

Pourquoi et comment faire du microcrédit en Europe occidentale¹ ?

*Le microcrédit en Europe s'adresse aux personnes intéressées à développer une activité indépendante, mais qui n'ont pas accès au secteur bancaire "classique". Les façons de faire du microcrédit en Europe sont nombreuses et les types de structures actives variés. Il est à présent possible de formuler des recommandations adaptées aux pays européens afin d'y améliorer l'offre...
Petit tour d'horizon.*

Pourquoi ?

Dans sa définition internationale, le microcrédit correspond à des prêts de faible montant destinés à des personnes à bas revenu, généralement exclues des banques parce que leur solvabilité est considérée comme insuffisante et/ou parce que les coûts de gestion de tels prêts sont jugés trop élevés². Le grand succès du microcrédit au Sud s'explique principalement par l'importance de la population pauvre, exclue en tant que telle du système financier. Ces prêts permettent aux personnes issues de cette population de créer ou de développer des micro-entreprises afin d'accroître leurs revenus, de se constituer un capital et de sortir de la précarité. Mais, pourquoi faire du microcrédit au Nord, et en particulier en Europe ? Qui sont les pauvres, les marginaux, les exclus auxquels l'offre de microcrédit peut être adressée ?

En Europe, le taux de chômage est évalué à 8,2 % de la population active et les personnes en risque de pauvreté à 15 % (des personnes âgées de plus de 18 ans). Environ 90 % des entreprises en Europe sont des micro-entreprises (entre 1 et 9 personnes employées), elles représentent 20,2 % de la valeur ajoutée totale et 29,5 % de l'emploi total³. Ces chiffres

¹ La notion d' « Europe occidentale » recouvre globalement, dans ce texte, l'Union européenne des 15. En effet, la réalité du microcrédit est très différente dans les nouveaux États membres, et en particulier dans les pays ayant eu un passé communiste.

² Nowak (2006).

³ Eurostat (2008).

sont appelés à augmenter à la suite du processus de désindustrialisation, de l'augmentation du secteur des services (aujourd'hui 75 % du produit intérieur brut) et du développement des nouvelles technologies⁴. Environ 2 millions de *start-ups* sont créées chaque année, dont un tiers par des chômeurs⁵. Beaucoup d'entre elles n'ont pas accès au crédit, quand celui-ci est proposé par le secteur financier « classique », soit parce qu'il est trop coûteux pour la micro-entreprise, soit que l'activité est jugée trop risquée par l'organisme de prêt⁶. C'est dans ce contexte, où coexistent chômage et exclusion financière, que l'offre de microcrédit se justifie en Europe.

À la différence du Sud, où le microcrédit est un outil de lutte contre la pauvreté, en Europe, il est conçu comme un instrument pour combattre le chômage et l'exclusion sociale⁷. Dans une optique plus large, il s'insère dans le cadre de la stratégie de Lisbonne en faveur de la croissance économique et de la cohésion sociale.

Définition :

La définition de *microcrédit* généralement acceptée en Europe est : un crédit de 25.000 euros au plus, proposé aux micro-entreprises (ayant de 1 à 9 travailleurs)⁸. Le microcrédit se distingue de l'offre de crédit commercial au niveau du montant, mais pas seulement. D'autres caractéristiques sont prises en compte, comme les modalités d'accès, le type d'analyse de solvabilité mis en place ou la politique de couverture des risques (garantie/caution). En outre, lorsque l'on parle de microcrédit, on y intègre également une mission d'inclusion sociale, de création d'emploi, de développement des micro-entreprises et de développement local⁹. Les définitions de l'exclusion sociale et financière, ainsi que les liens qu'elles tissent avec la réalité du chômage, ont été largement analysés dans le projet « *From exclusion to inclusion through microfinance* » qui, en résumé, considère le chômage comme le facteur majeur contribuant à l'exclusion sociale, elle-même cause ou conséquence de l'exclusion financière¹⁰.

⁴ Nowak (2006).

⁵ Guichandut (2006).

⁶ Selon le Centre de connaissance du financement des PME (CeFip, 2008), en Belgique, 13,9 % des micro-entreprises rencontrent de "nombreux problèmes" pour obtenir un financement bancaire.

⁷ Dans le Sud l'offre des services financiers aux pauvres englobe le crédit, l'épargne, l'assurance, le transfert d'argent, etc., aussi parle-t-on aujourd'hui de microfinance. En Europe le secteur reste toutefois dominé par les prêts aux micro-entreprises (*European Microfinance Network* (EMP), 2008, p. 43).

⁸ Définition donnée par le *EU Multiannual Programme* (*European Commission*, 2003, p. 11). Cette définition, bien que claire et généralement acceptée, pose cependant des difficultés d'application dans la pratique. D'un côté, il existe des programmes qui fixent des maxima de prêt supérieurs à 25.000 euros et qui sont, néanmoins, considérés comme des programmes de microcrédit parce que la finalité et/ou le montant moyen concédé rentrent dans le concept de microcrédit. D'un autre côté, il y a des prêts de 25.000 euros ou moins proposés par les banques commerciales aux micro-entrepreneurs. Ces prêts, étant difficiles à identifier au sein de l'offre globale, ne sont pas inclus dans l'offre officielle de microcrédit.

⁹ Evers&Yung (2007).

¹⁰ EMN, MFC et cdfa.

Conçu de cette façon, le microcrédit en Europe s'adresse aux personnes en risque de pauvreté, principalement les chômeurs et les bénéficiaires de prestations sociales, afin qu'ils puissent démarrer une activité indépendante ou développer des activités qui n'accèdent pas au crédit bancaire classique. Les activités financées sont principalement celles de service, de commerce et d'artisanat, dont la plupart se trouvent dans le secteur formel ou en passe de le devenir. À cause du niveau élevé de concurrence et d'un cadre législatif complexe, la réussite de l'activité est généralement difficile. Pour augmenter les chances de réussite de l'activité, outre les produits financiers, les institutions de microfinance proposent différents services d'accompagnement (*business support services*) aux micro-entrepreneurs pré- et post- création, consistant soit en formation, soit en assistance professionnelle.

La demande potentielle de microcrédit en Europe est difficile à évaluer parce qu'elle est en grande partie cachée. Globalement, la clientèle n'est pas très nombreuse et elle est difficile à identifier puis à atteindre. Selon le *European Microfinance Network* (EMN), le marché actuel en Europe représente au moins 11 millions de clients, dont 4 millions de micro-entreprises (20 % du nombre total de micro-entreprises) et 7 millions d'activités informelles en cours de régularisation (un quart de la population active en dessous du seuil de pauvreté).

Sur le plan de la performance financière, aujourd'hui en Europe, la plupart des institutions de microfinance ne sont pas viables sans apports extérieurs. L'accent est mis sur les objectifs sociaux (inclusion sociale et création d'emploi) plutôt que sur la rentabilité. « Les contraintes sont encore trop fortes entre des taux d'intérêt faibles, des coûts de structure élevés — liés notamment aux coûts d'accompagnement —, une efficacité réduite et un volume de clients faible. Les aides publiques restent encore la principale source de financement de ces structures, qui dès lors, à défaut de devoir prouver leur rentabilité financière, se doivent de démontrer leur rentabilité sociale. »¹¹ « Même si la rentabilité financière des opérations peut être assez longtemps inférieure à celle des autres activités bancaires, la rentabilité économique d'un telle politique est évidente. Elle s'inscrit dans le cadre de la stratégie de Lisbonne tant en matière de croissance que de cohésion sociale. Fondée sur une philosophie d'initiative et de développement des petites entreprises, elle a un impact considérable sur l'emploi. »¹²

Une telle approche nécessite, à tout le moins, de démontrer que le soutien public se justifie par les retombées socio-économiques que le microcrédit génère. Les institutions de microfinance doivent dès lors « prouver que sortir une personne de l'aide sociale revient, grâce au micro-crédit, moins cher que de l'y maintenir »¹³. Mais encore, le coût d'opportunité des programmes de microfinance implique de se demander si subventionner ces programmes génère plus de bénéfices sociaux qu'une autre utilisation des fonds publics. Dans les pays industrialisés, l'utilisation alternative de fonds publics consiste en d'autres politiques, de création d'emploi ou de réinsertion¹⁴.

¹¹ Guichandut (2006).

¹² Nowak (2006).

¹³ Guichandut (2006).

¹⁴ Maystadt (2004), pp. 69-82.

Une étude menée par le Bureau international du travail¹⁵ portant sur cinq pays européens (Allemagne, France, Irlande, Pays-Bas et Royaume-Uni), les États-Unis et le Canada a évalué le coût de la microfinance par entreprise créée : celui-ci évolue, selon l'organisme considéré, entre 3.000 et 6.000 euros. L'étude conclut que ce coût est tout à fait comparable à celui d'autres politiques publiques : « Même si ces montants sont sous-évalués, même s'ils sont difficilement comparables d'un organisme à l'autre, ils permettent toutefois de donner des ordres de grandeur et ils montrent que ces initiatives méritent d'être plus largement soutenues ». On souligne toutefois deux risques fondamentaux. Premièrement, le risque d'accorder une importance exagérée à la microfinance, en la présentant comme une solution miracle à l'assistanat. Deuxièmement, le risque d'affranchir les établissements bancaires de toute responsabilité dans la production d'exclusion bancaire et de créer, comme palliatif à celle-ci, des « banques des pauvres ». Pris isolément, le microcrédit n'est pas la solution aux problèmes de chômage et d'exclusion sociale. Il s'inscrit dans une perspective de partage des compétences et des responsabilités entre lui-même, le système financier et les pouvoirs publics. La microfinance n'est pas un substitut de l'État providence ou des établissements bancaires, elle leur est « complémentaire ».

Comment ?

Ceci nous amène à la deuxième question : comment faire du microcrédit en Europe ? Ou, plus précisément, quelles sont les conditions à réunir pour le bon développement du microcrédit en Europe ? Quelles sont les responsabilités de chaque partie prenante : institutions de microfinance (IMF), pouvoirs publics et secteur bancaire ? L'étude du Bureau international du travail (BIT, 2002) souligne deux éléments décisifs : le couplage entre les microcrédits en tant que tels (services financiers) et l'accompagnement. On y traite également de l'harmonisation et de la coordination du microcrédit avec l'ensemble des acteurs impliqués dans la création d'entreprises, c'est-à-dire, les pouvoirs publics et le secteur bancaire. Une étude menée par FACET *et al.* (2004) développe ce dernier point en proposant des mesures politiques pour créer un environnement favorable au travail indépendant et au développement du microcrédit. Evers & Yung (2007) et Adie (2008) y ajoutent le besoin de stimuler la demande en développant une offre appropriée. Nous nous proposons de synthétiser, ci-après, les principales recommandations formulées par plusieurs auteurs, pour assurer le développement du microcrédit en Europe¹⁶.

- Dans un contexte de déficit de l'offre par rapport à la demande potentielle, c'est l'offre qui crée elle-même la demande.¹⁷ Il est donc nécessaire d'aller au-devant de la clientèle, en comprenant ses besoins et en développant des produits *ad hoc*. Une **approche « client-led »** doit être adoptée en passant d'une offre globale et

¹⁵ BIT (2002).

¹⁶ L'ordre de la liste n'est pas un ordre d'importance, mais simplement d'exposition.

¹⁷ Adie (2008).

standardisée à une stratégie de segmentation clients et produits. En outre, un effort de communication est nécessaire pour mieux faire connaître le microcrédit auprès du grand public et mieux informer les différents publics cibles.

- Les **services de formation, de conseil, et d'appui aux clients** sont nécessaires en complément du microcrédit, compte tenu de la complexité de l'environnement. Pendant la phase de pré-crédation, l'accompagnement doit servir principalement à sélectionner les candidats : du côté de l'IMF, afin d'évaluer la demande et les motivations du candidat ; dans le chef du candidat, afin de vérifier ses propres intentions et capacités à s'aventurer dans les risques inhérents à une activité indépendante. Post création, le micro-entrepreneur aura besoin d'un support à la gestion, principalement administratif/financier, de marketing, de commercialisation du produit et de communication. L'accompagnement, qu'il soit pré- ou post-crédation, a pour but de maximiser les chances de réussite de l'activité et éviter d'aggraver la situation socio-économique et psychologique du micro-entrepreneur.
- Le développement du microcrédit exige une **adaptation de l'environnement institutionnel** – social, culturel, politique et réglementaire – qui aujourd'hui est une des principales contraintes. À ce propos, l'étude menée par FACET *et al.* (2004), à laquelle nous renvoyons pour une analyse plus approfondie, identifie plusieurs mesures politiques pour faciliter le développement du microcrédit en Europe. En général, les facteurs les plus favorables sont ¹⁸ :
 - l'évolution de la mentalité, en donnant plus d'importance au travail indépendant comme alternative au travail salarié ;
 - un État providence qui aide les allocataires sociaux à passer progressivement d'une position passive de dépendance à celle, active, de travailleur indépendant ;
 - un régime de taxation qui soit plus favorable aux travailleurs indépendants ;
 - une réglementation bancaire qui autorise: les institutions de microcrédit non bancaires à "emprunter pour prêter", le déplafonnement des taux d'intérêt aux prêts accordés aux entreprises et l'adaptation de Basel II en ce qui concerne les obligations en matière de fonds propres.
- Vu la prédominance du système financier « classique », l'**appui financier aux banques commerciales** est important. Elles peuvent, par ce biais, fournir des lignes de crédit aux IMF en partageant les risques. Le partenariat entre IMF et banques commerciales s'insère dans une logique plus réciproque. En effet, d'un côté, la vocation des IMF est de conduire progressivement ses clients à s'insérer dans le circuit financier classique ; d'un autre côté, les banques s'intéressent au microcrédit, car cela renforce leur engagement socialement responsable et elles peuvent ainsi capter une nouvelle clientèle de micro-entreprises.

¹⁸ FACET *et al.* (2004), Nowak (2006), Guichandut (2006), Evers *et al.* (2006), Evers & Yung (2007) et Adie (2008).

- Lier **performance sociale et financière** est l'innovation la plus intéressante apportée par la microfinance dans le Sud. Un certain degré de pérennité financière reste aussi la condition nécessaire pour le développement de la microfinance en Europe, et c'est sans doute là le principal challenge du secteur.

Par qui ? Tour d'horizon des institutions de microfinance en Europe

Les formes institutionnelles des IMF en Europe sont très diversifiées. La plupart des IMF sont des organisations non gouvernementales (ONG) et des fondations¹⁹. Une autre part importante est composée d'institutions gouvernementales. On recense aussi les caisses d'épargne, les banques, les « *credit-unions* » et, enfin, les institutions financières non bancaires. La majorité d'entre elles sont à but non lucratif. Le choix du modèle institutionnel est lié au cadre réglementaire de chaque pays. Par exemple, il est lié au fait que l'activité de prêt soit autorisée seulement sous un statut bancaire/gouvernemental ou pas, comme dans le cas de la Grande-Bretagne, où il existe un statut légal spécifique, « *Community Development Financial Institution* », pour les institutions non gouvernementales qui veulent se lancer dans une activité de prêt²⁰.

Les modèles « *business* » des IMF ne sont pas encore très clairs. Les quatre modèles présentés par Evers & Yung (2007) sont les suivants :

Organisations non gouvernementales (ONG) avec une approche de « microfinance »

Il s'agit d'organisations qui se créent spécifiquement pour faire de la microfinance, et dont l'activité consiste à offrir les produits financiers. Elles offrent aussi de l'accompagnement aux clients (*business support services* - BSS), mais là n'est pas leur mission principale. Le BSS est le complément nécessaire à l'offre de microcrédit afin d'en augmenter le taux de remboursement. Les exemples en Europe sont : l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) en France, *Street UK* au Royaume-Uni, *Aspire* au Royaume-Uni et en Irlande du Nord, et l'*Associação Nacional de Direito ao Crédito* (ANDC) au Portugal.

Organisations non gouvernementales (ONG) avec une approche « groupe cible »

Il s'agit d'organisations qui visent des groupes spécifiques – les sans-emplois, les bénéficiaires des allocations de chômage, les immigrants, etc. – et qui incluent, dans leurs mesures d'accompagnement, l'offre de produits financiers (MC). Elles se distinguent des ONG privilégiant une « approche microfinance », car l'offre des produits financiers n'est pas importante en soi, mais apparaît davantage comme une réponse au fait que la clientèle cible a des problèmes à accéder au crédit bancaire classique. Leur activité est fortement focalisée sur les services d'accompagnement et moins dans la mise à disposition de produits financiers. Les exemples en Europe sont : le *Micro loan fund of the city of*

¹⁹ ONG 28 %, fondations 26 %, organisations gouvernementales 17 %. Voir EMP (2008).

²⁰ EMP (2008).

Hamburg en Allemagne, *Weetu* au Royaume-Uni, *IQ/Enterprise* en Allemagne et *Hordaland Network Credit* en Norvège.

Programmes de microfinance initiés par les institutions ou banques de développement existantes

Souvent motivées par l'intérêt du grand public, des institutions gouvernementales et des banques de développement européennes incluent, dans leurs activités, des programmes de microcrédit en soutien aux petites et moyennes entreprises (PME). Les exemples sont : *KfW Bankengruppe* en Allemagne, *Finvera* en Finlande, *Oséo* en France, l'*Instituto de Crédito Oficial (ICO)* en Espagne et le Fonds de participation en Belgique. L'avantage de ce modèle de *business* est que les institutions ont des infrastructures et des réseaux de distribution préexistants qui peuvent être utilisés pour atteindre rapidement un grand nombre des clients. En revanche, l'inconvénient est que leur image de « banque publique » donne aux clients moins de motivation au remboursement des prêts. C'est pour cette raison que *KfW* en Allemagne et *ICO* en Espagne distribuent les microprêts via des banques commerciales partenaires.

Unités spéciales des banques commerciales

Les exemples les plus connus et appréciés sont, en Espagne : la *Fundación Un Sol Mon* ainsi que les autres *Cajas*. La *Fundación Un Sol Mon* est une unité externe de la *Caixa Catalunya* spécialisée dans l'offre de produits de microfinance. Dès lors, les clients « microcrédit » de la *Caixa* y sont naturellement redirigés. Les autres *Cajas* d'Espagne utilisent des méthodes différentes : elles proposent leurs produits de microfinance directement et disposent d'une administration interne spécialisée dans l'approbation, le monitoring et l'implémentation des microprêts. L'expérience de ce modèle de *business* n'est pas longue, mais la forte croissance du nombre de prêts octroyés montre un important potentiel. En outre, ce modèle a réussi à couvrir les coûts de l'activité de microcrédit²¹.

En guise de conclusion

La microfinance en Europe de l'Ouest ne connaît pas qu'un seul mode opératoire. L'expérience dans le Sud nous a enseigné que les institutions de microfinance sont soit des organisations non gouvernementales, soit des banques commerciales. La palette des motivations va de la maximisation du profit à la volonté de servir les plus pauvres des pauvres en accroissant la portée des programmes. L'approche des IMF peut être minimaliste ou maximaliste, selon que l'offre de ces institutions se réduit à un ou plusieurs produits financiers ou qu'elle inclut également des services non financiers (accompagnement). Il existe toujours une importante marge pour innover, créer, inventer et expérimenter, tout en gardant bien en mémoire la raison d'être de la microfinance : élargir les frontières de la finance traditionnelle aux personnes pauvres, marginalisées ou exclues. Cette raison d'être en dessine aussi la limite, qui est d'être de la finance, et qu'en

²¹ Voir *Microcredit in Europe: the experience of the Saving Banks*, 2006.

tant que telle, la microfinance ne peut prétendre être la solution aux problèmes sociaux que sont la pauvreté, la marginalisation et l'exclusion.

Repères bibliographiques

Adie (2008), *20 ans de microcrédit en France: les enseignements de l'expérience de l'Adie*. Août, Paris.

Bureau International du travail (2002), *La microfinance et la création d'entreprises par les chômeurs. La situation dans quelques pays européens et en Amérique du Nord*.

Cefip (2008), *Enquête CeFip Financement des PME 2008*, by Eddy Laveren et Kristien Sweevelt, Novembre, Bruxelles.

European Microfinance Network (2008), Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2006-2007, *EMN Working Paper* n°5, by Bárbara Jayo, Silvia Rico, Maricruz Lacalle (Fundación Nantik Lum), Juillet, Paris.

European Microfinance Network (EMN), Microfinance Centre (MFC) et Community Development Finance Association (cdfa), "Report 1: Social and financial exclusion map", *From Exclusion to Inclusion through Microfinance*.

European Commission (ed.) (2003), *Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap*.

Eurostat (2008), *L'Europe en chiffre, Annuaire Eurostat 2008*.

Evers&Jung (2007), Status of microfinance in Western Europe - An academic review, *EMN Issue Paper*, by Jan Evers, Stefanie Lahn et Martin Jung, Mars.

FACET, Nef et Evers&Jung (2006), *Policy measures to promote the use of microcredit for social inclusion*. Étude menée pour le compte de la Commission Européenne (DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities).

Guichandut (2006), Europe occidentale et reste du monde: parle-t-on des mêmes pratiques?, *Finance et Bien Commun* n°25, pp. 54-60, Paris.

Maystadt, J-F. (2004), Microfinance au Nord : un effet de mode importé du Sud ?, *Monde en développement*, vol. 2, n°126, p.69-82.

Nowak (2006), Croissance et cohésion sociale. Le microcrédit et l'Union européenne, *Finance et Bien Commun* n° 25, pp. 37-143, Paris.

Carolina Laureti
décembre 2008.

Le RESEAU FINANCEMENT **ALTERNATIF** est un réseau pluraliste de sensibilisation et de solidarité en matière d'éthique financière et sociale.

Son but est de promouvoir, par un travail d'éducation permanente, l'éthique et la solidarité dans les rapports à l'argent afin de contribuer à une société plus juste et plus humaine.

A cet effet, les axes de travail du Réseau Financement Alternatif sont :

Informier et sensibiliser le public afin de favoriser l'éthique et la solidarité dans les rapports à l'argent et être instigateur de débats, initiateur de réflexions et développeur de pistes novatrices en matière de finance éthique et solidaire ;

Promouvoir le développement de nouveaux outils et mécanismes financiers à caractère éthique et solidaire, inciter les différents acteurs économiques à investir de manière responsable et financer, grâce aux produits solidaires sur lesquels le Réseau Financement Alternatif est partenaire, des projets développés par des organisations poursuivant le même objet.

Depuis 1987, des associations, des citoyens et des acteurs sociaux se rassemblent au sein du Réseau Financement **Alternatif pour développer et promouvoir la finance éthique et solidaire.**

Visitez www.rfa.be et www.financite.be