

Analyse



Pourquoi proposer du microcrédit personnel ?
Quels avantages pour une entreprise privée ?

Informations issues 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

Réseau **Financement
Alternatif**

Ensemble, changeons la finance



FÉDÉRATION
WALLONIE-BRUXELLES

Le microcrédit personnel est souvent proposé en Europe au travers de partenariats entre des entreprises d'économie sociale, des associations, les pouvoirs publics et des compagnies privées. Parmi les dernières citées, on trouve des banques, mais pas uniquement. Mais quelles sont les motivations de ces entreprises à s'intéresser à l'accès au crédit des publics fragiles ?

1 Introduction

Dans le cadre du projet CAPIC¹, plusieurs partenariats visant à mettre en place du microcrédit personnel dans différents pays européens ont été étudiés. Chacun de ceux-ci inclut la participation d'entreprises privées.

En Belgique, une fondation bancaire (« Belfius Foundation ») soutient de manière active des organismes de microfinance. En Grande-Bretagne, c'est une entreprise de distribution de gros électroménagers (Co-operative Electrical) qui intervient dans le dispositif... En France, un nombre important de groupes bancaires (notamment la Fédération Française des Caisses d'Épargne) sont les opérateurs des microcrédits proposés, alors que des groupes automobiles sont contactés pour envisager des partenariats. Enfin, en Italie, ce sont des banques qui octroient les microcrédits. Mais des idées germent en ce moment même dans l'esprit d'autres entreprises ou fondations privées, notamment actives dans le secteur de l'énergie.

L'analyse qui suit a pour objectif de mieux comprendre les incitants pour les partenaires privés à participer dans de tels projets. Elle repose d'un côté sur les motivations explicites des partenaires en place collectées à travers un questionnaire, et de l'autre côté, sur des extrapolations, des idées prospectives non encore mises en œuvre sur le terrain.

2 Quatre points de vue sous la loupe !

2.1 Une fondation bancaire « Belfius Foundation » – Belgique

¹ 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. 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...)

2.1.1 Stratégie générale

En tant que fondation, Belfius a choisi comme stratégie de base le mécénat (octroi de subsides de fonctionnement et de bénévoles) dédié aux activités de microfinance de deux entreprises² d'économie sociale actives en matière de microfinance.

La fondation reçoit directement de la banque Belfius une dotation annuelle. Avec cette dernière, la fondation prend en charge une partie significative des frais de fonctionnement du projet développé par Crédal (l'organisme qui accorde les microcrédits dans le cadre du projet belge étudié) et propose également un mécénat de compétence.

2.1.2 Élément clé de la participation : L'inclusion financière

Élément clé : les banques (dont Belfius Banque) refusent chaque année des milliers de petits crédits à des personnes qui se retrouvent dès lors exclues du crédit bancaire classique.

Cette situation est insatisfaisante et c'est la première raison qui a poussé la fondation à soutenir les demandes de clients éconduits à travers l'offre de crédit social accompagné. Dans cette mesure, on peut considérer le choix de la microfinance comme entrant parfaitement dans l'axe d'intervention lié à l'identité de la banque.

2.1.3 Éléments de renforcement : l'impact économique et social positif du microcrédit sur la vie des bénéficiaires

Si l'accès au microcrédit est en tant que tel un premier résultat significatif et mesurable en termes d'inclusion financière, le rapport d'activité de Crédal permet de prendre la mesure d'une série d'autres impacts :

- **une bonne connaissance de la situation socio-économique des bénéficiaires** : sexe, âge, statut familial et origine des revenus principaux, revenu moyen avec ou sans emploi, type de logement et coûts moyens, situation en matière de crédit ;
 - ceci permet à la fois de vérifier que le public ciblé est bien le public bénéficiaire ;

2 Crédal Plus et Hefboom.

- le large spectre de données socio-économiques collectées donnent une image plus complète et cohérente des situations vécues par les bénéficiaires ;
- **l'importance des besoins satisfaits** : une description précise des biens et services financés, qui illustre de façon directe les besoins satisfaits – mobilité, équipement de base, formation, communication et internet, regroupement familiale, santé, économie d'énergie,...
- **les liens existant entre les besoins satisfaits et la dignité humaine et l'employabilité** : l'élément crédit participe à une dynamique d'amélioration concrète des conditions de vie, elle-même intimement liée à l'image de soi, à la confiance que l'on a obtenue du prêteur, toutes choses qui renforcent la capacité d'émancipation des bénéficiaires, qui se trouve parfois très abîmée.

2.1.4 Les fruits récoltés

- **Apprentissage** : l'action soutenue par la fondation, dans l'objectif d'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires à travers l'obtention d'un crédit par ailleurs refusé par le système bancaire traditionnel, peut être, grâce à un reporting adapté, bien étayé. Le profil des bénéficiaires, les biens financés, la qualité des remboursements sont autant d'indicateurs faciles à collecter et apportant des données objectives.
- **Suggestion / Recommandation** : la mesure d'impact pourrait être complétée par des enquêtes longitudinales auprès d'un échantillon de la clientèle. Comment évoluent les revenus, le statut professionnel, l'état de santé des bénéficiaires ?
- La fondation reste par ailleurs en lien direct avec son métier de base et complète partiellement une offre de crédit par trop sélective. Contrairement à ses homologues italiens ou français, l'apprentissage de nouveaux processus, de nouvelles manières de fournir du crédit ou encore de fournir de nouveaux publics n'est pas mentionné parmi les objectifs.

2.2 Une coopérative de vente de gros électroménagers : Co-operative Electrical

2.2.1 Stratégie générale

Le partenariat développé par Co-operative Electrical avec des Credit Unions entre en ligne directe avec deux missions propres au modèle coopératif :

1. d'une part, le renforcement du secteur coopératif des Credit Unions et, par là même, l'offre de services au profit des publics précaires.
2. donner corps à la responsabilité sociétale de la Co-operative.

À ces deux objectifs strictement sociaux et sociétaux s'ajoute un troisième, très clairement annoncé comme commercial :

3. il s'agit d'atteindre à moyen terme un chiffre d'affaires annuel d'un million de livres pour garantir la viabilité économique du dispositif.

2.2.2 Élément clé de la participation : mieux servir les publics précaires

Au Royaume-Uni, il est aisé pour tout un chacun d'obtenir un financement. Toutefois, ce dernier peut se révéler extrêmement coûteux et, au final, source d'un appauvrissement significatif. Le succès de ces formules coûteuses, au-delà d'une propension culturelle à disposer de crédits au quotidien, s'explique par un marketing judicieux qui se plie aux habitudes de consommation et de vie des plus précaires : remboursement sur base hebdomadaire, financement proposé dans des enseignes localisées dans des quartiers populaires,...

C'est pour développer une solution alternative, elle aussi adaptée à ce même public, que la Co-operative Electrical a entrepris ce partenariat avec les Credit Union : au final, des électroménagers de qualité sont accessibles à des prix très compétitifs et grâce à des financements globalement à un bien meilleur marché.

2.2.3 Éléments de renforcement : l'impact économique et social positif du microcrédit sur la vie des bénéficiaires

Approche commerciale à la base, l'intérêt financier pour le consommateur est très significatif : les économies réalisées par ce type de formule atteignent un rapport pouvant aller de 1 à 5, tant les prix pratiqués que les financements proposés sont élevés.

C'est donc un formidable tremplin pour le consommateur de faire le pas d'intégrer une Credit Union. Malgré l'attrait financier, il est vrai que les Credit Unions souffrent encore aujourd'hui d'un déficit d'image, somme toute peu glamour ! Mais une fois la

porte passée, le client bénéficie d'une approche ajustée à ces besoins, des explications simples, des produits sans risque et, surtout, démarre un projet d'épargne alors même qu'il rembourse son crédit.

La puissance de cette approche en termes d'éducation financière est très grande, ce qui joue un rôle important pour les fournisseurs, dont la Co-operative Electrical, mais aussi pour toutes les autres organisations qui souhaitent intervenir en tant que « prescripteurs ». Au Royaume-Uni, les bailleurs sociaux trouvent un intérêt particulier à avoir des locataires membres d'une Credit Union. Ils en deviennent non seulement plus responsables mais aussi plus crédibles financièrement, et donc au final ils en sont moins risqués.

2.2.4 Éléments de renforcement: l'impact économique sur le développement de la Co-operative et sur les Credit Unions associées.

Le partenariat est une source importante de renforcement de visibilité sur un créneau encore peu occupé par des acteurs responsables. En outre, la coopérative électrique a eu l'occasion de développer un système de vente avec financement qu'elle pratiquait peu jusqu'alors.

Les apprentissages mutuels ont été nombreux et en cas d'atteinte des objectifs chiffrés, le partenariat avec les Credit Unions devrait s'amplifier à l'avenir.

Bien que très spécifique au marché britannique (puisque les 3 % d'intérêts mensuels pratiqués par les Credit Unions sont compétitifs), l'exemple ouvre la voie à un modèle qui devrait à terme trouver un équilibre financier sans aides publiques.

- **Apprentissage** : le modèle britannique semble être celui qui, de manière assez fiable, montrera la piste d'un système auto-financé duquel il sera possible d'envisager des transpositions durables adaptées à nos contextes culturels et légaux.
- **Apprentissage** : l'approche britannique désenclave les partenariats privés du monde traditionnel des banques et de leur fondation. Cette ouverture montre tout l'intérêt d'une démarche commerciale à dimension sociale, certes plus appropriée aux coopératives engagées qu'aux grosses multinationales. Elle ouvre aussi la porte à une large palette de possibles intermédiaires / prescripteurs, qui auraient un intérêt à ce que leurs usagers bénéficient des services d'une Credit Union ou d'une approche responsable de crédit à la consommation. Si les bailleurs sociaux ont été cités, les entreprises employant du personnel peu qualifié peuvent y trouver un intérêt également.

On pense par exemple au coût administratif et de ressources humaines pour le suivi des personnes surendettées ou en demande perpétuelle d'avance sur salaire...

2.3 La Fédération Française des Caisses d'Épargne

2.3.1 Stratégie générale

L'inclusion financière est l'un des éléments fondateurs des caisses d'épargne, qui repose sur le concept de micro-épargne lancé dès 1818.

L'autre élément est de nature plus stratégique : il s'agit à la fois de durabilité à long terme et d'innovation. Pour répondre à la précarité et à la fragilisation croissante de l'emploi, à l'érosion de l'Etat providence qui affecte une part significative des clients, il est nécessaire de développer des réponses adaptées aux besoins de cette clientèle, notamment grâce à une banque ancrée localement.

2.3.2 Élément clé de la participation

L'innovation nécessaire à la mise au point non seulement de crédits, mais aussi de services financiers et de filière commerciale adaptée aux besoins de publics considérés aujourd'hui comme fragilisé est essentielle pour réduire le développement d'une portion de la population de plus en plus importante à ne pas trouver de réponses adaptées à ses besoins.

Dans ce cadre, le dispositif en place en France, qui réduit de 50 % le risque crédit (puisque couvert par un fonds de garantie géré par la Caisse des Dépôts et Consignation) et externalise une grande partie du montage du dossier, rend possible l'expérimentation actuellement en cours (plus de 10.000 crédits par an) et rend envisageable la recherche d'un équilibre financier qui permettrait de développer l'offre pour atteindre à terme 100.000 crédits par an.

Le modèle français repose sur le maintien d'un taux d'intérêt faible, sur la réduction « a minima » des coûts supportés par le secteur bancaire, qui dès lors délègue à d'autres parties prenantes l'instruction et le montage du dossier et une part significative du risque.

2.3.3 Éléments de renforcement : un impact significatif sur l'emploi et l'employabilité des bénéficiaires, mais pas seulement

Le fonds de garantie géré par la Caisse des Dépôts et Consignation a pour mission principale le soutien à l'auto-crédation d'emploi (microcrédit professionnel) et la remise à l'emploi. Cet objectif oriente les types de projets de vie financés en France, et dès lors il se trouve au cœur des mesures d'impact développées.

La dernière étude importante³ sur le sujet confirme l'impact positif du microcrédit personnel (impact mesuré dans les dimensions d'insertion professionnelle, de cohésion familiale, d'insertion sociale, santé, logement et dettes), d'autant plus important que le projet financé intègre une dimension professionnelle.

- **Apprentissage** : les impacts mesurés par l'étude, dans leurs multiples dimensions, soulignent l'intérêt d'un tel dispositif non seulement pour les bénéficiaires, mais également pour les pouvoirs publics et pour un large spectre d'acteurs privés, publics ou mixtes qui sont actifs en matière de santé, de logement ou qui, pour des raisons liées au mode de facturation, se trouvent être très représentés dans les créanciers des personnes et ménages endettés (fournisseurs d'énergie, de logement et de logement social, etc.). Il semble possible d'identifier parmi ces derniers de **potentiels nouveaux partenaires qui ont un intérêt réel à collaborer dans un dispositif qui améliore la situation financière et les compétences financières de leurs clients, de leurs usagers**, etc., à l'instar des bailleurs sociaux britanniques.

2.4 Les banques d'épargne italiennes

Elles sont animées des mêmes motivations, à savoir mieux connaître et mieux servir des pans entiers de clientèle aujourd'hui refusée. La principale différence avec l'approche française se situe dans l'absence au niveau national d'un fonds de garantie assumant 50 % du risque. Cette absence joue sans doute un rôle plus ou moins déterminant dans la taille beaucoup plus modeste des dispositifs italiens.

La plus faible maturité du projet italien ne permet pas d'identifier des apprentissages supplémentaires à ceux tirés du cas français.

3 Prospectives

3 G. Gloukoviezoff, N. Rebière « Microcrédit personnel garanti – Etude d'impacts », Caisse des Dépôts et Consignation, France, Juin 2013 – in Livret 6 / l'impact global pour les emprunteurs, p.36

Comme on l'a vu, les entreprises privées peuvent jouer différents rôles au sein des dispositifs de microcrédit personnel : fournisseur de crédit, de garantie, de subventions de fonctionnement, mais aussi jouer un rôle de prescripteurs (parmi ces clients, usagers, etc.), ou encore de fournisseur de biens et services qui font l'objet d'un financement, etc.

Dès lors, aux côtés des banques et des fondations bancaires, on peut imaginer trouver des producteurs ou des distributeurs de voitures et cyclomoteurs, de matériel IT, d'électroménagers, d'énergie, de téléphonie, des bailleurs sociaux, etc.

- Responsabilité sociale des entreprises

Les partenariats privés au sein d'un dispositif de microcrédit personnel permettent de **développer des activités aux résultats tangibles tant en termes économique que social**. Il n'est, en effet, pas indispensable de passer par des mesures d'impact pour disposer d'illustrations concrètes des financements octroyés (montants moyens / durée) des publics servis (principales caractéristiques socio-économiques), des besoins satisfaits et de leur valeur inclusive, et aussi des difficultés de remboursements et/ou des sinistres (non remboursements).

Cette documentation objective des effets des activités développées est de loin plus attractive que la description d'activités déployées alors qu'il n'existe aucun moyen d'en évaluer les premiers effets (on pense notamment à de trop nombreux programmes d'éducation financière qui reposent sur le développement de contenu mis à disposition du public gratuitement).

- Élément de gestion des ressources humaines

La participation à ce type de projets à forte implication sociale, lorsqu'elle est communiquée en interne, génère un **impact positif en termes d'image de l'entreprise auprès d'une large part de ses employés**.

Dans certains cas, le partenariat mis en place peut nécessiter l'implication de volontaires pour réaliser notamment les analyses financières ou participer au comité de décision des crédits. Ces missions volontaires peuvent accroître les niveaux de motivation des employés. Dans d'autres cas, et avec un certain succès, elles ont permis d'accompagner le départ d'employés proche de l'âge de la pension.

- Innovation et recherche de nouveaux prospects

*Retrouvez toutes
nos analyses sur
www.financite.be*

Les approches développées sont à même d'**améliorer la compréhension des difficultés rencontrées par un nombre croissant d'individus** et de pouvoir **apprendre à y répondre d'une manière adéquate**. On pense en particulier au large public des travailleurs intérimaires ou des travailleurs à temps partiel, mais pas seulement.

*Olivier Jérusalmy
Novembre 2013*