



Bureau
international
du Travail

Une finance innovante pour la justice sociale

2015



LE MICROCREDIT EN FRANCE ET EN EUROPE EN 2030 : La création d'emploi par la promotion de l'entrepreneuriat

Document de travail No. 63

Bernd Balkenhol - Université de Genève (Suisse)

Georges Gloukoviezoff - UCD Geary Institute (Ireland)

LE MICROCREDIT EN FRANCE ET EN EUROPE EN 2030 :

La création d'emploi par la promotion de l'entrepreneuriat

Document de travail No. 63

Bernd Balkenhol - Université de Genève (Suisse)

Georges Gloukoviezoff - UCD Geary Institute (Ireland)

Disclaimer:

Les avis exprimés n'engagent que les auteurs et ne sauraient être considérés comme constituant une prise de position officielle du Bureau international du travail.

978-92-2-229486-2 (print)

978-92-2-229487-9 (web pdf)

Les désignations utilisées 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.

PREFACE

Dans son dernier Rapport sur le Travail dans le monde, publié en mai 2014, l'Organisation Internationale du Travail (OIT) met l'accent sur l'importance d'un « développement riche en emplois ». Pour l'OIT la qualité de l'emploi fait la différence : les pays qui depuis le début des années 2000 ont le plus investi en faveur des **emplois de qualité**, se caractérisent par un niveau de vie supérieur aux autres¹.

Dans le contexte actuel marqué par une crise qui ne fait que durer, on cherche de nouveaux mécanismes, de partenariats innovants pour assurer un équilibre entre quantité et qualité de l'emploi.

C'est afin de comprendre dans quelle mesure l'accès aux services financiers pouvait également être générateur d'emploi de qualité que le BIT, de 2008 à 2012 a mené un programme de recherche intitulé « La microfinance au service du travail décent ». C'est en travaillant avec 15 institutions de microfinance dans le monde entier que le BIT a démontré, par des analyses d'impact, que l'accès aux services financiers, accompagné d'accompagnement, peut amener des clients à mieux se protéger des risques, assurer des conditions de travail correctes, formaliser leur entreprise afin d'avoir accès à des marchés plus lucratifs mais aussi permettre une protection sociale pour leurs employés et réduire le recours au travail des enfants.

Les résultats de ces travaux, menés dans les pays en développement, ont amené le BIT à s'interroger la pertinence de ces effets dans un contexte différent, celui des pays développés. C'est ainsi avec le soutien de la Mission de l'innovation, de l'expérimentation sociale et de l'économie sociale au sein de la Direction générale de la Cohésion sociale, que le BIT a initié en 2011 un projet en France sur l'impact social de la microfinance et - plus spécifiquement - si l'accès à la finance à une petite échelle permet bien de créer des emplois de qualité. Ce projet s'inscrit dans un cadre plus large d'efforts pour mesurer la « performance sociale » des institutions financières et de développer des critères universellement acceptés à cet égard.

Les activités que le BIT a menées depuis 2011 en France en étroite collaboration avec la Caisse des Dépôts et Consignations, avec le Centre d'Analyse stratégique - aujourd'hui France Stratégie, et les réseaux de microcrédit aident à mieux comprendre quel emploi peut être créé - ou maintenu - par l'accès au microcrédit, quels sont les mécanismes, les partenariats qui peuvent être mis en œuvre afin de renforcer cet effet positif du microcrédit, instrument de retour à l'emploi, et ce que constitue un emploi de qualité.

¹ *Le travail dans le monde 2014: un développement riche en emplois*, OIT ; 2014

Cette publication présente un travail exploratoire et prospectif destiné à susciter des débats quant au futur du microcrédit en France et en Europe. Les analyses proposées n'ont pas pour but de traduire une vision commune mais au contraire de faire réagir les différentes parties prenantes - acteurs de terrain, décideurs politiques et établissements financiers - afin qu'elles réfléchissent ensemble aux principaux enjeux des années à venir et soient ainsi mieux préparées pour y faire face.

Craig Churchill,
Chef, Programme Finance solidaire

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| 1. Les enseignements du microcrédit | 2 |
| 1.1. Le microcrédit : un outil pertinent | 2 |
| 1.2. La structuration du secteur du microcrédit | 5 |
| 1.3. Le modèle économique des organisations de microfinance..... | 10 |
| 2. Les enjeux du microcrédit | 12 |
| 2.1. L'objectif recherché : orienter les chômeurs vers l'entrepreneuriat | 12 |
| 2.2. Les frontières du microcrédit..... | 14 |
| 2.3. Quels modèles économiques pour le microcrédit ?..... | 17 |
| 2.4. Quels modèles organisationnels pour le microcrédit ?..... | 20 |
| 2.5. Microcrédit et réseaux sociaux : quelles opportunités ?..... | 22 |
| 3. Quel avenir pour le microcrédit en France et en Europe à l'horizon 2030 ?..... | 25 |
| 3.1. Prévisions : utilités et limites | 25 |
| 3.2. Hypothèses de base : l'emploi, la protection sociale et le système bancaire en 2030.. | 26 |
| 3.3. Les scénarii | 27 |
| Bibliographie | 31 |

Encadrés

| | |
|--|---|
| ENCADRE 1. UN OUTIL D'INSERTION SALARIALE : LE MICROCRÉDIT PERSONNEL | 3 |
|--|---|

Introduction

Lutter contre le chômage en favorisant l'accès à l'entrepreneuriat est une composante importante des politiques de l'emploi. Dès 1988, l'Organisation Internationale du Travail recommandait que les Etats membres offrent « *aux chômeurs qui souhaitent créer leur propre entreprise ou s'engager dans une autre activité économique un soutien financier et des services consultatifs* »². Plus récemment le même objectif a été réaffirmé dans le cadre de la Stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive. Le microcrédit³ est alors présenté comme un outil de choix pour atteindre cet objectif.

En France, le microcrédit existe depuis près de 30 ans et a largement fait la preuve de son efficacité pour l'accès à l'entrepreneuriat. Pour autant, des débats demeurent. Quelle est la meilleure voie pour développer cet outil et assurer qu'il soit aisément accessible à tous ceux qui en ont besoin ? Quel modèle économique retenir pour en assurer la pérennité ? Quelle est la qualité de l'insertion professionnelle des micro-emprunteurs ? Ces questions sont essentielles car les réponses qui y seront apportées conditionneront fortement les caractéristiques du microcrédit. Alors que le chômage s'est fortement accru suite à la crise économique et financière et que les formes atypiques d'emploi⁴ se développent, anticiper le devenir du secteur du microcrédit et ses implications est un exercice indispensable.

L'objectif de ce rapport est d'envisager le futur du microcrédit en France et à l'échelle européenne. Cet exercice est par définition spéculatif mais nous l'avons voulu aussi rigoureux que possible. Pour cela, nous avons développé nos scénarii sur la base d'une analyse détaillée de la situation actuelle (partie 1.) et nous avons mis en perspective les enjeux clefs pour le développement de ce secteur que nous avons identifiés avec les réponses apportées par nos voisins européens (partie 2.). Les scénarii que nous avons élaborés à partir de ces éléments d'analyse ne sont pas consensuels (partie 3.). Ils sont nos visions des futurs possibles du secteur du microcrédit. Ils ne sont pas nécessairement souhaitables et ne constituent en aucun cas des recommandations. Leur finalité est précisément de susciter des réactions et de contribuer au développement de débats productifs.

² OIT, 1988, article 8.

³ Au sein de ce rapport, le terme « microcrédit » fera toujours uniquement référence au microcrédit professionnel. Lorsque ce ne sera pas le cas, il sera qualifié précisément de « microcrédit personnel ».

⁴ Notamment les contrats à durée déterminée, l'intérim et le temps partiel.

1. Les enseignements du microcrédit

Le microcrédit en France vise à répondre aux besoins de financement d'emprunteurs potentiels qui ne trouvent pas satisfaction auprès des établissements bancaires⁵. Ces difficultés d'accès découlent des contraintes de rentabilité accrues de ces établissements et du profil des créateurs/repreneurs d'entreprises jugés trop risqués ou insuffisamment rentables en raison notamment de leur profil et parcours (ex. chômage, recours aux prestations sociales, etc.) ou de leur projet (ex. auto-emploi, micro-entreprise).

1.1. Le microcrédit : un outil pertinent

Le microcrédit accompagné est l'une des nombreuses mesures au sein de l'arsenal des politiques actives pour l'emploi. Pour envisager les futurs possibles de cet outil, il est indispensable au préalable de s'interroger sur sa pertinence.

Un outil qui a fait ses preuves en matière d'insertion professionnelle

L'enquête réalisée à la demande du BIT, de la CDC et de France Stratégie en 2013-2014 (Balkenhol et Guézennec, 2013, 2014 ; CSA, 2014) montre que 91% des emprunteurs sont insérés professionnellement 3 ans après le prêt. Deux groupes se distinguent. Le premier se compose des emprunteurs dont l'entreprise est pérenne après 3 ans d'activité. Il représente 77% des emprunteurs. Ce taux de pérennité est nettement supérieur à la moyenne nationale qui était de 66% en 2009 pour l'ensemble des entreprises créées en 2006. Selon l'Inspection générale des finances les excellents résultats obtenus par le microcrédit en matière d'insertion professionnelle tiennent en grande partie à la qualité de l'accompagnement proposé aux emprunteurs particulièrement pour ceux au chômage ou percevant des minima sociaux au moment de la création (Brabant *et al.*, 2009).

Même lorsque l'on se penche sur le sort des emprunteurs appartenant au second groupe - ceux dont le projet de création/reprise a échoué (23% des emprunteurs) -, le bilan qui peut être fait de cette expérience en matière d'insertion professionnelle est positif. Bien que 9% des emprunteurs soient au chômage, 14% sont en situation d'emploi dont 81% en tant que salariés. Plus encore, parmi ces derniers, 58% ont obtenu un CDI, gage de stabilité professionnelle.

En dépit de ces résultats très positifs, l'insertion professionnelle des emprunteurs présente certaines faiblesses. Celles-ci se concentrent sur la qualité des emplois créés et en particulier sur leur niveau de rémunération.

En dépit de la pérennité de l'activité créée ou reprise après 3 années, 60% des emprunteurs estiment que leurs revenus sont d'un niveau insuffisant et 51% indiquent que leurs revenus actuels sont inférieurs à ceux qu'ils avaient avant la création/reprise. (CSA, 2014). Plus précisément, une nouvelle exploitation, inédite, des résultats de l'enquête CSA (2014) montre

⁵ Cette problématique ancienne - elle est à l'origine de l'apparition des Monts de Piété au XVe siècle et des banques coopératives au cours du XIXe siècle, s'est retrouvée à nouveau sur le devant de la scène suite aux transformations du secteur bancaire sous l'influence des politiques néolibérales initiées dès la fin des années 1970 et aux effets de la crise économiques qui débuta avec le premier choc pétrolier.

qu'en moyenne leurs revenus seraient inférieurs de moitié à ceux d'un créateur d'entreprise classique⁶. Enfin, la moitié de ceux percevant des minima sociaux au moment de la création, les perçoivent toujours 3 ans après (CSA, 2014).

Le microcrédit contribue donc efficacement à l'insertion professionnelle de publics relativement éloignés de l'emploi. Toutefois, lorsque l'on considère la qualité des emplois créés, cet outil se heurte aux réalités économiques d'un marché du travail en pleine mutation.

Encadré 1. Un outil d'insertion salariale : le microcrédit personnel

En France microcrédits professionnels et personnels sont le plus souvent considérés comme relevant de sphères totalement différentes : le financement de l'entrepreneuriat d'un côté, celui de la consommation de l'autre. Pourtant, les choses sont moins tranchées qu'il n'y paraît.

L'une des principales finalités du microcrédit personnel est l'insertion professionnelle des emprunteurs, cette insertion correspondant à l'accès à (ou le maintien dans) un emploi salarié. De fait, il y a là un chevauchement avec le microcrédit professionnel qui conduit 14% de ses emprunteurs vers ce type de statut. Il arrive également que le microcrédit personnel soit utilisé à des fins entrepreneuriales. Une continuité semble donc se dessiner en matière d'insertion professionnelle entre ces deux outils.

En termes d'impacts, les deux tiers des emprunteurs ayant financé un projet d'insertion professionnelle (71,8% de l'ensemble) estiment que le microcrédit personnel a eu un impact positif sur leur situation : 51,3% estiment que ce prêt a amélioré leur situation et 14,9% qu'il l'a préservé (Gloukoviezoff et Rebière, 2013). Cependant, ces bons résultats masquent certaines faiblesses.

Par exemple, l'accès au CDI reste délicat pour les emprunteurs de microcrédits personnels. Les emprunteurs salariés au moment de la demande de microcrédit personnel sont ainsi 31% à être en CDI au moment de l'enquête alors que ceux au chômage au moment de leur demande ne sont que 16,6% à bénéficier de ce statut. La destinée la plus probable pour les emprunteurs au chômage au moment du prêt est un contrat précaire pour 57% d'entre eux (la moitié en CDD) voir le travail indépendant pour 9% d'entre eux (Gloukoviezoff et Rebière, 2013). Ces résultats reflètent les évolutions du marché du travail⁷.

En revanche, le microcrédit personnel est efficace pour améliorer le niveau de vie des emprunteurs notamment lorsqu'il est utilisé à des fins d'insertion professionnelle. Dans ces cas-là, il produit un accroissement plus fort du niveau de vie puisque celui-ci passe de 771€ à 881€ soit une hausse de 110€ contre 103€ en moyenne (Gloukoviezoff et Rebière, 2013).

⁶ L'ampleur de cette différence doit être considérée avec prudence compte-tenu du caractère déclaratif de ces informations.

⁷ Comme l'a souligné le rapport de l'INSEE intitulé « Trente ans de vie économique et sociale » (INSEE, 2014), si le CDI est toujours la norme sa domination s'est fortement érodée (passant de 94% à 87% des contrats de travail) au cours des 30 dernières années au profit de contrats temporaires comme les CDD (de 5% à 10%) ou l'intérim (de 0,5% à 2%). Ces évolutions touchent plus fortement les femmes et les jeunes. En 2012, 27% des salariés de moins de 25 ans étaient en CDD.

L'inclusion bancaire : une finalité secondaire

Par définition le microcrédit est un outil d'inclusion bancaire dans la mesure où il donne accès à un prêt à des emprunteurs qui en étaient jusqu'alors exclus. Cependant, la question se pose de savoir si ce prêt est une première étape vers une inclusion bancaire stable et plus large de ces emprunteurs.

Cette finalité n'en est pas explicitement une pour le microcrédit professionnel qui se concentre sur le financement de l'activité. Il apparaît ainsi que les impacts positifs observés en termes de bancarisation sont avant tout le résultat de la réussite du projet financé et de l'amélioration de la situation de l'emprunteur. L'inclusion bancaire est donc un impact indirect du microcrédit (Brabant *et al.*, 2009).

Il semble en effet que les établissements bancaires apprennent insuffisamment du microcrédit pour mettre en place des procédures qui permettent :

- aux emprunteurs ayant le même profil que ceux aujourd'hui bancarisés suite à leur microcrédit, d'avoir accès directement à un crédit bancaire ;
- à une partie des emprunteurs ayant démarré leur activité grâce à un microcrédit d'avoir accès à un crédit bancaire par la suite ainsi qu'à une panoplie plus large de services bancaires, plutôt que de recourir à nouveau au microcrédit en cas de besoin de financement.

Un outil de politique publique efficace

Une littérature relativement importante cherche à identifier le « coût » des emplois créés grâce au microcrédit. Les résultats disparates s'expliquent par le fait que les calculs présentés ne tiennent pas systématiquement compte des effets dits indirects du microcrédit (les économies réalisées grâce aux aides sociales non versées par exemple), de l'implication des bénévoles dans l'instruction des dossiers et l'accompagnement des créateurs⁸, de la génération de recettes fiscales induites par la création ou encore de l'interdépendance entre les dispositifs.

Bien qu'efficaces, ces outils ont un coût pour les finances publiques. Dès lors, la question se pose de savoir si cet « investissement » s'avère productif. L'Inspection générale des finances a comparé le coût de la création financée par le microcrédit d'une part, avec le coût du RSA ou des allocations chômage. Cette approche strictement budgétaire - au sens où elle ignore les retombées individuelles et collectives de l'exercice d'une activité en comparaison d'un maintien en inactivité - démontre que le bilan du microcrédit professionnel est positif pour les finances publiques dans quasiment tous les scénarii⁹. Ainsi, le rapport estime que le « bénéfice » moyen pour les finances publiques peut être estimé à 2 500€ par dossier sur 3 ans, soit au minimum 25 millions d'Euros par an (Brabant *et al.*, 2009)¹⁰.

⁸ En 2013, l'Adie valorisait l'action de ses bénévoles à 21 millions d'euros (Adie, 2014)

⁹ Seules les situations où il y a addition d'instruments financiers (prêt d'honneur additionné à un prêt à la création d'entreprise) peuvent réduire ou annuler l'avantage financier pour les finances publiques (Brabant *et al.* 2009).

¹⁰ Une telle analyse reste à mener pour le microcrédit personnel.

Une demande insatisfaite ?

En dépit des limites soulignées jusqu'à présent, le microcrédit est un outil qui a fait la preuve de son efficacité pour répondre aux besoins des emprunteurs. Cependant, cet outil est-il accessible pour tous les emprunteurs potentiels qui en auraient besoin ?

Avec environ 46 000 microcrédits professionnels par an en France, ce dispositif reste de taille relativement modeste en comparaison des besoins insatisfaits. En effet, l'Inspection générale des finances considère que la demande insatisfaite en matière de microcrédit professionnel est de l'ordre de 190 000 prêts (Brabant *et al.*, 2009). Ce chiffre est évidemment à considérer avec prudence tant il est difficile d'établir le nombre de personnes avec un besoin insatisfait de crédit, un projet de création ou de reprise de microentreprise viable et ayant la capacité de rembourser un prêt. Il donne toutefois une idée du potentiellement de développement de cet outil.

Parallèlement à cette évaluation statique de la demande insatisfaite, il faut également prendre en compte un élément dynamique tenant à l'éloignement potentiel de leur cible initiale par les dispositifs mis en place. L'évaluation du dispositif NACRE par l'Inspection générale des finances et l'Inspection générale des affaires sociales montre ainsi que la part des projets de petite taille (moins de 25 000 euros) s'est réduite de 34% à 28% entre 2009 et 2012 et celui des allocataires de minima sociaux a régressé de 16% à 12% sur la même période (Schechter *et al.*, 2013).

1.2. La structuration du secteur du microcrédit

Pour tenter d'envisager ce que pourrait être le futur du microcrédit, il est utile de considérer le chemin parcouru et les choix qui ont été faits. Ceux-ci conditionnent en partie les options disponibles à l'avenir.

C'est au cours de la seconde moitié des années 1980 que le secteur du microcrédit professionnel se structure en France. Le réseau Initiative France (à l'époque France Initiative) est créé en 1985. Il accompagne les créateurs d'entreprise et leur donne accès à un prêt d'honneur sans intérêt et sans garantie afin de faire levier pour débloquer un prêt bancaire. En 1988, France Active est créée à l'initiative de la Caisse des dépôts, la Fondation de France, le Crédit Coopératif, la Macif et l'Agence nationale pour la création d'entreprise. Elle permet aux créateurs d'accéder à une garantie indispensable pour qu'ils se voient octroyer un prêt bancaire. Enfin, en 1989, l'Adie débute son activité. Inspirée par l'exemple de la Grameen Bank au Bangladesh, elle octroie directement des prêts rémunérés aux créateurs d'entreprises. Il faut également ajouter à ces trois acteurs majeurs du microcrédit professionnel, le Réseau Entreprendre qui débuta son développement en 1986 et apporte son soutien à des créateurs ayant des projets généralement plus ambitieux que ceux financés par des microcrédits, et le réseau des Boutiques de gestion dont la création officielle remonte à 1981 et qui se concentre sur l'accompagnement des créateurs sans apporter de financement ou de garantie.

Les réseaux

Si tous les acteurs du microcrédit apportent expertise et conseils aux micro-créateurs/repreneurs, leur intervention diffère lorsque l'on considère le public cible et le type d'instrument financier mis en œuvre. Si l'on laisse de côté les Boutiques de gestion dans la mesure où elles ne mettent pas en œuvre d'outil financier et le Réseau Entreprendre qui cible un public différent, le secteur du microcrédit s'est structuré de la manière suivante :

- L'Adie intervient pour proposer des « microcrédits extra-bancaires » à des créateurs au chômage ou recevant des allocations sociales et pour qui l'accès à un crédit bancaire est quasi impossible.
- Initiative France propose un prêt d'honneur renforçant les fonds propres des créateurs d'entreprises et favorisant l'obtention d'un prêt bancaire¹¹. Ces « microcrédit mixtes » sont destinés principalement aux chômeurs et aux créateurs de petites entreprises.
- France Active fournit ses garanties aux emprunteurs afin de leur permettre d'obtenir un « microcrédit bancaire » auprès d'une banque et cible majoritairement des porteurs de projet d'insertion par l'activité économique et d'entrepreneurs sociaux.

Il ne s'agit là que de faits stylisés et des précisions doivent immédiatement être apportées. D'autres acteurs proposent des « microcrédits extra-bancaires » comme Créa-Sol en Provence, Alpes, Corse et Côte d'Azur ou la Caisse Sociale de Développement Local (CSDL) à Bordeaux. France Active ne se limite pas à une activité de garantie mais propose également des microcrédits toutefois il s'agit de la mise en œuvre d'un programme public, NACRE¹², également proposé par Initiative France.

Les banques

En France, les banques sont les principaux acteurs du financement des très petites entreprises (TPE)¹³. Celles-ci ne sont pas concernées par le phénomène de désintermédiation du financement et l'affacturage reste une option de financement négligeable. Toutefois, même lorsque l'on exclut les microentreprises et les autoentrepreneurs, la question du financement des TPE par les banques reste problématique.

Au premier trimestre 2014, parmi les 10% de TPE ayant demandé un crédit de trésorerie seules 61% d'entre elles ont obtenu au moins 75% du montant espéré, alors que dans la même situation, les PME ont un taux de succès de 70% (Observatoire du financement des entreprises, 2014). Ces difficultés d'accès au financement ne sont cependant pas nécessairement injustifiées dans la mesure où la mauvaise situation financière de ces TPE explique en partie ce taux de refus. Toutefois, ces difficultés tiennent également à l'obligation faite par de nombreuses banques d'obtenir des garanties personnelles avant d'accorder un financement, obligation souvent impossible à satisfaire. Il résulte de ces différents éléments que la France connaît un taux

¹¹ Un prêt d'honneur de 7 000€ induirait en moyenne un prêt bancaire de 35 000€.

¹² France Active propose également des subventions dans le cadre de son dispositif Cap'jeunes.

¹³ Entreprises employant moins de 10 salariés et réalisant moins de 2 millions d'euro de chiffre d'affaire.

d'accès au crédit bancaire de la part des TPE significativement plus faible que celui observé chez nos voisins européens¹⁴.

L'accès à un crédit bancaire ne s'apparente pas à la fin des difficultés pour les TPE. En effet, seul un tiers des financements accordés prennent la forme d'un crédit échéancé. Les deux tiers de ces financements correspondent à la mise en place d'un découvert ou l'augmentation d'une autorisation déjà existante. Ce type de financement revient trois fois plus cher pour la TPE qu'un financement échéancé. Ces coûts sont encore multipliés par deux lorsque le recours au découvert ce fait au-delà de la limite autorisée (Observatoire du financement des entreprises, 2014).

Les causes des difficultés de financement que rencontrent les TPE étudiées par l'Observatoire du financement des entreprises (2014) sont les mêmes que celles qui pénalisent les microentreprises :

- Rentabilité faible ou absente pour la banque (transactions de montants faibles, opportunité de croissance limitées, etc.) ;
- Opacité de la clientèle (difficulté à évaluer le niveau de risque, peu de possibilités techniques d'homogénéiser le traitement des demandes, etc.).

Le rôle des acteurs du microcrédit est alors de remédier à ces difficultés et ainsi de favoriser l'implication des banques. De ce point de vue, le secteur du microcrédit en France s'est développé en lien plus ou moins étroit avec les réseaux bancaires. Concernant le « microcrédit bancaire », les Caisses d'épargne représentent 50% des microcrédits garantis par France Active. En matière de « microcrédit mixte », les prêts d'honneur accordés par Initiative France ont été suivis d'un prêt bancaire accordé par le Crédit Agricole (22%), Banques Populaires (22%), Caisses d'Epargne (13%), Crédit Mutuel (10%). Enfin, même le « microcrédit extra-bancaire » dépend en partie des banques. Celles-ci fournissent ainsi 71% des ressources nécessaires au financement des microcrédits de l'Adie, elles apportent leur soutien au développement de l'accompagnement et elles contribuent à mieux faire connaître son action (Adie, 2014). Ce tableau élogieux doit toutefois être pondéré.

La contribution des banques au secteur de la microfinance est très hétérogène. D'une part, ce sont avant tout les banques coopératives qui représentent la grande majorité de ce soutien. Les banques non-coopératives, lorsqu'elles se sont engagées, l'ont fait de manière beaucoup plus tardive et plus superficielle. D'autre part, l'implication directe des établissements bancaires tend parfois à se concentrer sur les projets impliquant les prêts les plus élevés sans qu'ils ne soient systématiquement associés à l'accompagnement pourtant caractéristique essentielle du microcrédit.

De manière transversale, la question de la complémentarité du secteur du microcrédit et du secteur bancaire se pose. Les acteurs du microcrédit apparaissent parfois comme intervenant pour développer la clientèle future d'établissements bancaires qui la feront fructifier alors

¹⁴ Ce taux se situait à 3% en France en mars 2014 et à 3,7% en Allemagne, à 4,8% en Italie, à 5,5% en Espagne avec une moyenne Européenne à 4,5% (Observatoire du financement des entreprises, 2014, p.42).

qu'eux-mêmes n'auront que très peu soutenu ce travail préparatoire. Ce manque d'implication concrète des établissements bancaires est corroboré par l'Inspection générale des finances. Son rapport explique que la proximité avec un établissement de crédit lors de l'obtention du microcrédit n'influence pas la probabilité d'accéder à un prêt bancaire ultérieurement (Brabant *et al.*, 2009). En effet, il n'y a pas de différences significatives en la matière entre emprunteurs ayant eu recours à un microcrédit « extra-bancaire » et ceux ayant eu accès à un microcrédit « mixte » ou « bancaire ». En revanche, une étude de l'ADIE citée par l'Inspection générale des finances indique que parmi les emprunteurs ayant besoin d'un nouveau financement, 63% s'adresseront à une banque (avec une probabilité de succès de 55%) alors que 37% renonceront.

Dès lors l'efficacité du secteur du microcrédit pose de nombreuses questions au regard du rôle des banques. Parmi celles-ci se trouvent les suivantes :

- Le secteur du microcrédit n'a-t-il pas eu pour effet de déresponsabiliser en partie les banques au regard du financement des très petites entreprises ?
- En l'absence de ce secteur, les banques auraient-elles recherché les moyens de satisfaire elles-mêmes cette demande ?
- Quelles seraient les conditions qui permettraient d'améliorer l'implication du secteur bancaire ?

Les pouvoirs publics

L'existence du secteur du microcrédit s'explique par un dysfonctionnement du marché du crédit et l'incapacité des acteurs bancaires à surmonter ces difficultés. Les pouvoirs publics sont alors intervenus pour accompagner le développement de réponses appropriées à ces dysfonctionnements puisant leurs racines aussi bien dans les asymétries d'information que dans les questions de rentabilité des activités en question.

Concrètement, de tous les acteurs impliqués dans le microcrédit, les pouvoirs publics sont de loin le plus important. Sans eux, ce secteur éprouverait de sérieuses difficultés pour se développer voir risquerait de disparaître. La preuve de cette importance est donnée par la dépendance des acteurs du microcrédit aux subventionnements publics. Pour l'Adie, l'acteur le plus engagé dans la quête de l'autofinancement, le subventionnement représente 74% de son budget en 2013 et au sein de ce subventionnement, les fonds publics qu'ils soient européens, étatiques, régionaux, départementaux, etc., représentent 82% (Adie, 2014). A l'échelle du secteur, les cinq principaux réseaux associatifs ont perçu, en 2011, 123 millions d'euros de financements publics pour leur budget de financement¹⁵ (NACRE inclus) (Cour des comptes, 2012). En moyenne, cet argent public représente 71% de leur budget consolidé. Avec 50% des fonds investis, les collectivités locales sont les premiers financeurs du microcrédit. En complément, durant cette même année, 100 millions d'euros de fonds publics ont été versés à ces organisations pour abonder leurs fonds de prêts destinés aux créateurs et repreneurs de microentreprises (Cour des comptes, 2012). Si ces montants sont dérisoires au regard de la dépense publique consacrée aux dispositifs nationaux de soutien à la création d'entreprises (2,7 milliards en 2011), ils sont absolument essentiels à la pérennité du secteur du microcrédit.

¹⁵ Ces budgets intègrent les activités d'accompagnement et les frais de structure.

Parallèlement à ce rôle de financeur, les pouvoirs publics interviennent pour organiser et rationaliser la distribution des microcrédits. L'un des exemples les plus marquants est sans doute la mise en place du Nouvel Accompagnement à la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE) en 2009. En tirant les leçons du succès des approches couplant prêts d'honneur et prêts bancaires, les pouvoirs publics se sont appuyés sur les acteurs du microcrédit (principalement Initiative France et France Active) pour mettre en œuvre un dispositif assurant l'homogénéité des réponses apportées aux créateurs potentiels et leur accompagnement dans un cadre formalisé destiné à garantir la qualité de la prestation. Ce faisant les pouvoirs publics ont tiré parti de la richesse des pratiques de terrain et de la diversité des acteurs présents tout en en proposant une rationalisation favorisant lisibilité et efficacité.

Enfin, les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel dans la mesure où ils fixent les règles du jeu. En tant que législateur, ils définissent les conditions auxquelles les différents acteurs interviennent et les responsabilités qui leur incombent. De ce point de vue, la suppression du taux de l'usure pour les prêts professionnels et la possibilité aux organismes de microfinance agréés d'emprunter pour prêter ont contribué, inégalement, au développement de ce secteur. A l'inverse, ne pas avoir généralisé l'obligation pour les établissements bancaires de consacrer une partie de leurs profits à des missions d'intérêt général à l'occasion de la généralisation du livret A en 2008 - comme le recommandait le rapport Camdessus - est sans doute une occasion manquée.

Compte-tenu de ces différents rôles, il nous semble que les pouvoirs publics en France et - avec quelques nuances - en Europe seront obligés de trouver des réponses aux choix stratégiques suivants :

- Est-ce que la diversité des modèles de distribution du microcrédit entre réseaux mérite d'être préservée ou, au contraire, faudra-t-il standardiser l'offre de prêts et de services de conseils pour favoriser l'obtention d'économie d'échelle ?
- Comment favoriser à la fois la stabilité du soutien financier public aux organisations de microfinance sur le moyen et long terme sans, dans le même temps, engendrer des conséquences négatives quant à la recherche d'efficacité des prestataires subventionnés ?
- Qu'est-ce qui constitue une bonne performance globale d'un distributeur de microcrédit accompagné, sachant qu'il faut tenir compte à la fois de l'impact sur les clients de l'impossibilité à moyen terme d'un autofinancement ?
- Faut-il simplifier et uniformiser l'engagement des pouvoirs publics à tous les niveaux ou l'actuelle hétérogénéité est-elle une source de souplesse ?
- De manière générale, est-il pertinent d'appliquer aux organisations de microfinance une régulation inspirée de règles destinées à réduire le risque prudentiel alors même qu'aucun réseau ne collecte d'épargne ?

1.3. Le modèle économique des organisations de microfinance

Aujourd'hui, et contrairement aux pays du Sud, il n'existe pas d'organisation de microfinance en France parvenant à équilibrer ses comptes sur la base des seuls revenus tirés de son activité. L'analyse détaillée fournie par le rapport de l'Inspection générale des finances (Brabant *et al.*, 2009) montre en effet que la rentabilité globale de l'opération (crédit et accompagnement) est illusoire quel que soit le type d'acteur.

Même si l'on laisse pour le moment de côté l'activité d'accompagnement structurellement déficitaire puisque gratuite pour les emprunteurs, ainsi que celle concernant les prêts d'honneur également gratuite, la possibilité d'un équilibre économique pour l'activité de crédit reste une question particulièrement délicate.

Pour des acteurs comme l'Adie qui gèrent seuls l'intégralité de l'opération de prêt et qui octroient des microcrédits de petits montants, atteindre l'équilibre nécessiterait des taux impraticables (plus de 30%) même en l'absence de taux de l'usure pour les prêts professionnels. L'équation est d'autant plus délicate à résoudre que l'Adie ne peut baisser significativement ses coûts de gestion dans la mesure où ceux-ci sont déjà à un très faible niveau.

Pour des acteurs qui interviennent en partenariat avec un réseau bancaire (celui-ci prenant à sa charge une partie de l'opération), l'équilibre de l'opération de crédit peut être atteint à condition de pratiquer un taux d'intérêt de l'ordre de 13%.

Enfin les établissements bancaires peuvent rentabiliser leur activité de microcrédit dans la mesure où ils font usage d'infrastructures préexistantes et ont la capacité de rentabiliser la relation établie sur le moyen/long terme, en pratiquant un taux d'intérêt de marché mais en privilégiant les prêts d'un montant supérieur à 10 000€.

L'existence même du secteur du microcrédit en France est donc avant tout le résultat d'un subventionnement public et privé conséquent. Toutefois, les efforts faits par certains acteurs dans leur quête de l'autofinancement, sont particulièrement bienvenus même si cet objectif semble inatteignable. En effet, accroître l'efficacité de l'activité de microcrédit est absolument indispensable afin d'assurer que l'emploi des ressources issues de ce subventionnement engendre des impacts d'une ampleur aussi grande que possible. Il serait de ce point de vue utile de dépasser une conception étroite du retour sur investissement appliquée au microcrédit pour lui préférer une approche basée sur le retour social sur investissement. La prise en compte des économies réalisées et des revenus engendrés pour l'ensemble des parties prenantes grâce au microcrédit mettrait en perspective ces subventions et leur donnerait une plus forte légitimité.

Sans attendre la mise en œuvre de ces analyses du retour social sur investissement du microcrédit, le développement de ce secteur repose sur sa faculté à résoudre quatre dilemmes :

- Seuls les établissements bancaires sont à même d'équilibrer l'activité de prêts mais en se focalisant principalement sur des prêts supérieurs à 10 000 euros pour les microcrédits professionnels alors même que l'acteur le plus actif proportionnellement (Adie) cible un public plus difficile à atteindre et des prêts d'un montant inférieur sans réelle perspective d'autofinancement.
- L'augmentation du nombre de prêts accordés pourrait permettre de faire des économies d'échelle mais cela se traduirait mécaniquement par une hausse des besoins d'accompagnement, service structurellement déficitaire.
- Les subventionnements privés mais surtout publics sont au cœur de l'existence du secteur du microcrédit alors même que les politiques d'austérité budgétaire rendent l'accès à ces ressources plus délicat.
- La volonté de rationalisation des processus composant l'activité de microcrédit est indispensable afin d'utiliser au mieux les ressources disponibles ; cependant cette rationalisation ne doit pas dégrader la qualité du service rendu même quand il est particulièrement coûteux comme peut l'être l'accompagnement professionnalisé des emprunteurs.

2. Les enjeux du microcrédit

A partir du constat de la première partie, cette partie présente les questions clefs pour l'avenir du microcrédit qui ont été identifiées, et les met en perspective au regard des réponses apportées chez nos voisins européens.

2.1. L'objectif recherché : orienter les chômeurs vers l'entrepreneuriat

Au sein des documents d'orientation composant le « paquet emploi » de la Commission européenne (lancé en avril 2012) et destinés à guider la politique européenne de l'emploi afin d'atteindre les objectifs fixés par la Stratégie Europe 2020, le microcrédit est considéré comme un outil de choix pour promouvoir l'entrepreneuriat et le travail indépendant. Les Etats Membres sont ainsi encouragés à multiplier les services de micro-financement et d'aide à la création d'entreprises afin de soutenir les personnes souhaitant se mettre à leur compte. Il est d'ailleurs souligné que cet outil doit être « *ciblé sur les catégories de personnes qui présentent le plus grand potentiel (les chômeurs qualifiés, les femmes et les jeunes)* » (Commission européenne, 2012, p.5).

L'importance de ce soutien à l'entrepreneuriat par l'accès au financement et à des conseils est également soulignée par le « *Policy Paper* » sur l'emploi des jeunes du Forum Européen de la Jeunesse (2013). Ce document insiste notamment sur les discriminations dont sont victimes les jeunes qui tentent de créer leur activité. Ces discriminations sont d'autant plus préjudiciables que d'après un rapport de la Commission européenne et l'OCDE, 40% des jeunes auraient un intérêt pour l'auto-emploi (avec de fortes disparités selon les pays) (Commission européenne & OCDE, 2012). Toutefois, ce rapport met en garde contre un excès d'optimisme. Il indique notamment que si favoriser l'entrepreneuriat est une partie de la réponse au chômage des jeunes, ce n'est pas une panacée. Il est d'ailleurs nécessaire, dans le souci d'assurer l'efficacité de telles politiques publiques, de cibler les ressources sur les jeunes ayant les plus fortes chances de succès, de favoriser la création d'entreprise dans des secteurs compétitifs et non uniquement dans ceux facile d'accès, et de fournir un accompagnement complet plutôt qu'une aide ponctuelle.

Ces mises en garde doivent être considérées avec sérieux car les limites de l'insertion professionnelle par l'auto-emploi et les microentreprises sont réelles. C'est notamment ce qu'illustre le cas du Royaume-Uni.

Le Royaume-Uni est l'une des économies les plus dynamiques de l'Union Européenne en matière de création d'emploi. Sa reprise économique repose en très grande partie sur les microentreprises ainsi que l'auto-emploi. Urwin et Buscha (2012) montrent ainsi que parmi les personnes quittant le chômage pour travailler dans le secteur privé, 17% le font par le biais de l'auto-emploi et 27% au sein d'une microentreprise. Plus récemment, entre 2010 et 2013, 30% des créations d'emplois dans le secteur privé sont des auto-emplois (IPPR, 2014). Cette évolution est vue par la Banque d'Angleterre comme une faiblesse du marché du travail britannique dans la

mesure où ces autoentrepreneurs s'apparentent en partie à des employés déguisés ne percevant qu'une fraction de leurs précédents revenus et bénéficiant d'une protection sociale bien inférieure.

La faiblesse des revenus associés à l'auto-emploi, avérée au niveau européen (Eurofound, 2012), est confirmée pour la France où, au bout de trois ans, 90% des auto-entrepreneurs ne parviennent pas à dégager un revenu supérieur au SMIC (Domens & Pignier, 2012). De la même manière, en dépit de l'efficacité du microcrédit, les enquêtes menées en France ont montré que les micro-créateurs/repreneurs avaient le sentiment, dans leur majorité, de ne pas parvenir à dégager un revenu suffisant (voir partie 1.).

Un tel constat doit conduire à s'interroger sur les implications d'une promotion de l'auto-emploi et de la micro-entreprise comme réponse au chômage à l'échelle européenne et sur la place du microcrédit au sein de cette stratégie. L'analyse menée par l'Eurofound (2010) des conditions d'emploi des auto-entrepreneurs fait écho à ce questionnement. Elle souligne que si les politiques fiscales et économiques destinées à favoriser l'emploi et la croissance ont effectivement eu des résultats en matière d'auto-emplois et de micro-entreprises, l'intérêt qui leur a été porté a conduit à négliger d'autres questions importantes comme celles portant sur les moyens d'assurer un revenu adéquat et de garantir une protection sociale (Eurofound, 2010, p.63).

Cette inquiétude de voir les objectifs quantitatifs de création d'emplois prendre le pas sur la qualité des emplois créés est également partagée par le Parlement Européen. Dans une résolution sur l'emploi et les aspects sociaux de la stratégie « Europe 2020 » adoptée par le Parlement le 25 novembre 2014, les parlementaires ont consacré trois articles à cette question, déplorant notamment dans l'article 11 que « *les augmentations du taux d'emploi s'expliquent en partie par des formes précaires d'emploi, comme les contrats «zéro heure», le faux travail indépendant et le travail à temps partiel involontaire* » et s'inquiétant du fait que « *ces emplois ne permettent pas aux travailleurs de vivre décemment et ne leur confèrent pas de droits adéquats* » (Parlement Européen, 2014).

Dès lors, au-delà de l'efficacité de l'outil lui-même, c'est la question du cadre institutionnel dans lequel il s'inscrit qui est posée. Est-ce seulement un outil de plus dans la stratégie d'activation des dépenses sociales ou bien est-ce qu'un cadre de protection sociale adapté se met en place ?

L'enquête menée auprès de créateurs/repreneurs trois ans après leur microcrédit (CSA, 2014 ; Balkenhol et Guézennec, 2014), montre que parmi ceux toujours en activité :

- 61% des entrepreneurs déclarent avoir gardé leur mutuelle à prestations égales et 13% avoir une couverture santé de meilleure qualité. Par contre, 19% déclarent une couverture de moins bonne qualité et 2% sont sans aucune assurance maladie (alors qu'ils étaient assurés avant) ;
- 18% continuent de percevoir une aide sociale (allocation de solidarité spécifique (1%), allocation pour handicap (4%), allocation chômage (5%) et RSA (10%)) ;
- 15% des entrepreneurs ont une assurance chômage.

Il semble donc que la question de la protection sociale des micro-créateurs en lien avec celle de la flexisécurité¹⁶ reste une question pour laquelle des réponses concrètes doivent être apportées rapidement.

2.2. Les frontières du microcrédit

Parallèlement à l'incertitude qui entoure la qualité de l'insertion professionnelle permise par le microcrédit, la nature même de cet outil est source de questions. Bien qu'étant généralement considérée comme étant l'apanage des chercheurs et des statisticiens donc comme n'étant pas une priorité « de terrain », la nécessité de définir le microcrédit est en réalité un enjeu crucial pour le développement de ce secteur.

L'importance de cette définition tient notamment au fait qu'elle fixe les caractéristiques des programmes de micro-financement qui ont accès aux différents dispositifs publics destinés à soutenir la croissance de ce secteur (ex. garantie, avantages fiscaux, etc.). Le lien entre éligibilité aux dispositifs publics de soutien au microcrédit et définition de cet outil est évident tant au niveau européen que français. Une communication de la Commission européenne de 2007 destinée à tracer les grandes lignes du soutien européen au développement de ce secteur (Commission européenne 2007)¹⁷ fixe, dans son annexe 1, les critères définissant un microcrédit :

- Sa cible : les micro-entrepreneurs, les auto-entrepreneurs les personnes socialement exclues et n'ayant pas suffisamment accès aux sources traditionnels de financement ;
- Son objectif : la création ou le développement d'activités sources de revenus et créatrices d'emplois, ou de micro-entreprises dont le principal besoin est généralement le financement du capital de départ ou de fonds de roulement ;
- Le montant limité des prêts nécessaires qui sont liés aux faibles capacités de remboursement de la clientèle cible. Typiquement, le montant est inférieur à 25 000 euros ;
- Un processus plus exigeant en main d'œuvre pour accorder le prêt, impliquant une meilleure connaissance des capacités de l'emprunteurs et une relation étroite avec l'emprunteur, particulièrement durant la phase de démarrage de la micro-entreprise, grâce à un accompagnement et un soutien professionnel.

En l'absence d'une définition légale du microcrédit en France, l'approche qui prévaut et qui s'est développée par touches successives à partir du décret du 30 avril 2002¹⁸ jusqu'à la loi dite « Lagarde » du 1er juillet 2010¹⁹, présente de nombreux points commun avec l'approche européenne puisque les critères retenus sont : un public faisant face à une difficulté de

¹⁶ La « flexisécurité » est un modèle qui vise un nouvel équilibre entre flexibilité accrue du marché du travail et sécurité de l'emploi du revenu et la protection sociale ;

¹⁷ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0708:FIN:FR:PDF>

¹⁸ Décret précisant les conditions de distribution du microcrédit par les associations habilitées à pratiquer l'intermédiation financière.

¹⁹ Voir l'article 23 de la loi n° 2010-737 portant réforme du crédit à la consommation.

financement, un objectif d'insertion professionnelle et sociale, un montant limité et un accompagnement. Cependant cette approche s'avérait initialement plus restrictive que celle européenne puisqu'elle limitait en 2002, conditions reprises en 2009²⁰, le montant maximal des microcrédits professionnels à 10 000 euros et la taille des micro-entreprises à un maximum de 3 salariés (contre 9 au niveau européen). Ces limitations ont été depuis assouplies.

Toutefois, dans la pratique et surtout au niveau européen, la définition du microcrédit tend à être réduite au montant plafonné et au nombre de salariés de la structure, tout en négligeant les autres aspects comme l'accompagnement et l'exclusion préalable du crédit bancaire. Sachant que plus de 90% des entreprises européennes ont moins de 10 salariés, le champ du microcrédit apparaît subitement particulièrement large et nombre de prêts bancaires classiques pourraient être considérés comme du microcrédit.

A l'inverse, un acteur préminent du secteur comme l'Adie retient une définition dite « institutionnelle » qui restreint fortement le champ du microcrédit. Selon cette approche, un opérateur de microcrédit se caractérise par « *la délivrance de prêts de faible montant à titre onéreux destinés à favoriser la création d'une activité économique, le positionnement sur une clientèle à faibles revenus et exclus du système bancaire et la recherche de la couverture des coûts opérationnels du microcrédit.* » (Brabant et al., 2009, annexe 1, p.6). L'Adie et CréaSol seraient alors les seuls opérateurs de microfinance en France.

A l'horizon 2030, l'hétérogénéité des définitions en vigueur pourrait causer des distorsions dans l'accès aux subventions publiques pourtant incontournables pour la viabilité du secteur. Elle entraînerait également une surestimation de l'engagement bancaire dans le secteur.

Une publication de la Fédération Bancaire Européenne de 2010 indiquait ainsi que les banques privées étaient les premiers acteurs du « microcrédit » (European Banking Federation 2010). Si les banques ont un rôle capital à jouer dans le développement du microcrédit, il est problématique de considérer que leurs prêts de moins de 25 000 euros à des entrepreneurs employant moins de 10 salariés sont systématiquement des microcrédits. Si l'on accepte cette logique, faut-il également considérer que les *moneylenders* britanniques et irlandais qui octroient des prêts dont le taux d'intérêt annuel peut dépasser les 200% font également du microcrédit ?

En l'absence d'une définition rigoureuse du microcrédit, il est extrêmement difficile de définir des mécanismes de mise à contribution des différentes parties prenantes afin d'assurer la pérennité de ce secteur. Par exemple, demander aux banques de contribuer financièrement à l'équilibre économique du secteur du microcrédit perd toute pertinence si celles-ci peuvent se targuer d'octroyer un nombre disproportionné de microcrédits.

²⁰ Décret n° 2009-682 du 12 juin 2009.

Le deuxième enjeu concerne le modèle économique de la microfinance. C'est un mythe de prétendre qu'il existe une continuité entre le microcrédit dans les pays du Sud et celui dans les pays du Nord au regard de leurs normes de performances. Il n'y a pas de capacité d'autofinancement complète dans un contexte d'économie européenne. Alors que la clientèle du microcrédit au Sud est une clientèle de masse et que les taux d'intérêt pratiqués sont particulièrement élevés, celle du Nord est de bien moindre ampleur et nécessite un accompagnement professionnalisé alors qu'un haut niveau des taux d'intérêt est difficilement acceptable. Dès lors, vouloir faire en sorte que les organisations de microfinance s'autofinancent ne peut se faire qu'au détriment du service rendu.

Cette volonté de faire entrer le secteur du microcrédit dans un modèle économique autosuffisant est renforcé par la volonté de lui imposer des critères de fonctionnement inspirés à la fois par ceux des organisations de microfinance au Sud et des établissements bancaires au Nord. Le « Code de bonne conduite des prestataires de microcrédit » récemment publié par l'Union Européenne participe de ce phénomène (Commission européenne, 2011).

Certes, ce « Code de Bonne Conduite » cherche à contribuer à une standardisation de la présentation des comptes entre organisations de microfinance ce qui est indéniablement positif. L'accent mis sur la transparence dans la gouvernance est aussi louable qu'indispensable. Cependant les normes de *reporting* et de gestion du risque présupposent implicitement une structure d'une certaine envergure avec des gestionnaires et employés spécialisés. Toutes les clauses portant sur la gestion pourraient théoriquement aussi figurer dans un manuel bancaire. Par contre, aucune mention n'est faite de l'accompagnement et de ses modalités de comptabilisation, ce qui est après tout un facteur de coût important. De manière générale le Code est beaucoup plus explicite et exigeant en ce qui concerne les résultats financiers qu'en matière d'impact social. Deux ratios sont conseillés par le Code pour mesurer la performance financière (Operational Self-Sustainability - OSS - et Financial Self-Sustainability - FSS), mais les organisations de microfinance semblent dispensées de chiffrer les subventions financières et en nature perçues (4.1.15 - 4.1.17). Compte tenu de leur dépendance structurelle à ces subventions, l'utilité de ces ratios est incertaine. Finalement, la prise en compte de la clientèle (clauses 4.2.1 à 4.2.10) est descriptive et se limite à des pourcentages de groupes socio-économiques.

L'incapacité de la définition du microcrédit à l'échelle européenne à identifier la spécificité de cette activité au regard de l'activité bancaire classique se traduit par un effet d'isomorphisme institutionnel voyant les acteurs du microcrédit progressivement adopter des manières de faire propres aux établissements bancaires (Gloukoviezoff et Rebière, 2013 ; Kent et Dacin, 2013). Ce faisant, elles reproduisent les pratiques mêmes qui initialement avaient justifié l'émergence du microcrédit.

2.3. Quels modèles économiques pour le microcrédit ?

Alors que la France est le pays européen où l'implantation du microcrédit est la plus ancienne, aucun des acteurs de ce secteur, quel que soit son statut ou modèle économique, n'est parvenu à atteindre un équilibre financier global (intégrant le coût réel de l'accompagnement).

Tout d'abord, il convient de souligner que l'incapacité des organisations françaises de microfinance à atteindre l'équilibre financier n'est pas le fruit d'une mauvaise gestion ou d'un manque d'efficacité. En microfinance, cette dernière se mesure par le ratio des dépenses opérationnelles et du portefeuille des crédits. Ce ratio exprime combien de centimes une institution doit dépenser pour prêter un euro. Ce ratio se situe au sein des deux principales organisations françaises de microfinance à 17,5% en 2013 (Bendig, Unterberg, et Sarpong 2014, 46). En dépit de son faible niveau, il reste bien supérieur au ratio observé dans les pays du Sud. Les organisations de microfinance en France sont donc très efficaces même si cela ne se traduit pas par une viabilité financière.

De ce point de vue, la comparaison de la pérennité institutionnelle des organisations de microfinance se mesure par le ratio « d'autosuffisance opérationnelle » (OSS²¹) qui correspond aux dépenses opérationnelles rapporté aux revenus générés par la vente des crédits et services annexes ou les placements financiers réalisés. Les 4 organisations françaises de microfinance ayant fourni les informations nécessaires au calcul de ce ratio lors de l'enquête du Réseau européen de la microfinance atteignent un ratio inférieur de 27,3 (Bendig, Unterberg, et Sarpong 2014, 49). Autrement dit, les revenus générés par la distribution de microcrédits couvrent à peine un peu plus du quart de leurs dépenses. Ce constat qui se confirme pour l'ensemble des organisations de microfinance européennes indique que la pérennité des organismes de microfinance repose avant tout sur leur subventionnement public et privé.

Les organisations de microfinance sont donc dans une situation paradoxale : alors même qu'elles fournissent leurs services de manière économiquement efficace, elles sont dans l'incapacité d'atteindre l'autosuffisance financière. Cette volonté de parvenir à se financer par les revenus de son activité, outre qu'elle favoriserait l'indépendance de ces organisations au regard des fluctuations du niveau des subventions qu'elles perçoivent, découle d'une application biaisée des principes qui ont fonctionné dans les pays du Sud. En effet, une différence majeure distingue les deux hémisphères : les caractéristiques de la clientèle des organisations de microfinance.

La première différence tient à l'ampleur du « marché » de la microfinance. Les organisations de microfinance dans les pays du Sud s'adressent à un marché de masse leur permettant de bénéficier d'économies d'échelle totalement inatteignables pour les organisations européennes. En 2013, alors que la Grameen Bank à elle-seule comptait près de 9 millions d'emprunteurs, les organisations de microfinance européennes toutes réunies avaient accordées 218 679 prêts (Bendig, Unterberg, et Sarpong, 2014). À moins d'un bouleversement complet du secteur bancaire ou d'un regroupement de l'ensemble de ces organisations en une seule organisation paneuropéenne, réaliser des économies d'échelle significatives reste largement hors de portée.

²¹ OSS = operational self sufficiency

La seconde tient au profil des emprunteurs. Alors que les organisations de microfinance au Sud s'adressent non seulement à un public pauvre mais également à des classes moyennes, en Europe, ces organisations concentrent leurs efforts en direction d'une population éloignée de l'emploi et nécessitant le plus souvent un accompagnement conséquent afin de mener leur projet à bien. Le coût de cet accompagnement, élément constitutif du microcrédit en Europe, ne peut être couvert par sa facturation aux clients eux-mêmes et suppose donc de recourir aux subventionnements publics et privés ainsi qu'au bénévolat.

En cohérence avec les conclusions du rapport de l'Inspection générale des finances (Brabant *et al.*, 2009) qui indiquait que le seul équilibre financier atteignable portait sur l'activité de prêt uniquement et ne l'était que pour les établissements bancaires grâce aux économies d'échelle qu'ils pouvaient réaliser, le seul exemple en Europe d'organisation de microfinance atteignant l'équilibre est donné par Microbank en Espagne.

Cette organisation de microfinance compte moins de 15 salariés mais a octroyé en 2013 15 678 microcrédits professionnels. Elle parvient de plus à faire cela en dégagant un profit net de plus de 18 millions d'euros pour la même année (profit intégralement réinvesti dans l'activité de la banque). Parvenir à un tel résultat suppose de réunir plusieurs ingrédients.

Tout d'abord, Microbank ne réalise pas d'évaluation des projets en face-à-face ou d'accompagnement des emprunteurs. Cette mission est assumée gratuitement par les 515 organisations partenaires (associations, collectivités locales, etc.). Les dossiers de financement reçus par Microbank sont évalués de manière automatisée par la mise en œuvre d'un outil de *credit scoring*.

Ensuite, l'intégralité de la gestion du prêt (sa commercialisation, son suivi, etc.) est réalisée par la Caixa Bank seule actionnaire de Microbank. La Caixa Bank met à disposition ses agences, ses salariés et son back office en échange d'une contribution financière de Microbank, contribution probablement très proche du coût réel. Ce faisant, Microbank bénéficie des économies d'échelle réalisées par la première banque de détail espagnole.

Enfin, le modèle économique de Microbank repose largement sur la mise à disposition de garantie extérieure pour limiter le coût du risque ainsi que de lignes de crédit préférentielles pour financer ses prêts au travers de partenariats avec le Fonds européen d'investissement (garantie de 590 millions d'euros), la Banque de développement du Conseil européen (ligne de crédit de 180 millions d'euros) et la Banque européenne d'investissement (ligne de crédit de 60 millions d'euros).

Le succès de Microbank résulte de sa faculté à réduire ses coûts opérationnels en bénéficiant des économies d'échelle d'une grande banque de détail et à faire supporter tout ou partie des coûts spécifiques au microcrédit (l'accompagnement des emprunteurs et une partie des pertes) à la collectivité. En l'absence de ce modèle économique hybride, l'équilibre économique est très difficilement atteignable sans accroître significativement le taux d'intérêt pratiqué. C'est que ce que l'on observe notamment en Roumanie où les *Credit Unions* pratiquent des taux d'intérêt de

l'ordre de 30% pour leur microcrédit professionnels. Plus près de nous, c'est également ce qu'illustre l'exemple des *Community Development Financial Institutions*(CDFI) britanniques.

Il y a une cinquantaine de CDFI au Royaume Uni. Il s'agit d'entreprises sociales - donc à but non lucratif - qui prêtent localement aux entreprises et particuliers exclus du système bancaire traditionnel et les accompagnent dans la mise en œuvre de leurs projets. Les CDFI connaissent une forte croissance puisqu'elles ont vu leur nombre de clients (professionnels) augmenter de 257% en 2013. Elles ont ainsi financé 9 300 entrepreneurs (dont 8 400 créations) en 2013.

D'après une étude de leur association nationale, 31% des CDFI parviennent à couvrir leurs coûts opérationnels grâce aux revenus issus de leur activité de prêts et ceux issus de leurs services annexes (CDFI, 2014). Sachant que le capital utilisé pour les microcrédits provient de prêts à des taux préférentiels, d'investissements et de subventions et que les pertes sont en partie couvertes par des garanties, il apparaît qu'en moyenne 80% des revenus des CDFI proviennent de leur activité, les 20% restant relevant du subventionnement public et privé. Les CDFI spécialisées sur le microcrédit professionnel dépendent sensiblement plus des subventions puisque celles-ci représentent 30% de leurs revenus. Cependant, ces informations doivent être considérées avec prudence car elles offrent seulement une vision moyenne de pratiques très hétérogènes.

L'ampleur de l'accompagnement proposé par les CDFI varie fortement (certaines l'assurant d'autres le déléguant à des partenaires) et le taux d'intérêt pratiqué pour les microcrédits professionnels varie entre 0 et 20% avec une moyenne de 12% (6% dans les banques traditionnelles). Il est donc probable que les CDFI qui parviennent à couvrir leurs coûts opérationnels sont celles pratiquant les taux les plus élevés et ayant sous-traité totalement ou en partie l'accompagnement²².

Les éléments précédant illustrent que les organisations de microfinance ne peuvent parvenir à équilibrer leur compte à la fois en étant indépendantes et en garantissant un taux d'intérêt limité et un accompagnement professionnalisé. Quelle soit privée ou publique, une forme de péréquation ou de subventionnement est absolument nécessaire pour couvrir les coûts de l'activité de prêt. Cette nécessité conduit à questionner la vision marchande du secteur du microcrédit où la pérennité d'une organisation se mesurerait uniquement au regard de sa capacité à couvrir ses coûts.

Une gestion efficace des ressources disponibles est évidemment un préalable indispensable. De ce point de vue, il convient de questionner les différents modèles organisationnels possibles (ex. partenariat avec une banque, CDFI, etc.). Toutefois, il importe également de reconsidérer la mesure de la valeur créée par ces organisations. Celle-ci devrait également intégrer les impacts positifs du microcrédit pour l'économie (ex. emplois créés) et la société (ex. prestations sociales évitées) dans son ensemble. Ces « économies » réalisées par l'octroi de microcrédits dont les caractéristiques sont adaptées aux besoins des emprunteurs justifient pleinement une mise à

²² C'est ce que laisse penser le fait que le taux d'intérêt moyen pour les microcrédits personnels soit passé de 38% en 2012 à 70% en 2013 dans le but d'atteindre l'autosuffisance. Certaines CDFI proposent des prêts à très court terme avec un taux d'intérêt annuel dépassant les 100% mais cela doit être comparé aux taux pratiqués par les *moneylenders* qui constituent une alternative au CDFI pour ceux qui n'ont pas accès aux banques ou au *credit union*. Ces derniers pratiquent un taux moyen de 272% pour un prêt de 500£ sur un an.

contribution de finances publiques mais également privées pour assurer la pérennité de ce secteur.

Le modèle de développement du microcrédit n'est donc pas seulement le résultat de contraintes « techniques » mais également de choix politiques reflétant la manière dont le microcrédit et ce qu'on en attend est compris. Le futur du microcrédit découlera donc de l'interaction de ces choix politiques et de la manière dont les contraintes liées à la distribution du microcrédit trouveront des réponses au travers notamment du développement des nouvelles technologies. De ce point de vue, la croissance des plateformes de financement participatif ainsi que les évolutions du secteur bancaire auront une influence déterminante.

2.4. Quels modèles organisationnels pour le microcrédit ?

L'impossibilité de trouver un modèle de développement économique assurant la pérennité des organisations de microfinance de manière autonome et ce, sans remettre en question la qualité du service rendu (financement et accompagnement), conduit à s'interroger sur la manière la plus pertinente de mettre en place une hybridation des ressources aussi efficiente que possible.

Les différents modèles organisationnels coexistant en France (organisations de microfinance, réseaux nationaux subventionnés à 100%, etc.) articulent en grande partie leur action évitant ainsi autant que possible une superposition contreproductive de dispositifs. Cependant, la dépendance de ces acteurs aux subventionnements publics alors même que ces ressources se raréfient sous l'effet des politiques d'austérité pourrait se traduire à terme par une réorganisation du secteur. La structuration du secteur du microcrédit chez nos voisins européens apporte alors des éclairages sur ce à quoi cette réorganisation pourrait ressembler.

Le premier modèle de structuration sectorielle s'observe dans la majorité des pays européens où le secteur du microcrédit en est encore à un stade précoce de son développement. Il correspond à un secteur où l'on observe un foisonnement d'initiatives et où les organisations actives ont des modèles économiques très hétérogènes selon qu'elles visent ou non l'autofinancement. Lorsqu'elles tentent, si ce n'est de s'autofinancer, au moins de réduire leur dépendance aux subventionnements, les stratégies mises en place sont contraintes par la nature du marché au sein duquel elles évoluent (ex. ampleur de la demande potentiel et solvabilité de ces emprunteurs) et par le cadre législatif qui régit leur activité (ex. présence ou non d'un taux d'intérêt maximal autorisé).

On retrouve notamment dans ce groupe de pays le Royaume-Uni et les *CDFI* présentées précédemment, la Roumanie où les principaux acteurs sont les *Credit Unions*, l'Italie avec des organisations de microfinance indépendantes ou bien encore la Pologne où une large diversité d'acteurs intervient.

A l'exception des organisations étant l'émanation d'un grand groupe bancaire, les autres se développent en adoptant généralement une activité centrée sur un territoire précis. Elles établissent des liens de coopération financière et non-financière plus ou moins intenses avec les

différentes parties prenantes locales de la création d'entreprise. Ce faisant, elles évitent de se faire concurrence entre elles et deviennent progressivement des « champions » locaux du microcrédit quel que soit leur modèle économique. Les plus structurées et professionnelles d'entre elles apparaissent comme des alternatives crédibles aux acteurs bancaires à condition de pouvoir offrir d'autres services que des microcrédits.

Un autre type de modèle sectoriel est celui faisant des organisations de microfinance des filiales spécialisées des établissements bancaires. De ce point de vue, les Caisses d'épargne avec Parcours Confiance et CréaSol sont les leaders en France. Toutefois à l'échelle européenne, le modèle le plus abouti en termes de nombre de microcrédits accordés est celui de Microbank développé par la Caixa. Le fonctionnement de ce dispositif ayant déjà été expliqué précédemment, il est seulement utile de rappeler ici que sa philosophie consiste à s'appuyer simultanément sur les économies d'échelle propres à la banque de détail d'un côté, et sur les avantages de la spécialisation de l'entité dédiée - notamment en termes d'éligibilité aux subventionnements et garanties publics et privés - de l'autre.

Le relatif succès de cette approche conduit parfois à masquer deux éléments qui en sont constitutifs. Le premier est que sa pérennité repose avant tout sur le fait qu'il fait supporter le coût de l'accompagnement sur d'autres partenaires. Il déplace donc la problématique du modèle économique assurant une pérennité globale plutôt qu'il n'y répond. Le second est qu'il risque de voir la banque partenaire faire basculer une partie des emprunteurs qui auraient pu accéder sans cela à un crédit bancaire, vers cette structure dédiée dans la mesure où leur microcrédit est dès lors éligible aux systèmes de garantie.

Enfin, le troisième modèle sectoriel est celui développé en Irlande ou en Allemagne où le secteur du microcrédit fait l'objet d'une approche centralisée à l'échelle nationale. Le secteur allemand de la microfinance y est ainsi organisé selon une répartition des rôles très précise. Tout d'abord, les organisations dites de microfinance n'en sont pas réellement dans le sens où elles ne fournissent pas de services financiers. Elles assurent l'évaluation et l'accompagnement des emprunteurs et garantissent les 20 premiers pourcent du risque. Dans une certaine mesure, leur rôle se situe entre les Boutiques de gestion et France Active.

Ces organisations locales sont en contact avec deux institutions centralisées de niveau national. La première est le Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI ou Institut Allemand de Microfinance) auquel elles sont incitées à s'affilier. Son rôle est d'accréditer, superviser et d'aider ces organisations à développer et professionnaliser leur pratiques. Parallèlement, ces organisations sont en lien avec la GSL qui est une banque coopérative leader en matière de microcrédit qui tient le rôle de prêteur et qui couvre une partie des coûts organisationnels de ces organisations en fonction de leur niveau d'activité et de leur efficacité. Les financements de la GSL pour assumer cette mission proviennent du Fonds Allemand de la Microfinance alimenté par des ressources de l'Union européenne ainsi que du budget du Ministère du travail. La gestion opérationnelle du Fonds est assurée par NBank, une banque régionale de développement.

Jusqu'en 2012, la GSL était le partenaire exclusif de ce fonds. Cependant, un changement d'orientation politique et, dans une moindre mesure, la forte croissance du taux d'impayé de certaines organisations de microfinance, ont conduit le ministère à remettre en cause ce partenariat et à clore le Fonds d'ici à fin 2014 (REM, 2014). En dépit de cette remise en cause récente, le modèle allemand était une approche originale où les rôles des différents partenaires étaient clairement définis, où le back- et front-office étaient assumés par des acteurs aux compétences différentes et où les banques de détails - principalement les caisses d'épargne - intervenaient pour financer les micro-entrepreneurs plus solvables que ceux ciblés par les organismes de microfinance.

Ces différents modèles de structuration sectorielle illustrent qu'il n'y a pas une voie unique de développement du microcrédit. Ils présentent cependant de fortes proximités avec les modèles économiques identifiés précédemment. Les mêmes éléments sont en effet amenés à varier : la place des banques et la place des pouvoirs publics.

Trois approches du microcrédit peuvent être identifiées :

- Le microcrédit alternatif : les organisations de microfinance sont des prêteurs formellement indépendants des banques et des pouvoirs publics et, même lorsqu'elles visent l'autofinancement, elles dépendent des subventionnements publics et privés.
- Le microcrédit bancaire : les organisations de microfinance sont des extensions des établissements bancaires et bénéficient de leurs économies d'échelle.
- Le microcrédit centralisé : les organisations de microfinance sont seulement en charge de l'accompagnement et les opérations financières sont assurées par une entité unique exerçant une mission d'intérêt général et ayant un statut public ou privé.

Les variations sont potentiellement nombreuses au sein de ces trois modèles mais ils constituent aujourd'hui une grille de lecture des modalités de mise en œuvre du microcrédit en Europe. Ces modalités pourraient être amenées à évoluer sous l'influence des nouvelles technologies, des réseaux sociaux et des opportunités de développement qu'ils offrent.

2.5. Microcrédit et réseaux sociaux : quelles opportunités ?

Le *crowdfunding* où un projet est financé par un appel en ligne à l'épargne des particuliers est un phénomène à la mode et un marché en développement rapide. Présenté comme une alternative au financement bancaire, ce type de financement vient-il concurrencer le microcrédit ou bien lui ouvre-t-il des opportunités nouvelles de développement ?

Les histoires de projets étant parvenus à obtenir des millions d'euros de financement sans passer par les banques mais grâce au *crowdfunding* ont beaucoup fait pour établir cette méthode de financement comme une alternative crédible. Toutefois, les projets financés n'ont généralement pas grand-chose de commun avec ceux qui le sont grâce au microcrédit en Europe. Il s'agit généralement de projets de nature technologique, artistique ou environnementale et beaucoup

plus rarement de petites activités de service. Cela n'interdit pas de voir des projets de microcréateurs financés par ce biais mais aujourd'hui les principaux liens entre microcrédit et *crowdfunding* sont d'une autre nature²³.

Tout d'abord, les exemples de plateformes de *crowdfunding* actives en matière de microcrédit renouvellent davantage la finance éthique que l'activité de prêt elle-même. Ces plateformes dont les plus connues sont Kiva, Babyloan ou Veecus, font le lien entre des épargnants et des projets soutenus par des organisations de microfinance partenaires dans les pays du Sud. Les particuliers peuvent prêter gratuitement leur épargne à des projets qu'ils désirent soutenir sachant qu'en cas d'échec, l'organisation de microfinance s'engage à rembourser le montant restant dû - le risque pour les épargnants tient à l'éventuelle faillite de cette organisation. La rémunération de ces plateformes repose sur les cotisations payées par les organisations de microfinance pour avoir accès à ces sources de financements moins coûteuses que celles qui leur sont habituellement accessibles, les frais d'inscription des épargnants, et le placement de la trésorerie dormante.

L'intérêt du recours au *crowdfunding* pour les organisations de microfinance se limite ici à l'accès à des ressources financières pour réaliser leurs prêts à un coût inférieur que celui supporté habituellement. La problématique du refinancement est une réalité pour les organisations de microfinance, toutefois, elle n'est pas sans solution en Europe. Le *crowdfunding* s'il reste limité à l'accès au refinancement n'est donc qu'un élément de plus dans le portefeuille de solutions des organisations de microfinance mais il ne s'apparente pas à une révolution de l'activité de microcrédit. Il présente d'ailleurs une limite importante tenant à l'évaluation par les investisseurs des projets financés. Alors que cette tâche est la clef du succès d'une activité de prêt et qu'elle s'avère particulièrement délicate dans le cas de microcréateurs aux situations et projets complexes et qui souvent préféreraient l'anonymat, les éléments qui favorisent l'obtention de financement sur les plateformes de *crowdfunding* - en l'absence de partenariat avec une organisation de microfinance - sont principalement le fait de proposer une vidéo présentant le projet, de faire des mises à jours régulières de son profil et la taille de son réseau social (Allison, McKenny, et Short, 2013; Mollick, 2014).

D'autres acteurs en revanche s'appuient sur les réseaux sociaux pour renouveler l'activité de prêt. Les sites concernés mettent en relation prêteurs et emprunteurs, encadrent la réalisation du prêt et proposent des conditions tarifaires plus intéressantes que celles du marché. Deux types d'acteurs doivent être distingués: les intermédiaires en opération de banque comme Friends Clear et les établissements de crédit prestataires de services d'investissement comme Prêt d'Union.

Friends Clear aide à la mise en relation d'épargnants et d'entrepreneurs ayant un besoin d'investissement. Les équipes du site sélectionnent les projets et les soumettent au vote des épargnants qui interrogent les porteurs de projet et décident ou non de leur prêter une partie de leur capital (les épargnants ne peuvent investir tout leur capital sur un projet mais doivent le diversifier afin de réduire leur exposition au risque). Lorsqu'un projet a reçu suffisamment de

²³ Les éléments qui suivent sont issus de Gloukoviezoff (2012).

promesses de financement, c'est le Crédit Agricole Mutuel Pyrénées Gascogne, partenaire commercial de Friends Clear, qui octroie le prêt après avoir évalué à nouveau le projet. C'est également le Crédit Agricole qui en effectue la gestion dans la durée (y compris l'éventuel recouvrement). Le capital des épargnants est garanti par le Crédit Agricole avec une rentabilité minimale de 1% par an (4,5% maximum). Friends Clear se rémunère grâce aux frais de dossier des entrepreneurs (10€) et en prélevant un pourcentage sur les prêts accordés (4%).

Prêt d'union quant-à-lui est le seul site à couvrir l'intégralité de l'activité de crédit à l'exception du recouvrement qui est réalisé par un prestataire spécialisé. Le site se définit comme pratiquant le prêt communautaire au sens où la communauté des épargnants (particuliers ou entreprises) finance la communauté des emprunteurs (particuliers ayant un besoin de consommation ou de création/reprise d'entreprise). Les épargnants investissent (1 000€ au minimum) dans des obligations de 100€ aux maturités et rentabilités différentes (36, 48 ou 60 mois et une rentabilité de 5%, 5,7% ou 6,5%, moins le taux de défaut). Prêt d'Union sélectionne ensuite les emprunteurs à qui ce capital est prêté. Le capital des épargnants n'est pas garanti mais les éventuels défauts des emprunteurs se répartissent sur l'ensemble des prêteurs. Prêt d'Union se rémunère grâce aux frais de dossiers acquittés par les emprunteurs.

Avec des approches et des outils différents, Friends Clear et Prêt d'Union s'apparentent à un renouvellement de la démarche du microcrédit. Dans les deux cas, les épargnants ne prêtent pas à des projets qu'ils sélectionneraient mais l'organisation joue le rôle d'interface tant dans la sélection que dans la transformation de cette épargne en prêt grâce à différents outils financiers. Les réseaux sociaux sont utilisés comme un vecteur d'information pour l'évaluation réalisée par le prêteur soit au travers des réponses apportées par l'emprunteur aux questions des épargnants, soit par l'évaluation de l'e-réputation de l'emprunteur.

Ces deux exemples montrent donc que l'utilisation des réseaux sociaux peut être un moyen de renouveler l'activité de prêt. C'est sans doute ce qui explique l'implication de réseaux bancaires traditionnels : Friends Clear est un apporteur d'affaire pour le Crédit Agricole et Prêt d'Union est détenu à hauteur de 39% par le Crédit Mutuel Arkéa.

En revanche, ces nouveaux acteurs ne concurrencent pas les organisations de microfinance. Dans les deux cas présentés, les prêteurs se targuent d'avoir des critères de sélection plus sévères que ceux des banques et les projets financés grâce aux microcrédits ne le seraient pas ici. De plus, ces acteurs n'apportent pas de réponse à la nécessité de fournir un accompagnement de qualité aux emprunteurs.

La diffusion et le développement des technologies de l'information et des réseaux sociaux est une évolution qui ne peut qu'avoir à terme un impact sur les pratiques bancaires, comme l'illustre le Compte Nickel dans un domaine proche, et de microfinancement. Ces impacts restent encore à préciser et à imaginer.

3. Quel avenir pour le microcrédit en France et en Europe à l'horizon 2030 ?

3.1. Prévisions : utilités et limites

Le microcrédit dans sa forme actuelle est une invention récente et rien ne dit qu'il existera encore en 2030. Pour rappel, avant 1864 les caisses coopératives d'épargne et de crédit étaient inconnues et personne n'aurait pu imaginer que 150 ans plus tard, elles existeraient toujours, bien qu'organisées différemment. Les organisations de microfinance connaîtront-elles une destinée similaire ? Emprunteront-elles un chemin différent amenant à repenser la place du crédit dans les politiques publiques de l'emploi ? Sont-elles condamnées à disparaître ? L'objet de cette dernière partie est d'apporter des éléments de réflexion afin de contribuer à y répondre.

L'existence du microcrédit s'explique par une défaillance du marché bancaire. Une partie de la population n'a pas accès au financement nécessaire pour assurer leur insertion professionnelle par la création/reprise de microentreprises. Le futur du microcrédit dépend de la manière dont évoluera cette défaillance de marché. Selon nous, trois ingrédients joueront un rôle clef :

- L'évolution de l'ampleur et de la nature des besoins de financement insatisfaits ;
- L'évolution du rôle des banques en la matière et celle du secteur bancaire dans son ensemble ;
- L'évolution de la manière dont les pouvoirs publics se saisiront du problème.

En fonction de l'articulation de ces trois éléments, les organisations de microfinance pourraient disparaître ou, à l'inverse, devenir des acteurs clefs du secteur bancaire. Quel que soit le résultat final, ce futur sera également influencé par les différents modèles de développement de la microfinance qui semblent se dégager à l'échelle européenne :

- Un modèle avec un secteur de microfinance autonome et reposant sur une forte dose de subvention, à distance du secteur bancaire ;
- un deuxième reposant sur un partenariat entre banques (assurant financement proprement dit) et structures financières non bancaires (assurant l'accompagnement et tout contact en amont et aval avec le client);
- un troisième modèle dans lequel les banques maintiennent des programmes spécifiques de microcrédit, qu'elles arrivent à rentabiliser grâce à des mécanismes de péréquation.

3.2. Hypothèses de base : l'emploi, la protection sociale et le système bancaire en 2030

Nous avons fait le choix d'ignorer les hypothèses qui remettraient totalement en cause l'existence même de la microfinance ou qui impliqueraient des scénarii sans lien ou presque avec les éléments d'analyse qui précèdent. Parmi celles-ci se trouvent les hypothèses de déstabilisation politique ou économique de très grande ampleur. Nous avons donc élaboré nos hypothèses de travail sur la base des tendances observables actuellement tout en tenant compte de divergences potentielles inattendues.

Hypothèse 1 : volume de la demande

La demande globale de microcrédit est aujourd'hui seulement en partie satisfaite. Cette demande devrait s'accroître significativement dans les années à venir sans toutefois assurer des économies d'échelle suffisantes pour que les modèles économiques actuels de la microfinance deviennent pérennes.

Hypothèse 2 : composition de la demande et conséquences sur l'accompagnement

Le taux des demandeurs d'emploi souhaitant se mettre à leur propre compte à minima se maintiendra et plus vraisemblablement augmentera en raison de la précarisation généralisée du marché de l'emploi et du manque d'opportunités salariales.

Cette composition induira la nécessité de maintenir, et plus vraisemblablement d'accroître l'ampleur de l'accompagnement proposé rendant toujours plus délicat la possibilité d'atteindre une forme d'autofinancement sans recourir de manière significative au bénévolat.

Parallèlement, le basculement croissant de salariés jusqu'alors bien intégré professionnellement vers l'auto-emploi ou la pluriactivité devrait également s'observer créant un besoin d'accompagnement de nature sensiblement différent et potentiellement moins coûteux (recours accru au conseil en ligne).

Hypothèse 3 : déterminants de la demande

Bien que les trajectoires des différentes économies européennes divergeront sensiblement, il n'y aura pas, d'ici 2030, de reprise économique suffisamment vigoureuse pour réduire significativement le taux de chômage tout en assurant que les emplois créés garantissent une insertion professionnelle de qualité.

Compte-tenu des faiblesses significatives de la reprise observée dans les pays de l'Union (comme le développement d'un chômage structurel ou la précarisation de l'emploi) et des risques

identifiés (notamment celui de déflation) (Commission européenne 2014a; OCDE, 2014 ; Commission européenne, 2014b), il est même probable qu'une seconde récession s'observe se traduisant par une augmentation du nombre de chômeurs et des formes atypiques d'emploi.

Ces évolutions ne devraient pas pour autant permettre la production de microcrédits accompagnés de manière autofinancée.

Hypothèse 4 : disponibilités des ressources

Même en période d'austérité il y aura toujours des ressources budgétaires disponibles pour le microcrédit compte-tenu de l'importance politique et sociale de la création d'emplois, surtout au niveau européen. Par contre il y aura probablement une évolution vers plus de rigueur dans l'évaluation de l'impact des dispositifs subventionnés. Ces « *smart subsidies* » lieront davantage subventions et critères de performance financière, sociale et économique.

3.3. Les scénarii

Trois scénarii ont été imaginés. Ils font varier le rôle des organisations de microfinance, des banques et des pouvoirs publics. Ces scénarii ne sont pas des recommandations mais des descriptions des futurs possibles du secteur du microcrédit. Leur objectif n'est pas de faire consensus mais de susciter des réactions et ainsi de contribuer aux débats nécessaires à la préparation du secteur du microcrédit aux défis qui l'attendent d'ici à 2030.

Scénario 1 - Industrialisation et prise de pouvoir des banques

Les autorités européennes et nationales veulent développer rapidement le secteur du microcrédit professionnel en appliquant le « Code de bonne conduite des prestataires de microcrédits » et des critères d'évaluation inspirés des pratiques bancaires. Cet effort en termes de régulation, de transparence et d'encadrement du secteur est nécessaire pour mettre en place un système de « *smart subsidies* » devant favoriser les organisations de microfinance les plus performantes.

Ces contraintes conduisent les organisations de microfinance à rationaliser leurs pratiques et à réduire leurs coûts. Leur volonté d'industrialisation suppose une forte automatisation de la gestion de la relation avec les emprunteurs (évaluation et suivi du remboursement) ainsi qu'une augmentation du taux d'intérêt et des frais de dossier.

Dans le même temps, la précarisation de nombre de leurs clients a conduit les banques à s'intéresser de manière stratégique au secteur du microcrédit. Suivant l'exemple de Microbank, les banques coopératives et caisses d'épargne ont intégré leurs dispositifs spécialisés (Point Passerelle, Parcours Confiance) dans leur stratégie de développement. Elles parviennent à développer un modèle économique rentable en profitant des économies d'échelle d'une grande banque, en concentrant leurs efforts sur les clients les plus rentables (microcrédits

professionnels supérieur à 10 000 euros) et en proposant une suite de services bancaires (compte de dépôt, moyen de paiement, épargne, assurance) adaptés aux besoins de cette clientèle. Parallèlement, les banques font basculer une partie de leurs clients jusque-là servi dans le cadre du réseau principal, au sein de ces filiales spécialisées. Elles bénéficient alors de subventions et de garanties publiques pour accroître la rentabilité de ces clients.

Les organisations de microfinance pâtiennent fortement de cette concurrence car elles se retrouvent prises en étau entre le fait de n'avoir pour clients que les dossiers les plus coûteux et le fait de devoir répondre aux exigences de *reporting* financier des pouvoirs publics. Après avoir multiplié les partenariats avec des acteurs locaux pour survivre, la majorité des organisations de microfinance disparaît. Certaines parviennent à subsister grâce aux partenariats avec Pôle Emploi alors que d'autres deviennent, de fait, des filiales de grandes banques de détail qui ne souhaitent pas diluer leur image commerciale en s'impliquant directement dans ce secteur.

Le secteur du microcrédit perd progressivement de sa spécificité en termes de personnalisation des réponses apportées. Les dossiers les plus complexes et risqués ne sont plus financés et trouvent pour seules réponses des prêts en ligne à des taux très élevés auprès de prêteurs non-régulés.

Scénario 2 - Professionnalisation du secteur et pouvoirs publics stratégiques

Dans le cadre de la stratégie Europe 2020 et pour faire face au chômage croissant, les pouvoirs publics réalisent l'intérêt du secteur du microcrédit et surtout la valeur ajoutée de sa spécificité. Afin d'assurer le développement quantitatif du secteur sans en sacrifier la dimension qualitative, ils appliquent au niveau européen un « Code de bonne conduite » réformé et adapté et des outils de supervision qui prennent en compte l'évaluation du retour social sur investissement.

Dans le même temps, conscients de la nécessité d'avoir un modèle économique basé sur une hybridation des ressources, ils mettent en place un système de mise à contribution fiscale de l'ensemble des établissements financiers (une obligation de consacrer un pourcentage de leurs profits à des missions d'intérêt général). En France, ces contributions financières sont versées au sein du Fonds de cohésion sociale et reversées aux acteurs mettant en œuvre des réponses spécifiques dont, potentiellement, les établissements bancaires contributeurs.

Une entité unique au niveau national est chargée de mettre en œuvre ces nouvelles règles et d'agrèer les acteurs du secteur. Cette évaluation de l'efficacité et des impacts des acteurs du secteur est ensuite transmise au Fonds de cohésion sociale et à l'entité qui le gère afin de distribuer ces fonds sous formes de lignes de financement, de garantie et prise en charge d'une partie des coûts opérationnels. Seuls les acteurs les plus efficaces et les plus vertueux (en termes de retombées pour la société) sont financés et ont accès aux garanties publiques.

Cette approche exigeante permet le maintien d'une diversité d'acteurs répondant à des besoins de nature différente tout en étant coordonné efficacement. Surtout elle favorise la professionnalisation des acteurs (les contraintes induites font qu'il est nécessaire d'être efficace et il n'est pas possible d'être présent sur ce secteur seulement pour des raisons de communication, il faut des résultats quantitatifs et qualitatifs) qu'ils soient organisations de microfinance ou filiales spécialisées d'établissement bancaire.

Ce modèle de développement permet également de résoudre la question du modèle économique et favorise la diffusion rapide du microcrédit. Les évaluations des coûts évités justifient la mise à contribution des finances publiques dans le cadre de la stratégie Europe 2020 où ces dépenses apparaissent comme des investissements.

Scénario 3 - L'autonomisation du secteur de la microfinance

Suite à la crise et ses effets prolongés, la confiance des clients dans leurs banques s'est largement érodée. Dans le même temps, la régulation bancaire s'est intensifiée en mettant cependant l'accent sur la prévention du risque systématique et en laissant au second plan la protection des consommateurs.

Parallèlement, de nouveaux acteurs comme les géants Google ou Facebook mais également des acteurs de plus petite taille inspirés notamment par le succès du Compte Nickel, utilisent les nouvelles technologies de manière plus efficace que les grands réseaux bancaires et captent une part croissante de la clientèle. Les banques de détail décident de se désengager en partie de ce secteur qu'elles jugent trop peu rentables.

Cette reconfiguration du secteur bancaire est mise à profit par les organisations de microfinance qui développent une panoplie complète de services bancaires qu'elles proposent seules ou en partenariat avec ces nouveaux entrants. Ces acteurs constituent une réelle alternative à la banque traditionnelle. Les services proposés sont généralement « low-cost » mais les coûts sont transparents bien que souvent plus élevés qu'ils ne le seraient dans une banque traditionnelle. Les clients sont nombreux d'une part, car ils sont séduits par ces services et d'autre part, parce qu'une large partie d'entre eux n'a plus accès aux services bancaires ou à des conditions totalement inadaptées à leurs besoins en dépit de la régulation.

Ces évolutions font que le modèle économique des organisations de microfinance « nouvelle génération » devient pérenne. On assiste également à une régénérescence du mutualisme avec l'émergence de nombreuses coopératives de crédit au niveau local utilisant les nouvelles technologies. Parcours Confiance et les Points Passerelle s'autonomisent en partie de leurs maisons mères et deviennent de véritables filiales solidaires actives dans ce secteur. Toutefois, ce qui constituait initialement leur force - l'accès au back office de leur maison mère - devient rapidement un désavantage car ces structures, dépendantes de services informatiques centralisés, ne peuvent innover aussi rapidement que leurs concurrents pour répondre de manière personnalisée aux besoins de cette clientèle. En effet, les organisations de microfinance et les nouvelles coopératives parviennent à mettre à profit de manière plus innovante et plus

réactive les possibilités offertes par les nouvelles technologies en matière de gestion personnalisée à distance et en temps réel de la relation client.

Les pouvoirs publics restent relativement à distance de ces évolutions qu'ils se contentent de superviser. Ils maintiennent leurs outils de garantie et réorientent leurs subventionnements vers l'accompagnement. Les boutiques de gestion, Initiative France et France Active joignent alors leurs efforts pour développer un réseau unique d'accompagnateurs de créateurs/repreneurs d'entreprises et travaillent en partenariat avec les organisations de microfinance et coopératives nouvelles générations.

Bibliographie

Adie, 2014, *Rapport annuel 2013*, Paris: Adie.

Allison T., McKenny A., Short J, 2013, « The Effect of Entrepreneurial Rhetoric on Microlending Investment: An Examination of the Warm-Glow Effect ». *Journal of Business Venturing* 28 (6): 690-707.

Balkenhol, B., Guézennec, C (2013), *Le microcrédit professionnel en France: quels effets sur l'emploi ?*, Document de travail N°2013-07, avril, Paris : Centre d'Analyse Stratégie, Genève : BIT.

Balkenhol, B., Guézennec, C (2014), *Le microcrédit professionnel et l'accompagnement à la création d'entreprise en France*, Note d'analyse n°13, Paris : France stratégie, Genève : BIT.

Bendig, M., Unterberg M., Sarpong B., 2014 *Overview of the microcredit sector in the European Union*. Brussels: European Microfinance Network.

Brabant M., Dugos P., Massou F., Bert T., 2009, *Le microcrédit*, 2009-M-085-03. Paris: Inspection générale des finances.

Commission européenne et OCDE, 2012, *Policy Brief on Youth Entrepreneurship*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Commission européenne, 2014a, *Projet de rapport conjoint sur l'emploi de la Commission et du Conseil accompagnant la communication de la Commission concernant l'examen annuel de la croissance 2015*, COM(2014) 906 Final, Bruxelles : Commission Européenne.

Commission européenne, 2014b, *European Economic Forecast, Autumn 2014*, European Economy n°7, Economic and Financial Affairs, Bruxelles: Commission Européenne.

Commission européenne, 2012, *Vers une reprise génératrice d'emplois*, Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité Economique et Social Européen, et au Comité des Régions, COM(2012) 173 final, Bruxelles : Commission européenne.

Commission européenne, 2011, *Code de bonne conduite des prestataires de microcrédit*, DG Politiques Régionales, Unité B 1, Bruxelles : Commission européenne.

Commission européenne, 2007, *Initiative européenne pour un développement du microcrédit en faveur de la croissance et de l'emploi*, Communication de la commission au Parlement Européen, au Comité Economique et Social Européen et au Comité des régions COM(2007) 708 Final. Bruxelles: Commission européenne.

Community Development Finance Association (CDFA), 2014, *Inside community finance 2013*, London: CDFA.

CSA, 2014, *Microcrédit professionnel et accompagnement à la création d'entreprise : quel devenir pour des créateurs trois ans après la création/reprise*, enquête pour le Bureau International du Travail, le Commissariat Général à la Stratégie et à la Prospective et la Caisse des dépôts, CSA : Paris.

Cour des comptes, 2012, *Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises*, Rapport d'évaluation, Tome 2, Paris : Cour des comptes.

Domens J., Pignier J., 2012, « Auto-entrepreneurs, au bout de trois ans, 90% dégagent un revenu inférieur au Smic au titre de leur activité non salariée », Insee Première, n°1414.

EuroFound, 2010, *Self-employed workers: industrial relations and working condition*, Dublin: European Foundation.

Eurofound, 2012, *Trends in job quality in Europe*, Dublin: European Foundation.

European Banking Federation, 2010, *Microfinance within the EU banking industry: policy and practice*, Brussels: European Banking Federation.

Gloukoviezoff G., 2012, *Le peer to peer lending en France*, Lyon : 2G Recherche

Gloukoviezoff, G., Rebière N., 2013, *Etude d'impacts des microcrédits personnels garantis*, Paris: 2G Recherche / Comprasec / Caisse des dépôts.

IPPR, 2014 *Small firms, giant leaps: Small businesses and the road to full employment*.

Kent D., Dacin T., 2013, « Bankers at the Gate: Microfinance and the High Cost of Borrowed Logics ». *Journal of Business Venturing* 28 (6): 759-73.

INSEE, 2014, *Trente ans de vie économique et sociale*, Paris : INSEE.

Mollick E., 2014, « The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study ». *Journal of Business Venturing* 29 (1): 1-16.

Organisation de Développement et de Coopération Economiques (OCDE), 2014, *Employment Outlook 2014*, Paris : OCDE.

Organisation Internationale du Travail (OIT), 1988, *Recommandation sur la promotion de l'emploi et la protection contre le chômage*, n°176, OIT : Genève.

Parlement Européen, 2014, Résolution du Parlement européen du 25 novembre 2014 sur l'emploi et les aspects sociaux de la stratégie Europe 2020, 2014/2779(RSP), Strasbourg.

Schechter F., Toussain R., Thomas J., Abrossimov C., Colas F., 2013, *Evaluation du dispositif NACRE*, Paris: Inspection générale des finances, Inspection générale des affaires sociales.

Urwin P., Buscha F., 2012, *Back to Work: The role of small businesses in employment and enterprises*, London: Federation of Small Businesses.

PROGRAMME FINANCE SOLIDAIRE

Pour plus d'informations, visitez notre site internet :
<http://www.ilo.org/socialfinance>

Bureau International du Travail
Département des Entreprises
4, route des Morillons
CH-1211 Genève 22

Email: sfp@ilo.org



Bureau
international
du Travail

www.ilo.org/socialfinance
sfp@ilo.org

