

EN PRATIQUE

Les ordres de Bourse

■ Depuis le 1^{er} septembre 2003, Euronext a supprimé l'ordre de Bourse « tout ou rien » instauré le 24 février 1997 et dont l'exécution était soumise à l'existence d'une contrepartie suffisante sur le marché.

Motif de la décision : ce type d'ordre (qui ne pouvait pas être utilisé pour les valeurs du CAC 40 ni pour les ordres supérieurs à 10 000 € s'il s'agissait d'actions, et à 10 000 titres s'il s'agissait d'obligations) concernait moins de 1% du total des ordres passés. Cette décision concerne les places d'Amsterdam, de Bruxelles et de Paris.

■ Les autres types d'ordres que peut donner un épargnant souhaitant acheter ou vendre des titres sont conservés :

– **L'ordre « à cours limité » :** c'est le plus usité. Comme son nom l'indique, il comporte une limite de prix au-delà de laquelle il ne peut pas être exécuté lorsqu'il s'agit d'un achat, ou en deçà de laquelle il ne peut pas être réalisé lorsqu'il s'agit d'une vente. Il permet une parfaite maîtrise de son prix d'achat ou de vente. Mais si la limite est dépassée, ne serait-ce que d'un centime, il n'est pas exécuté. D'autre part, si le nombre de titres à négocier est supérieur à la contrepartie offerte par le marché, l'ordre est fractionné ou exécuté partiellement.

– **L'ordre à tout prix :** il ne comporte aucune limite de prix, est prioritaire sur tous les autres, garantit à l'investisseur une exécution intégrale du sien, et évite les exécutions partielles ou fractionnées mais ne permet pas la maîtrise du prix de cette exécution. Pour les valeurs peu liquides, il existe un risque de décalage important de cours en cas d'ordre à révocation et de

réservations successives à la hausse ou à la baisse.

– **L'ordre « au prix du marché » :** comme l'ordre à tout prix, il ne comporte pas de limite spécifiée. Elle sera fixée par le marché au moment où il entrera dans la machine de cotation. S'il est passé avant l'ouverture du marché, sa limite sera le cours d'ouverture. S'il est entré en séance sur une valeur cotée en continu, ce sera la meilleure offre d'achat ou de vente, suivant qu'il sera à la vente ou à l'achat. Il ne bénéficie d'aucune priorité, passe après les ordres à tout prix et après les ordres assortis de limites (lors des fixages). Il permet la réalisation relativement rapide d'une transaction sans exposer le donneur d'ordre à payer ou à vendre à n'importe quel prix. Mais il est moins rapide et moins certain, quant à sa réalisation, qu'un ordre « à tout prix », et ne permet pas une aussi bonne maîtrise des prix que l'ordre limité classique.

– **L'ordre « à seuil de déclenchement »** permet à l'investisseur de donner le cours précis auquel il veut que l'opération soit réalisée à l'achat comme à la vente. L'ordre n'est alors exécuté que si l'action atteint la valeur précisée par le donneur d'ordre.

– **L'ordre « à plage de déclenchement »** s'apparente à l'ordre à seuil de déclenchement auquel s'ajoute une limite de prix en cas de déclenchement du stop.

– **L'ordre « à révocation »** court jusqu'à la fin du mois civil pour les opérations au comptant ou jusqu'à la liquidation pour celles réalisées sur le SRD (service de règlement différé).

– **L'ordre « jour »**, valable le jour de sa réception.

– **L'ordre « à date déterminée »**.

J. M.

L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE ▶ Depuis vingt ans, un réseau international apporte son soutien aux « entrepreneurs sociaux »

Ashoka veut changer le monde par les entrepreneurs



Comment transformer une innovation locale en solution globale? C'est le but que poursuit Ashoka, réseau international de soutien aux « entrepreneurs sociaux » qui compte 1 400 « ambassadeurs » à travers le monde. Kailash Satyarthi est l'un d'entre eux. Un jour, cet Indien a décidé d'agir lorsqu'il a constaté que, malgré des lois sur la protection du travail des enfants, la situation ne changeait guère dans son pays. Tissant un réseau d'organisations locales, Kailash met en place des actions très concrètes, par exemple en créant le label Rugmark (de rug, tapis). En s'attaquant au secteur du tissage, il compte toucher le cœur du système. Très vite, le label est reconnu comme une marque fiable et respectueuse de la législation. Au final, un gage de sécurité, un outil de communication, sans parler du bien-être en matière sociale, son objectif premier. Déjà 15 % des métiers à tisser en Inde sont certifiés, deux millions de tapis vendus, 300 détaillants américains clients du label, 21 % du marché allemand est couvert. L'idée a inspiré depuis d'autres secteurs, comme le textile.

À travers cet exemple, on imagine ce que peut être un « entrepreneur social ». Guidé par la recherche d'un impact social, il est aussi doté d'un esprit créatif, d'une fibre éthique et d'une personnalité d'entrepreneur, cela va de soi. Mais pour que son idée grandisse, il faut ajouter un soutien financier et un accompagnement durable. C'est là que Bill Drayton et Ashoka entrent en scène, comme ils l'ont fait pour Kailash Satyarthi.

Des détecteurs de projets dans plus de 40 pays

Bill Drayton est américain. Issu d'une famille ayant lutté contre l'esclavage, il s'engage très tôt dans plusieurs combats pour l'environnement et les droits civiques. Diplômé de Harvard et d'Oxford, son parcours professionnel se déroule dans de grandes institu-

tions (administrateur de l'Agence américaine pour la protection de l'environnement, consultant chez McKinsey...). Pourtant, il décide en 1982 de promouvoir l'entrepreneuriat social en commençant par l'Inde et crée l'association Ashoka (du nom d'un roi indien du III^e siècle avant Jésus-Christ, dont les idées novatrices en matière sociale firent progresser le pays). Le premier exemple réussi en Inde lui montre qu'on peut atteindre un certain impact en misant sur l'innovation et l'initiative individuelle. « Il n'y a rien de plus puissant qu'une idée nouvelle portée par un individu capable d'intégrer toutes ces dimensions : économiques, technologiques, historiques et sociales », c'est le concept phare d'Ashoka. Parfois, le porteur d'une idée n'a pas lui-même conscience de l'envergure que son projet peut prendre. En vingt ans, Ashoka a établi une présence pour détecter ces entrepreneurs dans plus de 40 pays. On les a baptisés les *Ashoka Fellows*.

L'association a une approche de capital risque

L'association a une approche de capital-risque : lorsqu'elle considère qu'un investissement modeste peut susciter un bénéfice social à grande échelle, que le risque pris par l'entrepreneur est maximum et qu'aucun autre soutien financier n'est encore possible, elle choisit d'intervenir. Elle verse alors un salaire pendant trois ans à l'entrepreneur social qui lui permet de s'investir totalement dans la réalisation de son projet, tout en mettant à sa disposition un réseau de contacts et d'information entre tous les *Ashoka Fellows* ainsi qu'avec des investisseurs.

L'origine du financement d'Ashoka vient pour une large part des donateurs individuels (à hauteur de 36 % et qui s'engagent à verser leurs dons sur cette période de trois ans), le reste provenant de fondations (caritatives ou d'entreprises).

Ces dotations en capital ont atteint, en 2002, 15 millions de dollars.

Depuis le début de l'association, qui a un peu plus de vingt ans, les retours sur investissements ont toujours suivi, grâce à cette particularité qui fait la force et l'originalité du système Ashoka : les investisseurs sont impliqués et motivés grâce à la perspective d'un bénéfice social.

Les résultats, en vingt ans, sont-ils à la hauteur des attentes? Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 97 % des idées de départ ont pris corps, 50 % des *Ashoka Fellows* ont réussi à modifier la politique nationale dans leur domaine d'investigation (par le biais d'un changement des lois par exemple), tandis que 90 % d'entre eux ont pu constater que leur idée a été dupliquée ailleurs. L'objectif initial, introduire un changement social durable, semble donc atteint.

Que la perspective du bénéfice social soit un critère de choix

Avec cette notion d'entrepreneuriat social, Bill Drayton dynamise un champ d'action immense dans tous les domaines où l'initiative individuelle peut résoudre les problèmes concrets d'une société. Si la fracture entre la sphère du monde des affaires et celle de l'environnement social s'agrandit, le travail qu'il mène avec son équipe montre que cette tendance n'est pas irréversible. Même si beaucoup reste à faire, notamment en Europe, où Ashoka voudrait se développer.

Un défi de taille, sachant que, plus qu'aux États-Unis, les investisseurs européens restent hésitants face au secteur social. Un changement des mentalités doit s'opérer pour que la perspective du bénéfice social soit prise en compte dans leur décision. Sur ce terrain, dialogue et force de conviction seront nécessaires à l'équipe d'Ashoka qui relèvera le défi.

Carole ESCARAVAGE

Contact : www.ashoka.org

ACCESSION A LA PROPRIÉTÉ

Un projet de loi au profit des revenus modestes

■ Gilles de Robien, ministre du logement, présentera cet automne en conseil des ministres un projet de loi baptisé « Un logement pour tous ». Ce texte devrait permettre de faciliter l'accession à la propriété en améliorant les dispositifs de location-accession, et se traduire par la construction de plusieurs milliers de logements supplémentaires. Pour la mise en œuvre du projet, il est envisagé de réformer les modalités d'attribution des prêts à taux zéro. Le nombre de bénéficiaires et leur montant global ne varieraient pas, mais ils devraient être désormais versés en priorité aux ménages modestes, et devenir par conséquent dégressifs en fonction des revenus des emprunteurs. Le projet veut aussi permettre l'accession progressive à la propriété par des sociétés civiles immobilières (SCI) créées par les sociétés de HLM dont les locataires pourraient racheter tout ou partie des parts, et devenir propriétaires. Les autres volets du projet de loi concernent notamment l'amélioration de la qualité de l'habitat et une nouvelle répartition des charges locatives entre propriétaires et locataires.

RÉSIDENCES DE TOURISME

Possible aménagement du dispositif d'incitation fiscale

■ Certaines mesures susceptibles d'être inscrites dans le prochain projet de loi de finances pour 2004 ont déjà été évoquées. Parmi elles, un aménagement du dispositif de réduction d'impôt accordée au titre des investissements réalisés dans les résidences de tourisme. Actuellement, pour un couple marié, le plafond des dépenses ouvrant droit à la réduction d'impôt est de 91 520 €. Il pourrait atteindre 100 000 €. Le taux de la réduction passerait de 15 à 25 %, ce qui porterait le plafond annuel de dépenses de moins de 23 000 € actuellement à 25 000 €. Enfin, l'avantage fiscal, limité à des zones de revitalisation rurale, pourrait être étendu à des « zones d'aménagement ».