

La microfinance dans les pays du Nord. Bilan d'une étude comparative

Isabelle Guérin, Institut de Recherche pour le Développement (IRD) et Centre Walras (CNRS / Université Lyon 2),

14, avenue Berthelot 69365 Lyon cedex 07

tel : 04 72 72 65 69 / 06 89 10 28 93

mel : isabelle.guerin@ish-lyon.cnrs.fr

Résumé

Cet article résume les principaux résultats d'une étude comparative menée par le Bureau international du travail et portant sur la microfinance et la création d'entreprise par les chômeurs. Cette étude cherchait notamment à répondre aux questions suivantes. Premièrement, comment apprécier l'efficacité des organismes de microfinance et quels indicateurs utiliser ? Deuxièmement, quels sont les facteurs et les conditions de cette efficacité et quel en est le coût ?

L'efficacité : de l'auto-emploi à l'employabilité

Compte tenu de la multiplicité des objectifs poursuivis par les organismes de microfinance, la notion d'efficacité recouvre une pluralité d'indicateurs. Le nombre d'emplois *directs* est relativement faible ; il s'agit surtout d'auto-emploi voire d'auto-emploi à temps partiel, notamment dans les pays anglo-saxons. Ce résultat ne fait que confirmer un fait largement établi : quels que soient les pays, on sait que le tissu entrepreneurial est essentiellement composé d'entreprises qui embauchent peu ou pas. Par contre, en dépit des caractéristiques des créateurs d'activité ainsi soutenus (chômeurs, inactifs) les emplois sont durables : le taux de survie des entreprises créées est tout à fait comparable aux moyennes nationales (environ 70% à 3 ans, 50% à 5 ans, voire plus). Enfin l'effet en termes d'emplois créés se mesure également par le *retour à l'emploi salarié* : on observe que l'expérience de la création ou tout simplement du projet de création renforce largement l'employabilité des personnes.

Se contenter d'apprécier le nombre d'emplois créés ne suffit pas ; encore faut-il ce que soit des emplois de qualité. Les données disponibles rejoignent les caractéristiques générales de l'auto-emploi : premièrement, une situation matérielle plus difficile que le salariat (niveau de revenus, durée de travail et protection sociale) compensée par une certaine satisfaction en termes d'épanouissement et de sentiment d'autonomie ; deuxièmement, une grande disparité de situations, avec notamment la présence d'une catégorie très vulnérable (d'après les données disponibles, qui restent hélas très limitées, cette catégorie représente environ 20% de la clientèle). Si cette vulnérabilité doit absolument être prise en compte, elle ne peut être appréciée qu'en lien avec la *trajectoire des personnes*. A cet égard la microfinance joue un double rôle. D'une part, elle permet à certaines personnes de légaliser une activité menée jusque-là de manière informelle. D'autre part, elle autorise une certaine stabilisation des revenus, qui restent supérieurs à la situation d'assistantat.

Les facteurs et les conditions d'efficacité de la microfinance : prévention, médiation et accompagnement

Deux éléments sont ici décisifs. Premièrement, le couplage entre services financiers et accompagnement. Ce couplage permet aux organismes de microfinance de jouer un rôle de prévention pour des projets excessivement risqués, en donnant aux personnes l'opportunité de faire le « meilleur choix ». Ce couplage permet également d'aider les personnes à ajuster leur projet à leurs compétences et à leur environnement.

Deuxièmement, doit être souligné l'ancrage territorial des organismes de microfinance, c'est-à-dire qu'ils s'inscrivent dans une dynamique collective de développement local. L'harmonisation et la coordination avec l'ensemble des acteurs impliqués dans la création d'entreprise autorisent une meilleure sélection des projets et permettent au créateur de mieux s'insérer dans leur environnement institutionnel, or cette insertion facilite largement la survie de son entreprise.

Les coûts de la microfinance sont tout à fait comparables à d'autres politiques publiques, qu'il s'agisse du soutien à l'entrepreneuriat ou à l'emploi. Les coûts par entreprise créée et par organisme varient entre 3000 et 6000 euros. Même si ces montants sont sous-évalués (d'une part, la plupart des créations combinent plusieurs types d'aides et de supports ; d'autre part, les calculs ne prennent jamais en compte le bénévolat) ; même s'ils sont difficilement comparables d'un organisme à l'autre (compte tenu de la diversité des services offerts et du public ciblé), ils permettent toutefois de donner des ordres de grandeur et ils montrent que ces initiatives méritent d'être plus largement soutenues.

Introduction

Bon nombre de projets d'entreprise ont une plus-value sociale évidente, soit parce qu'ils permettent à des personnes exclues de l'emploi salarié d'exercer une activité rémunérée, soit parce qu'ils répondent à des besoins non satisfaits. Toutefois dans la mesure où ils sortent des critères d'évaluation classiques, ces projets ont beaucoup de mal à trouver une source de financement externe, élément pourtant essentiel à leur création et à leur pérennité. Il existe un creux bancaire auquel ni l'Etat, ni le marché, n'ont réussi à répondre. La microfinance, en proposant d'aider des personnes exclues du système bancaire à accéder à un financement afin de créer leur propre emploi, a pour ambition de répondre à cette lacune.

Après le stade de l'expérimentation est venu celui de la pérennisation et de l'institutionnalisation de ce type d'expériences. Celles-ci soulèvent plusieurs questions :

- Qui sont les principaux acteurs et est-il possible de quantifier l'ampleur, les effets, voire l'impact de la microfinance ?
- Comment apprécier l'efficacité des organismes de microfinance et quels indicateurs utiliser ?
- Comment améliorer cette efficacité et quelle peut être l'implication des pouvoirs publics ?
- Est-il possible d'identifier les facteurs d'échec et de réussite de la création d'entreprise par un public marginalisé ? Quel rôle peut avoir la microfinance dans la survie des entreprises ainsi créées ?
- Enfin, quelle est la qualité des emplois ainsi créés, en termes de niveau de revenu, de protection sociale ainsi que de satisfaction et d'épanouissement personnels ?

Pour tenter de répondre à ces questions, le Bureau international du travail a lancé en 1998 un programme de recherche intitulé : « la création d'entreprise par les chômeurs : le rôle de la microfinance ». Sept pays ont été choisis (Allemagne, Canada, Etats-Unis, France, Irlande, Pays-Bas, Royaume-Uni) en raison de l'importance de l'implication publique et de la densité des organismes de microfinance. Les recherches ont été menées au cours des années 1998 et 1999 avec pour objectif d'évaluer l'impact, l'efficacité et le coût de ces initiatives, tant d'un point de vue économique que de justice sociale, l'objectif final étant de s'interroger sur la légitimité d'un soutien public et de faire des propositions opérationnelles. Dans chaque pays, ces recherches ont été menées sous la direction d'un comité de pilotage national, composé de représentants des acteurs impliqués (gouvernement, partenaires sociaux, banques, organismes de microfinance, chambres consulaires, etc.).

Un rapport de synthèse s'est attaché à faire ressortir les principaux résultats obtenus [Guérin, 2002] et nous en proposons ici un résumé, en nous focalisant sur l'efficacité de la microfinance.

Une première section porte sur le contexte : qu'est ce que la microfinance, pourquoi de telles initiatives sont-elles nécessaires et quel est l'état des lieux de l'offre de microfinance ?

Une seconde section porte sur l'efficacité des dispositifs de microfinance ; on montre qu'une multiplicité d'indicateurs doit être prise en compte : l'efficacité se mesure autant en termes de création d'emploi, de retour à l'emploi, de stabilisation des revenus et de qualité des emplois créés.

Une troisième section s'interroge sur les conditions d'efficacité de la microfinance. Le couplage entre services financiers et accompagnement ainsi que l'ancrage territorial des dispositifs apparaissent comme deux conditions indispensables. Quant aux coûts de la microfinance, les données disponibles, même si elles sont encore partielles, montrent qu'ils sont limités.

En conclusion sont avancées quelques propositions, insistant sur la nécessaire complémentarité entre action associative, intervention publique et établissements bancaires.

Section 1. Le contexte

I. La microfinance : de quoi s'agit-il ?

La définition de la microfinance retenue ici est la suivante. Elle désigne l'ensemble des services financiers para-bancaires respectant les deux critères suivants :

- ils sont destinés à des projets d'entreprise, c'est-à-dire garantie, crédit, prêt d'honneur ou encore capital-risque¹. Ne sont pas pris en compte les services d'épargne et d'assurance dans la mesure où ils dépassent le champ de la création d'entreprise² ;
- ils sont de faible montant ; le seuil généralement retenu est de 15 000 euros.

On parlera « d'organismes » de microfinance pour désigner les organisations chargées de délivrer ce type de service.

II. Pourquoi la microfinance ? Répondre au « creux bancaire »

Le premier résultat confirme la pertinence de l'outil (la microfinance) et celle du public cible (les chômeurs) en apportant toutefois quelques précisions.

L'outil microfinance répond à une réelle demande, car le « creux bancaire » est présent dans tous les pays, à des degrés divers. Ce creux bancaire se mesure comme difficultés d'accès mais aussi en termes de *qualité* de financement (montants ou modalités inadaptées, notamment à travers des prêts personnels ou des découverts bancaires). Par conséquent, bon nombre de projets ne voient pas le jour (mais sans que l'on sache combien) pendant que d'autres naissent mais sont d'une grande précarité. La sous-capitalisation est dangereuse à double titre : elle fragilise les entreprises et menace la stabilité de l'environnement familial de l'entrepreneur.

Concernant le public cible, l'étude s'est focalisée sur les chômeurs. Effectivement, la fragilité financière touche particulièrement les chômeurs créateurs d'entreprise, dans la mesure où ils ont tendance à cumuler les handicaps. Dans le même temps, la création d'entreprise est une voie d'insertion économique et sociale pour bon nombre d'entre eux. A la fin des années quatre-vingt dix, entre 2 et 5% du total des chômeurs sont concernés ; quant à la proportion de créateurs de nouvelles entreprises en provenance du chômage, elle varie entre 15 et 45% selon les pays et selon les années (voir le tableau récapitulatif en annexe). Si le public chômeur est donc pertinent, il reste que d'autres catégories sont intéressées et font d'ailleurs partie du public visé par la microfinance : les entreprises de petite taille, quel que soit le profil de leur créateur ; les « inactifs » (personnes sans emploi mais qui ne sont pas inscrites au chômage, souvent des femmes et des jeunes) ; les « minorités » (au sens de groupes sans parole : femmes, minorités ethniques, etc.) ; les travailleurs pauvres (notamment au Royaume-Uni et aux Etats-Unis), pour qui le cumul de revenus du salariat et de l'entreprise est le seul moyen de survivre ; et enfin les projets collectifs innovants d'un point de vue socioéconomique (même si cette catégorie n'a guère été étudiée car elle ne faisait pas partie du champ de l'étude).

¹ L'offre de ce type de service se développe largement dans les pays du Sud, notamment auprès des femmes, mais aussi dans certains pays du Nord, notamment les Etats-Unis avec par exemple les comptes de développement personnel [Noya, 2002].

² Sauf quand ils sont couplés à l'octroi d'un financement, ce qui est parfois le cas. L'octroi d'un crédit est conditionné à la mobilisation d'une épargne progressive.

III. L'offre de microfinance

L'avancement est inégal selon les pays

Tous les pays étudiés n'en sont pas au même stade. Aux Pays-Bas et en Allemagne, on en est encore à des balbutiements. Les restrictions des législations bancaires et la prégnance des Etats dans la prise en charge des problèmes de pauvreté expliquent en très large partie cette situation. Par contre dans les pays anglo-saxons (et plus particulièrement aux Etats-Unis et au Québec) ainsi qu'en France, la microfinance est déjà largement développée. L'influence des expériences du Sud et la très forte médiatisation du succès de la Grameen Bank y sont probablement pour beaucoup. Aux Etats-Unis, on assiste aujourd'hui à une stagnation, après une croissance exponentielle du nombre d'opérateurs au cours des années quatre-vingt, largement soutenue alors par diverses congrégations religieuses et fondations mais aussi par les pouvoirs publics, historiquement très impliqués dans le soutien à la micro-entreprise. Certains organismes, après avoir connu leurs heures de gloire, ont fermé leurs portes (l'exemple le plus significatif est celui de la Coalition for Women's Economic Development à Los Angeles). D'autres continuent leurs activités mais renoncent à soutenir la création d'entreprise. La prise de conscience de la complexité du soutien à l'entrepreneuriat, l'insuffisance de sources de financement (la microfinance paraît moins « à la mode ») et la baisse du chômage (jusqu'en 2000) sont autant de facteurs qui incitent à se tourner vers d'autres activités [Else et Gallagher, 2000, p. 3 sq]. Au Québec, le dynamisme de la microfinance s'inscrit dans une perspective beaucoup plus large liée au développement récent de ce que les Québécois appellent la « nouvelle économie sociale », largement impulsée par différents mouvements sociaux, tant le mouvement syndical que celui des groupes féministes et communautaires [Lévesque et Mendell, 2000]. La France fait également partie des pays où l'offre est la plus riche, à la fois en diversité et en quantité. L'Association pour le droit à l'initiative économique, avec près de 3000 prêts par an, est à l'heure actuelle un des principaux opérateurs ciblés sur les plus pauvres. Dans tous ces pays, le temps de l'expérimentation est révolu : on assiste aujourd'hui à une volonté de professionnaliser le domaine, au travers notamment d'organisations intermédiaires qui jouent un rôle de coordination, d'évaluation et de lobbying.

Une grande diversité d'acteurs et de services

Il convient d'insister sur la *diversité des expériences*, à la fois en termes d'objectif poursuivi et de population cible et d'échelle d'intervention, de statut des organismes et de ressources mobilisées et enfin d'offre de services. Au-delà de l'hétérogénéité des objectifs poursuivis (soutien à l'entrepreneuriat, développement local, lutte contre la pauvreté, émancipation des femmes, etc.) on distingue clairement une microfinance de type « entrepreneuriale », destinée à des entreprises de petite taille certes, mais promises à un certain développement, et une microfinance de type « insertion sociale », la finance n'étant qu'un outil au service de la lutte contre l'exclusion. Cette diversité se traduit ensuite en termes d'échelle et de volume d'intervention, de quelques dizaines à plusieurs milliers de clients par an ; la plupart toutefois ne dépassent pas quelques centaines. Même si le statut des organismes est varié (public, para-public ou privé, avec une prédominance de formes associatives, notamment dans les pays où la microfinance a déjà une certaine histoire), la dépendance à l'égard des subventions publiques est très forte, et ceci quels que soient les pays. Enfin l'offre de financement, nous l'évoquons plus haut, n'est qu'une part des services offerts : l'intermédiation financière est très souvent couplée avec une intermédiation « sociale ». L'offre de services d'accompagnement, en amont et en aval de la création d'entreprise, est autant un moyen de garantir les remboursements que la survie des entreprises créées.

Section 2. La microfinance est-elle efficace ? Auto-emploi, employabilité et stabilisation des revenus

L'efficacité d'une mesure, quelle qu'elle soit, se mesure en fonction d'objectifs fixés au départ [Servon, 2000b, p. 5] : si l'on cherche à promouvoir l'entrepreneuriat, l'efficacité se mesure en termes de survie et de longévité de l'entreprise, éventuellement de croissance (chiffre d'affaires, bénéfices, embauche de personnel salarié). Si l'on cherche à lutter contre la pauvreté, l'efficacité se mesure en termes d'amélioration et de stabilisation des revenus ainsi que d'autonomie financière. Enfin si l'on cherche à améliorer la dignité des personnes, l'efficacité se mesure en termes d'épanouissement personnel, de confiance et d'estime de soi, de renforcement de son réseau relationnel, etc.

Le nombre d'emplois *directs* est relativement faible ; il s'agit essentiellement d'auto-emploi voire d'auto-emploi à temps partiel, notamment dans les pays anglo-saxons. Ce résultat ne fait que confirmer un fait largement établi : quels que soient les pays, on sait que le tissu entrepreneurial est essentiellement composé d'entreprises qui n'embauchent pas ou peu. L'effet en termes d'emplois créés se mesure également en termes de *retour à l'emploi* : on observe que l'expérience de la création ou tout simplement du projet de création renforce largement l'employabilité des personnes.

Concernant la qualité des emplois créés, les données disponibles rejoignent les caractéristiques générales de l'auto-emploi : premièrement, une situation matérielle plus difficile que le salariat (en termes de niveau de revenus, de durée de travail et de protection sociale) compensée par une certaine satisfaction en termes d'épanouissement et de sentiment d'autonomie ; deuxièmement, une grande disparité de situations, avec notamment la présence d'une catégorie très vulnérable (d'après les données disponibles, qui restent hélas très limitées, cette catégorie représente environ 20% de la clientèle). Si cette vulnérabilité doit absolument être prise en compte, elle ne peut être appréciée qu'en lien avec la *trajectoire des personnes*. A cet égard la microfinance joue un double rôle : d'une part elle autorise une certaine stabilisation des revenus, qui restent supérieurs à la situation d'assistanat et la plupart des personnes ne regrettent pas leur choix ; d'autre part elle permet à des personnes de légaliser une activité menée jusque là de manière informelle.

I. Combien d'emplois créés ? Une pluralité d'indicateurs

Evaluer le nombre d'emplois créés exige de prendre en compte plusieurs indicateurs :

- les emplois directs (nombre d'entreprises créées et taux de survie des entreprises ainsi créées) ;
- pour ceux qui n'ont pas créé leur entreprise, le retour au salariat ;
- les emplois induits (c'est-à-dire créés par les entreprises au-delà de l'emploi du créateur lui-même) ;
- les éventuels effets d'éviction (les entreprises créées se substituent à des entreprises préexistantes)
- et enfin les emplois maintenus, notamment pour les organismes qui s'adressent à des entreprises déjà créées mais fragiles (mais ce point n'a pas été traité).

Le nombre d'entreprises créées : toutes les personnes accueillies ne créent pas leur entreprise

Aux Etats-Unis par exemple, la proportion de personnes accueillies qui créent réellement leur entreprise est en moyenne de 30 à 40%, avec de fortes disparités (par exemple 14,4% pour un organisme qui s'adresse aux réfugiés ; 100% pour ceux qui se focalisent uniquement sur la création) [Else et Gallagher et Gallagher, 2000, p. 36]. Ce point mérite d'être souligné dans la mesure où les organismes jouent un rôle parfois décisif de *prévention*.

Des taux de survie comparables aux moyennes nationales

D'après les données de l'OCDE, le taux de survie des entreprises à cinq ans – quel que soit leur profil – est en moyenne de 50% (47% pour le Portugal et le Royaume-Uni, 63% pour l'Allemagne) ; entre 60 et 70% à 3 ans [OCDE, 1998]³. Concernant le public de la microfinance, même si on ne dispose encore que de données partielles, parfois difficilement comparables, les éléments disponibles donnent des résultats plutôt positifs : les taux de survie sont tout à fait comparables aux moyennes nationales, alors que le public est, *a priori*, désavantagé.

Concernant les dispositifs entièrement publics, les données sont les suivantes. En Allemagne, 70,4% des bénéficiaires du Überbrückungsgel sont toujours en activité après 3 ans contre 64% pour la moyenne nationale ; 5% combinent salariat et entrepreneuriat à temps partiel ; 12% sont salariés et 11% sont à nouveau chômeurs [Welter, 2000a, p. 23]. Aux Pays-bas, 61% des bénéficiaires du BBZ sont toujours en activité après 3,5 ans d'activité contre 68% pour la moyenne nationale [Brander et alii, 2000, p. 11]. Au Canada, 72,6% des chômeurs créateurs ayant bénéficié du SEA sont encore en activité après 3 ans d'activité contre 73,6% pour les chômeurs non aidés [Finseth, 2000, p. 64]. En Irlande, le taux de survie des bénéficiaires du BTWAS est de 50% à 5 ans [Duggan et Kearney, 2000, p. 21]. Au Royaume-Uni, le taux de survie des bénéficiaires de l'EAS (qui n'existe plus aujourd'hui) était comparable à la moyenne nationale (60% à 3 ans) ; les créateurs les plus expérimentés, ayant investi dans l'entreprise et vivant en couple sont ceux qui présentent les taux de survie les plus élevés, constat qui ne fait que refléter les caractéristiques propres à tout type de création d'entreprise. On remarque également que les cessations surviennent souvent avec l'arrêt des prestations sociales et ce constat est particulièrement vrai pour les femmes [Metcalf, 2000a, p. 62].

Concernant la microfinance, les données sont disponibles seulement pour la France, les Etats-Unis, le Canada, l'Allemagne et l'Irlande ; dans tous les cas, les résultats sont comparables voire supérieurs à la moyenne nationale. En France, les taux de survie sont de 49% à 5 ans pour l'ADIE, 80% à 4 ans pour le réseau des PFIL (l'ADIE s'adresse à un public en situation très précaire et les entreprises créées sont beaucoup plus petites que celles des PFIL) [Centre Walras, 2000]. Aux Etats-Unis, les données sont issues de deux études transversales à plusieurs organismes : l'étude du SEID donne un résultat de 79% à 2,5 ans (moyenne nationale 60% à 3 ans) ; celle du SELP donne un résultat de 49% à 5 ans (moyenne nationale : 48% à 4 ans pour les petites entreprises) [Eise et Gallagher, 2000, p. 30]. Au Canada, 80% des bénéficiaires de Calmeadow sont encore en activité au bout de 3 ans. En Allemagne, 87% des bénéficiaires de Goldrausch sont encore en activité au bout de 3 ans, 80% pour ceux de Starthilfefonds au bout de 5 ans [Evers et alii, 2000c, p. 24]. En Irlande, une étude réalisée auprès de 269 bénéficiaires des ABPCs montre que 47% d'entre eux sont encore en activité au bout de 6 ans [Duggan et Kearney, 2000, p. 81].

Le retour au salariat : l'expérience de la création améliore « l'employabilité » des personnes

Que deviennent ceux qui stoppent leur activité au bout de quelques années ? Pour certains, comme toute cessation d'activité, c'est un échec, avec probablement un certain nombre de coûts sociaux non négligeables qu'il convient de prendre en compte⁴. Pour beaucoup d'autres en revanche, l'expérience entrepreneuriale, même

³ Concernant les moyennes nationales, le taux de survie est calculé en observant, année après année, le poids des cessations des chefs d'entreprises ayant créé ou repris, comparé au nombre de créations et reprises d'une année donnée. Il s'agit d'un taux de survie de chefs d'entreprises, à ne pas confondre avec le taux de continuité : le calcul est le même que le précédent mais on observe non pas les chefs d'entreprises mais les entreprises elles-mêmes (qui peuvent changer de propriétaire).

⁴ D'où le rôle central des organismes de microfinance et d'accompagnement : d'une part en incitant les personnes à s'arrêter à temps, d'autre part en les aidant à « rebondir ». Nous y revenons dans le chapitre suivant.

si elle est de courte durée, est formatrice et facilite l'accès à un emploi salarié⁵. Par exemple pour Prince's Trust au Royaume-Uni, 79% des entrepreneurs qui ont arrêté leur entreprise estiment que l'expérience de la création est quand même positive et 66% d'entre eux ont effectivement retrouvé un emploi salarié [Crowley et Bainton, 2000, p. 4]. Pour l'ADIE en France, 5 ans après l'obtention du prêt, si un créateur sur deux ferme son entreprise, un sur trois retrouve un emploi salarié ; au total, 80% des emprunteurs exercent une activité génératrice de revenu [ADIE, 2001]. Les résultats du BTWAS en Irlande sont similaires : si un créateur sur deux ferme son entreprise, un sur quatre rejoint le salariat ; au total, 75% des bénéficiaires du BTWAS exercent une activité génératrice de revenu, or la moitié d'entre eux, avant de démarrer leur entreprise, étaient chômeurs de longue durée, souvent depuis plus de trois ans. Rares sont les programmes d'aide à l'emploi qui obtiennent de tels résultats [Duggan et Kearney, 2000, p. 21]. Arrêtons-nous quelques instants sur ce point car il nous semble essentiel. Les personnes sont les premières à considérer leur parcours entrepreneurial comme un réel apprentissage et les éléments suivants sont particulièrement mis en avant : l'acquisition d'un certain nombre de compétences techniques, susceptibles d'être réutilisées ailleurs, le renforcement de compétences relationnelles (le fait d'avoir été amené à démarcher, à négocier, etc.) et enfin le gain de confiance en soi (avoir été entendu, avoir réussi à susciter la confiance d'un tiers qui les accompagne et croit dans leur projet et enfin avoir été capable de monter un projet).

Peu d'emplois induits

L'impact en terme d'emplois induits, c'est-à-dire créés par les entreprises au-delà de l'emploi de l'entrepreneur lui-même, est en moyenne relativement faible. Il est insignifiant voire nul pour ceux qui s'adressent à un public très marginalisé (microfinance de type « insertion sociale »). Les entreprises créées sont généralement de petite taille et embauchent rarement : c'est d'ailleurs la raison pour laquelle on parle « d'auto-emploi » ou « d'activité » plus que « d'entreprise ». Pour certaines d'entre elles, les revenus d'activité ne représentent d'ailleurs qu'une part de leur revenu total, notamment aux Etats-Unis où le cumul salariat/activité est fréquent. C'est le cas par exemple pour 42% des bénéficiaires des organismes de microfinance du programme SELP [Servon, 2000b, p. 28].

Aux Pays-Bas, 70% des bénéficiaires du BBZ n'ont aucun salarié, 14% en ont un et 16% deux ou plus [Brander et *alii*, 2000, p. 24]. En Irlande, une étude réalisée auprès de 269 entreprises soutenues par les SABPs montre que la plupart d'entre elles n'embauchent aucun salarié [Duggan et Kearney, 2000, p. 101]. En Allemagne, différentes études montrent que les entreprises créées par les chômeurs embauchent moins que les autres, les trois quart d'entre elles n'ont aucun salarié [Welter, 2000a, p. 20]. Aux Etats-Unis, différentes études estiment qu'il y a quand même un effet induit, évalué à 0,5 emploi par entreprise créée (soit 1,5 emploi au total) [Else et Gallagher, 2000, p. 29]. Au Canada, 37% des bénéficiaires du SEA embauchent un salarié (à temps plein ou à temps partiel) [Finseth, 2000, p. 28]. En France, le nombre d'emplois créés est très variable : proche de un pour les emprunteurs de l'ADIE ; supérieur à 2 pour les emprunteurs des PFIL [Centre Walras, 2000].

Des effets d'éviction difficiles à apprécier

L'impact en termes de création d'emploi peut être limité si les entreprises créées obligent d'autres entreprises à fermer, provoquant en quelque sorte un effet d'éviction. Au Royaume-Uni, différentes études montrent que l'effet d'éviction serait en moyenne de 50%, mais avec de fortes disparités selon les secteurs et les zones [Metcalf, 2000a, p. 54]. A titre de comparaison, les études menées sur le Small firms loan guarantee scheme (un

⁵ Ce constat est d'ailleurs valable quel que soit le type d'entreprise créée. De manière générale, une importance excessive est accordée à l'indicateur du taux de survie des « chefs d'entreprises » dans la mesure où il ne rend absolument pas compte du rebur au salariat ainsi que du taux de continuité des entreprises.

fonds de garantie destiné aux petites et moyennes entreprises) avaient mis en évidence un effet d'éviction très élevé, atteignant 75 à 85%⁶ [OCDE, 2000a, p. 38]. En Irlande certaines études menées spécifiquement sur la création d'entreprise par les chômeurs parvenaient à des résultats plutôt positifs : l'effet d'éviction serait de 19% pour les entreprises (19% des entreprises existantes ont été amenées à fermer) et de 12% pour l'emploi [Duggan et Kearney, 2000, p. 19]. Notons toutefois que l'effet d'éviction est parfois plus un argument avancé par certains acteurs qui cherchent à protéger les entreprises existantes⁷. La concurrence, faut-il le rappeler, est un facteur de compétitivité. Par ailleurs au-delà des chiffres, qui non seulement sont limités mais restent de toute façon très approximatifs compte tenu des difficultés méthodologiques posées, il semble plus pertinent d'évoquer les stratégies mises en œuvre par les organismes afin d'éviter ou tout au moins limiter ce type d'effet : d'une part, évaluer précisément la demande et se focaliser sur des marchés non saturés ; d'autre part, favoriser la concertation et la coordination à un niveau local entre tous les acteurs impliqués dans l'aide à la création et au développement des entreprises. Il s'agit en quelque sorte « d'organiser » la concurrence. L'inscription dans une dynamique de développement économique local et un fonctionnement partenarial sont les meilleurs moyens d'y parvenir. Et c'est l'optique que tentent d'adopter les fonds de microfinance au Québec [Lévesque et Mendell, 2000]. Le risque d'éviction n'a pas été évalué au Canada, mais les agents qui proposent le SEA sont attentifs à ce sujet et font attention à éviter la concurrence déloyale [Finseth, 2000, p. 35].

II. Des emplois de quelle qualité ?

Créer des emplois ne suffit pas ; encore faut-il que ce soit des emplois de *qualité*.

L'auto-emploi est-il de meilleure qualité que le salariat ? Remarques générales

Commençons par un premier constat, valable quels que soient les pays : d'un point de vue strictement matériel, les conditions d'emploi des travailleurs indépendants ne sont, en général, pas aussi bonnes que celles des salariés⁸.

Des revenus en moyenne inférieurs et plus irréguliers que les revenus du salariat

Aux Etats-Unis, on estime au cours des années quatre-vingt dix que les revenus de l'auto-emploi (même s'ils sont difficiles à mesurer) représentent 70 à 80% des revenus du salariat [Messenger et Stettner, 2000, p. 2]. Au Québec, d'après des données collectées en 1995, le revenu médian des travailleurs indépendants équivaut à 68,5% de celui des travailleurs salariés [Lévesque et Mendell, 2000]. Cette différence est plus marquée encore pour les femmes. Pour une grande partie d'entre elles, la volonté de concilier obligations familiales et professionnelles est prédominante ; la possibilité d'avoir des horaires flexibles et d'exercer à domicile compense la faiblesse des revenus [Messenger et Stettner, 2000, p. 2].

Des journées de travail plus longues

Quels que soient les pays, toutes les études convergent sur ce point : ceux qui choisissent l'auto-emploi travaillent davantage que les salariés : 45 heures hebdomadaires contre 41 heures aux Etats-Unis [Messenger et Stettner, 2000, p. 6], 41,8 heures contre 36,1 heures au Québec [Lévesque et Mendell, 2000, p. 112]. Aux Pays-Bas, on estime que 25% d'entre eux travaillent plus de 60 heures pas semaine et 62% travaillent plus de

⁶ L'effet d'éviction diminue considérablement l'effet en termes d'emploi induit ; ici en l'occurrence, il passe de 2,4 à 0,3 ou 0,6 emplois créés par entreprise soutenue [OCDE, 2000a, p. 38].

⁷ Voir par exemple la réticence en France de certaines chambres consulaires à l'égard de la microfinance, mais qui semble moins d'actualité aujourd'hui [Centre Walras, 2000].

⁸ Sur ce point tous les rapports parviennent aux mêmes conclusions. Les données de l'OCDE vont dans le même sens [OCDE, 2000b].

40 heures par semaine [Brander et alii, 2000, p. 61]. En Allemagne, ils travaillent en moyenne 54 heures par semaine [Welter, 2000b, p. 12].

Une couverture sociale moins généreuse

Ici la différence entre salariés et travailleurs indépendants est plus ou moins marquée selon les pays. Elle est probablement plus forte dans les pays à forte tradition salariale (Allemagne, France, Pays-bas) même si des mesures récentes visent à combler l'écart (par exemple la loi Madelin en France). Dans les pays à tradition libérale, la constitution d'un plan de retraite est particulièrement problématique. C'est l'un des premiers problèmes soulevés au Canada [Canada, VI, pp. 8-9]. Au Royaume-Uni, on estime que près de 40% des travailleurs indépendants n'ont pas de plan de retraite [Anderson, 2000, p. 18]. Cette proportion atteint 66% aux Etats-Unis [Messenger et Stettner, 2000, p. 4]. Dans les deux cas, il est probable toutefois que la situation des chômeurs et des travailleurs pauvres ne soit pas meilleure [Messenger et Stettner, 2000, p. 4 ; Anderson, 2000, p. 18]. Concernant la couverture des soins de santé, si elle semble peu problématique pour les travailleurs indépendants en général [Messenger et Stettner, 2000, p. 6], elle l'est beaucoup plus pour ceux dont les revenus sont faibles et surtout aléatoires ; une couverture sociale complémentaire est un luxe que bon nombre ne peuvent pas s'offrir [Servon, 2000b, p. 29].

Une plus grande satisfaction au travail

La qualité des emplois ne peut pour autant être considérée comme mauvaise dans la mesure où les désavantages matériels sont largement compensés par des avantages subjectifs, notamment le degré de satisfaction au travail : sentiment d'autonomie, d'indépendance, de responsabilité, flexibilité des horaires et possibilité de concilier obligations familiales et professionnelles sont autant de facteurs de contentement (aux Etats-Unis par exemple, une étude récente menée par le ministère de l'Emploi montre que la satisfaction au travail serait 1,7 fois supérieure pour les travailleurs indépendants que pour les salariés [Messenger et Stettner, 2000, p. 2]. Au Québec, pour 88% d'entre eux l'auto-emploi est le fruit d'un libre choix [Lévesque et Mendell, 2000, p. 112].

Une forte disparité de situations

Les données évoquées ne sont que des *moyennes*. Au-delà de ces tendances générales, il faut tenir compte de l'hétérogénéité des situations : la catégorie « auto-emploi », nous l'avons déjà dit, recouvre des situations très diverses. En terme de niveaux de revenu notamment, les disparités sont très fortes et il existe une frange de travailleurs indépendants particulièrement vulnérables, vulnérabilité provoquée aussi bien par les niveaux de revenus et de protection sociale que par les risques de défaillance de l'entreprise [Anderson, 2000, p. 11 ; Lévesque et Mendell, 2000, pp. 111 sq, Welter, 2000b, pp. 12 sq].

Toutefois ici encore, la dimension subjective du travail mérite d'être prise en compte. Le degré de satisfaction semble plus important pour les créateurs issus d'une situation défavorisée (chômeurs ou autres) ; le sentiment de fierté et d'accomplissement est d'autant plus fort que la personne a connu une trajectoire difficile [Anderson, 2000, p. 4 ; Welter, 2000a, p. 21¹⁰].

Qu'en est-il de la qualité des emplois créés par la microfinance ? Les données disponibles sont, hélas, très limitées. Contentons-nous de citer les quelques études réalisées et de lancer des pistes pour des investigations ultérieures.

⁹ Ici encore, les données de l'OCDE vont dans le même sens [OCDE, 2000b].

¹⁰ En Allemagne par exemple, lorsque l'on pose la question « si c'était à refaire ? », 85% des créateurs issus du salariat répondent par l'affirmative, cette proportion atteint 91% des créateurs issus d'une situation de chômage alors que leur entreprise est plus petite, plus fragile et que les perspectives de développement sont moindres [Welter, 2000a, p. 21].

La microfinance « entrepreneuriale » : des emplois d'une qualité tout à fait acceptable

Concernant la microfinance que nous avons qualifié d'« entrepreneuriale », les observations rejoignent les constats précédents. Par exemple l'étude réalisée au Québec auprès d'une centaine de micro-entreprises soutenues par des fonds de microfinance donne les résultats suivants : les revenus sont inférieurs à la moyenne nationale mais nettement supérieurs au revenu minimum, le temps de travail est légèrement supérieur, enfin le degré de satisfaction est nettement plus élevé. Les auteurs de l'étude concluent que la qualité de l'emploi n'est ni meilleure, ni plus mauvaise que l'emploi salarié, et qu'elle est tout à fait acceptable [Lévesque et Mendell, 2000]. La principale faiblesse porte sur les difficultés rencontrées au démarrage. Compression des coûts pour s'attirer une clientèle, retards de paiement, erreurs de facturation sont monnaie courante. Plusieurs mois, si ce n'est plusieurs années sont généralement nécessaires avant que l'entreprise permette de dégager des revenus. Certains se voient contraints de chercher du travail à l'extérieur, outre le cumul des heures nécessaires au suivi de leur entreprise. Notons toutefois que ce constat est propre à toute entreprise, notamment celles de petite taille. Des enquêtes réalisées en France auprès de petites et moyennes entreprises montrent que près de 40% d'entre elles ne tirent aucun revenu pendant les six premiers mois de la création [APCE, BDPME, CDC, 2002].

Microfinance de type « insertion sociale » : une certaine vulnérabilité mais des trajectoires souvent positives

Concernant la microfinance de type « insertion sociale », on se doute qu'une partie des entreprises créées est particulièrement vulnérable. Aux Etats-Unis, 13% des clients d'Accion New-York (essentiellement des hispaniques) vivent en dessous du seuil de pauvreté, même en exerçant une activité à temps et en combinant différentes sources de revenus [Servon, 2000b, pp. 18-19].

Trois éléments méritent d'être toutefois pris en compte : le rôle de prévention de la microfinance (décourager les créations qui semblent trop risquées, nous y revenons au chapitre suivant), l'évolution des revenus et le rôle de la microfinance en terme de stabilisation financière (même si les revenus sont faibles, ne sont-ils pas supérieurs à la situation *ante* création ?) et enfin le rôle de la microfinance en terme de régularisation des activités informelles.

Une certaine stabilisation financière

En France, l'étude réalisée auprès des emprunteurs de l'ADIE cinq ans après l'obtention du premier prêt donne les résultats suivants : parmi ceux qui sont encore en activité, 45% gagnent un revenu équivalent au revenu minimum garanti, 35% gagnent davantage tandis que 20% gagnent moins et sont donc dans une situation plutôt précaire. 74% d'entre eux estiment toutefois que leur situation s'est améliorée [ADIE, 2001, p. 33]¹¹. En Irlande, l'étude réalisée auprès des bénéficiaires des APBCs donne les résultats suivants : 10% d'entre eux ne tirent aucun revenu personnel de leur activité, 23% seulement de manière irrégulière ; toutefois la plupart d'entre eux ne pourraient pas prétendre à des emplois salariés correctement rémunérés et les revenus, même faibles, sont souvent supérieurs aux allocations chômage qu'ils percevaient auparavant¹². Pour les autres, les revenus sont corrects, voire très largement supérieurs au revenu minimum. Au total, 70% d'entre eux estiment qu'ils ont suffisamment de revenus pour répondre aux besoins de leur famille tandis que pour 5% d'entre eux, leur revenu s'est dégradé [Duggan et Kearney, 2000].

Concernant la qualité de l'emploi, les monographies d'entrepreneurs montrent à quel point cette notion est subjective : elle est indissociable de l'histoire de la personne, de son parcours personnel et de la manière dont le projet entrepreneurial s'inscrit dans ce parcours. Les facteurs de motivation sont d'une grande diversité : exercer

¹¹ Les données sont issues de questionnaires adressés à un échantillon de 350 emprunteurs de l'ADIE.

¹² Les données sont issues d'entretiens semi-directifs menés auprès d'une centaine de bénéficiaires.

une activité rémunérée, mener un projet à bien, concilier vie familiale et vie professionnelle, sortir de l'assistance, légaliser une activité menée jusque-là de manière informelle, éviter d'être obligé de déménager, etc. Pour certains, le simple fait de mener à bien un projet, de se sentir capable de faire quelque chose, de ne plus être « assisté » ou encore de retrouver une certaine dignité est déjà en soi un critère de qualité. Pour les femmes, c'est également un moyen de s'affirmer à l'égard du conjoint et des enfants [Servon, 2000b].

Non pas qu'il faille sacrifier tout critère objectif et admettre qu'un entrepreneur, même avec des revenus inférieurs au minimum de survie, vit une situation acceptable à partir du moment où il est satisfait de sa situation ; la très forte capacité d'adaptation des préférences des personnes, notamment des personnes démunies exige la prise en compte de facteurs tout à fait objectifs¹³. Il n'empêche que la satisfaction personnelle ne peut être occultée.

Pour les organismes qui s'adressent aux plus pauvres, l'objectif consiste à aider les personnes à acquérir une certaine *stabilité financière*, la création d'activité étant un simple "outil" pour y parvenir. D'après l'étude SELP menée aux Etats-Unis sur une période de 5 ans, 53% des personnes ont réussi à augmenter leurs revenus de manière significative et à dépasser le seuil de pauvreté. La plupart du temps, la création d'activité n'est qu'une part du processus ; les revenus issus de l'activité entrepreneuriale se combinent avec d'autres sources de revenus, notamment ceux issus du salariat. L'effet en terme de stabilité financière résulte également d'une familiarisation avec les principes de budgétisation, d'épargne, de négociation avec les créanciers. Par exemple certaines mères de famille monoparentale parviennent à mieux faire valoir leurs droits quant à la pension alimentaire [Servon, 2000b]. Enfin, l'impact en terme de lutte contre la pauvreté se mesure également par l'acquisition de patrimoine (personnel ou professionnel).

¹³ Voir à ce sujet les travaux d'Amartya Sen, par exemple Sen [1993].

Tableau 1. L'impact en termes de lutte contre la pauvreté. Bilan de trois études menées aux Etats-Unis

Dispositif ¹⁴	DOL	SELP	SEID
Nombre de bénéficiaires	1 369	133	1 316
Période écoulée entre l'entrée dans le dispositif et l'évaluation	1 an	5 ans	3 ans
Augmentation des revenus			
Augmentation des revenus de l'auto-emploi	2 800\$	3 160\$	7 524\$
Augmentation des revenus du salariat	10 000\$	1 890\$	Non connu
Augmentation de la pension alimentaire	Non connu	Non connu	Doublé
Augmentation du revenu total ¹⁵	14 500\$	8 484\$	Non connu
Augmentation du patrimoine			
Augmentation du patrimoine personnel	Non connu	15 909\$	8 738\$
Augmentation du patrimoine professionnel	Non connu	18 706\$	10 510\$

Source: [Eise et Gallagher, 2000, p. 29]

La légalisation d'activités informelles

Permettre à des personnes de légaliser une activité menée jusque là de manière informelle est un moyen d'agir sur la qualité des emplois. En France, c'est le cas de 11% des emprunteurs de l'ADIE [ADIE, 2001]; au Royaume-Uni, Street UK et Aspire Micro Loans for Business s'adressent en priorité à ce type de public [NEF et *alii*, 2001]. C'est le cas également de bon nombre d'organismes aux Etats-Unis (notamment Accion et Working Capital) [Servon, 2000b] ou encore de certains APBCs en Irlande [Duggan et Kearney, 2000, p. 99].

¹⁴ Chaque colonne correspond à un ensemble de dispositifs de microfinance, regroupés, soit dans le cadre d'études d'évaluation, soit dans le cadre de programmes publics de soutien à la microfinance (programme DOL du ministère du travail). L'étude SELP est probablement l'une des plus fines qui ait été réalisée : elle repose sur une analyse longitudinale qui a consisté à mener des entretiens semi-directifs auprès d'environ 130 bénéficiaires chaque année pendant quatre ans [Eise, 2000, p. 29].

¹⁵ Il s'agit d'une moyenne établie à partir de l'augmentation totale de revenus pour chaque bénéficiaire, ce qui explique que le chiffre ne soit pas la somme des trois précédents.

3. Les facteurs d'efficacité de la microfinance : prévention, médiation et ajustement des projets

Comment les organismes de microfinance sont-ils en mesure d'atteindre les résultats précédents, en d'autres mots, quels sont les facteurs et les conditions de cette efficacité ? Et à quel coût ? Deux éléments sont ici décisifs. Premièrement, le couplage entre services financiers et accompagnement. Ce couplage permet aux organismes de microfinance de jouer un rôle de prévention par rapport à des projets excessivement risqués, en donnant aux personnes l'opportunité de faire le « meilleur choix ». Ce couplage permet également d'aider les personnes à ajuster leur projet à leurs compétences et à leur environnement.

Deuxièmement, l'ancrage territorial des organismes de microfinance, c'est-à-dire le fait de s'inscrire dans une dynamique collective de développement local. L'harmonisation et la coordination avec l'ensemble des acteurs impliqués dans la création d'entreprise autorisent une meilleure sélection des projets et permettent au créateur de mieux s'insérer dans leur environnement institutionnel, or cette insertion facilite largement la survie de son entreprise. Cette mission d'intérêt général mérite d'autant plus d'être prise en compte que les *coûts* de la microfinance (même si les données disponibles ne sont que partielles et qu'une harmonisation des modes de calcul s'avère nécessaire) sont tout à fait comparables à d'autres politiques publiques, qu'il s'agisse du soutien à l'entrepreneuriat ou à l'emploi.

I. Les facteurs de survie de l'entreprise

Commençons par établir deux constats. Premièrement, on observe que trois éléments entrent en jeu dans la survie d'une entreprise : le profil de l'entrepreneur (notamment sa motivation initiale et son expérience dans le domaine) ; les relations, formelles et informelles, qu'il établit avec son environnement ; et enfin le type de projet (notamment la taille et le secteur d'activité). Deuxièmement, les créateurs issus d'une situation de chômage, notamment le chômage de longue durée, ainsi que les « inactifs », cumulent un certain nombre de handicaps : les entreprises qu'ils créent sont donc, *a priori*, plus fragiles.

Le profil de l'entrepreneur

La motivation du créateur est un premier facteur souvent décisif : sa détermination initiale, son aptitude à mener le projet à son terme puis à gérer le stress, à rebondir en cas d'aléa, à adapter son projet aux évolutions de l'environnement. On sait que les créations « contraintes » (créer pour sortir du chômage) sont nettement plus fragiles. Ce point a particulièrement été mis en évidence en Allemagne [Welter, 2000a], en France [APCE, 2000a] et au Royaume-Uni [Crowley et Bainton, 2000, p. 12], même si pour certains, la volonté de sortir de l'assistanat et d'échapper à la bureaucratie des services sociaux est un réel facteur de motivation [Servon, 2000b, p. 24]. Intervient ensuite l'expérience dans le domaine d'activité : elle importe souvent plus que le niveau de formation stricto sensu. L'âge entre également en jeu - les jeunes, faute d'expérience, de capital et de réseaux relationnels, ont souvent plus de mal – ainsi que l'appartenance de sexe : les femmes réussissent souvent moins bien que les hommes. Quant au fait d'être issu de l'immigration, aucune conclusion ne s'impose : aucune influence n'a été identifiée au Canada [Finseth, 2000, p. 62] ; par contre au Royaume-Uni, on a montré que le support de la communauté d'appartenance, à la fois financier et social, est à la fois un facteur de motivation et une opportunité [Crowley et Bainton, 2000, p. 26]. Le fait de vivre en couple et sans enfants en bas âge influe de manière positive : les conjoints, hommes ou femmes, jouent souvent un rôle de premier plan

[Finseth, 2000, p.41]. Les revenus du conjoint, régulièrement ou de manière ponctuelle, permettent d'atténuer les fluctuations de l'activité [Cigales, 2000 ; Servon, 2000b].

L'environnement social de la personne et de l'entreprise

Plus généralement, l'environnement familial et l'entourage proche jouent un rôle certain. Il est fréquent que les conjoints(e)s, enfants ou ami(e)s collaborent à différentes opérations dans l'entreprise (ménage, comptabilité, réception, livraison. etc.) [Lévesque et Mendell, 2000]. Pouvoir bénéficier d'une main-d'œuvre non rémunérée, notamment au début, est souvent décisif [Finseth, 2000b, p. 5]. Le support de l'entourage se manifeste surtout lors des étapes critiques : donner un coup de main lorsque l'activité s'accélère ; répondre au téléphone ; garder la boutique ; jeter un coup d'œil sur la comptabilité lorsqu'elle dérape ; donner son avis sur les nouveaux produits voire les tester ; rassurer en période de doute, etc. Toute la difficulté consiste à s'appuyer sur l'entourage familial sans menacer sa stabilité, et notamment à dissocier, au moins en partie, gestion familiale et gestion professionnelle [Crowley et Bainton, 2000, p. 15]. Au-delà de la survie de l'entreprise, l'inscription sociale de la personne détermine aussi la qualité de l'emploi : les réseaux sur lesquels elle peut compter, la présence d'un support moral de la famille ou de l'entourage proche sont des éléments décisifs pour atténuer les aléas de l'entreprise. Lorsque l'entourage est inexistant ou désapprouve le projet entrepreneurial, les difficultés de l'entreprise peuvent devenir insupportables [Welter, 2000b, p. 39]. Pour certains, notamment les femmes, l'auto-emploi a précisément été choisi afin de concilier les deux, mais cette conciliation n'est pas toujours évidente. Un stress, une pression permanente ainsi que des horaires démesurés sont parfois à l'origine de l'effritement des liens familiaux. Des études menées sur ce point au Royaume-Uni montrent que l'aventure entrepreneuriale joue interfère sur deux tableaux : séparations conjugales ou divorces peuvent entraîner la faillite de l'entreprise et réciproquement ; inversement la solidité du noyau familial contribue très fortement à la réussite entrepreneuriale ou tout au moins à sa survie [Anderson, 2000, p. 27].

L'environnement social de l'entreprise se mesure aussi en terme de qualité des relations établies avec le milieu professionnel, qu'il s'agisse des fournisseurs, des clients ou encore des banques [Guérin et Vallat, 2000]. La qualité des relations bancaires joue un rôle de premier plan (pouvoir bénéficier de financements adaptés aux besoins de l'entreprise), nous avons déjà longuement insisté sur ce point.

Le projet

La taille est un premier critère : les entreprises de petite taille sont plus fragiles, que ce soit par le capital initial ou le nombre de salariés. La sous-capitalisation, nous l'avons déjà largement évoqué, est un facteur de fragilité récurrent ; elle oblige à comprimer voire supprimer des postes de dépenses pourtant essentiels (notamment véhicule, stock, publicité, démarchage) [Crowley et Bainton, 2000, p. 18]. Le secteur d'activité est également déterminant : certains domaines sont particulièrement risqués, notamment le commerce. Les barrières à l'entrée sont faibles, par conséquent la concurrence est excessivement forte et le taux de rotation très élevé. La localisation géographique exerce également une influence ; exercer une activité dans un environnement économique déprimé, on s'en doute, est un handicap supplémentaire. Ce point a particulièrement été mis en avant au Royaume-Uni : les entreprises ont plus de mal à survivre dans les « poches » de pauvreté. Dans certains territoires, l'insuffisance de débouchés se rajoute à une pénurie d'organismes d'accompagnement et à une absence de culture entrepreneuriale (notamment en Irlande du Nord et au Pays de Galles) [Crowley et Bainton, 2000, p. 13]. Le statut juridique de l'entreprise importe également : quels que soient les pays, les entreprises individuelles sont plus fragiles que les sociétés.

Chômeurs et « inactifs » : une catégorie particulièrement fragile

Toutes les enquêtes le montrent : les chômeurs sont généralement moins expérimentés ; ils bénéficient d'un réseau relationnel moindre, ils ont plus de mal à mobiliser un capital de départ conséquent et sont donc contraints de se lancer dans des secteurs faiblement capitalistiques ou de démarrer une entreprise sous-capitalisée, ils privilégient les secteurs avec faibles barrières à l'entrée et de ce fait fortement concurrentiels. Ce cumul de handicaps a particulièrement été mis en évidence en Allemagne [Welter, 2000a, p. 21], en France [APCE, 2000], au Royaume-Uni [Anderson, 2000, p. 27 ; Crowley et Bainton, 2000, p. 11]. Tous les chômeurs ne sont pas concernés : quoi de commun entre un cadre qui saisit la période de chômage comme une opportunité et reprend la clientèle de son employeur, et un ancien employé, brisé et désocialisé par plusieurs années de chômage ? [Anderson, 2000, p. 28]. Il y a souvent plus de points communs entre les inactifs (femmes au foyer, jeunes) et les chômeurs de longue durée qu'entre les chômeurs de courte durée et les salariés [APCE, 2000a, p. 10]. La proportion de créateurs « contraints » est difficile à apprécier. Les estimations varient de 30 à 60% selon les études et selon les pays. Ce qui est certain en revanche, c'est qu'il existe une catégorie particulièrement vulnérable.

II. Le rôle de la microfinance : prévention, ajustement du projet et médiation

Les entreprises soutenues par la microfinance ont-elles plus de chances de survivre ? Répondre à cette question n'est pas aisé : qu'est-ce qui relève de l'aide, qu'est-ce qui relève de la personnalité du créateur ? Isoler les deux aspects est extrêmement difficile. On dispose de quelques données concernant les programmes publics ciblés sur les chômeurs, les chômeurs aidés ayant été comparés avec une population témoin. Lorsque le programme se limite à une allocation de transition, le taux de survie des entreprises bénéficiaires est similaire à celui des entreprises créées par d'autres chômeurs. C'est ce que montre l'analyse du BTWAS en Irlande [Duggan et Kearney, 2000, p. 115] et celle du SEA au Canada [Canada, V, p. 12]. En revanche, lorsque le programme offre un package de services, il semble que l'effet sur les taux de survie soit réel. C'est ce que montre l'analyse des effets de l'ACCRES en France (maintien des prestations sociales, subvention de démarrage et chéquiers conseils), à partir d'une étude combinant données quantitatives et qualitatives : les bénéficiaires ont un taux de survie de 51% à 3 ans, contre 43% pour les autres chômeurs créateurs. Trois facteurs entrent en jeu : la solidité financière de l'entreprise (grâce à la subvention qui s'apparente à des fonds propres), le recours au conseil et enfin le gain de confiance en soi suscitée par l'aide [Simon, 1999, p. 12].

Concernant la microfinance proprement dit, aucune étude comparative s'appuyant sur des groupes témoins n'a été menée [Welter, 2000a, p. 3 ; Servon, 2000b, p. 3]. En revanche les taux de survie, nous l'avons vu plus haut, sont similaires aux moyennes nationales alors qu'une partie du public concerné cumule les handicaps. Ce simple constat suffit à démontrer le rôle positif joué par les organismes de microfinance : tous les rapports convergent là dessus [Crowley et Bainton, 2000, p. 28 ; Guérin et Vallat, 2000 ; Mendell et Lévesque, 2000 ; Metcalf, 2000a ; Servon, 2000b ; Welter, 2000b]. Si ce point fait l'unanimité, il reste à savoir plus précisément quelles en sont les modalités, à quelles étapes le support est-il le plus déterminant ainsi que ses limites.

On observe que les organismes de microfinance et d'accompagnement jouent trois rôles distincts :

- un rôle de prévention face à des projets excessivement risqués ;
- un rôle de mise en adéquation des projets avec le profil des porteurs de projet ;
- un rôle de " médiation " entre les créateurs et leur environnement (bancaire mais aussi plus généralement environnement institutionnel).

Un rôle de prévention

Pour une partie des créateurs « contraints », le projet entrepreneurial présente plusieurs risques : revenus insuffisants, absence de protection sociale, instabilité familiale, perte d'estime de soi, etc. D'où le rôle décisif de *prévention* joué par les organismes spécialisés dans l'accueil de ce type de public

Dissuader les candidats de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale est déjà un indicateur d'efficacité [Else et Gallagher, 2000, p. 32 ; Crowley et Bainton, 2000, p. 27 ; Brander et *alii*, 2000, p. 39 ; Guérin et Vallat, 2000] : permettre aux personnes de faire le point sur leur projet de vie, d'apprécier les avantages et les inconvénients de l'activité indépendante et de prendre conscience des risques que cela implique ; leur offrir la possibilité de faire autre chose et leur permettre d'éviter le pire ; mettre en évidence leurs qualités personnelles ou professionnelles pour « rebondir » sur un autre projet, etc. En définitive, il s'agit d'aider les personnes à faire le « meilleur choix » [Servon, 2000b, p. 35]. Deux éléments sont particulièrement mis en avant lors de cette première étape. En premier lieu, parvenir à « tester » la motivation de la personne. Quel que soit le type d'entreprise créée, quel que soit le support dont elle pourra bénéficier, c'est bien la motivation du créateur et sa détermination qui, en définitive, sont décisifs. En second lieu, parvenir à apprécier l'inscription sociale de la personne, dont on a vu plus haut à quel point elle était déterminante [Lévesque et Mendell, 2000].

Les modalités de ce processus de prévention sont variées : un ou plusieurs entretiens personnalisés pour certains, séances collectives de sensibilisation et d'information et échanges avec des entrepreneurs déjà établies pour d'autres, cycle de formation de plusieurs semaines voire plusieurs mois pour d'autres encore. L'idéal est de parvenir à une auto-sélection : la personne se rend compte elle-même qu'elle a une expérience trop limitée, qu'elle n'est pas suffisamment motivée, qu'elle n'est pas prête à prendre de risques et que les menaces sur l'environnement familial sont trop fortes ou que celui-ci n'est pas prêt à suivre.

Ce rôle de prévention est particulièrement nécessaire aux Etats-Unis. Les opérateurs de microfinance tentent tant bien que mal de pallier les effets pervers des programmes de *work fare* : les assistés sociaux sont de plus en plus nombreux à vouloir créer leur entreprise pour pouvoir continuer à bénéficier de prestations sociales ; bon nombre d'organismes ont été amenés à remplacer l'auto-sélection par une sélection imposée [Servon, 2000b, p. 33]¹⁶. Il est également décisif au Royaume-Uni [Crowley et Bainton, 2000] : si la simplicité des procédures est un avantage incontestable (il est possible de créer une entreprise en une journée), elle a l'inconvénient de susciter des créations inconsidérées (le taux de survie des entreprises, aux alentours de 40% à cinq ans, est l'un des plus faibles des pays du Nord [OCDE, 1998]).

Ce rôle de prévention mérite absolument d'être souligné : il diminue les coûts tant individuels que collectifs de l'échec entrepreneurial. Encore faut-il que les organismes de microfinance aient les moyens de jouer ce rôle et soient reconnus par leurs bailleurs de fonds pour cela. Or c'est loin d'être le cas. Ce problème a particulièrement été mis en avant aux Etats-Unis [Messenger et Stettner, 2000, p. 7 ; Servon, 2000b], en France [Guérin et Vallat, 2000] et aux Pays-Bas [Brander et *alii*, 2000, p. 39]. Aux Pays-Bas au cours des dernières années, le public des porteurs de projet s'est considérablement transformé car chômeurs et inactifs sont de plus en plus nombreux à se présenter. Le processus de prévention prend donc une importance croissante mais les opérateurs ont beaucoup de mal à convaincre leurs bailleurs de fonds de modifier les critères d'évaluation de leur activité. Ceux-ci continuent de se focaliser sur le nombre d'entreprises créées alors que la réorientation vers le salariat ou la formation sont finalement des résultats tout autant positifs [Brander et *alii*, 2000, p. 39].

¹⁶ Et encore faut-il que les services sociaux reconnaissent le projet de création comme une preuve de « remise au travail », ce qui est loin d'être toujours le cas ; c'est semble-t-il très variable d'une région à l'autre voire d'un service à l'autre [Servon, 2000b, p. 30].

Un rôle de mise en adéquation entre le créateur, son projet et son environnement

Nous l'avons vu plus haut : pour optimiser ses chances, mieux vaut être de sexe masculin, choisir un secteur d'activité faiblement concurrentiel et avoir une certaine expérience dans le domaine, démarrer avec un capital conséquent et enfin disposer d'un large réseau relationnel. On ne peut pour autant conclure qu'il existe des « bons » ou des « mauvais » projets ; ou encore qu'il existe un profil « entrepreneurial » ou « non entrepreneurial » [Guérin et Vallat, 2000 ; Lévesque et Mendell, 2000]. Chaque élément pris isolément n'est pas en soi un facteur de faiblesse ou de réussite. Ce qui importe véritablement, c'est *l'adéquation* entre le profil de l'entrepreneur et son projet.

Si les organismes ne peuvent guère influencer le profil du porteur de projet, en revanche ils peuvent permettre à la personne *d'ajuster* son projet et de l'adapter, à la fois à ses compétences et à l'environnement dans lequel il s'inscrit [Guérin et Vallat, 2000 ; Lévesque et Mendell, 2000]. Cet ajustement est le fruit d'un processus progressif ; par conséquent il n'existe pas de « recette » [Crowley et Bainton, 2000]. Il est possible en revanche de dégager certains points saillants qui ressortent des différentes enquêtes réalisées aussi bien auprès des promoteurs des organismes que des emprunteurs.

Une approche personnalisée

Il s'agit autant de tenir compte des spécificités de certaines catégories sociales (les obligations familiales des mères de famille, les difficultés linguistiques des personnes immigrées, etc.)¹⁷ que des spécificités individuelles : si certains besoins sont communs, chaque trajectoire est unique.

Une approche multidimensionnelle

Elle est d'abord d'ordre technique : formalisation du projet, construction d'un plan de financement adapté évitant la sous-capitalisation, études de marché et de faisabilité permettant de réorienter le produit ou la clientèle, formations aidant la personne à acquérir les compétences économiques et managériales qui lui font défaut.

Elle est également d'ordre « psychosocial » [Lévesque et Mendell, 2000, p.108]. Aux Etats-Unis, les organismes avaient tendance au départ à se focaliser uniquement sur des aspects techniques de la création ; ils incluent de plus en plus une dimension psychologique : par exemple, tous les organismes soutenus par la fondation Mott proposent désormais du développement personnel [Servon, 2000b, p. 35]. Aider les personnes à acquérir une confiance en soi est parfois décisif, car pour certains, notamment les plus marginalisés, c'est souvent le premier facteur de blocage. C'est l'un des premiers points mis en avant au Royaume-Uni [Crowley et Bainton, 2000, p.24]. Il s'agit également d'aider les personnes à gérer le stress. Cet aspect est considéré comme déterminant au Québec : accompagnement individualisé mais aussi séminaires, orientation vers des structures spécialisées permettent aux entrepreneurs de mieux gérer les événements imprévus, les difficultés financières ou techniques [Lévesque et Mendell, 2000]. Il s'agit enfin d'aider la personne à protéger son environnement familial : l'inciter à dissocier gestion domestique et gestion professionnelle et à souscrire à un plan de retraite. Ce dernier point est délicat car il répond rarement à une demande ; il n'en est pas moins crucial, c'est ce que montrent les enquêtes réalisées au Royaume-Uni [Crowley et Bainton, 2000, p. 24].

Un accompagnement dans la durée

L'ajustement ne s'arrête pas au montage du projet. Suivre les premiers pas de l'entreprise s'avère tout autant nécessaire pour éviter les dérapages, permettre un réajustement, voire conseiller à la personne de s'arrêter pour éviter le pire. Le créateur isolé a plutôt tendance à retarder l'échéance, à ne pas voir la vérité en face ; d'où

¹⁷ Notons toutefois que les approches en termes de discrimination positive ne font pas l'unanimité.

l'importance d'un regard extérieur qui permet d'anticiper, de prévenir les difficultés, de donner le signal d'alerte [Crowley et Bainton, 2000]. Le suivi des remboursements autorise ce regard extérieur ; en revanche lorsque la relation financière s'arrête, cela devient plus délicat. L'accompagnement dans la durée n'est pas toujours possible. C'est l'un des premiers problèmes observés en Irlande [Duggan et Kearney, 2000], aux Etats-Unis [Else et Gallagher, 2000, p. 33] au Royaume-Uni [Crowley et Bainton, 2000] et aux Pays-Bas [Brander et *alii*, 2000].

Un rôle de médiation avec l'environnement

Le travailleur indépendant est confronté à deux facteurs de stress permanents : difficulté d'accès à l'information et difficulté à établir des contacts. Tandis que le salarié profite du soutien de son entreprise, l'entrepreneur doit se débrouiller seul. D'où le rôle décisif des organismes de microfinance et d'accompagnement dans la construction de liens entre l'entrepreneur et son environnement [Brander et *alii*, 2000, p. 76].

Création d'un réseau et support mutuel

La création d'un réseau est l'effet le plus fréquemment évoqué par les emprunteurs aux Etats-Unis [Else et Gallagher, 2000, p. 33 ; Servon, 2000b, p. 21]. Sont mis en avant autant l'insertion dans le tissu institutionnel et entrepreneurial local (mise en relation avec clients et fournisseurs, familiarisation avec les chambres de commerce, les associations et les clubs d'entreprise) que le soutien mutuel entre les créateurs. Les séances d'information et de formation collectives sont des lieux intenses d'échanges de données stratégiques (opportunités commerciales, nouveaux marchés potentiels, nouveaux produits, sources d'approvisionnement bon marché, etc.) et de contacts professionnels. L'insertion dans un collectif et l'accès à une identité partagée sont tout aussi appréciés et reconnus que l'aspect purement stratégique des relations ainsi établies.

Au Québec, le rôle de « réseautage » des fonds de microfinance est explicitement affiché : organisations de foires locales, parrainage des « nouveaux » par les « anciens », cercles de créateurs sont autant de voies possibles. Le « réseautage » se traduit également par une mobilisation collective de l'ensemble des acteurs locaux. Tout dépend de la manière dont l'organisme est lui-même inséré dans son propre milieu ; ici, certaines municipalités ou communautés religieuses prêtent des locaux ou entrepôts ; ailleurs, certaines entreprises prêtent des équipements en guise de parrainage (costumes et décors pour une troupe de théâtre, ordinateur et logiciels pour une firme de comptabilité, etc.) [Mendell et Lévesque, 2000, pp. 105 sq.].

L'analyse de plusieurs organismes spécifiquement féminins (le WEETU au Nord de l'Angleterre, le WSEP à Chicago, Initielles en France) met fortement l'accent sur ce point : le facteur clef dans l'accompagnement des femmes entrepreneurs ne consiste pas seulement en l'accès au crédit ainsi que dans la formation mais dans la mise en réseau. Les réunions des groupes ne se limitent pas à faire le point sur les remboursements ; c'est également l'occasion de discuter de n'importe quel sujet, familial ou professionnel, des problèmes rencontrés par les unes ou les autres, de discuter des *business plan* et de les comparer, d'obtenir de l'information sur des clients ou fournisseurs potentiels ou encore de partager des problèmes communs concernant la garde des enfants, la famille, les relations avec les enfants [Pearson, 1998]. Certains organismes se présentent ainsi comme des lieux d'auto-gestion collective des problèmes individuels. Les séances collectives de Women's Initiative à San Francisco s'apparentent à de véritables *brains storming* visant à résoudre les problèmes des unes et des autres [Servon, 2000b].

Faciliter les liens avec l'environnement institutionnel

Les organismes jouent parfois un rôle direct d'intermédiaire avec l'environnement institutionnel. Pour les plus fragiles, il peut s'agir d'un accompagnement lors des premières démarches commerciales [Guérin et Vallat, 2000] ou de négocier avec les services sociaux pour le maintien des prestations sociales. Cette fonction est

centrale pour les organismes qui s'adressent à des femmes, souvent mères de famille monoparentale, et pour qui le maintien des droits est une question de survie. L'une des principales réussites de WSEP, à Chicago, est d'avoir réussi à convaincre les services sociaux locaux d'assurer le maintien des prestations sociales aux femmes, l'assurance médicale voire des aides pour la garde des enfants pendant les deux premières années de l'entreprise [Pearson, 1998]. Ou encore il s'agit d'aider le créateur à démêler les complexités de l'environnement institutionnel et administratif; c'est particulièrement le cas en Allemagne (on estime que les travailleurs indépendants consacrent cinq à dix heures par semaine à des tâches administratives) [Welter, 2000b, p. 24] et en France [Cigales, 2000]. Certains organismes disposent de personnel spécialisé dans les relations avec l'environnement institutionnel (par exemple Baltimore-based WEB) : leur rôle consiste à établir des relations avec l'ensemble des acteurs locaux, privés ou publics, impliqués dans la création d'entreprises ; ils proposent par exemple des séances de sensibilisation auprès du personnel des services sociaux sur la notion de création d'entreprise [Servon, 2000, p. 34].

Faciliter les liens avec les établissements bancaires

Enfin ce rôle d'intermédiaire intervient également avec les établissements bancaires. Ce point a particulièrement été mis en évidence en France [Guérin et Vallat, 2000] et au Royaume-Uni : si l'impact de l'accompagnement semble difficile à démontrer, il joue un rôle évident dans l'accès aux prêts bancaires [Crowley et Bainton, 2000 ; Metcalf, 2000a]. Deux éléments entrent en jeu : d'une part, l'aide à l'élaboration d'un business plan et à la formalisation de la demande de prêt, d'une part, la confiance suscitée par l'organisme, facteur de crédibilité auprès de l'établissement bancaire [Crowley, 2000, p. 15 ; Metcalf, 2000c, p. 11]. Le simple fait de bénéficier d'un microfinancement facilite également l'accès au prêt bancaire. Par exemple pour Prince's Trust au Royaume-Uni, les prêts sont de faible montant (en moyenne 2400£) mais peuvent servir de levier pour obtenir des prêts bancaires d'un montant plus élevé [Metcalf, 2000a, p. 23]. En France, les PFIL essaient de coupler systématiquement prêt d'honneur et prêt bancaire. Au Québec, l'enquête réalisée auprès d'une centaine de micro-entreprises soutenues par la microfinance montrent qu'elles reposent toutes sur un montage financier, la microfinance ayant servi de levier pour obtenir d'autres sources de financement. Cet effet de levier n'est toutefois pas mécanique : il repose sur un accompagnement fournissant d'une part une information financière de qualité, d'autre part une mise en réseau [Lévesque et Mendell, 2000, p. 129].

Coupler services financiers et non financiers : un métier récent, difficile à mettre en œuvre et insuffisamment reconnu

L'accompagnement est un véritable métier dont l'efficacité repose sur plusieurs conditions.

Jongler avec des qualités humaines et techniques : quelle formation ?

Les personnes qui le font doivent avoir des qualités à la fois humaines et techniques ; cette alchimie subtile ne s'improvise pas, or il n'existe pas encore de formation spécifique. Les organismes les plus expérimentés ont mis en place leurs propres programmes de formation ; les autres se forment « sur le tas » et ont bien conscience de cet apprentissage improvisé. La difficulté d'accès à des formations adaptées est soulevée dans les pays où la microfinance est peu développée, comme aux Pays-Bas [Brander et alii, 2000, p. 63], mais aussi dans ceux les plus avancés, comme au Québec. C'est autant un problème de formation initiale que continue dans la mesure où les publics évoluent. Toute la difficulté consiste également à motiver le personnel et à éviter un renouvellement rapide. Or faute de financements suffisants, le personnel est souvent sous-payé, donc non pérenne.

Un travail d'équipe : le rôle du bénévolat

C'est plus un réseau dense de soutien et de conseil qui semble effectif qu'une formation *stricto sensu* [Metcalf, 2000c, p. 11]. Bien au-delà du personnel salarié, la mobilisation de bénévoles (chefs d'entreprises, banquiers, expert-comptables) est ici décisive. Ce point n'a guère été étudié mais il mérite d'être mentionné : tous les organismes qui ont atteint une certaine ampleur (Prince's Trust au Royaume-Uni, l'ADIE en France, Working capital et Accion aux Etats-Unis pour ne citer que ceux-là) le doivent en large partie à l'engagement de plusieurs centaines de bénévoles (plus de 400 pour l'ADIE par exemple). Les bénévoles sont impliqués à toutes les étapes de l'accompagnement ainsi que dans les comités de crédit C'est autant une question de coût que de diversification des compétences nécessaires. Les auteurs du rapport québécois évoquent l'idée d'une équipe multidisciplinaire ainsi que la notion « d'équipe entrepreneuriale » [Lévesque et Mendell, 2000, p. 110].

Disposer des moyens nécessaires : un rôle insuffisamment reconnu

Elles doivent travailler dans un contexte et des conditions qui leur donnent effectivement la possibilité d'être efficaces ; or c'est loin d'être le cas. L'insuffisance de moyens est un problème récurrent : quels que soient les pays, on observe qu'il est beaucoup plus difficile de trouver des financements pour l'accompagnement que pour les fonds de prêts. Aux Pays-Bas, le couplage entre les offres de services financiers et non financiers est loin d'être systématique ; on assiste à une certaine prise de conscience mais le rapprochement n'est encore que balbutiant [Brander et *alii*, 2000]. En Allemagne, certaines mesures récentes (notamment la mise en place du Dta-Stargeld, décrit plus loin) montrent que le creux bancaire commence à être pris en compte. Si l'évolution est incontestable, tout l'enjeu actuel consiste précisément à coupler de manière plus systématique les offres de services financiers et non financiers¹⁸. En France, même si le rôle de l'accompagnement et du professionnalisme des organismes d'accompagnement est désormais reconnu par les autorités publiques (en témoigne les modalités de mise en œuvre du dispositif EDEN), les moyens affectés restent insuffisants pour assurer un accompagnement dans la durée [APCE, 2000a]. Aux Etats-Unis, il est fréquent que l'offre de crédit devienne une activité mineure ; elle reste affichée comme une priorité mais c'est surtout une question d'image à l'égard des bailleurs de fonds, souvent beaucoup plus intéressés par le crédit dans la mesure où cela donne l'espoir d'une autonomisation financière de l'action [Servon, 2000b]. Au Québec, conjuguer services financiers et services d'accompagnement est également considéré comme une nécessité. Si on peut parler à cet égard d'un véritable « apprentissage collectif », suite à l'échec de la première vague de fonds des années soixante-dix et quatre-vingt, il reste que le soutien accordé à l'accompagnement est encore largement insuffisant [Lévesque et Mendell, 2000, p. 153].

L'inscription territoriale de l'action

Au Royaume-Uni, dans certaines zones particulièrement défavorisées et par rapport aux problèmes spécifiques rencontrés par certaines entreprises (par exemple problème de transport, absence d'infrastructures d'accueil pour les jeunes enfants), seule une dynamique de développement local peut apporter des réponses adaptées [Crowley et Bainton, 2000, p. 18]. Au Québec, l'efficacité des organismes de microfinance s'inscrit dans une dynamique plus générale, celle d'une région ou d'une communauté locale avec son actif associatif entourant l'intégration des jeunes sur le marché du travail, avec certaines de ses municipalités qui sont proactives, avec certaines de ses institutions financières locales traditionnelles qui sont plus ouvertes, avec des syndicats plus socialement engagés, etc. La microfinance est « l'une des conditions, pas *la* condition ». Elle s'inscrit dans une approche plus générale, celle du développement local [Lévesque et Mendell, 2000]. Aux Etats-

¹⁸ Intervention de J. Struck, représentant du dispositif Startgeld lors de la conférence de Bonn qui a clôturé le programme de recherche du BIT [ILO, 2000].

Unis ce point est également largement mis en avant : les organismes ne sont efficaces que si leur action est pensée en lien avec une politique de développement économique plus large [Servon, 2000b, p. 6].

III. Combien ça coûte ?

Des comparaisons difficiles et une pluralité de modes de calcul

Avant de donner quelques chiffres, précisons que la comparaison des coûts n'a pas de sens en soi. Tout dépend des services fournis, de leur intensité et du public ciblé (appui à la création ou au développement d'entreprises déjà existantes ; personnes en situation de marginalisation plus ou moins forte). Tout dépend également du mode de fonctionnement des organismes : degré d'externalisation (fonctionnement en partenariat avec des agences publiques, avec le système bancaire, etc.), degré de centralisation (présence d'une structure centrale susceptible de prendre en charge certains coûts et de réaliser des économies d'échelle), recours plus ou moins élevé au bénévolat, etc. L'ensemble de ces éléments ainsi que les modalités de calcul, très hétérogènes d'un organisme à l'autre, justifie la disparité des coûts obtenus.

Coûts par entreprise créée

Les coûts par entreprise créée varient entre 700 et 6000 euros selon les organismes et les pays :

- entre 2 000 et 5300 euros en France [Centre Walras, 2000] ;
- entre 1650 et 6000 euros aux Pays-Bas [Brander et *alii*, 2000, p. 30] ;
- entre 1188 (Calmeadow) et 5583 \$C (SEA) au Canada (soit entre 850 et 4000 euros) [Finseth, 2000, p. 36] ;
- entre 1300 et 3000\$ aux Etats-Unis (entre 1600 et 3600 euros) d'après les données de l'Aspen Institute. .

Une autre étude menée aux Etats-Unis donne une palette plus large : les coûts varient entre 630\$ et 12000\$, avec une moyenne de 2256\$. Les coûts les plus élevés correspondent à un public très marginalisé [Doyle, 2000, p. 34].

Coûts par emploi créé

Lorsqu'une part importante des personnes suivies ne crée pas d'entreprise mais retrouve un emploi salarié, ou bien lorsque les entreprises créées sont fortement créatrices d'emploi, le coût par emploi créé diminue d'autant. Par exemple aux Etats-Unis, l'analyse des coûts d'un programme public d'aide à l'auto-emploi pour les réfugiés donne les résultats suivants : le coût par entreprise aidée est relativement élevé (11 836\$) ; en revanche le coût par emploi créé n'est que de 3979\$ (1,5 emplois créé par entreprise financée) [Eise et Gallagher, 2000, p. 35]. En France pour les PFIL, le coût par entreprise aidée est de 4500 euros ; en revanche le coût par emploi créé est de 1000 euros (2,4 emplois créés par entreprise financée).

Si l'on s'intéresse au coût des emplois durablement créés, le calcul est encore différent. Par exemple aux Pays-Bas, on estime que le coût par personne accueillie est de 2730 euros. 50% d'entre elles créent leur entreprise : le coût par entreprise créé est donc de 5460 euros ; 68% d'entre elles cessent leur activité au bout de trois ans : le coût par emploi créé au bout de 3 ans est donc 8030 euros ; enfin les entreprises qui survivent embauchent en moyenne 1,1 personnes (soit 2,1 emplois créés au total) : en définitive, le coût par emploi est de 3820 euros [Brander et *alii*, 2000, p. 33]. En France, l'ADIE va encore plus loin dans la démarche en tenant compte du retour au salariat ; le coût obtenu par emploi est de 2600 euros [ADIE, 2001]. Enfin si l'on tient compte de la diversité des supports dont bénéficie généralement chaque créateur, l'estimation est encore partielle¹⁹.

¹⁹ Et c'est sans tenir compte ni du bénévolat, ni des avantages dont bénéficient certains organismes (avantages fiscaux, emplois aidés, etc.).

Coûts par prêt octroyé

Aux Etats-Unis d'après l'étude SELP, les coûts par prêt varient entre 1 688\$ et 15 329\$; plus le portefeuille de prêt est élevé, plus les coûts sont élevés. 1\$ de prêt coûte entre 67 cents et 2,95\$. Les coûts les plus faibles sont obtenus par les organismes qui fonctionnent en partenariat avec le système bancaire [Else et Gallagher, 2000, p. 36]. On retrouve des chiffres similaires en France : 1euro de prêt coûte 13 centimes pour la NEF, 70 centimes pour la Caisse solidaire de Roubaix, 1,80 euros pour l'ADIE et 2 euros pour le dispositif public EDEN [Centre Walras, 2000, p. 40]. En Allemagne, 1 euro de prêt coûte 17 centimes pour Starthilfefonds, 88 centimes pour Enterprise et 1,13 euro pour Goldrausch [Evers et alii, 2000a].

Encadré 1. L'analyse des coûts. L'étude SELP aux Etats-Unis

L'étude SELP, menée auprès de 7 organismes sur une période de 5 ans, donne les coûts suivants :

- coût total par bénéficiaire : entre 841\$ et 2 691\$
- coût par bénéficiaire bénéficiant de prestations sociales : entre 2 535\$ et 9 975\$
- coût par entreprise créée : entre 7 400\$ et 8 000\$
- coût par entreprise créée ou accompagnée : entre 1 437\$ et 4 903\$
- coût par emploi créé : entre 4 114 \$ et 6 155\$

Programme de création de micro-entreprise pour les réfugiés :

- coût par entreprise aidée : 11 836\$
- coût par emploi créé : 3 979\$ (tient compte à la fois du personnel embauché par les entreprises créées et du retour au salariat)

source : Else et Gallagher, 2000, p. 36

Comparaison avec d'autres dispositifs publics

A priori, le coût de la microfinance est tout à fait comparable à celui d'autres dispositifs publics de prêt ou d'aide à l'emploi :

- Concernant les fonds de garantie pour les petites et moyennes entreprises, on estime que le coût par emploi créé varie entre 4900 euros (Finverra en Suède) et 8000 à 17000 euros (Small Firm Loan Guarantee Scheme au Royaume-Uni) [OCDE, 2000a, p. 38].

- Concernant les dispositifs d'aide à l'emploi, on estime aux Pays-Bas que le coût par personne aidée est en moyenne de 6750 euros (contre 1650 à 6000 euros pour la microfinance) [Brander et alii, 2000, p. 33]. Aux Etats-Unis, ce coût varie entre 2000\$ et 7000\$ (contre 2 535\$ à 9 975\$ pour la microfinance [Else et Gallagher, 2000, p. 36].

Ici encore, la comparaison est délicate. Tout dépend des services fournis, des résultats effectivement obtenus (qu'est-il advenu des personnes bénéficiant d'un soutien à la recherche d'emploi ?), ou encore des effets induits, qui sont bien évidemment plus conséquents pour une entreprise de cinquante salariés que pour une micro-entreprise.

Coûts / avantages

Un dernier élément d'appréciation consiste à évaluer les économies réalisées (autant de chômeurs en moins à indemniser) ainsi que les revenus générés, notamment à travers la fiscalité (impôt sur le revenu, sur les bénéfices, etc.). Ici encore, même si aucune étude exhaustive n'a été faite, quelques chiffres sont révélateurs :

Une étude menée aux Etats-Unis estime que les économies réalisées s'élèvent à 8000 \$ par bénéficiaire (prestations sociales et autres aides sociales, comme par exemple les bons alimentaires) [Else et Gallagher,

2000, p. 17]. Si l'on compare ce montant avec le coût total, on arrive à un retour sur investissement de 2 à 2,7\$ (1\$ investi génère 2 à 2,7\$) [Else et Gallagher, 2000, p. 20]. Les études SELP et SEID mettent en évidence une diminution drastique du nombre de bénéficiaires de *minima* sociaux (notamment l'AFDC et les bons alimentaires) ; pour le programme SEID, 52% des bénéficiaires ne perçoivent plus l'AFDC et 43% ne perçoivent plus de bons alimentaires ; pour le programme SELP, 61% des bénéficiaires ne perçoivent plus l'AFDC [Doyle, 2000, p. 36]. Au Canada, le dispositif SEA a permis en 1993-1994 une économie de 188 millions \$C (mesurée d'un côté en terme de revenus fiscaux, de l'autre en terme d'économies d'allocations chômage et de prestations sociales), pour un coût global de 167 millions \$C [Finseth, 2000, p. 22 et 36].

Les effets d'aubaine

Toute politique publique court le risque de susciter des effets d'aubaine : c'est-à-dire aider des entreprises ou des personnes qui n'en ont pas besoin et dont la trajectoire aurait été la même en l'absence du support public. En France par exemple, on estime en moyenne que sur 100 euros de subventions publiques à l'emploi, seuls 20 atteignent l'objectif de créer quelque chose de nouveau. L'effet d'aubaine serait donc globalement de 4/5^{ème} [Gazier, 2001]. Concernant les politiques de soutien à l'entrepreneuriat, les effets d'aubaine sont également relativement élevés ; par exemple les études menées sur les dispositifs publics de fonds de garantie aux PME montrent que ces effets varient entre 40 et 60% (sur 100 entreprises aidées, 40 à 60 d'entre elles se seraient de toute façon créées) [OCDE, 2000].

Concernant les dispositifs d'aide à la création d'entreprise par les chômeurs, les données disponibles sont les suivantes. Au Royaume-Uni, l'effet d'aubaine varie entre 48% et 70% selon les dispositifs ; il est moins élevé pour les femmes [Metcalf, 2000a, p. 52]. Au Canada, 56% des bénéficiaires du SEA estiment qu'ils auraient créé de toute façon, 30% d'entre eux qu'ils auraient «peut-être» créé [Finseth, 2000, p. 36]. En Irlande, l'effet d'aubaine est de 40% pour l'ensemble des dispositifs d'aide à la création, et de 65% pour ceux qui ciblent les chômeurs [Duggan et Kearney, 2000, p. 21]. Une autre étude menée auprès de 150 bénéficiaires d'APBCs localisés dans des quartiers particulièrement défavorisés de la ville de Dublin montre à quel point ce critère est d'une appréhension difficile : 15% des créateurs auraient créé de toute façon ; 38% l'auraient probablement fait, mais plus tard ; les auteurs nous invitent toutefois à nuancer ces résultats : d'une part, une large partie des bénéficiaires exerçaient de manière informelle, le problème de l'effet d'aubaine ne se pose donc pas ; d'autre part, parmi ceux qui affirment ne pas avoir eu besoin du support pour démarrer, dans quelles conditions auraient-ils créés ? Si l'aide reçue n'est pas toujours un élément déclencheur, il reste qu'elle autorise une création dans de bonnes conditions ; plutôt que de mesurer l'effet d'aubaine, les auteurs plaident en faveur d'une évaluation de la *valeur ajoutée* des organismes [Duggan et Kearney, 2000, p. 99].

Le risque d'effet d'aubaine est variable selon le public visé : plus le public cible est proche du « marché », c'est-à-dire susceptible de remplir les conditions d'accès à un crédit bancaire, plus le risque est élevé ; inversement, plus le public est marginalisé (gens du voyage, les anciens détenus, les mères de famille monoparentale, les personnes qui n'ont pas de compte bancaire), moins l'effet d'aubaine est susceptible d'être important.

Les organismes se heurtent donc à un dilemme permanent : éviter l'effet d'aubaine tout en optimisant le taux de survie des entreprises aidées. D'où les dangers des études d'évaluation qui ne prennent en compte que le taux de survie (puisqu'elles encouragent à se focaliser sur les « meilleurs », c'est le cas par exemple des TEC au Royaume-Uni [Metcalf, 2000c, p. 11]), et la nécessité d'inclure des critères autres, tels que le retour à l'emploi, la diminution de la durée du chômage, le taux de bancarisation, etc.

Pour conclure

Au total, deux conclusions s'imposent. Tout d'abord, l'élaboration de méthodes communes d'évaluation des coûts s'avère nécessaire. D'autre part, même si des investigations supplémentaires sont nécessaires, ces premiers résultats sont plutôt encourageants. Les coûts par entreprise créée et par organisme de microfinance, rappelons-le, varient entre 3000 et 6000 euros tandis que le coût par emploi créé avoisine les 3000 euros. Même si ces montants sont sous-évalués (d'une part, la plupart des créations combinent plusieurs types d'aides et de supports ; d'autre part, les calculs ne prennent jamais en compte le bénévolat) ; même s'ils sont difficilement comparables d'un organisme à l'autre (compte tenu de la diversité des services offerts et du public ciblé), ils permettent toutefois de donner des ordres de grandeur et montrent que ces initiatives méritent d'être soutenues.

Les résultats donnés ne peuvent que plaider en faveur d'une intervention publique, tant pour des questions d'équité que d'efficacité. Le premier résultat obtenu a consisté à confirmer l'existence d'un creux bancaire et l'incapacité des établissements bancaires à répondre à une certaine demande. Non seulement ce creux bancaire entrave le dynamisme économique : certaines entreprises ne se créent pas faute de financement, bon nombre de celles qui se créent sont obligées de fermer leurs portes faute d'accès à un financement adapté, or ces entreprises sont tout aussi viables que d'autres. Mais plus encore il génère un certain nombre de *coûts* qui sont autant individuels que collectifs (le coût du chômage pour la collectivité et le coût des organismes visant à lutter contre cette forme d'exclusion).

Il reste à savoir quelles formes cette intervention publique doit revêtir afin d'être la plus efficace possible et d'éviter autant les effets d'aubaine et de concurrence déloyale que la création de sous-emplois. Faut-il mettre en place des programmes entièrement publics, et si oui, à quel niveau l'action publique est-elle la plus efficace : à un niveau national, ou au contraire à un niveau local et décentralisé ? Faut-il au contraire déléguer ou se contenter de mesures d'incitation ? Faut-il mettre en place de nouvelles réglementations ?

La principale conclusion à laquelle sont parvenus les différents rapports réalisés dans le cadre de cette étude est la suivante : il semble nécessaire de penser l'intervention publique en termes de complémentarité et de subsidiarité. Les pratiques de microfinance ne doivent se substituer ni à l'Etat providence, ni à l'offre bancaire. Inversement, l'analyse des différents dispositifs et organismes qui témoignent d'une efficacité certaine montre que l'intervention publique ne peut être pensée qu'en termes de *complémentarité* et avec le privé, dans ses différentes composantes. Enfin si la microfinance est une réponse aux carences du «marché», les initiatives qui ont fait leur preuve ne se situent pas «contre» le marché. Certes, les exigences actuelles de compétitivité empêchent les établissements bancaires d'être directement présents sur le segment de la microfinance, mais leur implication est décisive : elle conditionne la pérennité des organismes comme celle des entreprises créées, qui ont réellement besoin d'un partenariat bancaire pour assurer leur développement ou tout simplement leur survie. Toutefois, force est de constater que cette implication relève plus de l'exception que de la règle. Inciter les banques à s'investir davantage représente donc un réel enjeu d'avenir, or l'Etat a sans aucun doute possible un rôle fort à jouer dans ce domaine.

Au-delà de mesures directes comme le maintien des allocations chômage (mesure difficilement contestable et qui mériterait d'être renforcée et systématisée), on ne peut que plaider en faveur de modes d'intervention allant dans le sens d'un partage collectif des risques et des responsabilités :

- subventionner les organismes de microfinance et particulièrement leur rôle d'accompagnement. Même si le soutien public est déjà prédominant, il reste insuffisant et aléatoire. Il est nécessaire de reconnaître davantage leur rôle d'intérêt général qui consiste en quelque sorte à «démocratiser» l'accès au financement et à la création d'entreprise, mais en cherchant à établir des relations plus transparentes et plus contractuelles.

L'évaluation (qui suppose au préalable l'élaboration d'indicateurs communs) est à cet égard une réelle nécessité dans la mesure où elle est encore à l'état embryonnaire.

- encourager la mise en place de fonds de prêts en exigeant des contributions locales et en misant sur les effets de levier ; c'est autant un moyen de démultiplier les effets de l'action publique que d'enclencher des dynamiques partenariales territoriales.

- inciter les particuliers à investir dans des fonds destinés (de manière directe ou indirecte) à la microfinance (remarquons ici que l'implication forte des syndicats au Québec et celle des fondations aux Etats-Unis est en très large partie le fruit de l'intervention publique, *via* des exonérations fiscales).

- favoriser l'implication des établissements bancaires mais sans se substituer à eux.

L'incitation (qu'il s'agisse de refinancement, de fonds de garantie ou de prise en charge des coûts de transaction) est la formule la plus répandue. Les programmes de crédit subventionné ou de fonds de garantie dédouanant les établissements bancaires de toute prise de risques n'ont guère été concluants. Toute la difficulté consiste à inciter les banques sans faire à leur place. Certains dispositifs publics spécifiquement destinés au microfinancement (DtaStartgeld en Allemagne, PCE en France) commencent à aller dans ce sens.

Une autre possibilité, empruntée au Community reinvestment act américain qui jusqu'à présent fait figure d'exception, consiste à réglementer en obligeant les banques à faire preuve de transparence, voire en les sanctionnant s'ils font preuve de discrimination. Même si la loi ne garantit en rien des résultats obtenus (elle est variable d'un territoire à l'autre en fonction de la pression exercée par les populations locales), d'une part elle explique probablement le large soutien privé dont bénéficient les fonds de microfinance aux Etats-Unis ; d'autre part, elle a le mérite de donner à ceux qui le souhaitent les moyens d'agir et d'aller dans le sens d'une péréquation des coûts de l'exclusion financière. Compte tenu de la frilosité bancaire constatée dans les autres pays, tant à l'égard des micro-entreprises que des expériences de microfinance, il semble nécessaire d'exiger, sinon des sanctions, tout au moins une plus grande transparence.

- enfin une dernière modalité d'intervention publique, insuffisamment pratiquée et pourtant essentielle pour optimiser l'efficacité des actions existantes, consiste à jouer un rôle de coordination et d'harmonisation, autant à l'échelle territoriale que nationale.

Bibliographie

Rapports²⁰

Rapport de synthèse

Guérin Isabelle (2002), « La microfinance dans les pays industrialisés », *Rapport pour le Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire*, Février 2002, 94 p.

Allemagne

Evers Jan, Jung Martin, Wand Kurd (2000a), "Is there a Case for Public Support to Micro-Enterprise/ Finance Programmes Targeted at the Unemployed ? ", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : IFF.

²⁰ Les rapports sont classés non pas par ordre alphabétique mais par ordre des thèmes traités dans le cadre de l'étude.

Evers Jan, Jung Martin, Wand Kurd (2000b), "Microfinance Agents: Performance Measures", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : IFF.

Evers Jan, Jung Martin, Wand Kurd (2000c), "Are there Successful Public-Private Partnerships in Support of Self employment Programmes for the Unemployed? How do they Structure and Sustain their Co-operation? *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : IFF.

Evers Jan, Habschick Marco (2000), "Performance incentives for better program design, implementation and monitoring", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : IFF

Welter Friederike, (2000a), "Business Survival Factors: What ensures success of selfemployment by the unemployed and low-income groups?", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : Rheinisch-Westfaelisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI).

Welter Friederike, (2000b), "SelfEmployment: The quality of work in micro enterprises in Germany", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO : Rheinisch-Westfaelisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI).

Canada

Finseth William (2000a), "An assessment of Public Support for Micro-enterprise/Microfinance Programs Targeted at the Unemployed", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / MarketPower International.

Finseth William (2000b), "Microfinance Agents:Performance Measures", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / MarketPower International.

Finseth William (2000c), "Performance Incentives to Encourage Better Design and Performance of Micro-Enterprise Programs in Canada", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / MarketPower International.

Finseth William (2000d), « Factors of Success : What determines the survival and success of self-employed coming out of unemployment? » *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / MarketPower International.

Finseth William (2000e), «Is the outcome desirable? Quality of work in self-employment», *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / MarketPower International.

France

Centre Walras (2000), "L'appui des autorités publiques à la création d'entreprise par les chômeurs est-il justifié?", *Rapport pour le Programme d'action du Bureau International du Travail, La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, BIT / Centre Walras.

EFICEA (2000), " Les pratiques d'évaluation dans le champ de la microfinance ", *Rapport pour le Programme d'action du Bureau International du Travail, La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, BIT / EFICEA.

APCE (2000a), "L'articulation entre les autorités publiques et les agents privés dans le domaine de la microfinance : typologie des formes de partenariat et suggestions pour une meilleure coopération", *Rapport pour le Programme d'action*

du Bureau International du Travail, *La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, APCE / BIT.

Guérin I. Vallat D. (2000), "Facteurs de survie : les clefs du succès de la création d'entreprise par les chômeurs", *Rapport pour le Programme d'action du Bureau International du Travail, La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, BIT / Centre Walras.

Cigales (2000), "L'auto-emploi. La qualité du travail dans une micro entreprise créée par un chômeur", *Rapport pour le Programme d'action du Bureau International du Travail, La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, BIT / Cigales.

Etats-Unis

Else John F., Gallagher Janice (2000), "An Overview of the Microenterprise Development Field in the U.S", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / Institute for Social and Economic Development

Doyle Karen (with Clark Peggy et Kays Amy) (2000), "Performance Measures for Microenterprise in the U.S". *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / Aspen Institute, January.

Servon Lisa J. (with Doshna Jeffrey P.) (2000a), "Structuring and Sustaining the Relationships that Support U.S. Microenterprise Programs", *A contribution to the ILO Action Programme: "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries"*, ILO / Edward J. Bloustein School of Planning and Public Policy. Rutgers, the State University of New Jersey, January.

Servon Lisa J. (2000b), "What Ensures Success by Low-Income and Unemployed Entrepreneurs Using the Microenterprise Strategy in the U.S.?" *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / Rutgers University (Department of Urban Planning and Policy Development), January.

Messenger Jon C. and Stettner Andrew (2000), "The Quality of Self-Employment Jobs in the United States", *A contribution to the ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed – The Role of Microfinance in Industrialized Countries*, ILO / U.S. Department of Labor.

Irlande

Duggan Carmel, Kearney Pat (2000), "I. ", *A contribution contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO /

Royaume-Uni

Metcalfe Hilary (2000a), "Is there a case for public support to micro-enterprise/micro-finance programmes targeted at the unemployed and, if so, at what level of government? ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Metcalfe Hilary (2000b), "Micro-finance agents: performance measures with regard to outreach ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Crowley T.V. (2000), "How do the public-private partnerships that support microenterprise programmes structure and sustain their cooperation? ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Metcalfe Hilary (2000c), "Performance incentives for better programme design, implementation and monitoring. How can public authorities set up an incentive-based environment with better programme design, performance and monitoring

systems ? ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Crowley T.V. and Bainton C.S. (2000), "Micro-finance for business start-up. Business survival factors: what ensures success of selfemployment by the unemployed and low income groups? ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Anderson Tracy (2000), "The quality of work in micro-enterprise ", *A contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / National Institute of Economic and Social Research, March.

Pays-Bas

Brander Martien, Alta Sjoukje, Nienhuis Annet, Van Twuijver Marriëtte (2000), " I. ", *A contribution contribution to the ILO Action program on "Enterprise creation by the unemployed – the role of microfinance in industrialized countries*, ILO / B&A Groep Beleidsonderzoek & -Advies bv .

Québec

Lévesque Benoit et Mendell Marguerite (2000), " La création d'entreprise par les chômeurs et les sans emploi : le rôle de la microfinance ", *Rapport pour le Programme d'action du Bureau International du Travail, La microfinance et le travail autonome. La Création d'entreprise par les chômeurs*, BIT / PROFONDS-CRISES.

Autres documents utilisés

Abélès Marc (2001), " Les relations public-privé au regard de l'action collective : le cas des fondations aux Etats-Unis ", *Rapport intermédiaire pour l'Institut Caisse des dépôts et consignations pour la recherche scientifique, économique, financière et sociale*, Mars, 34 p.

ADIE (2001), *Etude d'évaluation 2000. Rapport de synthèse*, Document interne ADIE, Janvier, 55 p.

APCE (2000b), *Les profils des créations et des créateurs (source : SINE 1998)*, <http://www.apce.com>

APCE, BDPME, CDC (2002), "Le financement des plus petites entreprises", in : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *Exclusion et liens financiers*, Paris : Economica, à paraître.

Balkenhol (2001), *From Unemployment to Self-employment – The Role of Micro-finance*, ILO, 90 p.

Blanchflower David. G. (2000), " Selfemployment in OECD Countries ", *Labour Economics*, n°7, pp. 471-505.

Commission des communautés européennes (2001), " Construire une Europe entrepreneuriale. Les activités de l'Union en faveur des petites et moyennes entreprises ", *Rapport de la commission, au parlement européen, au comité économique et social et au comité des régions*, Bruxelles : Commission des communautés européennes, Mars, 138 p.

Bothorel Erwan et Rollinde Cyril (2000), *Financement de proximité. 400 structures locales et nationales pour le financement de la création de petites entreprises en France*, Dossier pour un débat n°90, Paris : Fondation pour le progrès de l'Homme, 302 p.

Eficéa et Inaise (1997) *Les instruments financiers de l'économie sociale en Europe et la création d'emploi*, Paris : Editions et Diffusion Eficéa, 168 p.

Eficéa et IAURIF (2002), "Les Business Angels en France " in : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *Exclusion et liens financiers*, Paris : Economica, à paraître.

Evers Jan (2002a), " La microfinance en Allemagne ", in : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *Exclusion et liens financiers*, Paris : Economica, à paraître.

Evers Jan (2002b), " Les précédents en termes de réorientation sociétale du secteur financier : les lois américaines, un exemple à suivre ? " in : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *Exclusion et liens financiers*, Paris : Economica, à paraître.

France Active (1997), *L'exclusion bancaire*, Document interne France Active, 20 p.

- French Derek (2000), *The Case for Community Banking*, London : New Economic Foundation.
- Gazier Bernard (2001), « Emplois aidés et marchés transitionnels », *Communication au colloque Emploi : quelles innovations*, Institut CDC/DPME, Paris, 21 Juin.
- Kuhn Peter J., Schuetze Herb.J. (2001), " Self Employment dynamics and selfemployment trends : a study of Canadian Men and Women, 1982-1998 ", *Canadian Journal of Economics*, August, vol. 34, n°3, pp. 761-781.
- Laville Jean-Louis et Nyssen Marthe (eds) (2001), *Les services sociaux entre associations, Etat et marché*, Paris: Editions La Découverte/MAUSS/CRIDA, 284 p.
- Lebossé Joël (1998), *Microfinance et développement local*, Paris : OCDE, 133 p.
- New Economic Foundation, Evers&Jung, Fondazione Choros, Inaise (2001), « Finance for Local Development. New Solutions for Public-Private Action », *Rapport pour la Commission Européenne, DG Emploi et Affaires sociales*, 47 p.
- ILO (2000), « Micro-finance for Self-employment. Enterprise Creation by the Unemployed », *Conference Report*, Bonn, 24-26 may.
- OCDE (1998), *Fostering Entrepreneurship*, Paris : Editions de l'OCDE.
- OCDE (2000a), *Le dynamisme des petites et moyennes entreprises*, Paris : Editions de l'OCDE.
- OCDE (2000b), *Perspectives de l'emploi. Juin 2000*, Paris : Editions de l'OCDE.
- Pierret Dorothée (1998), " Le militantisme au service de la finance : Goldraush, une expérience de microcrédit à Berlin ", *in* : Servet J.-M, Vallat D. (eds.), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : Editions AEF / Montchrestien, pp. 244-249.
- Pierret Dorothée (1999), " Programmes de microcrédit u Nord et au Sud. Croisement des sources d'inspiration et cloisonnement des réflexions ", *in* : Servet J.-M et alii (eds), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, pp. 230-238.
- Reifner Udo et Evers Jan (1998), *Credit and New entrepreneurs*, Baden Baden : Nomos Verlagsgesellschaft.
- Pearson Ruth (1998), " Microcredit meets social exclusion : learning with difficulty from international experience ", *Journal Of International Development*, 10, pp. 811-822.
- Reifner Udo, Pierret Dorothée, Rollinde Cyrille (2001), *Conditions réglementaires pour l'extension du crédit à but social. Situation française. Synthèse européenne*, Paris : Editions et Diffusion Eficéa, 137 p.
- Sen S. K. (1993), *Ethique et économie* [On Ethics and Economics, 1987]. Trad. S. Marnat, Paris : PUF (coll. Philosophie morale).
- Servet Jean.-Michel, Vallat David (eds.) (1998) *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*, Paris : Editions AEF / Montchrestien, 287 p.
- Servet Jean.-Michel, Blanc Jérôme, Guérin Isabelle, Vallat David (eds) (2000), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1999-2000*, Paris : Economica, 434 p.
- Servet Jean.-Michel, Vallat David (eds.) (2001), *Exclusion et liens financiers. Rapport 2001*, Paris : Economica, 437 p.
- Servet Jean.-Michel. et Guérin Isabelle. (eds) (2002), *Exclusion et liens financiers. Rapport 2002*, Paris : Economica, à paraître.
- Servet Jean.-Michel. (2001), « La microfinance et la lutte contre l'exclusion financière en France », *in* : *Rapport Moral sur l'Argent dans le Monde 2001*, Paris : AEF / Montchrestien, pp. 207-214.
- Servet Thomas (2001), " Le Community reinvestment act: une contribution américaine à la lutte contre l'exclusion financière et ses limites ", *in* : Servet J.-M et Vallat D. (eds), *op. cit.*, pp. 153-156.
- SIMON Marie-Odile (1999), La situation en 1997 des entreprises créés en 1994 par des chômeurs bénéficiaires d'une aide publique. Comparaison avec les autres créateurs, CREDOC/DARES.
- Sullivan Jack (2002), " La microfinance en Irlande ", *in* : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *op. cit.*, à paraître.
- Taupin Marie-Thérèse (2002), " L'épargne solidaire dans les pays de l'Union européenne : une pluralité de formes et de logiques ", *in* : Servet J.-M. et Guérin I. (eds), *op. cit.*, à paraître.
- Tygtat Christian (2001), *Promouvoir une épargne solidaire*, Rapport réalisé pour le secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire, Septembre.
- Yunus Muhammed (1997), *Pour un monde sans pauvreté*, Paris : Editions Lattès, 345 p.

Annexe

Tableau 2. Indicateurs clefs

	Allemagne	Canada	Etats-Unis	France	Irlande	Pays-Bas	Royaume-Uni
Taux de chômage (1997)	9,8	9,2	4,9	12,5	10,3	5,5	7,1
% auto-emploi / emploi total (1997)	9,9	10,9 (1996)	8,1	11,4 (1996)	19,4	11,0	12,5
%chômeurs créateurs d'entreprises par rapport au nombre total de chômeurs	2,5%	1% (1996)	Entre 2 et 5% (estimation qui porte sur l'ensemble des personnes pauvres)	1,5% (1998)			1% (1989) 4% (1984)
% chômeurs créateurs par rapport au nombre total de créateurs d'entreprise	Entre 14 et 16% entre 1990 et 1996 19% en 1998	32,5% (1998)		43,7% (1994) 35% (1998)	20% (1997)		17% (1980) 40% (1993)
Emplois créés au-delà de celui du créateur d'entreprise	Faible	37% des bénéficiaires du SEA embauchent	0,5 en moyenne auto-emploi à temps partiel fréquent (42% étude SELP)	1,4 (PFIL) 0,3 (ADIE)	Faible	70% des bénéficiaires du BBZ n'embauchent pas	
Coût moyen par entreprise accompagnée ou financée		Entre 5583 \$C (SEA) et 1188 C\$ (Calmeadow) (entre 850 et 4000 euros)	Entre 630\$ et 12000\$ (moyenne 2 556\$)	Entre 2000 et 5330 euros		Entre 1650 et 6000 euros	
Taux de survie des entreprises	70,4% à 3 ans (UB) 87% à 3 ans (Goldraush) 80% à 5 ans (Starthilfefond)	72,6% à 3 ans (SEA) 80% à 3 ans (Calmeadow)	79% à 2,5 ans (étude SEID) 57% à 5 ans (étude SELP)	53% à 3 ans (ACCRE) 49% à 5 ans (ADIE) 80% à 4 ans (PFIL)	50% à 5 ans (BTWAS)	61% à 3,5 ans (BBZ)	60% à 3 ans (EAS)
Autres effets observés	Retour à l'emploi salarié : 12% (UB)		Augmentation des revenus et stabilisation financière 52% (étude SELP) Légalisation d'activité informelles forte (Accion, Working Capital)	Retour à l'emploi salarié : 30% (ADIE) Légalisation d'activité informelles 11% (ADIE)	Retour à l'emploi salarié : 25% (BTWAS) Légalisation d'activité informelles forte		Retour à l'emploi salarié : 66% de ceux qui ont arrêté l'entreprise (Prince's Trust)
Montant des capitaux de départ des entreprises nouvelles	< 25 000 euros pour 60% des entreprises	En moyenne 25 000 \$C (environ 18 000 euros)		< 7500 euros pour 40% des entreprises			< 3250£ pour 50% des entreprises (environ 5200 euros)

Source : adaptation de Balkenhol [2001]

Liste des sigles

ABPC	Area Based Partnership Company (Irlande)
ACEM	Association Communautaire d'Emprunt de Montréal (Canada/Québec)
ACCRE	Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise (France)
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique (France)
AEO	Association of Enterprise Opportunity (Etats-Unis)
APCE	Association pour la Création d'Entreprise (France)
ART	Ashton Reinvestment Trust (Royaume-Uni)
BBZ	Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Pays-Bas)
BTWAS	Back to Work Allowance Scheme (Irlande)
CEB	County Enterprise Board (Irlande)
CDFI	Community Development Finance Institution (Etats-Unis)
CFDC	Community Future Development Corporations (Canada)
CIGALE	Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne (France)
CLD	Centre Local de Développement (Canada)
CRA	Community Reinvestment Act (Etats-Unis)
DtA	Deutsche Ausgleichsbank (Allemagne)
DOL	Department of Labor (Etats-Unis)
DEI	Detroit Entrepreneurship Institute (Etats-Unis)
DTI	Department of Trade and Industry (Royaume-Uni)
EDEN	Encouragement pour le Développement de l'Entreprise Nouvelle (France)

FFA	Fondation France Active (France)
FIR	France Initiative Réseau (France)
FTQ	Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (Canada/Québec)
HRC	Human Resources Canada (Canada)
IFF	Institut Für Finanzdienstleistung (Allemagne)
ISED	Institute for social and economic development (Etats-Unis)
JOLI	Job Opportunities for Low-Income Individuals (Etats-Unis)
LEC	Local Enterprise Companies (Royaume-Uni)
MED	Micro-Enterprise Development
MFI	Micro-finance institution
NCCA	National Community Capital Association Best Practices (Etats-Unis)
NEF	Nouvelle Economie Fraternelle (France)
ORR	Office of Refugee Resettlement (Etats-Unis)
RISQ	Réseau d'Investissement Social du Québec (Canada/Québec)
SADC	Société d'Aide au Développement de la Collectivité (Canada)
SBA	Small Business Administration (Etats-Unis)
SEA	Self-Employment Assistance Program (Canada)
SEID	Self-Employment Investment Demonstration (Etats-Unis)
SELP	Self-Employment Learning Project (Etats-Unis)
SOLIDE	Sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (Canada/Québec).
TANF	Temporary Assistance for Needy families (Etats-Unis)
TEC	Training and Enterprise Council (Royaume-Uni)

UI/SE Unemployment Insurance / Self-employment Demonstration Project (Etats-Unis)