



UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
LOUVAIN SCHOOL OF MANAGEMENT

Le microcrédit en Belgique et sa relation avec les banques commerciales

Promoteur : Robert Peirce

Mémoire-recherche présenté par Marie Valentin

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en ingénieur de gestion

ANNEE ACADEMIQUE 2015-2016

Je voudrais remercier toutes les personnes qui ont contribué à cette étude, traitant d'un sujet qui me tient particulièrement à cœur depuis le début de mes études:

Mr Peirce, le promoteur de ce mémoire, pour son temps accordé et sa guidance tout au long du projet.

Les nombreuses personnes rencontrées, appartenant à différentes organisations, qui m'ont permis d'apprendre d'avantage sur le microcrédit et sa pratique concrète.

Enfin, mon entourage, qui m'a soutenu et encouragé au cours de ce parcours et dont l'avis et le point de vue extérieur fût toujours intéressant.

Table des matières

I.	Introduction	1
II.	Revue littéraire	
2.1	40 ans de développement	3
2.1.1	<i>Naissance et évolution du microcrédit : Asie et Amérique Latine</i>	3
2.1.2	<i>Caractéristiques propres du microcrédit</i>	9
2.1.3	<i>Situation en Europe de l'Ouest et de l'Est</i>	13
2.1.4	<i>Caractéristiques du microcrédit en Europe</i>	16
2.1.5	<i>Initiatives de l'Union Européenne</i>	17
2.2	Types d'institutions de microfinance	19
2.2.1	<i>Informelles</i>	20
2.2.2	<i>Semi-formelles</i>	20
2.2.3	<i>Formelles</i>	21
2.3	Nouvelles perspectives: commercialisation de la microfinance	23
2.3.1	<i>Transformation du secteur</i>	23
2.3.2	<i>Entrée des banques dans le secteur de la microfinance</i>	25
2.3.3	<i>Via le downscaling</i>	26
2.3.4	<i>Via les partenariats</i>	29
2.3.5	<i>Upscaling et upgrading des IMF</i>	31
III.	Situation du microcrédit professionnel en Belgique	
3.1	Éléments macroéconomiques	33
3.2	La demande et son potentiel	35
3.3	Offre : acteurs, modèles économiques et services	39
3.3.1	<i>Différents acteurs offrant du microcrédit professionnel</i>	39
3.3.2	<i>Chiffres de 2011 à 2015 et premières observations</i>	44
3.3.3	<i>Présentation des produits proposés</i>	45
3.3.4	<i>L'accompagnement et le bénévolat : dimension essentielle</i>	47
3.4	Analyse des facteurs permettant une compréhension approfondie du marché	
3.4.1	<i>Contexte entrepreneurial</i>	49
3.4.2	<i>Environnement réglementaire pour les microentreprises</i>	51
3.4.3	<i>Tremplin social</i>	52
3.4.4	<i>Cadre légal pour la microfinance</i>	54
3.4.5	<i>Tremplin financier</i>	55
3.4.6	<i>Financement et support des fournisseurs de microcrédit</i>	58
3.5	Relations entre les institutions de microfinance et les banques	61
3.5.1	<i>Pourquoi les banques sont réticentes à offrir des microcrédits ?</i>	61
3.5.2	<i>Panorama des différentes relations observées</i>	63
3.5.3	<i>Complémentarité: banques et IMF</i>	67

3.6	Rentabilité, objectif social et perspectives d'avenir	70
3.7	Défis actuels et pistes de développement	72
IV.	Conclusion	75
V.	Bibliographie	80
VI.	Annexes	104

Liste des abréviations

BCE: Banque-Carrefour des entreprises

BEI: Banque européenne d'investissement

CE: Commission européenne

CESW: Conseil économique et social de Wallonie

CGAP: Consultative group to assist the poor

CPAS: Centre public d'actions sociales

EMN: European microfinance network

FBE: Fédération bancaire européenne

FEDER : Fonds européen de développement régional

FEI: Fonds d'investissement européen

FSE : Fonds social européen

FSMA: Autorité des services et marchés financiers

HORECA: Secteur de l'hôtellerie, de la restauration et des cafés.

IFAPME: Institut wallon de formation en alternance et des indépendants et petites et moyennes entreprises

IMF: Institutions de microfinance

MFC: The microfinance centre for central and eastern Europe and the new independent States

OCDE: Organisation de coopération et de développement économiques

ONEM: Office national de l'emploi

ONG: Organisation non gouvernementale

PA: Population active

PIB: Produit intérieur brut

PME: Petites et moyennes entreprises

PRODEM: Fundacion para la promocion y desarrollo de la microempresa

RSE: Responsabilité sociale d'entreprise

RIS: Revenu d'intégration sociale

SAACE: Structures d'accompagnement à l'autocréation d'emploi

SHG: Self-Help Group

SRIB: Société régionale d'investissement de Bruxelles

SRIW: Société régionale d'investissement de Wallonie

SPF: Service public fédéral

SPP: Service public fédéral de programmation

UCM: Union des classes moyennes

UE: Union européenne

Liste des tableaux

Tableau 1: différents modèles asiatiques	4
Tableau 2: aperçu de la situation mondiale des IMF	7
Tableau 3: évolution des microcrédits accordés en Europe en nombre et en montant	16
Tableau 4: commercialisation de la microfinance du point de vue de la banque	25
Tableau 5: avantages et inconvénients des modèles de downscaling	28
Tableau 6: données macroéconomiques de la Belgique	33
Tableau 7: taux de chômage en 2015 et 2016 par Région	38
Tableau 8: nombre de microcrédits accordés (<25.000 euros)	44
Tableau 9: produits des principaux acteurs belges	46
Tableau 10: source de fonds et de soutien aux IMF en 2015	60
Tableau 11: relevé du nombre de financements et de garanties par types de produit	66

Listes des figures

Figure 1 : évolution du nombre d'emprunteurs entre 1997 et 2013 (en milliers)	7
Figure 2: perspectives de croissance du marché	8
Figure 3: exemples de services non-financiers en fonction de leurs portées commerciales	12
Figure 4: répartition des types d'IMF dans l'UE	22
Figure 5: panorama des types de downscaling et de partenariats	30
Figure 6: évolution des sources de financements	32
Figure 7: chômage en Belgique en % de la population active	34
Figure 8: bénéficiaires du RIS en Wallonie	34
Figure 9: pourcentage de refus de crédit bancaire selon la taille de l'entreprise	35
Figure 10: répartition des clients par statut professionnel	36
Figure 11: lieu de naissance des clients de microStart en 2015	37
Figure 12: encours crédit au 31/12/ 2013	40
Figure 13: nombre de clients en 2013	40
Figure 14: répartition des investissements par filiale	41

Figure 15: modèle économique de microStart	43
Figure 16: nombre de microcrédits accordés de 2011 à 2015	44
Figure 17: pourcentage de l'activité des IMF dédiées au microcrédit, en termes de chiffre d'affaires	45
Figure 18: part des produits et services non financiers offerts des IMF au sein de l'UE	49
Figure 19: pourcentage de la population entreprenante par économie	50
Figure 20: adultes possédant un compte bancaire en 2014 (%)	56
Figure 21: proportion du PIB dépensée en aides publiques sociales	57
Figure 22: le produit mixte automatique	66
Figure 23: la mesure microcrédit	66

I. Introduction

Dix ans déjà se sont écoulés depuis que Muhammad Yunus, figure emblématique du microcrédit, reçut le prix Nobel de la paix en 2006 (Nobelprize, 2014). Selon ce dernier, la pauvreté représente une menace significative pour le maintien de la paix. Ce professeur d'économie, né au Bangladesh, créa dans son pays la Grameen Bank au début des années 80 qu'il surnomma lui-même la banque des pauvres. Le microcrédit était né. Alors que presque 30 ans se sont écoulés entre les deux dates, cette couverture médiatique permit de mettre en lumière cette nouvelle discipline et la problématique de l'exclusion tant financière que sociale sur l'ensemble du globe.

Les pauvres et les exclus bancaires sont un fléau universel. Alors que pendant de longues années le microcrédit et la microfinance en général furent principalement réservés aux pays en voie de développement, la pratique va progressivement inspirer les continents industrialisés. Il est intéressant d'observer la manière avec laquelle le microcrédit a été adopté et adapté à travers les différentes régions du monde et en Europe. Même au sein du vieux continent, une dichotomie existe entre l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est. Là se trouve probablement la force du microcrédit. Cette discipline caméléon s'harmonise en prenant en compte les diverses populations, situations socio-économiques et contextuelles auxquelles elle s'adresse. Cependant, le cœur de la pratique reste identique: Prêter de faibles montants aux personnes ne pouvant pas bénéficier de services financiers classiques.

Nous débuterons notre analyse sur les origines du microcrédit avec une attention particulière donnée à l'Asie et à l'Amérique Latine, en soulignant les différentes motivations et évolutions au sein de ces deux régions. Après avoir fait le point sur la situation mondiale à ce jour, nous allons nous intéresser au microcrédit exercé en Europe, où il reste encore extrêmement fragmenté et relativement jeune. La deuxième partie de notre revue littéraire analysera les différentes formes sous lesquelles les institutions de microcrédit (IMF) peuvent s'établir. En effet, à travers le monde les fournisseurs de crédit varient fortement, notamment en fonction du degré de formalisation ou de maturité de leur institution. Progressivement, la microfinance s'est développée et la frontière entre les IMF et les banques commerciales est devenue ambiguë à certains endroits. C'est pourquoi, dans une troisième partie, nous analyserons les différentes formes de relations observées entre ces deux acteurs. Là s'ouvre

également un des débats les plus animés concernant la microfinance d'aujourd'hui, qui concerne le maintien de l'équilibre fragile entre la performance sociale et financière.

Face à l'immensité et à la diversité des informations à travers le globe concernant la microfinance, nous avons décidé de cibler notre analyse sur la Belgique, et principalement en Wallonie et à Bruxelles, au sein de la partie francophone et bilingue du pays. En Belgique, et en Europe, le microcrédit est la discipline la plus développée de la microfinance, c'est pourquoi nous n'étudierons que celui-ci. En effet, la microassurance, la microépargne et autres services financiers destinés aux exclus restent à ce jour marginaux en Europe. Nous avons également concentré notre étude sur le microcrédit professionnel, c'est-à-dire destiné aux personnes souhaitant développer une activité professionnelle, déjà existante ou non. Le crédit à la consommation ou social présente en effet des caractéristiques différentes.

C'est donc dans ce contexte que nous étudierons d'une part la demande de microcrédit professionnel en Belgique et d'autre part l'offre de ce dernier, fournie par différents acteurs. Ensuite, une analyse plus approfondie permettra de déterminer le potentiel de croissance et développement du microcrédit en étudiant divers facteurs pouvant influencer ces derniers et dressera les principaux facteurs clé de succès du microcrédit sur le sol belge. Enfin, nous prendrons en compte les différentes relations présentes entre les banques et les IMF en Belgique et tenterons d'estimer si elles possèdent un rôle déterminant dans le développement du microcrédit. Ces dernières sont-elles similaires à celles présentées dans la revue littéraire ?

Les derniers points de ce travail se concentreront sur les pistes d'avenir visant à élargir la portée du microcrédit professionnel sur le territoire, dont le potentiel ne cesse de croître.

Afin d'étudier le marché belge de manière complète, différentes rencontres ont eu lieu avec des acteurs possédant une certaine expertise dans un des domaines du microcrédit. Parmi ceux-ci, nous citerons entre autres des présidents d'asbl, des directeurs généraux et financiers d'IMF et des personnes exerçant au sein de banques commerciales ou de leurs fondations. Ces derniers ont permis d'apporter des points de vue divers concernant les multiples aspects à considérer lors de l'établissement d'un état des lieux du microcrédit.

I. Revue littéraire

2.1 40 ans de développement

2.1.1 Naissance et évolution du microcrédit : Asie et Amérique Latine

Johanna Ledgerwood (1999) définit la microfinance comme étant l'offre de services à petite échelle destinée à des individus à faibles revenus n'ayant pas accès aux services bancaires traditionnels. Les microprêts sont donc une branche d'un ensemble constitué également d'assurances, d'épargnes, de paiements et de transferts d'argent (Lafourcade, Isern, Mwangi, & Brown, 2005).

A l'origine, la microfinance n'incluait principalement que le microcrédit (individuel ou groupé). La prédominance de ce dernier s'explique par l'idée que le microcrédit puisse augmenter les revenus et les avoirs des pauvres à travers la microentreprise (Fisher & Sriram, 2002). Cette définition, provenant de l'organisation Convergences, nous semble complète:

Microcredit is the term used to identify small loans that are made to individuals and entities that would otherwise not be able to obtain any type of credit. Often referred to as microloans, microcredit is extended to people who have no collateral to pledge for a bank loan, who are currently unemployed or who lack an acceptable credit history. The main function of microcredit is to provide financial services to those that do not qualify for standard sources of credit and assist them in achieving a better quality of life. (Convergences, 2014, p.13)

Face à l'offre et la demande grandissantes, de nombreux services complémentaires se sont développés au fil des décennies. En effet, un impact optimal sur la pauvreté s'accorde avec une offre de microservices financiers dépassant seul le microcrédit (Fisher and Sriram, 2002). Ainsi, à partir des années '90, les termes microcrédit et microfinance se sont finalement distingués et ont cessé d'être utilisés de manière interchangeable (Global envision, 2006). Le terme microfinance englobe entre autres les prestations non financières allant de pair avec les offres financières. En effet, les institutions de microfinance ont développé également le rôle d'intermédiaires sociaux en assistant leurs clients via de l'éducation financière, des formations de groupe et un accompagnement continu (Ledgerwood, 1999). Le même auteur cite: « *Microfinance is not simply banking, it is a development tool.* » (Legderwood, 1999, p.18)

Les premières institutions formelles de microcrédit se sont créées simultanément en Amérique du Sud et en Asie du Sud dans les années '70. En effet, selon Heather Montgomery et John Weiss (2005), les deux régions ont développé en même temps la pratique de la microfinance mais au sein d'environnements économiques et sociaux différents.

La création, au Bangladesh, de la Grameen Bank par le célèbre professeur Muhammad Yunus découle d'une combinaison de divers événements. Comme expliqué par ce dernier dans son dernier recueil « Vers un nouveau capitalisme » (2014), la famine vécue par le pays en 1974-1975 le poussa à mettre en place un système d'accès au financement pour les plus pauvres, principalement en milieu rural. Au vu du succès de ce qui était premièrement considéré comme une expérience au sein de son université, il créa la Grameen Bank en 1983, appelée banque des pauvres par Yunus lui-même. Un des premiers incitants à implémenter une nouvelle manière de prêter aux pauvres visait à contrecarrer les usuriers qui sévissaient dans la région, rendant toute perspective d'indépendance financière impossible pour les familles concernées (Yunus, 2014). Suite à l'influence de Yunus et inspirés par ce dernier, de nombreux pays de la région et d'ailleurs ont également, plus tard, développé leurs activités de microcrédit (Hulme, 1990), dont voici quelques méthodes répandues en Asie :

Tableau 1: Différents modèles asiatiques

Pays	Nom du modèle	Principe
Bangladesh	Grameen	Prêts de groupe : la responsabilité est collective, bien que les groupes ne soient pas documentés et que les prêts sont administrés individuellement.
Inde	Self Help Groups (SHG)	Groupe de 15 à 25 personnes pouvant chacun à son tour bénéficier de services financiers au moyen de l'épargne collective du groupe.
Pakistan	Rural Support Program	IMF et banques de développement apportent leur support aux organisations de villages afin qu'ils

		organisent leur propre développement.
--	--	---------------------------------------

Source : World Bank, 2006.

En Amérique Latine, et plus précisément en Bolivie avec l'ONG Prodem, la naissance du microcrédit est liée à la forte croissance du chômage faisant suite à la chute du régime politique en place (Rutherford, 2003). Contrairement à l'impératif de sortie de la pauvreté extrême, comme ce fût le cas en Asie, l'approche vise principalement le développement économique par l'entrepreneuriat et est essentiellement axée sur les activités urbaines (World Bank, 2005). Très rapidement, le modèle sud-américain se distingue et les IMF opèrent comme des sociétés privées et adoptent une orientation plus commerciale que celles exerçant en Asie et en Afrique (Armendáriz & Vanroose, 2009).

En effet, Prodem devient en 1992 une banque commerciale, Banco de Sol, se détachant ainsi de son statut d'ONG (Chen, 1997). Par cette transformation, elle devient la première entité financière de microcrédit régulée dans la région et accède ainsi aux capitaux internationaux (World Bank, 2005). Malgré la forte pénétration du microcrédit sur le continent depuis les années 80, de nombreuses opportunités d'expansion étaient encore présentes au début du 21^{ème} siècle, notamment dans des pays à haut potentiel, comme le Brésil (Helms, 2006). Selon Berger, Goldmark et Miller (2006), les autres caractéristiques principales de la microfinance en Amérique Latine reposent sur la vitesse de l'adaptation des services offerts en fonction de la demande ainsi que l'utilisation innovante des technologies.

La mise en évidence de ces deux continents permet d'une part de présenter les comparaisons et les différences significatives d'une même pratique utilisée dans deux régions différentes. D'autre part, une étude annuelle réalisée par *The Economist Intelligence Unit* établit un classement des pays ayant des environnements les plus favorables à l'inclusion financière dont les cinq premières positions sont occupées par des pays d'Amérique Latine et d'Asie en 2015¹. Cependant malgré cette observation, nombre de ces pays sont toujours classés parmi les pays les plus pauvres également. S'ouvre alors le débat de l'impact réel du microcrédit sur la pauvreté, qui dépasse notre analyse. En effet, aux prémices de ce nouveau mode de financement

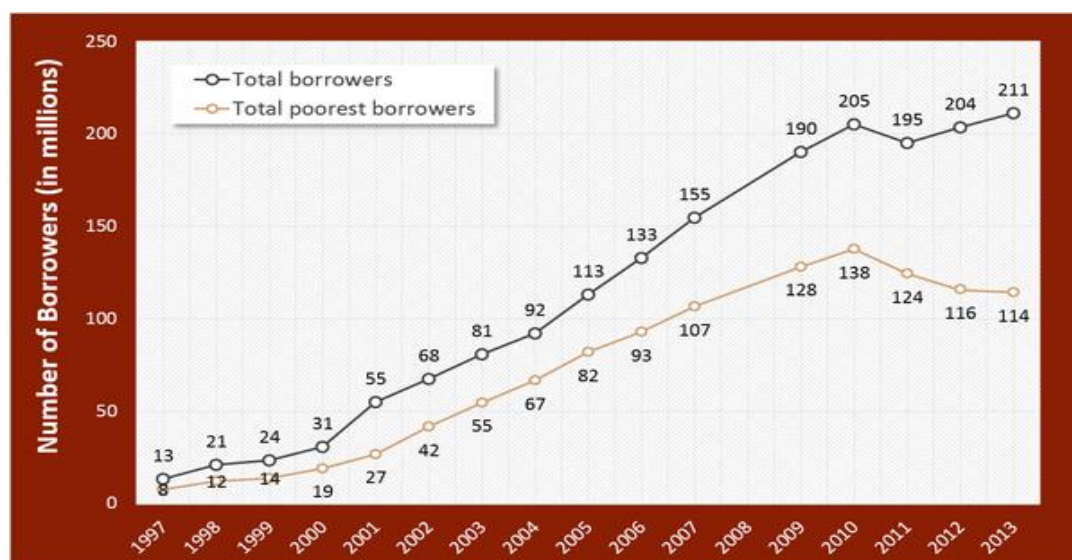
¹ Cette étude ne prend pas en compte l'Europe Occidentale. Seuls certains pays de l'Europe de l'Est sont repris.

innovant, de nombreux espoirs d'amélioration des conditions de vie y étaient associés. Ensuite les questionnements et les analyses critiques ont également été élaborés. L'impact positif de la microfinance est à ce jour difficilement chiffré de manière formelle et est même parfois controversé (Armendáriz & Morduch, 2010 ; Bateman, 2014).

L'Afrique, constituée de populations rurales en grand nombre et présentant le plus haut taux de pauvreté mondiale (World Bank, 2015), bénéficie également de nombreux programmes de soutien financier. En effet : « *En Afrique, l'intégration, la formalisation et la reconnaissance de la microfinance en tant que volet du secteur financier formel a commencé à prendre de l'ampleur à la fin des années 1990* » (Banque Africaine de développement, 2006, p.V). Les institutions les plus répandues sont les coopératives (Labie, 2009). Cependant, de nombreux obstacles freinent la croissance optimale de la microfinance dans cette région. La vaste dispersion de la population la rend difficile à atteindre. De plus, les africains présentent les plus hauts taux d'illettrisme, d'infections du SIDA et de nombreuses personnes ne possèdent toujours pas de documents d'identification (Helmore, 2009).

L'Europe, souvent référencée dans la littérature comme faisant partie du Nord ou de l'Occident, a également implémenté des IMF au profit des exclus bancaires. En effet, les pays développés et industrialisés ne sont pas forcément synonymes d'inclusion financière pour tous. Dans la section 2.3.1, nous traiterons de l'origine et de la situation actuelle du microcrédit en Europe.

Le rapport le plus récent traitant de l'étendue de la microfinance dans le monde, datant de décembre 2015, fut réalisé par *The Microcredit Summit Campaign*, le plus important réseau d'institutions et d'individus agissant dans le secteur de la microfinance. Cette étude contient d'amples détails sur la situation mondiale et a relevé que fin 2013, un total de 211,1 millions d'emprunteurs bénéficiaient d'un microcrédit à travers le monde.

Figure 1: Evolution du nombre d'emprunteurs entre 1997 et 2013 (en milliers)

Source: Microcredit Summit Campaign, 2015

Le rapport fournit également des informations supplémentaires par région. Sur la base des chiffres présentés dans le tableau ci-dessous, nous observons que l'Asie recense le plus grand nombre de clients, suivi par l'Amérique Latine. Nous remarquons également le faible nombre de clients en Europe Occidentale.

Tableau 2: aperçu de la situation mondiale des IMF

Region	No. MFIs	No. Total Clients	No. Total Women Clients	No. Poorest Clients	No. Poorest Women Clients
Sub-Saharan Africa	1,045	15,945,279	8,581,990	8,727,527	5,875,258
Asia and the Pacific	1,119	166,908,164	166,908,164	101,427,062	85,522,494
Latin America & Caribbean	672	17,407,431	10,725,880	2,751,885	2,008,379
Middle East & North Africa	99	5,279,706	2,785,940	1,250,061	908,991
Developing World Totals	2,935	205,540,580	189,001,974	114,156,535	94,315,122
North America & Western Europe	87	168,815	57,000	42,101	23,361
Eastern Europe & Central Asia	76	5,410,152	282,821	112,950	50,218
Industrialized World Totals	163	5,578,967	339,821	155,051	73,579
Global Totals	3,098	211,119,547	189,341,795	114,311,586	94,388,701

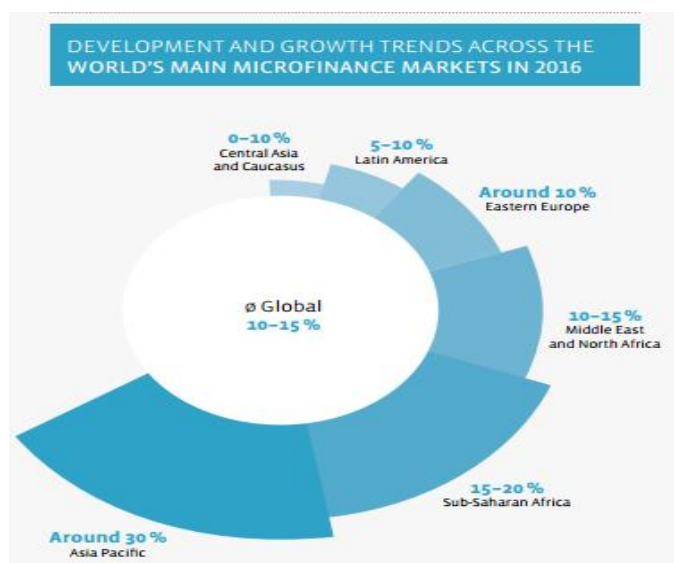
Source: the Microcredit Summit Campaign, 2015

En plus du plus grand nombre d'emprunteurs, représentant l'étendue du marché, l'Asie est aussi première quant à la pénétration du marché des pauvres. Cette dernière composante est calculée en fonction du montant moyen des prêts accordés, qui est le plus faible pour l'Asie du Sud (en prenant en compte le PNB par habitant) (Microfinance Information eXchange, 2006).

Ces deux mesures sont couramment utilisées pour évaluer l'impact d'un marché ou d'une IMF et sont respectivement appelées *breadth of outreach* et *depth of outreach* (Navajas, Schreiner, Meyer, Gonzalez-Vega, et Rodriguez-Meza, 1998)

Selon les études réalisées sur le futur proche de la microfinance dans le monde, il apparaît que la croissance de celle-ci continuera sur sa lancée dans les prochaines années.

Figure 2: perspectives de croissance du marché



L'Asie présente le taux de croissance le plus élevé en 2016. Notons que l'Europe de l'Ouest n'est pas présente dans cette étude. La jeunesse du secteur et le nombre marginal de clients peuvent expliquer cette absence. Cette partie du continent n'est pas considéré comme un des marchés principaux de la microfinance.

Source : ResponsAbility, 2015

Suite à ces décennies de développement, des premiers constats furent posés. Paradoxalement, il fut établi que les pauvres pouvaient être servis de manière profitable, à grande échelle et sur des périodes de long terme (Littlefield & Rosenberg, 2004). Les IMF semblent également relativement peu impactées par rapport aux banques commerciales lors de crises financières, comme ce fut le cas en Bolivie et en Indonésie (Littlefield & Rosenberg, 2004). Ceci reflète l'effet contre cyclique auxquelles les IMF sont soumises mais également les conditions macroéconomiques qui influencent les performances de ces dernières (Vanroose, 2008). Alors que les experts s'accordaient sur ces faits, la crise financière mondiale de 2007 et son impact considérable, notamment au sein du secteur de la microfinance changea toutefois la donne (International Finance Corporation [IFC], 2013).

2.1.2 Caractéristiques propres du microcrédit

Où qu'il soit pratiqué et malgré les innombrables formes sous lesquelles il peut s'exercer, le microcrédit en Asie, Amérique Latine et dans le reste des pays en voie de développement présente certaines similarités. Notons quelques éléments différenciant le microcrédit du prêt bancaire classique.

Groupe cible : Le premier groupe de bénéficiaires ciblé fut les femmes (Mayoux & Hartl, 2009). Ceci afin de leur permettre d'atteindre l'émancipation économique et de combattre la pauvreté de manière plus efficace. Ces dernières, accédant plus difficilement aux prêts bancaires classiques (Emran, Morshed, & Stiglitz, 2006), ont ensuite pour un certain nombre de raisons démontré un taux de remboursement plus élevé que celui des hommes (Armendariz & Morduch, 2005), ce qui a favorisé la croissance des prêts accordés par l'ajustement adéquat entre l'offre et la demande. Le microcrédit, étant de faible montant et accordé sans garantie, représente l'outil de développement ayant connu le plus de facilité à couvrir ce segment de la population souvent fragilisé (Emran *et al.*, 2006). En décembre 2013, parmi les 211,1 millions d'emprunteurs à travers le monde, 74,4% d'entre eux sont de sexe féminin (The Microcredit Summit Campaign, 2015).²

Echec de marché et origine de la microfinance : Le microcrédit, et la microfinance en général, ont comme origine une défaillance de marché. En effet, dans les pays en voie de développement surtout, le marché du crédit (et des assurances) est imparfait (Duflo, Tripathi, & Walton, 2007). L'asymétrie d'information se traduit par le manque d'information du prêteur concernant la volonté et la capacité de remboursement de l'emprunteur, ainsi que des retours potentiels de son projet (Gilles ; 1992). Le prêteur ne peut pas affirmer avec certitude qu'il sera remboursé. Le risque d'anti-sélection et le risque d'aléa moral sont présents et sont respectivement expliqués comme suit:

- la partie prêteuse n'a pas les capacités de distinguer les bons et les mauvais clients, par manque d'information ou de critères suffisants (De Brandt & Nowak, 2006).

² Il nous semblait important de mentionner cette information afin de mieux comprendre les origines et objectifs du microcrédit. Aujourd'hui, les clients sont généralisés aux exclus bancaires. Les IMF ne prêtent pas qu'aux femmes, même si ces dernières sont souvent majoritaires.

- Ensuite, une fois la somme prêtée, le prêteur ne peut pas garantir le bon comportement de l'emprunteur. « Celui-ci agira-t-il de sorte que la somme soit remboursée ? » (De Brandt & Nowak, 2006)

Ces situations sont d'autant plus difficiles à gérer dans les régions au sein desquelles l'environnement juridique est faible (Armendáriz de Aghion, 2005).

Afin de contrer ces problèmes, des garanties sont exigées et le profil des emprunteurs est analysé (historique de paiements, contrôle de l'utilisation des fonds etc) (Duflo *et al.*, 2007). Cependant, les plus pauvres n'ont pas ou peu de garanties à offrir et les coûts de contrôle et d'accès aux informations sont trop élevés pour les emprunteurs de faibles montants. Cela augmente alors le risque du prêteur. Face à ces barrières d'entrées pour les groupes défavorisés, une partie de la demande n'a pas pu trouver de contrepartie, d'où l'échec de marché.

Pratiques financières innovantes : Afin de remédier aux problèmes énoncés ci-dessus, de nouvelles pratiques innovantes, se développant au fil des décennies, ont vu le jour afin d'offrir des services à la population non servie. Ces innovations sont à l'origine de la célèbre « révolution de la microfinance » (United Nations, 2006).

Parmi celles-ci, la méthode des prêts de groupe est la plus répandue. Ces derniers permettent de répondre à l'asymétrie d'information présente à chaque étape du processus d'accord de prêts. Une fois le groupe constitué, celui-ci se porte garant en cas de défaut d'un de ses membres (Armendariz de Aghion & Morduch, 2000). Selon ces deux auteurs, le non remboursement d'un membre affecte l'ensemble du groupe, celui-ci ne pouvant plus bénéficier de ressources financières. On parle alors de responsabilité collective et non plus individuelle (les garanties matérielles insuffisantes sont remplacées par des garanties sociales (Schurmann & Johnston, 2009). En effet, l'importance des liens sociaux (les membres du groupe sont souvent des amis, voisins, etc.) est considérée comme un incitant efficace pour assurer le remboursement, et permet de contourner ainsi le risque d'aléa moral. Cette responsabilité collective est également prise en compte par les emprunteurs lors de la constitution du groupe, réduisant ainsi le risque d'anti sélection. Les groupes sont constitués selon la proximité géographique ou sectorielle (Brana & Jégourel, 2011).

D'autres mécanismes ont vu le jour, s'adaptant aux spécificités des clients :

Ces innovations contractuelles portent notamment sur la simplification des procédures d'octroi, (...), la progressivité et la fréquence des prêts, la mise en place de substituts aux collatéraux traditionnels tels que le principe de caution solidaire, la constitution de fonds d'urgence ou encore une épargne obligatoire ou non, ainsi que le renforcement de la proximité tant objective que subjective vis-à-vis de l'emprunteur. (Maystadt 2004, p. 74)

C'est ainsi que les coûts de transaction ont pu être diminués, les problèmes d'information contrés et enfin le cercle vicieux de la pauvreté brisé.

Taux d'intérêt : Il est plus coûteux de prêter aux pauvres qu'aux groupes de population plus aisée. En effet, plus le montant du prêt est faible, plus le coût par unité monétaire prêté est élevé (Helms & Reille, 2004). Aussi, comme illustré dans l'annexe 1, le coût des ressources des institutions prêteuses évolue selon les groupes cibles et est supérieur lorsque la clientèle est pauvre (Rosenberg, Gaul, Ford, & Tamliva, 2013). De plus, les IMF utilisent le contact et suivi personnel afin de remédier aux manques de garanties formelles et aux méthodes de scoring standardisées, non utilisées par les IMF (Helms & Reille, 2004). Face à ces coûts, une réponse commune des IMF ayant pour objectif d'être indépendantes financièrement est l'augmentation des taux d'intérêt auxquels elles chargent les emprunteurs (Cull, Demirguc-Kunt, & Morduch 2009).

Les taux d'intérêt peuvent fortement varier au sein des différentes régions du monde et suivant la nature des institutions possédant des structures de coûts différentes (Cull *et al.*, 2009). En plus des coûts opérationnels, les facteurs influençant les taux sont les régulations politiques et le degré de compétition entre les IMF (Kneiding & Rosenberg, 2008). Selon Vanroose (2008), la libéralisation du secteur bancaire, engendrant l'abrogation des lois usuraires et des taux plafonnés, est identifiée comme un facteur de développement de la microfinance. De plus, un secteur financier développé bénéficie aux IMF en termes de coûts opérationnels et de taux de défauts plus faibles, pouvant résulter à une baisse des taux offerts (Ahlin, Lin, & Maio, 2010).

La problématique des taux d'intérêt appliqués a été longuement abordée dès la naissance du microcrédit et divise encore de nos jours (Rosenberg, Gonzalez, & Narain, 2009). En effet, ceux-ci sont souvent jugés trop élevés et de nombreux exemples de dérives ont été observés, notamment lorsque les IMF cherchent à afficher un but lucratif (l'IMF Compartamos

au Mexique affichaient des taux de 90% en 2007 (Crane, A. & Matten, D., 2015). Selon Cull, Demirguc-Kunt, et Morduch (2009), l'augmentation des taux permet d'améliorer la rentabilité des IMF mais seulement jusqu'à un certain point. Au-dessus d'un certain seuil, les taux de défauts augmentent et le profit diminue.

Il a été établi que l'accès au crédit est plus important que son prix (Littlefield & Rosenberg 2004 ; De Brandt & Nowak, 2006). En effet, la sensibilité des emprunteurs aux taux d'intérêt est faible. En outre, les montants dans les pays en voie de développement étant faibles, les taux élevés restent décents en terme absolu et les activités types des microentrepreneurs génèrent des retours élevés, justifiant les hauts taux d'intérêt (Berenbach & Churchill, 2011).

Prestations non financières : Il est très rare qu'une institution de microfinance offre des services financiers seuls. En effet, les prestations non financières accompagnent souvent le crédit, assurant d'une part une probabilité de remboursement plus élevée et impactant d'autre part de manière plus significative le développement des populations à faibles revenus (Churchill & Frankiewicz, 2006). En effet, une corrélation positive est observée entre les structures d'accompagnement et la réussite du projet (De Brandt & Nowak, 2006). Celles-ci peuvent être axées sur la médiation sociale ou plutôt vers des aides au développement des entreprises des futurs entrepreneurs (Parker, 2002). Les aides non financières concernent les domaines variés comme l'éducation financière, la formation à l'entrepreneuriat et à la profession, les formations techniques, le coaching, etc.

Figure 3: exemples de services non-financiers en fonction de leurs portées commerciales



The gray area represents the blurred distinction between those non-financial services requiring at least a degree of subsidization and those that can be provided on a commercial basis.

Source : Parker, 2002

2.1.3 Situation en Europe de l'Ouest et de l'Est

Si le microcrédit bénéficie d'une notoriété dans les pays en voie de développement, celui-ci est également implanté en Occident. Nous abordons ici plus particulièrement l'Europe des 28, bien qu'il faille faire une distinction entre l'Europe de l'Ouest et l'Est. Les origines, les pratiques et le marché du microcrédit présentent des différences significatives. Il n'y a pas de *business model* commun au sein du continent (Kraemer-Eis & Conforti, 2009). Dans l'Union Européenne (UE), le marché est plus jeune et plus hétérogène que dans les autres continents, mais les instances européennes, en créant des structures communes, encouragent progressivement à une convergence entre les différents pays. Il en découle que de nombreuses actions sont mises en place afin de développer le secteur.

Si le microcrédit en Asie est associé à Yunus, en Europe sa figure emblématique est la française Maria Nowak. Inspirée par sa rencontre avec le Dr Yunus en 1985, elle créa en 1989 l'Adie, l'Association pour le droit à l'initiative économique en France, aujourd'hui l'une des principales institutions de microcrédit en France et pionnière en Europe occidentale (Adie, s.d.). L'idée de départ était d'encourager l'entrepreneuriat suite à la transition vers une économie de services, basée sur les technologies (Adie, 2008). Auparavant, l'entrepreneuriat était souvent oublié, au profit du travail salarié et de l'Etat providence. En moins de trente ans, l'association a réussi à imposer un changement culturel important, au niveau institutionnel et économique. En effet, suite à son succès, l'Adie a su faire entendre sa voix face aux institutions réglementaires et des régulations ont été adoptées pour améliorer l'environnement du microcrédit et des microentrepreneurs en France (Adie, 2008). De nombreuses institutions naissent ensuite dans chaque pays, sous différents statuts. Nous soulignons toutefois que des coopératives de crédit, destinées au exclus bancaires, existaient dès le 19^{ème} siècle (Maystadt, 2004). Cependant, ces dernières ont progressivement adopté la logique capitaliste des banques et ont délaissé l'offre de services dans le cadre du microcrédit comme l'octroi de faible crédit, laissant ainsi une demande insatisfaite sur le marché (Maystadt, 2004).

Le développement du microcrédit en Europe de l'Est découle d'un événement politique majeur. La chute du communisme a permis aux populations de se développer économiquement de manière indépendante (European Microfinance Network [EMN], s.d.), ce qui était auparavant impossible et inconcevable au sein des états communistes. Prouvant aux

gouvernements en place l'importante demande et le potentiel du crédit (à l'aide de projets pilotes), la microfinance est devenue un secteur dynamique à partir années 1990, notamment grâce aux contributions des aides internationales, tant au niveau technique que financier (Forster, Greene, & Pytkowska, 2003).

Le centre de microfinance de l'Europe centrale, de l'Est et des nouveaux pays indépendants (MFC) a été créé en 1996. Nous pouvons lire dans un de leurs rapports de 2003 l'état de la situation une dizaine d'années après la chute du communisme. Les auteurs décrivent le rôle primordial du microcrédit dans cette région, acteur clé du développement économique au sein de celle-ci. En effet, deux millions de clients furent enregistrés en moins de dix ans. Cependant, 95% de la demande de microcrédit n'avaient toujours pas rencontré d'offre au moment de la rédaction du rapport, démontrant ainsi un potentiel significatif de croissance (Forster *et al.*, 2003). Le produit intérieur brut (PIB) de cette région, déclinant depuis la chute du communisme, a enfin connu une croissance positive à partir de 1999 et a continué ensuite sur sa lancée, témoignant du développement économique du secteur privé de la région (Forster *et al.*, 2003). Un recensement effectué dans 23 pays d'Europe de l'Est et d'Asie Centrale dénombrait 8,5 millions d'emprunteurs pour un portfolio net de 11,5 milliards (USD) fin 2010 (Mix et CGAP, 2012).

En 2009, une étude réalisée par deux chercheurs travaillant pour Le Fonds européen d'investissement (FEI) a permis de mettre en évidence la dichotomie entre les deux Europe. Kraemer-Eis et Conforti (2009) ont relevé les différences principales en étudiant les marchés allemand et polonais, représentant respectivement l'Europe de l'Ouest et l'Europe de l'Est. Citons les différences les plus significatives établies par les deux auteurs:

- **Le système bancaire** étant plus développé en Europe occidentale, le microcrédit vise donc principalement les groupes désavantagés. Les exclus financiers étant en plus faible nombre, la demande de microcrédit est inférieure à celle de l'Europe de l'Est. En effet, le taux de pénétration des banques est faible en Europe de l'Est (Bruhn-Leon, Eriksson, & Kraemer-Eis, 2012), où seulement 51% des plus de 15 ans possèdent un compte bancaire en 2014 (World Bank, 2014). Les IMF sont donc de plus grande taille, affichent une rentabilité supérieure et se concentrent principalement sur les microentrepreneurs.

- **Le cadre légal** régissant le microcrédit est une lacune de l'Occident, inexistant dans certains pays et ne favorisant pas l'implémentation des IMF. De plus, les réglementations bancaires, et particulièrement pour les petites et moyennes entreprises (PME), sont plus rigides en Europe de l'Ouest (Kraemer-Eis et Conforti, 2009).
- **Les subsides et le support financier** apporté en Europe de l'Ouest sont inférieurs en comparaison avec l'Est. Ceux-ci sont considérés comme indispensables, en particulier dans les phases initiales de développement des IMF (Nowak, 2006). En effet, les frais d'entrée sur le marché (recherche, branding, etc.) ainsi que les coûts liés à la distribution des prêts et à la couverture des risques sont difficile à couvrir et nécessitent des financements spécifiques. L'Europe de l'Est et Centrale bénéficie des services et financements des organisations internationales de financement et de bailleurs de fonds actifs dans le secteur du microcrédit (Kraemer-Eis et Conforti, 2009).

Sur le long terme, la partie ouest de l'Europe exerce une microfinance plus sociale, orientée sur la responsabilité sociétale des entreprises et les IMF adoptent des *business model* dépendants de leurs subsides et dons (Bruhn-Leon *et al.*, 2012).

Malgré les spécificités et disparités entre l'Europe de l'Ouest, de l'Est (et celle du Sud et du Nord), la création du réseau européen de microfinance (EMN) en 2003 a permis de rassembler les différentes IMF implantées sur le territoire et de faire entendre leurs causes aux institutions européennes. L'association internationale à but non lucratif se décrit comme telle :

The creation of the European Microfinance Network has proved to be an essential step in the promotion of microfinance in the European Union, assisting the fight against social and financial exclusion. EMN has been active in supporting microenterprises and self-employment, through its Members, in lobbying activities at EU level and in raising awareness of the need to build European legislative and regulatory frameworks that foster a sound microfinance market. (EMN, s.d., para 1)

Des rapports annuels de ce réseau attestent de la situation du microcrédit en Europe. La dernière étude sur l'état des lieux date de 2014 et prend en compte 24 pays. Même si le microcrédit en Europe est relativement peu développé, il est toutefois en pleine croissance. Si nous comparons les chiffres de 2010 avec ceux de 2013, le volume total de prêts a augmenté de 117% et le nombre accordé a également enregistré une augmentation significative de 96%.

Tableau 3: évolution des microcrédits accordés en Europe en nombre et en montant

	2003	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Number	27,000	35,553	42,750	90,605	84,523	178,572	204,080	324,406	387,812
Value (million EUR)	210	295	394	802	828	779	1,074	1,303	1,528
Responses	109/139*	94/206*	94/206*	118/170	138/170	102/148	108/148	122/150**	122/150**

Source : Bendig, Unterberg et Sarpong, 2014.

2.1.4 Caractéristiques du microcrédit en Europe

La Commission européenne définit le microcrédit professionnel comme un prêt inférieur à 25.000 euros et permettant le développement de l'entrepreneuriat et des microentreprises (Bruhn-Leon *et al.*, 2012). Ces dernières se composent au maximum de dix employés. Les microentreprises constituent 93% du nombre d'entreprises et représentent 30% de l'emploi au sein de l'Europe des 28 (Eurostat, 2013)

Il est intéressant d'analyser plusieurs aspects du microcrédit en Europe, et particulièrement celui de la partie occidentale, qui le distingue de celui pratiqué dans le reste du monde.

- **Les objectifs premiers** à atteindre ne sont pas similaires. En Europe, les crédits de faibles montants ont pour objectif de diminuer le chômage et de permettre l'inclusion financière, et donc sociale, de ses bénéficiaires (Guichandut, 2006). Le micro entrepreneuriat n'était pas à l'origine directement reconnu comme un outil de lutte contre la pauvreté, comme cela est le cas en Asie et en Afrique.

Toutefois, suite à la crise financière, le microcrédit s'est inscrit également dans une optique de lutte contre la pauvreté en Europe (Bruhn-Leon *et al.*, 2012). Dans la pratique, les prêteurs ayant comme mission le soutien aux PME et à l'entrepreneuriat, ont tendance à accorder des prêts de montants supérieurs à ceux se concentrant sur l'inclusion sociale et financière (Bruhn-Leon *et al.*, 2012).

- **La structure du marché du travail et des alternatives sociales** : Le travail salarié occupe une place plus importante dans la société en comparaison avec le Sud (Guichandut, 2006). L'activité indépendante n'est pas toujours encouragée, facilitée et enseignée. En plus de cet élément culturel, la concurrence, la complexité de

l'environnement commercial ainsi que ses réglementations peuvent être un frein à l'entrepreneuriat (Maystadt, 2008).

En complément, la relativement faible présence du microcrédit sur le continent peut être expliquée notamment par les différentes aides sociales proposées en Europe de l'Ouest. En effet, celles-ci sont moindres à l'international et les individus n'ont souvent pas d'autre choix que d'entreprendre leur propre activité, le taux de chômage à long terme étant plus élevé à l'Est également (Bruhn-Leon *et al.*, 2012). Dans nos régions, le risque associé à l'activité ainsi que la perte d'aides sociales n'encourage pas les bénéficiaires d'allocations à se lancer dans des démarches entrepreneuriales. Relevons néanmoins que certains pays, tels que l'Irlande, la France et l'Italie, ont adapté leur législation concernant le microcrédit dans le but, notamment, de faciliter la transition entre l'assistance sociale et l'entrepreneuriat (Cozarenco, 2015).

- **Le soutien financier** : Diverses raisons sont également à l'origine de la nécessité de soutien financier externe destiné aux institutions ne pratiquant que le microcrédit. Les réglementations en place, le plafonnement des taux d'intérêt (ou l'objectif social marqué par des faibles taux), l'accompagnement non financier ainsi que le nombre réduit d'utilisateurs rendent ces institutions dépendantes de subsides (Bruhn-Leon *et al.*, 2012). Afin de bénéficier de ceux-ci, il est nécessaire de convaincre les autorités du bénéfice global de la réinsertion professionnelle des demandeurs d'emploi.

En effet, une étude du Fonds européen d'investissement (FEI) déclarait :

« The high operating costs inherent to microfinance, the inability to take savings and the limited existence of economies of scale due to limited demand mean that self-sustainability in this sector will not be achieved in the foreseeable future » (Kraemer-Eis & Conforti, 2009, p.23).

2.1.5 Initiatives européennes

Les initiatives de l'Union européenne visant à développer le microcrédit ont vu le jour à partir des années 2000 (Gouiffès, 2013). L'appui financier est principalement offert par le FEI, détenu majoritairement par la Banque Européenne d'Investissement (BEI) et la commission européenne (EIF, s.d.). Le FEI n'exerce que sur le territoire européen et a pour mission de soutenir les PME et est mandaté spécifiquement par la Commission européenne afin de soutenir le microcrédit (Gouiffès, 2013).

Jusque 2007, l'apport financier aux IMF s'inscrivait dans une politique de soutien à l'entrepreneuriat. Ensuite, en raison notamment de la crise financière, un objectif supplémentaire d'insertion sociale fut ajouté. Ainsi, Cyril Gouiffès, faisant partie de l'équipe d'investissement au sein du FEI cite en 2013 : « *Au niveau de la Commission européenne, l'évolution est symptomatique : tout est à présent concentré au sein de la Direction générale de l'Emploi, des affaires sociales et de l'inclusion, alors que les DG Entreprises et Politique régionale étaient jusqu'à présent sur ces sujets* » (Gouiffès, 2013, p.7).

L'initiative la plus récente, « *Progress Microfinance* », a été introduite en 2010. C'est la première initiative financière d'un montant de 200 millions euros couvrant l'UE et visant à promouvoir l'entrepreneuriat et les microentreprises (Bruhn-Leon *et al.*, 2012). Ce projet représente 21% du budget alloué à l'action « *Europe 2020 strategy* ». Cette dernière a, entre autres, pour objectifs (Commission européenne, 2010):

- de sortir au moins 20 millions de personnes de la pauvreté et de l'exclusion sociale,
- d'augmenter l'accès à l'emploi de 75% pour les personnes âgées de 20 à 64 ans.

Une partie des fonds de *Progress Microfinance* est destinée à apporter des assurances aux prêteurs (*guarantee instruments*), uniquement financée par la Commission européenne. Le reste a permis de constituer un fonds commun de placements, offrant différents types de prêts (senior, subordonnés, etc.) et des fonds propres aux intermédiaires (CE, 2013). Ce programme est géré par le Fonds européen d'investissement (FEI) (CE, 2014).

Un tableau synthétique présente un aperçu de quelques programmes visant à promouvoir la microfinance en Europe depuis les années 2000 (Annexe 2).

Signalons également que le Fonds Social Européen (FSE) et le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) sont des acteurs actifs de financement du microcrédit dans l'UE en apportant des fonds structurels aux institutions (Commission européenne, n.d.) au moyen de programmes s'étalant sur une période de cinq ans. Outre les initiatives de financement, de nombreuses actions visant à harmoniser les procédures au sein de l'UE sont effectuées comme en démontre les publications des Codes de bonne conduite de 2011 et 2013 concernant l'octroi des microcrédits (Commission européenne, 2011 et 2013). Bien que 83% des IMF au sein de l'UE connaissent l'existence de ce code, seulement 66% ont l'intention de

l'appliquer (Bendig *et al.*, 2014). Nous pouvons également mentionner les recommandations du Parlement européen envers les Etats membres concernant notamment les plafonnements des taux d'intérêt (Gouiffès, 2013).

A l'échelle européenne, l'analyse des résultats du microcrédit est complexe, face à la diversité des mesures d'évaluation et d'impacts utilisées. En 2016, une première évaluation a été réalisée par Gloukoviezoff, mandatée par le FEI. Les résultats de cette enquête décrivent des améliorations de la situation professionnelle des emprunteurs et de leurs conditions de vie, allant de pair avec une réduction de 10% des personnes à risques de pauvreté.

Cette difficulté d'évaluer l'impact de la microfinance se révèle également vraie dans les pays en voie de développement. La question de savoir si le microcrédit « marche » ou pas reste ouverte, avec des avis divergents. Comme souligné par Gloukoviezoff (2016), la microfinance reste un outil parmi d'autres pour combattre la pauvreté mais n'en est pas le remède absolu. Il est également impossible de conclure à un impact général en considérant la diversité des clients, des formes d'IMF, des produits proposés et des contextes institutionnels. Chaque étude est pertinente pour un contexte particulier et il serait réducteur et erroné d'extrapoler les résultats d'une étude pour l'ensemble de la pratique (Odell, 2010).

1.2 Types d'institutions de microfinance

Les institutions de microfinance peuvent revêtir plusieurs formes. Il est utile de parcourir la littérature afin de mieux comprendre les différentes manières de les répertorier et d'analyser leurs caractéristiques. Notons qu'une institution peut subir des transformations durant son existence. Le cas le plus observé est celui des ONG, exerçant avec l'aide de subsides et/ou d'aides publiques. Ensuite, en grandissant, certaines se transforment en institutions financières régulées (Campion & White, 1999).

Ledgerwood (1999) établit un système de classement selon le niveau de formalisation des IMF. Nous pouvons énumérer les types de prêteurs appartenant à chacun des trois niveaux.

1.2.1 Informelles

Parmi les **prêteurs et acteurs non formels** nous pouvons répertorier, selon Ledgerwood (1999) :

- **Le réseau familial et amical,**
- **Les prêteurs agissant à titre personnel**, parfois qualifiés d'usuriers lorsque les taux d'intérêts appliqués sont abusifs car supérieurs à ceux définis par la loi.
- La plupart des « **Self Help Group** » (SHG) : Ce modèle est dominant en Inde. Les individus du groupe sont capables de développer leur activité économique grâce à la garantie mutuelle du reste du groupe. Cela facilite l'accès au crédit et encourage l'entrepreneuriat (Ledgerwood, 1999).
- **Les associations de crédit, les traders**, etc.
- **Les plateformes de financement participatif**, en pleine expansion suite aux avancées technologiques et aux souhaits des investisseurs de placer leur argent dans l'économie réelle (Cozarenco, 2015).

Ceux-ci sont rarement des partenaires des institutions formelles et semi formelles, malgré leur capacité à atteindre une large cible et leur présence tant permanente qu'universelle.

1.2.2 Semi formelles

Ensuite, selon Ledgerwood toujours, les institutions semi formelles sont celles soumises aux lois commerciales mais non bancaires. Parmi elles, nous retrouvons :

- **Les organisations non gouvernementales (ONG)** : Celles-ci peuvent être spécialisées dans l'accord de prêts uniquement ou peuvent intégrer le microcrédit comme une activité au sein de leurs multiples objectifs sociaux. Généralement privées, leur champ d'action varie selon leurs statuts légaux et opérationnels. Certaines sont locales, d'autres sont affiliées ou sponsorisées par des ONG agissant internationalement (World Bank, 2005).
- **Les unions de crédit et coopératives** : Les deux types d'organisations sont basés sur un système d'adhésion et de management exercé par les membres eux-mêmes. Ces

derniers sont généralement les bénéficiaires des transactions financières entreprises, que ce soit des dépôts ou des crédits (Ledgerwood, 1999). Les premières sont spécialisées dans le crédit seulement tandis que les coopératives ont généralement un spectre d'action plus large. Ces formes d'institutions sont les plus anciennes. En effet les coopératives et crédits mutuels sont déjà présents en Europe de l'Ouest dès 1850, bien avant le microcrédit moderne des années 70 (MicroWorld, s.d.).

- **Certains “Self Help Group” (SHG).** En effet, dans certains cas, des partenariats sont formés avec les SHG dans le but d'établir des institutions semi formelles. En Inde, la Banque Centrale requiert que les banques commerciales servent les SHG, via les ONG (Lelart, 2005). Ceci permet de lier le secteur formel et informel. Les groupes, partageant des intérêts communs, doivent idéalement être dotés d'un leadership solide tout en adoptant une structure démocratique (Ledgerwood, 1999)

1.2.3 Formelles

Enfin les **institutions formelles**, soumises aux régulations et supervisions bancaires ou à des régulations spécifiques (Haq, Hoque, & Pathan, 2008), se composent entre autre de :

- **Les banques de développement publiques ou privées :** Ce type de banque a pour but de compenser le déficit d'offre de services financiers des institutions bancaires dans certains domaines précis, tels que l'agriculture, les PME et le microcrédit (World Bank, 2005). Présentes le plus souvent dans des environnements ruraux ou dans des pays en voie de développement, celles-ci ont des exigences de capital minimum inférieures aux banques commerciales (Ledgerwood, 1999).
- **Les banques (postales) d'épargne :** Publiques ou privées, celles-ci sont le plus souvent décentralisées et exercent leurs activités en milieu rural. Le but premier était à l'origine de mettre à disposition un système sécurisé d'épargne pour les familles à faible revenus (World Bank, 2005). Les banques d'épargne postales souffrent en général d'un manque d'efficacité ou de gouvernance (Ledgerwood, 1999)..
- **Les intermédiaires financiers non bancaires :** Généralement requises d'obtenir une licence et d'être déclarées, celles-ci ne sont toutefois pas supervisées par les autorités bancaires nationales. De ce fait, elles n'ont pas les mêmes obligations que les banques commerciales en terme notamment de capital minimum et l'offre de leurs services

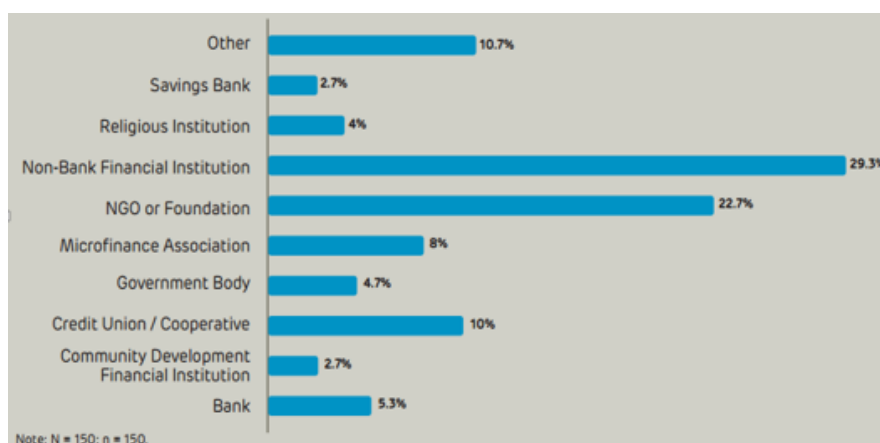
autorisés est limitée (CE, 2012). Celles-ci sont les IMF les plus répandues au sein de l'UE (CE, 2012).

- **Les banques d'Etat** : Manquant de transparence et politiquement influençables, ces dernières sont potentiellement vulnérables aux priorités divergentes des administrations en place (United Nations, 2006). Cependant, en offrant des systèmes de garanties et des régulations favorables, les banques publiques peuvent être vecteurs de croissance et de stabilité bien que leurs pratiques de crédit ne soient généralement pas optimales (United Nations, 2006).
- **Les banques commerciales** : Ces institutions formelles accordent généralement des lignes de crédit à des sociétés déjà établies et sont peu présentes sur les marchés servant les individus à bas revenus. Cependant, certaines y voient un intérêt et développent, directement ou indirectement, des activités dans le secteur de la microfinance et du microcrédit. Les différents liens avec le secteur informel ou semi formel ont comme avantage d'avoir un impact sur une plus large population avec des ressources que seules les institutions commerciales, non subsidiées, peuvent amener. Ce point sera développé plus largement dans les sections suivantes.

Nous observons ainsi que les IMF peuvent être distinguées d'une part selon les régulations auxquelles elles sont soumises et licences qui leur appartiennent mais aussi selon les services financiers qu'elles sont autorisées à offrir (World Bank, 2005). Finalement, la gouvernance et possession (*ownership*) sont articulées différemment selon les institutions.

Figure 4: répartition des types d'IMF dans l'UE

Au sein de l'UE, les formes d'IMF les plus répandues sont les institutions financières non bancaires (29,3%), les ONG (22,7%) et les unions de crédit/coopératives (10%) (



Source : Bendig *et al.*, 2014

Un autre classement appelé « système tiers » basé sur le niveau de développement institutionnel permet de répertorier les IMF selon leur maturité (MicroRate, 2013). L'avantage de ce dernier est qu'il se base sur des mesures universelles (le retour sur actifs, la valeur de l'encours et le type de contrôle financier), dont les données sont accessibles publiquement et ne prennent pas en compte les différences régionales. Les détails sont explicités dans l'Annexe 3.

1.3 Nouvelles perspectives: commercialisation de la microfinance

2.3.1 Transformation du secteur

La commercialisation de la microfinance fait référence à l'intégration de ce secteur, qui initialement dépendait principalement de subsides, au sein du secteur financier formel, se traduisant notamment par l'application des principes de marché de base (Ledgerwood & White, 2006). Commercialisation va alors de pair avec compétition, régulation et profitabilité (Christen, 2001). Les deux régions principalement concernées sont l'Amérique Latine et l'Europe de l'Est (Armendáriz & Vanroose, 2009).

Comme expliqué précédemment, le microcrédit s'est développé suite à l'offre insuffisante de services des institutions financières envers les personnes disposant de moindres ressources. Face à cet échec de marché, d'autres types d'organismes utilisant des méthodes alternatives ont vu le jour. Dès la naissance du microcrédit, les IMF étaient distinctivement séparées des banques commerciales. En effet, dans les années '70, la pensée dominante stipulait que servir les pauvres dans les pays à faibles revenus ne pouvait se réaliser qu'au moyen de subsides (Cull, Demirguc-Kunt, & Morduch 2009). Après diverses évolutions, les praticiens commencèrent à estimer que les IMF pouvaient atteindre un équilibre financier et que certaines étaient même capables de générer du profit (Cull *et al.*, 2009).

Divers changements tant du côté des IMF que de celui des banques ont alors eu lieu. C'est ainsi que la sphère financière est devenue étroitement liée avec le microcrédit dès les années '90. De nos jours, Labie décrit la situation de cette manière :

Aujourd'hui, même si de nombreuses organisations ne doivent leur survie qu'aux subsides qu'elles reçoivent, on peut considérer que le secteur en tant que tel a

démontré sa maîtrise d'un ensemble de processus susceptibles d'assurer sa pérennité. Certaines organisations génèrent même des profits importants. L'enjeu a donc changé et la question fondamentale est à présent de savoir comment faire pour que la valeur créée par certaines IMF ne soit pas accaparée par une seule catégorie de stakeholders (à savoir le plus souvent les actionnaires), mais bénéficie aussi aux autres catégories, notamment au travers de salaires décents pour le personnel des IMF et de baisses de taux d'intérêt pour les clients. (Labie, 2009, p.6)

L'allocation optimale du profit, l'équilibre fragile entre rentabilité et impact social sont encore à ce jour un sujet activement débattu. Peut-on parler d'une modification de mission, alors que cette dernière était jusqu'à présent principalement sociale ? Même s'ils défendent tous deux l'objectif de réduction de la pauvreté, deux types de pensées sont actuellement présents et forment le schisme de la microfinance (Morduch, 2000). Il n'est pas question de choisir un camp au détriment de l'autre, simplement un degré d'importance marqué pour une des deux méthodes visant à atteindre l'objectif commun (Rhyne, 1998).

La première, soutenue par Yunus, affirme que les performances d'une IMF devraient se mesurer selon la pauvreté relative des clients qu'elle sert et l'amélioration potentielle de leur situation après avoir bénéficié du prêt (Olivares-Polanco, 2005). Les individus soutenant ce point de vue sont appelés « *welfarists* » (adeptes de l'Etat providence). Selon eux, atteindre les plus pauvres est une priorité. Les IMF soutenant cette vision dépendent généralement de dons et subsides et affichent des faibles taux d'intérêt (Manos, Gueyie, & Yaron, 2013).

Le deuxième mode de pensée, soutenu par la Banque Mondiale et les Nations Unies (De Briey, 2005), défend l'idée selon laquelle une IMF ne peut atteindre la vaste majorité des pauvres que si elle est intégrée dans le système financier formel. Son indépendance financière lui permet de couvrir le plus grand nombre de clients et d'assurer sa pérennité. Les adeptes de cette vision sont appelés les « *institutionalists* ». Selon eux, le but social peut difficilement être poursuivi si une institution n'est pas capable de subvenir à ses obligations financières dans le long terme. C'est pourquoi selon cette théorie, il est préférable de dépendre le moins possible de subsides et de varier les sources de financement (Manos *et al.*, 2013). Le profit potentiellement réalisé pourrait être réinvesti au sein de l'IMF et aider à la croissance de celle-ci, ainsi que celle des services offerts. Bien que le débat soit toujours ouvert, il semble que cette approche soit la plus répandue, avec l'argument principal qu'une action à long terme et sur le

plus grand nombre n'est possible que si l'IMF peut subvenir à ses besoins financiers (Hermes & Lensink, 2007).

Selon Cull, Demirguc-Kunt, et Morduch (2009), la recherche de la pérennité financière n'est pas incompatible avec l'offre de services aux personnes pauvres. Cependant, selon le même auteur, les IMF servant les plus pauvres ne génèrent pas de profits assez larges pour attirer des capitaux d'investisseurs recherchant un retour uniquement commercial. Plus encore, selon Ben Soltane (2012), la dérive potentielle de mission n'a pas lieu d'être car le portfolio des IMF servant les clients les plus pauvres n'est pas forcément plus risqué. La microfinance peut donc atteindre son double objectif et remplir sa mission.

2.3.2 Entrée des banques dans le secteur de la microfinance

Analysons d'abord les incitants du secteur bancaire à apparaître sur ce marché. Ci-dessous nous dressons les avantages et inconvénients des banques sur le marché du microcrédit.

Tableau 4: commercialisation de la microfinance du point de vue de la banque

Facteurs	Avantages	Inconvénients
Internes	- Réseau de succursales déjà implémenté dans différentes régions (Lopez & Rhyne, 2003) - Accès facile aux capitaux et à moindre coût (Young, 2004) - Possibilité de diversifier l'offre de services (Lopez & Rhyne, 2003) - Nom reconnu : confiance des clients (Lopez & Rhyne, 2003) - Opérations à grande échelle grâce à un système développé de contrôles internes, de comptabilité, d'administration et des infrastructures humaines, physiques et technologiques (United Nations, 2006).	- Manque d'informations sur les clients et le marché en général (Lopez & Rhyne, 2003) - Structure organisationnelle et méthodologie financière différentes (adaptation nécessaire des méthodes d'accords de prêts aux particularités des microentrepreneurs) (Rosengard 2004) - Formation nécessaire du staff - Tendance à l'automatisation du secteur bancaire, allant à l'encontre des pratiques de

	- Expérience dans la gestion des risques financiers (Rosengard 2004)	microfinance (Lopez & Rhyne, 2003)
Externes	- Concurrence grandissante entre les banques et réduction de marges : recherches de marché de niche (Isern and Porteous, 2005). - Saturation du marché bancaire traditionnel (Rosengard, 2004) - Besoin de redorer l'image des banques au sein de la société (Cozarenco, 2015) - Rentabilité des activités de microfinance (malgré coûts élevés) (Harper and Singh Arora 2005) - Présence d'un large marché non servi (Westley, 2006)	- Différence socioéconomique et culturelle entre les deux secteurs - Perception du risque de non remboursement des populations à faibles revenus plus élevé - Législation et règlements nationaux peuvent être contraignants (ex : Plafonnements des taux d'intérêt) (EMN, 2010)

Pour les banques, la décision de devenir un acteur sur ce marché peut s'envisager de différentes manières: directement via le *downscaling*, que nous pouvons traduire en français par la descente de gamme ou indirectement, de manière plus prudente, en établissant des partenariats avec les IMF existantes.

2.3.3 Via le *downscaling*

Dans son ouvrage, Rosengard (2004), évoque les différentes raisons pour lesquelles les banques entrent sur le marché de cette manière. Il cite notamment la dérégulation financière et la globalisation des services, accruant la compétition et menant à la saturation du marché. Il devient alors nécessaire pour les banques d'entrer sur de nouveaux marchés, notamment en servant d'autres segments de clientèle.

Brièvement, les trois techniques différentes adoptées par les banques lorsqu'elles adoptent la méthode directe sont :

- **L'unité interne de microfinance** : Celle-ci bénéficie du staff et des systèmes de la banque, tout en adaptant ces derniers et les procédures en fonction des besoins particuliers que les opérations de microcrédit requièrent (Isern & Porteous, 2005).
- **L'institution financière spécialisée** : L'institution est séparée légalement de la banque et permet de répondre aux désavantages de l'unité interne (Lopez & Rhyne, 2003). L'institution peut appartenir à une seule banque commerciale ou peut être le fruit d'un partenariat entre différentes banques et autre investisseurs (Isern & Porteous, 2005). En étant régulée par les autorités bancaires, certaines exigences allant de pair avec une licence bancaire, le capital minimum par exemple, doivent être remplies par l'institution. La décision d'établir ce type d'établissement dépend du cadre légal de la microfinance de chaque pays, mais également de l'approche choisie concernant le développement du secteur financier. Au vu de la particularité de la microfinance, deux solutions sont possibles si les autorités acceptent ce type d'institution. La première est d'admettre des exceptions au cadre légal actuel concernant les institutions financières et la deuxième est de créer une nouvelle catégorie de lois concernant uniquement ce secteur (Berenbach & Churchill, 2011).
- **La société de services de microfinance** : Cette dernière est non financière. De ce fait, aucune supervision par les autorités bancaires n'est effectuée et aucune licence bancaire n'est requise (Rosengard, 2004). Cette infrastructure permet de répondre aux désavantages de l'unité interne mais aussi de l'institution financière spécialisée. Comme cette dernière, la société de services peut appartenir complémentirement à la banque ou être partagée entre divers investisseurs. Son fonctionnement est décrit comme tel:

The service company does all the work of promoting, evaluating, approving, tracking and collecting loans; however, the loans themselves are on the books of the bank. In return for providing these credit administration services to the bank, the service company is paid a fee (and vice versa, when the bank provides services to the service company). (Lopez & Rhyne, 2000, p.6)

Les deux dernières formes partagent des avantages communs. Dans les deux cas, une identité distincte de la banque est créée tout en étant liée à celle-ci. Premièrement, cette alternative permet de s'adresser aux clients potentiellement intimidés par les banques

traditionnelles. En outre, si la banque sert généralement des sociétés et des individus aisés, il est préférable de différencier la société de microcrédit avec un nom et un logo différents. Enfin, cette dernière pourra exercer ses services avec une plus grande liberté, permettant l'adéquation avec les particularités du microcrédit (Westley, 2006).

Ci-dessous, le tableau récapitulatif regroupe les avantages et inconvénients des trois modèles.

Tableau 5: avantages et inconvénients des modèles de downscaling

Modèles	Avantages	Inconvénients
Unité interne	- Processus le moins coûteux grâce aux synergies avec les services de la banque - Début des activités plus rapide car l'unité est intégrée directement au sein de la banque	- Besoin d'une culture d'entreprise différente dans l'unité - Manque d'indépendance dans la gouvernance - Risque de compétition interne entre les unités
Institution financière externe de microfinance	- Procédures, gouvernance, culture, staff et management séparés de la banque - Possibilité d'utiliser les infrastructures de la banque - Partage du risque avec les autres <i>shareholders</i> (Risques aussi bien financiers que liés à la réputation de la banque)	- Risque de redondance (duplicata des départements de comptabilité, HR et IT) - Risque de conflits en termes de gouvernance lorsque plusieurs <i>shareholders</i> - Limitation par les régulations du pourcentage du capital de la banque pouvant être prêté à une filiale
Société de services	- Coûts d'établissement et opérationnels inférieurs à l'institution financière (due à sa différence légale) - Structure indépendante. Possède son propre staff et management.	- Niveau de coordination requis élevé - Compétition interne entre les différentes branches de la banque

Source : Westley (2006), Lopez & Rhyne (2003).

2.3.4 Via les partenariats

Si la banque ne souhaite pas être en contact direct avec les clients, elle peut également s'investir en élaborant des partenariats avec des institutions de microfinance. De cette manière également, son exposition aux risques inhérents est moindre. Ces relations complémentaires sont bénéfiques pour les deux parties, bien que difficile à établir. Alors que la banque atteint un nouveau marché, se diversifie et exerce une veille concurrentielle, l'IMF elle, peut diminuer ses coûts tout en élargissant son champ d'action (Littlefield & Rosenberg, 2004). En plus, on assiste également à un transfert important d'informations et de connaissances, chacun des deux acteurs agissant sur des marchés différents avec des méthodes spécifiques (Nowak, 2006). Selon François Seck (2009), quatre types de partenariats sont observables :

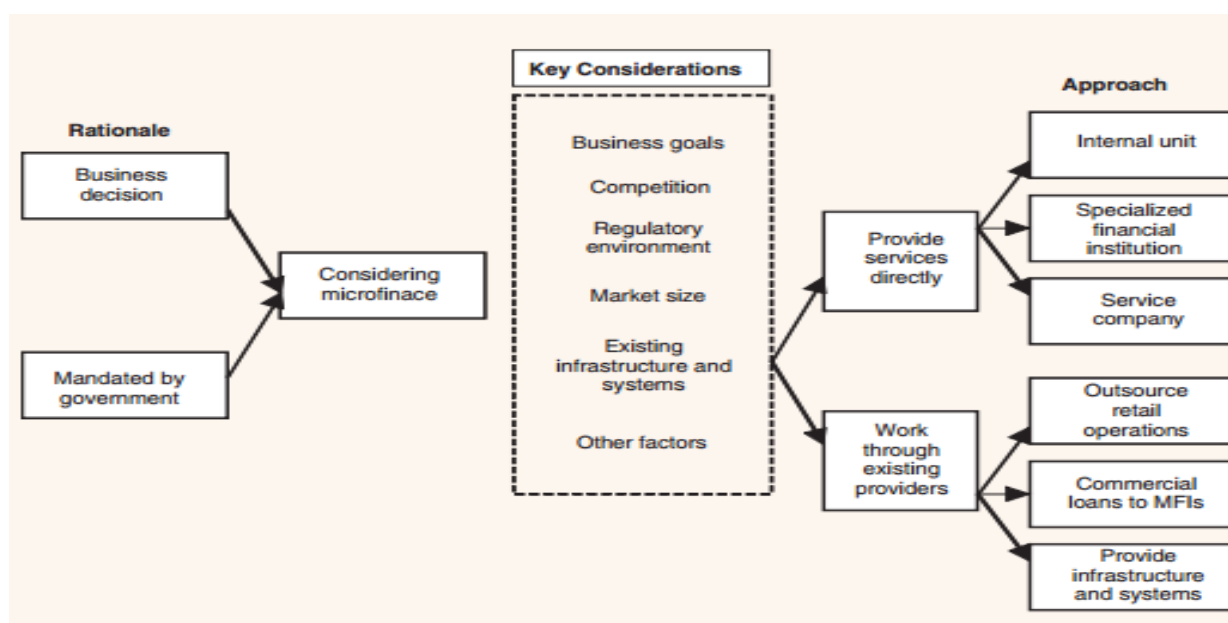
- **Financier** : Celui-ci est le plus pratiqué. D'une part, l'IMF peut placer ses excédents de trésorerie au sein de la banque concernée, cette dernière bénéficiant d'une plus grande source de financement. D'autre part, les lignes de crédits accordées par la banque aux IMF sont la relation la plus courante (Isern & Porteous, 2005). Ensuite, un accord de refinancement peut également prendre place entre les deux acteurs. Dans ce cas, un certain degré de confiance doit être requis (Moulin & Teuwa, 2011).
- **Technique** : Dans ce cas, l'IMF peut bénéficier des infrastructures, physiques ou humaines, de la banque (guichets, etc). Cette dernière peut également apporter un appui technique concernant entre autres les pratiques bancaires, l'audit, ses connaissances, etc. Selon l'accord contractuel, la banque peut recevoir en retour des IMF des commissions, loyers, etc (Isern & Porteous, 2005)
- **Institutionnel** : Dans ce cas, la banque aide l'IMF dans sa phase de développement à établir son modèle institutionnel. La banque peut adopter un rôle de mécène, de superviseur ou peut prendre place au sein du *steering committee* (Wampfler & Baron, 2001).
- **Hybride** : Ce dernier est une combinaison de diverses sortes de partenariats cités précédemment. Etant le plus souvent observé dans les pays développés et en Occident, nous y accordons une importance particulière. Il est décrit comme ceci:

Ces modèles de partenariat sont très développés dans les pays du Nord en particulier l'Europe et sont le fait de grandes banques et institutions financières dont les

principaux investisseurs vouent une sensibilité au concept de développement et d'investissement socialement responsable. Ce sont des modèles hybrides dans la mesure où ils peuvent prendre un contour à la fois financier, technique et institutionnel. Lorsqu'une banque prend une participation dans une IMF, à la hauteur de sa contribution, elle peut détenir des voix et peser sur les décisions du conseil d'administration. Ainsi, en fonction de ses priorités, ses interventions peuvent jouer sur le plan technique, financier ou institutionnel. (Seck, 2006, p. 16)

Lorsqu'une banque décide d'agir directement via le *downscaling*, les relations de celles-ci avec les IMF deviennent concurrentielles (Seck, 2009). Il en va de même lorsque l'IMF elle-même décide d'entreprendre un processus d'*upscaling*, de sorte à être sur le même niveau que les banques. Entre ces deux extrêmes, les partenariats témoignent d'une relation de complémentarité. Chaque acteur détient son avantage compétitif et apporte à l'autre la maîtrise du secteur dans lequel il agit. Avec cette distinction, François Seck (2009) établit également un lien entre la maturité d'une IMF et son type de relation avec les banques. Dans la phase de développement et de croissance, l'indifférence, la coexistence et ensuite la complémentarité priment. Ensuite, la concurrence prend place lorsque l'IMF a fait ses preuves. Le cas le plus pertinent est observé en Amérique Latine, où la concurrence est grande et les IMF les plus rentables affichent une rentabilité supérieure aux banques traditionnelles (Littlefield & Rosenberg, 2004).

Figure 5: panorama des types de downscaling et de partenariats



Source: Isern et Porteous, 2005

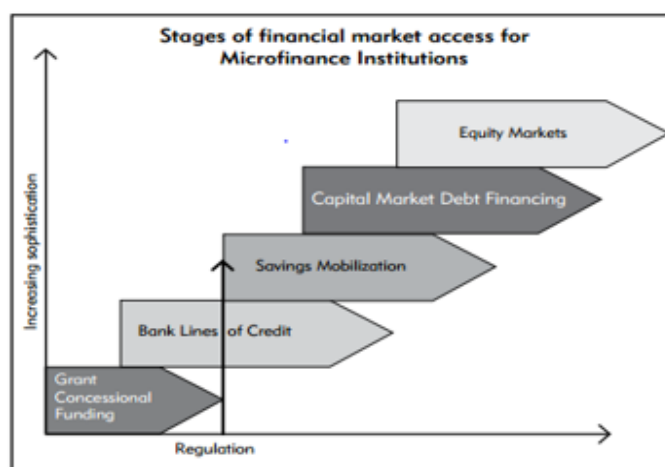
2.3.5 *Upscaling et upgrading des IMF*

L'insuffisance et/ou l'irrégularité des subventions, gouvernementales ou internationales ; apport financier principal à l'origine des IMF, rendent ces dernières vulnérables et expliquent l'incapacité potentielle de celles-ci à répondre à la demande croissante (Cull *et al.*, 2009). Les donations privées ou publiques peuvent également refléter une conception erronée du microcrédit. Celui-ci est alors perçu comme une œuvre charité plutôt qu'un outil de développement économique à part entière (United Nations, 2013). De plus, le temps consacré à rechercher des donateurs et des fonds écarte le management de son *core business*. Pour ces diverses raisons, de nombreux problèmes de gestion se sont fait ressentir au sein de la première génération de projets de microfinance. En effet, de nombreux prêts ne furent pas remboursés et, dans certains cas, les subsides accordés n'atteignaient pas les cibles premières (Robinson, M., 2001). Cela contredisait une des forces initiales du microcrédit : celui de prêter un montant qui ensuite remboursé, via un accord contractuel, permettait aux IMF de perpétuer les opérations avec une vision de long terme, se distinguant d'une simple initiative caritative envers les populations les plus démunies.

Alors, certaines ONG et autres IMF initialement constituées se sont transformées progressivement en banques formelles spécialisées dans le secteur de la microfinance (Kraemer-Eis & Conforti, 2009), supervisées alors par les autorités bancaires (Narita, Rojo & Marquez, 2014). Ce reclassement, ou *upgrading* dans la forme anglo-saxonne, s'observe généralement dans leur dernière phase de développement, lorsque celles-ci ont atteint une maturité suffisante et lorsque les donations se font plus rares (Seck, 2006). Dans un degré moindre, les IMF peuvent élargir leur gamme de clients en intégrant les petites et moyennes entreprises en plus des microentrepreneurs au sein de leur offre. Ce processus est alors appelé *upsaling* (Narita *et al.*, 2014). Ce dernier point pourrait également permettre aux IMF de prêter à un moindre coût suite, entre autres, à la diminution des frais d'accompagnements de ce nouveau type de clientèle (Matthäus-Maier & von Pischke, 2008).

Figure 6: évolution des sources de financements

En outre, selon Ledgerwood et White (2006), les IMF décident de se transformer afin d'offrir une gamme de services plus larges (principalement l'épargne) et d'accéder ainsi à différentes sources de financement, reprises dans le tableau ci-contre.



Source : United Nations, 2006

Dans un premier temps, l'adoption de l'approche de marché se réalise notamment via les innovations institutionnelles. Entre autres, la technologie est adaptée pour ces prêts spécifiques et les relations entre les IMF et les clients sont approfondies. Les taux de remboursement ont ensuite connu une croissance significative (Terberger, 2003). Cette première vague d'innovation a permis à certaines IMF de non seulement couvrir leurs coûts mais également de dégager un profit leur permettant de se transformer en institution formelle et régulée (Terberger, 2003). Une deuxième vague de changements fût nécessaire afin que ces succès ne soient pas seulement des exceptions, selon Morduch (2000). Ceux-ci devaient cette fois être liés au cadre d'implémentation des IMF, c'est-à-dire entre autres, la structure de gouvernance et de management. Les différents processus d'*upscaling* et de *downscaling* effectués à travers le monde et leurs succès ensuite démontrent la pertinence de cette réflexion.

Selon Littlefield et Rosenberg (2004) la microfinance atteindra son potentiel maximum lorsqu'elle sera entièrement intégrée dans le secteur financier du pays dans lequel elle opère. Les auteurs citent:

Most leading MFIs operate today on a commercial basis using the techniques and disciplines of commercial finance. They are investing in more sophisticated management and information systems, applying international accounting standards, contracting annual audits from mainstream auditing firms, and seeking ratings from commercial rating agencies. (Littlefield & Rosengard, 2004, p.39)

III. Situation du microcrédit professionnel en Belgique

Après avoir parcouru l'histoire du microcrédit à travers les continents, répertorié les différents types d'institutions le pratiquant et enfin analysé les diverses relations possibles entre celles-ci et les banques, nous pouvons concentrer notre étude à la Belgique en approfondissant plusieurs thèmes :

- **L'état des lieux du microcrédit en Belgique** : nous présentons les divers acteurs jouant un rôle dans le développement du microcrédit et nous évaluerons la situation contextuelle permettant de mieux cerner les défis et enjeux majeurs de celui-ci.
- **Le rôle des banques commerciales** : alors que ces dernières s'intéressent à la microfinance depuis les années 2000 dans la plupart des continents, celles-ci ne semblent pas avoir un rôle majeur au sein de ce secteur en Belgique. Ces dernières sont toutefois présentes sur le marché sous différentes formes.
- **La Belgique et les pays européens** : la Belgique étant un marché assez limité, les résultats seront comparés avec la situation des pays européens, afin de pouvoir se positionner et élaborer quelques pistes de développement.

3.1 Données macroéconomiques

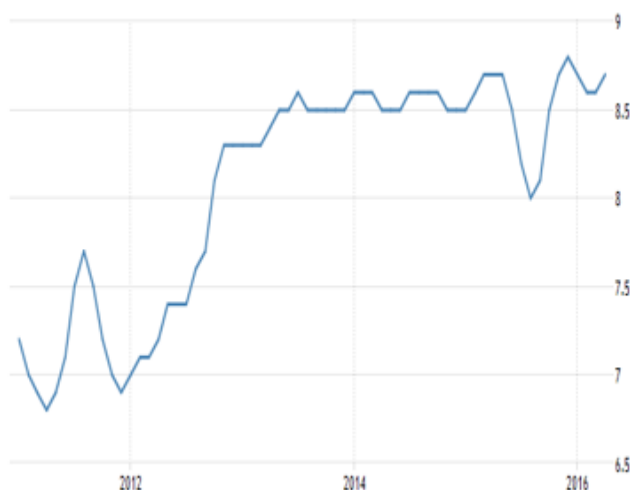
Tableau 6: données macroéconomiques de la Belgique

Population	11.250.585 (Registre national, 2016)
Population urbaine	98% (World Bank, 2014)
Taux de chômage	8,4% (Statistics Belgium, 2016)
Population sous le seuil de pauvreté ³	15,5% (SPP Intégration Sociale, 2015)
Population à risque de pauvreté ou d'exclusion sociale ⁴	21% (Statistics Belgium, 2016)
Adultes ayant un compte bancaire au sein d'une institution financière formelle	98% (World Bank, 2014)

³ « Le seuil de pauvreté équivaut à 60% de la médiane du revenu disponible, à l'échelle individuelle. Cela correspond au calcul suivant : 60% de 21.705 euros par an équivaut pour une personne isolée à un seuil de 13.023 euros par an, soit 1.085 euros par mois. » Selon Statistics Belgium.

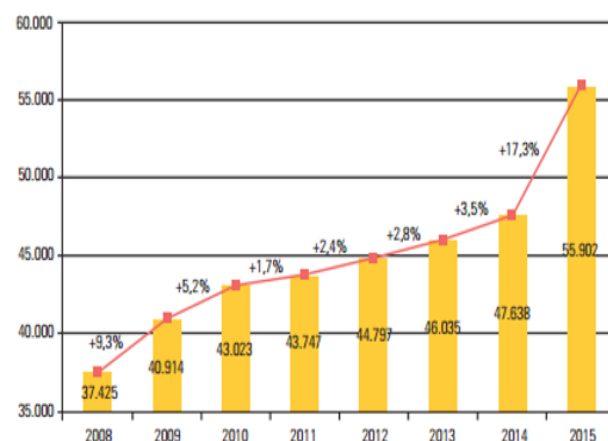
⁴ Une personne est considérée comme étant à risque de pauvreté si un de ces 3 critères s'applique à son cas : pauvreté monétaire, privation matérielle et/ou faible intensité de travail (Eurostat, 2014).

Pourcentage de microentreprises	94,37% (Eurostat, 2014)
Nombre de microentreprises	528 524 (OCDE, 2016)
Pourcentage d'indépendants	15,2 % (OCDE, 2016)
Préférence travail indépendant-travail salarié	39% - 61% (CE, 2010)

Figure 7: chômage en Belgique en % de la PA⁵

Source : Trading economics, 2016

Figure 8: bénéficiaires du RIS en Wallonie

Source : CESW⁶, 2016

Ces informations nous donnent un premier aperçu du potentiel du microcrédit en Belgique. Un belge sur cinq est considéré comme étant à risque de pauvreté, le taux de chômage ainsi que le nombre de bénéficiaires de revenu d'intégration sociale (RIS) augmentent de manière constante ces dernières années. Plus de neuf PME sur dix en Belgique sont cataloguées comme étant des microentreprises. Les microentreprises en Belgique comprenant moins de dix salariés produisent 24,18% de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises, alors que cette contribution au sein des autres pays de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) se situe entre 10% et 25% (OCDE, 2015). Une étude de la Commission européenne présente concrètement la lacune de marché par pays. En Belgique, la demande de microcrédit s'élèverait à 176.1 M EUR pour une offre d'une valeur de 32.8 M EUR, démontrant un potentiel de croissance considérable afin de combler la demande (Unterberg, Bendig & Sarpong, 2014).

⁵ PA = population active

⁶ CESW = Conseil économique et social de Wallonie

3.2 La demande et son potentiel

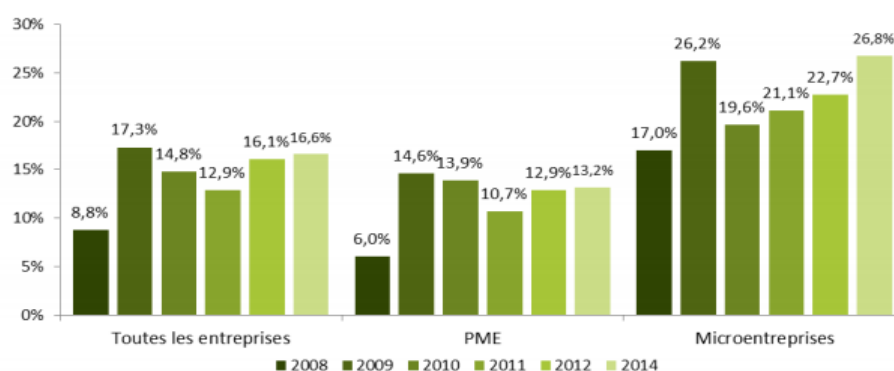
En règle générale, l'accès au crédit n'est pas chose aisée en Belgique. Selon Schwab (2015), l'accès au financement se positionne en 5^{ème} place des 16 facteurs rendant l'entrepreneuriat laborieux, après le taux d'imposition, les réglementations fiscales complexes, celles du marché du travail et la bureaucratie gouvernementale.

Une enquête effectuée en 2015 par l'Union des classes moyennes (UCM) au sujet du financement des PME et indépendants francophones nous livre plusieurs statistiques. Il en ressort que 4 entrepreneurs sur 10 estiment avoir eu des difficultés à obtenir un crédit bancaire au cours de ces cinq dernières années et un quart des participants de l'enquête se sont vu refuser un crédit classique. Parmi les principales raisons de ces réponses négatives, ils citent :

- L'insuffisance de garanties (40,1%)
- L'insuffisance de fonds propres (30,5%)
- L'insuffisance de la qualité du projet ou de la rentabilité de l'entreprise (18,3%)
- Autres (16,6%)⁷

Une étude du financement des PME réalisée en 2014 par l'UNIZO nous indique le pourcentage de refus de crédit en fonction du nombre d'employés au sein de l'entreprise, en augmentation depuis 2010 et plus fréquent lorsque les microentreprises sont concernées.

Figure 9: pourcentage de refus de crédit bancaire selon la taille de l'entreprise



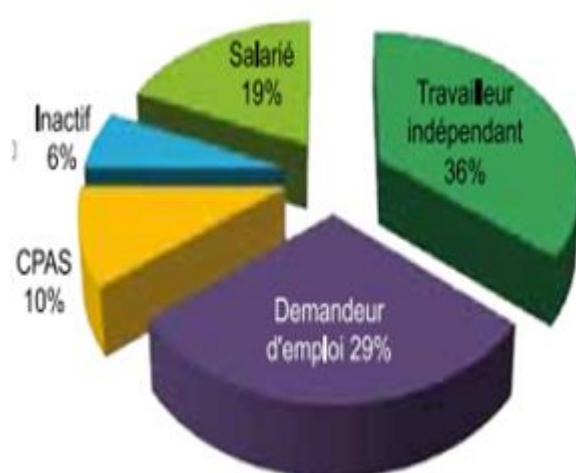
Source : Unizo, 2014

⁷ Au sein de la catégorie « autres » sont inclus : le secteur d'activité (souvent Horeca), la jeunesse de l'entrepreneur ou de l'entreprise et la présence d'encours de crédits existants.

De manière générale, la demande potentielle de microcrédit est une donnée complexe à établir (Anand & Rosenberg, 2008). C'est pourquoi nous utilisons la croissance des microcrédits accordés chaque année comme estimation. Ainsi observé par l'Adie en France, l'offre crée la demande. Dès qu'une institution est établie et les premiers clients servis, l'information se transmet rapidement et l'offre accroît de manière exponentielle (Evers, Lahn, & Jung, 2007). Au vu de la rencontre effective entre l'offre croissante et la demande, nous pouvons émettre l'hypothèse que de nombreux besoins en termes de financement de projets individuels ou sociaux restent insatisfaits.

Comme ailleurs, seuls les individus n'ayant pas accès au crédit traditionnel peuvent bénéficier d'un microcrédit en Belgique. Leur but étant de démarrer une activité économique afin d'améliorer leur situation financière. « *Peuvent principalement prétendre à un microcrédit les chômeurs complets indemnisés, les demandeurs d'emploi et les bénéficiaires d'une allocation d'attente, d'une aide sociale ou d'un revenu d'insertion* » (Proximity Finance Foundation, 2007, p.23). Ces individus font partie des 21% de la population à risque de pauvreté. Nous pouvons également inclure les belges ne bénéficiant pas d'aides financières mais ayant contracté des dettes ou ayant un salaire très faible (Proximity Finance Foundation, 2007). Seuls ceux disposant de la motivation de devenir indépendant seront considérés.

Figure 10: répartition des clients par statut professionnel



En consultant les rapports d'activité de Crédal et microStart, deux institutions présentées dans la section suivante, nous relevons diverses informations quant au profil des candidats. Selon le rapport d'activité de 2014 de microStart, les clients présentent différents statuts professionnels au moment de l'octroi du microcrédit et près de 40% sont des allocataires sociaux

Source: rapport d'activité de microStart, 2014

En 2015 au sein de Crédal, 41% des emprunteurs de microcrédit sont également des bénéficiaires sociaux. En ce qui concerne le reste, 18% sont fichés pour défaut de paiement. Les autres n'ont pas d'historique entrepreneurial et/ou présentent un manque de garantie ou de fonds propres (Rapport d'activités 2014 et 2015). Outre la situation personnelle des entrepreneurs, le secteur d'activité se rapportant à leur projet est également un facteur de refus pour les banques. Plus de 40% d'entre eux souhaitent développer leur activité dans le secteur de l'HORECA, du commerce de détail ou du transport.

En Belgique, la population issue de l'immigration et des minorités ethniques représente 61% de la valeur totale des microprêts accordés. Ce taux est le plus haut au sein de l'UE, derrière celui de 65% du Royaume Uni (Bendig, Unterberg, & Sarpong, 2014).

Figure 11: lieu de naissance des clients de microStart en 2015



Pour l'année 2015, près de 70% des emprunteurs de microStart sont d'origine étrangère et 61% d'entre eux sont nés en dehors de l'Europe.

Source : Rapport activité de microStart, 2015

Le nombre de demandeurs d'asile en Belgique, que ce soit pour des raisons économiques ou politiques, n'a fait qu'augmenter depuis 2013 et se situe juste en dessous des 35.000 demandeurs en 2015 (Banque Nationale de Belgique, 2016) (Annexe 5). Au niveau du solde du mouvement migratoire international, défini comme la « *différence entre les immigrations (entrées, changements de registre, réinscrits ayant été rayés) et les émigrations (sorties, changement de registre, rayés d'office)* » (Banque nationale de Belgique, 2016), nous constatons une augmentation significative de 19,34% entre 2014 et 2015, passant de 39.954 à 47.682 (Statistics Belgium, 2015 et 2016).

De plus, comme le graphique du chômage l'indique plus haut, le taux de personnes sans emploi n'a fait que croître depuis 2012. En effet, perdre son emploi à un certain âge présage un avenir incertain, le marché de l'emploi étant plus difficile d'accès. Le taux d'emploi des 55-

64 ans s'élève à 44% alors qu'il est de 67% pour les 20-64 ans (Statistics Belgium, 2016). Cependant, les plus jeunes se trouvent dans la même problématique. Le taux de chômage atteint une moyenne de 22,1% au sein de la tranche d'âge des 15-24 ans (Statistics Belgium, 2016). Mettre sur pied son propre projet est parfois alors l'alternative à considérer.

Tableau 7:taux de chômage en 2015 et 2016 par Région

Région	Trimestre 1 2015	Trimestre 1 2016
Bruxelles	17,8%	17,5%
Flandre	5%	5,5%
Wallonie	11,3%	10,8%

En outre, nous observons une différence significative entre les Régions. En effet, Bruxelles et la Wallonie enregistrent des taux nettement supérieurs à la Flandre.

Source : Statistiques Belgium, 2016.

Sont également demandeurs de crédit les indépendants ayant déjà bénéficié d'un microcrédit et souhaitant en souscrire un second inférieur à 25.000 euros.

La diversité des demandeurs et l'environnement actuel assurent un avenir croissant au microcrédit. Cependant tous les chômeurs, et les personnes marginalisées en général, ne sont pas des entrepreneurs potentiels. Face aux difficultés et aux risques inhérents au lancement d'un projet d'entreprise, il est recommandé que les offres et les structures d'accompagnement soient pertinentes et adaptées à la situation économique, sociale et culturelle des emprunteurs.

Le profil des demandeurs en dehors de la Belgique

La définition européenne du microcrédit cible les demandeurs comme tels:

« -Microenterprises, defined as enterprises employing less than 10 people
- Disadvantaged persons (unemployed or inactive people, those receiving social assistance, immigrants, etc.) who wish to go into self-employment but do not have access to traditional banking services» (Maas et Lämmermann, 2012, p.8).

En effet, un rapport européen (Jayo, González & Conzett, 2010) répertorie la clientèle en différents groupes principaux:

- personnes exclues des services financiers (47%)
- femmes (44%)

- minorités ethniques et/ou migrants (29%)
- personnes handicapées (21%).

Cette observation témoigne une fois de plus du rôle social du microcrédit en Europe, au sein de laquelle 24,8% de la population est à risque de pauvreté ou d'exclusion sociale (Eurostat, 2014).

3.3 Offre : acteurs, modèles économiques et services

3.3.1 Différents acteurs offrant du microcrédit professionnel ⁸

C'est à travers la Fondation Roi Baudoin, via un projet pilote de cinq ans appelé « crédit solidaire », combinant crédit et accompagnement, que le microcrédit voit le jour en Belgique en 1997 (Cayrol, 2012). A l'origine de cette initiative, nous constatons des motivations similaires aux programmes de microcrédit proposés de nos jours :

L'initiative trouve son origine dans le Rapport Général sur la Pauvreté et part du constat qu'un certain nombre d'exclus, d'allocataires sociaux ou de particuliers ayant connu divers accidents de parcours sont porteurs d'un projet intéressant à finalité économique, mais ne parviennent pas à réunir le capital de départ parce qu'ils n'ont pas accès au crédit aux conditions du marché. En raison de leur isolement, il leur manque souvent aussi un réseau relationnel qui les aiderait à affiner leur idée et à surmonter les inévitables problèmes durant la phase de lancement. C'est le cercle vicieux: un trajet jusque-là assez chaotique suscite la méfiance des détenteurs de capitaux et paralyse la démarche entrepreneuriale des initiateurs de projet. (Verbeeren & Lardinois, 2003, p.4)

En 2016, cinq acteurs principaux constituent le paysage belge du microcrédit. Ceux-ci couvrent des régions spécifiques, possèdent des statuts légaux différents et proposent également des offres distinctes.⁹

⁸ Les informations concernant les sociétés, les produits proposés et leurs caractéristiques proviennent de leurs sites internet respectifs, à savoir :

www.credal.be
www.hefboom.be
www.finance.brussels
www.microstart.be
www.socamut.be

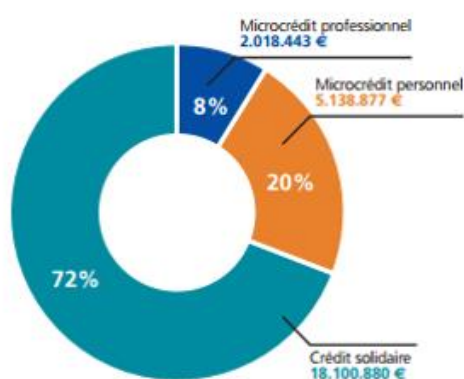
⁹Jusqu'en 2011, le fonds de Participation était également un outil fédéral octroyant des microcrédits. Celui-ci avait repris en 2002 l'activité de microcrédit initiée par la Fondation roi Baudoin au sein de son portefeuille de produits (Cayrol, 2012).

- **Crédal :**

Née d'une critique du fonctionnement bancaire en 1984, la coopérative à finalité sociale intègre le microcrédit professionnel en 2000 au sein de ses services proposés (Crédal, 2014). Lors d'un entretien en mai 2015, M. Bernard Horenbeek, le directeur général, nous relate l'idée du lancement du projet qui se développe suite à la médiatisation de M. Yunus, et du constat de l'augmentation du surendettement des personnes (Annexe 6). Crédal propose alors un financement à concurrence de 15.000 euros (25.000 euros pour des projets en faveur de l'environnement) dont le remboursement s'étale sur un maximum de quatre années. Les taux d'intérêt se situent actuellement entre 6% et 8% (sans les frais de dossier). Les microcrédits sont accompagnés d'un suivi individuel, gratuit, de durée de deux ans effectué par des bénévoles. Le conseil, l'accompagnement et l'ensemble des missions sociales sont entrepris via les trois ASBL soutenues par des subsides et des mécènes. Ces dernières et la coopérative composent le groupe Crédal.

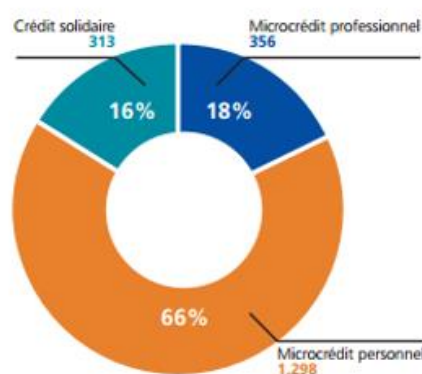
A ses débuts, la coopérative ne proposait que les crédits solidaires de montants plus importants. Ceux-ci s'adressant à « *des associations, des entreprises de l'économie sociale et à des projets collectifs, citoyens, sociaux, environnementaux ou culturels* » (Crédal,s.d.).

Figure 12: encours crédit au 31/12/ 2013



Source : Rapport d'activité de Crédal, 2013

Figure 13: nombre de clients en 2013



Source : Rapport d'activité de Crédal, 2013

L'activité économique de Crédal est illustrée en partie par ces deux graphiques. Bien que les microcrédits représentent plus de 80% du nombre des crédits accordés, leur montant total en termes d'encours ne représente que 28%. Grâce aux crédits solidaires, dont l'encours est largement supérieur à celui des microcrédits, la société est capable de couvrir ses coûts

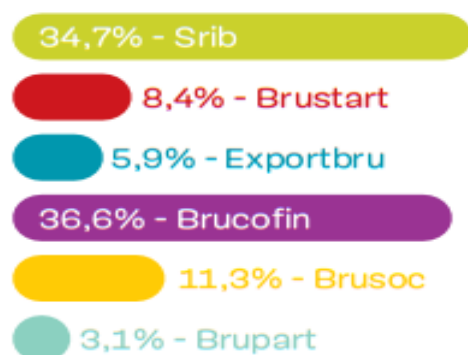
opérationnels et d'engendrer des bénéfices. M. Lebeau, le coordinateur financier de Crédal cite à propos du microcrédit:

« il est nécessaire de trouver des subsides pour continuer l'activité qui ne rapporte pas grand-chose et prend énormément de temps. C'est vrai qu'il n'y aurait pas de microcrédit professionnel sans crédit solidaire. Il permet d'amortir toute la structure de coûts parce que finalement l'informatique est le même et donc rajouter un dossier ne coûte plus rien. Il y a des synergies possibles. Nous avons un équilibre global qu'on essaye de maintenir au sein du groupe Crédal. » (Entretien M. Lebeau, 28 juin 2016) (Annexe 7).

- Brusoc et Brupart:

Société anonyme créée en 2001, Brusoc est une filiale de la SRIB (Société régionale d'investissement de Bruxelles, détenue en majorité par la Région de Bruxelles-Capitale) et toutes deux font partie du groupe finance.brussels (finance.brussels, 2016). Brusoc offre parmi ses produits financiers des microprêts de maximum 25.000 euros à un taux préférentiel de 4% avec une durée maximale de cinq ans.

Figure 14: répartition des investissements par filiale



En se concentrant sur une zone spécifique et en visant les exclus bancaires, Brusoc souhaite soutenir l'économie locale et sociale. En effet, l'activité indépendante concernée prend place dans la « Zone d'intervention prioritaire » (ZIP), composée de certains quartiers fragilisés de la région de Bruxelles Capitale (finance.brussels, 2016).

Source: Rapport activité 2015, finance.brussels

La mise en liquidation du Fonds de participation, consécutive à la 6^{ème} réforme de l'Etat datant de janvier 2014, donna lieu au transfert de la capacité d'octroi de crédit du fédéral au régional (Finance.brussels, 2016). Brupart, faisant partie du groupe SRIB au même titre que Brusoc, fut créée suite à cela et depuis juillet 2014, la société propose également deux produits : un de microfinance et l'autre de cofinancement. Bien que les prêts soient de maximum 50 000 euros, ceux-ci ciblent les chômeurs complets indemnisés et les très petites entreprises hors de la Zone d'intervention prioritaire. Le taux d'intérêt appliqué s'élève également à 4% assorti

d'une période de remboursement de trois à cinq ans. Brupart et Brusoc offrent un accompagnement individualisés aux emprunteurs, directement ou via des structures d'appuis agréées. (finance.brussels, 2016)

- **Hefboom:**

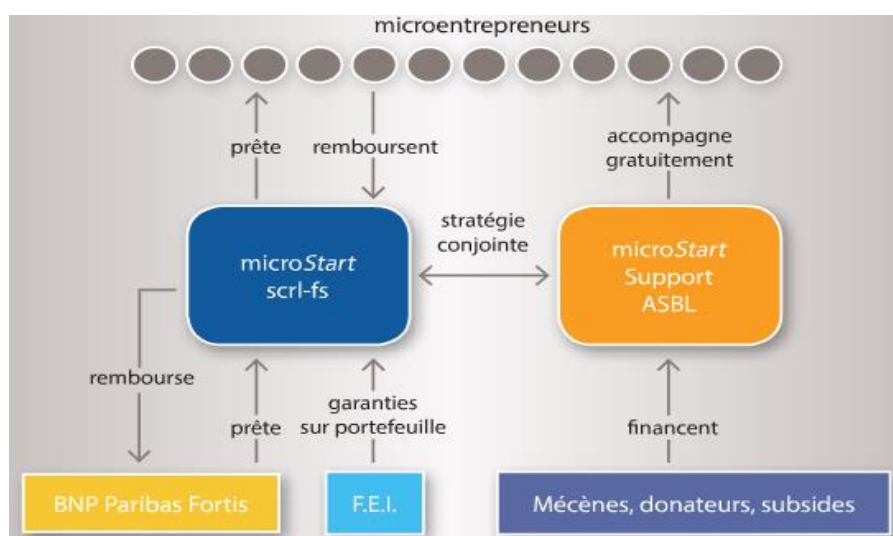
Ce groupe composé d'une coopérative et de deux asbl peut être considéré comme l'homologue de Crédal dans la partie néerlandophone du pays, offrant depuis 2003 des microcrédits en Flandre et à Bruxelles, en plus de ces crédits solidaires. L'offre est de maximum 25.000 euros, à un taux de 6% (augmentée d'une prime de 4% sur le montant prêté) d'une durée maximale de cinq années. Au même titre que Crédal, un accompagnement gratuit de deux ans complète l'apport financier (impulskrediet, s.d.).

- **microStart :**

Ce cinquième acteur, créé conjointement par l'organisation française pionnière du microcrédit européen, l'Adie, BNP Paribas et le Fonds d'investissement européen, a rejoint le marché belge en 2011 (microStart, 2015). Celui-ci présente des caractéristiques spécifiques de par son origine bancaire et sa croissance significative au fil des années.

La naissance de microStart provient de l'idée d'implémenter une institution similaire à l'Adie en Belgique. BNP Paribas participait au financement de l'Adie en France. Après le rachat de Fortis, BNP Paribas s'est implantée en Belgique et l'initiative d'offrir des microcrédits sur le même modèle qu'en France fut mise en pratique. Quatre ans après, au 31 décembre 2015, le réseau dispose de cinq bureaux établis à travers le pays et de huit points de contacts (MicroStart, 2016).

Composé d'une coopérative à finalité sociale et d'une asbl, le groupe microStart propose des microcrédits professionnels de maximum 15.000 euros, à partir d'un taux de 8,95% (augmentés de 20% de frais de dossier sur le montant prêté) et pour une durée maximum de 4 ans. La société propose également des formations et un suivi gratuit à l'emprunteur (microStart, s.d.). Le microcrédit professionnel est le cœur du business de microStart. Le modèle sur lequel la société opère est illustré sur le graphique suivant :

Figure 15: modèle économique de microStart

Source : Rapport d'activité microStart, 2014

En 2014, une étude de la Vlerick Business School a permis d'évaluer l'impact social des microcrédits accordés en 2011 et 2012 par microStart. Selon Mme Collewaert, professeur dans cette même école, voici les résultats des deux premières années d'activités :

60% des clients sont toujours à la tête de leur entreprise soutenue avec le premier microcrédit et 81% sont en situation d'emploi. Ensuite, le pourcentage de clients ayant accès au crédit bancaire est passé de 30% avant le prêt et 87% une fois financés et accompagnés par l'organisation. Enfin nous avons constaté que les clients de microStart ne créent pas uniquement leur propre emploi, mais également de l'emploi pour d'autres. Ceci induit à la fois des économies et des revenus complémentaires pour le gouvernement (environ 2,21 millions d'euros par an). (microStart, 2015, p.15)

- Socamut:

Cette société anonyme est considérée comme un acteur important à mentionner, bien qu'elle n'offre pas directement de microcrédit. Socamut, autrement dit la société des cautions mutuelles de Wallonie est une filiale du groupe Sowalfin qui appartient au Gouvernement wallon et à la Société régionale d'investissement de Wallonie (SRIW) (Wapinvest, s.d.). La société offre une garantie à concurrence de 75% sur des prêts de moins de 25.000 euros accordés par des banques partenaires et un complément de prêt subordonné de 12.500 euros maximum (Socamut, s.d.). Par ailleurs, Socamut octroie également des contre garanties à des sociétés de cautions mutuelles qui garantissent elles-mêmes des microcrédits aux banques. Seules les microentreprises n'étant pas considérées en difficulté financière sont concernées. Ce partage de

risque entre les entités privées et publiques permet d'offrir aux individus manquant de garanties un microcrédit bancaire. Cependant, la tranche de la population servie par les cinq acteurs ci-dessus ne possède pas les critères requis pour bénéficier de ce genre d'offre. Ce modèle sera explicité dans la section 3.5 consacrée à l'implication des banques.

3.3.2 Chiffres de 2011 à 2015 et premières observations

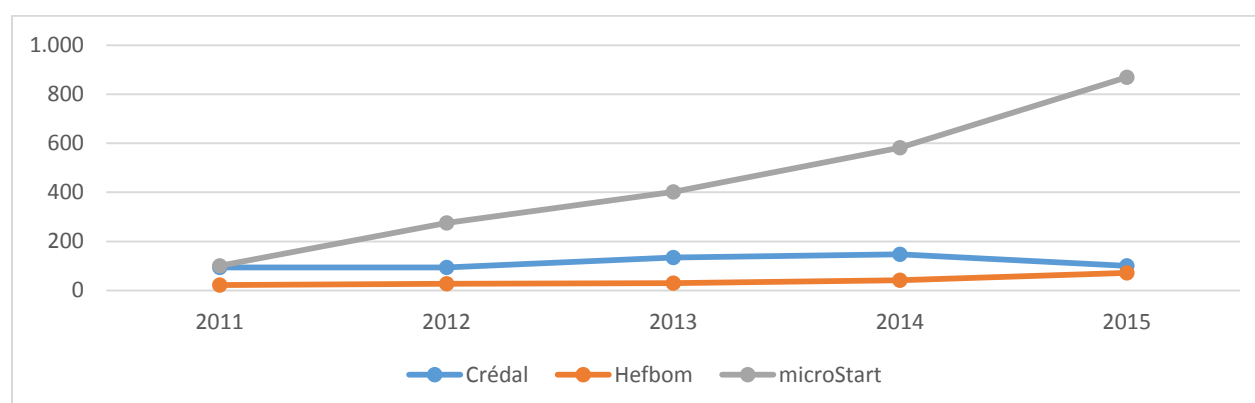
En analysant les rapports d'activités des acteurs présentés, nous pouvons chiffrer et illustrer le développement du microcrédit sur le territoire belge durant cinq années consécutives.

Tableau 8: nombre de microcrédits accordés (<25.000 euros)

Année	Brusoc	Crédal	Hefbom	microStart	Total
2011	9	93	22	100	224
2012	14	93	27	275	409
2013	n.a	134	30	402	566
2014	n.a	147	42	582	771
2015	16	100	72	869	1.057
Total	39	567	193	2.228	3.027

Source : Rapports d'activités annuels des différentes parties

Figure 16 : nombre de microcrédits accordés de 2011 à 2015



Source : Rapports d'activités annuels des différentes parties

Bien que le microcrédit reste une activité marginale en Belgique, avec en 2015 un peu plus de 1.000 microcrédits accordés, nous relevons cependant une croissance importante ces deux dernières années. La présence de microStart explique à elle seule cette augmentation. En effet, l'entreprise à l'origine de 82% des microcrédits octroyés en 2015. Il convient de préciser

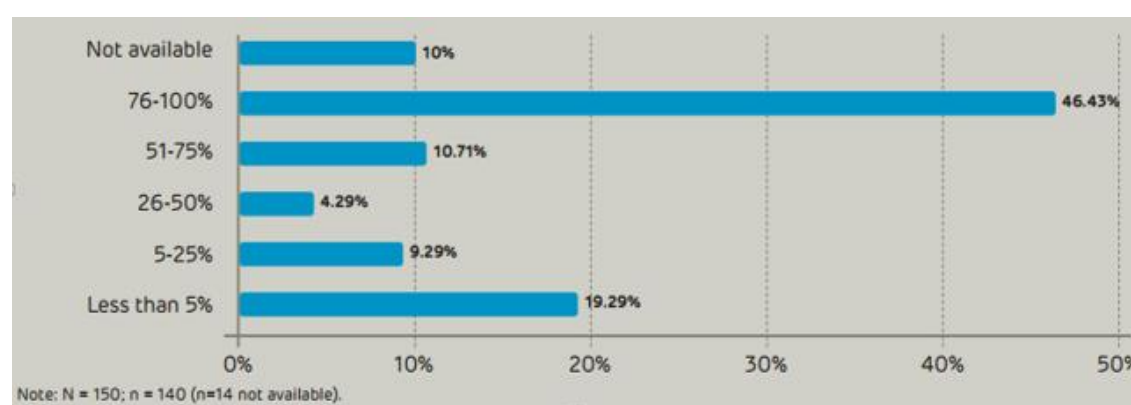
qu'elle est la seule entité n'offrant exclusivement que des microcrédits professionnels. C'est également la seule à exercer sur l'ensemble du territoire belge.

Et en Europe ?

Le montant moyen prêté en Belgique s'élève à 10.089 euros, proche du montant moyen au sein de l'UE qui est de 9.960 euros (Bendig *et al.*, 2014). De plus, le taux annuel moyen est de 10% au sein de l'UE, alors qu'il atteint 6% en Belgique (Bendig *et al.*, 2014).

Un organisme seulement s'est spécialisé exclusivement dans le microcrédit professionnel en Belgique. Le réseau européen de microfinance (EMN) indique que plus de 46% des 150 IMF étudiées dédient plus de 75% de leur activité au microcrédit en Europe en 2013.

Figure 17: pourcentage de l'activité des IMF dédiées au microcrédit, en termes de chiffre d'affaires



Source : Bendig *et al.*, 2014

L'étude précise que la majorité des IMF se spécialisant dans le microcrédit est établie en Europe de l'Est, démontrant un marché plus mature n'offrant que des produits de microfinance alors que les pays d'Europe de l'Ouest ont tendance à élargir leur offre et leur clientèle cible.

3.3.3 Présentation des produits proposés

Le tableau récapitulatif ci-dessous présente les différentes activités des principaux acteurs ainsi que les caractéristiques de leurs produits :

Tableau 9: Produits des principaux acteurs belges

Société	Activité unique (MC prof) ou multiple?	Marché	Produits		Cibles	Montant (euros)	Taux annuel	Durée maximale remboursement
Brusoc	Multiple	Bruxelles (ZIP)	Liés au Microcrédit	Microcrédit professionnel	Personnes physiques indépendantes	< 25.000	4%	5 ans
			Autres	Fonds d'amorçage	Sociétés commerciales	< 95.000		
				Prêts subordonnés	Initiatives Locales de Développement de l'Emploi/Entreprises d'Insertion	< 75.000		
Crédal	Multiple	Wallonie et Bruxelles	Liés au Microcrédit	Microcrédit professionnel	Classique	< 15.000	6%- 8%	1-4 ans
					Développement durable	< 25.000		6 mois - 6 ans
					Relance	<15.000		Adapté au projet
			Liés au Microcrédit	Microcrédit personnel	Petites entreprises bruxelloises (indépendantes ou sociétés) en difficultés	< 10.000	4,5%-5%	4 ans
					Bénéficiaires d'allocations sociales/ Faibles revenus professionnels □	< 25.000	0%-1%	10 ans
					Propriétaires occupants/propriétaires bailleurs/locataires (BXL)	< 10.000	0%	4 ans
					> de 65 ans & exclues bancaires	< 10.000	0%	4 ans
MicroStart	Unique	Wallonie, Bruxelles et Flandre	Autres	Prêts solidaires	Associations/ Projets collectifs, citoyens, sociaux, environnementaux ou culturels/ Entreprises de l'économie sociale	2.500 - 1.000.000	Variables	1-25 ans
Hefboom	Multiple	Flandre	Microcrédits professionnels		Entrepreneurs qui n'ont pas d'accès aux crédits habituels proposés par les banques et les institutions financières	< 15.000	apd 8,95%	4 ans
			Liés au Microcrédit	Microcrédit professionnel	Indépendants à activité principale ou secondaire/ Personnes morales	< 25.000	6%	5 ans
			Autres	Prêts solidaires	Sociétés ayant un objectif durable, culturel, environnemental, social etc.		n.a.	

Source: Sites internet des différents acteurs

3.3.4 Accompagnement et bénévolat: dimension essentielle

Un des points communs de l'offre de ces différents acteurs se caractérise par l'accompagnement offert à leurs emprunteurs, permettant ainsi de traiter chaque personne de manière différente en fonction de sa situation, de son projet et de ses besoins propres.

Afin de récolter des informations sur ce sujet, nous avons rencontré le 20 juin 2016 Monsieur O. Brissaud, président de l'asbl microStart support faisant partie du groupe microStart (Annexe 8). Ainsi, au sein de microStart, on estime qu'une personne sur deux se fait accompagner dans sa démarche. Le degré d'accompagnement varie d'une personne à l'autre. En effet, certaines personnes n'ont besoin que d'un financement, d'autres sont demandeurs d'un accompagnement spécifique concernant, par exemple, les démarches administratives et fiscales. Pour les indépendants ayant déjà bénéficié d'un microcrédit et souscrivant un second inférieur à 25.000 euros, l'accompagnement est assurément moindre. Alors que l'accompagnement de deux ans proposé par Crédal était initialement une condition, il devint ensuite facultatif après le constat que tous les emprunteurs ne sont pas demandeurs (Horenbeek, interview mai 2015).

Afin d'assurer cette fonction cruciale, les bénévoles sont le cœur du modèle de ce type d'institution. C'est pourquoi il nous semble important d'y accorder une attention particulière. Au sein de Crédal et microStart, sans ces derniers, les activités de microcrédit seraient complexes à maintenir. Si cette activité d'accompagnement devait être assurée par du personnel salarié, les dons et subsides devraient être significativement revus à la hausse afin de garantir la viabilité économique de l'activité. microStart compte trente salariés entourés d'environ 150 bénévoles (rapport d'activité 2015), parties prenantes principales au sein de la société. Crédal enregistre 43 travailleurs fin 2015 et près de 150 bénévoles (rapport d'activité 2016). Ceux-ci sont, selon les acteurs rencontrés :

- des personnes ayant été indépendantes et/ou ayant une expertise non négligeable, qu'elle soit bancaire ou dans un autre domaine jugé utile dans l'accompagnement de l'emprunteur. Parmi celles-ci, on retrouve de nombreux retraités issus du secteur bancaire.
- des personnes ayant eux-mêmes bénéficié d'un microcrédit et qui proposent leur aide par la suite (même avec des emplois du temps souvent chargés).

Citons quelques rôles exercés au sein de la société :

- **Représentation** au sein du comité de crédit, décidant de l'octroi des microcrédits (par exemple le comité de crédit de Crédal est entre autres composé de trois bénévoles, chacun ayant respectivement une expertise particulière dans un domaine social, financier et entrepreneurial permettant d'apporter un avis éclairé)
- **Mentor** qui accompagne l'emprunteur tout au long de son parcours.
- **Enseignement** : dispense de cours et de formations dans les domaines pertinents pour un entrepreneur (comptabilité, gestion, préparation à l'examen d'accès à la profession, etc..).
- **Expertise** dans un domaine spécifique. Il peut s'agir :
 - D'un service ponctuel comme par exemple : un juriste qui propose son conseil pour vérifier les conditions d'un contrat de location.
 - D'un service plus régulier et primordial comme l'aide à l'élaboration du business plan, à la réalisation concrète du projet, etc.
 - D'un service d'accompagnement au sein de l'organisation interne en proposant son aide à un service de support (comptabilité,...)

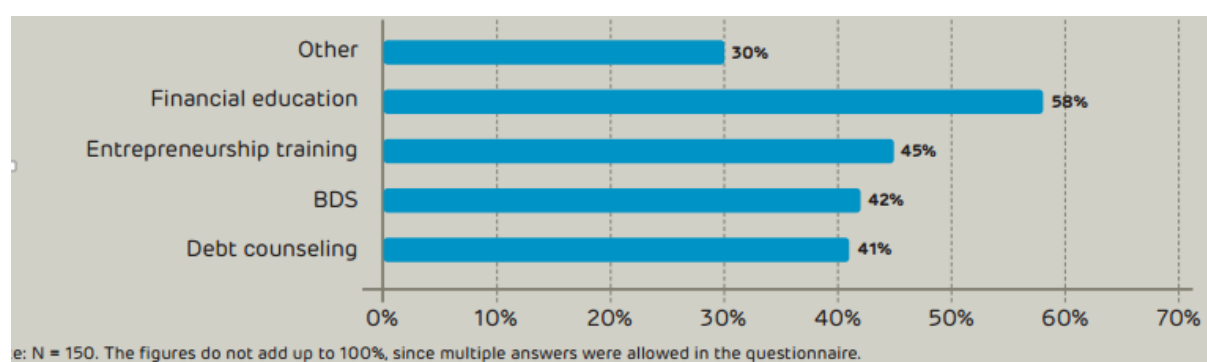
Lorsque nous prenons conscience de l'importance des bénévoles, nous pouvons nous interroger sur les mécanismes actuels et futurs de recrutement et de valorisation de ces ressources clés à la réussite globale de l'activité. A ce jour, le « recrutement » se fait principalement au moyen du bouche à oreille. Selon Philippe Lebeau, coordinateur financier de Crédal, les bénévoles se présentent en grand nombre et de ce fait, la société peut se permettre d'utiliser des filtres sélectifs pour constituer son *pool* d'experts.

Il est cependant surprenant et inhabituel qu'une ressource soit en même temps vitale et vulnérable. En effet, le bénévolat reste une activité secondaire et il n'est pas possible de maintenir les personnes au sein de la société au moyen un contrat. De plus, la proximité géographique étant un facteur important, un équilibre des bénévoles en fonction des régions est requis. Il est nécessaire de coordonner les disponibilités, le domaine d'expertise et la position géographique de chacun. C'est pourquoi il est préférable de constituer un *pool* de volontaire supérieur au besoin. Coordonner les activités des bénévoles, en sachant que ceux-ci ne sont pas toujours fiables au niveau des horaires (départs en vacances, disponibilités, etc.) demande une gestion constante et une attention particulière.

Et en Europe ?

Les services non financiers sont-ils également répandus au sein des institutions de microcrédit implantées dans les pays voisins ? Il semble que 71% d'entre eux proposent des services complémentaires à l'octroi du microcrédit. Ceux-ci sont divers, comme illustré par le tableau ci-dessous, avec l'éducation financière comme service principal proposé :

Figure 18: part des produits et services non financiers offerts des IMF au sein de l'UE



Source : Bendig et al., 2014 ¹⁰

3.4 Analyse des facteurs permettant une compréhension approfondie du marché

La présence limitée du microcrédit en Belgique peut-elle être expliquée? Afin de cerner cette problématique en profondeur, nous allons nous baser sur six facteurs déterminant le marché du microcrédit et de l'entrepreneuriat au sein d'une société. Ceux-ci ont été établis par Siewertsens *et al.* en 2003. Transposons-les au contexte belge.

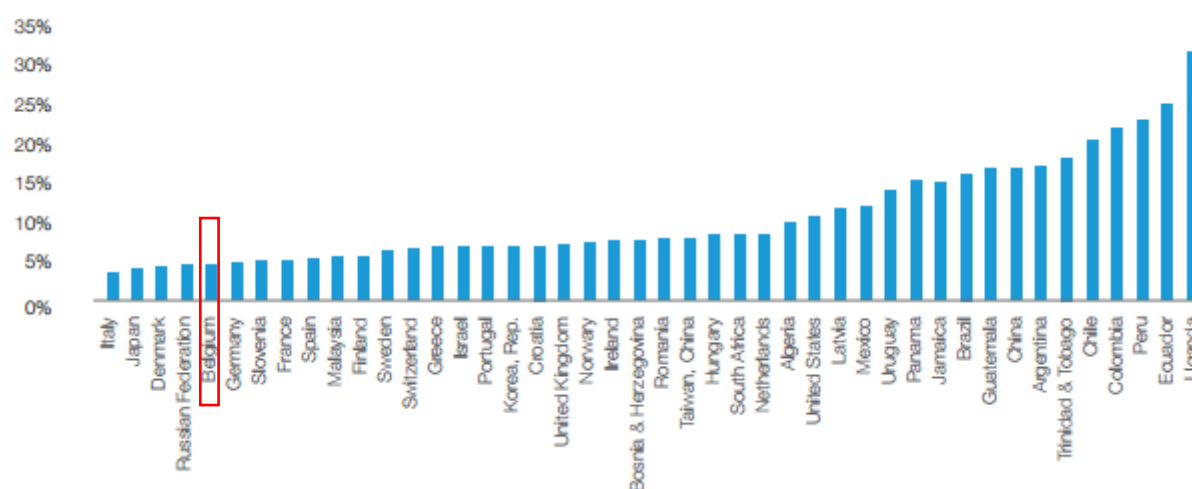
3.4.1 Contexte entrepreneurial : "How entrepreneurial is the society and how much does it support its entrepreneurs?" (Siewertsens et al., 2003)

L'étude du forum économique mondial (2015) constate que le niveau d'initiatives entrepreneuriales en Belgique est faible (environ 5% de la population des 18-65 ans) en comparaison d'autres économies. Le rapport précise qu'une relation inversement proportionnelle s'observe entre l'entrepreneuriat et le niveau de compétitivité d'une société. La Belgique étant positionnée parmi les plus compétitives, les barrières à l'entrée sont plus élevées

¹⁰ BDS = Business development services

lors de la création d'entreprise. De plus, les opportunités d'emplois salariés sont plus importantes que dans les pays où la compétitivité est moindre. Enfin, pour des niveaux de compétitivité similaires, l'aversion au risque peut expliquer la différence d'initiatives entrepreneuriales observées entre la Belgique et certains pays d'Amérique du Sud. Le facteur culturel serait alors déterminant (World Economic Forum, 2015). En effet, l'aversion au risque ainsi que la culture de l'échec varient d'un pays ou d'une région.

Figure 19: pourcentage de la population entreprenante par économie



Source: World Economic Forum, 2015¹¹

Une étude réalisée en 2011 au niveau national par le Conseil Central de l'économie (CCE), présente certains facteurs défavorables à l'initiative d'entreprendre. Nous pouvons relever le degré d'internationalisation de notre économie, le vieillissement de la population et la faible croissance démographique, l'accès difficile au capital à risque et surtout, une culture d'entreprise sous développée. Malgré ces constats, le rapport cite également un réel potentiel en Belgique, parfois sous et/ou mal utilisé. En effet, de nombreux programmes publics visant à promouvoir l'entrepreneuriat sont disponibles mais restent malheureusement peu connus. Ensuite, les taux d'intérêt réels sont relativement faibles. Enfin, les flux migratoires sont considérés comme une opportunité, lorsque nous observons que les immigrants représentent plus de 12% de l'auto-emploi (CCE, 2011). Dernièrement, l'enseignement est considéré comme une dimension essentielle afin de promouvoir l'entrepreneuriat. Des pratiques pédagogiques visant à

¹¹ Nous parlons ici de « early stage » c'est-à-dire des projets d'entreprises ou des entreprises de moins de 3 ans et demi. En outre, si le niveau de création de celles-ci est faible, l'étude démontre également que les niveaux d'ambition et d'innovation sont plus élevés en Belgique (World Economic Forum, 2015).

rendre les étudiants plus autonomes et plus enclins à la prise d'initiatives sont encouragées (CCE, 2011).

3.4.2 Environnement réglementaire pour les microentreprises: “Are there policy measures that promote self-employment in general, and for socially excluded in particular?” (Siewertsen et al., 2003)

En Belgique, les microentreprises sont reconnues depuis peu. Une directive européenne datant de 2013 proposait aux Etats membres d'introduire un nouveau type d'entreprise: celui de microentreprise. La directive cite un certain nombre d'exemptions bénéficiant à ces dernières. L'Etat belge a transposé cette directive dans le droit national par la loi du 18 décembre 2015 relatives aux états financiers de certaines entreprises et depuis le 1^{er} janvier 2016, sont considérées comme microentreprises les entités n'excédant pas deux des trois critères suivants, selon cette même loi :

- « un total du bilan de 350.000 euros
- un chiffre d'affaires net de 700.000 euros ;
- un effectif moyen pendant l'exercice de dix personnes. » (Loi 18 décembre 2015)

Dans ce contexte, les microentreprises peuvent présenter un régime comptable simplifié, notamment au niveau des annexes des comptes annuels, leur permettant de réaliser des économies (Banque nationale de Belgique, 2016). En effet, les obligations de publication et les frais de dépôt sont revus à la baisse pour les microsociétés.

Ce schéma permet d'une part d'alléger les obligations des microentreprises mais également de rester compétitif par rapport aux pays voisins. Par exemple, la France a adapté certaines de ses lois suite, notamment, au lobbying de l'Adie et à son pouvoir d'influence. Entre autres, le statut reconnu d'auto entrepreneur (version allégée de la microentreprise) depuis 2008, modifié en 2016 en micro entrepreneur, offre des simplifications de calcul des charges fiscales, sociales et des démarches administratives (EMN, 2013). Ces avancées ont permis un développement significatif des start-up au sein du pays. Bien que ces adaptations de législation soient avantageuses à certains points de vue, constituer des catégories particulières et générer à terme une nouvelle forme d'exclusion représente un risque futur. Notamment, cela crée une certaine concurrence déloyale entre les entrepreneurs qui ont bénéficié des facilités du microcrédit et les autres ayant suivi le parcours traditionnel.

Le microcrédit étant plus récent et moins développé en Belgique à ce jour, nous pouvons nous inspirer de l'expérience française et attendre la mise en place de mesures supplémentaires dans le futur. Un des défis de microStart vise à faire entendre la cause des microentrepreneurs en augmentant sa visibilité au sein des autorités politiques. Par exemple, une obligation lors de l'inscription des futurs indépendants à la Banque-Carrefour des entreprises (BCE) est d'être doté d'un certificat de gestion de base (UCM, 2014). Ceci peut également être un frein pour les personnes n'ayant pas de diplômes ou d'expérience professionnelle satisfaisante. microStart estime que l'accompagnement effectué par les IMF pourrait être une alternative à ce certificat (microStart, 2015).

3.4.3 Tremplin social: “How developed is the system for taking people from unemployment to employment (including self-employment)”? (Siewertsens *et al.*, 2003)

L'emploi représente une des préoccupations majeures de la population mais également des pouvoirs publics. De nombreuses mesures d'aides à la création et à l'accès à l'emploi existent, tant au niveau régional que fédéral (celles-ci sont répertoriées sur le site officiel belge autravail.be). Chaque Région possède son service de l'emploi compétent (respectivement le Forem, Actiris, VDAB ou Arbeitsamt). De plus, des programmes sont accessibles afin de faciliter l'insertion professionnelle. Par exemple, le Forem, le service public wallon de l'emploi et de la formation ainsi que le réseau de l'Institut wallon de formation en alternance et des indépendants et petites et moyennes entreprises (IFAPME) proposent aux demandeurs d'emplois des formations gratuites à travers la Wallonie. Afin de les rendre plus accessibles, les chômeurs complets¹² peuvent, sous certaines conditions, obtenir des dispenses lorsqu'ils entament une formation (Le forem, 2016). Certaines obligations, comme rechercher activement

¹² Selon le Bureau international du travail, une personne de plus de 15 ans bénéficiaire du chômage doit répondre à trois conditions (*Forem, 2015, p.15*) :

- « être sans emploi,
- être disponible à travailler dans les 15 jours,
- être à la recherche active d'un emploi (ou en avoir trouvé un commençant ultérieurement »

un emploi, peuvent être levées le temps de l'apprentissage. Ce dernier peut être une formation à une profession indépendante.

Aussi, les structures visant à promouvoir l'entrepreneuriat sont nombreuses et les soutiens publics s'intensifient, suite à l'importance croissante des petites et micros entreprises dans l'économie (les aides sont répertoriées synthétiquement dans une étude réalisée par l'asbl Infor Jeunes Wallonie-Bruxelles, 2012). Les personnes souhaitant devenir indépendantes ont le droit de conserver leurs allocations durant 6 mois afin de se consacrer à des activités de préparation telles que les études de marché, la recherche d'associés, etc. Lorsque l'activité est entreprise, l'individu n'a plus droit aux allocations (Office National de l'emploi [ONEM], 2015). Ce délai étant relativement court, nous estimons qu'il facilite la préparation du projet, ce qui est indispensable à la réussite de celui-ci mais n'est pas suffisant. En effet, l'idée de tester son projet, ou de le démarrer pendant une certaine période tout en gardant ses allocations, voire réduites, nous semble également pertinente. Ceci est la mission des structures d'accompagnement à l'autocréation d'emploi (SAACE). Parmi celles-ci, nous retrouvons les coopératives d'activités et les couveuses d'entreprises. La Belgique compte à présent 24 coopératives d'activités réparties uniformément sur le territoire, financées par les gouvernements régionaux (OCDE, 2014). Le futur entrepreneur, accompagné, a la possibilité de tester son projet de manière concrète, sans risque (emploi.wallonie, 2016).

Les couveuses d'entreprises, dont Job'in, Créa-Job et Sace en Wallonie, affichent des objectifs similaires que les coopératives d'activités mais diffèrent de ces dernières par leurs statuts légaux et par le statut donné au demandeur d'emploi désirant devenir entrepreneur. Alors que la première est une asbl offrant un statut de stagiaire en formation, la seconde est une société commerciale offrant un statut de salarié. Le futur entrepreneur bénéficie toujours également de ses allocations de chômage et peut être aidé financièrement afin de financer les frais de lancement (emploi.wallonie, 2016).

Les institutions de microfinance en Belgique travaillent en partenariat avec les structures d'aides à l'emploi. Pour les IMF et l'entrepreneur, il est intéressant de réaliser des synergies avec des structures de soutien aux entreprises afin de compléter l'offre proposée de manière optimale et d'informer au mieux l'emprunteur de l'ensemble des services auxquels il peut bénéficier. Cela permet également de réorienter les personnes si nécessaire vers des

solutions plus adaptées. Bien que ces différentes structures existent, encore faut-il qu'elles soient connues par les populations ciblées.

3.4.4 Cadre légal pour la microfinance: “Is there a supportive legal framework for microfinance services?” (Siewertsen et al., 2003)

A ce jour, aucune réglementation spécifique n'encadre la pratique du microcrédit. Contrairement à d'autres pays européens, les institutions de microfinance peuvent légalement emprunter et prêter de l'argent sans avoir l'accréditation bancaire (Cozarenco, 2015). Dans un but de protection du consommateur, il n'en est pas de même pour l'épargne, réduisant de cette manière une source considérable de financement. La collecte de dépôts est uniquement possible lorsqu'un établissement détient le statut de banque. Les institutions belges octroyant des microcrédits ne possèdent pas ce dernier, jugé comme trop contraignant (notamment au niveau des exigences de capital et d'évaluations du risque de crédit (Réseau Financement Alternatif [RFA], 2008).

Les deux principales institutions privées proposant un microcrédit en Belgique sont composées d'une coopérative à responsabilité limitée à finalité sociale ainsi que d'une ou plusieurs asbl, effectuant les tâches d'accompagnement et de suivi. Nous pouvons alors nous demander si ce choix est motivé par des raisons particulières. M. Horenbeek, directeur de Crédal, affirme qu'une des raisons du choix du statut coopérative fut que ce dernier permet d'échapper à la régulation bancaire. L'agrégation du Conseil national de coopération permet la récolte de financement des particuliers sous forme de participations et sous certaines conditions. Cependant, depuis 2014, l'autorité des services et marchés financiers (FSMA) exige la publication d'un prospectus validé par cette dernière afin de permettre la récolte de parts au sein de la coopérative excédant 5.000 euros¹³(arrêté royal, 25 avril 2014). Publier un prospectus nécessite des ressources et les plus petites structures pourraient en pâtir, au vu de la lourdeur de ces démarches administratives. Soulignons, concernant les asbl agréées par le ministre des finances, que la loi prévoit des conditions fiscales favorables pour les donateurs de dons sous certaines conditions (SPF finances, s.d.), les incitant de la sorte à prendre part au projet de l'entreprise de microcrédit.

Nous pouvons conclure que le cadre légal n'est pas spécialement conçu afin de faciliter, soutenir et encourager le développement des IMF. Cependant, il ne faudrait pas sous-

estimer le constat que les entraves parfois présentes au sein des pays voisins ne s'appliquent pas en Belgique. En France, plusieurs lois ont été modifiées afin de supporter et développer le microcrédit et les PME en général. Ainsi depuis 2001, les IMF sont autorisées à emprunter aux banques pour prêter, alors que jusque-là elles étaient contraintes de prêter au moyen de leurs fonds propres (EMN, 2013), réduisant leurs possibilités d'actions. Ensuite, les lois de 2003 et ensuite 2005 ont « *tour à tour écarté du champ de la réglementation de l'usure la quasi-totalité des crédits aux sociétés, puis la plupart de ceux consentis aux personnes physiques exerçant une activité marchande (entrepreneurs individuels, commerçants, artisans...)* » (Gabrielli, Housni-Fellah & Oung, 2007, p.21), permettant de compenser l'offre insuffisante de crédit. En Belgique, seuls les crédits à la consommation sont soumis à taux maximaux (RFA, 2008). Finalement, depuis 2010, les IMF françaises sont autorisées à obtenir des fonds de particuliers (Lagarde, 2011), permettant le partenariat de l'Adie avec des plateformes de crowdfunding.

La jeunesse du marché belge et la protection du consommateur peuvent expliquer l'absence de lois visant spécifiquement le secteur. Toutefois, la mention de ces différentes étapes dans le temps permet d'illustrer un exemple d'évolution du cadre légal au sein d'un Etat.

3.4.5. Tremplin financier: “Are financial services available for excluded groups and selfemployed?” (Siewertsen et al., 2003)

Il convient de distinguer l'exclusion bancaire et les aides financières accordées à une partie de la population.

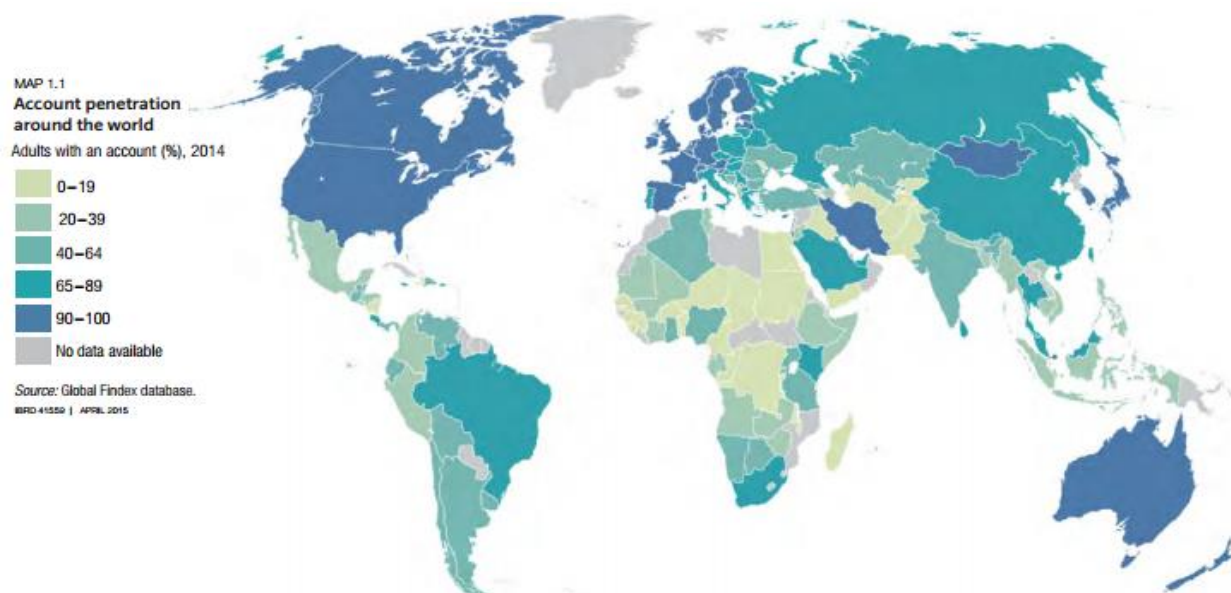
- **Exclusion bancaire:** Le service bancaire de base est un droit en Belgique. En effet, la loi du 24 mars 2003 stipule que chaque citoyen résidant sur le sol belge doit avoir la possibilité d'effectuer des services bancaires de base. Sont incluses les opérations suivantes :

« Les dépôts, les retraits d'argent, les virements, les ordres permanents, les domiciliations, l'exécution d'opérations de paiement par le biais d'une carte de paiement ou d'un dispositif similaire » (SPF économie, s.d., para 5).

La loi de 2003 fut introduite suite au constat alarmant qu'au minimum 40.000 personnes en Belgique étaient considérées comme exclues bancaires en 2001 (Disneur, 2003). En 2005, 10.000 personnes étaient encore répertoriées comme exclues bancaires. D'autres lois sont venues compléter celle de 2003, élargissant notamment les conditions d'octroi du service bancaire de base, vis-à-vis entre autres des étrangers (Disneur, 2008).

De cette manière, les exclus bancaires à proprement parlé sont moins nombreux sur le sol belge. Ils sont estimés à 2% de la population en 2014 (World Bank, 2014). A l'aide d'illustrations de la Banque Mondiale, nous pouvons établir un lien entre l'inclusion bancaire et le développement du microcrédit, et plus généralement de la microfinance. Nous observons que dans certaines régions d'Amérique du Sud et en Asie, une partie significative de la population n'a pas accès aux services bancaires les plus basiques, c'est-à-dire la possession d'un compte à vue. Les institutions de microfinance se sont substituées aux banques, principalement en milieu rural, où leur absence était prédominante. Le taux élevé de couverture bancaire peut expliquer la faible présence du microcrédit en Europe.

Figure 20: adultes possédant un compte bancaire en 2014 (%)



Source : Demircuc-Kunt *et al.*, 2014

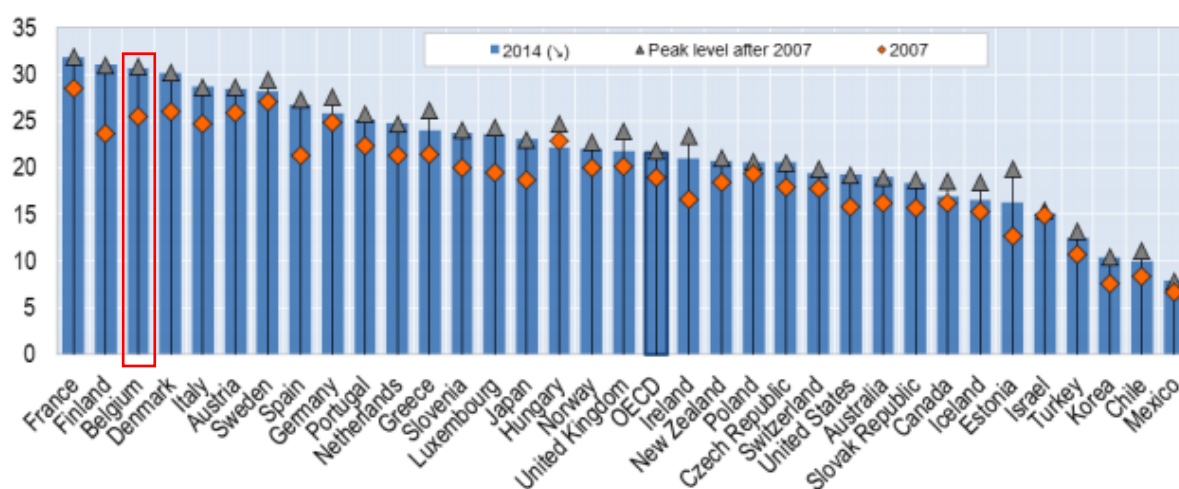
Même s'il nous semblait intéressant d'examiner l'accès aux comptes bancaires, ces derniers ne sont pas une condition suffisante pour bénéficier d'un microcrédit en Belgique. Ce constat est établi par Cozarenco (2015) citant: « *While in the developing countries the main issue is still reaching the financially un-served individuals, in the developed countries the focus is rather on under-served clients* » (Cozarenco, 2015, p.10).

Les emprunteurs sont exclus des pratiques traditionnelles des banques dans le sens où l'accès au crédit leur est interdit ou restreint tout en étant client au sein de celles-ci.

- **Aides sociales :** L'intérêt de ce point réside dans la mise en évidence d'une problématique propre aux pays en voie de développement. Comme mentionné plus haut, une

énième raison pour laquelle le microcrédit est présent à grande échelle dans ces régions est le manque d'alternative à l'entrepreneuriat. Un individu sans emploi et sans aucun revenu n'a souvent pas d'autre choix que de mettre sur pied sa propre activité. Au sein de l'OCDE en 2014, la Belgique se positionnait en 3^{ème} position en termes de proportion du PIB dépensée aux aides sociales publiques.

Figure 21: proportion du PIB dépensée en aides publiques sociales



Source : OCDE, 2014

La sécurité sociale¹⁴ belge offre un éventail de services et est financée par des cotisations sociales sur les revenus professionnels. Les allocations familiales, de chômage, maladie, accidents, etc. sont versées aux personnes concernées. Certaines conditions sont à remplir afin de bénéficier des allocations de chômage et les critères diffèrent selon le groupe d'âge¹⁵.

Les personnes indépendantes peuvent également bénéficier de la sécurité sociale, en payant des cotisations sociales, donnant droit à des services divers. Cependant, le manque de souplesse de ces cotisations constitue souvent un point évoqué comme un frein au statut d'indépendant. Toutefois,

¹⁴ Toutes les informations relatives à la sécurité sociale sont répertoriées sur la page fédérale www.socialsecurity.be

¹⁵ Par exemple, selon le SPF Emploi (s.d.), les jeunes de moins de 30 ans ont droit à des allocations d'insertion durant 36 mois maximum et les travailleurs d'un certain âge ayant été licencié peuvent bénéficier d'allocations de chômage en plus des compléments d'entreprise à charge de l'ex-employeur.

Depuis le 1er janvier 2015, le mode de calcul des cotisations de sécurité sociale pour les travailleurs indépendants a été adapté en profondeur. Les cotisations d'une année déterminée sont désormais calculées sur la base des revenus professionnels d'indépendant de cette même année. Auparavant, les cotisations sociales étaient calculées sur la base des revenus de la troisième année précédant celle pour laquelle elles étaient dues. (SPF Economie, s.d. para 19).

De plus, les indépendants démarrant leur activité payent des allocations provisoires (recensées sur base d'un minimum légal ou d'un revenu déclaré par l'indépendant) pendant environ trois ans, jusqu'à ce que la caisse d'assurances sociales soit informée par le fisc des revenus professionnels de l'indépendant (Inasti, 2016 ; SPF économie, 2016).

Outre cela, les centres publics d'action sociale (CPAS), présents dans chaque commune, offrent un éventail de services, dont des aides financières, aux personnes vivant avec des moyens de subsistances insuffisants. Le CPAS intervient lorsque plus aucune aide sociale n'est versée aux personnes, ceci leur permettant de couvrir les besoins de base (Service Public Fédéral Belge, 2016).

Les aides sociales apportées en cas de non emploi ou de pauvreté constituent un aspect important à relever. Ces différents systèmes d'aides à la personne illustrent la dimension moins vitale, relativement à d'autres régions, de recourir à l'entrepreneuriat pour subvenir à ses besoins de manière indépendante.

3.4.6. Financement et support des fournisseurs de microcrédit: “Are MFIs supported through direct and sustained funding?” (Siewerts et al., 2003)

Ce point illustre un facteur déterminant. En effet, l'incertitude des engagements des partenaires et des subsides à recevoir peut porter préjudice à la réalisation de la mission sociale des IMF (Cozarenco, 2015). En Belgique, les institutions privées de microcrédit bénéficient de financements publics et/ou privés. Les fonds publics, accordés par les Régions, Provinces et/ou par l'UE, sont alloués aux asbl de Crédal et microStart, finançant principalement les activités d'accompagnement et de suivi des clients emprunteurs. Alors que Crédal reçoit exclusivement des fonds publics, microStart bénéficie également des donations privées allouées par des sociétés privées ou des fondations (environ 30% en 2015 selon le rapport annuel). De par ces contributions sociétales, ces dernières ont comme mission de contribuer au bien-être des citoyens.

Contrairement aux fondations privées et les programmes européens qui ont, des programmes de plus long terme, aucun programme public national concret n'existe en Belgique afin de soutenir l'activité de microcrédit dans les institutions privées, selon les représentants rencontrés. Les acteurs reçoivent des subsides, mais ceux-ci restent aléatoires et ne s'inscrivent pas dans une politique régulière de financement à long terme. En effet, plusieurs facteurs déterminent le montant octroyé. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer les variations des politiques de subventionnement, les contraintes budgétaires et les changements de prises de pouvoir.

Cependant, suite à la médiatisation progressive du microcrédit en Belgique, notamment grâce à des événements tels que la « semaine du microcrédit » organisée par microStart, on peut s'attendre à une meilleure conscientisation politique qui se traduirait par des financements constants et évolutifs. Notons que la Région flamande, se rendant compte des réalités du terrain, a décidé de financer deux salariés assurant l'accompagnement des emprunteurs au sein de microStart pour une période de deux ans (Brissaud, interview juin 2016).

Comme mentionné auparavant, outre l'engagement financier, les IMF belges présentent de nombreux partenariats avec des organisations publiques ou privées leur permettant de réaliser des synergies et de recevoir une forme de soutien afin d'assurer leur développement. Nous mentionnons notamment les structures d'accès à l'emploi régionales, les SAACE et des sociétés, exerçant leur RSE, avec lesquelles les IMF peuvent élaborer des projets spécifiques communs.

Tableau 10: source de fonds et de soutien aux IMF en 2015

Entreprise	Statuts	Activités	Source de fonds et de soutien (2015)
Crédal	Coopérative à finalité sociale	Services financiers (octroi du microcrédit)	<u>Privée</u> : Coopérateurs (personnes physiques ou morales)
	3 asbl	Services d'accompagnement	<u>Publique</u> : Région de Bruxelles-Capitale/Région wallonne/Province du Luxembourg/ Fondation Belfius/..
			Privée: /
microStart	Coopérative à finalité sociale	Services financiers (octroi du microcrédit)	<u>Privée</u> : BNP Paribas / FEI / AG insurance/Adie
	asbl	Services d'accompagnement	<u>Privée</u> : JP Morgan/ Fondation Bernheim/ Levi Strauss Fondation/ Fondation AnBer/ PNB Paribas Fondation/ Securex/ Funds for good
			<u>Publique</u> : Région de Bruxelles-Capitale/ Région Wallonne/ Actiris/ Commune de Forest/Agentschap Ondernemen/...
Brusoc	Société anonyme	Activités financières et d'accompagnement	<u>Publique</u> : FEDER (Fonds européen du développement régional)/ Région de Bruxelles-Capitale

Source : Rapport d'activités 2015 des sociétés.

Il est important de préciser que les soutiens présentés dans le tableau ci-dessus ne sont pas tous apportés afin de promouvoir exclusivement le microcrédit professionnel, notamment pour Crédal et Brusoc, offrant d'autres produits et services.

Les asbl sont autorisées à collecter des fonds, c'est la raison pour laquelle les IMF ont opté pour ce statut en plus des coopératives. Ceci exige un travail constant d'une part de négociations auprès des pouvoirs publics et des partenaires afin d'obtenir et de gérer la collecte de fonds et d'autre part de justifications de l'utilisation de ceux-ci. En effet, les organismes donneurs ont des exigences d'utilisation et un travail de *reporting* doit donc suivre en contrepartie (Exemple : la Fondation Bernheim veut financer les activités dans Bruxelles).

3.5 Relations entre les institutions de microfinance et les banques

Nous avons jusqu'à présent identifiés les acteurs, les services offerts et les clients ciblés mais également les éléments importants à considérer pour le marché en Belgique. En effet, bien que le microcrédit ait une dimension financière certaine, les sphères sociales et politiques sont également à prendre en considération. Nous allons désormais aborder l'implication des banques comme institutions financières traditionnelles au sein de ce secteur.

3.5.1 Pourquoi les banques sont réticentes à organiser l'activité du microcrédit ?

Par définition, le microcrédit est proposé par les IMF car les banques refusent d'octroyer directement ces prêts. En effet, ces dernières répondent aux exigences de leurs actionnaires et leur versent des dividendes suite au profit réalisé. La rentabilité représente alors un des objectifs principaux à atteindre (European Microfinance Network [EMN], 2010). Malgré un réseau bancaire extrêmement élaboré en Europe, la naissance des IMF non bancaires fut une réponse à cette absence d'offre et une alternative aux emprunteurs ne pouvant pas se financer autrement (EMN, 2010). Le réseau européen déclare au sujet des banques: « *Lending to the specific segment of small and micro enterprises is considered risky and cost intensive. The banks argue that they are confronted with unacceptably high risks of default and low margins, which hardly cover their transaction costs let alone their rate on return* » (Evers et al., 2007, p.9).

En effet, pour les banques, un montant prêté inférieur à 25.000 euros implique des coûts de transactions élevés et une marge dégagée minime. De plus, les clients étant dans de nombreux cas des personnes marginalisées avec peu de moyens financiers, la probabilité de dégager une marge supérieure au moyen de la vente d'autres produits de la banque est faible.

De manière générale, les strictes régulations bancaires ne sont pas appropriées pour la microfinance (Evers et al., 2007). La crise financière de 2008 a rendu l'accès au crédit encore plus laborieux, suite aux réformes réglementaires encadrant les banques et ces dernières sont devenues encore plus adverses au risque (European Banking Federation, 2010). De ce fait, le type d'entreprises qui fut le plus impacté, comme mentionné auparavant, fut les PME et principalement parmi celles-ci les microentreprises. Cependant, même si ces opérations de prêts sont considérées comme risquées lorsqu'elles sont isolées, ce secteur de financement des

microentreprises représente un très faible pourcentage des activités totales des banques. Le risque peut alors être contrôlé et réduit par la diversification (EMN, 2010).

De nombreuses différences s’observent entre les institutions bancaires et les IMF, dont par exemple les processus de sélection de crédit. Cozarenco (2015) cite:

Banks condition their decision mainly on hard information (financial information, collateral availability, experience of the applicant etc.), whereas MFIs focus relatively more on soft information (personality of the borrower, household characteristics, etc.), adopting a holistic approach. However, the two approaches are not mutually exclusive. In practice, both types of information are analysed, but their relative weight in the decision process varies from MFIs to mainstream banks. (Cozarenco, 2015, p.8)

Les méthodes de *scoring* des banques prennent en compte le passé des emprunteurs en termes de crédit, souvent inexistant pour les clients du microcrédit. De plus afin de s’assurer en cas de défaut, les banques requièrent des collatéraux, inexistants ou considérés comme insuffisants au sein des groupes cibles désavantagés. Nous avons eu cette confirmation lors de l’entretien avec le coordinateur financier de Crédal, M. Lebeau. Selon lui, les méthodes de *scoring* des banques sont standardisées et ils permettent très rapidement de déterminer si un individu aura accès au crédit ou pas. Au sein de Crédal, le processus est très différent. Il nous relate : « *Si on faisait du scoring on ne financerait personne mais on regarde ce qu’il y a derrière. L’important c’est plutôt de tester la motivation des gens, s’ils sont en adéquation avec leur projet, s’ils se rendent compte de tous les aspects de leur activité.* » (Entretien M. Lebeau, 28 juin 2016)

Après avoir interrogé Ilse Spinnael le 1^{er} août 2016 (Annexe 9), directrice du service de prêts au sein de la banque ING, celle-ci nous a confirmé que des prêts de moins de 25.000 euros sont accordés à des personnes après avoir évalué leur capacité de remboursement sur base de critères objectifs. Le terme microcrédit professionnel n’est pas utilisé. Deux catégories de prêts sont offerts au sein de la banque, hypothécaires ou à la consommation. Si l’emprunt a pour but le démarrage d’une activité professionnelle, aucun accompagnement à l’élaboration de celle-ci est prévu. Selon Mme Spinnael, cette sélection s’effectue dans un premier temps dans un but de protection des clients et de respect des obligations de la banque envers ceux-ci.

Cependant, pour les raisons citées dans la revue littéraire, les banques ont tendance à accroître leur implication dans ce secteur. Un crédit, quel que soit le montant ou l'emprunteur, reste une activité directement connectée à celles d'une banque. Les différents liens entre les banques et les IMF en Europe ont permis une croissance considérable du secteur (EMN, 2010). Si dans de nombreux pays, nous pouvons observer des relations de compétition, collaboration et de complémentarité, qu'en est-il en Belgique ?

3.5.2 Panorama des différentes relations observées

- **Fonds propres** : La relation financière la plus directe est celle liée à l'institution détenant une origine bancaire, microStart. BNP Paribas Fortis (BNPPF) est en effet la première source de financement de la coopérative et détient 58,1% de son capital fin 2014 (microStart, 2015). Les incitants de BNPPF sont multiples. En effet, d'une part la banque exerce sa responsabilité sociale d'entreprise (RSE) en favorisant l'inclusion sociale à travers la microfinance dans nos régions et ailleurs. La société cite :

BNP Paribas exerce enfin une responsabilité civique tout à fait significative. Un soutien à l'économie sociale et solidaire est apporté sous différentes formes, notamment via microStart (qui, en juin 2014, a accordé son 1.000^e micro-crédit dans notre pays) et Rural Impulse Fund II, un fonds d'investissement offrant des services financiers liés à la microfinance dans les régions rurales les plus pauvres. (BNP Paribas, 2015, para 12).

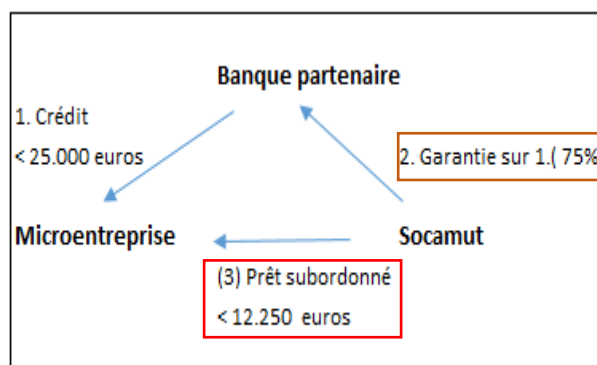
Outre l'exercice de sa politique de RSE, la banque détient également de cette manière une position d'observateur direct et non négligeable dans un secteur en développement au sein d'un segment de population qui est distinct de ses clients types. Désormais, BNPPF peut proposer une solution alternative aux personnes se voyant refuser un microcrédit en les redirigeant vers microStart. Cela fait partie de la politique commerciale de la banque d'informer toutes les agences de réseau de l'existence de l'institution de microcrédit. Dernièrement, lorsque les clients de microStart ont réalisé leur projet avec succès, il n'est pas rare que ceux-ci aient besoin d'un financement ultérieur afin de développer davantage leur activité. Dans ce cas, ils choisiront potentiellement BNPPF, sans obligation aucune, en se rappelant qu'indirectement, la banque a joué un rôle dans leur réinsertion professionnelle et sociale. Il est difficile de quantifier avec exactitude le nombre de clients à ce jour se rendant chez BNPPF de cette façon mais cela reste marginal. Ironiquement microStart peut

être décrite comme étant une société « vouée à perdre ses meilleurs clients ». Afin d'éviter de créer un système bancaire parallèle à celui des banques et afin de poursuivre au mieux la performance sociale, l'inclusion des bénéficiaires de microcrédit au sein du secteur bancaire formel est un élément important (EMN, 2010).

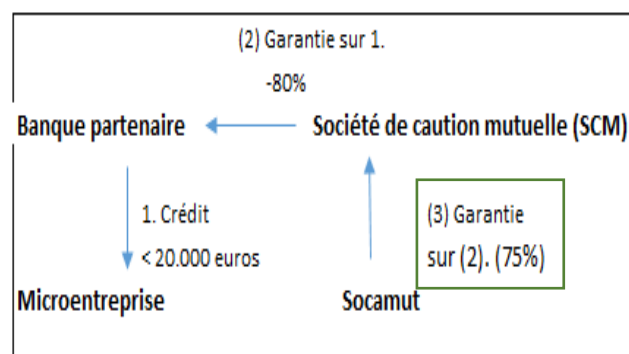
- **Lignes de crédit.** En plus de la participation de la banque dans le capital de la société, BNPPF octroie également des lignes de crédit à microStart, lui permettant de couvrir ses besoins de financement. Cette source de financement permet de combler l'interdiction de collecter l'épargne des particuliers. Un des avantages pour la banque est le risque réduit pris au regard des garanties à la hauteur de 75% octroyées par l'EIF à microStart.
- **Dons.** Parmi les dons et les subsides accordés à microStart, destinés à financer l'Asbl, certains proviennent de différents acteurs bancaires (la fondation de BNPPF et la banque JP Morgan). Dans le même ordre, nous retrouvons la fondation Belfius au sein des donateurs de Crédal et de Hefboom. Cet accord a prévalu durant dix années et s'est clôturé à la fin de l'année 2015. La fondation destinait environ 350.000 euros par an, la moitié de son budget annuel à Crédal. Un montant de 175.000 euros fut versé à Hefboom, la coopérative étant plus jeune et moins active dans le microcrédit professionnel. Concernant les motivations de Belfius de s'engager dans ce secteur, Mme Van Hemeldonck, secrétaire générale de la fondation, explique : *« Le choix de soutenir le microcrédit est dû au fait que celui-ci est directement lié à l'identité bancaire d'une banque en général. Belfius ne peut pas se permettre d'octroyer des microprêts. Elle a donc choisi de soutenir celui-ci via une autre manière »*. (Entretien Mme Van Hemeldonck, 1 juillet 2015) (Annexe 10). La fondation Belfius a décidé d'arrêter de subventionner cette activité, estimant que l'efficacité de l'un des opérateurs et les performances de celui-ci n'était pas à la hauteur de leurs attentes (en moyenne 30 microcrédits accordés par an par Hefboom). Cette décision a alors permis d'entamer une réflexion au sujet d'autres activités à financer. En effet, le déséquilibre du mécénat entre les parties francophone et néerlandophone du pays et les restrictions budgétaires ont accéléré la décision de l'arrêt du financement de l'activité à travers ces deux opérateurs. Au même titre que BNPPF, Belfius renseigne les emprunteurs se rendant dans leur agence sur l'existence de Crédal. Selon Mme Van Hemeldonck, même si la politique n'attend pas de retour direct, différence principale entre le sponsoring et le mécénat, nous pouvons raisonnablement supposer que les clients affichant une réussite dans leur projet

s'orientent ensuite vers Belfius afin de se développer davantage, bien que la fidélité à un organisme bancaire ne soit pas garantie à 100%.

- **Mécénat de compétence.** Outre le soutien financier, les organismes bancaires apportent une aide non monétaire. De cette manière, des bénévoles ou employés de la fondation Belfius s'investissent dans l'asbl d'accompagnement de Crédal. Il en va de même pour BNP Paribas, cette fois avec microStart. En plus du capital humain, l'échange de bonnes pratiques a également lieu entre BNPPF et microStart, comme par exemple pour les questions d'audit. Nous pouvons parler dans ce cas de partenariats techniques.
- **Membres du conseil d'administration et comités de crédit.** De même que l'expertise bancaire est un atout pour exercer une activité octroyant des microcrédits, des membres représentant les banques composent les conseils d'administration des entités. En effet, les institutions bancaires finançant une partie des activités de ces dernières, celles-ci sont représentées dans les différents organes de décision. A un autre niveau, des salariés et/ou retraités des banques participent aux comités de décision de microcrédits. Dans ce cas, il est important d'être alignés avec la mission sociale à poursuivre, afin d'éviter les dérives (Armendariz & Szafarz, 2011).
- **Co-financement.** Au niveau des pouvoirs publics, différents mécanismes ont été également mis en place afin d'augmenter l'implication des banques dans la problématique des exclus financiers, notamment en utilisant le co-financement depuis 2012 en plus de systèmes de garanties renforcées. Ainsi, la société Sowalfin, avec l'aide du Fonds européen de développement régional, offre des systèmes de compléments de prêts subordonnés et des contre garanties via une de ses filiales, appelée Socamut, présentée précédemment.

- **Figure 22: le produit mixte automatique**

Source : Socamut

Figure 23: la mesure microcrédit¹⁶

Les IMF non bancaires ne sont donc pas directement impliquées dans ce schéma entre les banques et Socamut. Depuis le lancement de ces initiatives, voici les chiffres observés ces dernières années au sein de la Région wallonne

Tableau 11: relevé du nombre de financements et de garanties par types de produit

Produits	2011	2012	2013	2014
Co-financement subordonné	/	393	332	424
Garantie co-financement	/	481	445	515
Contre Garantie microcrédit	21	29	32	31

Source : Rapports annuels de Sowalfin aux gouvernements wallons des années concernées.

Une fois les garanties, contre garanties et co-financements subordonnés octroyés, des prêts de faibles montants sont alors acceptés par les banques.

Position des banques au sein de l'Europe

Une étude datant de 2015 réalisée par le réseau européen de microfinance détaille les relations entre les IMF et les banques au sein de l'Union Européenne. A l'instar de la Belgique, en Europe, les entités bancaires et non bancaires établissent des relations complémentaires. Les types de partenariats sont nombreux et souvent élaborés de plein gré. Notons que parfois les IMF n'ont pas d'autres choix que de collaborer avec les banques, comme tel est le cas en

¹⁶ La contre garantie de Socamut envers les SCM se déclenche automatiquement « Les Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) sont des coopératives privées représentées par des dirigeants de PME, des artisans, des commerçants... Elles ont pour mission de garantir les crédits bancaires de PME (bien qu'elles ciblent particulièrement les très petites entreprises, indépendants, artisans, commerçants,...). » selon Socamut.

Allemagne. En effet, les IMF allemandes ne sont pas autorisées à octroyer des microcrédits, les banques occupant alors une position de monopole.

Selon Cozarenco, en Europe, les partenariats les plus courants en 2015 sont :

- 1- les lignes de crédits des banques aux IMF,
- 2- la représentation de membres du secteur bancaire au sein des conseils d'administration,
- 3- le co-financement entre banques et IMF.

Sur l'ensemble des IMF étudiées, un cinquième d'entre elles sont des banques étant implantées en France, en Serbie et à Malte. Toutes ont déclaré que la pénétration du microcrédit n'avait pas améliorée leurs performances financières mais qu'elles considéraient plutôt cette initiative comme un engagement à long terme. Du côté des IMF non bancaires, l'étude conclut de cette manière au sujet des partenariats entre les banques et les IMF : *«Despite the lack of data required to measure the size of impact of such collaborations, our qualitative assessment shows that partnerships have a positive impact both on the number of clients and the financial sustainability of MFIs»* (Cozarenco, 2015, p.12). En plus, établir des liens avec le secteur bancaire permet également l'amélioration de l'efficacité opérationnelle et mène à un professionnalisme croissant des IMF (EMN, 2010).

3.5.3 Complémentarité: Banques et IMF

En analysant les relations existantes décrites ci-dessus et lors des différents entretiens avec les responsables des IMF, nous avons perçu la volonté de ces dernières de maintenir une certaine indépendance de gestion vis-à-vis des partenaires bancaires, c'est à dire principalement BNPPF et Belfius. Néanmoins, la hauteur des participations tant financières que techniques et humaines des acteurs bancaires dans les IMF témoignent de leur implication significative. Un pouvoir de décision croissant améliore la performance et la flexibilité des processus des IMF (Cozarenco, 2015).

Les acteurs privés rencontrés se sont également accordés sur leur vision d'une relation potentielle entre les banques et les IMF. Ni Crédal ni microStart ne souhaitent être sous la tutelle d'une banque ou devenir une banque à part entière. Ainsi, l'*upscaling* présenté dans la revue littéraire n'est pas à l'ordre du jour. En effet, d'une part, l'origine de Crédal provient d'une critique du système bancaire même. Selon M. Horenbeek, directeur général de Crédal, l'intérêt

des banques pour le microcrédit est principalement lié à une stratégie de communication. La commercialisation potentielle du microcrédit par les banques, comme observé en Europe de l'Est (où de nombreuses ONG et autres institutions non bancaires se sont transformées (EMN, 2010), est selon lui la menace la plus significative pour les IMF à ce jour. L'association avec Belfius s'explique alors par les valeurs communes partagées issues de l'origine de la banque Dexia. Toutefois, l'organisme se trouve progressivement dans une relation de concurrence avec les banques au niveau de ses prêts solidaires (ne concernant pas directement le microcrédit, qu'il soit professionnel ou social). Crédal utilise alors son statut de non-banque afin de se différencier et de se démarquer de ces dernières. La société met en avant sa taille humaine, sa connaissance approfondie du secteur et des clients ainsi que sa totale transparence en ce qui concerne l'utilisation des fonds de ses coopérateurs, ne faisant ni de spéculation ni de placements à risques avec ses ressources financières (Crédal, 2015).

Cette volonté de différenciation devient un positionnement marqué sur le marché du crédit, outre l'aspect financier et technique séparant les banques et les IMF. D'une part, Crédal et microStart transmettent l'image d'une société à taille humaine plus accessible que les banques. D'autre part, certains emprunteurs, intimidés à l'idée de collaborer avec une banque, préfèrent alors cette alternative. Mais plus encore, les banques dont l'image a grandement souffert ces dernières années, sont perçues avec méfiance par le public qui préfère consciemment travailler avec une société distincte, affichant des valeurs plus proches des siennes.

L'implication de BNPPF au sein de microStart peut-elle être considérée comme une forme de *downscaling* de la banque ? Il semble que la société répond aux critères principaux de l'institution financière spécialisée. Tout en gardant son indépendance, celle-ci est née suite à l'engagement d'un ensemble d'acteurs dont la banque fait partie, la différenciant ainsi d'une unité interne. Notons que l'association de la banque et du groupe microStart permet également de renforcer l'image de ce dernier en termes de crédibilité et de sérieux, tempérant le constat du paragraphe précédent.

Au vu de ces différents éléments, nous pouvons constater que les IMF et les banques coexistent au sein de relations complémentaires et réciproques. Bien qu'aucune concurrence directe ne semble présente actuellement, si les IMF visent à atteindre un segment de la

population moins risqué et moins marginalisé, une concurrence peut s'installer entre celles-ci et les banques réalisant par exemple des partenariats avec Socamut. Actuellement, les relations les plus concurrentielles entre les banques et les IMF se situent au sein des pays émergents d'Europe de l'Est (Cozarenco, 2015).

Jusqu'à présent, Crédal, au niveau de l'offre de ses microcrédits et microStart peuvent être considérées comme étant des institutions offrant un tremplin, une passerelle entre le monde des exclus financiers et celui de l'inclusion tant financière que sociale, où se situent les banques commerciales actuelles. Les banques et les IMF étant toutes deux expertes à des niveaux différents, une collaboration réussie repose sur la complémentarité des compétences et l'autonomie dans l'exercice de ces dernières, c'est-à-dire le déboursement des crédits et le financement des IMF pour les banques, la sélection ainsi que l'accompagnement des clients du côté des institutions de microcrédit. Selon Georgi Breskovsk, directeur de Microfund en Bulgarie, les banques ne doivent pas devenir les acteurs principaux de la microfinance, mais sont indispensables en tant qu'intermédiaires de qualité. Il cite:

The banks (...) should be active in lending to small businesses themselves but also should either invest or lend to microfinance institutions that lend to microbusinesses, self employed and income generating activities. The reason for that is that part of the microfinance market is very hard to serve efficiently through the conventional banking approach. In this area the microfinance institutions are much more efficient and flexible and quickly adapt to market changes and needs. Furthermore I believe that the goal of microfinance is to provide access in a sustainable way not the most profitable one. This conflicts with the purpose of the banks since they have to be efficient intermediaries and maximize profits and therefore cannot allow themselves to serve segments of the markets that are much more expensive to manage. (EMN, 2010, p.3).

Elargissement des partenariats en Europe : tour d'horizon

Alors que les banques permettent aux IMF d'élargir leurs sources de financement et de réduire leurs coûts grâce au partage de ressources, des partenariats avec des acteurs non bancaires ont également vu le jour dans certains pays européens. Sont concernées les sociétés d'assurances et les initiatives innovantes basées sur la technologie de l'information telles que le financement participatif en ligne, les services bancaires mobiles, les plateformes de prêts entre particuliers comme le *crowdlending*, et les services de transferts d'argent (Cozarenco, 2015). Ainsi, les trois IMF principales de France ont des partenariats avec des plateformes

de *crowdfunding*. Parmi celles-ci, l'Adie propose également quatre produits de micro-assurances en collaboration avec deux sociétés d'assurances. Ces alternatives permettent d'une part d'offrir des services complémentaires aux personnes à faibles revenus, élargissant le périmètre du microcrédit à la microfinance mais d'autre part d'étendre les sources de fonds pour les IMF. Enfin, lorsque de nombreux clients sont d'origine étrangère, il pourrait être intéressant de s'associer avec des services de transferts d'argent, par exemple Western Union, comme observé en Serbie (avec l'IMF Opportunity Bank of Serbia (Cozarenco, 2015)).

3.6 Rentabilité, objectif social et perspectives d'avenir

Comme explicité précédemment, le secteur du microcrédit et de la microfinance s'installe progressivement à part entière au sein du secteur financier dans de nombreuses régions, témoignant d'une évolution significative de l'activité. La commercialisation intensive du secteur a généré des questionnements. En effet, outre la performance sociale, certaines IMF recherchent également la rentabilité économique et sont mêmes dans certains cas plus performantes que les banques traditionnelles au sein de la même région. Cependant, cette profitabilité supérieure pouvait être initialement expliquée par l'imaturité du secteur allant de pair avec une compétition plus faible (Gonzalez & Rosenberg, 2006).

En Belgique, cette problématique n'a pas lieu d'être et il est très peu probable qu'elle le devienne dans un avenir proche. Tous les acteurs privés rencontrés partagent l'avis selon lequel la recherche du profit n'est pas l'objectif premier du microcrédit. De plus, même si un gain financier était recherché, il semble que celui-ci soit de toute façon difficile à atteindre, au vu de la spécificité du microcrédit dans nos régions.

Concernant Crédal, au niveau de la coopérative, l'activité du microcrédit seule est déficitaire d'un point de vue strictement financier. La possibilité d'offrir ce produit, selon M. Horenbeek et M. Lebeau, repose sur les marges positives dégagées de l'activité des crédits solidaires. Selon ces derniers, l'offre de microcrédits s'inscrit dans un schéma de nécessité afin de combler le vide laissé par les banques. La mission de l'institution de booster l'économie réelle coïncide avec cette offre. Insérer les personnes marginalisées dans le circuit économique (et donc social) fait partie de leur culture d'entreprise et pour ces diverses raisons, le microcrédit est proposé au sein de l'institution. L'avenir du microcrédit se dessine cependant de manière

incertaine. La concurrence grandissante entre les banques et le groupe concernant les prêts solidaires risque d'entraver l'offre de microcrédits. En effet, les projets à plus-values sociales semblent intéresser davantage les banques, souhaitant se diversifier et valoriser leur image de marque. Face à cette situation et aux conditions des marchés financiers actuels où les taux d'intérêt sont extrêmement bas, il devient donc difficile pour Crédal d'être compétitif. L'objectif dans le futur est d'une part de rendre l'activité du microcrédit moins dépendante de celle du prêt solidaire et d'autre part de trouver d'autres sources de subsides et de financements structurels destinées aux activités d'accompagnements, auprès notamment des institutions européennes afin de pallier le retrait de la fondation Belfius.

microStart affiche également de manière transparente son objectif social. Cependant, afin d'assurer la pérennité de leur activité et de réaliser leur mission, un point neutre financier est toutefois au minimum recherché. Cette information nous a été transmise par M. Sapy, directeur général de la société. L'objectif est d'arriver à être capable de couvrir le risque résiduel et les coûts opérationnels au niveau de la coopérative. Les moyens mis en œuvre afin d'assurer cet objectif sont observables depuis la création de l'entité en 2011. En quatre ans, le nombre de microcrédits accordés par l'institution a considérablement augmenté. Plusieurs pistes sont envisagées afin d'arriver à ce point neutre d'ici 2020. Selon l'organisation, celui-ci pourra être atteint lorsque l'encours de crédit égalera un montant de 35 millions d'euros. En 2015, il était de 9 millions. Tout en maîtrisant l'évolution des coûts salariaux et en conservant le modèle soutenu par les bénévoles, l'idée est d'accroître l'efficacité des ressources actuelles et d'augmenter le nombre de microcrédits octroyés. En augmentant l'octroi de financement et les montants moyens de ces derniers, des économies d'échelles peuvent être réalisées dans le but de réduire le coût moyen d'un microcrédit. Les processus, l'allocation des ressources et procédures sont constamment évalués et l'amélioration continue est recherchée, par exemple, via la mutualisation des ressources et l'investissement accru dans le digital¹⁷

Le rapport d'activité de 2015 cite également d'autres pistes envisagées : Elargir les sources d'apport de capital et de garanties. Concernant ces dernières, M. Sapy nous apporte des explications supplémentaires: *« l'augmentation des besoins en garantie n'est pas liée à l'augmentation du risque (celui-ci diminue d'ailleurs plus qu'il n'augmente), mais plutôt en*

¹⁷ L'idée est par exemple de permettre au demandeur d'effectuer sa demande initiale en ligne. Cela éviterait une première rencontre sans information préalable étant donné que le projet ainsi que les spécificités de l'emprunteur pourraient déjà être évalués sur la base des informations récoltées en ligne.

raison de l'augmentation de l'encours de crédit (celui-ci devrait passer de 10 M EUR en 2016 à 35 M EUR en 2020). La garantie du FEI est plafonnée en euros, ce qui nous demande une négociation régulière avec eux pour augmenter le montant des plafonds (sachant que la garantie reste à 75%). Notre coût du risque devrait se stabiliser autour de 3% de l'encours après mise en jeu des garanties (ce qui reste quand même 10 fois plus élevé que le coût du risque des banques) » (P. Sapy, email, 10 juin 2016) (Annexe 11).

Selon nous, ce plan est réaliste du point de vue de la demande. En effet, la demande grandissante assure un *pool* de candidats ayant des projets viables à mettre sur pied. Toutefois, le développement de la société devra s'accompagner d'une évaluation régulière et pertinente des nouveaux processus mis en place. En effet, il ne faudrait pas que pour atteindre l'objectif, les conditions d'octroi des prêts ainsi que la qualité de l'accompagnement des emprunteurs se détériorent et que cela se traduise en définitive par une augmentation du taux de défaut de paiement.

3.7 Défis actuels et pistes de développement

Avenir du microcrédit en Belgique : Il est intéressant de constater que les deux principaux acteurs belges s'inscrivent dans des modèles d'avenir opposés. Alors que microStart est dans une logique de production et à la recherche de son équilibre financier, Crédal met l'accent sur la qualité plus que sur la quantité. Selon eux, un des points importants nécessitant une amélioration est le statut et la place de l'entrepreneur au sein la société. Par exemple, ces dernières années, de nombreux microcrédits furent destinés à financer des véhicules pour des livreurs en bout de chaîne. Ce type d'emploi leur octroie des protections sociales extrêmement faibles, n'est pas valorisant et n'apporte aucun projet d'avenir durable. De ce fait, Crédal est en train d'élaborer des projets innovants comme par exemple la mise en place d'une coopérative de transporteurs. Les années à venir vont certainement être source de changements au sein des deux sociétés. Quant aux perspectives du futur, nous pensons que chacun des modèles de Crédal et de microStart présentent des opportunités de développement. Notons que depuis décembre 2014, la société AG insurance est devenue actionnaire de microStart (microStart, 2015). Nous imaginons dans un futur proche l'élargissement des services offerts de la société en lien avec ce nouvel acteur.

Facteurs contraignants : Les deux institutions s'accordent sur quelques points essentiels au maintien des activités de microcrédit. Bien que des efforts indéniables soient mis en place afin de promouvoir l'entrepreneuriat en Belgique, la perte des allocations sociales et l'inadéquation des cotisations sociales à payer constituent des freins considérables pour les entrepreneurs potentiels. Il est nécessaire d'harmoniser les diverses aides afin d'éviter les exclusions. Il semble en plus que les sources de financement soient manquantes. Les programmes publics peinent à s'intégrer dans une vision à long terme et les participations privées sont souvent influencées par le relationnel, les rendant également vulnérables.

Définition claire : Une définition précise du microcrédit devrait être élaborée. Les institutions offrent du microcrédit mais le manque de cadre précis rend difficile le reporting et la collecte d'informations. Ces problématiques semblent être également rencontrées en Europe Occidentale, sauf au sein des marchés plus matures ayant une définition consistante tels que l'Allemagne, la France, l'Autriche et l'Italie (EBF, 2010).

Modèle : Le rôle et l'avenir des banques sont questionnés à ce jour. En plus d'être un moyen de satisfaire leurs objectifs éthiques et sociaux, le microcrédit représente également pour ces dernières l'opportunité d'accéder à un nouveau marché. Avec des incitants, nous pouvons imaginer un système où plusieurs banques reconnues financent ensemble une société indépendante créée sur le même modèle que microStart. Cette société ne viserait pas exclusivement la rentabilité financière mais au moins le point neutre, lui permettant de couvrir ses frais opérationnels, son risque et d'offrir des microcrédits aux plus grand nombre. Cette sorte de partenariats impliquant plusieurs banques permettrait d'éviter la dépendance à une seule banque, réduisant ainsi les coûts des lignes de crédits à l'IMF suite à la compétition grandissante (Cozarenco, 2015). L'Etat aurait également un rôle à jouer, par exemple par l'octroi de garanties, en sachant que celui-ci peut aussi y trouver un avantage global, de par les économies réalisées sur les allocations sociales et les nouveaux revenus fiscaux générés. La participation financière des pouvoirs publics pourrait se baser sur un certain pourcentage de ces économies réalisées, ou être octroyée en fonction de critères de performances prenant par exemple en compte le nombre de personnes remises dans le circuit de l'emploi. Pour cela, un suivi continu et mesuré devra être mis en place. L'IMF Qredits aux Pays-Bas fonctionne de cette manière. Suite à une initiative publique du ministère des affaires économiques, un partenariat de quatre banques néerlandaises a pu être élaboré. Ce consortium participe d'une

part au capital de Qredits mais lui offre également une ligne de crédit. Ce système est également soutenu par des subsides publics (EBF, 2010 ; Cozarenco, 2015).

- **Alternatives bancaires** : Si le rôle des banques est requis pour assurer l'avenir du microcrédit et son financement, d'autres alternatives peuvent être considérées et vont probablement gagner en importance ces prochaines années. Ainsi, les modèles ayant pris de l'ampleur d'une part suite à la crise financière et d'autre part suite aux développements technologiques peuvent être des alliés considérables aux institutions de microcrédit afin de compléter l'offre de services aux populations à risques. A ce jour, de nombreux investisseurs souhaitent placer leur argent de manière transparente, éthique, sociale et durable. Le microcrédit professionnel représente une opportunité à considérer¹⁸. De ce fait, nous pouvons imaginer dans le futur des modèles se basant sur la désintermédiation du secteur bancaire. L'exemple le plus célèbre parmi les FinTechs (alliance de la finance et de la technologie) est l'ensemble des plateformes de financement participatif (*crowdfunding* pour le capital et *crowdlending* pour le crédit), possédant des caractéristiques similaires aux IMF et avec lesquelles certaines collaborent déjà, comme tel est le cas en France, où la législation le permet.

Challenges en Europe

Au niveau européen, il est nécessaire d'instaurer une harmonisation entre les pratiques et une cohérence des objectifs des différents pays. Par exemple, une séparation claire entre les clients *bankable* bénéficiant d'un microcrédit (et parfois servis par les banques) et ceux *non bankable* doit être marquée afin de récolter des informations plus pertinentes (EBF, 2010).

L'état des lieux ponctuel et l'échange de bonnes pratiques entre les différentes nations grâce à des plateformes centrales, tel EMN, est bénéfique pour toutes les parties impliquées. Un projet similaire à MixMarket (plateforme regroupant des data sur les IMF et les résultats de tous les continents à part l'Europe Occidentale) serait également souhaitable dans le futur.

Au niveau des régulations et du financement, notamment en termes de garanties tant européennes que nationales, des progrès sont observés et doivent être poursuivis. Les acteurs privés et publics collaborent à différents niveaux au sein des pays membres, facilitant le développement du microcrédit (EBF, 2010).

¹⁸ A titre d'exemple, de nombreuses sociétés d'investissement et de gestion de fonds accordent un pourcentage de leurs portefeuilles d'investissement à la microfinance, mais à l'heure actuelle essentiellement à destination des pays en voie de développement (Nous pouvons citer Blue Orchard, BioInvest et Alterfin).

IV. Conclusion

En quelques décennies la microfinance s'est imposée mondialement comme un outil de développement efficace mais également comme une solution capable de combler certaines défaillances du marché. En offrant d'abord des prêts de faibles montants, l'offre fut ensuite complétée par des services d'assurance, d'épargne et de transferts d'argent à petite échelle. L'établissement formel et moderne de la microfinance a initialement pris place au sein de nations en développement et en sous-développement, dans les continents asiatique, sud-américain et africain. Des pratiques adaptées, innovantes et flexibles ont permis de démontrer que les personnes possédant de faibles garanties matérielles, financières et pas ou peu d'historique de crédit pouvaient également être de bons entrepreneurs et par là de bons emprunteurs. Cette constatation se transpose dans tout type de société, quel que soit son niveau d'industrialisation et de développement.

En élaborant ce **travail**, nous nous sommes interrogés sur les **pratiques de la microfinance en Europe**, moins connues et peu mises en lumière. En quoi celles-ci diffèrent-elles des pays du Sud et pour quelles raisons ? Ensuite nous nous sommes intéressés plus particulièrement à analyser **l'implication des banques commerciales au sein de ce secteur spécifique**. Cette problématique se pose dans le Sud, où les distinctions deviennent floues entre banques et institutions de microfinance suite à divers processus observés. Qu'en est-il au sein de notre environnement et plus particulièrement en Belgique ? Afin d'être complets, nous nous sommes demandés quelles étaient les spécificités du secteur au sein de notre pays, autant en termes d'opportunités que de contraintes. Pour mener à bien notre mémoire, nous avons, dans un premier temps, analysé les nombreux travaux réalisés et publiés sur les sujets pertinents à notre recherche. Ces analyses concernent différentes régions du monde, et parfois le continent européen. Dans un second temps nous avons confronté notre documentation à notre étude sur le terrain belge. Cette dernière a pu être possible en rencontrant des acteurs provenant de diverses sociétés et ayant différentes fonctions et points de vue. Ceci nous a permis de brosser le paysage du microcrédit en Belgique, d'en cerner les caractéristiques mais également de proposer des pistes d'améliorations. Voici les éléments principaux et pertinents de notre recherche.

Actuellement, la microfinance au sein de l'Europe ne comprend essentiellement que le microcrédit. Les microentreprises, comprenant moins de 10 employés, détiennent une importance capitale au sein de l'économie européenne. Cependant leur accès au financement reste restreint, laissant la place à des institutions non bancaires proposant des alternatives. Etant donné l'environnement plus réglementé, hétérogène et concurrentiel, le microcrédit pratiqué en Europe affiche des caractéristiques différentes de celui pratiqué dans le reste du monde. La marginalité de celui-ci s'explique notamment par l'importance du travail salarié au sein de nos sociétés, par l'étendue des aides sociales disponibles et par une culture de l'entrepreneuriat moins développée. Des programmes multiples destinés au soutien financier ou à l'échange de bonnes pratiques ont été établis par différentes institutions européennes depuis les années 2000, comblant ainsi partiellement le manque de financement et de cohésion européenne initiale.

Afin de faire face à la concurrence grandissante, de nombreuses banques ont introduit le microcrédit au sein de leur business model. En accédant à un nouveau segment de la population, elles peuvent créer un nouveau *pool* de clients potentiels et espérer leur offrir des produits autres ou complémentaires au microcrédit. Cette implication est également un moyen efficace de démontrer la responsabilité sociale d'entreprise, conjointement liée à l'activité bancaire. L'implication des banques peut être directe, via le ***downscaling***. Dans ce cas, une unité interne dédiée au microcrédit est intégrée au sein de l'établissement. Les alternatives résident dans la création d'une institution de finance spécialisée ou d'une société de services de microfinance, permettant de répondre aux désavantages de l'unité interne. Dans des conditions moins risquées, de nombreuses banques s'engagent également dans ce secteur par le biais de partenariats sous diverses formes avec des institutions de microcrédit. L'expertise propre de chaque acteur permet d'assurer un service de qualité. Enfin, les IMF elles-mêmes peuvent décider d'accroître leur implication au sein de la finance traditionnelle. Via ***l'upscaling***, elles élargissent leur offre en proposant des crédits de montants plus élevés, ou se transforment en institution bancaire via ***l'upgrading***. Les avantages, dans ce cas, se traduisent en termes d'accès à de plus larges sources de financement, à un nouveau segment de clientèle et en une réduction des coûts opérationnels.

En Belgique, cinq institutions composent l'offre du microcrédit. Deux d'entre elles font partie de la Société régionale d'investissement de Bruxelles Capitale et sont donc publiques. Les trois autres sont des groupes composés de coopératives et d'asbl effectuant l'accompagnement et le suivi des emprunteurs. Alors que toutes possèdent une gamme de

produits plus large, seule microStart est spécialisée dans le microcrédit professionnel. L'offre totale reste néanmoins relativement faible, avec un peu plus de 1.000 microcrédits octroyés en 2015. Cependant, une croissance significative est observée d'années en années, comblant ainsi progressivement les besoins en financements des entrepreneurs potentiels. Les secteurs concernés sont majoritairement l'horeca, le transport et le commerce de détail (ceux-ci sont d'ailleurs également considérés comme les plus risqués par les banques).

Afin d'assurer le succès des opérations d'une institution de microcrédit, plusieurs dimensions sont à prendre en compte. Tout d'abord, il est important pour l'institution de définir quels sont ses critères de « succès »? Les aspects économiques et sociaux vont généralement de pair, même si selon le type d'organisation et de management, une importance particulière sera donnée à l'un des deux. Si dans certaines régions du monde où la microfinance s'est révélée lucrative, la perspective sociale fut progressivement accompagnée d'une volonté de rentabilité, en Europe occidentale, ce débat n'a pas lieu d'être. En effet, l'objectif social est clairement affiché et les profits sont difficilement atteignables, de par les particularités du marché. Cependant, afin d'assurer une offre à long terme et au plus grand nombre, il est important de pouvoir couvrir les coûts des opérations de manière autonome. L'augmentation considérable du nombre de microcrédits et l'amélioration constante des processus devraient mener à une réduction du coût moyen d'un microcrédit, souvent jugé trop élevé.

Au niveau de l'institution, un premier facteur clé de succès du microcrédit, universellement observé, est l'adaptation de l'offre à la situation de l'emprunteur ainsi que de ses besoins. Ensuite, dans la plupart des cas celui-ci sera accompagné. Cet **accompagnement** prend diverses formes, s'effectue avant, pendant, et après l'obtention du prêt et dans de nombreux cas est pris en charge par des **bénévoles** accordant leur temps et leur expertise. Ces derniers font partie intégrante des business model et de la réussite des IMF. Outre la dimension humaine indispensable, d'autres éléments sont requis afin d'assurer la viabilité de la société. Ainsi, les taux d'intérêt relativement élevés devant permettre de couvrir les coûts opérationnels et le risque résiduel sont nécessaires, ce qui ne semble pas être un problème pour les emprunteurs car l'accès au crédit est plus important que son coût. Enfin, comme toute autre société, l'optimisation des ressources ainsi que des processus efficaces et innovants, évalués régulièrement, sont essentiels pour atteindre la couverture des coûts. Néanmoins, le degré d'importance de ces éléments varie en fonction du caractère public ou privé d'une IMF.

Il est également indispensable d'étudier l'environnement au sein duquel le microcrédit est exercé afin d'établir son potentiel de développement et ses caractéristiques. En ciblant l'analyse sur la Belgique, nous avons pris en compte différents facteurs. Le contexte entrepreneurial indique que la Belgique ne possède pas une culture entrepreneuriale forte, en comparaison avec d'autres pays. Cependant, malgré le niveau élevé de compétitivité de notre économie, de nombreux éléments témoignent du potentiel de la création d'entreprises sur le marché. Les microentreprises sont reconnues comme telles depuis 2016 et bénéficient d'un régime simplifié. Toutefois, aucun cadre légal n'entoure la pratique du microcrédit, ce qui ne porte pas spécialement préjudice à celui-ci mais ne l'encourage pas non plus. En observant la situation sur des marchés voisins, il semble que cette absence soit due à la faible maturité du secteur belge. Pourtant, l'ensemble des aides disponibles, tant financières que sociales, destinées aux personnes à faibles revenus sont nombreuses. Celles-ci comprennent également les nombreux programmes destinés aux personnes sans emplois et facilitant leur retour au sein du marché du travail. Les structures d'aides à l'emploi, en collaboration avec les IMF belges, permettent de répondre de manière complète aux besoins des demandeurs. Cependant, des mesures moins exigeantes envers les entrepreneurs sont requises par les IMF, qui estiment que certaines obligations représentent un frein considérable à l'entrepreneuriat. Cette notion d'Etats providence en Belgique ainsi qu'au sein de l'UE justifie l'engagement des pouvoirs publics dans le développement du microcrédit. Ainsi, les Régions, Provinces, et l'UE apportent un support financier, sous forme de garanties, de capital ou de subsides. Toutefois, un programme de financement de long terme semble faire défaut. Ces différents éléments composent l'environnement dans lequel les IMF opèrent et sont à l'origine des recommandations de celles-ci, progressivement reconnues au sein du paysage économique et social belge, par les pouvoirs décisionnels.

En Belgique, le microcrédit offert par les différentes sociétés répond à une demande initialement insatisfaite et se positionne comme un tremplin entre le monde des exclus financiers et celui de l'inclusion tant financière que sociale, où se situent les **banques** commerciales actuelles. Cependant, l'implication des banques s'observe tout de même à plusieurs niveaux. Les partenariats financiers avec ces dernières, sous forme de participation en capital, de ligne de crédit ou de donations (via les fondations) constituent les collaborations les plus courantes. Couramment, certains employés du secteur bancaire apportent leur expertise en

tant que bénévoles. Afin de partager le risque entre institutions privées et publiques, des partenariats ont été également établis entre différentes banques partenaires et une organisation régionale publique, offrant des garanties sur les microcrédits accordés par les banques. Cependant, les segments de populations visés ne sont pas similaires à ceux servis par microStart et Crédal, les deux IMF les plus importantes sur le territoire. Au sein de ces différentes collaborations, chaque type d'acteurs détient des avantages. Les banques et les IMF sont donc dans des relations complémentaires et non directement concurrentielles. Elles coexistent en étant chacune spécialisée dans son domaine et servant des segments distincts de la population.

Le futur du microcrédit annonce des développements et changements significatifs au sein de la Belgique. Un nouvel acteur, Brupart, créé en 2014 propose une offre supplémentaire dans la Région de Bruxelles. En outre, microStart et Crédal ont respectivement différents objectifs et défis à relever dans les prochaines années. Nous pensons que la réalisation de ceux-ci pourra s'observer dans un futur proche. En effet, les deux institutions ont affirmé leurs crédibilités et sont désormais reconnues et établies au sein de la société. De plus, les nombreuses alternatives bancaires actuelles vont certainement diversifier le paysage du crédit aux particuliers. Elles représentent également des opportunités de complémentarité et de partenariats potentiels avec les IMF, leur permettant d'accéder à des nouvelles sources de fonds afin d'augmenter le nombre de microcrédits et de compléter leur offre tout en étant en adéquation avec leur mission de s'investir au sein de l'économie réelle et sociale.

V. Bibliographie

- Acclassato, D. (2008). Les plafonnements de taux d'intérêt en microfinance servent-ils réellement les pauvres et petits opérateurs économiques ? *Mondes en développement* ,1 (141), p. 93-109. Doi : 10.3917/med.141.0093 .
- Ahlin, C., Lin, J. & Maio, M. (2010). Where does Microfinance Flourish? Microfinance Institutions' Performance in Macroeconomic Context. *Journal of Development Economics*.1-6. DOI doi:10.1016/j.jdeveco.2010.04.004 .
- Alterfin. (s.d.). *Investissons dans la microfinance et le commerce équitable*. <https://www.alterfin.be/fr/investissons-dans-la-microfinance-et-le-commerce-equitable> (consulté le 03/07/2016).
- Anand, M. & Rosenberg, R. (2008). *Are We Overestimating Demand for Microloans?* Washington, D.C.: CGAP, avril. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Are-We-Overestimating-Demand-for-Microloans-Apr-2008.pdf> .
- Armendáriz de Aghion, B. & Morduch, J. (2005). *The economics of microfinance*. Cambridge: The MIT press.
- Armendáriz de Aghion, B. & Morduch, J. (2010). Microfinance beyond group lending. *The Economics of Transition*, 8 (2), 401-420. En ligne [https://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/articles/2000-Microfinance Beyond Group Lending.pdf](https://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/articles/2000-Microfinance%20Beyond%20Group%20Lending.pdf)
- Armendáriz de Aghion, B. & Morduch, J. (2010). *The economics of microfinance: second edition*. Cambridge: The MIT press. En ligne https://mitpress.mit.edu/sites/default/files/titles/content/9780262513982_sch_0001.pdf .
- Armendáriz de Aghion, B. & Szafarz, A. (2011). On Mission Drift in Microfinance Institutions. *The handbook of microfinance*. London: World Scientific Publishing.
- Armendáriz de Aghion, B. & Vanroose, A. (2009). Uncovering Microfinance Myths: Does Country-Wide Age Matter? *Reflets et Perspectives de la Vie Economique*, 48(3), 7-17. DOI [10.3917/rpve.483.0007](https://doi.org/10.3917/rpve.483.0007).

Arrêté royal du 25 avril 2014. Arrêté royal imposant certaines obligations en matière d'information lors de la commercialisation de produits financiers auprès des clients de détail. *Ejustice*, 12 juin, p.44471 .

Association pour le droit à l'initiative économique. (2008). 20 years of microcredit in France the knowledge gained through Adie's experience. Août, Paris. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-20-years-of-microcredit-in-france-the-knowledge-gained-through-adies-experience-oct-2008.pdf> .

Association pour le droit à l'initiative économique. (s.d.). *25 ans de microcrédits en France*. <http://www.adie.org/decouvrir-ladie/25-ans-de-microcredit-en-france> (consulté le 04/05/2016)

Autravail. (2016). *Mesures pour l'emploi*. <http://autravail.be/> (consulté le 07/05/2016)

Balkenhol, B., & Gloukoviezoff, G. (2015). Le microcrédit en France et en Europe en 2030: La création d'emploi par la promotion de l'entrepreneuriat. *Une finance innovante pour la justice sociale*, 63. Geneve: Bureau international du travail. En ligne http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_379170.pdf .

Banque Africaine de développement. (2006). Politique et stratégie de microfinance du groupe de la banque. *Département des politiques et de la revue des opérations*, 1-54. En ligne <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/10000014-FR-POLITIQUE-ET-STRATEGIE-DE-MICROFINANCE-DU-GROUPE-DE-LA-BANQUE-REVISE.PDF> .

Banque Nationale de Belgique (2016). Les conséquences économiques de l'afflux des réfugiés en Belgique. *Revue économique* 2016, 49-68. En ligne <https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2016/revecoi2016.pdf> .

Banque Nationale de Belgique (n.d). *Introduction du modèle pour microsociétés et modifications aux modèles normalisés pour entreprises belges: version 2016 vs version 2012*. <https://www.nbb.be/fr/centrale-des-bilans/etablir/formulaires-de-depot-des-comptes-annuels/modeles/introduction-du-modele> .

Bateman, M. (2014). The rise and fall of Muhammad Yunus and the microfinance model. *International development studies working paper*, 1. 36p. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-the-rise-and-fall-of-muhammad-yunus-and-the-microcredit-model-jan-2014.pdf>

- Bauchet, J., & Morduch, J. (2012). Is Micro too small? Microcredit vs. SME Finance. *World Development*, 43. 288-297. Doi: [10.1016/j.worlddev.2012.10.008](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.10.008) .
- Ben Soltane, B. (2012). Social and financial performance of microfinance institutions: Is there a trade-off? *Journal of Economics and International Finance*, 4(4), 92–100. Doi : 10.5897/JEIF11.129 .
- Benard, M., (2014). La microfinance en Europe vis-à-vis de la performance sociale: où en sommes-nous? *European Microfinance Network*, (Octobre). En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/other_emn_publications/La%20Microfinance%20en%20Europe%20vis-a-vis%20de%20la%20performance%20sociale.pdf .
- Bendig, M., Unterberg, M., & Sarpong, B. (2014). Overview of the Microcredit Sector in the European Union. *European Microfinance Network*, (October), 1-92. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf .
- Berenbach, S., Churchill, G. (2011). Regulations and supervision of microfinance institutions. Experience from Latin America, Asia, and Africa. *The MicroFinance Network Occasional Paper*, 1. 1-87. En ligne <https://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/10/regulation-and-supervision-of-microfinance-institutions.pdf> .
- Berger, M., Goldmark, L. & Miller, T. (2006). *An Inside View on Latin American Microfinance*. Washington, DC: Inter-American Development Bank (IDB).
- Bioinvest. (s.d.). Sectors. <http://www.bio-invest.be/en/what-we-do/sectors.html> (consulté le 03/07/2016).
- BlueOrchard. (2016). *About us*. <http://www.blueorchard.com/about-us/blue-orchard/> (consulté le 03/07/2016).
- BNP Paribas (n.d.) *Responsabilité sociale et environnementale*. <http://bnpparibas.be/fr/bnp-paribas/responsabilite-sociale-environnementale/> (consulté le 21/05/2016).
- Brana, S. & Jégourel, Y. (2011). La réalité de la microfinance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2(avril) , p. 245-268 . DOI : [10.3917/reru.112.0245](https://doi.org/10.3917/reru.112.0245).

- Bruhn-Leon, B., Eriksson, P. & Kraemer-Eis, H. (2012). Progress for Microfinance in Europe. *EIF Research & Market Analysis*. 1-37. En ligne http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_2012_13_microfinance.pdf.
- Campion, A. & White, V. (1999). Campion, A. and V. White (1999). Institutional metamorphosis: transformation of microfinance NGOs into regulated financial institutions. *The Microfinance Network, occasional paper*, 4. 142p.
- Cayrol, A. (2012) Microcredit : nouvel acteur actif ! Un état des lieux du paysage belge. *Réseau financement alternatif*. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/microfinance_in_europe/microfinance_by_country/belgium/rfa-financite-5-light.pdf.
- Chen, G. (1997). Les défis de la croissance des institutions de microfinancement : l'expérience de BancoSol. *CGAP focus note* ; 6. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-The-Challenge-of-Growth-for-Microfinance-The-BancoSol-Experience-Mar-1997-French.pdf>.
- Christen, R. (2001) Commercialization and mission drift, the transformation of microfinance in Latin America. *CGAP occasional paper*, 5. En ligne <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Commercialization-and-Mission-Drift-The-Transformation-of-Microfinance-in-Latin-America-Jan-2001.pdf>.
- Churchill, C. & Frankiewicz, C. (2006) *Making Microfinance Work: Managing for Improved Performance*. Geneve: International Labour Organization.
- Commission Européenne. (2010). Entrepreneurship in the UE and beyond. *Flash Eurobarometer*, 283. En ligne http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf.
- Commission Européenne. (2010). Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. *Communication from the commission. COM(2010) 2020 final*, 37p. En ligne <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
- Commission Européenne. (2011). *Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits Version 1.0*. Bruxelles : Union Européenne. Doi:10.2776/41012.

Commission Européenne. (2012). Rapport de la commission au parlement européen et au conseil sur l'application de la directive 2006/48/CE au microcrédit. *COM 769 final*. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52012DC0769&from=EN>.

Commission Européenne. (2013). *Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits Version 2.0*. Bruxelles : Union Européenne. Doi : doi:10.2776/68193 .

Commission Européenne. (2013). Implementation of the European Progress Microfinance Facility-2012. *Report from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions*. COM(2013) 562 final, Brussels.

Commission Européenne. (2014). Implementation of the European Progress Microfinance Facility-2013. *Report from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions*. COM(2014) 639 final, Brussels.

Commission Européenne. (2014). Interim evaluation of the European of the European progress microfinance facility. *Final Report Specific Contract VC/2013/0660*. doi: 10.2767/007542 .

Commission Européenne (n.d). *European regional development fund*. En ligne http://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/erdf/ (Consulté le 25/05/2016).

Commission Européenne (n.d). *European Social fund*. En ligne <http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=en> (Consulté le 25/05/2016).

Conseil central de l'Economie (2011). L'entrepreneuriat. *Avis CCE 2011-0920*. En ligne <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/fr/doc11-920.pdf> .

Conseil central de l'économie(2011). L'entrepreneuriat en Belgique : problèmes et défis La vision des experts. *Note documentaire CCE 2011-1158*. En ligne <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/fr/doc10-1158.pdf> .

Conseil de l'emploi (2015). *Rapport 2015*. En ligne <http://www.emploi.belgique.be/publicationDefault.aspx?id=43631> .

Conseil économique et sociale de Wallonie (2016). *Regards sur la Wallonie : édition 2016*. Liège : CESW. En ligne http://www.cesw.be/uploads/2016_Regards.pdf .

- Consulting Group to Assist the Poor (CGAP) (2016). *FAQ: Microfinance*. <http://www.microfinancegateway.org/fr/what-is-microfinance> (consulté le 01/03/2016).
- Convergences. (2014). *Microfinance partnerships to help access basic services*. Paris : Convergences. En ligne <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-microfinance-partnerships-to-help-access-basic-services-2013.pdf> .
- Cozarenco, A. (2015). Microfinance Institutions and Banks in Europe: The story to date. *European Microfinance Network*, 48. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_research_papers/research_3.pdf .
- Crane, A. & Matten, D. (2015). *Business ethics*. Oxford: Oxford University Press. En ligne <https://books.google.be> .
- Crédal (n.d.) *Microcrédit professionnel*. En ligne <http://www.credal.be/microcredit-entrepreneur> (consulté le 3/04/2016).
- Crédal (n.d.) *Microcrédit aux particuliers*. En ligne <http://www.credal.be/microcredit-particulier> (consulté le 3/04/2016).
- Crédal (2012) *Rapport d'activité 2011*. Louvain La Neuve: Crédal. En ligne http://www.credal.be/sites/all/files/documents/credal/ra_credal_2011.pdf .
- Crédal (2013) *Rapport d'activité 2012*. Louvain La Neuve: Crédal. En ligne http://www.credal.be/sites/all/files/documents/credal/ra_credal_2012.pdf .
- Crédal (2014) *Rapport d'activité 2013*. Louvain La Neuve: Crédal. En ligne http://www.credal.be/sites/all/files/documents/credal/ra_credal_2013.pdf .
- Crédal (2015) *Rapport d'activité 2014*. Louvain La Neuve: Crédal. En ligne <http://www.credal.be/sites/all/files/documents/credal/ra2014.pdf> .
- Crédal (2016) *Rapport d'activité 2015*. Louvain La Neuve. En ligne http://www.credal.be/sites/all/files/documents/credal/credalrapport2015_web.pdf .

- Cull, R., Demirguc-Kunt, A. & Morduch, J. (2009). Microfinance meets the market. *The journal of Economics perspectives*, 23(1). 167-192. En ligne <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.23.1.167> .
- Cull, R., Demirguc-Kunt, A & Morduch, J. (2009). Microfinance tradeoffs. Regulation, Competition, and Financing. *Policy Research Working Paper* (5086). En ligne <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4278/WPS5086.pdf> .
- De Brandt, J. & Nowak, M. (2006). Le micro-crédit en Europe: L'action forcément conjointe des marchés et de la collectivité ? *Revue d'économie industrielle*, 116. En ligne <http://rei.revues.org/445> .
- De Briey, V. (2005). Plein feu sur la microfinance en 2005 ! *Regards économiques*, 28, 14p. En ligne http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-publications-diverses-plein-feu-sur-microfinance-03-2005_0.pdf .
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Singer, A. & Van Oudheusden, P. (2015). The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World. *Policy Research Working Paper*, 7255. Washington, DC: World Bank. En ligne <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf> .
- Directive 2013/34/UE du parlement européen et du conseil du 26 juin 2013 relative aux états financiers annuels, aux états financiers consolidés et aux rapports y afférents de certaines formes d'entreprises, modifiant la directive 2006/43/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant les directives 78/660/CEE et 83/349/CEE du Conseil. (2013). Eur-lex. (consulté le 05/06/2016).
- Disneur, L. (2003) *Evaluation de la loi du 24 mars 2003 instaurant le service bancaire de base*. Bruxelles : Réseau financement alternatif, 98p. En ligne <http://www.ecosocdoc.be/static/module/bibliographyDocument/document/001/266.pdf> .
- Disneur, L. (2008). *Le point sur le service bancaire de base, cinq ans après son introduction*. Bruxelles : Réseau financement alternatif. 7p. En ligne <https://www.financite.be/sites/default/files/references/files/245.pdf> .
- Duflo, A., Tripathi, R. & Walton, M. (2007). Credit Market Failures and Microfinance: From Promise to Practice - A Case Study of the Andhra Pradesh crisis. *Course 902: Issues in Economic Systems and Institutions*, 20p. En ligne

<http://www.michaelwalton.info/wp-content/uploads/2011/08/Microfinance-the-crisis-in-Andhra-Pradesh.pdf> .

Economist Intelligence Unit (2015). *Global microscope 2015: The enabling environment for financial inclusion*. New York: The Economist Intelligence Unit. En ligne https://www.metlife.com/assets/cao/foundation/EIU_Global_Microscope_2015.pdf.

Emploi.Wallonie (n.d.). *Les structures d'accompagnement à l'autocréation d'emploi (SAACE)* <http://emploi.wallonie.be/home/emploi/saace.html> (consulté le 05/07/2016).

Emran, M. S., Morshed A. M. & Stiglitz J. (2006) Microfinance and Missing Markets. *Working paper Columbia University, Department of Economics, New York*. En ligne <http://cola.siu.edu/economics/common/documents/discussion/microfinance.pdf> .

European Banking Federation (2010). *Microfinance within the EU banking industry: policy and practice*. Brussels: EBF. En ligne <http://www.ebf-fbe.eu/uploads/D1093k%20Microfinance%20EU%20banking%20industry.pdf> .

European Investment Bank. (2005). *Definition of an enhanced Bank strategy in the microfinance sector*. 8p. En ligne http://www.eib.org/attachments/strategies/microfinance_en.pdf .

European Investment Fund (2008). *JASMINE: A pilot action to promote microcredit in the European Union*, 2p. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/microfinance_in_europe/microfinance_eu/jasmine-flysheets.pdf .

European Investment Fund. (s.d). *Shareholders*. http://www.eif.europa.eu/who_we_are/shareholder/index.htm (consulté le 21/06/2016)

European Microfinance Network (n.d.). *Microfinance and social inclusion*. <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-and-social-exclusion> (consulté le 04/03/2016).

European Microfinance Network (2010). *Banks and microfinance in Europe. EMN bi-annual magazine on microfinance in Europe*, 7, 16p. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_magazines/6.EMN_magazine_June_2010.pdf .

European Microfinance Network (2013). *Microfinance by country: France*. <http://www.european-microfinance.org/index.php?rub=microfinance-in-europe&pg=microfinance-by-country&cpg=13> (consulté le 04/03/2016).

Eurostat (2013). Semaine européenne des PME 2013. *Eurostat communiqué de presse* 175.

Eurostat (2014). *Living conditions in Europe*. Luxembourg: Eurostat. doi: 10.2785/594.

Eurostat (2016), Le taux de chômage à 10,5% dans la zone euro. *Communiqué de presse Euroindicateurs* (janvier), 6p. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7121207/3-07012016-AP-FR.pdf/aafaf15c-2ac1-4d05-814a-5f6b4d0282e1>.

Evers, J., Lahn, S. & Jung, M. (2007). Status of microfinance in Western Europe an academic review. *EMN issue paper*, 36p. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-status-of-microfinance-in-western-europe-an-academic-review-2007.pdf>.

Finance.brussels. (n.d.). *Brusoc* <http://www.finance.brussels/fr/filiales/brusoc> (Consulté le 5/5/2016).

Finance brussels. (n.d.). *Brupart* <http://www.finance.brussels/fr/filiales/brupart> (consulté le 5/5/2016).

Finance.brussels (2012) *Rapport annuel 2011*. Bruxelles: finance.brussels. En ligne <http://www.finance.brussels/sites/default/files/publication/document/2011-rapport-annuel-fr.pdf>.

Finance.brussels (2013) *Rapport annuel 2012*. Bruxelles: finance.brussels. En ligne <http://www.finance.brussels/sites/default/files/publication/document/2012-rapport-annuel-fr.pdf>.

Finance.brussels (2014) *Rapport annuel 2013*. Bruxelles: finance.brussels. En ligne <http://www.finance.brussels/sites/default/files/publication/document/2013-rapport-annuel-fr.pdf>.

Finance.brussels (2015) *Rapport d'activité 2014*. Bruxelles: finance.brussels. En ligne http://www.finance.brussels/sites/default/files/publication/document/srib2014_rapport_dactivites_cahier2_web.pdf .

Finance.brussels(2016) *Rapport d'activité 2015*. Bruxelles: finance.brussels. En ligne http://www.finance.brussels/sites/default/files/publication/document/srib_rapport_annuel_fr_web.pdf .

Fisher, T. & Sriram, M. (2002). *Putting Development Back into Micro-finance*. New Delhi: Vistaar Publications.

Fonds de participation (n.d). *Crédits*. www.fonds.org (consulté le 04/03/2016).

Forem (2015). Marché de l'emploi. Chiffres et commentaires données de septembre 2015. *Trimestriel* ,4. Charleroi : Le Forem. En ligne https://www.leforem.be/MungoBlobs/410/281/2015_Trim4_MDE_ChiffresEtCommentaires_Final.pdf .

Forem (2016). *Dispenses*. <https://www.leforem.be/particuliers/dispenses.html> (consulté le 5/07/2016).

Forster, S., Greene, S., & Pytkowska, J. (2003). *The state of microfinance in Central and Eastern Europe and the New Independent States*. Washington, DC: CGAP. En ligne <http://www.mfc.org.pl/sites/mfc.org.pl/files/The%20State%20of%20Microfinance%20in%20Central%20and%20Eastern%20Europe%20and%20the%20New%20Independent%20States%20.pdf> .

Gabrielli,D., Housni-Fellah,M. & Oung,V. (2007) Les incidences de la réforme de l'usure sur les modalités de financement des PME. *Bulletin de la Banque de France*, 157. En ligne https://www.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/archipel/publications/bdf_bm/etu_des_bdf_bm/bdf_bm_157_etu_1.pdf .

Gilles, P. (1992). Incertitude, risque et asymétrie d'information sur les marchés financiers. *Revue française d'économie*,7 (2), n°2, 53-115;

Global Envision (n.d). *The history of microfinance*. <https://www.globalenvision.org/library/4/1051> (consulté le 04/03/2016).

- Global Finance (n.d). *The World's Richest and Poorest Countries*
<https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/worlds-richest-and-poorest-countries> (consulté le 5/05/2016).
- Gloukoviezoff, G. (2016). Evaluating the impact of European microfinance, the foundations, *EIF Research & Market Analysis* (33). En ligne
http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_33.pdf .
- Gonzalez, A.& Rosenberg, R. (2006) The State of Microcredit: Outreach, Profitability, and Poverty .Findings from a Database of 2300 Microfinance Institutions. Doi
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1400253> .
- Gouiffès, C. (2013, mars). *Microfinance en Europe: réalités et enjeux face à la crise*. Communication présentée à la conférence organisée par Convergences, Paris. En ligne http://www.clubmicrofinanceparis.org/wp-content/uploads/2013/06/CR-Club-Microfinance-Paris_27mars2013.pdf .
- Guichandut, P. (2006). Europe occidentale et reste du monde : parle-t-on des mêmes pratiques ? *Finance & Bien Commun* 2, (25), p. 54-60. Doi : 10.3917/fbc.025.0054 .
- Guntz, S. (2011). Sustainability and profitability of microfinance institutions. *Research paper in international finance and economics*, 4. En ligne https://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Fachbereiche/bw/studienschwerpunkte/international_business/Master/CAIFD/ResearchPapers/SustainabilityAndProfitabilityOfMicrofinanceInstitutions_Guntz.pdf .
- Haq, M., Hoque, M. & Pathan, S. (2008). Regulation of Microfinance Institutions in Asia: A Comparative Analysis. *International Review of Business Research Papers*, 4(4). En ligne [http://bizresearchpapers.com/33\[1\].Mamiza.pdf](http://bizresearchpapers.com/33[1].Mamiza.pdf) .
- Harper, M. & Singh Arora, S. (2005). *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*. London: ITDG Publishing.
- Hefboom (2016) *Jaarverslag 2015*. Brussels : Hefboom. En ligne http://hefboom.be/wp-content/uploads/2016/06/jaarverslag_2015.pdf .
- Hefboom (2015) *Jaarverslag 2014*. Brussels: Hefboom. En ligne <http://hefboom.be/wp-content/uploads/2016/06/Jaarverslag2014.pdf> .

Hefboom (2014) *Jaarverslag 2013*. Brussels: Hefboom. En ligne <http://hefboom.be/wp-content/uploads/2015/12/jaarverslag2013.pdf> .

Hefboom (2013) *Jaarverslag 2012*. Brussels: Hefboom. En ligne <http://hefboom.be/wp-content/uploads/2015/12/jaarverslag2012.pdf> .

Hefboom (2012) *Jaarverslag 2011*. Brussels: Hefboom. En ligne <http://hefboom.be/wp-content/uploads/2015/12/jaarverslag2011.pdf> .

Helmore, K. (2009). Microfinance in Africa: state of the sector report bringing financial services to Africa's poor. *CARE publications*, 143p. En ligne http://www.care.org/sites/default/files/documents/MF-2009-access_africa_sos_report.pdf .

Helms, B. & Reille, X. (2004). Interest rate ceilings and microfinance: The story so far. *CGAP occasional paper*, 9. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-Interest-Rate-Ceilings-and-Microfinance-The-Story-So-Far-Sep-2004.pdf> .

Helms, B. (2006). Access for All: Building Inclusive Financial Systems. *World Bank Publications*. Doi 10.1596/978-0-8213-6360-7 .

Hermes, N. & Lensink, R. (2007). The empirics of microfinance, what do we know? *The Economic Journal*, 117. En ligne https://entwicklungspolitik.uni-hohenheim.de/uploads/media/The_empirics_of_microfinance-What_do_we_know_03.pdf .

Hulme, D. (1990). Can the Grameen Bank be Replicated? Recent experiments in Malaysia, Malawi and Sri Lanka. *Development policy review*, 8, 287-300.. Doi: 10.1111/j.1467-7679.1990.tb00161.x

Impulsekrediet (s.d.) *Ons aanbod*. <http://impulskrediet.be/ons-microkrediet/> (consulté le 05/05/2016).

Inasti (2016). *Combien de cotisations sociales dois-je payer ?* <http://www.inasti.be/fr/faq/combien-de-cotisations-sociales-dois-je-payer> (consulté le 06/07/2016).

Infor Jeunes Wallonie-Bruxelles. (2012). Devenir indépendant: les aides. *Les fiches Infor Jeunes*, 37. En ligne http://www.infor-jeunes.be/site/img/maj37_mars2012_05DevenirIndependant_Aides.pdf.

International Association of Investors in the Social Economy (INAISE). (2000). upscaling social investment: 50 case studies. En ligne http://www.inaise.org/sites/default/files/u192/en-case_studies.pdf.

International Finance Corporation. (2013). *Microfinance and the global financial crisis, a call for Basel*. Washington DC: World Bank Group. En ligne <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/afc335804294f279bf01bf0dc33b630b/Microfinance+and+Global+Financial+Crisis+BASEL+Report-Final.pdf?MOD=AJPERES>.

Isern, J., & Porteous, D. (2005). Commercial banks and microfinance: evolving models of success. *Focus Note CGAP*, 28 (June), 8. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Commercial-Banks-and-Microfinance-Evolving-Models-of-Success-Jun-2005.pdf>.

Jayo, B., González, A., & Conzett, C. (2010). Overview of the Microcredit Sector in the European Union. *EMN Working Paper*, 6 (June), 112p. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-overview-of-the-microcredit-sector-in-the-european-union-jun-2010.pdf>.

Kneiding, C., & Kritikos, A. (2007). Microfinance in Eastern and Western Europe: A Comparative Analysis. *GfA Discussion Paper*, 9, 18p. En ligne <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.589.7067&rep=rep1&type=pdf>.

Kneiding, C. & Rosenberg, R. (2008). Variations in Microcredit Interest Rates: CGAP Note. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Variations-in-Microcredit-Interest-Rates-Jul-2008.pdf>.

Kraemer Eis, H., & Conforti, A. (2009). Microfinance in Europe: a market overview. *Working paper EIF Research and market analysis*, 1, 48p. En ligne http://www.eif.org/news_centre/publications/EIF_WP_2009_001_Microfinance.pdf.

Labie, M. (2009). Microfinance : évolutions du secteur, diversification de produits et gouvernance. *Reflets et perspectives de la vie économique*, 3(48), 5-6. DOI : [10.3917/rpve.483.0005](https://doi.org/10.3917/rpve.483.0005)

- Lafourcade, A-L., Isern, J., Mwangi, P. & Brown, M. (2005). Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa. *Microfinance Information eXchange*, 20.
- Lagarde, C. (2011). Réforme du Crédit à la Consommation. *Ministère de l'économie des finances et de l'industrie : dossier de presse* 25p. En ligne http://www.economie.gouv.fr/files/finances/presse/dossiers_de_presse/110429reform_e_credit_consommation.pdf.
- Laureti, C. (2008). Pourquoi et comment faire du microcrédit en Europe occidentale ? *Réseau Financement alternatif*, 9p. En ligne <https://www.financite.be/sites/default/files/references/files/248.pdf>.
- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance handbook : An institutional and financial perspective*. Washington DC: The World Bank. En ligne <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/12383>.
- Ledgerwood, J. & White, V. (2006) *Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor*. Washington DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-0-8213-6615-8.
- Lelart, M. (2005). *De la finance informelle à la microfinance*. Paris : Editions des archives contemporaines. En ligne <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00009833/document>.
- Littlefield, E. & Rosenberg, R. (2004). La microfinance et les pauvres : la démarcation entre microfinance et secteur financier formel s'estompe. *Finance & Development*, 41(2), 38-40. En ligne <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2004/06/pdf/littlefi.pdf>.
- Loi du 24 Mars 2003. Loi instaurant un service bancaire de base. Ejustice, p. 26402. (consulté le 05/06/2016).
- Loi du 18 décembre 2015 transposant la Directive 2013/34/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 juin 2013 relative aux états financiers annuels, aux états financiers consolidés et aux rapports y afférents de certaines formes d'entreprises, modifiant la Directive 2006/43/CE du Parlement européen et du Conseil et abrogeant les Directives 78/660/CEE et 83/349/CEE du Conseil (1) (2015). Ejustice. Page 80380. (consulté le 05/06/2016).

- Lopez, C. & Rhyne, E. (2003). The Service Company Model: A new Strategy for Commercial Banks in Microfinance. *The Service Company Model, ACCION InSight*, 6. En ligne <https://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/10/the-service-company-model-a-new-strategy-for-commercial-banks-in-microfinance.pdf> .
- Maas, B. & Lämmermann, S. (2012). *Designing microfinance operations in the EU: A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF*. Brussels : ESF Flanders. En ligne http://www.copie.eu/sites/default/files/COPIE_Access_to_Finance_Manual.pdf .
- Manos, R., Gueyie, J. & Yaron, J. (2013) *Promoting Microfinance: Challenges and Innovations in Developing Countries*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Matthäus-Maier, I. & von Pischke, J.D. (2008). *New Partnerships for Innovation in Microfinance*. Berlin: Springer. Doi: [10.1007/978-3-540-76641-4](https://doi.org/10.1007/978-3-540-76641-4)
- Mayoux, L., Hartl, M. (2009). *Gender and rural microfinance: Reaching and empowering women: Guide for practitioners*. Rome: International Fund for Agricultural Development (IFAD).
- Maystadt, J-F. (2004). Microfinance au Nord: Un effet de mode importé du Sud ? *Mondes en développement*, 2 (126), p. 69-82. Doi : 10.3917/med.126.0075 .
- Microcredit Summit Campaign (2015). *The state of the microcredit campaign report 2015, executive summary*. En ligne <https://stateofthecampaign.org/francais/> .
- Microfinance Information Exchange. (2006). *Benchmarking Asian Microfinance 2005*. En ligne file:///C:/Users/HP430/Downloads/MIX_2005_Asia_Benchmarking_Report_EN_0.pdf .
- MicroRate (2013). Microfinance Institution Tier Definitions . *MicroRate research paper*. En ligne <http://www.microrate.com/media/downloads/2013/04/MicroRate-White-paper-Microfinance-Institution-Tier-Definitions.pdf> .
- MicroStart (n.d.) *Services proposés* <http://microstart.be/fr/services-proposees> (consulté le 5/05/2016).

MicroStart (n.d.) *A propos : Qui sommes-nous ?* <http://microstart.be/fr/a-propos> (consulté le 5/05/2016).

MicroStart (2012) *Rapport annuel 2011*. Bruxelles : microStart.

MicroStart (2013) *Rapport annuel 2012*. Bruxelles : microStart.

MicroStart (2014) *Rapport annuel 2013*. Bruxelles : microStart.

MicroStart (2015) *Rapport annuel 2014*. Bruxelles : microStart.

MicroStart (2016) *Rapport annuel 2015*. Bruxelles : microStart.

MicroWorld (n.d.). *A propos du microcrédit*. <http://www.microworld.org/fr/content/propos-microcredit#IMF> . (consulté le 04/05/2016)

Mix & CGAP (2012). *2011 Eastern Europe and central Asia Regional snapshot*. En ligne [file:///C:/Users/HP430/Downloads/ECA%20Microfinance%20Report%202012_0%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP430/Downloads/ECA%20Microfinance%20Report%202012_0%20(1).pdf) .

Mokaddem, L. (2009). Concept note on microfinance scaling up in Africa: Challenges ahead and way forward. *African development bank*. 16p. En ligne <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Generic-Documents/Concept%20Note%20Microfinance-%20scaling%20up%20in%20africa.pdf> .

Montgomery, H. & Weiss, J. (2005). Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America. *ADB Institute Research Paper Series*, 63 (February). En ligne <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/157174/adbi-rp63.pdf> .

Moulin, B. & Teuwa, H. (2011). Articulations between commercial banks and microfinance institutions in Sub-Saharan Africa: the case of Cameroon. *MPRA Paper*, 33015 (August), 29. En ligne https://mpra.ub.uni-muenchen.de/33015/1/MPRA_paper_33015.pdf .

Morduch, J. (2000). The microfinance schism. *World Development*, 28 (4), 617-629. En ligne http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance_Schism.pdf .

- Narita, T., Rojo, F. & Marquez, L. (2014). Upscaling with a focus on microfinance institutions' largest market: women entrepreneurs. *Enterprise Development and Microfinance* ,25(3).
- Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R., Gonzalez-Vega, C. & Rodriguez-Meza, J. (1998). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence From Bolivia. *Economics and Sociology Occasional Paper*, 2524. 36p. En ligne [https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66764/CFAES ESO 2524.pdf?sequence=1](https://kb.osu.edu/dspace/bitstream/handle/1811/66764/CFAES_ESO_2524.pdf?sequence=1) .
- Nobelprize (2014). *Nobel prize* 2006. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/lists/year/?year=2006 (consulté le 08/06/2016).
- Nowak,M. (2006). Croissance et cohésion sociale. Le microcrédit et l'Union Européenne. *Finance & Bien Commun* ,2(25), 37-43. Doi : 10.3917/fbc.025.0037.
- Odell, K. (2010). *Measuring the Impact of Microfinance: taking Another Look*, Grameen Foundation Publication Series. Washington D.C.: Grameen Foundation. En ligne <file:///C:/Users/HP430/Downloads/Grameen%20Foundation%2003%20-%20Measuring%20the%20Impact%20of%20Microfinance.pdf> .
- Office National de l'Emploi. (12/2015). *Quelle est l'incidence d'une activité indépendante sur le droit aux allocations de chômage?* <http://www.onem.be/fr/documentation/feuille-info/t87> (Consulté le 05/07/2016).
- Olivares-Polanco, F. (2005) Commercializing Microfinance and Deepening Outreach? Empirical Evidence from Latin America. *Journal of Microfinance / ESR Review*. 7(2).En ligne <http://scholarsarchive.byu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1056&context=esr> .
- Organisation de coopération et de développement économiques. (2014). *Pallier la pénurie d'entrepreneurs*. Paris : OCDE. Doi : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264230842-fr>.
- Organisation de coopération et de développement économiques. (2014). Social Expenditure update. *Insights from the OECD Social Expenditure database (SOCX)*, November 2014.

Organisation de coopération et de développement économiques. (2015). *Panorama de l'entrepreneuriat, 2015*. Paris : OCDE. Doi : http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2015-fr .

Organisation de coopération et de développement économiques. (2016). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard*. Paris: OCDE. Doi : http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en .

Organisation de coopération et de développement économiques. (2016). *Self-employment rate (indicator)*. <https://data.oecd.org/emp/self-employment-rate.htm> (consulté le 03/07/2016).

Parker, J. (2002). Microfinance, grants, and non-financial responses to poverty reduction: where does microcredit fit? *Focus Note CGAP*, 20p. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Microfinance-Grants-and-Non-Financial-Responses-to-Poverty-Reduction-Where-Does-Microcredit-Fit-Dec-2002.pdf> .

Proximity Finance Foundation (2007). *L'impact de la microfinance en Belgique*. Bruxelles. En ligne <http://www.fonds.org/02Documents/Impactstudie%20microfinanciering%20FR.pdf> .

Registre National (2016). *Chiffres de la population par province et par commune, à la date du 1^{er} Janvier 2016*. En ligne http://www.ibz.rn.fgov.be/fileadmin/user_upload/fr/pop/statistiques/population-bevolking-20160101.pdf .

Réseau financement alternatif (2008). *Le microcrédit en Belgique : naissance, états des lieux et avenir, cahier financité* ,5. En ligne http://www.european-microfinance.org/docs/microfinance_in_europe/microfinance_by_country/belgium/rfa-financite-5-light.pdf .

ResponsAbility, (2015). *Microfinance market outlook: Developments, forecasts, trends*. Zurich: responsAbility. En ligne <http://www.responsability.com/funding/data/docs/en/17813/Microfinance-Outlook-2016-EN.pdf> .

Rhyne, E. (1998). *The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability. Microbanking bulletin*. En ligne <http://faculty.insead.edu/kapstein/emdc/ARCHIVES/Reading/Restricted/Microfinance/TheYin&YangofMicrofinance.pdf> .

- Robinson, M. (2001). *The microfinance revolution*. Washington DC: The World Bank
- Rosengard K. (2004). Banking on Social Entrepreneurship : The Commercialization of Microfinance : *Mondes en développement* ,2(126) ,25-36. Doi 10.3917/med.126.0025 .
- Rosenberg, R., Gaul, S., Ford, W. & Tomilova, O.(2013) Les taux d'intérêt du microcrédit et leurs facteurs déterminants (2004-2011). *Rapport du CGAP et de ses partenaires* ,7. En ligne https://www.cgap.org/sites/default/files/Forum-Microcredit-Interest-Rates-and-Their-Determinants-Jun-2013-French_0.pdf .
- Rosenberg, R., Gonzalez, A. & Narain, S. (2009). The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates? *CGAP Occasional Paper* 15. En ligne <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Occasional-Paper-The-New-Moneylenders-Are-the-Poor-Being-Exploited-by-High-Microcredit-Interest-Rates-Feb-2009.pdf> .
- Rutherford, S. (2003). *Microfinance's evolving ideals: how they were formed, and why they're changing*. Manila: Asian Development Bank. En ligne <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/157174/adbi-rp63.pdf> .
- Schurmann, A. & Johnston, H. (2009). The Group-lending Model and Social Closure: Microcredit, Exclusion, and Health in Bangladesh. *Journal of health, population and nutrition*, 27(4), 518–527. En ligne <file:///C:/Users/HP430/Downloads/jhpn0027-0518.pdf> .
- Schwab, K. (2015). *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. Geneva: World Economic Forum. En ligne http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf .
- Seck Fall, F. (2009). Panorama de la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde: *Revue Tiers Monde*, 3(199), 485-500. Doi 10.3917/rtm.199.0485.
- Sécurité Sociale (n.d.) *Travail et chômage*. <https://www.socialsecurity.be/citizen/fr/travail-chomage> (Consulté le 5/05/2016).
- Service Public Fédéral Belge (2016). CPAS. http://www.belgium.be/fr/famille/aide_sociale/cpas (consulté le 5/05/2016).

Service Public Fédéral Economie (s.d.). *Service bancaire de base*. http://economie.fgov.be/fr/consommateurs/Services_de_paiement/Service_bancaire_de_base/#.V493APnyjIV (consulté le 20/06/2016).

Service Public Fédéral Economie (20/06/2016). *Le statut social des travailleurs indépendants* http://economie.fgov.be/fr/entreprises/vie_entreprise/Creer/structurer_projet/statut_social_travailleurs_independants/#.V5cbgPmZfIV (consulté le 20/06/2016).

Service Public Fédéral Emploi (30/06/2016). *Chômage complet*. <http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=740> (consulté le 06/07/2016).

Service public fédéral finance (n.d). *Dons*. <http://finances.belgium.be/fr/asbl/dons> (consulté le 5/05/2016)

Siewertsen, H., & Evers, J. & Forster, S., & Heetvelt, I., & Ramsden, P. & Thomas, W. (2003) Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion. *Study conducted on behalf of the European Commission DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, unit E/2, Ziest*.

Socamut. (n.d.). *Garantie SCM*. <http://www.socamut.be/les-garanties-SCM> (consulté le 5/05/2016).

Socamut. (n.d.) *Un montant une solution*. <http://www.socamut.be/montant-montage-solution> (consulté le 5/05/2016).

Sowalfin. (2011) *Rapport au gouvernement wallon 2011*. Liège : Sowalfin. En ligne http://www.sowalfin.be/servlet/Repository/RGvt_2011.PDF?IDR=64 .

Sowalfin. (2012) *Rapport au gouvernement wallon 2012*. Liège : Sowalfin. En ligne http://www.sowalfin.be/servlet/Repository/RGvt_2012.PDF?IDR=121 .

Sowalfin. (2014) *Rapport au gouvernement wallon 2013-2014*. Liège : Sowalfin. En ligne http://www.sowalfin.be/servlet/Repository/RGvt_wallon_2013_2014.PDF?IDR=289

- SPP intégration sociale. (2015). *Rapport annuel 2015 : Explorer la société de demain*. Bruxelles : SPP IS. En ligne http://www.mis.be/sites/default/files/documents/rapport_annuel_2015.pdf ..
- Statistics Belgium. (2015). Belgique 2015: 11.209.044 habitants. *Communiqué de presse du 2 juillet 2015*. En ligne http://statbel.fgov.be/fr/binaries/CP-Population%201%20janvier%202015_v2_tcm326-269408.pdf .
- Statistics Belgium. (2016). Belgique 2016 : 11.267.910 habitants. *Communiqué de presse du 8 juin 2016*. En ligne http://statbel.fgov.be/fr/binaries/CP%20Population%202016_tcm326-278749.pdf .
- Statistics Belgium. (2016). Le marché du travail en Belgique en 2015. *Communiqué de presse du 1 avril 2016*. En ligne http://statbel.fgov.be/fr/binaries/COMMUNIQUE%20C3%89%20DE%20PRESSE_EFT%202015_tcm326-277730.pdf .
- Statistics Belgium. (2016). *Le marché du travail en chiffres trimestriels relatifs*. <http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/travailvie/emploi/relatifs/> (consulté le 12/05/2016).
- Statistics Belgium. (n.d). *Le marché du travail en chiffres trimestriels relatifs*. <http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/chiffres/travailvie/emploi/trimestriels/> (consulté le 12/05/2016).
- Statistics Belgium (2016). *Taux de risque de pauvreté, Belgique, dernières six années*. <https://bestat.economie.fgov.be/bestat/crosstable.xhtml?view=5ee95c3b-7549-440e-9ae5-6920a3da1fda> (consulté le 17/07/2016).
- Terberger, E. (2003). Microfinance institutions in the development of financial markets. *Cepal review*, 81. En ligne http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10994/1/81187202I_en.pdf .
- Trading economics. (2016). *Belgique taux de chômage*. <http://fr.tradingeconomics.com/belgium/unemployment-rate> (consulté le 07/07/2016)
- Trujillo, V., & Navajas, S. (2016). Inclusión Financiera en América Latina y el Caribe: Datos y tendencias. *FOMIN, BID*. 36p. En ligne <http://www.asbaweb.org/E-News/enews-40/fin/02ESPfin.pdf> .

- Union des classes moyennes. (2014). *Tout savoir sur les connaissances de gestion*.
<http://www.ucm.be/Actualites/Tout-savoir-sur-les-connaissances-de-gestion-quelles-solutions-pour-celui-qui-ne-sait-pas-prouver-les-connaissances-requises> (consulté le 06/06/2016)
- Union des classes moyennes. (2015). *Enquête sur l'accès au financement des indépendants et PME francophones*. Bruxelles : UCM national. En ligne [file:///C:/Users/HP430/Downloads/ETUDE-ECO-ACCES-AU-FINANCEMENT-DES-PME%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/HP430/Downloads/ETUDE-ECO-ACCES-AU-FINANCEMENT-DES-PME%20(3).pdf) .
- United Nations. (2006). *Building inclusive financial sectors for development*. New York: United Nations. En ligne http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook_1.pdf
- United Nations. (2013). *Microfinance in Africa Overview and Suggestions for Action by Stakeholders*. New York: United Nations Office of the Special Adviser on Africa. En ligne <http://www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2013microfinanceinafrica.pdf> .
- UNIZO vzw (2014). *Financement des PME 2014*. Bruxelles : SPF Economie. En ligne http://economie.fgov.be/fr/binaries/Etude_financement_des_PME_2014_tcm326-262189.pdf .
- Unterberg, M., Bendig, M. & Sarpong, B. (2014). *Study on imperfections in the area of microfinance and options how to address them through an EU financial instrument: Final Progress Report*. Bruxelles: Commission Européenne. doi:10.2767/1871.
- Vanroose, A. (2008). What macro factors make microfinance institutions reach out ?. *Savings and Development*, 12 (3), p. 153-174.
- Verbeeren, P. & Lardinois, I. (2003) *Guide pratique sur le micro-crédit: l'expérience du Prêt Solidaire*. Bruxelles : Fondation Roi Baudoin. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-guide-pratique-microcredit-belgique-09-2003.pdf> .
- Wampfler B., & Baron, C. (2001). Microfinance, agricultural banks, commercial banks: what potential partnerships could finance family agriculture? *Subject summary*, ATP 41/97 CIRAD. En ligne <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-microfinance-agricultural-banks-commercial-banks-what-potential-partnerships-could-finance-family-agriculture-2001.pdf>.

- Wapinvest. (s.d.). *Sowalfin*. <http://www.wapinvest.be/sowalfin.php>. (consulté le 24/05/2016)
- Westley, G. (2006). *Strategies and structures for commercial banks in microfinance*. Washington: Inter-American Development Bank publication. En ligne https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/5586/Strategies%20and%20Structures%20for%20Commercial%20Banks%20in%20Microfinance.pdf?sequence=1&sa=U&ei=CK9mU9L9AoSNyATVvIKADw&ved=0CDoQFjAG&usg=AFQjCNH7xVlr6VDdYWWhsY0mQemy_iC4TmQ.
- Wilson, K. (2002). An Essay on the SelfHelp Group Movement in India. *The new microfinance*, 4(2), 29p. En ligne <http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-the-new-microfinance-an-essay-on-the-self-help-group-movement-in-india-2002.pdf>.
- World Bank (2005). *Financial Sector Assessment: A Handbook*. Washington DC: World Bank. Doi : 10.1596/978-0-8213-6432-1.
- World Bank (2006). *Microfinance in South East Asia: toward financial inclusion for the poor*. Washington DC: World Bank. En ligne <http://siteresources.worldbank.org/SOUTHASIAEXT/Resources/Publications/448813-1184080348719/fullreport.pdf>.
- World Bank (2014). *Global Findex Data: Europe & Central Asia*. <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/region/europe-and-central-asia> Consulté le 12/05/2016.
- World Bank. (2015). *Ending Poverty and Sharing Prosperity: Global Monitoring Report 2014/2015*. Washington DC: World Bank. Doi : 10.1596/978-1-4648-0336-9
- World Bank (n.d). *Global Inclusion Data: Belgium*. <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/belgium> Consulté le 12/05/2016.
- World Bank (n.d.). *Urban population (% of total). Overview per country* <http://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS> Consulté le 12/05/2016.
- World Economic Forum (2015). *Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development*. Geneva:

World Economic Forum. En ligne
http://www3.weforum.org/docs/WEFUSA_EntrepreneurialInnovation_Report.pdf.

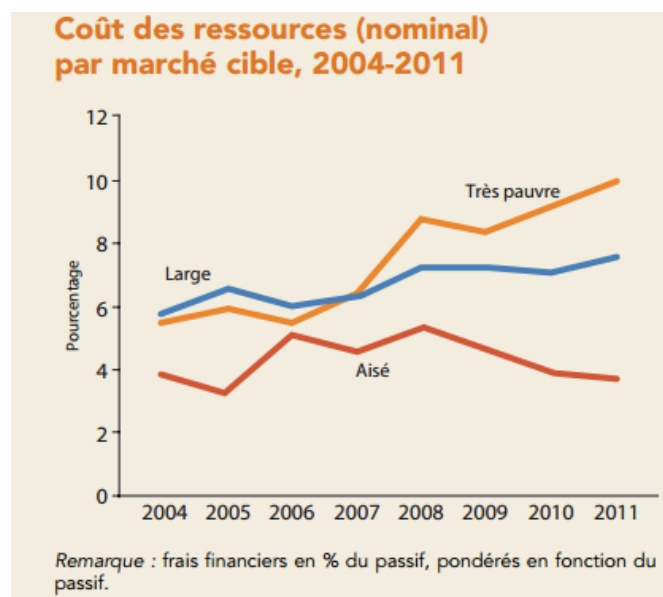
Young, R. (2004). Banks in microfinance: guidelines for successful partnerships. *United States Agency for International Development publication*. En ligne
http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadd684.pdf.

Yunus, M. (2014). *Vers un nouveau capitalisme*. Paris : Librairie générale française.

VI. Annexes

Annexe 1: coût pour les IMF des ressources par marché	104
Annexe 2: programmes européens de financement et de support	105
Annexe 3: critères de classement des IMF selon le système tiers	106
Annexe 4: répartition des PME en Belgique	107
Annexe 5: évolution du nombre de demandeurs d'asile en Belgique	108
Annexe 6: interview Crédal: Bernard Horenbeek	108
Annexe 7: interview Crédal : Philippe Lebeau	115
Annexe 8: interview microStart: Olivier Brissaud	120
Annexe 9: interview ING: Ilse Spinnael	123
Annexe 10: interview foundation Belfius: Alexandra Van Hemeldonck	123
Annexe 11: E-mail microStart: Patrick Sapy	125

Annexe 1 : Coût pour les IMF des ressources par marché



Source : (Rosenberg *et al.*, 2013).

Annexe 2: Programmes européens de financement et de support du microcrédit

Période	Nom	Budget	Actions
2001-2005	MAP (Multi annual program)	€ 259,3 millions de garanties encours ont été répertoriés en 2007	- Offre de garanties aux banques afin de les encourager à prêter aux IMF
2007-2013	CIP (Competitiveness and Innovation Framework Programme)	€ 64,1 millions	- Protection envers les banques intermédiaires
2007-2013	JEREMIE (Joint European Resources For Micro and Medium Enterprises)	€ 61,8 millions	- Financements pour les IMF sélectionnées à travers des prêts, garanties et fonds propres.
2008	JASMINE (Joint Action to Support Microfinance institutions in Europe)	€ 50 millions	- Assistance technique - Communication des <i>best practices</i> - Capital financier pour les IMF
2013	European Code of Good Conduct for Microcredit Provision		- Partage des <i>best practices</i> du secteur du microcrédit au sujet du management, de la gouvernance, du risk management, du reporting, et des relations entre clients et investisseurs.

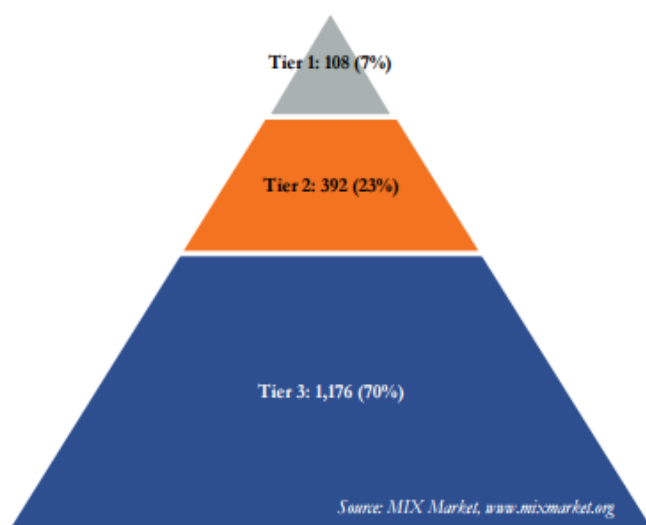
2014-2020	Progress microfinance	€ 200 millions	- Financements IMF sélectionnées (sous forme de garanties) - Création d'un fonds d'investissement structuré offrant aux IMF : a. Senior loans b. Subordinated loans c. Risk-sharing loans d. Equity
-----------	-----------------------	----------------	--

Sources: Bruhn-Leon *et al*, 2012 ; Gouiffès, 2013

Annexe 3: critères de classement des IMF selon le système tiers

	Tier 1	Tier 2	Tier 3
Description	<i>Mature, financially sustainable, and large MFIs that are highly transparent</i>	<i>Small or medium sized, slightly less mature MFIs that are, or are approaching, profitability</i>	<i>Start-up MFIs or small NGOs that are immature and unsustainable</i>
Sustainability	(i) Positive RoA for at least 2 of the last 3 years AND (ii) No RoA <-5% in the last 3 years	(i) Positive RoA for at least 1 of the last 3 years and other years >-5% OR (ii) Positive trend in RoA in last 2 years and >-5%	The rest
Size	>\$50 million	\$5 - \$50 million	<\$5 million
Transparency	(i) Regulated financial institution OR (ii) Rated at least once in the last 2 years	Audited financial statements for at least the last 3 years	The rest

Source : MicroRate, 2013

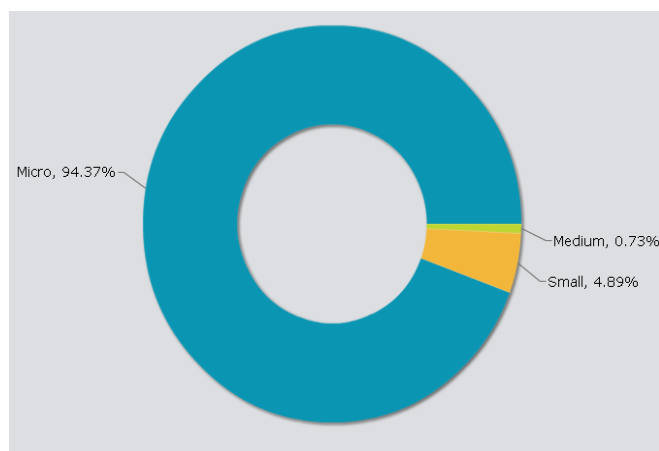


Source : MicroRate, 2013

A titre d'exemple, voici une analyse comparative entre les 3 tiers réalisée sur base d'un échantillon de 1.676 IMF à travers le monde en 2011 :

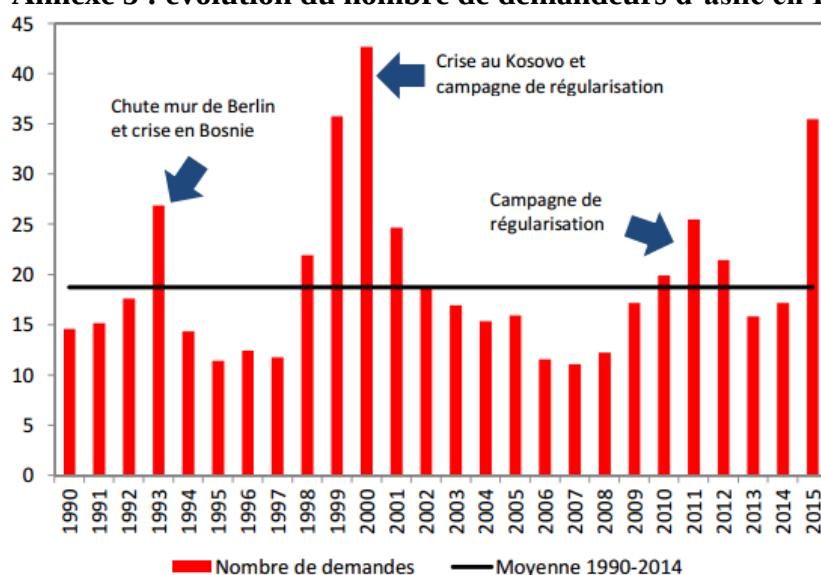
Nous observons que 70% des IMF mondiales se situent dans le tiers 3, présentant le niveau de maturité le plus faible.

Annexe 4 : répartition des PME en Belgique



Source : eurostat, 2014

Annexe 5 : évolution du nombre de demandeurs d'asile en Belgique



Source : Banque nationale de Belgique, 2015

Annexe 6: Interview Crédal 25/05/2015

Bernard Horenbeek. Directeur general de Crédal

M.Valentin	Pourquoi avoir choisi de faire de Crédal une coopérative ?
B. Horenbeek	Il y a plusieurs raisons. Crédal est une initiative citoyenne. Les citoyens se mettent ensemble pour trouver une solution à l'époque au problème du placement bancaire. La coopérative est la société citoyenne par excellence. Concept de 'un homme une voix'. Mode de gouvernance le plus ouvert et le plus démocratique. C'est aussi une formule qui permettait d'échapper à la réglementation bancaire. On bénéficie d'exceptions lorsqu'on est agréé par le conseil national de la coopération, qui permet de récolter de l'épargne sous certaines conditions. La loi a changé cette année, on doit maintenant rédiger un prospectus. Un gros document pour recevoir le visa de la FSMA. Cela amène un petit peu de régulation.
M.Valentin	Qui se rapprocherait de celle des banques ?
B. Horenbeek	Quand même pas mais maintenant pour l'appel public à l'épargne oui. Celle-ci doit faire l'objet d'un prospectus théoriquement qui répertorie tous les risques. Jusqu'à présent on échappait à tout ça.
M.Valentin	Pourquoi cela arrive maintenant ?
B. Horenbeek	On s'y attendait. On ne s'attendait pas à ce que le gouvernement précédent change la loi à la dernière minute. La moyenne par coopérateur est à 12.000 euros, cela nous impacte directement.
M.Valentin	Existe-t-il une sélection des coopérateurs ou des critères de choix ?
B. Horenbeek	A priori tout le monde est bienvenu. Les coopérateurs le sont qu'après approbation du conseil d'administration mais c'est plus pour la forme

	qu'autre chose. Ça n'est jamais arrivé qu'on en refuse un. Ça pourrait ! Imaginons un mouvement d'extrême droite par exemple. Mais je ne pense pas que ça arriverait, et puis sur 2500 coopérateurs ils devraient être beaucoup
M.Valentin	Les coopérateurs viennent-t-ils à vous ?
B. Horenbeek	Jusqu'à présent on ne pouvait pas faire de publicité sur l'appel public à l'épargne. Tout se fait par bouche à oreille.
M.Valentin	C'est compliqué pour se faire connaître !
B. Horenbeek	Oui sauf que dans la mesure où nous sommes un mouvement citoyen, cela prend une dynamique autre que la communication grand public et qui vient plus de proche en proche. On est dans une croissance de 12 à 15% chaque année. Maintenant qu'on a le prospectus, on pourrait en faire mais je ne veux pas spécialement, les choses viennent toutes seules. En plus nous devons avoir un équilibre entre les crédits et les fonds.
M.Valentin	Les citoyens veulent de plus en plus investir chez vous dû au manque de confiance dans le système financier. Avez-vous la croissance depuis 2008 ?
B. Horenbeek	Je ne sais pas parce que je suis arrivée en 2008. On était déjà en croissance avant. Cela eut probablement un impact positif car on n'est pas endetté. Toutes les grandes banques le sont et nous ne dépendons pas d'elles. De plus on est totalement transparents, ce qui fut une des raisons de la crise avec les subprimes etc. Nous n'avons aucun placement financier. Juste un peu de trésorerie. On n'achète même pas des bons d'Etat
M.Valentin	Par choix ?
B. Horenbeek	Oui, cela n'a pas de sens. Nous transformons l'argent dans l'économie réelle
M.Valentin	La politique de dividendes a toujours été la même ?
B. Horenbeek	Non on a dû s'adapter quand même. Au départ il n'y avait pas de dividendes. Avec l'inflation à l'époque, l'argent perdait sa valeur. La logique était de flamber l'inflation. On a mis un plafond à 2,5%. On la suit mais l'année passée on a donné un 1,5% alors que l'inflation était proche de 0. Le conseil d'administration propose à l'AG le dividende et celle-ci vote. Ce sont donc les coopérateurs qui décident. Mais j'ai assisté à des AG où les coopérateurs trouvent que les dividendes sont trop élevés. Débats contraires aux sociétés classiques.
M.Valentin	Vous n'avez pas de pression au profit etc. Avez-vous aussi des aides financières à côté ? des subsides ?
B. Horenbeek	On a la coopérative et 3 ASBL à côté qui effectuent des missions sociales. Celles-ci sont effectuées grâce aux subsides.
M.Valentin	Et pour les crédits ?
B. Horenbeek	La coopérative n'a aucun subside. Seulement des coopérateurs. En microcrédit, les ASBL ont besoin de plus. Un petit taux, gros risque, gros travail.
M.Valentin	Plafond du taux en Belgique ?
B. Horenbeek	Aucune idée
M.Valentin	Les fonds des ASBL viennent des subsides ou aussi des fonds des coopérateurs ?
B. Horenbeek	Des subsides
M.Valentin	Et Crédal la coopérative est toujours subvenue à ses besoins ?

B. Horenbeek	Toujours. C'est vraiment ça le modèle. Au début ce sont des gens qui sont volontaires, bénévoles et il a fallu attendre plusieurs années pour avoir un premier travailleur. En 88, après 4 ans. Dans les ASBL il y a besoin de soutien. Le microcrédit ne tient pas la route sans.
M.Valentin	Non ?
B. Horenbeek	Pas en Belgique en tout cas, dans le sud oui car les marchés financiers sont très différents. En Europe de l'est, oui car les marchés sont différents
M.Valentin	Les gouvernements sont quand même assez actifs pour booster ce domaine ?
B. Horenbeek	Oui. Ça dépend des pays également. Un étudiant avait étudié un rapport pour son mémoire et avait comme conclusion que pour chaque euro dépensé par le gouvernement dans le microcrédit à Crédal ça rapportait 5 euros en 3 ans à l'état. Presque tous les clients sont des allocataires sociaux, ils créent leur travail. Cela augmente les recettes et diminuent les dépenses. C'est rentable par la société mais pas pour l'institution
M.Valentin	En Europe de l'est quelle est la différence ?
B. Horenbeek	Les taux sont plus élevés et l'accès bancaire est beaucoup plus difficile. Là-bas que 30 ou 40 % n'ont pas accès aux banques, ils ont donc des projets beaucoup plus solides. Ici nous avons pratiquement que des personnes marginalisées.
M.Valentin	Le microcrédit se fait donc dans les ASBL ?
B. Horenbeek	Non mais toutes les fonctions autour oui. Mais même dans la coopérative on est perdants. C'est beaucoup plus cher que ce que ça rapporte
M.Valentin	Vous vous rattrapez sur les crédits solidaires ?
B. Horenbeek	Disons que comme ils sont plus importants, ils permettent d'avoir une marge.
M.Valentin	Au début ce n'était que les solidaires ?
B. Horenbeek	Oui
M.Valentin	Et après ?
B. Horenbeek	Dans les années 90 on entend parler de Yunus, et se demande pourquoi ne pas faire la même chose en Belgique, le besoin est là aussi. Début 2000 on travaille avec la région wallonne et on se rend compte que le surendettement est de plus en plus important. La région wallonne est un peu débordée par le sujet et on travaille sur l'idée un peu paradoxale de lutter contre le surendettement par le crédit. Le premier paradoxe c'est qu'on ne prête qu'aux riches ! le deuxième c'est qu'être pauvre ça coûte très cher. C'est-à-dire que si au début de l'année je prends des abonnements de bus je les prends pour un an mais si je ne sais pas sortir l'argent je les prends pour un mois, ce qui est plus cher. Pour le crédit c'est pareil, si je suis au chômage etc je ne vais pas m'y intéresser et je vais me retrouver dans des systèmes « vous remboursez quand vous voulez » cofidis et compagnie avec des taux élevés, des mécanismes opaques. Nous créons donc le micro crédit personnel.
M.Valentin	Comment évaluer le montant prêté ?
B. Horenbeek	La première chose c'est le besoin. Quel que soit le crédit. Ensuite cela dépend du genre de crédit. On ramène sur un mois ce qu'ils dépensent et ce qui est disponible sur un mois, on regarde les sacrifices qu'ils doivent faire pour rembourser. Rien n'est automatisé, c'est au cas par cas. Il n'y a aucun rating

M.Valentin	Un secteur d'activité plus demandé ?
B. Horenbeek	L'horeca, le transport, les petits commerces. Qui ne sont plus acceptés par les banques. On se retrouve avec les secteurs à risques.
M.Valentin	Avec le crédit impact+, le montant diffère seulement ?
B. Horenbeek	Non c'est un crédit octroyé aux entrepreneurs qui se situe dans une optique de développement durable. L'entreprise fait partie d'une société qui considère que les conditions des travailleurs sont importantes, que l'environnement l'est également. Alors que le microcrédit ce qui importe c'est que les gens créent leur boulot.
M.Valentin	Il se rapproche par exemple de modèles d'une banque comme Triodos ?
B. Horenbeek	C'est plus que de l'investissement responsable. Banque Triodos, on fait des choses en commun mais eux par exemple ne font pas de crédit en dessous de 50 000 euros. Il n'est pas interdit aux banques de faire du crédit en dessous de ça. Ils font juste attention dans quoi ils investissent. Ceci dit on travaille souvent ensemble, on est quand même très différents.
M.Valentin	Au niveau des taux d'intérêts, 6 et 8 %, ont-ils toujours été les mêmes ?
B. Horenbeek	Non ils étaient à 5% à la base. Ce qu'il faut c'est que les taux couvrent les risques. Les recettes en intérêts doivent couvrir ce qu'on perd. Le travail social est payé par les recettes. Le travail de gestion c'est la coopérative qui paye, c'est un peu ça le modèle. On ne veut pas laisser les fonds s'écrouler, c'est ceux des coopérateurs.
M.Valentin	C'est donc vous qui choisissez les taux ? pas les autorités ?
B. Horenbeek	Non c'est nous.
M.Valentin	Votre taux de défaut est élevé ?
B. Horenbeek	Sur 10 ans il est de 0,3% mais sur le microcrédit professionnel on est autour de 6%. Toujours en dessous de 1% en microcrédit personnel ce qui est moins élevé que le crédit à la consommation des banques
M.Valentin	Comment vous l'expliquez ?
B. Horenbeek	Car nous prenons le temps avec les gens, voir ce qui est faisable ou pas. Le rapport n'est pas celui avec un banquier, on est dans une autre politique.
M.Valentin	L'aspect humain fait la différence vous pensez ?
B. Horenbeek	Oui mais on ne prend pas tout non plus. On trie sur une analyse raisonnée et raisonnable. On se demande si la situation de la personne sera mieux après le crédit. Il vaut mieux dire non si la réponse est non. Il y a tellement de pression sur les chômeurs aujourd'hui, on est inondé de demandes de chômeurs qui veulent créer leurs entreprises et qui n'ont pas de projets sérieux. On les oriente vers des services qui pourraient essayer de structurer le projet mais leur faire un crédit serait de la folie furieuse.
M.Valentin	Comment vous gérer cette demande grandissante ?
B. Horenbeek	On a dû mettre en place un centre d'accueil téléphonique, une pièce spéciale car la première demande est par téléphone. Pour nous il n'y a pas d'objectif de production. C'est le lieu où on reçoit les demandes et on essaye d'orienter les gens vers les solutions. On peut orienter vers un conseiller pour un crédit ou on peut réorienter vers un service de médiation de dettes si on voit que ça ne tient pas la route ou vers un centre qui aide à la création de projet
M.Valentin	Cela existe ?
B. Horenbeek	Oui nous en avons un aussi.
M.Valentin	La première demande est par téléphone et ensuite ?

B. Horenbeek	On rencontre les clients et on instruit sans nous engager. La décision ce n'est pas le conseiller qui l'a prend. Il travaille sur le dossier et le présente au comité de crédit. Il y a des experts financiers, est ce que le projet est viable ? et des experts sociétaux, est ce que le projet a un intérêt pour la société ? On ajoute parfois des experts entrepreneuriaux pour les crédits.
M.Valentin	Si ces critères sont validés, les projets peuvent être de toute nature ?
B. Horenbeek	Oui sauf quelques exclusions comme la traite des humains, les armes etc.
M.Valentin	Vous ne cherchez pas des projets en particulier ?
B. Horenbeek	Non enfin... Cette année on s'est dit qu'on allait mettre l'accent sur des projets culturels. On va organiser un colloque à Mons par exemple.
M.Valentin	Et de là la demande viendra
B. Horenbeek	Oui on a déjà des acteurs culturels mais on veut mettre l'accent dessus. Aussi je vais voir les pouvoirs publics, les fédérations pour voir s'ils ont des besoins non rencontrés au niveau du handicap. Peut-être que cela débouchera sur des projets
M.Valentin	Le suivi après l'octroi du crédit se passe comment ?
B. Horenbeek	On a des volontaires qui interviennent, 140. Ils accompagnent principalement. En général ça dure 2 ans. Tout le monde n'en a pas besoin, tout le monde n'est pas demandeur. A une époque c'était une condition, plus maintenant. Sans l'envie ni la compréhension de ce besoin, on ne le fait pas.
M.Valentin	Les banques ont un rôle croissant dans ce secteur, pourrait-il y avoir des avantages potentiels ? Quelles sont vos relations avec les banques ?
B. Horenbeek	On a beaucoup de contact avec les banques mais la définition du microcrédit est que c'est pour les gens qui sont des exclus bancaires. Si une banque le fait, ce n'est plus du microcrédit
M.Valentin	Entre vous et microstart c'est une concurrence directe ?
B. Horenbeek	La logique et la culture d'entreprise n'est pas la même, moi je n'ai pas besoin de produire du microcrédit, je perds de l'argent quand je le fais. Je le fais parce que j'estime qu'il faut le faire. Ils sont dans une logique de production et pas nous. Cela est sûrement dû à leur origine bancaire alors que nous venons d'une origine citoyenne.
M.Valentin	Quel genre de relation avec les banques avez-vous ?
B. Horenbeek	On a eu un deal alors la fondation Belfius, pas la banques. Elle nous donnait de l'argent dans l'ASBL pour payer de l'emploi dans le microcrédit. Maintenant Belfus se retire, on élimine tout ce qui est coûteux mais ils n'ont jamais eu un mot à dire dans la gestion de la coopérative.
M.Valentin	Le choix de travailler avec la fondation et pas avec la banque était le vôtre ?
B. Horenbeek	Oui. A l'époque le patron était Axel Miller et voulait soutenir le microcrédit, on a discuté pour voir quelle était la meilleure façon de le faire et on a mis nos balises. Pas question que la banque intervienne dans la gestion dans la coopérative. Ils sont entrés minoritaires dans l'ASBL Crédal+ et fournissaient de l'argent
M.Valentin	Que de l'argent ou aides aussi techniques ?
B. Horenbeek	Si aussi également à la demande. A l'origine Dexia était fondé par quelques mouvements proches du notre. Banques coopératives, des cultures de travail se retrouvait encore dans Dexia et du coup c'était comme du mécénat de compétences. On a encore un petit peu mais le

	retrait est progressif. On a des choses en commun mais je n'ai aucun doute que cela fait partie d'une politique de communication interne.
M.Valentin	Pas externe ?
B. Horenbeek	Très peu, une conférence de presse ensemble par an pour faire le bilan. Mais on a toujours gardé notre liberté de parole.
M.Valentin	Vous voyez ça d'un point de vue essentiellement négatif que les banques commencent à s'intéresser au microcrédit ?
B. Horenbeek	C'est-à-dire que je ne me fais aucune illusion sur l'intention des banques. C'est de la communication.
M.Valentin	Que ça ?
B. Horenbeek	Pas que ça parce que dans les banques il y a des gens intéressants. Dans les offres d'emploi, énormément de gens sont du secteur bancaire
M.Valentin	Certaines choses peuvent être bonnes à prendre, non ?
B. Horenbeek	Mais la machine bancaire ne prendra jamais des choses à fonds perdus, ou alors par des fondations. Même eux ont une pression des régulateurs ! Par exemple l'aversion du risque, elles ne prennent plus de risques et en même temps les citoyens demandent de ne pas en prendre ! On inonde le marché de l'argent, l'argent coule à flot mais personne ne prend le moindre risque. On ne fait que pousser à ça y compris le service public. Les fonds de garanties wallons garantissent Crédal sur le microcrédit à 50%. Si les banques font du microcrédit entre guillemets, les produits mixtes, ils les garantissent à 75%. Par ce qu'on est plus risqué ! Les fonds publics doivent défendre ceux qui ne prennent pas de risques ?? on est dans un monde un peu fou dans la gestion du risque
M.Valentin	Vous évaluez le risque pour chaque projet ?
B. Horenbeek	Oui évidemment mais parfois même si le risque est élevé mais que la personne en a vraiment besoin, on peut le prendre. C'est des discussions que nous avons parce que nous n'avons pas besoin du profit à tout prix, de rémunérer des investisseurs qui veulent le plus possible des dividendes ; Ils savent tout le circuit qui est fait avec leur argent. Ils ont du sens et le dividende est un plus. 20% de nos coopérateurs n'en reçoivent toujours pas.
M.Valentin	Vous êtes la seule en Wallonie?
B. Horenbeek	Oui
M.Valentin	Vous travaillez avec Hefboom, ils ont la même structure que vous ?
B. Horenbeek	Ils sont moins développés sur le microcrédit. Pas de lien structurel, on a des parts l'un chez l'autre symboliquement. On est impliqués dans des projets européens ensemble.
M.Valentin	Oui j'ai vu l'envie de devenir une banque éthique européenne ?
B. Horenbeek	Crédal ne veut pas être une banque. On a un graal, notre banque éthique européenne avec d'autres coopératives européennes.
M.Valentin	Le propre du microcrédit est la proximité avec le client, le fait de s'épandre, risque de perte de lien ?
B. Horenbeek	La proximité n'est pas le repli. Circuit court est de gérer la rentabilité, le dynamise. Il faut apprendre à travailler ensemble. L'idée est qu'on garde chacun notre identité et créer un outil commun qu'on pourra bénéficier.
M.Valentin	Vous seriez donc 2 entités différentes ? Crédal ici restera la même ?
B. Horenbeek	Oui. Il faut d'abord qu'on travaille ensemble, on a créé TAMA, coopérative d'investissement qui est un outil d'investissement d'économie

	sociale. A côté de ça on peut travailler sur des dossiers espagnols, comment ça marche ? au niveau des garanties etc.
M.Valentin	Etes-vous pour une accordance au niveau européen ?
B. Horenbeek	Je pourrais être pour mais avec l'Europe quand on essaye d'accorder les choses, c'est rarement pour un mieux général. On va tous se mettre d'accord et j'ai peur d'un retour en arrière. Tout dépend de l'accord qu'il y aura pour que ce soit bénéfique. Par exemple s'ils disent qu'il faut être sous tutelle bancaire, moi je n'en ai pas envie, interdire aux coopératives de faire du crédit. Comme en France ils ne peuvent pas faire du crédit sauf s'ils sont une institution financière, c'est-à-dire associé à une banque, pareil en Allemagne. Crédal ne serait pas possible ou alors il faut devenir dépendant d'une banque. C'est pour ça qu'on a placé TAMA à Bruxelles.
M.Valentin	Pareil pour l'épargne, vous n'avez pas les statuts pour le faire ?
B. Horenbeek	Non sauf sous formes de parts. Pas de comptes chez nous, il faut un des 2 statuts.
M.Valentin	Oui mais pas directement des micros entrepreneurs
B. Horenbeek	Non. On a un partenaire en France qui a un statut d'institution financière. Le désavantage c'est qu'il est adossé à une banque mais l'avantage c'est qu'il peut faire des comptes à termes, des comptes d'épargne. C'est intéressant mais ça a un prix.
M.Valentin	Avenir et défis de la microfinance actuellement se trouvent à quel niveau selon vous ?
B. Horenbeek	Echapper à l'emprise des businessmen. J'ai côtoyé pendant des années le réseau européen de microfinance et je vois de plus en plus des gens qui rêvent de devenir des businessmen.
M.Valentin	Pourquoi ?
B. Horenbeek	Oui ça devient un marché, ça peut être rentable. Outre ceux de l'Europe de l'est qui y rêvent tout haut, moi ça ne m'intéresse pas. Je ne vois pas l'intérêt
M.Valentin	Vous êtes vraiment favorable à une distinction entre les deux niveaux ?
B. Horenbeek	Oui
M.Valentin	Vous ne pensez pas que cela peut avoir des avantages ?
B. Horenbeek	Lesquels ?
M.Valentin	Ils ont un nom, technique, visibilité, etc.
	Qu'ils fassent des petits crédits alors. Je suis pour qu'elles le fassent.
M.Valentin	Donc vous seriez pour quand même, même si il y a des incitants divergents.
B. Horenbeek	Je suis pour que les gens ne soient pas exclus des banques, qu'ils soient soutenus par les banques. Ensuite l'accompagnement des gens peut se faire extérieurement aux banques ! Je peux imaginer d'arrêter de faire du microcrédit et de garder des volontaires qui continuent à apporter un accompagnement
M.Valentin	A première vue je pensais que les banques avaient peut-être des ressources à offrir
B. Horenbeek	Moi je suis demandeur que mes clients soient acceptés par les banques et qu'ils ont une gestion bancaire. Autant on va financer la culture, le travail avec les personnes handicapés ça correspond totalement à ce qu'on veut faire et on continuera à le faire, autant le microcrédit je le fais parce qu'il y

	a une nécessité. Le seul intérêt qu'il y a c'est financer quelqu'un qui est accepté des banques ! En plus je perdrais moins d'argent.
M.Valentin	En France et en Allemagne, cela est contraire au défi que vous prônez
B. Horenbeek	En Belgique j'attends de voir celui qui viendra modifier cela. Je ne crois pas en l'avenir des banques. C'est de l'ordre de la circulation. Ce qui est important c'est qu'est-ce qu'on fait avec notre argent ? La banque est un service de circulation d'infos. De plus en plus il y a des plateformes de crowdfunding, on sait ce que l'on fait avec notre argent. On veut que l'argent soit utilisé autrement. C'était l'intuition des fondateurs et ils ont eu raison. Je n'ai pas peur de la réglementation bancaire ni des banques. Je pense que l'avenir n'est pas là. Si jamais on trouvera une solution
M.Valentin	Vous avez aussi un pouvoir d'influence
B. Horenbeek	Nous avons une valeur symbolique bien au-delà de la valeur financière.
M.Valentin	Comme perspective d'avenir, que pensez-vous ?
B. Horenbeek	Les modèles vont se multiplier je pense. Peut-être pas pleins de morale et de bonnes intentions. Ça partira dans toutes les directions, prends l'exemple du Sud. Le potentiel de croissance de Crédal est énorme, je ne sens pas de limite aujourd'hui. Crédal n'est pas un placement financier mais un choix de société. dis toujours à mes coopérateurs : « je vous promets une chose, vous ne serez jamais riches ! » mais c'est toujours plus que un compte épargne.

Annexe 7: Interview Crédal : 28/06/2016

Mr Philippe Lebeau : coordinateur financier de Crédal

Intervenants :

MV : Marie Valentin

MF : Marine Flodrops (coordonnatrice adjointe microcrédit professionnel)

PL : Philippe Lebeau (Coordinateur finances)

MV	Bonjour. Après un premier entretien avec Mr Horenbeek l'année dernière, quelques interrogations subsistent. Merci de me recevoir. Quelles sont vos perspectives d'avenir pour le microcrédit professionnel ?
MF	L'ambition n'est pas un critère de quantité mais plutôt de qualité. Nous faisons un gros travail sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneuriat que l'on aimerait soutenir.
MV	Vous voulez plutôt financer des projets précis ?
MF	Ce qu'il y a c'est qu'on finance beaucoup de projets en bout de chaîne car c'est ce qui est le plus accessible pour les personnes qui veulent créer un emploi. C'est aussi ce qui est le moins rémunérateur et le moins valorisant. Par exemple, les transporteurs exploités en bout de chaîne. Il y a des grosses sociétés qui embauchent d'autres sociétés qui embauchent des sous-traitants et on devient indépendant que d'un seul employeur. Ils sont donc employés tout en étant indépendants. Ce sont des faux indépendants. Finalement ce sont le genre de boulots qui se développe actuellement au sein de la société et on le remarque dans nos demandes de crédit.
PL	Il n'y a pas de qualité de vie ni de perspective. Ce n'est que des sous-traitants. C'est quelqu'un qui se retrouve exploité et à qui on ne donne plus un statut

	social convenable ni de protection sociale. On lui demande de prendre tous les risques tout ça pour que des toutes grosses sociétés soient installées dans des paradis fiscaux et puisse te livrer un livre en 24 heures. Tous les livreurs que tu vois c'est ça. C'est le genre de projet qu'on n'a plus trop envie de financer. Est-ce que ça amène vraiment une plus-value à la société ?
MF	On est en train de réfléchir par rapport à ça. Est-ce que la solution ne serait pas de nous créer une coopérative de transporteurs qui aient des contrats plus décents et avec des personnes moins exploitées qui se retrouvent plutôt dans un système où ils peuvent s'entraider les uns des autres plutôt que d'être en concurrence au bout de la chaîne dans cette pyramide. On finance aussi énormément de petits commerces alors qu'on sait que les pouvoirs publics préfèrent financer des gros centres commerciaux. On encourage à entreprendre mais en parallèle c'est plutôt les gros centres commerciaux qu'on pousse économiquement. Donc voilà on est en train de se poser des questions sur notre valeur ajoutée et celle apportée à la société. On a envie de soutenir les projets ayant un aspect développement durable. On a déjà créé un projet microcrédit développement durable sans abandonner les autres. Pour les soutenir on propose des montants plus élevés, on propose des conditions plus adaptées aux activités, par exemple avec des franchises en capital de départ plus longues. Par exemple pour les agriculteurs et petits maraîchers. Pour leur permettre de commencer à rembourser à partir de leur première récolte. Il y a une adaptation à la situation de chacun et en cela on se rapproche du microcrédit comme il est fait dans le Sud.
MV	Comment vous estimez la demande ? Augmente-t-elle ?
MF	Avec les nombres d'appels reçus, plus de 1000 par an. On n'augmente pas les ressources humaines donc au niveau de la capacité de réception d'appels ça augmente mais pas significativement.
PL	Il y a vraiment un entonnoir entre le nombre d'appels entrants et les dossiers introduits ensuite
MF	Egalement avec le produit impact plus nous voulons aussi soutenir les entrepreneurs créatifs et innovants, leur rendre service au point de vue de la société. Tout ce qui est durable et économie circulaire. C'est pour l'entrepreneuriat mais pour des montants allant jusqu'à 200.000 euros, on s'éloigne du microcrédit. C'est un produit entre le microcrédit et le prêt aux associations. C'est un produit entrepreneurial. Ils ont envie de créer une entreprise qui a une plus-value sociétale ou environnementale. Ce modèle se développe de plus en plus. Ça peut être du microcrédit ou pas en fonction du montant. Il y a une frontière floue entre les deux. La définition européenne stipule que le montant est de moins de 25.000 euros mais aussi que ce soient des exclus bancaires. Or, certains ont accès aux crédits bancaires mais ne veulent pas passer par une banque. Nous voulons les soutenir aussi. En même temps ils ont un profil de risques moins important. Après c'est aussi des starters etc donc ce n'est pas forcément moins risqué car cela demande une analyse très poussée et un suivi. Le travail d'accompagnement est même plus important que les plus petits dossiers en aval et en amont c'est plutôt les bénévoles qui s'en chargent et qui sont aussi contents de soutenir ce genre de projets. Le travail d'accompagnement est lourd car il concerne des projets plus innovants qui ne sont pas des modèles traditionnels et sont différents à chaque fois. On ne sait pas les mettre dans des cases.

MV	Concernant le modèle économique de Crédal, est-il juste de dire que vous pouvez accorder des MC parce que les pertes sont compensées par les crédits solidaires ?
PL	Nous avons un équilibre global qu'on essaye de maintenir au sein du groupe Crédal. Cela a été juste dans le passé mais plus tout à fait dans le futur car tout le métier du crédit est en train de changer avec les taux d'intérêt bas, voir négatifs qu'on retrouve dans les banques. Il ne serait pas juste de faire vivre toujours un secteur d'activité avec une béquille. C'est clair qu'il faut trouver des modes de financement structurel. Dans le passé ça été comme ça mais il faut trouver un autre mode de financement. Il y a des appels à projets européens où on recherche des pistes de financement.
MF	Aussi, ce sont des activités qui sont plus sociales et qui sont subventionnées. On a perdu des subventions et on doit continuer à faire vivre l'activité. Belfius, notre plus grande source s'est retiré donc nous devons trouver quelque chose. Mais il n'est pas normal qu'un crédit dépend d'un autre. Temporairement ça nous permet de tenir le coup mais nous devons trouver des modes de subventions, des modes de rémunérations. Il est nécessaire de trouver des subsides pour continuer l'activité qui rapporte pas grand-chose et prend énormément de temps. Mais c'est vrai qu'il n'y aurait pas de MC prof sans crédit solidaire. Il permet d'amortir toute la structure de coûts parce que finalement l'informatique est le même donc rajouter un dossier ne coûte plus rien. Il y a des synergies possibles. Crédal voit le MC comme un objectif social ; On le fait parce qu'on a envie de le faire, pas parce qu'il faut le faire. Evidemment il y a des choses qu'on a pas vraiment envie de faire qu'on fait quand même pour l'instant (l'histoire des sous-traitants) on cherche des idées innovantes tant en tant que projet qu'en terme de financement. Nous avons un taux très faible de défaut donc on le fait bien.
MV	Les subsides servent pour l'accompagnement simplement ?
PL	Oui tout ce qui est fonds nous en avons. Pour la partie accompagnement, nous avons les subsides principalement du FSE, la région wallonne, Pour l'instruction des dossiers. Nous avons des fonds européens, régionaux, fédéraux, on prend tout ce qu'on peut trouver.
MV	Avez-vous des fonds privés ?
PL	Nous n'en avons pas beaucoup pour l'instant. Nous allons relancer des modes de recherche pour ça. Nous avons parfois des dons mais pour la structure Crédal globale et ce n'est pas structurels. Ce n'est pas quelque chose qui amène des dons et attire la sympathie comme WWF ou Greenpeace. Je ne nous nous imagine pas lancer des campagnes de dons mais plutôt trouver des gens convaincus de la plus-value sociétale que cela peut avoir. Egalement on est à la recherche de mécènes faisant partie d'un nouveau métier appelé le « charity business ». C'est un travail énorme qui demandent beaucoup de temps car c'est du « réseautage », il faut connaître les gens, apprendre à se respecter et s'estimer, trouver. Les législations européennes sont moins favorables que celles de l'Angleterre ou américaines. Ici il n'y a pas de Bill Gates qui fait des fondations.
MV	Les fonds publics ont-ils un programme concret à LT du soutien du MC ?
MF	En tout cas ce n'est jamais un soutien du microcrédit. C'est un soutien à l'accompagnement de l'entrepreneuriat. On est reconnus comme tel. Le crédit en tant que tel n'est pas soutenu et n'en a pas besoin. C'est tout ce qui est

	autour qui doit être soutenu. Il y a des politiques publiques de soutien à l'entrepreneuriat. Les SAACE en région wallonne ont été très subventionnés par l'Europe.
MV	Un relais existe-t-il entre Crédal et les structures publiques tel que le FOREM, le CPASs etc ?
MF	Nous avons des contacts avec eux. Nous réorientons vers eux et ils font pareil. Le plus gros travail du MC c'est de l'information et de la réorientation avant de faire du crédit. Pour l'instant on a un flux entrant énorme qu'on a du mal à gérer. On n'est pas en train de chercher des partenariats avec des prescripteurs qui nous enverraient des gens. Ils arrivent ici. Il y a un problème de qualité de réorientation. Par exemple faire comprendre à quelqu'un que son projet n'est pas mûr ou que ce n'est pas le moment etc. Ça c'est un boulot qui ne donnera pas lieu à un crédit mais demande que de l'accompagnement
MF	On travaille quand même beaucoup avec les structures d'accompagnements. La plupart des dossiers viennent de là-bas et nous avons une structure SAACE chez Crédal aussi. On ne fait pas de communication directe ou très peu avec les clients mais plutôt de la communication avec les structures d'accompagnement.
MV	L'accompagnement se fait principalement par les bénévoles ?
MF	L'accompagnement post création oui. On leur propose pendant 2 ans et individuel une fois le crédit octroyé.
MV	Vous organisez des formations également ?
MF	Il y a un atelier accessible à tous nos clients. Ce sont des formations données en soirée sur des thèmes utiles pour les indépendants. (gestion, marketing...). Les ateliers sont donnés par des sous-traitants ou des bénévoles et des formateurs internes ou externes, en fonction des compétences.
MV	Combien avez-vous de bénévoles ?
PL	Une centaine
MV	Comment les attirer ?
MF	On en a la pelle. On cherche plutôt à les occuper. On est assez sélectifs dans notre choix. Ce sont des gens de qualité. Il y a des retraités, des gens travaillant dans le secteur bancaire qui travaillent à temps partiel pour faire du bénévolat en plus. Il y a aussi des entrepreneurs. Par exemple dans notre comité de crédit ce sont des bénévoles qui donnent leur avis. Ce sont trois personnes ayant chacun une expertise différente pour pouvoir donner un avis éclairé. Il y toujours un financier, quelqu'un qui a un profil plus social et un entrepreneur qui est dans le pratique et le concret. On a donc besoin de profils divers.
PL	Sur un tableau excel un crédit c'est vite fait. En deux heures toi et moi c'est facile d'un construire un mais ça ne veut pas dire qu'il va se faire. L'important c'est plutôt de tester la motivation des gens, s'ils sont en adéquation avec leur projet, s'ils se rendent compte de tous les aspects de leur activité. Etre indépendant c'est un double métier. Une banque peut te dire en cinq minutes si tu peux avoir ton crédit ou pas. Le scoring des banques est stupide. Par exemple si la personne ne dispose pas d'un téléphone, c'est un critère en moins. Ce n'est pas ça qui compte. Si on faisait du scoring on ne financerait personne mais on regarde ce qu'il y a derrière.
MV	Avez-vous des relations avec des banques ?

MF	On a toujours de bonnes relations avec Belfius. Ils nous envoient encore des volontaires et ils sont contents de nous envoyer des gens qu'ils ne peuvent pas prendre. Pour le MC on n'est pas en concurrence du tout. Le 'non' passe mieux en proposant une alternative. Et nous n'avons pas besoin de partenariats qu'il soit technique ou autre. Au niveau du crédit solidaire par contre c'est différent. Les taux d'intérêts sont extrêmement bas et tout le monde se bat pour les bons dossiers.
MV	Quel est pour vous le défi actuel du MC ?
MF	Ce qu'on disait au début. C'est le défi de l'entrepreneuriat et de la place de l'entrepreneur dans le monde actuel.
MV	Que pensez-vous d'un cadre réglementaire qui promeut le MC ? par exemple en France avec le statut d'autoentrepreneur ?
PL	c'est difficile de comparer avec les autres pays. Toute la fiscalité est différente. Une harmonisation européenne devrait comprendre une harmonisation de la fiscalité. Cela touche un niveau politique de très haut niveau. La TVA est une aberration. C'est une taxe sur le chiffre d'affaires qui pénalise tout ce qui est officiel car beaucoup de gens sont autour de 21% par rapport à tout ce qui est économie souterraine. C'est une taxe brute sur le chiffre d'affaire et pour les entrepreneurs leur principale source de chiffre d'affaire ça va être leur rémunération. La dessus il n'y aura pas de TVA en amont. Ce sont donc des collecteurs de TVA. Maintenant il y a une franchise qui est bien de 25000 euros. C'est ça qu'il faut vérifier. Et ces effets de seuils. Un indépendant cotisait 700 euros par trimestre quel que soit son chiffre d'affaire. Il n'y a pas de linéarité ni de continuité. C'est en train de changer mais c'était défavorable.
MF	Il y a aussi du pour et du contre pour le statut d'auto entrepreneur en France. Il y a de la concurrence déloyale pour les entrepreneurs établis. C'est pas si évident par exemple ils ne peuvent pas travailler à l'étranger alors qu'on est dans un monde qui exporte. Dès qu'il passe à l'étranger ils perdent ce statut par rapport à la tva etc. En Belgique il faut aussi travailler sur la perte des allocations sociales quand on passe à l'activité d'indépendant. Beaucoup ne se lance pas pour ces raisons.
	Nous prônons l'allocation universelle. Chaque fois qu'il y a une aide en particulier, elle crée des frontières autour d'elle. Tout ce qui crée des frontières créent des cas d'exclusion. Si tu es au chômage, tu risques de perdre ton chômage, c'est stupide. Il faut une universalité des aides. Il y a des coopératives d'activités mais tout le monde n'y a pas droit. Cela crée aussi de la concurrence déloyale.
MV	Il y a-t-il un environnement réglementaire favorisant le MC ?
MF	On n'a pas de contraintes pour le MC prof par rapport au crédit à la consommation. Il n'y a pas de problèmes mais pas de programmes qui en favorisent non plus.
PL	Les fonds sont là et sont disponibles. Les coopérateurs arrivent seuls sans faire beaucoup de prospection.

Annexe 8 : Interview microStart 20/06/2016.

Mr Olivier Brissaud : Président asbl microStart support

Cette conversation n'a pas été enregistrée. Ces informations sont les points importants relevés lors de l'entretien.

1) Informations complémentaires sur microStart

- Quel est le rôle de l'Adie au sein de mS? Influence, échange de bonnes pratiques ?

La naissance de microStart provient de l'idée d'implémenter une institution similaire à l'Adie en Belgique. BNP Paribas participait au financement de l'Adie en France. Après le rachat de Fortis, BNP s'est implanté en Belgique et l'idée a germé d'offrir des microcrédits sur le même modèle qu'en France

- MicroStart est la seule entité avec 1 seule activité comme *core business* : microcrédit professionnels (solo et groupes), les prêts solidaires et à la consommation sont-ils envisagés ? (cfr : Modèle économique d'autres institutions équilibrant leurs revenus grâce à des activités plus rentables)

Pas d'autres formes de prêts en vue. Pour l'instant le core business est le microcrédit professionnel accompagné et le projet est d'augmenter le nombre octroyés.

Il y a une certaine volonté de la société dans le futur d'ouvrir le financement à d'autres banques (bien que depuis la création de microStart, BNPPF a été très correcte et microStart garde son indépendance dans la gestion de son business).

Ainsi, AG insurance participe à présent au capital de la société. (avec comme vision à LT peut être le lancement de micro-assurances).

- Croissance et développement exponentiel : comment estimer la demande ? Potentiel de croissance ?

L'objectif est d'arriver à 35 millions d'euros d'encours, à présent microStart en est à 9 millions. Pour ce faire, l'idée est d'augmenter l'efficacité des ressources actuelles et d'octroyer des microcrédits plus nombreux. Les process, l'allocation des ressources et procédures sont constamment évaluées et l'amélioration continue est recherchée. Par exemple, en utilisant les technologies, l'idée est de permettre au demandeur d'effectuer une première demande en ligne. Cela éviterait une première rencontre et le projet ainsi que les attributs de l'emprunteur pourraient déjà être évalués une première fois.

La demande est présente, au vu des conditions économiques actuelles et sociales. D'abord une partie des clients sont des immigrants (politiques ou économiques). La demande augmente donc d'années en années. Ensuite, bon nombre de clients sont des personnes ayant perdu leurs emplois et au vu des conditions actuelles, mettre sur pied son propre projet est parfois l'alternative à considérer. Il en est de même pour les plus jeunes. Sont aussi demandeurs de crédit les indépendants ayant déjà eu un microcrédit et souhaitant en refaire un deuxième mais inférieur à 25.000. Dans ce cas, l'accompagnement est moindre car la personne n'est plus novice en la matière. (Exemple night shop a besoin d'un financement afin de renouveler quelque chose au sein du magasin. Sans cela, difficile de faire face à la concurrence d'en face). La diversité des demandeurs et l'environnement actuel assure un avenir croissant. Il va de soi que plus de crédits accordés pourraient avoir un impact sur le taux de défaut, en sachant que

peut-être les conditions d'accès au crédit soient affaiblies afin d'augmenter les crédits octroyés. L'objectif est d'arriver à augmenter le nombre des crédits en augmentant l'efficacité des processus, sans pour autant porter préjudice à la réussite du projet et augmenter le taux de défaut.

2) Relations avec banques et autres acteurs sur le marché

Pas de concurrents directs à présent sur le marché. Chacun exerce son expertise dans un domaine différent. microStart est le seul à offrir du MC prof uniquement et son *business model* inclut entièrement l'accompagnement.

Pas de concurrence directe avec les banques car microStart est perçu comme un tremplin (entre le non-emploi et l'insertion dans la société) et non comme un concurrent. Les individus, une fois ayant porté leur projet et étant rentré dans le circuit économique classique, s'adressent ensuite aux banques pour leurs besoins suivants. (Aucune obligation que celle-ci soit BNPPF). Grande fierté pour ceux-ci, à qui les banques traditionnelles ont refusé premièrement le crédit. microStart est en quelque sorte « vouée à perdre ses meilleurs clients ».

3) Asbl : activités d'accompagnement : Caractéristique majeure du MC et de microStart

- Organisation bénévoles/employés :

Les 25 salariés sont entourés de bénévoles, parties prenantes principales au sein de la société. Par exemple, le comité de crédit, décidant de l'octroi des MC, est composé de bénévoles. Ceux-ci peuvent être des retraités (parfois de BNPPF) ou des personnes ayant été indépendantes ou ayant une expertise bancaire etc. Les bénévoles endossent parfois le rôle de 'mentor' en suivant un emprunteur le long de son parcours. Dans d'autres cas, les bénévoles offrent des cours et des formations. D'autres encore apportent leur expertise dans un domaine particulier. Parfois les bénévoles sont des personnes ayant eux-mêmes bénéficié d'un microcrédit et qui proposent leur aide par la suite (même avec des emplois du temps souvent chargés).

Exemple :

- Besoin qu'un juriste vérifie un contrat

- Une personne loue un local pour ses activités, problème avec le propriétaire et la garantie locative. Fait alors appel au bénévole

- Aide au niveau du business plan, etc.

Tâche compliquée de coordonner les activités des bénévoles, en sachant que ceux-ci ne sont pas toujours fiables au niveau des horaires etc (départs en vacances, disponibilités, etc.). Le bénévolat reste une activité secondaire et il n'est pas possible de les « retenir » au sein de microStart. Il faut un équilibre des bénévoles en fonction des régions. La proximité géographique est importante. Du fait de la certaine vulnérabilité de cette ressource indispensable, il vaut mieux avoir un *pool* de volontaires supérieur au besoin. Chaque bénévole indique ses disponibilités et son domaine d'expertise. Outre l'aide apportée aux emprunteurs ou aux emprunteurs potentiels ; les bénévoles exercent aussi des fonctions au sein même de la société. (ex : expertise au directeur financier).

En moyenne, un emprunteur sur deux est accompagné dans sa démarche.

- Comment attirer bénévoles et quantifier apports qualitatifs ?

Les bénévoles s'investissent principalement par le moyen du bouche à oreille à présent. Les plateformes de bénévolat sont également scrutées mais leurs sources (confessionnelle, politique,..) restent diverses et il est parfois difficile de s'y retrouver.

Les bénévoles sont une ressource indispensable. Sans eux, la société ne serait pas viable.

- Soutien financier : Négociations constantes ? Contrats ? Publicité ?

Négociations constantes afin de bénéficier de fonds publics ou privés. Les partenariats peuvent prendre plusieurs formes.

Exemples :

BNPPF fournit par exemple des services ponctuels (besoin de conseil concernant l'audit), des formateurs, etc. Toutes les agences de PNB (et même désormais d'ING) sont informées de l'existence de microStart et peuvent ainsi re-diriger les individus à qui le crédit a été refusé.

Partenariats également avec des coopératives d'activité ainsi qu'avec des entreprises exerçant leur RSE.

L'asbl est autorisée à collecter des fonds, c'est pour cette manière qu'ils ont choisi ce statut à coté de la coopérative à finalité sociale. Travail constant de trouver et gérer la collecte de fonds. De plus, il faut gérer l'allocation des subsides et dons. En effet, les organismes donneurs ont des exigences d'utilisation et un travail de reporting doit suivre en contrepartie. (Exemple : Fondation Bernheim ne veut financer que les activités dans Bruxelles).

Fonds publics ne sont pas toujours fiables sur le long terme: coupes de budget, changement de prise de pouvoir en fonction des villes, régions, province, etc. Cela dépend des élections et il n'y a pas de programmes précis pour soutenir le microcrédit. Philippe Maystadt a un certain pouvoir d'influence et est reconnu dans la profession. Petit à petit, la problématique se fait connaître (meetings en présence de la reine etc.) En Flandre, la NVA semble avoir mieux compris la réalité du terrain. Après l'étude réalisée par microStart (2,2 millions d'économies), la Région flamande a décidé de financer deux salariés au sein de microStart pour une période de deux ans au lieu de payer deux fonctionnaires n'étant pas spécialisés pour accompagner les personnes dans leurs démarches d'entrepreneuriat.

Les fondations ont, elles, des programmes de plus long terme, par exemple un financement de trois ans.

4) Point de vue critique, avenir.

- Défis actuels du microcrédit ?

L'environnement réglementaire pour les microentreprises pourrait être amélioré : Statut d'entrepreneur et accès à la profession à faciliter. Par exemple, les cotisations sociales à payer sont trop lourdes lorsque l'on vient de lancer son activité (Environ 700 /mois). Pas d'exceptions ni de lois spécifiques en Belgique. (Contrairement à la France). Attention : Les facilités potentielles pour le micro-entrepreneur pourraient être vues d'un mauvais œil par les entrepreneurs présents sur le marché. Des concurrents en plus et qui ont été « aidés ». Equilibre à trouver.

Transition plus adaptée est nécessaire entre chômage et statut d'indépendants. (Ex : coopérative d'activités)

Annexe 9: Entretien téléphonique: ING 1/08/2016

Ilse Spinnael
Head of Personal Lending Services ING

Points importants relevés lors de la conversation téléphonique :

La définition est importante : qu'entendons-nous par microcrédit ? Cette définition (<25.000 euros et clientèle spécifique) n'est pas utilisée au sein de la banque.

Au sein de la banque il y a une distinction entre différents crédits :

- 1) hypothécaire
- 2) Consumer :
 - Facilité de cash lié à un compte (montant réduit)
 - prêt à remboursement (montant commence souvent entre 3.000 à 5.000 euros) montant dépend du but du crédit et du besoin du consommateur.

La condition est d'avoir un compte au sein de la banque (pas forcément être client). Le montant s'adapte au besoin des clients mais les crédits sont souvent moins que 25.000 euros ! Dépend du but et de la durée limitée.

La banque a des obligations envers les consommateurs, les clients avant les actionnaires. (par rapport au surendettement)=> client doit avoir capacité de remboursement et des garanties => plusieurs aspects sont pris en compte : situations privées/revenus/ autres dettes ailleurs/nombreux paramètres.

Vérification des historiques si le crédit a comme objectif de démarrer une activité professionnel (business plan,..) Dans ce cas, pas d'accompagnements. La banque a des conseillers financiers mais les emprunteurs ne sont pas guidés dans le projet. Les taux demandés sont influencés par la durée, le montant et le but du crédit. Cela fait partie de la négociation et le risque est pris en compte également (souvent intégré dans le but du crédit). Cependant, les taux de marchés sont assez bas.

Annexe 10 : Interview Fondation Belfius : 1/07/2015

Mme Alexandra Van Hemeldonck
Secrétaire générale de la fondation Belfius

Cette conversation n'a pas été enregistrée. Ces informations sont un résumé de l'entretien.

- *Distinction avec banque et la fondation.*

La fondation est une entité juridiquement séparée. Elle a sa propre organisation, son organe propre décision, etc. La seule chose qui la relie de la banque est la dotation venant de celle-ci au début de l'année. La banque n'intervient pas dans la gestion de la fondation ni dans les choix de projets à soutenir. Mais dans la pratique, le conseil d'administration de la fondation

est composé de certains membres faisant partie de la banque. Cela pourrait amener un conflit potentiel mais ils jouent le jeu et essayent au maximum de faire la distinction entre les deux. Les rappels à l'ordre peuvent survenir si nécessaire. La distinction principale réside dans la différence entre le sponsoring (acté par la banque) et le mécénat (fondation). Dans le premier cas, Belfius va par exemple avoir un contrat avec un club de foot et tous les retours potentiels sont stipulés dans le contrat (Banderolles, maillots, place VIP pour clients de la banque, événements avec les joueurs, etc.). Les retours sont chiffrés et quantifiés. Dans le cas du mécénat, celui-ci est un soutien financier ou social sans contrepartie. (Il y en a toujours une mais ce n'est pas l'incitant de base à faire du mécénat.)

- *Organisation : Processus de sélection projets, comité, suivi.*

La fondation lance des appels à projets via le site web. La fondation reçoit une centaine de projets par an. Présélection avec les membres de la banque. Ensuite le Jury final est TOUJOURS composé de personnes indépendantes à la fondation. Personnes sur le terrain (médecins, infirmiers,...). Cela permet d'éviter toute accusation de favoritisme et/ou de conflit d'intérêt.

- *Intérêt pour la microfinance ; pourquoi ? depuis quand ?*

En 2006, la relation débute avec Crédal. Cela se fait dès la création de la fondation. Le choix de soutenir le microcrédit est dû au fait que celui-ci est directement lié à l'identité bancaire d'une banque en général. Belfius ne peut pas se permettre d'octroyer des microprêts. Elle a donc choisi de soutenir celui-ci via une autre manière.

➔ Relation avec Crédal :

- *Commencement : contact ? Qui ? Montant ?*

Les deux ont eu un partenariat pendant 10 ans. Au départ, Mr Van Horenbeek et Mr Miller débute cette relation. La fondation œuvre au niveau de Crédal plus, l'asbl qui soutient toutes les activités autour du microcrédit octroyé. C'est-à-dire le coaching et l'accompagnement des emprunteurs. Le contrat est à durée indéterminée. Cela s'est toujours bien passé, sans tensions entre les deux acteurs. Les coopérateurs de Crédal étaient au début assez méfiants qu'une banque s'immisce dans leurs affaires. Ensuite cela s'est apaisé car les barrières ont été fixées et les rôles de chacun ont été définis. Chacun a su rester à sa place. Belfius fondation agissait dans une optique sociale et cela correspondait avec la vision de Crédal. La fondation était quand même présente dans comité de crédit de Crédal, sans droit de veto.

Après 8 ans, la fondation aimerait pouvoir financer d'autres projets. Crédal lui coûte 350 000 euros par an, ce qui représente la moitié de son budget annuel. Crédal se voit octroyé un préavis d'1 an et demi pour avoir le temps de se retourner. Les subsides s'arrêtent fin de l'année 2015. Cependant, il y a toujours des bénévoles de la fondation qui s'investissent au niveau comité crédit et du coaching des micros entrepreneurs.

- *Objectifs Atteints ? Indicateur de mesure ?*

Le retour pour la fondation est très difficile à mesurer. Ils bénéficient de la présence de leur logo dans le catalogue de Crédal. Présence du logo lors de colloques sur le microcrédit. Une conférence de presse est organisée chaque année sur le microcrédit qui parvient à rassembler

toutes les rédactions importantes du pays car les axes économiques et sociaux sont abordés. De ce point de vu là, quantifier est difficile. Par contre une autre mesure utilisée est celle de savoir combien de microcrédit sont octroyés chaque année, quels sont les secteurs primordiaux, etc.

- *Evolution au cours des années (baisse des subsides ?)*

Le contrat de base stipulait que chaque année, la fondation versait le même montant à l'asbl chargé de l'accompagnement des emprunteurs et que le montant suivait l'index. Cela a rajouté des difficultés financières avec la crise qui a suivi 2006. Cela a permis de tirer quelques leçons pour les prochains partenariats. La fondation ne souhaite plus pratiquer cette politique et veut également éviter à l'avenir des contrats à durée indéterminée. Cela n'est pas le cas pour Crédal mais le risque dans ce cas est une tendance aux organisations à ne plus s'investir et à attendre simplement le financement. Cela ne rend pas spécialement service aux institutions financièrement aidées.

➔ Remarques supplémentaires.

Le microcrédit n'est pas rentable en Europe occidentale et le sera probablement jamais. Le marché est très petit (d'où stop financement). Seulement une centaine de MC sont octroyés par an par Crédal par exemple. Cela est très peu et demande énormément d'investissements et de ressources supplémentaires par rapport au crédit traditionnel. De plus les banques ont des restrictions bancaires (pas de crédit si faillite avant, si risque trop grand, si garanties insuffisantes, etc.)

La banque y tire un intérêt indirect mais minime: Quand le projet du micro entrepreneur fonctionne, celui-ci parvient à améliorer sa situation financière et peut bénéficier par la suite de l'accès au crédit bancaire (Exemple avec Belfius d'un micro entrepreneur qui a pu par la suite financer un véhicule avec la banque directement). Grande fierté pour celui-ci car lien avec l'insertion sociale etc. La fondation essaye d'intégrer le réseau des agences de la banque. Les prospectus de Crédal sont placés dans les agences et les personnes sont re dirigées si ne rentrent pas dans les cases du crédit classique. Si ensuite cela fonctionne, la personne se rappellera d'où le premier conseil lui est parvenu et sera potentiellement incité à s'affilier à la banque.

Il n'y a pas de contrat avec les bénévoles, ils ont juste une couverture assurance. L'équipe est composée à moitié d'employés actifs. L'autre moitié est composée de prépensionnés. Ils peuvent arrêter quand ils le désirent.

Annexe 11 : Echange e-mail : microStart 10/06/2016

Patrick Sapy : Directeur général de microStart
--

1). L'objectif de microStart est-il :

- D'atteindre un point neutre économique (couverture de coûts opérationnels)
- De dégager une marge positive? Dans l'affirmative, de X %?

L'idée est de couvrir les coûts du crédit. Ni plus ni moins. Ceci implique la couverture des coûts opérationnels et la couverture du risque résiduel. Ceci est un challenge assez compliqué en Europe et ce pour plusieurs raisons: la clientèle essentiellement composée de d'entreprises en

démarrage (risque plus élevé), des coûts opérationnels élevés (RH, mais aussi réseau de proximité), des crédits moyens faibles (donc faible marge en euros) et une réticence à pratiquer des taux d'intérêt élevés (contrairement en Europe de l'Est par exemple) pour des populations précarisées, même si nous constatons que ce n'est jamais un frein pour nos clients.

2) En évoquant l'augmentation du capital, les moyens pour y parvenir sont-ils la recherche de nouveaux partenaires? Ceux-ci sont-ils privés ou publics? Quelle est la proportion idéale recherchée?

Nous allons solliciter les fondateurs et avons déjà convaincu de nouveaux partenaires. Concernant l'activité de crédit proprement dite, les partenaires publics ne sont pas très intéressés pour financer l'activité financière. Ils sont plutôt sollicités pour l'accompagnement.

3) Cet objectif est-il conditionné par vos prêteurs, c'est à dire entre autres BNP Paribas et l'Union européenne?

L'objectif de microStart, en soit, n'est pas un objectif financier. C'est ce qui le différencie des entreprises classiques. L'objectif est un objectif social. En revanche, nous pensons que pour atteindre notre objectif social et pérenniser notre action, nous devons être en capacité de couvrir les coûts de l'activité financière. C'est ce que pensent également nos partenaires, même s'ils savent très bien que c'est un processus assez long. En revanche, l'accompagnement ne pourra jamais s'autofinancer. Si l'on consolide les deux activités de mS, nous visons des ressources provenant à 70% de notre activité financière et 30% de subsides et de dons pour l'accompagnement.

4) Actuellement, vous êtes garantis à 75% par l'EIF, quel est le pourcentage escompté selon votre objectif?

L'augmentation des besoins en garantie n'est pas lié à l'augmentation du risque (celui-ci diminue d'ailleurs plus qu'il n'augmente), mais plutôt en raison de l'augmentation de l'encours de crédit (celui-ci devrait passer de 10 MEUR en 2016 à 35 MEUR en 2020). La garantie du FEI est plafonnée en Euros, ce qui nous demande une négociation régulière avec eux pour augmenter le montant des plafonds (sachant que la garantie reste à 75%). Notre coût du risque devrait se stabiliser autour de 3% de l'encours après mise en jeu des garanties (ce qui reste quand même 10 fois plus élevé que le coût du risque des banques)

5) En sachant que le microcrédit est généralement une activité à perte en Occident, envisagez-vous de proposer d'autres produits/activités dont les bénéfices pourraient compenser les pertes liés au microcrédit?

L'activité de microcrédit n'est pas une activité à perte en Europe car le nombre d'emplois créés ou maintenus est important et les économies en terme de finances publiques générées par le fait de transformer les chômeurs en entrepreneurs sont généralement importante (nous avons fait une étude avec Vlerick en 2014 qui démontre que l'Etat a économisé plus de 2 Millions d'Euros sur les deux premières générations de clients de microStart - 315 personnes). En revanche, vous avez raison de penser que l'activité financière a du mal à couvrir ses coûts (pour les raisons expliquées plus haut): notre objectif est d'augmenter nos montants moyens ainsi que la productivité (notamment en investissant dans le digital et en mutualisant des ressources) pour parvenir à l'équilibre économique.