


# Analyse



Pourquoi proposer du  
microcrédit personnel ?  
Apports d'acteurs  
d'économie sociale  
étrangers à la pratique  
belge

Informations tirées du projet  
UE – CAPIC, et des 4 études de  
cas réalisées:  
BE - Crédal  
FR – Secours Catholique  
IT – Un Raggio di Luce  
UK – Nottingham Credit Union  
[www.fininc.eu](http://www.fininc.eu)

Réseau **Financement  
Alternatif**

Ensemble, changeons la finance



FÉDÉRATION  
WALLONIE-BRUXELLES

*Le microcrédit personnel répond à des besoins essentiels de ménages modestes, qui peuvent grâce à lui rebondir, éviter de trébucher ou se remettre en selle lors d'un coup dur. Le seul prêteur belge à ce jour qui accorde ce type de crédit est Crédal Plus. Cette ASBL, active en Wallonie et à Bruxelles, s'est développée en partenariat avec une fondation bancaire (Belfius Foundation) et un pouvoir public régional (la Région wallonne). L'offre en Belgique francophone est donc mince et mériterait d'être encouragée et développée. Les pratiques anglaises, françaises et italiennes peuvent-elles apporter une inspiration fertile à de nouveaux développements chez nous ?*

## 1 Introduction

**Objectif commun : inclusion financière et sociale.**

Encore considéré, il y a peu, comme une hérésie par certains, le microcrédit personnel est de mieux en mieux connu, compris et son utilité, tant sociale qu'économique, commence enfin à être reconnue.

Une précédente analyse, publiée en 2011, intitulée « Crédit social à la consommation : ça marche ! » avait présenté le dispositif mis en place en Belgique francophone (Wallonie et Bruxelles) par Crédal Plus<sup>1</sup> : ses conditions d'accès, les montants et les types d'achats financés, ainsi que la manière dont la mise en œuvre est attentive à limiter autant que possible le risque de défaut de paiement.

Dans le cadre du projet CAPIC<sup>2</sup>, trois autres manières de mettre en place du microcrédit personnel ont été passées au crible. Elles ont pour point commun initial de reposer sur un partenariat où pouvoirs publics, entreprises privées et associations ou entreprises d'économie sociale y jouent chacun un rôle bien déterminé :

1. France, le Secours Catholique (intermédiaire de crédit), en partenariat avec la Caisse des Dépôts et Consignations (garant public) et la Fédération nationale des Caisses d'épargne (dont les membres sont les prêteurs) ;
2. Italie, *Un Raggio di Luce* (intermédiaire de crédit), en partenariat avec la Province de Pistoia (promoteur) et la Caisse d'épargne de Pistoia (prêteur) ;
3. Royaume-Uni, la *Credit Union de Nottingham* (prêteur), en partenariat avec la Ville de Nottingham (promoteur) et la *Cooperative Electrical* (associé commercial).

---

1 Disponible dans la bibliothèque en ligne du réseau Financement Alternatif: [www.financite.be](http://www.financite.be), ou via le lien : <http://www.ecosocdoc.be/static/module/bibliographyDocument/document/003/2656.pdf>.

2 CAPIC (*Cooperation for Affordable Personal Inclusive Credit*) est un projet financé par la Commission européenne. Pour en savoir plus, visitez le site d'EFIN : [www.fininc.eu](http://www.fininc.eu). Vous y trouverez notamment les études de cas (en anglais) pour chacune de ces pratiques, et beaucoup d'autres choses encore (un film de témoignages, des conclusions et recommandations...)

Considérée à juste titre comme une pratique innovante, l'offre de microcrédits personnels s'est développée ces dernières années et les projets étudiés n'ont dès lors pas tous encore atteint leur vitesse de croisière. Ils ont toutefois atteint des niveaux de développement et d'expertise suffisants et variés pour permettre d'en tirer d'ores et déjà des enseignements utiles. Trois coups de projecteurs seront successivement donnés sur les apprentissages applicables, respectivement, aux pouvoirs publics, aux entreprises privées et aux associations ou entreprises d'économie sociale. Chacun d'eux donnera lieu à une analyse, et c'est celle relative aux entreprises d'économie sociale qui débute le cycle.

## 2 Construire et consolider un plaidoyer en faveur du microcrédit personnel

En **Belgique**, l'aventure a démarré en 2004 grâce à la rencontre de deux volontés communes : d'une part, celle de la Région wallonne et, d'autre part, celle de Crédal. En effet, les pouvoirs publics wallons sont, depuis de nombreuses années, concernés par le surendettement des citoyens et en recherche d'approches préventives innovantes pour circonscrire le phénomène. Une des approches les plus explorées, puis validée par une étude de faisabilité, était de vérifier la pertinence de l'offre de « petits crédits sociaux » pour satisfaire des besoins essentiels de personnes exclues du crédit, ou du moins de crédits adaptés en coût et en montant. Ces crédits pourraient-ils servir de levier à un développement social ? Pourraient-ils éviter l'usage de crédits dangereux et coûteux ? Au final, ces crédits pourraient-ils éviter aux bénéficiaires de tomber dans le surendettement ?

Le  
microcrédit  
personnel  
:  
Un levier

Sur cette base, Crédal, alors potentiel opérateur de crédit, disposant d'une expérience solide en matière de crédit, de microcrédit professionnel, était tout à fait disposé à explorer des moyens aptes à répondre à des besoins financiers jusqu'ici ignorés ou mal servis.

Cette conjonction d'intérêts a rendu possible le démarrage de Crédal Plus en Région wallonne, mais quelles motivations, quelles raisons ont présidé à la création des initiatives étrangères ? Parmi celles-ci, y en aurait-il qui soient susceptibles d'intéresser de nouveaux partenaires, de mobiliser plus d'énergie au sein des partenaires existants ? On pense notamment à l'absence total de dispositif en Flandre, à l'action, toujours relativement limitée, du dispositif en Wallonie...

En Belgique, les effets positifs du microcrédit personnel mis en lumière sont :

- l'inclusion financière (accès à des crédits par des publics mal servis ou ignorés de l'offre classique) ;
- la prévention du surendettement (le crédit est adapté en montant et en coût à la capacité de remboursement du client) ;
- l'éducation budgétaire et financière.

## 2.1 Un éventail de motivations pour éveiller des vocations

### 2.1.1 Devenir un acteur d'inclusion financière, pour favoriser l'inclusion sociale

En **France**, le Secours Catholique est depuis de longues années très sensibilisé à la précarité et très impliqué dans l'aide aux plus démunis. Depuis quelques années toutefois, l'absence d'accès à des crédits appropriés par des ménages précaires, absence qui souvent mène au malendettement voir au surendettement, est devenue une préoccupation croissante pour cette organisation, car l'exclusion financière entretient des liens très étroits avec l'exclusion sociale, et que ces questions ont été abondamment documentées en France, ces dernières années.

Cette problématique est également mentionnée par l'opérateur **italien** *Un Raggio di Luce*, qui souhaite développer des actions en faveur des ménages précaires.

- **L'inclusion sociale potentialisée par l'accès à du microcrédit personnel**

### 2.1.2 Le microcrédit personnel comme outil d'action sociale génère d'autres dynamiques que le don

Pour le Secours Catholique, si le don occupe une place essentielle dans l'aide sociale, notamment en faveur de ceux qui ne disposent d'aucune capacité de remboursement, le crédit impacte différemment la situation des bénéficiaires : il se base sur un socle qu'on nomme la confiance. Il engage la responsabilité du bénéficiaire et contient dès lors les germes d'une émancipation très bénéfique pour l'estime de soi. En outre, le traitement d'une demande de crédit nécessite une bonne compréhension de la réalité du demandeur, dans les nombreux aspects qui impactent le budget de ce dernier, ce qui brosse un large spectre de sujets possibles : santé, logement, assuétude, emploi, enfant...

On souligne dès lors :

- la nature responsabilisante du contrat et son potentiel gratifiant en matière d'image de soi ;
- la qualité relationnelle entre bénéficiaire et travailleur social plus aboutie, puisqu'elle repose sur une analyse holistique de la situation de ce dernier, d'une part, et s'étend dans la durée, d'autre part.

### 2.1.3 Promotion de la finance éthique

En **Italie**, le dispositif développé a clairement été mis en place dans le but de promouvoir la finance éthique de manière concrète, factuelle. Les partenaires financiers qui y sont associés, en majorité des banques d'épargne, s'engagent dans cette voie en servant un public qui, jusqu'alors, n'accédait pas à leurs crédits traditionnels.

#### 2.1.4 Outil d'inclusion professionnel

En **Italie** et en **France**, l'amélioration de l'emploi par le microcrédit personnel était un objectif déclaré d'emblée, alors qu'en **Belgique**, il n'est apparu que dans un second temps, lorsque les premiers impacts ont pu être mesurés et qu'ils ont montré l'effet positif du dispositif sur l'inclusion professionnelle.

Par leur finalité, les microcrédits peuvent en effet améliorer l'employabilité des bénéficiaires, notamment via :

- une plus grande mobilité ;
- une meilleure qualification ;
- une meilleure connectivité.

#### 2.1.5 Amélioration de la collaboration entre partenaires locaux de la lutte contre la pauvreté

L'analyse du budget du demandeur, tant sous l'angle des recettes que des dépenses, permet de proposer à ce dernier le soutien d'autres services afin d'améliorer sa situation générale : activation d'aide non sollicitée (logement, chauffage...), application de tarif préférentiel (eau, activité sportive ou culturelle...), négociation de termes et délais en cas de retard de paiement...

Ceci permet de travailler de manière globale sur la problématique sociale d'un bénéficiaire et de tisser les bases de dialogues et de partenariats entre services, au niveau local, entre autres.

#### 2.1.6 Croissance de l'activité de crédit des prêteurs solidaires

Au **Royaume-Uni**, où le prêteur est une *Credit Union*, c'est-à-dire une coopérative d'épargne et de crédit, les conditions très favorables de financement de gros électroménagers proposés grâce à un accord avec une coopérative de vente de ces biens en ligne sont clairement mises dans le but d'augmenter le nombre de clients de la *Credit Union*. Dans le partenariat britannique, l'entreprise de ventes des électroménagers est également gagnante dans la mesure où cette stratégie, en cas de succès à grande échelle, lui permettra d'accroître ses parts de marché, mais également de promouvoir et de soutenir le mouvement coopératif auquel elle appartient également. Ceci rentre tout à fait dans la politique sociétale de cette dernière, et cela donne satisfaction aux coopérateurs sociétaires.

#### 2.1.7 Développer des partenariats entre acteurs de natures différentes, mais aux intérêts communs...

##### **Augmentation du volume d'affaires**

Si l'exemple britannique souligne l'intérêt croisé d'une telle collaboration, rappelons que la *Cooperative Electrical* compte à la fois d'accroître ses ventes et soutenir le mouvement des *Credit Unions* en leur offrant un produit d'appel attrayant pour le

public. Ce dernier se voit proposer des produits de qualité à des prix défiants la concurrence.

### **Réduction du risque de contentieux des bailleurs sociaux**

Mais ce n'est pas le seul type de partenariat envisageable... Les acteurs du logement social sont un autre type de partenaire du dispositif anglais. Ils jouent, le plus souvent, un rôle de prescripteur auprès des nouveaux locataires qui cherchent, dans certains cas, à s'équiper. En effet, il est extrêmement positif pour des sociétés immobilières de voir leur public s'adresser à des *Credit Unions* plutôt qu'à des organismes de crédit très coûteux. D'une part, cela préserve leur pouvoir d'achat, mais en plus, la *Credit Union* développe une culture de l'épargne, même minime, auprès de ses adhérents. Il en découle une plus grande maîtrise budgétaire et une réduction subséquente des risques de retard ou de non-paiement de loyer.

### **Développement durable, mobilité...**

Et parmi les autres pistes non explorées...

- les partenariats avec les fournisseurs d'énergie, pour favoriser l'acquisition d'équipements non énergivores, les investissements dans l'isolation et dans un système de chauffage performant... Autant de mesures préventives visant à limiter le gaspillage énergétique et les factures susceptibles ne pas être honorées ;
- les partenariats avec les concessionnaires automobiles : pour limiter les risques relatifs aux pannes lors de l'achat de véhicules d'occasion via le microcrédit, des dispositifs pourraient être inventés, à l'initiative des concessionnaires. Les bénéficiaires, pour ces derniers, se traduiraient non seulement par l'inscription, dans leur rapport annuel, d'activités à caractère social, mais aussi par la fidélisation d'une clientèle non négligeable car à haut potentiel de croissance.

## **Conclusions**

En Belgique, l'activité de microcrédit, et de microfinance en général, nous semble encore trop confinée entre les mains d'un nombre très restreint d'acteurs. Il en résulte une offre de qualité, certes, mais inapte à proposer un changement radical d'échelle. Or, même le programme encore restreint de microcrédit personnel tel que développé en France atteint d'ores et déjà 12 000 crédits annuels grâce, notamment, à l'emploi de bénévoles au sein des acteurs associatifs, mais aussi grâce à une implication nationale des pouvoirs publics (fonds de garantie) et des banques (les principales banques participent).

Allez, encore un effort !

Retrouvez toutes  
nos analyses sur  
[www.financite.be](http://www.financite.be)

Olivier Jérusalmy  
Novembre 2013