

NON, LES BANQUES NE PERDENT PAS D'ARGENT EN VOUS PRÊTANT DE L'ARGENT

COMPRENDRE LE MODÈLE BANCAIRE

CHRISTOPHE ROELANDT, MORGANE KUBICKI - JUILLET 2026



Introduction

Fin mai 2026, un article publié par L'Echo sonne l'alarme : « les banques belges accordent leurs crédits hypothécaires à perte depuis 4 ans, avertit la BNB »¹. L'article se base sur le Rapport annuel de stabilité financière publié par la Banque nationale de Belgique (BNB).

Selon ce rapport, la marge nette sur les nouveaux prêts à 20 ou 25 ans atteint -0,5%. Dans les faits, cela voudrait dire que les banques font une perte sur chaque nouveau crédit immobilier signé. Faute à une concurrence féroce, les banques acceptent de vous accorder des crédits hypothécaires en perdant de l'argent. Cette pratique est un risque pour la stabilité des banques à long terme.

Mais cette affirmation, reprise ensuite par d'autres médias spécialisés, semble difficilement conciliable avec une série d'observations largement documentées depuis plusieurs années : progression des revenus nets d'intérêts, bénéfiques records du secteur bancaire belge, amélioration des perspectives annoncées par plusieurs grands groupes bancaires européens actifs en Belgique et maintien depuis 2022 d'un écart historiquement élevé entre la rémunération de l'épargne et le coût des crédits. Si les banques perdent vraiment de l'argent sur les crédits qu'elles accordent, comment est-ce possible ?

Deux hypothèses sont envisageables :

1. La première consiste à considérer que les banques belges ont effectivement profondément modifié leur modèle économique depuis 2022 en acceptant de poursuivre à perte le métier de base de toute banque de détail (récolte des capitaux et transformation de ceux-ci en crédits) tout en continuant paradoxalement à afficher dans leurs bilans une rentabilité élevée.
2. La seconde consiste à se demander si le débat ne repose pas (au moins en partie) sur une confusion entre deux niveaux d'analyse pourtant très différents : d'une part une mesure prudentielle de rentabilité construite dans un cadre de gestion actif-passif (Asset and Liability Management – ALM²), et d'autre part la rentabilité économique réelle de l'activité de banque de détail prise dans son ensemble.

C'est la seconde hypothèse que nous explorons dans ce document. Le présent document n'a donc pas pour objet de contester les analyses de la Banque nationale de Belgique (BNB). **Au contraire**, l'institution affirme que cette « marge nette négative » évoquée dans le *Financial Stability Report*³ (pages 125 et 126) concerne la *business line* « crédit hypothécaire » prise isolément dans cette fameuse logique ALM et non l'activité de banque de détail dans son ensemble.

¹ Vlassenbroeck X., « Les banques belges accordent leurs crédits hypothécaires à perte depuis quatre ans, avertit la BNB », L'Echo, 25 mai 2026 <https://www.lecho.be/entreprises/banques/les-banques-belges-accordent-leurs-credits-hypothecaires-a-perde-depuis-quatre-ans-avertit-la-bnb/10661961.html>

² Cette notion est expliquée au chapitre 2 de cette analyse

³ Ce rapport édité annuellement par la Banque nationale de Belgique fait état de la stabilité du secteur financier belge

Cette distinction constitue le point de départ de la présente réflexion.

1. Le métier d'une banque

Avant d'aborder le modèle ALM, il paraît utile de revenir à une question beaucoup plus simple : quel est, au fond, le métier d'une banque ?

Cette question peut sembler presque naïve. Elle est pourtant essentielle.

Car toute l'analyse qui suit repose sur une distinction fondamentale entre le métier historique d'une banque et les outils qu'elle utilise aujourd'hui pour piloter ce métier.

Depuis l'apparition des premières banques marchandes italiennes et flamandes au Moyen Âge jusqu'aux grands groupes bancaires contemporains, la fonction économique fondamentale d'une banque est demeurée remarquablement stable. Elle collecte des ressources auprès des agents économiques qui disposent d'une capacité d'épargne temporaire (*les déposants et les déposantes*).

Elle met ensuite ces ressources à disposition d'autres agents économiques qui souhaitent investir, acquérir un logement, financer une activité professionnelle ou répondre à un besoin temporaire de financement (*les emprunteurs et les emprunteuses*).

Entre ces deux opérations, la banque réalise ce que les économistes appellent une **transformation**.

1.1. Transformation des échéances d'abord

Les déposant·e·s souhaitent conserver la possibilité de récupérer leurs fonds rapidement, parfois à tout moment.

Les emprunteur·euse·s souhaitent au contraire disposer de ressources stables pendant dix, vingt ou parfois trente années.

La banque transforme ainsi des ressources essentiellement de court terme en financements de long terme.

1.2. Transformation des risques ensuite

Les déposant·e·s recherchent avant tout la sécurité.

Les emprunteur·euse·s présentent des profils de risque très différents.

La banque sélectionne, diversifie, couvre et mutualise ces risques afin de rendre possible une activité économique qui serait beaucoup plus difficile à organiser directement entre épargnant·e·s et emprunteur·euse·s.

1.3. Enfin, la banque assure également une transformation des conditions financières

Elle rémunère les ressources qu'elle collecte selon certaines modalités, prête ces ressources selon d'autres modalités et assume entre les deux les risques liés à l'évolution des taux d'intérêt,

de la liquidité, du comportement des déposant-e-s et de la qualité des crédits et de leur couverture.

Cette fonction de transformation constitue le cœur même de l'activité bancaire.

Elle explique pourquoi une banque n'est ni un simple intermédiaire, ni un simple courtier.

Elle crée une valeur économique spécifique en acceptant de porter des risques que les différents agents économiques ne souhaitent pas assumer individuellement.

Pendant longtemps, cette création de valeur s'expliquait relativement simplement. La banque rémunérait les dépôts à un certain niveau de taux. Elle prêtait ces mêmes ressources à un taux supérieur. La différence entre ces deux taux constituait (et constitue toujours) la principale source de revenus de l'activité bancaire (aujourd'hui appelée **NII** à savoir **Net Interest Income** ou **Produit net d'intérêts en français**)

Naturellement, une banque moderne génère aujourd'hui de nombreuses autres sources de revenus : frais de tenue de compte, moyens de paiement, commissions, gestion d'actifs, assurances, leasing, services aux entreprises, etc. L'ensemble des revenus d'une banque (NII + les autres sources) est généralement appelée **GI** à savoir **Gross Income** (ou **revenu brut en français**).

Mais ces activités et sources de revenus complémentaires ne remettent pas en cause la logique fondamentale : le cœur du modèle économique d'une banque de détail demeure la collecte des dépôts et leur transformation en crédits.

Cette observation revêt aujourd'hui une importance particulière.

En effet, lorsqu'une analyse conclut que l'activité de crédit serait devenue déficitaire, une question se pose immédiatement : ***que devient alors la valeur économique traditionnellement créée par cette fonction de transformation ?***

Deux réponses sont théoriquement possibles.

1. La première consiste à considérer que cette valeur aurait effectivement disparu. Les banques (à tout le moins les banques belges) auraient alors profondément modifié leur modèle économique historique et accepteraient durablement de vendre à perte leur principal produit. Une telle hypothèse devrait cependant logiquement conduire à une dégradation durable de la rentabilité globale de leur activité de banque de détail.
2. La seconde hypothèse est différente : elle consiste à considérer que cette valeur n'a pas disparu mais qu'elle est désormais reconnue ailleurs dans le modèle bancaire, selon des mécanismes internes de répartition plus sophistiqués que ceux qui existaient historiquement.

Autrement dit la question ne serait plus de savoir **si cette valeur existe, mais où elle est comptabilisée.**

Cette distinction peut paraître subtile, mais si la création de valeur liée à la transformation n'a pas disparu mais est simplement répartie différemment entre plusieurs composantes du modèle bancaire, alors l'analyse isolée d'une seule ligne métier/business line (aussi importante soit-elle) ne permet pas, à elle seule, de conclure sur la rentabilité économique réelle de l'activité bancaire.

Cette évolution conduit naturellement à une nouvelle question : pourquoi les banques ont-elles progressivement ressenti le besoin de construire des modèles internes aussi sophistiqués pour répartir cette valeur ?

Pour répondre à cette question il faut revenir à un événement qui a profondément transformé la manière dont les banques appréhendent leur propre bilan : la crise financière de 2008.

2. La révolution silencieuse : comment la crise de 2008 a profondément transformé la lecture de la rentabilité bancaire

Si le métier fondamental de la banque est resté remarquablement stable depuis plusieurs siècles, les outils utilisés pour piloter ce métier, eux, ont profondément évolué.

Cette évolution ne s'est pas produite progressivement. Elle trouve son origine dans un événement majeur qui a durablement marqué l'ensemble du secteur bancaire mondial : la crise financière de 2008. Cette crise est souvent résumée à une crise des subprimes ou à une crise de solvabilité bancaire. Cette lecture est correcte, mais incomplète. Pour les professionnel-le-s de la gestion actif-passif, 2008 constitue surtout le moment où le risque de liquidité⁴ est devenu un risque à part entière.

Jusqu'alors, les grandes banques considéraient largement la liquidité comme une ressource disponible dans des conditions relativement prévisibles.

Les marchés interbancaires⁵ fonctionnaient normalement, les établissements se prêtaient quotidiennement des montants considérables et la possibilité de refinancer temporairement un besoin de trésorerie faisait presque partie du fonctionnement ordinaire du système bancaire.

L'automne 2008 a brutalement démontré que cette hypothèse pouvait devenir fausse : lorsque la confiance entre établissements disparaît à un tel point que même la Banque centrale européenne (BCE) n'arrive plus à « jouer son rôle » de « banque des banques » en dernier ressort, la liquidité cesse d'être une évidence.

Une banque parfaitement solvable peut alors rencontrer des difficultés majeures simplement parce qu'elle ne parvient plus à refinancer temporairement une partie de son bilan. La gestion de la liquidité devient dès lors une fonction stratégique.

Les réformes prudentielles qui suivront (notamment Bâle III) traduiront cette prise de conscience en imposant de nouvelles exigences en matière de liquidité, de financement stable et de gestion des risques de transformation.

C'est dans ce contexte que les fonctions ALM (mesure prudentielle de rentabilité construite

⁴ Incapacité d'une banque à faire face à ses obligations de trésorerie (retraits massifs des dépôts, remboursements..) à court terme

⁵ Ce marché sert aux banques à réaliser le « clearing » (s'effacer leurs dettes mutuelles). Mais de la même manière, c'est aussi le lieu de prédilection pour se prêter des « réserves », des « liquidités » et autres produits financiers au taux fixé par un mécanisme entre les banques.

dans un cadre de gestion actif-passif que nous avons évoqué en introduction) prennent une importance considérable.

Naturellement, les départements ALM existaient déjà auparavant, mais leur rôle change de dimension. Ils ne se limitent plus à suivre l'évolution des taux d'intérêt. Ils deviennent progressivement les architectes de l'équilibre financier de la banque.

Leur mission consiste désormais à répondre simultanément à plusieurs objectifs parfois contradictoires :

- Assurer la liquidité permanente de l'établissement (**forte montée en puissance après 2008 et Bâle III**)
- Gérer les risques liés aux variations des taux d'intérêt (**mission historique**)
- Organiser la transformation des ressources de court terme en financements de long terme (**mission historique**)
- Répartir les coûts et les revenus liés à cette transformation entre les différentes unités, nommées « Business Lines » (**importance considérablement accrue avec les modèles FTP modernes**)
- Fournir aux « Business Lines » des références homogènes permettant d'évaluer leur performance économique (**véritable nouveauté**)

C'est précisément dans ce contexte que se développent les mécanismes modernes de Funds Transfer Pricing (FTP, ou Tarification des transferts de fonds en français).

Le principe est conceptuellement élégant. Le modèle économique fondamental de la banque ne change pas : les dépôts de la clientèle continuent (comme ils l'ont toujours fait) à constituer la principale source de financement de l'activité de crédit. En revanche, on transforme profondément la manière dont cette activité est représentée et pilotée en interne.

Là où la banque était historiquement appréhendée comme une activité unique de transformation entre la collecte de dépôts et l'octroi de crédits, le modèle ALM (et son évolution) introduit progressivement une nouvelle grille de lecture : cette activité unique est désormais décomposée en plusieurs type d'activités (Dépôts, Crédits et ALM), chacune disposant de ses propres indicateurs de performance et de son propre résultat interne.

Comment ça fonctionne concrètement

1. L'unité qui collecte des dépôts « vend » ces fonds au Trésor interne (ALM) à un taux donné, et perçoit une rémunération.
2. L'unité qui distribue des crédits « achète » les fonds nécessaires au Trésor interne à un taux (généralement plus élevé), qu'elle doit répercuter dans le coût de son crédit.
3. Le Trésor interne (ALM) fixe ces taux de transfert, souvent basés sur des courbes de taux de marché (par exemple l'Euribor, qui est le taux d'intérêt de référence, sorte de taux moyen auquel les grandes banques se prêtent de l'argent entre elles sur le marché interbancaire) ajustées selon la maturité (durée du prêt), la liquidité, et parfois le risque.

Il ne s'agit donc pas d'une modification du mode de financement de la banque, mais d'une nouvelle manière de représenter et de répartir en interne la marge brute d'intermédiation (NII) du métier historique.

Autrement dit, le modèle ALM ne transforme pas la banque : il transforme la manière de la représenter.

Cette distinction est essentielle.

Les banques belges accordent leurs crédits hypothécaires à perte ?

Notre exemple, soit l'article de l'Echo intitulé « *les banques belges accordent leurs crédits hypothécaires à perte depuis 4 ans, avertit la BNB* », illustre parfaitement cette nouvelle façon de représenter la banque, activité par activité.

Pour analyser l'activité d'octroi de crédit, la BNB prend en compte le taux auquel on accorde ces crédits et le compare au taux d'intérêt théorique auquel les banques, les entreprises et les États empruntent à un instant T . La différence entre les deux taux peut sembler très faible.

Mais en réalité, les banques belges ne se financent pas réellement par ce taux théorique. Des centaines de milliards dormant sagement, rémunérés à 0,68% en moyenne, soit bien moins que ce qui se pratique sur les marchés de manière générale. Elles ont accès à de l'argent bon marché : celui de l'unité qui collecte les dépôts.

C'est tout l'objet de l'article. Pris isolément, les banques « perdent » de l'argent sur leurs nouveaux crédits hypothécaires. À l'échelle de la banque dans son ensemble, cette activité reste rentable.

Une fois cette architecture mise en place, la rentabilité observée au niveau d'une Business Line ne correspond plus nécessairement à la totalité de la richesse créée par l'activité à laquelle elle participe. La marge brute d'intermédiation (NII à savoir *Net Interest Income*), historiquement appréhendée comme le résultat de la transformation entre dépôts et crédits, est désormais répartie entre plusieurs Business Lines selon des conventions internes définies par le modèle ALM.

Cette évolution marque un changement profond dans la manière d'appréhender la rentabilité bancaire.

Plus la représentation interne de cette rentabilité devient sophistiquée, plus il devient délicat d'utiliser les résultats produits par ce modèle en dehors de leur finalité première.

Autrement dit, un indicateur conçu pour piloter une Business Line peut-il être interprété comme un indicateur de rentabilité économique globale ?

La question mérite d'être posée.

Elle devient même centrale lorsque ces indicateurs alimentent des publications prudentielles, sont repris par les médias et servent de fondement à certaines analyses économiques.

Cette réflexion conduit alors à une interrogation plus fondamentale encore.

Si la rentabilité observée d'une Business Line dépend désormais largement des conventions de répartition retenues par le modèle ALM, dans quelle mesure les hypothèses utilisées pour construire ce modèle influencent-elles elles-mêmes la représentation de cette rentabilité ?

En d'autres termes : le modèle mesure-t-il une réalité économique... ou contribue-t-il à la construire ?

3. Lorsqu'un modèle mesure une réalité... qu'il contribue lui-même à construire

La sophistication croissante des modèles ALM a profondément modifié la manière dont les grandes banques **représentent, en interne**, la création et la répartition de leur marge brute d'intermédiation (*Net Interest Income*).

Cette évolution concerne avant tout les mécanismes **internes** de pilotage, d'allocation et de représentation de la rentabilité entre les différentes Business Lines. Elle ne modifie ni le métier fondamental de la banque, ni la manière dont celle-ci crée effectivement sa richesse.

C'est précisément parce qu'il s'agit d'un modèle **interne** que la question suivante mérite aujourd'hui d'être posée : ***dans quelle mesure les résultats produits par ce modèle peuvent-ils être interprétés en dehors de la finalité pour laquelle il a été conçu ?***

La question est loin d'être théorique. Elle apparaît dès lors que l'on s'intéresse à la manière dont le modèle ALM **attribue**, en interne, une rentabilité à la Business Line Crédits.

Comme l'indique le *Financial Stability Report 2026* de la BNB, cette rentabilité ne résulte pas directement de la comparaison entre les intérêts effectivement perçus sur les crédits et le coût réel des ressources de la banque.

Elle est obtenue au travers d'un modèle interne qui attribue à cette activité un coût théorique de financement. La question n'est donc pas de savoir si cette méthode répond ou non à une logique interne de pilotage. La véritable question est différente.

Dans quelle mesure une rentabilité attribuée à une Business Line au moyen d'un modèle interne peut-elle être assimilée à la rentabilité économique de l'activité qu'elle représente ?

Cette interrogation devient d'autant plus importante que le résultat produit par ce modèle est aujourd'hui susceptible d'être repris dans des publications prudentielles, relayé par les médias, utilisé dans des analyses économiques, etc.

Une seconde question apparaît alors naturellement.

Dans quelle mesure la rentabilité observée dépend-elle des conventions retenues pour construire ce modèle interne, et notamment du calibrage du taux théorique de financement qui lui est attribué ?

Car si la marge de la Business Line Crédits est obtenue par différence entre un taux facturé aux client-e-s et un coût théorique de financement, toute modification de ce coût théorique influence mécaniquement la marge obtenue.

Autrement dit, plus le taux théorique retenu est élevé, plus la marge commerciale calculée diminue.

À partir d'un certain niveau, elle peut même devenir négative.

Cette observation n'implique évidemment pas que le modèle serait erroné. Elle rappelle simplement une réalité bien connue en modélisation économique : **tout modèle dépend des hypothèses qui le fondent.**

La question prend une résonance particulière depuis 2022. Pendant de nombreuses années les taux d'intérêt sont restés proches de zéro, voire négatifs. Le coût relatif des différentes sources de financement présentait alors certaines caractéristiques relativement stables. La remontée extrêmement rapide des taux directeurs⁶ de la Banque centrale européenne (BCE) a profondément modifié cet environnement.

Dans le même temps les banques belges ont continué à bénéficier d'une base de dépôts particulièrement abondante, dont la rémunération est demeurée très largement inférieure à celle observée sur les marchés.

Dans un tel contexte il paraît légitime de s'interroger sur le point de savoir si les paramètres retenus pour représenter le coût théorique du financement continuent à refléter avec la même pertinence la réalité économique de banques dont le modèle repose historiquement sur une intermédiation financée principalement par les dépôts ?

En d'autres termes une modification profonde de l'environnement économique ne justifie-t-elle pas une profonde réflexion sur les hypothèses qui sous-tendent les modèles utilisés pour l'analyser ?

Et c'est peut-être là que réside la question la plus importante de cette note. Car si les modèles ALM demeurent avant tout des outils de pilotage interne, leur évolution relève naturellement de la responsabilité de chaque établissement.

En revanche dès lors que les résultats qu'ils produisent irriguent progressivement la supervision prudentielle, les analyses économiques et les débats publics, la réflexion sur leurs hypothèses cesse progressivement d'être une question exclusivement interne.

Elle devient une véritable question de gouvernance économique de tout un pays.

⁶ Le taux directeur est le principal outil des banques centrales. Il fixe le taux auquel elle accorde des prêts aux banques commerciales du pays, qui influence alors les taux que pratiquent les banques commerciales lorsqu'elles prêtent à leur tour à des particuliers ou des entreprises.

Pourquoi ces réflexions sont importantes

Si les réflexions développées dans cette analyse s'avèrent fondées, leurs conséquences dépassent largement le seul cadre technique de la gestion actif-passif.

Elles concernent directement l'ensemble des acteurs et actrices économiques belges : les ménages, les entreprises, les indépendant-e-s, les associations et les pouvoirs publics : tou-te-s utilisateur-ric-e-s des services bancaires et tou-te-s contributeur-ric-e-s, directement ou indirectement, à la richesse créée par l'activité d'intermédiation bancaire.

Or si une convention interne de répartition de cette richesse venait progressivement à être interprétée comme la démonstration que les crédits hypothécaires seraient structurellement accordés « à perte », le risque existerait que cette perception influence (consciemment ou non) le débat public, les décisions économiques et à terme, les politiques tarifaires du secteur bancaire.

Cette réflexion intervient par ailleurs dans un contexte particulier.

Depuis plusieurs années, les revenus nets d'intérêts des banques progressent fortement, tandis que les établissements poursuivent simultanément une profonde transformation de leur modèle économique : réduction du nombre d'agences, diminution des effectifs, digitalisation croissante des services, transfert d'une part toujours plus importante des opérations vers les clients eux-mêmes, augmentation progressive des frais et commissions (notamment les frais de tenue de compte et de services bancaires) et poursuite des politiques de réduction des coûts.

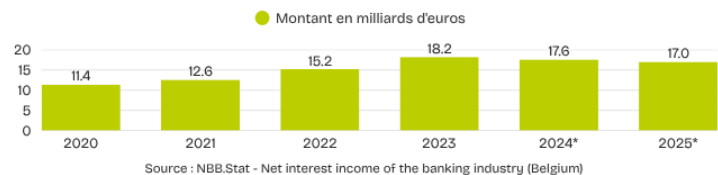
Autrement dit, la période récente se caractérise simultanément par une progression de la richesse créée par l'activité d'intermédiation bancaire, une diminution des coûts de distribution de cette activité et une augmentation du coût facturé aux utilisateurs des services bancaires.

Les conséquences économiques, sociales, concurrentielles et territoriales (Belgique) de cette évolution mériteraient à elles seules une réflexion spécifique.

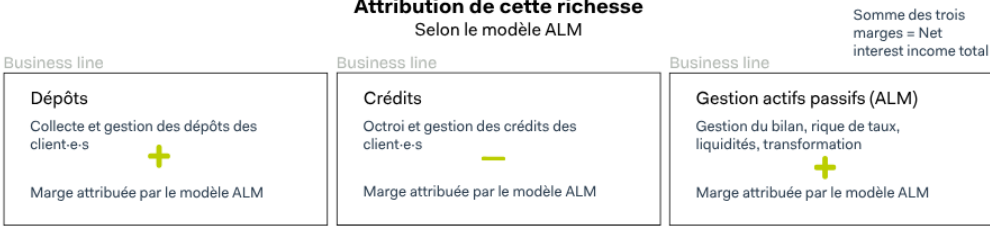
Christophe Roelandt
Morgane Kubicki
Juillet 2026

OÙ EST PASSÉE LA CRÉATION DE VALEUR ?

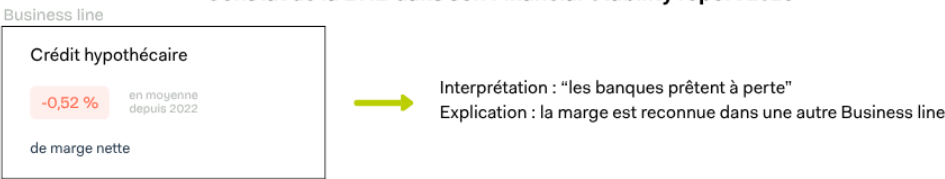
Richesse créée par l'intermédiation bancaire
Net interest income



Attribution de cette richesse
Selon le modèle ALM

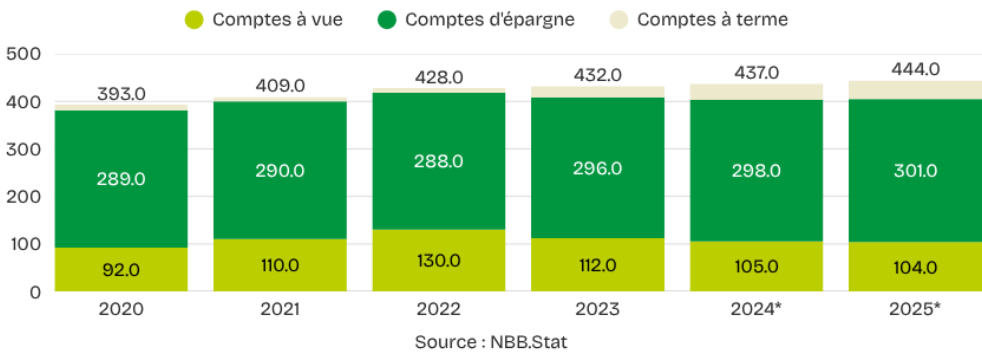


Constat de la BNB dans son Financial Stability report 2026



LES RESSOURCES DES BANQUES BELGES SONT RESTÉES MASSIVES MALGRÉ LA REMONTÉE DES TAUX

Évolution des principales catégories de dépôts de la clientèle



Nos recommandations

En lien avec cette analyse, le mémorandum Financité « 52 propositions pour une finance au service de l'intérêt général, proche et adaptée aux citoyen-ne-s » ⁷ plaide pour.

Assurer la solvabilité des banques

Financité demande à l'autorité européenne de respecter la lettre et l'esprit des accords de Bâle, y compris l'application fidèle de l'output floor, dans la transposition de ceux-ci dans l'UE.

Nos actions

Pour aller plus loin, nous vous recommandons l'activité :

« Dessine-moi une banques »

Cycle d'animations permettant de répondre aux questions qui sont les vôtres : l'histoire, la nature, les crises, etc. Cycle de base – 3 x 2h

« La BCE en bref »

Cette banque imprime notre argent, sauve d'autres banques et décide des taux d'intérêt. Elle vaut bien un peu d'attention, non ? Atelier – 2h

[Organiser une animation](#) / [Consulter nos animations](#)

⁷ Mémorandum Financité 2024 / <https://www.financite.be/fr/news/decouvrez-notre-memorandum-en-vue-des-elections-2024>



A propos de Financité

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses. Cette analyse s'intègre dans une des 5 thématiques traitées par Financité, à savoir :

Environnement : Nous pensons que la finance doit urgemment accompagner la transition écologique. La charge des investissements supplémentaires nécessaires ne pas porter atteinte à la satisfaction des besoins essentiels de la population et, en particulier, des classes populaires. Depuis 2005, nous analysons la qualité des produits d'investissement socialement responsable au travers de listes noires d'investissement et plaidons pour la mise en place d'une norme légale minimale stricte pour qualifier un fonds d'investissement de durable.

Inclusion : L'inclusion financière fait référence à un processus par lequel une personne peut accéder à et/ou utiliser des services et produits financiers proposés par des prestataires classiques, adaptés à ses besoins et lui permettant de mener une vie sociale normale. Financité a développé une activité importante en matière d'inclusion financière depuis le début des années 2000 : études sur l'élaboration d'un service bancaire universel, études sur l'inclusion financière, analyses, animations, plaidoyer... Elle a créé et participé au European Financial Inclusion Network (EFIN) et à divers programmes de microépargne et de prévention du surendettement.

Responsabilité : La finance peut être qualifiée de responsable si elle porte la même attention aux conséquences sociales, environnementales et économiques de son activité ou, pour le dire autrement, si elle ne porte pas atteinte à l'intérêt général. Pour s'assurer que la finance serve l'intérêt général, Financité s'intéresse notamment à la stabilité du secteur et aux deux grands facteurs de production, le capital et le travail. Nous y consacrons des analyses, animations, plaidoyer... mais nous approchons aussi cette dimension au travers de partenariats comme la Coalition Corona ou le Réseau pour la Justice fiscale.

Solidarité : La finance solidaire est une finance responsable plus engagée puisqu'elle consiste à fournir, sans visée spéculative et moyennant une rémunération limitée, l'argent nécessaire à la réalisation d'opérations économiques qui présentent une valeur ajoutée pour l'humain, la culture et/ou l'environnement, en vue de favoriser le bien commun, la cohésion sociale et la gouvernance démocratique. Pour promouvoir cette finance solidaire, Financité est notamment à l'origine du label Finance solidaire et de la coopérative de financement de l'économie sociale F'in Common.

Proximité : Une finance de proximité favorise la création de réseaux d'échanges locaux, resserre les liens entre producteur·rice·s et consommateur·rice·s et soutient financièrement les initiatives au niveau local. Notre objectif est de favoriser les filières de circuit courts et d'économie circulaire ainsi qu'une consommation responsable, notamment à travers la mise en place de systèmes d'échanges comme les monnaies locales et citoyennes.

Depuis 1987, des associations, des citoyen·ne·s et des acteurs sociaux se rassemblent au sein de Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire. L'ASBL Financité est reconnue par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.