



HAL
open science

L'accompagnement du micro-emprunteur - spécificité du microcrédit français : son importance pour le bénéficiaire

Vitalie Bumacov, Olivier Toutain, Arvind Ashta

► To cite this version:

Vitalie Bumacov, Olivier Toutain, Arvind Ashta. L'accompagnement du micro-emprunteur - spécificité du microcrédit français : son importance pour le bénéficiaire. 2012. hal-00752493

HAL Id: hal-00752493

<https://hal.science/hal-00752493>

Preprint submitted on 16 Nov 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'accompagnement du micro-emprunteur – spécificité du microcrédit français : son importance pour le bénéficiaire

Vitalie BUMACOV

*Chaire Banque Populaire en Microfinance, Groupe ESC Dijon Bourgogne,
Doctorant à Oxford Brookes University.*

Olivier TOUTAIN

Département Management des Organisation et Entrepreneuriat, Groupe ESC Dijon Bourgogne.

Arvind ASHTA

Chaire Banque Populaire en Microfinance, Groupe ESC Dijon Bourgogne.

Version : Septembre 2012

Abstract

En France on parle beaucoup de l'accompagnement des micro-emprunteurs sur la durée de remboursement des microcrédits qu'ils reçoivent auprès des institutions de microfinance (IMF). Souvent indissociable du processus de financement, cet accompagnement financier suppose une prise en charge de l'emprunteur par une ou plusieurs personnes considérées comme qualifiées pour apporter une aide personnalisée au meneur du projet financé afin qu'il ne mette pas en danger son patrimoine, augmente ses chances de réussite et conserve sa capacité de remboursement.

Cette étude a pour objectif d'analyser ce phénomène qui n'est pas commun aux pratiques de la microfinance observées dans les pays émergents et même dans certains pays développés. En utilisant le concept de facteurs de production, des données qualitatives primaires et secondaires, l'étude cherche à quantifier l'importance de l'accompagnement financier pour les bénéficiaires de microcrédits professionnels en France.

Introduction

La microfinance ne connaît pas de crise financière mondiale et continue de croître dans les pays en voie de développement mais aussi dans de nombreux pays développés. Certes, la récession dans laquelle se sont retrouvés les principaux pays donateurs et les chocs sur les marchés locaux du microcrédit, comme celui dans la région d'Andhra Pradesh en Inde ont tempéré le taux moyen de croissance.

Face à une forte demande de microcrédits dans les pays émergents où l'exclusion bancaire concerne une part importante de la population, qui peut atteindre trois quarts des adultes, même plus, les institutions de microfinance privilégient une approche non-interventionniste. Si les conditions demandées sont respectées, le prêt est versé et le remboursement est attendu selon l'échéancier convenu. L'institution suppose, avec une certaine marge de risque, que le micro-emprunteur, s'il demande un prêt, détient les capacités nécessaires pour saisir les opportunités d'investissement en toute sécurité pour sa capacité à le rembourser.

L'institution peut toujours resserrer ses critères de sélection et revoir les taux d'intérêt à la hausse pour s'assurer que les pertes sur les « mauvais » crédits sont compensées avec marge par

les revenus générés par les « bons » emprunteurs. L'accompagnement individuel des micro-emprunteurs dans ces conditions peut être perçu par les institutions de microfinance comme une dépense peu rentable à cause du coût d'opportunité¹ élevé. Comme souvent la demande est nettement supérieure à l'offre, toute ressource financière disponible peut être investie dans des crédits à des nouveaux clients, en contribuant d'avantage à l'inclusion financière.

Des formations en groupe qui portent sur l'éducation financière élémentaire ou les questions de sécurité sanitaire et alimentaire sont souvent proposées directement par les institutions de microfinance, d'avantage par celles à but non-lucratif. Rares sont les autres acteurs qui interviennent dans le cycle de financement pour soutenir les micro-emprunteurs et leurs idées.

En France, le constat est différent. La cause des micro-emprunteurs reçoit un plus grand soutien de la part de la société qui reconnaît le droit des personnes en état de précarité financière d'accéder aux produits bancaires, notamment aux microcrédits, pour consolider une source licite de revenus, afin de faire face dignement aux besoins quotidiens. Par les propres moyens ou en partenariat avec des institutions locales ou les réseaux nationaux, les institutions de microfinance offrent aux micro-emprunteurs un accompagnement qualifié. Cet accompagnement financier, facultatif ou obligatoire, prend différentes formes pour aider les micro-emprunteurs à surmonter les difficultés liées au financement du projet et bien évidemment à protéger leur capacité de remboursement. Comme l'a remarqué M. Camdessus, le Président de l'Observatoire de la microfinance de la Banque de France², l'accompagnement du micro-emprunteur est une spécificité essentielle du microcrédit français.

Le financement professionnel alternatif en France

Une table ronde organisée en avril 2012 par la Chaire Banque Populaire en Microfinance du Groupe ESC Dijon Bourgogne avec la participation des représentants locaux et régionaux de certaines institutions engagées dans des activités liées à la microfinance a révélé la diversité de l'écosystème français du financement des projets d'entreprise qui ont des problèmes à obtenir un crédit bancaire adapté. Une synthèse de la table ronde sous la forme d'un tableau (tableau 1) est présentée ci-dessus.

A part les microcrédits, les garanties bancaires ou l'apport en capitaux permanents, les organismes de financement fournissent gratuitement (en général) d'autres services aux entrepreneurs comme des formations, un accompagnement au montage du dossier de financement, l'accompagnement financier et même du mentorat, pour augmenter les chances de survie de l'entreprise afin de récupérer l'argent investi.

Du point de vue théorique, toute contribution en capital financier et en services connexes comme l'accompagnement ou le mentorat est un apport en facteurs de production. Alors que le prix payé par l'entrepreneur pour ces services est subventionné ou nul, cet apport en facteurs de production doit contribuer à l'augmentation de la production en plus grande proportion que l'augmentation des charges. Le résultat attendu est une rentabilité supérieure de l'affaire et en conséquence une pérennité du business et de l'emploi qu'il génère – objectif majeur du microcrédit professionnel.

¹ Le coût d'opportunité est une estimation des pertes générées à cause de l'abandon d'une opportunité (de business) à cause de l'affectation des ressources disponibles à un autre usage.

² Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance 2010

Tableau 1, Aperçu de la diversité de l'écosystème du micro financement professionnel alternatif en Bourgogne

	Adie Dijon	Bourgogne Angels	aph 21 Initiative	CIGALES de Bourgogne	Bourgogne Active
Réseau national	Adie	France Angels	France Initiative	CIGALES	France Active
Champs d'intervention	Local	Régional	Départemental	Local	3 départements
Produit financier	Prêt, Prêt d'honneur	Participation minoritaire au capital	Prêt d'honneur, Prêt d'honneur Nacre / Oséo	Participation minoritaire au capital	Prêt d'honneur Nacre, Garanties bancaires
Public cible	Projets qui n'ont pas accès au crédit bancaire	Projets innovants et compétitifs	Projets de reprise ou de création de très petites entreprises	Très petites entreprises collectives	Personnes en situation de précarité professionnelle
Interdit bancaire accepté ?	Oui	Non	Non	Oui	Non
Valeur projet (euros)	Max. 25.000	Moyenne 250.000	Moyenne. 80.000	Moyenne 10.000	Moyenne 50.000
Financement (euros)	Max. 10.000 Moyenne 3.000	Moyenne 80.000	Max. 23.000 Moyenne : 8.000	Moyenne 3.000	Max 10.000 Garanties max. 57.000
Couplage crédit bancaire obligatoire	Non	Oui	Oui	Souhaité	Oui
Durée investissement	1 an	6 – 7 ans	2 à 5 ans	5 ans	5 ans
Formations	Plusieurs, collectives	Non	Plusieurs, collectives	Non	Non
Accompagnement montage dossier / création entreprise	Oui	Chambres consulaires	Oui	Chambres consulaires	Oui
Accompagnement financement	Oui	Non	Oui	Oui	Non
Suivi	Oui	Oui	Oui	Non	Non
Mentorat	Non	Non	Parrainage d'un PDG (volontaire)	2 membres (volontaires)	Non
Pérennité observée	56% sur 5 ans	60% sur 6 ans	90% sur 3 ans	75% sur 5 ans	83% sur 3 ans

Le travail – premier facteur de production

Toutes les ressources, matérielles et immatérielles, utilisées dans le processus de production de biens et de services représentent des facteurs de production. Toute activité économique, par conséquent, nécessite un mix de facteurs de production. Ces facteurs sont plus ou moins rares et ont un coût – le garant (théorique) d'une utilisation économiquement rationnelle.

Le travail est un facteur important de production. La rémunération du travail est la source de revenus pour les salariés. En France, le salaire minimum (le SMIC), qui établit la rémunération minimum à 9,40 euros bruts de l'heure³, garantit un pouvoir d'achat de base aux salariés. Un emploi stable, à temps plein, rémunéré au SMIC, garantit au salarié un revenu supérieur au seuil français de pauvreté établi par l'Insee⁴. Malheureusement, ce dispositif ne permet pas au marché du travail de trouver l'équilibre. L'offre est systématiquement supérieure à la demande et par temps de récession l'écart se creuse en faisant augmenter d'avantage le nombre de chômeurs.

De ce fait, l'emploi reste le facteur le plus discriminant en matière de revenu et de pauvreté monétaire. Selon le statut d'activité, les chômeurs sont les plus touchés par la pauvreté avec un taux de 35%, selon les statistiques Insee sur les niveaux de vie en 2009. La précarité financière

³ A partir de juillet 2012.

⁴ Institut national de la statistique et des études économiques - chargé de la production, de l'analyse et de la diffusion des statistiques officielles en France.

entraîne alors l'exclusion bancaire du sujet et vice-versa en renforçant le cercle vicieux de la pauvreté.

La création de son propre emploi ou de la richesse à travers la création ou la reprise d'une entreprise représente une alternative au chômage et aux emplois précaires. Comme indiqué plus haut, toute entreprise nécessite une combinaison de facteurs de production pour produire les biens ou les services. La vente de la production doit générer le profit de l'entrepreneur. Une fois l'entreprise en marche, toute augmentation du volume des facteurs de production en général augmente le volume de la production (de même qualité).

Si une personne est au chômage, travaille à temps partiel ou n'est pas satisfaite de son salaire, le coût d'opportunité de son travail est relativement faible, donc le travail est souvent le premier facteur de production consacré à l'entreprise.

Si dans les pays émergents la pratique informelle des activités économiques de petite taille est tolérée ou même autorisée, dans les pays développés l'officialisation de l'affaire est inévitable. Les coûts administratifs et la législation souvent complexe qui encadre toute activité économique représentent des obstacles supplémentaires pour les personnes en état de précarité financière qui souhaitent se lancer à leur compte.

En France, le régime de l'auto-entrepreneur a été créé pour faciliter l'exercice d'une activité entrepreneuriale. Ce régime, disponible depuis 2009, a pour but de simplifier les procédures de lancement et d'exercice des activités à but lucratif. L'auto-entrepreneuriat s'adresse aux porteurs de petits et très petits projets de business pour leur éviter de dépenser du temps et de l'argent dans la création et le maintien de la société commerciale. Le régime fiscal est aussi simplifié. Tous ces avantages rendent le régime de l'auto-entrepreneur très populaire parmi les entrepreneurs demandeurs de microcrédits professionnels.

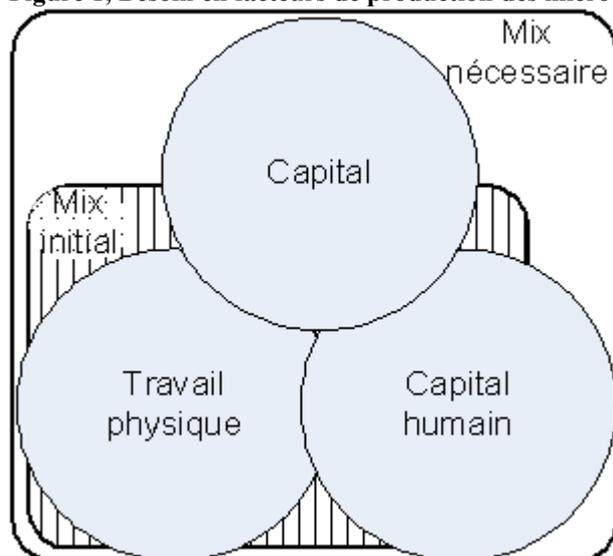
Les besoins du micro-entrepreneur

Sur le plan théorique, la structure des facteurs de production diffère légèrement d'un courant de pensée économique à l'autre. Les classiques utilisent le fameux classement en trois catégories : la terre y compris les ressources naturelles, le travail et le capital. Les néoclassiques proposent un reclassement en deux groupes : capital et travail, avec plusieurs sous-catégories pour le capital : capital physique, capital humain, capital immatériel, etc. La terre et les ressources naturelles font partie du capital, à l'instar de l'argent.

Exceptionnellement, dans le cadre de l'étude nous utilisons un classement dérivé en trois catégories, en isolant le travail physique du capital humain. Chaque catégorie est représentée par un cercle dans la figure 1. Les IMF dans les pays émergents, en adoptant l'approche non-interventionniste, supposent que le micro-entrepreneur a principalement besoin d'argent (capital) pour compléter son mix de facteurs de production. Pour une petite activité, l'entrepreneur gère (capital humain) et fait tout le travail (travail physique). L'argent du microcrédit l'aide à acheter les ressources et le capital physique nécessaires pour son projet.

Le bailleur de fonds suppose que l'entrepreneur a toutes les capacités pour gérer son projet d'investissement en évitant les pièges et la prise hasardeuse de risques. Si l'emprunteur potentiel présente certaines faiblesses au niveau de ses capacités de gestion, le crédit est généralement refusé. Pour l'IMF le coût d'opportunité du crédit est faible car le montant du crédit refusé est immédiatement dirigé vers un autre client pauvre en meilleure position de gérer l'argent.

Figure 1, Besoin en facteurs de production des micro-entrepreneurs



En France les IMF privilégient une approche plutôt qualitative et interventionniste, déterminée en partie par la nature de la demande, qui est différente de celle observée dans les pays moins développés, mais aussi déterminée par les spécificités de l'offre. D'abord l'exclusion financière touche une part beaucoup plus faible de la population adulte. En plus, les fonctions du microcrédit sont en grande partie remplies par le crédit renouvelable (étant plus accessible aux personnes en état de précarité financière en raison de procédures de sollicitation pratiques et à des techniques d'évaluation des dossiers sommaires et rapides, le crédit renouvelable répond certainement à une partie de la demande de microcrédits professionnels). Finalement, la solidarité et les mouvements associatifs assez caractéristiques de la société française font que des fonds sont collectés et que des volontaires s'organisent pour aider les institutions de microfinance et leurs clients.

Ceux qui se lancent dans l'entrepreneuriat, à cause du chômage prennent beaucoup de risques. Etant en situation de pauvreté, le micro-entrepreneur a une faible capacité à absorber les chocs financiers. Un faux pas peut avoir des conséquences lourdes pour le patrimoine de l'entreprise et du ménage, car souvent *de jure* ou *de facto* ces deux font un seul corps qui est systématiquement engagé en cas de faillite. Les indépendants actifs en France ont un taux de pauvreté presque trois fois supérieur aux salariés⁵.

Les IMF reconnaissent alors que, dans ces conditions, les emprunteurs peuvent avoir besoin, en plus de ressources financières, de certaines compétences pour mener à bien un projet d'investissement dans une micro entreprise. L'accompagnement systématique des micro-emprunteurs, qui est offert gratuitement ou facturé à prix subventionné, vient en théorie renforcer les compétences des emprunteurs en contribuant au succès du projet et à la pérennisation du petit business. De la même manière, d'autres parties prenantes (voir tableau 1) interviennent pour apporter un support (gratuit ou à prix subventionné) aux micro-entrepreneurs.

Les facteurs de production en détail

Le tableau 2 présente les principales parties prenantes qui participent à la mise à disposition des micro-entrepreneurs, à prix subventionné ou gratuitement, des différents facteurs de production.

⁵ Enquête Insee sur les niveaux de vie en 2009.

Tableau 2, Principales parties prenantes et moyens d'intervention par catégorie de facteur de production

Facteur de production		Parties prenantes	Moyen
Travail physique		Proche, famille	Aide au travail physique
Capital humain		IMF, ONG*, écoles, BA**	Formation, accompagnement, mentorat
Capital	Capital fixe Matériel	BA	Apport en nature / jouissance, don
	Immatériel	BA	Mise en relation (réseautage)
	Capital sociétal Statut juridique	Couveuse, CAE***	Hébergement juridique
	Capital circulant	Fournisseur, IMF	Crédit commercial, microcrédit
Capital financier		IMF, BA, NGO, proche, famille	Crédit, apport en numéraire, don, garantie bancaire

*ONG – organisation non-gouvernementale (sans but lucratif) ; **BA – Business angel ; ***CAE – Coopérative d'activités et d'emploi.

Le travail physique et le capital humain

En ce qui concerne le travail, le micro-entrepreneur fait tout. La famille et les proches peuvent compléter un besoin ponctuel. Si l'affaire prospère, l'entrepreneur peut embaucher des salariés au prix du marché, mais le coût du travail (et les limitations du régime de l'auto-entrepreneur, s'il est concerné) ne favorise pas l'embauche.

Le capital humain regroupe les connaissances, le savoir-faire, l'expérience, la réputation et autres compétences similaires nécessaires pour le fonctionnement d'une entreprise. La formation est le moyen le plus répandu pour acquérir et consolider les compétences des personnes. Comme dans les pays émergents, les IMF françaises organisent souvent de sessions de formation sur certaines thématiques économiques ou sociales. Comme ces sessions sont organisées en groupe et par les ONG, le coût de la formation, par emprunteur, est relativement faible.

L'accompagnement représente plus qu'une formation. L'équipe qui accompagne l'entrepreneur possède (ou a accès à) des compétences pratiques dans différents domaines du monde des affaires et peut compléter le capital humain de la micro-entreprise. Finalement si l'entreprise se développe comme prévu ou mieux, le micro-emprunteur obtient des bénéfices et rembourse sans problème le microcrédit.

Comme dans le cas de la formation, l'équipe qui accompagne l'entrepreneur n'a pas une forte incitation pécuniaire liée au succès de l'entreprise. De ce point de vue, la relation qui s'installe entre le micro-entrepreneur et son business angel est différente.

Les BA sont des capitaux-risqueurs qui cherchent plus que de la rentabilité financière. Ces personnes physiques investissent dans des projets d'entreprise à fort potentiel de croissance et d'impacte social. En plus du capital financier placé à moyen ou long terme en fonds propres principalement, ils mettent à disposition des entrepreneurs leurs compétences. L'éventuel retour sur investissement est obtenu si l'entreprise prospère et la vente ou la reprise par l'entrepreneur de la quote-part du BA génère une plus-value. A cause du risque important, les investissements des BA recherchent des rendements élevés, mais également des retours de nature sociale. De ce fait, les BA cherchent à investir dans des projets menés par des personnes en état d'exclusion bancaire ou de précarité professionnelle.

Pour pouvoir participer au capital social des entreprises visées, celles-ci doivent avoir le statut juridique de société. Cette limitation exclut les entreprises individuelles, à moins que l'entrepreneur et le BA ne trouvent une solution alternative pour officialiser les droits du BA.

Les avantages pour l'entrepreneur sont importants, car la participation financière du BA aux fonds propres de l'entreprise apporte un financement à long terme (qui ne doit pas être remboursé comme un crédit en tranches dès le premier mois, ou après une période de grâce). Comme généralement les BA sont des hommes d'affaires confirmés, un autre avantage représente les compétences du BA. Le BA peut accompagner l'entrepreneur ou même devenir son mentor.

Le mentorat désigne une relation plus riche en échanges et en apprentissage que l'accompagnement. Le mentor, dans ces conditions, investit son expertise afin d'assurer un développement solide du business commun pour atteindre les objectifs fixés. Des mentors professionnels peuvent fournir leur aide moyennant un paiement ou à titre volontaire, mais la question de la motivation demeure pour les professionnels volontaires. Est-ce qu'ils peuvent avoir une implication plus importante et obtenir des résultats meilleurs qu'une équipe d'accompagnement qui, de même, n'a pas de rémunération pécuniaire proportionnelle aux résultats ?

Le capital

Le facteur de production « capital » inclut les trois sous-catégories suivantes: le capital fixe, le capital circulant et le capital financier. Le capital fixe est composé de l'immobilier, du matériel de production, des véhicules et d'autres biens durables qui ne se transforment pas dans le processus de production. Le capital fixe s'accroît avec l'investissement et décroît à cause de l'usure. Une bonne partie du capital fixe appartient à l'entrepreneur. Il peut être complété par des apports ou à l'aide de crédits à moyen ou long terme. Le crédit pour acquisition du capital fixe est le préféré des banques et des IMF. En effet, l'investissement en capital fixe productif promet un certain retour sur investissement. De plus, ce capital, sous forme d'outillage ou machine, sert de garantie pour le prêt.

Le capital fixe peut d'ailleurs contenir des éléments immatériels comme un brevet, des recettes de fabrication ou bien des éléments plus abstraits comme des relations privilégiées avec certains représentants de l'environnement des affaires. La forme juridique de l'entreprise qui permet la pratique en toute légalité d'une activité économique, peut être considérée comme du capital fixe immatériel. Dans ces conditions, l'hébergement juridique proposé par les « couveuses » et les coopératives d'activités et d'emploi (CAE) alors est traité comme un apport en capital fixe.

Le capital sociétal peut ainsi être considéré comme une composante du capital fixe immatériel. Ingrédient essentiel dans l'entrepreneuriat, ce capital regroupe les réseaux de connaissances qui donnent droit aux traitements préférentiels de la part des décideurs comme les pouvoirs publics, les patrons ou certains représentants de la société civile. Ces relations sont importantes, parfois vitales pour le développement d'une entreprise nouvelle. Ce sont des réseaux informels de communication et d'action très efficaces. Ce sont généralement les business angels qui peuvent consolider le capital sociétal.

Le capital circulant est composé de services et de biens consommés ou transformés pendant la production. La matière première, les produits semi-finis, l'énergie, mais aussi la marchandise des commerçants fait partie du capital circulant. La dette à court terme peut financer le capital circulant. Les institutions financières accordent des lignes de crédit à ce but. Les fournisseurs accordent aussi des délais généreux de paiement - le crédit commercial.

Le capital financier représente les moyens financiers nécessaires pour lancer l'activité économique et soutenir son fonctionnement. C'est la ressource la plus importante car avec de l'argent l'entrepreneur peut acquérir en grande partie les autres facteurs de production nécessaires. C'est aussi la ressource qui manque le plus aux micro-entrepreneurs à cause de la pauvreté monétaire et de l'exclusion bancaire. Pour les auto-entrepreneurs en France, par exemple, l'épargne personnelle est la source de financement la plus répandue, suivie par les aides de la famille. Les emprunts bancaires arrivent ensuite (moins de 5% des auto-entrepreneurs les ont cités comme source de financement), puis les prêts publics et enfin les microcrédits⁶.

Importance de l'accompagnement financier

Dans son Rapport 2010, l'Adie estime son coût moyen de l'accompagnement à 1.600 euros par entreprise par an. Ce coût apparaît inférieur au niveau moyen des indemnités de chômage pour une personne sur la même période. Considérant le fait que l'accompagnement est en majeure partie assuré par des volontaires, l'effort financier réel est plus faible. Comme l'imputation des coûts liés à l'accompagnement risque de faire s'envoler le taux d'intérêt, la subvention de l'accompagnement par les pouvoirs publics peut avoir une justification sociale et économique.

L'accompagnement peut être considéré aussi comme une compensation du coût de la complexité des démarches administratives pour exercer en toute légalité une activité économique en France. Si l'IMF n'a pas les moyens ou estime inutile l'accompagnement individuel d'un micro-emprunteur, elle peut pratiquer un suivi financier du client. Moins interventionniste que l'accompagnement, le suivi responsabilise les micro-entrepreneurs qui savent qu'ils seront questionnés sur leurs actions imprudentes. Ces faits risquent de peser lourd au moment d'une éventuelle nouvelle demande de financement.

L'accompagnement repose sur des rencontres plus fréquentes, généralement trimestrielles. Les activités passées et futures de l'entreprise sont discutées. Les difficultés courantes sont analysées et des solutions ponctuelles sont proposées. L'accompagnant entre dans les détails de l'affaire et suit l'état des comptes, toujours centré sur la capacité financière de l'emprunteur.

Toute forme d'accompagnement constitue un apport en capital humain, par conséquent, ces contributions aident à démarrer l'affaire ou à améliorer la productivité de l'entreprise. Une productivité plus élevée implique une rentabilité supérieure et donc plus de chances de pérenniser l'affaire. Dans son rapport annuel 2010, l'Adie déclare un taux de pérennité des entreprises créées à l'aide du financement et de l'accompagnement de l'IMF de 59% sur trois ans.

L'Insee a publié les résultats de l'enquête « Sine » de 2009 qui a suivi sur trois ans des entreprises du secteur marchand non agricole créées en 2006. L'enquête révèle un taux de pérennité à trois ans de 66% : deux entreprises sur trois, créées au premier trimestre de 2006, étaient opérationnelles après 3 ans. Ce taux varie beaucoup en fonction de certains critères comme par exemple la catégorie juridique. Les sociétés ont un taux de pérennité à trois ans de 74%, alors que les entreprises individuelles sont à moins de 59%. La grande majorité des micro-entrepreneurs choisissent l'entreprise individuelle comme forme juridique, qui est la seule possibilité pour les auto-entrepreneurs.

⁶ Selon « Le régime de l'auto-entrepreneur: Bilan (2009) après une année de mise en œuvre » publié par le Ministère de l'Economie de l'Industrie et de l'Emploi.

Des taux de pérennité identiques (de 59%) laissent entendre un impact positif de l'Adie. Les entreprises dont le créateur est en état d'exclusion bancaire atteignent les mêmes chances de survie que l'ensemble des entreprises individuelles. Le financement et l'accompagnement de l'Adie permettent d'éliminer les effets négatifs de la discrimination en matière de bancarisation.

La sévérité de l'exclusion bancaire dont souffre l'entrepreneur au moment de la création de l'entreprise influence la pérennité de son entreprise. Le tableau 3 présente les taux de survie des entreprises (individuelles et sociétés) sur 3 ans selon les principales difficultés en matière de bancarisation rencontrées par leurs fondateurs. Dans un rapport antérieur⁷ nous avons présenté les quatre niveaux d'exclusion bancaire et avons estimé le nombre de ménages français en situation de pauvreté concernés par chaque niveau d'exclusion.

L'accès au compte en banque représente l'exclusion la plus sévère, que nous avons définie comme exclusion de *niveau zéro*. La sévérité de ce type d'exclusion est estimée à 4 points – le maximum. Moins d'un pourcent de ménages français en situation de pauvreté n'ont pas de compte en banque. L'absence d'un chéquier indique une exclusion bancaire de *premier niveau*. Moins contraignante, la sévérité de ce type d'exclusion est de 3 points. Le nombre de ménages en situation d'exclusion de premier niveau est estimé à 9% des ménages en situation de pauvreté, soit plus de 320.000 ménages.

29% des ménages en situation de pauvreté n'ont pas de découvert bancaire. Ce type d'exclusion de *deuxième niveau* a une sévérité inférieure, estimée à 2 points. Finalement, le nombre de foyers concernés par l'exclusion bancaire de *niveau trois* – impossibilité d'obtenir des crédits bancaires – est estimé à 2,67 millions d'habitants. La sévérité de cette exclusion est la plus faible, mais toujours pénalisante, donc estimée à 1 point.

Tableau 3, Corrélation entre exclusion bancaire du fondateur et pérennité de son entreprise

Principales difficultés rencontrées par le créateur	Pérennité à 3 ans	Sévérité de l'exclusion bancaire	Exclusion des ménages en situation de pauvreté
Ouvrir un compte bancaire	54%	4	1%
Obtenir un découvert bancaire	57%	2	29%
Obtenir un crédit bancaire ou autre	63%	1	44%
Coefficient de corrélation linéaire de Bravais-Pearson :		- 0.93	

Sources : Insee, enquête Sine 2006 - 2009 ; CCSF, (2010) : « Les conditions d'accès aux services bancaires des ménages vivant sous le seuil de pauvreté » ; Chaire Banque Populaire en Microfinance du Groupe ESC Dijon Bourgogne, (2012), « Panorama de la bancarisation en France ».

Alors que la corrélation est évidente, le coefficient de corrélation linéaire qui est proche de sa valeur minimale (-1) confirme l'observation. La pérennité de l'entreprise à 3 ans est en corrélation inverse avec la sévérité de l'exclusion bancaire du fondateur au moment de la création de l'entreprise. Plus l'exclusion bancaire est sévère, plus les chances de survie de l'entreprise sont faibles.

Si l'Adie finance d'avantage les personnes qui souffrent d'une exclusion bancaire plus pénalisante, de niveau zéro ou deux, alors le taux de pérennité des entreprises appuyées par l'IMF, qui est de 59%, représente plutôt un bon score. L'accompagnement et le financement permettent alors d'augmenter de quelques points le taux de pérennité à 3 ans des entreprises dont le propriétaire souffre d'une exclusion bancaire sévère.

L'Adie reste ouverte aux interdits bancaires et aux personnes qui font l'objet d'une procédure de surendettement. Depuis 2008, l'IMF calcule un score d'exclusion sociale et financière de

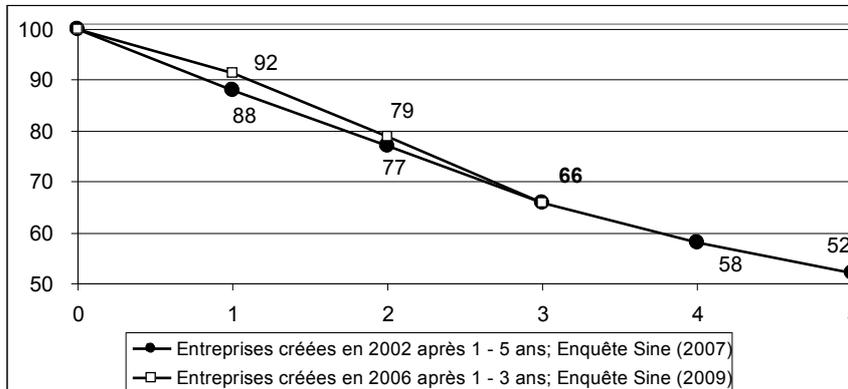
⁷ « Panorama de la bancarisation en France », rapport réalisé par la Chaire Banque Populaire en Microfinance du Groupe ESC Dijon Bourgogne, (2012).

chaque client. Ce score est de zéro pour les personnes non-exclues et peut atteindre 19 points pour les clients les plus exclus. Les micro-emprunteurs financés par l'Adie en 2010 avaient un score moyen de 8,4 – similaire au score moyen de 2009. Il est fort probable qu'en 2007 – l'année de financement des entreprises dont le taux de pérennité est connu – l'Adie visait une clientèle similaire.

L'accompagnement financier imposé

L'association France Initiative déclare pour 2010 un taux de pérennité à trois ans des entreprises accompagnées de 86%. L'association France Active déclare pour 2010 un taux de pérennité à cinq ans de 82%. Vu que chaque réseau calcule un taux de pérennité différent (sur trois ans et sur cinq ans), nous devons avoir la même base pour comparer les résultats.

Figure 2, Evolution de la pérennité des entreprises créées en 2002 et en 2006



La figure 2 nous incite à considérer l'évolution dans le temps du taux de survie des entreprises comme étant linéaire. La droite qui lie les deux points extrêmes de la série de valeurs réelles collectées par l'enquête Sine 2007 représente une bonne estimation du taux de pérennité des entreprises créées en 2002. Le coefficient de détermination R^2 qui est de 0,987, très proche de la valeur absolue, valide cette approche. Cette même droite représente une excellente estimation du taux de pérennité des entreprises créées en 2006 pour les trois premières années, avec un coefficient de détermination même supérieur à celui indiqué plus haut.

Pour le prochain exercice nous considérons l'hypothèse que l'évolution du taux de pérennité à trois ans des entreprises est linéaire et ne dépend pas de l'année de création : 2005, 2006 ou 2007. Trois entreprises identiques, une créée en 2005, une autre en 2006 et la troisième en 2007, auront toutes les mêmes chances de survie sur trois ans.

Tableau 4, Taux de pérennité à trois ans des entreprises selon l'enquête

Institution	Création	N	N+1	N+2	N+3
Adie (Rapport 2010)	2007	100	86	68	59
France Initiative (Rapport 2010)	2007	100	95	91	86
Enquête nationale Insee (Sine 2009)	2006	100	92	79	66
France Active (Rapport 2010)	2005	100	96	93	89
Réseau Entreprendre (Enquête TMO Régions 2008)	2005	100	99	94	89

Les chiffres en italique sont des estimations

Le taux de pérennité à trois ans des entreprises aidées par le réseau France Active est estimé à 89%. Le taux de pérennité à trois ans des nouvelles entreprises aidées par le Réseau Entreprendre révélé par l'enquête TMO Régions est aussi de 89%. Ce sont les meilleurs résultats de toutes les institutions analysées. France Initiative suit avec 86%.

Est-ce que l'accompagnement des micro-entrepreneurs, proche parfois du mentorat, permet d'expliquer ces chiffres largement supérieurs à la moyenne nationale ? Les trois réseaux (Réseau Entreprendre, France Active et France Initiative) ont des principes similaires de financement des entrepreneurs. A travers les prêts d'honneur sans taux d'intérêt et sans garantie personnelle, complétés par un accompagnement obligatoire, ces institutions mobilisent beaucoup de ressources autour des créateurs.

Il apparaît que la sélection rigoureuse des candidats détermine en partie la pérennité des entreprises. Le Réseau Entreprendre vise les projets à fort potentiel de création d'emplois. Les entreprises qui ont les caractéristiques d'une future PME sont financées. En 2005, l'année de création des entreprises, dont le taux de pérennité à trois ans est connu, le prêt d'honneur moyen était de 23.000 euros. Ces critères excluent les personnes en état de précarité monétaire. Le pourcentage des chômeurs créateurs d'entreprises financés en 2005 par le Réseau Entreprendre était de 14% seulement.

France Active et France Initiative accordent des prêts d'honneur sur fonds Nacre⁸ qui est favorable aux personnes en état de précarité. Un couplage obligatoire se fait avec un crédit bancaire complémentaire permettant la création d'un effet de levier financier. Le prêt Nacre est limité à 10.000 euros pour une durée allant jusqu'à 5 ans. Ces réseaux peuvent accorder aussi des crédits sur les fonds propres ou des garanties bancaires pour accroître l'effet de levier. Le dispositif Nacre est disponible depuis 2009, quand il a remplacé d'autres dispositifs basés sur le même principe de couplage : prêts d'honneur et crédit bancaire.

Le couplage des prêts d'honneur avec les crédits bancaires impose deux contraintes sur les institutions de soutien : filtrer plus strictement les projets retenus et préparer plus rigoureusement avec le porteur le projet de financement bancaire. Evidemment les interdits bancaires et ceux qui font l'objet d'une procédure de surendettement ne peuvent pas demander un crédit bancaire. En évitant les entrepreneurs plus risqués, le risque de faillite des projets financés est plus faible et en conséquence le taux de pérennité est plus élevé.

Dans cette étude, deux éléments apparaissent comme importants pour la pérennité des micro-entreprises financées : la sélection plus ou moins rigoureuse des projets et la mise à disposition de facteurs de production à prix réduit ou nul : le financement et l'accompagnement. Les données disponibles ne permettent pas à ce stade d'isoler l'importance de chaque élément. Certainement une sélection trop stricte de projets à financer contribue à l'exclusion bancaire. Au contraire, la mise à disposition du capital subventionné : capital financier (crédits ou apports en capitaux propres) et capital humain sous forme d'accompagnement et de mentorat, contribue à l'inclusion financière.

Conclusion et discussions

Les institutions de financement alternatif pratiquent largement l'accompagnement financier systématique des micro-entrepreneurs qu'elles financent.

⁸ Nouvel Accompagnement à la Création et la Reprise d'Entreprise - un dispositif d'aide à la création d'entreprise piloté par le Ministère de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi

Les statistiques de l'Adie permettent de déduire un effet positif de l'accompagnement et du financement. Comme tout apport en facteurs de productions à coût subventionné ou nul, l'accompagnement permet d'accroître d'avantage la productivité de l'entreprise et d'augmenter les chances de survie. Le micro-entrepreneur alors pérennise son emploi et contribue à casser le cercle vicieux de la pauvreté. Les forces dont il est à l'origine permettent l'instauration d'un cercle vertueux : la création de son propre emploi diminue les effets du chômage et de la pauvreté en favorisant l'accumulation du capital.

Comme l'Adie finance d'avantage les personnes en situation d'exclusion bancaire sévère, le taux de pérennité des entreprises aidées qui est de 59% est supérieur (+5%) au taux de pérennité des entreprises dont le créateur souffrait d'une exclusion bancaire de niveau zéro (difficultés dans l'ouverture d'un compte bancaire), et supérieur (+2%) au taux de pérennité des entreprises dont le créateur souffrait d'une exclusion bancaire de deuxième niveau (manque d'autorisation de découvert). Cet avantage est dû aussi aux effets positifs de l'accompagnement.

Les associations à but non lucratif France Active, Réseau Entreprendre et France Initiative révèlent des taux de pérennité bien supérieurs (89% et 86%). Le poids de l'accompagnement est nettement supérieur chez ces institutions mais les critères de sélection sont plus stricts.

Les données disponibles ne permettent pas d'isoler l'importance de chaque élément : sélection plus stricte, mise à disposition du capital financier subventionné et provision gratuite de capital humain sous forme d'accompagnement et de mentorat. Cette étude qualitative ouvre la voie à une possible étude quantitative qui permettra de mettre en valeur le poids de chaque élément. Il se peut que l'étude révèle aussi des effets négatifs de l'accompagnement. A cause de l'absence d'intérêt pécuniaire dans certains cas, il est possible de trouver des relations contre-intuitives entre accompagnement et réussite de l'entreprise.

La hausse de la quantité des facteurs de production variables comme le capital humain (à travers l'accompagnement ou le mentorat) et le capital financier (grâce aux financements des IMF et des ONG) peut générer, selon la loi des rendements décroissants, une diminution significative de la productivité marginale, dans les conditions où un facteur de production - le travail - reste fixe ou ne peut augmenter dans les proportions requises.

Les parties prenantes qui font des apports en facteurs de production doivent s'assurer que l'entrepreneur est en mesure d'accroître la quantité des autres facteurs de production, dont il est responsable, de manière proportionnelle. La réduction de la production marginale peut nuire à la pérennité de l'entreprise, malgré le soutien des institutions.

Remerciements

Nous remercions Jean-Pierre Hedou de l'Association Territoriale des CIGALES de Bourgogne, Jean Yves Germon - délégué territorial de l'Adie ; Francis Breuiller de l'Association de Prêt d'Honneur du département de Côte d'Or Initiative - aph 21 Initiative, Daniel Ducreux de Bourgogne Angels et Gonzague Laurent de Bourgogne Active d'avoir participé à la table ronde organisée en avril 2012 par la Chaire Banque Populaire en Microfinance du Groupe ESC Dijon et d'avoir répondu aux questions des chercheurs de la Chaire.