purement intérieur, à savoir qu'il ne concerne que les avoirs des banques locales. ^d Cette augmentation importante des avoirs, des parts de marché et du nombre de clients reflète la prise de contrôle de la Britannia Building Society.

Source: GEBC, 2012, statistiques réorganisées et simplifiées.

ont accepté l'aide du gouvernement. Le Crédit Agricole à hauteur de 3 milliards d'euros, le Crédit Mutuel à hauteur de 1,2 milliard d'euros et les Banques Populaires à hauteur de 950 millions d'euros, sous forme de dette subordonnée calculée en fonction de la taille de leur bilan et de leurs parts de marché des prêts et des dépôts de leurs clients³⁶. Toutes ces banques ont d'importantes branches d'investissement, qui ont perdu de l'argent. Une comparaison des statistiques figurant dans le tableau 2.3 pour 2007 et 2010 montre qu'ensemble les trois groupes ont perdu 8 pour cent de parts de marché des dépôts, mais ont maintenu leurs parts de marché des prêts et ont réussi à augmenter modestement leurs avoirs. Dès le début de l'année 2010, le Crédit Mutuel et le Crédit Agricole avaient remboursé leurs emprunts, et les trois groupes ont renoué avec la croissance.

Aux *Pays-Bas*, la Rabobank est la seule grande banque qui n'a pas eu besoin du soutien du gouvernement. Elle était, dans une certaine mesure, exposée à des instruments toxiques, mais les bénéfices réalisés par des banques membres du groupe ont suffi à faire face aux pertes. Le tableau 2.3 montre qu'à fin 2010 elle avait finalement réussi à conserver ses parts de marché, tout en augmentant ses avoirs. Son ratio de fonds propres de catégorie 1 était passé de 10,7 pour cent à 15,7 pour cent, ce qui en fait un établissement très solide.

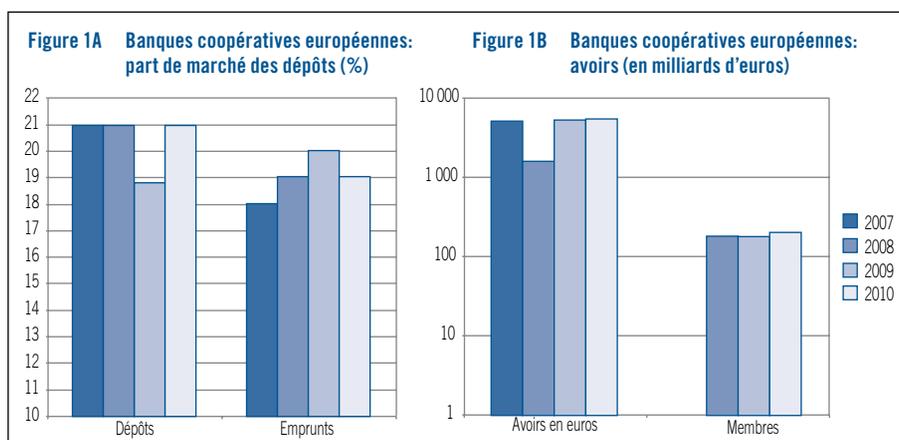
En *Espagne*, les banques coopératives ont surtout souffert de la récession économique plus générale déclenchée par la crise bancaire. Au début de la crise, leur exposition se limitait aux secteurs de l'immobilier et de la construction et au cours de la crise elles sont mieux parvenues que les autres banques à obtenir le remboursement des prêts qu'elles avaient consentis. A la fin de l'année 2009, leur taux de prêts improductifs était bien plus bas que celui de leurs concurrentes. Cela pourrait s'expliquer par le type de relation que les coopératives entretiennent avec leurs emprunteurs. Leur capacité à sélectionner les emprunteurs potentiels et à suivre l'état d'avancement de leurs remboursements constitue un avantage décisif sur le plan informationnel, qui est plus manifeste encore lorsque survient un ralentissement économique.

En *Finlande*, l'impact de la crise sur la banque centrale, OP-Pohjola, s'est fait sentir à travers ses filiales spécialisées dans les activités d'investissement et d'assurance-vie, plutôt que dans ses activités bancaires proprement dites. En 2007, le rendement de son capital s'établissait à 13,7 pour cent, mais il a chuté à 4,1 pour cent en 2008, pour se redresser en 2009 et 2010 et atteindre 6,8 %. Les pertes subies sont principalement imputables à de mauvais retours sur investissement de la branche assurance.

³⁶ Ayadi et coll., 2010.

Tableau 2.4 Les effets de la crise bancaire sur les banques coopératives européennes sur quatre ans

Années	Avoirs (en milliards d'euros)	Part de marché des dépôts (en %)	Part de marché des prêts (en %)	Nb. de clients (en millions)
2007	5 150,2	21,0	18,0	158,8
2008	5 581,5	21,0	19,0	176,5
2009	5 523,7	18,8	20,1	176,0
2010	5 647,3	21,0	19,0	181,1

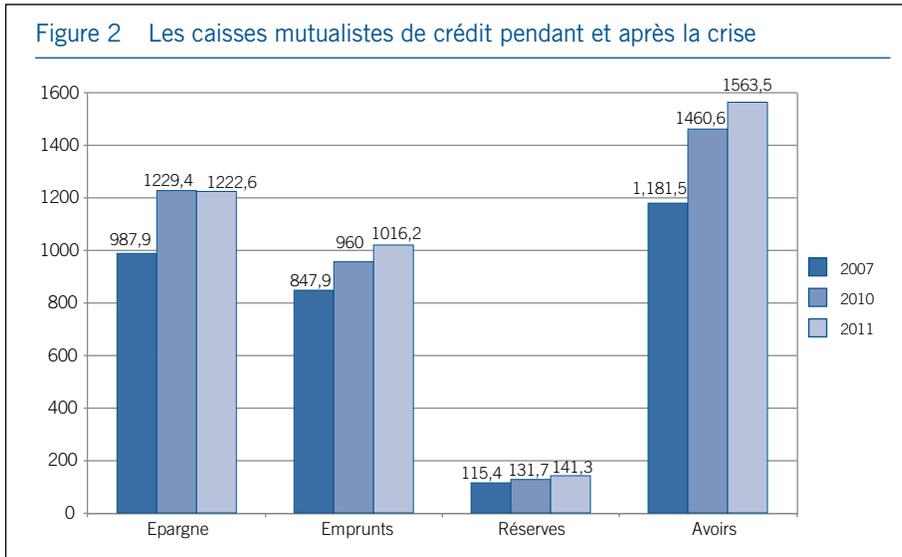


De manière générale, les banques coopératives européennes sont sorties de la crise dans une position très favorable. Sept d'entre elles figurent parmi les 50 banques les plus sûres au monde et, dans toute l'Europe, leurs ratios de fonds propres dépassent le ratio légal minimal de 8 pour cent, en s'établissant en moyenne autour de 9 pour cent. Cela se traduit par d'excellentes notations de crédit, qui vont du double au triple A pour les plus grands groupes bancaires coopératifs.

LES CAISSES MUTUALISTES DE CRÉDIT PENDANT ET APRÈS LA CRISE

La situation des caisses mutualistes de crédit se caractérise quant à elle par une forte croissance au cours de la période 2007-2010 (figure 2).

Le nombre des caisses mutualistes de crédit a légèrement baissé (traduisant des fusions de plus en plus nombreuses entre fédérations) et celui de leurs membres légèrement augmenté, mais le véritable changement a eu lieu en termes de performances (tableau 2.5).



L'épargne n'a progressé que de 1 pour cent en 2008, puis de 15 pour cent en 2009 et de 7,3 pour cent supplémentaires en 2010; ce qui représente une augmentation de presque 25 pour cent par rapport à 2007. Les prêts ont reculé très légèrement en 2008, pour augmenter ensuite de 7,6 pour cent, puis de 5,3 pour cent au cours des deux années suivantes; ce qui représente une progression totale de plus de 13 pour cent pour les trois années considérées. Indicateur essentiel: le volume des réserves s'est accru de plus de 14 pour cent, ce qui révèle la bonne santé du système et indique que les risques ont été maintenus à un niveau très bas. La récession postérieure à la crise commence à faire sentir ses effets sur l'épargne, mais tous les autres indicateurs témoignent de la bonne santé persistante du mouvement.

En Afrique, la crise bancaire a eu un effet désastreux sur les économies locales, non de manière directe, en raison des pertes des banques, mais de manière indirecte, en lien avec le recul de la demande mondiale, la volatilité des prix des matières premières, le recul des investissements directs étrangers, la réduction des transferts de fonds, etc.³⁷. En Afrique subsaharienne, les coopératives d'épargne et de crédit, ou SACCOS (selon leur acronyme anglais), ont connu une croissance rapide et, dès 2008, elles fournissaient des services à près de 9 pour cent de la population³⁸. Au lendemain immédiat de la crise financière, la

³⁷ Allen et Maghimbi, 2009, chapitre 2.3.

³⁸ Statistiques du Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit (WOCCU), pour 2009.

2. Les effets de la récente crise bancaire sur les coopératives financières

Tableau 2.5 Les caisses mutualistes de crédit pendant et après la crise

Région/ année	Epargne (en milliards de dollars EU)	Prêts (en milliards de dollars EU)	Réserves (en milliards de dollars EU)	Avoirs (en milliards de dollars EU)	Membres (en millions)	Pénétration du marché (en %)
Monde						
2007	987,9	847,9	115,4	1 181,5	177,4	7,5
2010	1 229,4	960,0	131,7	1 460,6	188,0	7,5
2011	1 222,6	1 016,2	141,3	1 563,5	196,0	7,8
Afrique						
2007	3,5	3,5	0,2	3,4	15,1	8,4
2010	4,7	4,8	0,3	5,8	17,0	7,6
2011	4,3	4,2	0,3	4,9	18,0	7,2
Asie						
2007	78,0	60,1	4,6	96,9 ^a	33,1	2,6
2010	107,7	80,7	7,8	139,4	37,8	2,6
2011	121,8	88,1	8,6	140,2	39,7	2,7
Caraïbes						
2007	2,6	2,1	0,35	3,2	1,9	41,4 ^b
2010	3,9	3,3	0,42	4,8	2,8	16,6
2011	4,3	3,5	0,54	5,2	2,9	17,5
Europe						
2007	24,8	15,4	2,8	28,0	8,2	3,6
2010	22,1	13,0	3,1	25,4	8,3	3,5
2011	22,3	11,9	3,1	24,6	8,1	3,5
Amérique latine						
2007	19,7	19,8	4,0	30,4	15,1	4,8
2010	29,2	30,6	6,9	48,1	15,7	5,0
2011	33,5	30,5	7,3	50,3	18,0	5,7
Amérique du Nord						
2007	827,5	716,5	100,2	983,0	99,4	43,8
2010	1 015,7	784,5	108,4	1 182,8	102,5	44,1
2011	968,0	808,8	114,8	1 253,0	104,5	45,0
Océanie						
2007	31,0	28,9	3,3	36,5	3,9	18,5
2010	46,1	43,2	4,7	54,2	3,8	17,3
2011	68,4	69,1	6,6	85,2	5,1	23,6

^a Les chiffres pour l'Asie centrale ont été présentés séparément en 2007; ils ont donc été ajoutés à ceux de l'ensemble de l'Asie. ^b Ce chiffre est trop élevé, car certains pays ont pris en compte les adhésions multiples et les adhésions de jeunes. Il est ramené à 23,4 pour cent pour 2008 et 18,9 pour cent pour 2009. A partir de 2010, il paraît plus pertinent.

Source: WOCCU, 2012, statistiques réorganisées.

progression de l'épargne a ralenti, les emprunts se sont contractés et les réserves ont diminué. Les organisations professionnelles ont appelé à la prudence en matière d'admission de nouveaux sociétaires et rappelé la nécessité de rester fidèle au principe de «la primauté de l'épargne»³⁹. A plus long terme pour l'ensemble de l'Afrique, au cours de la période allant de 2007 à 2010, l'épargne a progressé de 34 pour cent et les prêts de 37 pour cent. Il n'en demeure pas moins que le ralentissement persistant de l'économie mondiale a affecté le secteur et que les indicateurs affichent une légère baisse en 2011.

En Asie, l'épargne a fléchi de plus de 8 pour cent en 2008, mais a connu en 2009 une progression spectaculaire de près de 28 pour cent. Sur l'ensemble des trois années, jusqu'à 2010, elle a ainsi progressé de 38 pour cent. Les prêts ont également enregistré un fléchissement dans un premier temps, pour connaître un vigoureux rebond en 2009. Là encore, par rapport à 2007 ils affichaient une forte augmentation, de plus de 34 pour cent, en 2010. Les chiffres pour 2011 révèlent une progression régulière mesurée sur tous les plans.

Jusqu'en 2010, l'épargne a enregistré dans les Caraïbes une augmentation régulière, qui a atteint le niveau spectaculaire de 50 pour cent; dans le même temps, les prêts connaissaient une croissance de 57 pour cent. Là, comme en Afrique, le volume des affaires est très faible en comparaison avec les pays riches, mais, comme les taux de pénétration sont bien plus élevés, les caisses mutualistes ont une incidence beaucoup plus forte sur l'économie locale. Cependant, de nouveau, les chiffres pour 2011 révèlent que leur croissance plafonne.

En Europe, au cours des quatre années précédant 2010, tant l'épargne que les prêts ont décliné régulièrement année après année et la première affiche aujourd'hui un niveau inférieur de 11 pour cent aux niveaux de 2007; les seconds, de 16 pour cent. L'explication de ce phénomène est simple et tient en un seul mot: l'Irlande. En 2007, dans ce pays le taux de pénétration était incroyablement élevé et s'établissait à 104 pour cent, ce qui signifie que potentiellement tout citoyen adulte était adhérent d'une caisse de crédit. Or, en 2010, le niveau de l'épargne avait chuté de 19 pour cent et celui des prêts de 27 pour cent. Les arriérés d'emprunts étaient passés de 6,5 à 17,6 pour cent du volume total des prêts⁴⁰. Il est évident que, si un pays possède un secteur mutualiste étendu et qu'il plonge dans une profonde récession, le secteur mutualiste n'est pas épargné (même si la situation des banques commerciales s'est révélée bien moins favorable encore). Cependant, au cours de la même période, en Pologne le volume de l'épargne a progressé de 63 pour cent et celui des prêts de 57 pour cent et,

³⁹ Allen et Maghimbi, 2009, chapitre 3.1.

⁴⁰ Carroll, McCarthy, O'Shaughnessy, 2012.

partant de niveaux très bas, d'autres fédérations d'Europe centrale et orientale sont également parvenues à tirer leur épingle du jeu.

En Amérique latine, l'année 2008 a été marquée par une chute de l'épargne (11 pour cent), suivie par un redressement spectaculaire en 2009 (45 pour cent) et une progression constante en 2010 (plus de 16 pour cent), ce qui pour l'ensemble de la période représente une augmentation de 48 pour cent. À partir de 2010, le volume des prêts a légèrement fléchi, mais tous les autres indicateurs sont repartis à la hausse.

En Amérique du Nord, pendant la première année de la crise bancaire, les caisses mutualistes ont enregistré une légère augmentation, de 2,8 pour cent, du volume de l'épargne. Puis celui-ci a bondi de 13 pour cent en 2009 et à nouveau de 5,6 pour cent en 2010, ce qui correspond au total à une progression de 23 pour cent sur les trois années considérées. Il apparaît clairement que les clients ont choisi de placer leur épargne en un endroit plus sûr que les grandes banques privées. Les caisses de crédit sont également parvenues à maintenir le niveau de leurs prêts; et, lorsqu'en 2009 les banques privées ont cessé d'accorder des prêts à qui que ce soit, les caisses de crédit ont vu le volume de leurs prêts s'accroître de près de 6 pour cent. Les chiffres de 2011 révèlent un léger recul de l'épargne, lié à la récession, mais tous les autres indicateurs sont au vert.

Les banques coopératives centrales et les centrales des caisses mutualistes de crédit ont pour mission de réinvestir les excédents de trésorerie des banques et caisses locales. Au Canada, SaskCentral comme Desjardins ont subi des pertes importantes de leur branche d'investissement. Aux États-Unis, la situation des centrales était cependant bien plus défavorable. Elles avaient investi massivement dans le type de produits toxiques que le système bancaire américain avait si bien su générer jusqu'au déclenchement de la crise. À l'époque, ces investissements étaient considérés comme des produits à faible risque, mais leurs conséquences furent désastreuses. Cinq sociétés mutualistes ont été mises sous tutelle par les autorités de surveillance. Elles détenaient 70 pour cent des avoirs de l'ensemble du système de caisses mutualistes du pays et ont subi 98 pour cent des pertes sur investissement⁴¹. En conséquence, les membres des fédérations mutualistes doivent aujourd'hui acquitter des surprimes d'assurance au National Share Insurance Fund (fonds commun d'assurance national) pour contribuer à compenser les pertes subies. Les statistiques pour 2009 concernant les sociétés assurées au niveau fédéral révèlent toute l'étendue des dégâts. Le volume total des avoirs des caisses mutualistes américaines a chuté de

⁴¹ National Credit Union Authority, 2010.

96 milliards de dollars en 2007 à 60 milliards de dollars en 2008, pour remonter à 71 milliards de dollars en 2009. Le total de leurs fonds propres est tombé de 6 milliards de dollars en 2007 à -2,6 milliards en 2008, pour remonter légèrement en 2009 à -2,3 milliards. Ces statistiques ne prennent pas en compte la banque Federal Central qui se trouvait en liquidation à ce moment-là.

En Océanie, comme en Asie, le taux de l'épargne a chuté en 2008 (de 12 pour cent), enregistré une augmentation spectaculaire en 2009 (de 36 pour cent) et poursuivi ensuite sa progression, de sorte que sur l'ensemble de la période il a presque augmenté de moitié (49 pour cent). Le schéma est le même pour les prêts. Ils ont d'abord chuté de 14 pour cent, ont bondi de 40 pour cent, puis augmenté à nouveau de 24 pour cent en 2010. Sur l'ensemble de la période, ils ont presque augmenté de moitié (49 pour cent). Les chiffres pour 2011 témoignent des progrès remarquables accomplis par le mouvement des caisses mutualistes de crédit sur tous les plans, en termes tant d'activités financières que de nombre de sociétaires ou encore de pénétration du marché. Il apparaît donc clairement que les caisses mutualistes ne se sont pas contentées de résister à la crise financière, mais que durant cette période elles se sont également approprié une bonne partie des activités des banques commerciales.

CONCLUSION

Avant la crise, les coopératives financières soutenaient la concurrence avec les banques commerciales. Pendant la crise, de manière générale, elles n'ont pas été durement touchées, bien que les banques centrales aient essuyé des pertes dans plusieurs pays, dues principalement à des investissements dans des produits dérivés qui, avant la crise, avaient été jugés sûrs par les agences de notation. Ces banques centrales ont dû accepter l'aide des gouvernements dans un petit nombre de pays, et, plutôt que d'être autorisées à faire faillite, les coopératives les plus vulnérables ont en principe été reprises par les plus solides. La plupart des pertes subies ont été compensées assez rapidement, en un an ou deux, bien que dans certains pays les coopératives primaires aient dû renflouer leurs centrales. Aujourd'hui, au lendemain de la crise, presque tous les indicateurs montrent qu'elles ont rebondi et repris leur croissance, bien qu'à un rythme différent de celui qui prévalait avant la crise en raison du ralentissement de l'économie mondiale et de la crise de l'euro. Quelque-chose dans le modèle commercial des entreprises détenues par leurs clients leur confère cette capacité de résistance face aux crises. Le chapitre suivant va montrer de manière plus systématique les avantages et les inconvénients de ce type de banques, tant pour leurs membres que pour la société dans son ensemble.

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

Nous avons jusqu'ici exposé l'histoire des coopératives financières et examiné les preuves de leurs performances avant, pendant et après la crise bancaire. A diverses reprises, il a été affirmé qu'elles possédaient des avantages certains par rapport à d'autres types de banques. Le présent chapitre permettra de mieux cerner leurs avantages et inconvénients à travers une analyse systématique⁴².

Que signifie être sociétaire d'une coopérative financière?

Cette question revêt trois aspects liés au *régime de propriété*, aux *modalités de contrôle* et aux *intérêts défendus* par les coopératives financières. Les droits de propriété des sociétaires leur confèrent le pouvoir de décider si l'entreprise doit poursuivre ses activités, si elle est vendue ou liquidée. Cela explique pourquoi, même si ses membres n'ont aucun contrôle sur une entreprise coopérative, celle-ci ne saurait être vendue sans leur autorisation. La propriété emporte généralement des droits de contrôle, même s'ils sont limités par des règles et pratiques qui permettent souvent aux conseils d'administration d'agir avec une participation très réduite des sociétaires. Ceux-ci disposent au minimum d'un droit de vote en vue de désigner les nouveaux membres du conseil et d'approuver les comptes annuels. La propriété donne également le droit de recevoir une part des bénéfices tirés de l'activité de l'entreprise et d'avoir son mot à dire concernant l'affectation desdits bénéfices. Eu égard au fait que les banques coopératives et les caisses mutualistes de crédit tendent à se fédérer et à créer conjointement des banques centrales et des filiales qu'elles détiennent, il faut également mentionner les avantages liés aux économies d'échelle et de gamme découlant de l'appartenance à un système plus vaste. Enfin, l'existence d'un secteur financier détenu par ses clients revêt des avantages considérables pour la société tout entière.

On ne peut se contenter d'affirmer que la forme coopérative présente des avantages pour un établissement financier; il faut comparer les coopératives

⁴² Birchall, 2011.

financières à d'autres types d'institutions financières susceptibles de présenter des avantages similaires. Les arguments présentés ci-après établissent implicitement une comparaison avec les banques commerciales. Cependant, deux autres types d'institutions financières méritent d'être pris en compte: les banques d'épargne et les institutions de microfinance. Il convient dans le cadre d'une étude détaillée des avantages des banques coopératives de tenir compte des avantages relatifs de ces concurrentes⁴³.

Certains rapports récents établissent une distinction entre les banques détenues par leurs actionnaires et celles détenues par leurs parties prenantes, plaçant ainsi les banques coopératives sur le même plan que les banques d'épargne⁴⁴. Ce dernier secteur est très vaste, notamment en Europe occidentale où il détient 19 pour cent des actifs bancaires. Il est particulièrement bien implanté en Espagne (39 pour cent des actifs) et en Allemagne (35,5 pour cent), où il se trouve en concurrence directe avec le secteur des banques coopératives⁴⁵. Dans les pays économiquement moins développés, les coopératives financières sont en concurrence avec d'autres types d'institutions de microfinance, qui présentent des régimes de propriété variés dont les différences sont souvent négligées par les auteurs⁴⁶. Une comparaison systématique avec ces différents types d'institutions dépasserait le cadre du présent rapport, mais il est intéressant de noter que le système de la Grameen Bank possède plusieurs caractéristiques communes avec les coopératives financières, notamment dans sa version révisée, le modèle Grameen II.

LA PROPRIÉTÉ

Les avantages découlant directement du régime de propriété des coopératives financières valent même dans le cas où l'implication de leurs membres dans le processus décisionnel est minimale⁴⁷.

Avantage 1: le régime de propriété des coopératives financières permet de corriger un défaut du marché

Le fait de détenir les moyens de production d'un bien ou d'un service permet d'empêcher qu'un groupe d'intérêt distinct ne les détienne et ne soit en mesure d'exploiter la faiblesse économique des membres de l'entreprise concernée pris individuellement. En d'autres termes, les coopératives financières viennent

⁴³ A ce propos, voir Birchall, 2013, ch. 8.

⁴⁴ Groeneveld et Llewellyn, 2012.

⁴⁵ Les derniers chiffres concernent l'année 2006 et émanent du World Savings Bank Institut; ils sont disponibles à l'adresse www.wsbi.org.

⁴⁶ Par exemple: BIT, 2002; mais voir Balkenhol, 1999, à propos de la reconnaissance par le BIT de l'importance des caisses mutualistes de crédit.

⁴⁷ Voir Hansmann, 1996.

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

corriger ce qui constituerait un «défaut du marché». Or, au stade initial de développement d'un marché, cet élément peut être déterminant, car le risque est grand d'avoir une situation d'offre monopolistique des prêteurs. Et, même à partir du moment où la concurrence entre les bailleurs de fonds se développe, un «risque de verrouillage» existe lorsque ceux-ci sont en position d'exercer un contrôle sur les producteurs à travers la fourniture du crédit. Cette situation est particulièrement dramatique pour les petits exploitants agricoles qui doivent recourir au crédit à court terme pour faire la soudure entre les saisons.

Au XIX^e siècle, les banques coopératives européennes puis, au XX^e siècle, les caisses de crédit du monde entier ont fourni aux petites entreprises le crédit dont elles avaient besoin lorsque les banques commerciales n'étaient pas enclines à leur accorder de prêts. Dans les pays économiquement moins développés, les avantages liés au régime de propriété des coopératives financières demeurent aussi pertinents aujourd'hui que par le passé. Ainsi, l'expansion des circuits financiers y dépend étroitement du fait que les caisses de crédit parviennent à s'implanter, car le coût des services financiers rendus aux populations pauvres par les banques classiques rend ce secteur non rentable et que la seule alternative possible est une situation de monopole des prêteurs.

Naturellement, cet avantage inhérent aux coopératives financières n'est valable que si leur gestion est saine et qu'elles ne tombent pas aux mains de leurs gérants ou de groupes d'intérêts constitués, notamment, par la classe politique ou les élites locales. Cependant, le risque d'un tel détournement est plus grand encore pour d'autres types d'institutions financières. Les banques d'épargne en particulier ne sont «détenues par personne», au sens où ni leurs clients ni un groupe externe d'actionnaires n'en sont propriétaires et où des intérêts variés sont représentés à leurs conseils d'administration. C'est ainsi qu'au cours de la crise bancaire les banques d'épargne espagnoles et les banques publiques régionales allemandes (détenues partiellement par des banques d'épargne) se sont révélées peu saines, car leurs décisions en matière de prêts avaient été par trop influencées par la classe politique. Dans les pays économiquement moins développés, les ONG fournissant des services de microfinancement ont fait de leur côté l'objet de critiques, parce qu'elles tendent à omettre de rendre des comptes à leurs clients⁴⁸.

Avantage 2: le régime de propriété des coopératives financières permet d'éviter les conflits d'intérêts entre propriétaires et clients

Les économistes qualifient depuis longtemps la relation entre les actionnaires d'une banque et ses clients de «problème d'agence». Eu égard au fait que la responsabilité des actionnaires, pourvoyeurs des fonds propres, est limitée, ces

⁴⁸ Voir en ce sens Birchall, 2013, ch. 8.

derniers sont susceptibles de préférer un profil de risque plus élevé que celui souhaité par les déposants; cela tient au fait que leur potentiel de profit est illimité, alors que leur potentiel de pertes est limité. Les déposants en revanche ne perçoivent pas de part des bénéfices, mais assument une part de risque disproportionnée. Dans le cas des banques détenues par leurs clients, on évite ce problème d'agence, car les propriétaires et les clients de la banque sont les mêmes personnes. Il n'y a donc pas d'intérêts distincts des actionnaires, et l'on peut supposer que les banques opèrent dans l'intérêt de leurs clients.

En réalité, il n'est pas nécessaire pour une banque de détail d'avoir des actionnaires extérieurs. Tout ce dont elle a besoin est un mécanisme permettant de mettre en contact les personnes souhaitant épargner leur argent avec celles qui ont besoin de l'emprunter; autrement dit, la banque se contente de recycler l'argent. Considérés sous cet angle, les investisseurs sont de simples «intermédiaires» qui récoltent les bénéfices tout en apportant une valeur ajoutée très limitée à l'entreprise. Au contraire, un rapport récent de la Rabobank démontre les effets positifs d'un modèle plaçant les clients au centre des activités de la banque. L'accent est mis, à long terme, sur la valeur de la clientèle. Une saine rentabilité est nécessaire, sans constituer un objectif en elle-même. Les banques opèrent sur les marchés de détail locaux et ont donc accès aux sources de financement stables que sont les dépôts de leurs clients. Elles sont centrées sur la relation avec leur clientèle, créent des liens et des réseaux puissants au niveau local. Elles disposent d'un avantage informationnel qui les rend mieux à même d'évaluer la solvabilité des emprunteurs, ce qui fait qu'elles tendent à avoir des volumes de prêts plus élevés que leurs concurrentes⁴⁹.

Cependant, l'avantage ici décrit est relativisé par la possibilité ouverte aux autres types de banques de disposer d'assurances-dépôts garanties par des fonds publics, qui leur permettent d'assurer la protection de leurs clients face aux risques. Par une ironie du sort, les banques commerciales sont aujourd'hui tenues de souscrire de telles assurances, et les intérêts de leurs actionnaires et de leurs clients pourraient donc ne plus être si radicalement opposés. En outre, dans le cadre des coopératives financières, les intérêts des déposants et ceux des emprunteurs sont divergents, même si ce problème d'agence est bien moins aigu que celui qui se pose entre les actionnaires et les clients et qu'un bon système de gouvernance peut aisément parvenir à les faire coïncider.

Avantage 3: le régime de propriété des coopératives financières offre un modèle bancaire efficace à faible coût

Les coopératives financières sont fondées sur un double principe de base: elles mettent l'accent à la fois sur la valeur de la clientèle et sur le capital. Elles

⁴⁹ Groeneveld et de Vries, 2009.

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

peuvent tirer parti de la faiblesse relative du coût de leurs capitaux et de l'abondance de ceux-ci, ainsi que de l'absence de pression concernant la maximisation des profits, pour se consacrer à leur expansion⁵⁰. Seule la partie du capital consistant dans les parts sociales des membres doit être rémunérée, modestement de surcroît. Eu égard au fait qu'elles n'ont pas à rémunérer d'actionnaires externes, elles peuvent réduire la marge entre les taux d'intérêt qu'elles demandent aux emprunteurs et ceux qu'elles servent aux épargnants. Elles peuvent même décider de commercialiser des produits à des prix inférieurs à ceux du marché, en y incorporant les profits qu'elles anticipent. Elles sont ainsi à même d'attirer une large part des dépôts de détail et bénéficient de liquidités abondantes, avec un ratio dépôts/crédit élevé.

Lorsque la conjoncture est favorable, elles deviennent prêteurs nets sur les marchés interbancaires. En période difficile, elles reconstituent leurs réserves pour amortir la faiblesse de leurs performances; les coopératives ne distribuent alors tout simplement plus autant de dividendes à leurs sociétaires, ou elles ajustent leurs prix à la hausse de manière à dégager des excédents plus importants⁵¹. Il est vrai qu'elles ne peuvent pas émettre des actions pour lever facilement et rapidement des capitaux et qu'elles ne peuvent pas non plus se contenter des capitaux limités provenant des parts sociales de leurs membres. Cependant, elles affectent pratiquement tous leurs profits aux réserves, qu'elles utilisent ensuite pour financer leur croissance. Leurs banques centrales peuvent en général émettre différents types de capitaux hybrides et certaines d'entre elles se procurent des capitaux par l'intermédiaire de filiales cotées⁵².

L'ensemble de ces avantages est commun aux coopératives financières et aux banques d'épargne, ce qui contribue à expliquer pourquoi les unes comme les autres détiennent en Europe de larges parts de marché et pourquoi elles parviennent à concurrencer les banques commerciales. Avant la crise bancaire, certains analystes les critiquaient, les accusant de concurrence déloyale en raison des atouts qu'elles possèdent par rapport à ces dernières. Cependant, dans les pays dans lesquels elles sont en position de force, elles se sont alliées pour faire baisser les marges de profit dans l'ensemble du secteur bancaire⁵³.

Avantage 4: le régime de propriété des coopératives financières n'incite pas à la prise de risque

Pourquoi les coopératives financières sont-elles beaucoup plus sûres?

⁵⁰ Fonteyne, 2007.

⁵¹ Hesse et Cihak, 2007.

⁵² Rabobank, 2011.

⁵³ Ayadi et coll., 2009, 2010.

Elles ne sont pas sous la pression de la maximisation des profits, pression qui conduit souvent les banques commerciales à pratiquer une politique de prêt aléatoire et à vendre des produits complexes propres à propager les risques. Elles sont plus fortement capitalisées que leurs concurrentes. Comme elles subissent une pression à court terme moins lourde, elles sont plus enclines à fonder leurs décisions commerciales et leurs politiques de prêt sur des perspectives à long terme. Il est plus difficile pour elles de lever des capitaux externes d'une façon indépendante de leurs membres, ce qui les dissuade de recourir aux marchés des capitaux de gros. Elles ne sont pas soumises à la pression d'investisseurs exigeant des retours immédiats et peuvent donc se concentrer sur le long terme. Leur stratégie commerciale consiste essentiellement dans l'établissement de réseaux; un certain nombre d'études montrent que les banques coopératives sont plus enclines que les banques commerciales à établir des relations durables avec leurs clients, tout particulièrement avec les PME⁵⁴. On estime que leurs flux de gains sont plus réguliers que ceux d'autres types de banques, parce qu'elles peuvent utiliser leurs réserves comme tampon⁵⁵.

Ce n'est que lorsqu'elles s'écartent de leur modèle naturel que la prise de risques excessifs intervient. Et, même dans ce cas, elles sont mieux à même de faire face à d'éventuelles pertes grâce aux réseaux de soutien mutuel que leur offrent leurs fédérations nationales. A la différence des banques commerciales jugées «*too big to fail*» (trop importantes pour faire faillite), les plus grosses banques coopératives se sont révélées aptes à lisser leurs gains et leurs pertes lors des hauts et des bas du cycle économique⁵⁶. De nouveau, c'est un avantage qu'elles partagent avec les banques d'épargne et autres associations, sous réserve d'avoir une bonne gouvernance.

Inconvénient 1: le régime de propriété des coopératives financières rend difficile la levée de capitaux en période de crise

Parmi les conséquences du régime de propriété des coopératives, on peut également relever les difficultés qu'elles éprouvent à lever des capitaux en dehors du cercle vertueux de l'épargne et du crédit. Si elles sont amenées à élargir la participation à un groupe d'investisseurs extérieurs – en s'introduisant en bourse –, elles perdent leur caractère de coopératives. Si elles créent des filiales ou des coentreprises qui lèvent des capitaux hybrides, elles courent le risque de perdre de l'argent que leurs membres devront finalement rembourser. Elles peuvent lever des fonds auprès de leurs clients-sociétaires en émettant différents types de parts subordonnées, qui sont rémunérées sans être assorties de droits de vote, pour contribuer à recapitaliser la société en période difficile.

⁵⁴ Ayadi et coll., 2010.

⁵⁵ Hesse et Cihak, 2007.

⁵⁶ Groeneveld et de Vries, 2009.

Néanmoins, elles doivent peut-être accepter que leur croissance ait des limites. Les experts s'accordent à penser que le fait de savoir que leur capital ne peut être facilement remplacé agit comme un frein à la prise de risque. Autrement dit, après l'expérience de la crise bancaire, cet accès difficile aux capitaux externes devrait finalement plutôt être considéré comme un point fort que comme une faiblesse des coopératives.

Inconvénient 2: le régime de propriété des coopératives financières n'est pas très incitatif pour les gérants

De même, eu égard au fait qu'elles sont détenues par leurs membres, les coopératives financières n'ont pas la possibilité de faire coïncider les intérêts de leurs gérants avec ceux de leurs actionnaires en émettant des options sur actions liées à la performance. Il y a donc là un conflit potentiel d'intérêts entre les gérants et les associés. Des données concrètes montrent néanmoins que leurs employés sont en principe davantage associés à la prise de décision, qu'ils bénéficient d'une plus grande sécurité de l'emploi et de la possibilité de travailler dans leur région ou dans leur communauté. Ils sont culturellement proches de leurs clients, participent aux bénéfices et reçoivent une formation de qualité⁵⁷. Cependant, dans l'ensemble, l'amplitude de leurs barèmes salariaux est plus faible que dans les banques commerciales et il est donc plus difficile d'attirer les talents. Mais, là encore, le fait que les gérants ne soient pas incités à prendre des risques et que les coopératives n'aient pas d'expertise sur les marchés complexes apparaît plutôt comme un avantage à la lumière de la crise bancaire.

LE CONTRÔLE

Par contrôle des coopératives par leurs membres, il faut entendre le fait que ceux-ci exercent un contrôle suffisant sur les autorités de direction et de gestion pour veiller à ce que l'entreprise soit exploitée au premier chef dans leur intérêt et qu'ils aient le dernier mot sur les décisions prises. Les sociétaires tirent différents avantages du contrôle qu'ils exercent sur leur coopérative.

Avantage 1: les modalités de contrôle des coopératives permettent de garantir les avantages découlant de leur régime de propriété

Les avantages inhérents au régime de propriété des coopératives ne seraient pas garantis bien longtemps si les conseils prenaient des décisions qui ne servent pas les intérêts des sociétaires. Le premier avantage du contrôle des coopératives par leurs membres est donc qu'il permet de garantir les avantages découlant de leur régime de propriété.

⁵⁷ Fonteyne, 2007.

Avantage 2: les modalités de contrôle des coopératives permettent d'aligner les intérêts des sociétaires sur ceux des conseils et des gérants, favorisant ainsi le succès économique de l'entreprise

De nombreux éléments concourent à montrer qu'un contrôle efficace des coopératives par leurs membres favorise leur succès économique. Dans une étude portant sur plusieurs centaines de coopératives agricoles indiennes, T. Shah établit un lien entre leur succès et leur gouvernance. Sa théorie est que le succès est subordonné à trois conditions: le fait que les objectifs de l'organisation soient cruciaux pour ses membres; une structure de gouvernance assurant la cohésion des sociétaires; et un système d'exploitation qui transforme la relation entre la coopérative et ses adhérents en avantage compétitif. Pour que ces conditions soient satisfaites, les sociétaires doivent être à même de contrôler la gouvernance de l'entreprise⁵⁸. Loin de représenter un frein au succès du modèle des banques détenues par leurs membres, l'implication de ceux-ci dans la gouvernance de la banque est l'un des moteurs de leur succès dans le monde entier.

Avantage 3: le contrôle de la coopérative par ses membres limite la prise de risque et rend l'entreprise plus durable

Plus les membres sont impliqués dans la gouvernance, plus la probabilité que l'organisation évitera une prise de risque excessive est forte. Le problème des banques détenues par leurs clients qui ont perdu de l'argent pendant la crise tenait en partie à l'inadéquation du contrôle exercé par leurs membres; ceux-ci n'avaient pas saisi le caractère risqué des investissements qui étaient réalisés en leur nom (pas plus, du reste, que les agences de notation ne l'avaient saisi à l'époque).

Avantage 4: les modalités de contrôle des coopératives leur confèrent des avantages informationnels leur permettant de prêter à des groupes à faibles revenus

Le fait que les clients des coopératives financières en soient aussi les sociétaires et qu'ils soient impliqués dans les processus décisionnels tend à leur conférer un avantage informationnel certain. La forte présence locale des banques et leur proximité leur permettent de mieux cerner les besoins et les profils de risque de leurs clients et, finalement, de remédier au problème de l'information. Elles peuvent ainsi fournir du crédit aux particuliers disposant de faibles revenus et aux entreprises qui n'ont que peu ou pas de garanties, parce qu'elles parviennent à abaisser les coûts de transactions liés à la sélection des emprunteurs, ainsi qu'au suivi et au recouvrement des dettes. En d'autres termes, ces institu-

⁵⁸ Shah, 1996.

tions réussissent à prévenir de manière efficace un comportement opportuniste de la part des emprunteurs.

Avantage 5: les modalités de contrôle des coopératives jouent en faveur de la poursuite d'objectifs éthiques, leur conférant ainsi de la valeur ajoutée aux yeux des actionnaires

L'implication des membres leur donne la possibilité de poursuivre d'autres objectifs que le seul succès économique. Ils peuvent promouvoir des objectifs éthiques à travers les modalités d'exploitation de l'entreprise. La Co-operative Bank du Royaume-Uni, par exemple, a été leader du marché de la banque éthique, notamment en étant la première à offrir des comptes courants gratuits et en déclarant qu'elle ne prêtait pas à des sociétés que ses clients considéraient comme non éthiques. Il y a là un contraste frappant avec les comportements de certaines banques privées, peu soucieuses d'éthique, au cours de ces dernières années et leurs effets délétères sur l'économie mondiale.

Inconvénient 1: la motivation pour jouer leur rôle dans le dispositif de gouvernance peut manquer aux membres des coopératives

Le contrôle par les membres n'est, certes, pas chose facile, mais il n'est pas non plus aussi difficile que les théoriciens de l'économie l'ont longtemps pensé. Leur argumentation était la suivante: dans une coopérative, la propriété est dispersée entre de nombreux membres, dont chacun a une certaine tendance à chercher à profiter des efforts consentis par les autres. En outre, l'acquisition des informations et des compétences nécessaires pour exercer un contrôle efficace demande des efforts. En conséquence, les membres ne sauraient exercer un contrôle véritable et les gérants peuvent détourner les activités de l'entreprise à leur propre profit. Or, ce raisonnement a deux points faibles. Premièrement, il repose sur une conception des motivations humaines devenue totalement indéfendable; les gens participent souvent à la gouvernance même si cela leur demande un effort personnel, parce qu'ils sont mus par des motivations d'ordre «collectif» autant que par des motivations d'ordre individuel⁵⁹. Deuxièmement, les structures de gouvernance complexes des systèmes de coopératives fédérales tendent à favoriser une certaine stabilité; l'influence des membres est garantie par le fait qu'ils sont représentés à tous les niveaux. Les chercheurs qui les ont étudiées estiment que les coopératives fonctionnent bien mieux en pratique que les théoriciens le supposent⁶⁰.

⁵⁹ Voir Birchall, 2012.

⁶⁰ Groeneveld et Llewellyn, 2012.

LES BÉNÉFICES

Il n'est pas difficile de saisir les avantages que peuvent tirer les membres des banques détenues par leurs clients du partage des bénéfices; ensemble, ils peuvent canaliser la valeur ajoutée produite par l'entreprise de manière à en bénéficier eux-mêmes, au lieu d'en faire bénéficier des investisseurs-propriétaires. De manière générale, les entreprises détenues par leurs membres fonctionnent selon un mécanisme fondé sur le prix-coûtant des produits: dans un premier temps, elles vendent leurs produits à leurs membres au prix du marché, puis, à la fin de chaque exercice, elles calculent une ristourne afin de leur restituer l'intégralité de l'excédent réalisé. Le fonctionnement de ce mécanisme est moins clair dans le secteur bancaire, car de nombreuses coopératives financières obéissent à des règles prévoyant d'abord l'affectation des excédents aux réserves, avant de pouvoir en distribuer ne serait-ce qu'une partie aux membres comme ristourne. Le principe du «patrimoine intergénérationnel» limite les bénéfices de la coopérative aux sociétaires actuels.

Cependant, les dividendes ne représentent que l'un des bénéfices que les coopératives financières sont susceptibles de procurer à leurs membres. Les clients bénéficient du confort que procurent un réseau d'agences plus étendu et une rationalisation moins draconienne que s'ils étaient servis par une banque commerciale. Les personnes vivant dans des zones rurales bénéficient d'un accès à des services bancaires dont elles ne pourraient disposer autrement. Les petites entreprises, en tant qu'emprunteurs, tirent parti de la relation qu'elles entretiennent avec leur banque. Un certain nombre de chercheurs estiment que les grosses banques sont moins aptes à traiter et à transmettre les formes les plus subtiles d'informations relationnelles à l'ensemble de leur structure hiérarchique. Or, les banques implantées localement sont justement mieux à même de répondre aux besoins des petites entreprises locales que ne le sont les banques plus grosses et ayant une vocation moins régionale⁶¹.

LA FÉDÉRATION

Les coopératives financières ne sont pas isolées. Elles sont presque toujours regroupées au sein de fédérations, ce qui signifie que pour saisir pleinement leurs avantages il faut les envisager comme des systèmes. Cette intégration représente, en termes de *groupes d'intérêts*, des avantages tels qu'une influence politique (qui leur permet d'améliorer leur environnement juridique et fiscal), la réalisation d'économies d'échelle en matière d'éducation et de formation, un sens de la communauté plus large partagé avec les banques similaires et une stratégie commerciale commune. La même intégration analysée cette fois en termes *commerciaux* permet la fourniture à moindre frais de services com-

⁶¹ Ayadi et coll., 2010.

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

muns, comme l'appui informatique, le traitement des données, la formation, la comptabilité, le marketing, la mise au point de nouveaux produits et la représentation. Elle offre aussi la possibilité de développer une marque commune. Si cette intégration est poussée jusqu'au stade où une banque centrale chapeaute le système, elle permet au groupe de centraliser ses excès de liquidité, de les redistribuer, de placer les excédents sur les marchés financiers et de mener une politique de gestion actif/passif consolidée⁶². Elle permet en outre la création ou l'achat de filiales spécialisées offrant des services d'assurance, de gestion de patrimoine, d'investissement ou d'informatique, que les banques locales n'auraient pas les moyens d'acquérir.

La présence d'une centrale est également un facteur de réduction des risques. Les banques locales et les caisses d'épargne et de crédit peuvent se trouver désavantagées par le fait de servir une clientèle uniforme et locale; or les banques centrales sont à même d'élargir l'éventail des activités commerciales du groupe, ce qui a une influence positive sur la stabilité de ses résultats d'ensemble. Dans les groupes fortement intégrés, les risques sont partagés au moyen de différents mécanismes, tels qu'une assurance-dépôts commune ou un fonds central de soutien aux liquidités. Très souvent, l'organisme fédéral est doté de compétences en matière de surveillance, ce qui permet d'avoir un ensemble de normes communes auxquelles les coopératives locales tendent à se conformer. Il fournit aussi des services de conseil en gestion et des formations qui permettent de maintenir la qualité des activités bancaires locales. Pourtant, la présence de banques centrales peut également être génératrice de risques, lorsque celles-ci s'écartent du modèle de propriété coopératif et cherchent à poursuivre d'autres objectifs⁶³.

Dans certains pays, les banques d'épargne retirent le même type d'avantages de leur fédération. Les établissements bancaires de microfinance, comme ceux du modèle Grameen, optent dans l'ensemble pour le système le plus simple, consistant dans une banque centrale et ses succursales. Dans les pays où les ONG se trouvent en concurrence avec des coopératives financières, la différence est évidente. Au Sri Lanka, par exemple, le mouvement Sarvodaya et le mouvement Sanasa consistent tous deux en des sociétés primaires d'épargne et de crédit implantées dans les villages. Cependant, alors que les organes centraux du mouvement Sarvodaya sont contrôlés par les ONG, la Sanasa Bank et ses succursales sont détenues et contrôlées par des sociétés primaires⁶⁴.

⁶² Di Salvo, 2003.

⁶³ Ayadi et coll., 2010.

⁶⁴ Birchall et Simmons, 2010.

LES AVANTAGES PLUS GÉNÉRAUX DES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES

Jusqu'ici nous nous sommes efforcés de mettre en lumière les avantages des coopératives financières pour leurs membres, mais l'existence d'un secteur bancaire coopératif comporte aussi des avantages plus généraux. Dans l'ensemble, ils apparaissent assez clairement, à deux exceptions près toutefois. En premier lieu, il est impossible de mettre directement en évidence le rôle des coopératives financières dans la création et le maintien des emplois. On ne saurait soutenir que, pour le simple motif que les coopératives financières prêtent aux PME et aux microentreprises, elles ont un impact sur le marché de l'emploi. Il est nécessaire de fournir des preuves plus directes de leur impact. En second lieu, l'essentiel des éléments de preuve disponibles ignore le facteur du genre. Or, nous savons que les coopératives peuvent s'avérer particulièrement propices à l'implication des femmes; en Tanzanie, par exemple, celles-ci représentent 36 pour cent des membres des SACCOS⁶⁵. Il n'en demeure pas moins que les femmes sont sous-représentées dans les coopératives africaines et que dans certains pays la persistance de «règles patriarcales et de stéréotypes sexistes figés» a conduit les agents de l'aide au développement à favoriser la création de nouvelles coopératives par des femmes pour rétablir l'équilibre⁶⁶. Au Sri Lanka, par exemple, une banque coopérative détenue par des femmes fournit des services à 57 000 membres, par l'intermédiaire de 120 succursales; un modèle de ce type est actuellement mis en place en Tanzanie également⁶⁷. Cependant, pour pouvoir en conclure que les coopératives financières bénéficient aux femmes plus que d'autres types d'institutions financières, il est nécessaire de rassembler des preuves de ce que l'on avance.

Cinq types d'avantages pour lesquels les éléments de preuve ne manquent pas seront ici mis en avant: l'investissement dans les économies locales; le prêt aux PME; la contribution à l'expansion des circuits financiers; les avantages pour le système financier dans son ensemble; et l'aptitude des systèmes coopératifs à s'articuler avec des programmes de développement économique plus larges.

L'investissement dans les économies locales

Il arrive que les banques d'épargne drainent l'épargne d'une économie locale pour l'investir hors de celle-ci, en obligations d'Etat ou dans des zones urbaines connaissant une croissance plus rapide. Les coopératives financières,

⁶⁵ BIT, 2010.

⁶⁶ BIT, 2012b, p. 3.

⁶⁷ Birchall, 2011, ch. 4.

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

au contraire, favorisent le développement économique local en mobilisant l'épargne d'une région pour la prêter aux particuliers, aux familles, aux agriculteurs et aux petites entreprises de cette même région. La fourniture de services bancaires dans les régions moins densément peuplées contribue également à stabiliser les économies locales en incitant leurs habitants à rester.

La capacité des banques à établir de véritables relations sur le long terme avec les entreprises locales est absolument cruciale, car c'est ce qui leur permet de prêter en minimisant les risques à des clients que les autres banques n'approcheraient pas. Les banques coopératives représentent également la possibilité pour les collectivités locales de bénéficier d'une véritable assiette fiscale. Puisqu'elles appartiennent à une communauté locale, elles ne partent pas pour réinvestir dans des zones plus rentables.

R. Ayadi et ses collègues ont analysé des éléments tirés de plusieurs études et tendant à montrer que les banques coopératives européennes ont bien, en effet, l'impact positif décrit sur les économies locales. Leurs enquêtes démontrent qu'elles ont un impact considérable sur la croissance en Autriche, en Finlande, en Allemagne et aux Pays-Bas. En Allemagne, elles créent un cercle vertueux; plus de croissance intensifie l'activité des coopératives, laquelle à son tour dynamise la croissance. En Autriche et aux Pays-Bas, cependant, la dynamique en faveur de la croissance joue de manière différente: les coopératives continuent à opérer dans des régions touchées par une faible croissance et contribuent ainsi à limiter les dégâts.

Un autre avantage essentiel des coopératives pour les communautés locales tient au fait qu'elles permettent aux travailleurs migrants d'envoyer des fonds chez eux. Ces transferts revêtent une importance capitale en Amérique latine, où ils représentent plus de 10 pour cent du PIB de six pays. Ils contribuent à améliorer le niveau de vie de certaines des populations les plus pauvres, dans les régions les plus isolées. Sans le système de transfert mis sur pied par le Conseil mondial des coopératives d'épargne et de crédit (WOCCU), ils ne pourraient compter que sur l'envoi de fonds par l'intermédiaire de messagers humains ou par la poste, ou encore par l'intermédiaire de sociétés commerciales de transfert de fonds qui prennent des commissions élevées. Tout a commencé en 1995, lorsque le WOCCU a aidé une caisse mutualiste californienne à transférer des fonds à d'autres caisses mutualistes situées en El Salvador⁶⁸. Aujourd'hui, des sommes énormes transitent par ce système international de transfert; en 2006, 267 milliards de dollars des Etats-Unis ont été transférés dans le monde entier par cette voie, dont 61 milliards vers l'Amérique latine⁶⁹.

⁶⁸ Birchall, 2004.

⁶⁹ Information disponible sur le site www.woccu.org (consulté en août 2012).

Lorsque le secteur coopératif financier parvient à dominer dans une région, les avantages qui en découlent pour l'économie locale sont encore plus évidents. Le Groupe Desjardins est le joyau du mouvement mondial des coopératives d'épargne et de crédit. Trois caractéristiques le rendent unique: sa taille par rapport au secteur bancaire de sa région, la complexité de sa structure organisationnelle et son fort caractère coopératif. Une quatrième caractéristique découle des trois précédentes, à savoir son impact socio-économique. Le seul autre mouvement qui peut rivaliser avec lui sur ces différents plans est le système coopératif de Mondragon au Pays basque espagnol, au centre duquel se trouve une banque d'épargne; mais il est organisé en vertu d'un principe différent, car il s'agit d'une association d'ouvriers. Le succès de ces deux mouvements a parfois été attribué à leur situation particulière; ils représentent un groupe ethnique majoritaire dans une région, mais minoritaire dans un Etat-nation plus vaste dans lequel la majorité de la population parle une autre langue. Cette situation génère un sens très développé de la solidarité sociale.

Desjardins est le numéro un du marché dans la province canadienne du Québec en ce qui concerne à peu près toutes les activités qui touchent à la finance. L'une des clés de son succès est la structure très fortement intégrée et efficace du groupe. Un vaste réseau de caisses d'épargne et de crédit est servi par une centrale unique, le Groupe Desjardins, organisée selon une structure démocratique comportant des réunions générales régionales, des conseils et une assemblée de représentants. Elle opère dans quatre secteurs d'activités: le secteur particuliers et entreprises, le secteur gestion de patrimoine, le secteur assurance des personnes, le secteur assurance des biens et des dommages. Cette structure fonctionne bien, à la fois en tant qu'entreprise et en tant qu'association de personnes. Le terme «mouvement» qui la désigne n'est pas anodin et suggère plus que l'existence d'un simple groupe d'entreprises collaborant ensemble. Il renvoie à l'idée d'un sens de l'intérêt commun, de la communauté, ainsi qu'à des valeurs partagées. On n'est plus en présence ici d'un simple secteur économique, mais d'un véritable mouvement social qui a transformé profondément l'économie de la région dans laquelle il est implanté.

Le prêt aux PME

Pour les communautés locales, les coopératives financières présentent également l'avantage considérable d'accorder des prêts aux entreprises locales, contribuant ainsi à soutenir leurs activités.

Prenons, par exemple, la situation en Amérique du Nord. Aux Etats-Unis, pour la plupart des caisses de crédit, les prêts aux entreprises sont limités à 12,3 pour cent du volume total de leurs prêts (les prêts d'un montant inférieur à 50 000 dollars n'étant pas pris en compte). Or, cela n'est pas vrai pour les caisses de crédit qui participent au développement des communautés et servent

3. Les avantages et les inconvénients des coopératives financières

Tableau 3.1 Parts de marché des prêts de certaines banques coopératives européennes en 2010, classées selon le volume de prêts aux PME

Pays	Banque centrale	Part de marché des prêts (en %)	Part de marché des prêts aux PME (en %)	Prêts aux PME en % du volume total des prêts
Pays-Bas	Rabobank	29,0	43,0	14,0
Autriche	Raiffeisenbank	25,5	39,0	
Italie	Banche Popolari	24,7	27,4	48,0
Allemagne	BVR/DZ Bank	19,9	27,9	26,1
France	Crédit Agricole	21,4	25,0	
	Crédit Mutuel	17,0	15,8	2,0
Pologne	KZBS	5,7	14,0	20,0
Luxembourg	Bk Raiffeisen	11,0	8,0	18,8
Autriche	GSVerband	7,3	7,4	32,0
Hongrie	NFS Coops	2,8	7,8	50,3
Portugal	Crédito Agricola	3,1	5,0	36,9

Source: Statistiques du GEBC, 2011, réorganisées – il convient de noter que certaines banques ne fournissent aucunes données.

des groupes de personnes à faibles revenus appartenant à des minorités, car elles peuvent accéder à des fonds du gouvernement fédéral pour les rétrocéder. Au Canada, le secteur des caisses mutualistes de crédit anglophones vient en deuxième place pour les prêts aux petites entreprises, avec une part de marché de 18,3 pour cent. Dans la province du Québec, Desjardins détient 27,9 pour cent des parts de marché du crédit aux entreprises, dont 26,5 pour cent correspondent aux prêts accordés à des PME et 42,7 pour cent au secteur agricole. Desjardins possède sa propre filiale capital-risque, qui travaille en partenariat avec 300 entreprises, contribuant ainsi au maintien de près de 35 000 emplois.

Le tableau 3.1 révèle l'importance du rôle des banques coopératives européennes en matière de prêts aux PME et la part importante de ces prêts par rapport au volume total de leurs activités de crédit. La banque néerlandaise Rabobank vient en tête, affichant une part de marché des prêts aux PME de 43 pour cent. Si l'on compare la part globale du marché des prêts avec celle des prêts aux PME, il apparaît clairement que ces derniers représentent une part importante des activités des banques coopératives. Même pour les banques ne détenant qu'une faible part de marché des prêts dans leur pays, les prêts aux PME constituent une proportion importante de leur portefeuille de prêts.

La contribution à l'expansion des circuits financiers

L'expansion des circuits financiers est la capacité à fournir aux personnes à faibles revenus des services bancaires auxquels elles n'auraient pas accès sans cela. En l'absence de lieu sûr où placer leur épargne et de possibilité d'emprunter, les plus démunis sont enfermés dans le même cercle vicieux de la pauvreté que celui que Raiffeisen et Schulze ont tenté de briser en Allemagne dans les années 1840. Cette situation affecte non seulement les personnes concernées, mais encore l'ensemble de l'économie locale à laquelle elles appartiennent.

Les coopératives représentent le deuxième réseau bancaire mondial de par sa taille et servent 870 millions de personnes. Leurs succursales sont situées pour 45 pour cent d'entre elles dans des zones rurales, contre 26 pour cent en moyenne pour l'ensemble des banques⁷⁰. Les banques coopératives européennes sont particulièrement bien représentées; elles disposent de près de 70 000 succursales, réparties dans toutes les zones économiques, tant urbaines que rurales. Elles ont conservé un vaste réseau de distributeurs automatiques de billets, alors que les autres banques ont réduit le nombre des leurs. Les héritières du mouvement de Raiffeisen se distinguent tout particulièrement en matière de services aux communautés rurales. Ainsi, 32 pour cent des succursales des *banche di credito* (banques de crédit) en Italie sont implantées dans des zones de moins de 5 000 habitants⁷¹. La concurrence avec d'autres types de banques a eu pour effet une réduction du nombre des succursales dans plusieurs pays; en Finlande, par exemple, ce nombre est passé de 745 en 1997 à 554 en 2010, mais le groupe OP-Pohjola continue à disposer du réseau de succursales de loin le plus étendu du pays. Dans certains pays, les coopératives financières sont devenues de vastes établissements qui se rapprochent de plus en plus des banques commerciales, et leurs partisans ne ménagent plus leurs critiques, estimant qu'elles ont perdu de vue leur objectif premier, à savoir la fourniture de services bancaires aux personnes à faibles revenus. Aux Etats-Unis, la majorité des caisses d'épargne et de crédit sert aujourd'hui les membres d'une classe moyenne aisée, mais 1 128 «caisses des bas revenus» continuent à viser délibérément le service des communautés financièrement marginalisées⁷².

Les avantages des banques coopératives pour l'ensemble du système financier

Les coopératives financières sont source de diversité pour le secteur bancaire. La diversité est essentielle, parce qu'il en va de la capacité d'une société à

⁷⁰ CGAP, 2010.

⁷¹ Ibid., 2010, p. 60.

⁷² Rosenthal, 2012.

s'adapter aux évolutions d'un avenir incertain. Si l'on considère l'économie mondiale comme une sorte de système évolutif, adaptatif, on peut s'attendre à ce qu'une forme d'entreprise prospère au détriment d'une autre. Néanmoins, si une forme sociétale venait à disparaître complètement, le choix des solutions existantes s'appauvrirait.

Parmi les autres avantages des institutions détenues par leurs clients, on peut compter le rôle qu'elles jouent en faveur de la stabilité du système financier. Leur stabilité et leur aversion pour le risque, que nous avons déjà désignées comme des avantages pour les membres des coopératives, ont également des incidences sur le plan de l'intérêt général. Les pays dans lesquels le modèle coopératif est très présent sont moins durement affectés par les crises que les pays où il est absent. En outre, les coopératives financières contribuent à lisser les cycles conjoncturels. Si les banques constituent des réserves lors de la phase ascendante du cycle économique, elles peuvent les utiliser dans une phase de ralentissement pour contribuer à éviter la récession. Or, rien n'incite les banques commerciales à agir de la sorte et elles tendent au contraire à rétribuer de manière excessive leurs actionnaires (et gérants) en période faste, pour ensuite solliciter des plans de sauvetage lorsqu'elles se trouvent en difficulté. Comme le montre la crise bancaire espagnole actuelle, cette considération vaut également pour les banques d'épargne, qui ne sont détenues par personne, mais contrôlées par la classe politique. Les effets de l'éclatement de la bulle immobilière en Espagne ont été aggravés par le fait que les banques ont continué à accorder des prêts garantis par des créances douteuses pour retarder la crise. S'il se trouve dans un système des banques prêtes à constituer des réserves en période de prospérité pour les débloquer lorsqu'une crise survient, il est permis de dire qu'elles servent l'intérêt général.

L'aptitude des coopératives financières à articuler leurs activités avec des programmes de développement économique plus vastes

L'impact qu'ont les coopératives financières dans le cadre des programmes de développement est impressionnant. Les projets visant à renforcer les coopératives peuvent utiliser le même réseau pour promouvoir la vulgarisation agricole, le développement des petites entreprises, la microassurance et le travail sur la chaîne de valeur auprès des agriculteurs. L'objectif est d'intégrer la fourniture de crédit dans la réalisation d'un objectif plus large consistant à accroître les revenus des populations. Il convient de prendre garde à ce que ces projets ne sapent pas la discipline des emprunteurs en matière de remboursement et qu'ils résistent à la tentation d'injecter dans les coopératives des fonds fournis par des donateurs. Si la séparation entre les fonctions principales d'épargne et de crédit des coopératives est préservée, cette approche élargie peut se révéler très positive. Il faut bien reconnaître en effet que le crédit ne peut à lui seul résoudre les problèmes des petits agriculteurs et des microentrepreneurs.

En Ouganda, par exemple, l'Association des coopératives du Canada et l'Uganda Cooperative Alliance établissent des liens entre les coopératives agricoles et les coopératives d'épargne et de prêt. En Haïti, le WOCCU œuvre, grâce à des fonds de l'United States Agency for International Development (USAID), au renforcement des chaînes de valeur, tout en fournissant des produits financiers. Il y a place pour de nombreuses autres initiatives de développement de ce type, établissant des liens entre les coopératives agricoles, le développement des petites entreprises et l'expansion des circuits financiers. Les coopératives peuvent offrir des services de microassurance, sous réserve que cela n'interfère pas avec l'obligation faite aux emprunteurs de faire face au remboursement de leur dette. Il serait ainsi possible pour eux de contracter des emprunts sans craindre que leurs parents ne se trouvent accablés de dettes s'ils venaient à tomber malade ou à décéder.

CONCLUSION

Les avantages des coopératives financières ne se résument pas à une simple liste; ils opèrent conjointement dans le cadre d'un système qui amplifie leurs effets réciproques. Les inconvénients sont parfois importants, mais au total ils sont sans commune mesure avec les avantages, tout particulièrement dans la période d'austérité financière que nous traversons, où nous sommes à la recherche d'alternatives face à l'échec d'un système bancaire révolu. Il convient maintenant d'explorer quelques-uns des problèmes rencontrés aujourd'hui par les banques coopératives, puis de formuler un certain nombre de recommandations d'ordre général à cet égard.

4. Problèmes actuels et recommandations de politique générale

Dans les pays développés, la récente crise bancaire a inévitablement conduit à un renforcement de la réglementation du système bancaire par les gouvernements, à travers la mise au point du régime Bâle III, plus rigoureux que les précédents. Du point de vue des coopératives financières, qui ont déjà démontré leur solidité, la menace qui pèse est celle d'un *excès de réglementation*. A l'inverse, la situation dans les pays en développement est marquée par une absence de réglementation efficace de la part de gouvernements incapables d'exercer une surveillance sur des milliers de petites sociétés. Le risque, dans ces pays, est celui du *déficit de réglementation*. Dans les deux cas, le problème vient de l'inadéquation de la réglementation de la part de gouvernements qui ne saisissent pas la «différence du modèle coopératif».

Par le passé, les autorités réglementaires ont ignoré les coopératives financières de façon remarquable. En 2007, Wim Fonteyne a relevé le fait que Bâle II ne les mentionnait aucunement, malgré la large part du marché européen qu'elles détiennent⁷³. Des choix plus éclairés interviendront-ils dans le cadre de Bâle III? Comme nous l'avons vu, les coopératives financières peuvent constituer de très gros établissements, capables de faire face aux nouvelles exigences des autorités de réglementation sans que leurs coûts n'augmentent trop fortement. Mais elles peuvent aussi être très petites et, dans ce cas, des exigences trop lourdes leur imposeraient des coûts susceptibles d'affecter leur compétitivité. Aux Etats-Unis, les autorités réglementaires ont pris ce problème en compte et exempté les banques communautaires de certaines exigences. Dans d'autres pays, les petites coopératives tombent sous le coup de la législation relative à la microfinance, tandis que les plus grandes relèvent du système bancaire.

Outre une réglementation bien conçue, les coopératives financières ont besoin d'un environnement favorable pour exprimer tout leur potentiel. Il leur faut des promoteurs engagés qui fondent de nouvelles sociétés, ainsi que des experts pour leur apporter un appui; c'est une démarche «de mouvement à mouvement» qui donne les meilleurs résultats en la matière, mise en œuvre par les

⁷³ Fonteyne, 2007.

organismes qui chapeautent les mouvements coopératifs déjà bien établis. Les coopératives ont également besoin d'organisations patronales et de syndicats pour que puissent se réaliser les avantages potentiels des caisses d'épargne et de crédit fondées sur les salariés. Là où les ONG s'occupent activement de promouvoir la microfinance, elles devraient veiller à encourager le développement de coopératives durables fondées sur l'épargne et le crédit plutôt que de se contenter d'accorder des prêts et à donner toute l'attention voulue à la nécessité de créer des organismes centraux qui confèrent aux coopératives financières la force d'un *système*. Il se peut que les fonds d'investissement en microfinance estiment que les coopératives constituent des canaux intéressants pour leurs opérations, mais le danger est alors qu'ils les submergent de crédit, compromettant ainsi leur autonomie⁷⁴.

Il est difficile d'exposer les besoins des coopératives en termes généraux, car leur situation varie en fonction des pays ainsi que du degré de maturité de chaque système. Ci-après sont présentés quelques cas de figure types, qui donnent lieu à des recommandations spécifiques.

Cas de figure A: pays possédant un système de coopératives financières stable et établi et disposant de la capacité d'accroître le soutien aux PME

Au lendemain de la crise bancaire, les gouvernements des pays les plus développés économiquement soutiennent leurs banques en leur fournissant des volumes considérables de crédit bon marché, tout en cherchant à les soumettre à une réglementation plus rigoureuse. Si les coopératives financières se voient offrir des fonds, soit pour renforcer leurs ratios de fonds propres, soit pour prêter aux PME, elles devraient prendre garde à ne pas se laisser submerger par l'argent public; sur le long terme, elles doivent conserver un équilibre sain entre l'épargne et le crédit et ont tout intérêt à maintenir le niveau de leurs propres réserves.

Les organismes publics chargés de la réglementation devraient reconnaître les différences existant entre les coopératives financières et les banques privées, en ce qui concerne tant la structure de leur capital que leur gouvernance. Ils devraient comprendre le type d'organisation en réseau à laquelle les banques coopératives, en particulier, sont parvenues et faire confiance à la façon dont cette surveillance déléguée a fonctionné au cours des cent cinquante dernières années. Ils ne devraient pas sur-réglementer, sans quoi les coopératives risquent d'estimer qu'il devient trop coûteux de servir leurs sociétaires à faibles revenus dont les comptes d'épargne et de crédit sont peu garnis et vont se tourner vers une clientèle plus aisée. Il est crucial pour la stabilité du système coopératif que les banques locales

⁷⁴ Pour une analyse complète de la question, voir Balkenhol, 1999, pp. 30 à 32.

conservent leur capacité décisionnelle. Privé de l'initiative locale, le système bancaire coopératif perd son pouvoir de soutien à l'économie locale et à l'emploi.

Cas de figure B: pays dans lesquels un secteur coopératif financier existe, mais où il n'applique pas la devise aspirare a descendere

Dans ce cas de figure, les promoteurs de la microfinance doivent collaborer avec le secteur coopératif pour découvrir pourquoi ce dernier ne sert pas les besoins des personnes à faibles revenus. Il se peut que cette situation soit liée à l'exercice d'une concurrence déloyale de la part des ONG impliquées dans la microfinance. Ils devraient alors encourager le secteur coopératif à trouver des moyens d'élargir ses activités, lui offrir le soutien financier et technique dont il a besoin pour une évaluation des prêts et une gestion des risques efficace. Si le secteur est suffisamment solide, des prêts garantis pourront lui être proposés et il pourra bénéficier de financements sur le marché. Si des fonds lui sont accordés en vue de leur rétrocession, ils ne devraient pas générer de déséquilibre du portefeuille de prêts des coopératives (un maximum de 25 pour cent paraît acceptable comme règle générale) et il conviendrait de les considérer comme des initiatives commerciales plutôt que politiques. Seules les sociétés satisfaisant aux critères prudeniels de remboursement des emprunts devraient recevoir des fonds à rétrocéder.

Cas de figure C: pays dont le secteur coopératif se développe rapidement en l'absence de mécanismes de surveillance appropriés

Dans ce cas de figure, les promoteurs devraient mettre l'accent sur le renforcement des capacités des organismes publics de réglementation et des fédérations nationales, en matière de surveillance du secteur. Ils peuvent avoir recours à un système de classement qui incite les sociétés à se renforcer. Lorsqu'une nouvelle fédération apparaît, il serait prudent de n'autoriser que les sociétés les plus solides à en devenir membres (comme pour Dunduliza en Tanzanie). Lorsque des sociétés vulnérables en sont déjà membres, elles pourraient être encouragées à atteindre un seuil donné par l'offre d'avantages économiques tels que l'accès à des réseaux informatiques ou à des fonds garantis. Celles qui n'y parviendraient pas pourraient finalement être liquidées ou fusionner avec des sociétés plus solides. Leurs activités de crédit ne devraient s'élargir que lorsqu'elles disposent de leurs propres systèmes d'évaluation des prêts et de gestion des risques et, de surcroît, en utilisant principalement l'épargne de leurs membres. Si les lois en vigueur font obstacle au développement du secteur, le cadre juridique devrait être modernisé, en consultation avec le secteur et se fondant sur les guides de réglementation pour les coopératives d'épargne et de crédit élaboré par le WOCCU ou ceux de politique et de législation coopérative du BIT ou d'autres directives spécifiques à des types particuliers de coopératives financières.

De vigoureux efforts doivent être consacrés au renforcement des fédérations nationales, de sorte qu'elles jouent un rôle moteur en matière de promotion et de représentation du secteur. Une telle évolution s'est déjà produite en Pologne et au Viet Nam, et elle s'amorce en Tanzanie.

Cas de figure D: pays dans lesquels existe un vaste secteur coopératif financier contrôlé par la classe politique, mais où une alliance entend soutenir efficacement des réformes

Dans ce cas de figure, il sera nécessaire d'adopter de nouvelles lois afin de garantir l'autonomie des coopératives financières. Le cadre réglementaire devra être réformé, les sociétés non viables devront fermer leurs portes, les membres des conseils d'administration corrompus devront être destitués et de nouvelles élections organisées⁷⁵. Les gouvernements pourront utilement apporter leur contribution financière au processus de réforme, notamment en finançant des programmes de formation des sociétaires et la restitution de la propriété des coopératives à leurs membres. Lorsque toutes ces étapes auront été franchies, il faudra encore prendre toutes les mesures ordinaires de renforcement du secteur afin de veiller à ce que les coopératives puissent s'acquitter au mieux de leurs activités bancaires. Ce type de processus est en cours en Chine en ce qui concerne les coopératives rurales de crédit.

Cas de figure E: pays dans lesquels existe un vaste secteur coopératif financier contrôlé par la classe politique, mais où AUCUNE ALLIANCE ne s'est formée en faveur de réformes

En l'absence de réformes, rien ne peut être entrepris. Les organisations souhaitant promouvoir les coopératives financières devraient concentrer leurs efforts sur la création d'un système alternatif susceptible d'émerger des projets de microfinance existants. C'est ce qui s'est produit au Sri Lanka dans les années 1970, avec le mouvement Sanasa. Ce pourrait également être une solution alternative en Inde, si les efforts actuellement déployés pour réformer le vaste secteur des coopératives de crédit entraînent dans une impasse.

Cas de figure F: pays dépourvus de coopératives financières ou ne comptant qu'un petit nombre de sociétés primaires

Dans ce cas de figure, les promoteurs devraient avoir pour objectif le développement d'un secteur complet, doté de ses propres structures d'appui sous la forme d'une fédération nationale et une banque centrale. Rien de moins. Se

⁷⁵ Birchall et Simmons, 2010.

contenter de fonder des sociétés primaires isolées ne ferait que générer des difficultés difficiles à résoudre ensuite. Certes, la création de structures nationales découle naturellement de la demande des sociétés primaires en matière de services d'appui, mais celles-ci ne devraient pas devoir attendre trop longtemps. En Pologne, par exemple, la fédération nationale a été créée quelques années seulement après la fondation des premières sociétés primaires et elle a très vite gagné son autonomie.

L'objectif dans ce cas de figure devrait être de développer les capacités du secteur à s'autosurveiller largement et à financer lui-même cette activité de contrôle au moyen des profits qu'il réalise. De cette manière, il deviendra moins vulnérable aux coupes intervenant dans les budgets publics ou aux revirements des politiques publiques. Bien sûr, les gouvernements seront désireux de réglementer et de superviser le secteur au nom des épargnants, mais souvent ils n'en auront pas la capacité et il sera nécessaire de s'appuyer largement sur l'autosurveillance. Il conviendra d'adopter une loi pour réglementer le secteur, qui tienne compte de ses caractéristiques particulières, ainsi que de ses points communs avec d'autres types de banques ou d'institutions de microfinance. Il est essentiel de ne pas chercher à «réinventer la roue»: le WOCCU, la DGRV (Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e. V) et le BIT offrent de nombreux éléments d'orientation en la matière.

LA RELATION ENTRE LES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES ET LES AUTRES TYPES DE PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT

Les coopératives financières sont susceptibles d'offrir une base à d'autres types de programmes de développement. Souvent elles sont les seules organisations formelles existantes, notamment dans les zones rurales isolées. Leurs membres ont besoin de soutien, en particulier lorsqu'ils empruntent de l'argent afin de créer leur propre entreprise; le crédit comporte des risques, mais ouvre aussi des perspectives. Des programmes parallèles peuvent être mis en œuvre en vue de limiter les risques liés aux emprunts, sans pour autant saper les fondements des coopératives. Elles peuvent notamment servir de base à la mise en place de chaînes logistiques. Les producteurs primaires (agriculteurs, pêcheurs, exploitants forestiers) ont ainsi la possibilité d'améliorer leurs profits. Ce n'est pas un hasard si Raiffeisen a créé des coopératives agricoles d'approvisionnement et des coopératives rurales de crédit dès qu'elle en a eu la possibilité.

Elles peuvent aussi constituer une base pour le développement des petites entreprises, sans les submerger de financements extérieurs, ou substituer des décisions politiques à des décisions économiques. Les coopératives financières, comme les PME, doivent être capables de survivre sur un marché concurrentiel⁷⁶.

⁷⁶ Adams, 1995.

Les coopératives fournissent souvent des services de microassurance sous la forme de prestations décès; ainsi que l'ont constaté les fondateurs du système Grameen, pour que le potentiel du crédit soit pleinement exploité, il est primordial pour un entrepreneur de savoir qu'en cas de décès sa famille n'aura pas à supporter le fardeau de sa dette. D'autres types de services de microassurance peuvent venir s'y ajouter, sous réserve qu'ils ne soient pas fournis directement par les coopératives. En effet, au-delà des simples prestations décès, le lien créé entre l'assurance et le crédit peut donner lieu à des dérives sur le plan éthique, sauf si le lien n'est pas établi avec l'emprunt, mais, avec un motif potentiel de non-remboursement – mauvaise santé, mauvaises récoltes ou encore catastrophe naturelle –, associer prêts et assurance peut permettre d'éviter à certains la pauvreté⁷⁷. Le recours à des financements externes est possible pour l'activité d'assurance, à condition qu'elle demeure séparée de l'activité de prêt. Il convient de ne pas oublier que l'épargne constitue également une sorte d'assurance, lorsqu'elle est utilisée pour atténuer les hauts et les bas des dépenses des consommateurs et, dans une certaine mesure, aider les entreprises à résister aux crises. Les coopératives financières devraient toujours fournir des services d'épargne et de crédit.

Enfin, il convient de rappeler que l'intérêt des coopératives financières ne réside pas seulement dans leur contribution à l'expansion des circuits financiers. Comme d'autres types de coopératives, elles constituent des entreprises «centrées sur l'humain», détenues par les personnes qu'elles servent. Cela rend leur promotion encore plus délicate que celle d'autres institutions de microfinance, mais en fait également des institutions plus durables.

⁷⁷ Clarke et Dercon, 2009.

Bibliographie

- Adams, D. 1995. *Using credit unions as conduits for micro-enterprise lending: Latin American insights*, Working paper No. 12, Enterprise and Cooperative Development Department (Genève, BIT).
- Allen, E.; Maghimbi, S. 2009. *African cooperatives and the financial crisis*, Coop Africa Working Paper No. 3 (Dar es-Salaam, OIT).
- Altunbas Y.; Carbó Valverde, S.; Molyneux, P. 2003. *Ownership and performance in European and US banking – A comparison of commercial, cooperative and savings banks*, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Working Paper No. 180/2003.
- Ayadi, R.; Arbak, E.; Carbó Valverde, S.; Rodriguez Fernandez, F.; Schmidt, R. H. 2009. *Investigating diversity in the banking sector in Europe: The performance and role of savings banks* (Bruxelles, Centre for European Policy Studies).
- ; Llewellyn D.; Schmidt, R. H.; Arbak, E.; de Groen, W. P. 2010. *Investigating diversity in the banking sector in Europe: Key developments, performance and the role of cooperative banks* (Bruxelles, Centre for European Policy Studies).
- Balkenhol, B. (dir. de publication) 1999. *Credit unions and the poverty challenge: Extending outreach, enhancing sustainability* (Genève, BIT).
- Birchall, J. 1994. *Co-op: The people's business* (Manchester, Manchester University Press).
- . 2004. *Cooperatives and the Millennium development goals* (Genève, BIT).
- . 2011. *People-centred businesses: Co-operatives, mutuals and the idea of membership* (Londres, Palgrave Macmillan).
- . 2012. *Common cause, collective action* (Londres, Consumer Focus).
- . 2013. *Finance in an age of austerity: The power of customer-owned banks* (Cheltenham, Edward Elgar).
- ; Hammond Ketilson, L. 2009. *Resilience of the cooperative business model in times of crisis* (Genève, BIT).

- ; Simmons, R. 2010. «The co-operative reform process in Tanzania and Sri Lanka», *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 81, n° 3, pp. 467-500.
- BIT. 2002. «Le microfinancement au service de la création d'emplois et du développement des entreprises», Conseil d'administration, 285^e session, Commission de l'emploi et de la politique sociale, document GB.285/ESP/3, Genève.
- . 2009. *Surmonter la crise: un Pacte mondial pour l'emploi* (Genève).
- . 2010. *Promising practices: how cooperatives work for working women in Africa*, Coop Africa (Genève).
- . 2012a. *World of work report 2012: Better jobs for a better economy* (Genève) [il existe un résumé en français intitulé «Rapport sur le travail dans le monde 2012: de meilleurs emplois pour une économie meilleure»].
- . 2012b. Mainstreaming gender equality concerns in Palestinian cooperatives, Policy Brief 10, MDG Achievement Fund (Fonds pour la réalisation des OMD) (Beirut, OIT).
- Bonin, H. 2012. «French cooperative banks across crises in the 1930s and in 2007-2012», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The Co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- Brazda, J.; Schediwy, R.; Blisse, H.; Jagschitz, F. 2012. «The banks and credit cooperatives in Austria during the Great Depression of the 1930s», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- Carroll, B., McCarthy, O.; O'Shaughnessy, O. 2012. «Cooperatives: What relevance now?», dans l'ouvrage publié sous la direction de G. Doyle et T. Lalo: *Social enterprise in Ireland: A people's economy?* (Dublin, Oak Tree Press).
- CGAP (2010) *Financial access 2010: la situation de l'inclusion financière à travers la crise*, rapport annuel, Groupe de la Banque mondiale.
- Clarke, D.; Dercon, S. 2009. *Insurance, credit and safety nets for the poor in a world of risk*, DESA Working Paper No. 81, octobre, United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- Di Salvo, R. 2003. «The governance of mutual and cooperative bank systems in Europe», *Cooperative Studies*, Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo – Casse Rurali ed Artigiane (Federcasse).

- Fay, C.R. 1907. *Cooperation at home and abroad* (Londres, P. S. King & Son).
- Fonteyne, W. 2007. *Cooperative banks in Europe: Policy issues*, IMF Working Paper WP/07/159 (Washington, DC, FMI).
- Girardone, C.; Nankervis, J.; Velentza, E.-F. 2009. «Efficiency, ownership and financial structure in European banking: a cross-country comparison», *Managerial Finance*, vol. 35, n° 3, pp. 227-245.
- Groeneveld, H.; Llewellyn, D. 2012. «Corporate governance in co-operative banks», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The Co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- ; de Vries, B. 2009. «European cooperative banks: first lessons of the subprime crisis», *International journal of co-operative management*, vol. 4, n° 2, pp. 8-21.
- Hansmann, H. 1996. *The ownership of enterprise* (Cambridge, MA, Harvard University Press).
- Hesse, H.; Cihak, M. 2007. *Cooperative banks and financial stability*, IMF Working Paper WP/07/02 (Washington DC, FMI).
- Iannotta, G.; Nocera, G.; Sironi, A. 2007. «Ownership structure, risk and performance in the European banking industry», *Journal of banking and finance*, vol. 31, n° 7, pp. 2127-2149.
- Kalmi, P. 2012. «Finnish cooperative banks and the crisis of the early 1990s», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The Co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- Kemp, T. 1985. *Industrialisation in nineteenth century Europe* (Harlow, Longman).
- Körnert, J. 2012. «Swedish cooperative banking in the 1990s: a decade of crisis and transition», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- Meyer, E. 2012. «German cooperative banks in the 1931 banking crisis», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra: *Raiffeisen's footprint: The co-operative way of banking* (Amsterdam, VU University Press).
- Mooij, J. 2012. «Dutch cooperative banks and the crises of the 1920s and 1930s», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Mooij et W. Boonstra:

Raiffeisen's footprint: The co-operative way of banking (Amsterdam, VU University Press).

National Credit Union Authority. 2010. *Annual Report*.

Rabobank. 2011. *Special report: Cooperative banks in the spotlight*, Economic Research Department.

Rosenthal, C. 2012. *Credit unions, community development finance, and the Great Recession*, Working Paper 2012-01 (San Francisco, Federal Reserve Bank of San Francisco).

Shah, T. 1996. *Catalysing cooperation: Design of self-governing organizations* (New Delhi, Sage Publications).

WOCCU (World Council of Credit Unions). 2012a. *2011 Statistical Report* (Madison, WI, Etats-Unis).

Wolff, H. 1893. *People's banks: A record of social and economic success* (Londres, P. S. King & Son).

