

Guide pratique sur le micro-crédit:

l'expérience du Prêt Solidaire

Réalisation: AlteR&I

En collaboration avec Hefboom et Crédal
A la demande de la Fondation Roi Baudouin

Guide pratique sur le micro-crédit:

l'expérience du Prêt Solidaire

**Guide pratique
sur le micro-crédit:**
l'expérience du Prêt Solidaire

Cette publication
est également disponible
en néerlandais
sous le titre:

**Praktische gids
voor mikro-krediet:**
de ervaring van de Solidaire Lening

Une publication
de la Fondation Roi Baudouin
Rue Brederode, 21
B-1000 Bruxelles

Auteurs:

Pierre Verbeeren,
AlteR&I

Ira Lardinois,
AlteR&I

Avec la collaboration de

Hefboom et de Crédal

Traduction:

Dekryptos

Coordination

pour la Fondation Roi Baudouin

Gerrit Rauws,
directeur

Jean-Pierre Goor,
responsable de projets

Karin Lippert,
assistante

Graphisme et impression:

Graphicity

Cette publication
peut être téléchargée
gratuitement sur notre site
www.kbs-frb.be

Dépôt légal: D/2003/2848/16

ISBN: 2-87212-417-9

Septembre 2003

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage s'inspire de l'expérience du Prêt Solidaire, telle qu'elle a été initiée en Belgique à partir de 1997 par la Fondation Roi Baudouin.

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

Pour permettre aux personnes défavorisées ou exclues de démarrer malgré ces difficultés leur propre activité économique, le Prêt Solidaire combinait à la fois un soutien financier et un accompagnement individuel. Les créateurs pouvaient ainsi faire appel à un réseau d'une dizaine de structures d'appui qui les accompagnaient dans leur démarche.

Depuis 2002, le Prêt Solidaire a été repris par le Fonds de Participation et intégré parmi ses autres produits de crédit. La Fondation s'est engagée vis à vis du Fonds de Participation à financer l'accompagnement des créateurs bénéficiant d'un Prêt Solidaire durant une période transitoire de deux années, en 2002 et 2003. Elle assure aussi, durant cette période, la coordination avec Hefboom et Crédal du réseau des structures d'appui, avec comme principal objectif le transfert de l'expérience capitalisée durant la phase pilote du Prêt Solidaire. Ce réseau s'est sensiblement élargi et compte aujourd'hui plus de trente partenaires.

C'est dans ce contexte que la Fondation a confié à AlteR&I la réalisation de ce guide pratique.

Il est destiné en tout premier lieu aux professionnels qui accompagnent les créateurs au cours des différentes étapes de leur projet: la préparation, le montage financier et l'accompagnement pendant les deux premières années de l'activité.

C'est un outil pratique, mais qui pourra aussi certainement s'avérer utile pour tous ceux qui se sentent concernés par la question du droit à l'initiative économique pour les personnes qui n'ont pas accès au système bancaire.

Fondation Roi Baudouin

Septembre 2003

AVANT-PROPOS	4
INTRODUCTION	8
CHAPITRE 1 – DÉFINITION DU MICRO-CRÉDIT	11
<i>En ce qui concerne la micro-finance</i>	11
<i>En ce qui concerne le micro-crédit</i>	11
◆ L'objectif	12
◆ La pratique	12
◆ Le public	12
<i>Définition du micro-crédit dans le détail</i>	13
◆ Le micro-crédit est un outil financier	13
◆ Destiné aux micro-entrepreneurs	15
◆ Présentant des lacunes d'adaptation au marché	17
◆ Proposé par des opérateurs	18
◆ Prenant en charge plusieurs dimensions	18
◆ Au travers de partenariats	20
<i>Conclusion</i>	21
CHAPITRE 2 – QUELQUES CAS CONCRETS	23
<i>Charles, 48 ans : Entreprise de création et de maintenance de sites Internet, depuis juin 2002</i>	23
◆ Les éléments intéressants de ce cas	23
<i>Peter, 22 ans : Snack-restaurant de pizzas, pâtes et sandwiches (à emporter), depuis avril 2002</i>	23
◆ Les éléments intéressants de ce cas	25
<i>Barbara, 25 ans : Salon de coiffure, depuis juillet 2000</i>	25
◆ Les éléments intéressants de ce cas	25

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT A MICRO-ENTREPRENDRE A L'AIDE D'UN MICRO-CREDIT ?	27
Section 1 – Entreprendre	27
◆ Niveau macro	27
◆ Facteurs environnementaux méso	28
◆ Facteurs individuels	29
Section 2 – Micro-entreprendre	29
◆ Pour quelle raison les entrepreneurs préfèrent-ils la micro-entreprise à un projet d'une autre envergure ?	29
◆ Motivations des micro-entrepreneurs	31
Section 3 – Micro-entreprendre à l'aide d'un micro-crédit	33
Conclusion	33
CHAPITRE 4 – LE PARCOURS DU MICRO-ENTREPRENEUR	35
Section 1 - Quel est le trajet habituel du créateur ?	35
◆ Les non-professionnels	36
◆ Les professionnels	37
Section 2 - Que propose la pratique du micro-crédit ?	37
◆ Définir l'accompagnement	37
◆ Les fonctions et les étapes de l'accompagnement	37
◆ Le cadre général de l'accompagnement	42
Conclusion	45
CHAPITRE 5 – ACTIVITÉS FINANCIÉES PAR UN MICRO-CRÉDIT	47
◆ Minimiser les investissements en se limitant à l'essentiel et au nécessaire, en utilisant du matériel d'occasion plutôt que du neuf, ...	47
◆ Une activité de base limitée	47
◆ Situation : à domicile, sur le marché, chez le client, local bon marché, ...	48
◆ Activités dont la valeur ajoutée est basée sur des compétences techniques, sur la créativité ou sur une rotation rapide de stocks bon marché...	49

CHAPITRE 6 – AUTRES ÉLÉMENTS DÉTERMINANTS	51
Section 1 : Priorités lors de l'octroi d'un Prêt Solidaire	51
◆ Quelques points d'attention	51
◆ Quelques exemples et motivations de décisions négatives	52
Section 2 : L'accompagnement post-crédation	53
◆ L'accompagnement post-crédation fait partie du «système» micro-crédit	53
◆ L'accompagnement post-crédation est obligatoire	54
◆ L'accompagnement post-crédation et son référentiel métier	54
Section 3 : Qu'advient-il ultérieurement du micro-entrepreneur, de la micro-entreprise et du micro-crédit ?	55
◆ Le micro-entrepreneur	55
◆ La micro-entreprise	55
◆ Le micro-crédit	55
CONCLUSIONS	57
ANNEXE 1 : STATUT DU CRÉATEUR	59
ANNEXE 2 : DESCRIPTIONS DES PROJETS	69
ANNEXE 3 : AUTRES MICRO-CREDITS	70

“

**Chaque année, l'Administration de la TVA
enregistre quelque 50.000 nouveaux numéros**

”

Quelle déclaration fracassante pour entamer un ouvrage sur le micro-crédit! Que peut nous apprendre un tel chiffre, avec son côté brut, avec son sens strictement administratif?

Pas grand chose. Mais nous ne connaissons finalement pas grand chose de nos entreprises et principalement de nos très petites entreprises. Nous ne connaissons rien des besoins financiers des petits indépendants et encore moins des moyens dont disposent les chômeurs pour éventuellement créer leur entreprise. Les statistiques manquent; les études font défaut; les interlocuteurs fuient... et les petits trinquent.

Or, quand on ne sait pas, on croit. On se construit des théories. Chacun y va de ses interprétations, de sa petite idée sur les besoins des uns et les manques des autres. Tout le monde a bien un vague point de vue. Ce qui est certain, c'est que la vie n'est pas rose pour le micro-entrepreneur. Les indépendants et les très petites entreprises rencontrent sûrement plein de difficultés. Tout le monde est d'accord pour dire qu'il faut les aider. Alors on les aide. Mais à quoi et pourquoi? On parle de professionnaliser le métier d'accompagnateur à la création d'entreprise alors que le public reste largement inconnu.

A fortiori lorsqu'il est question de finance. De combien d'argent les petits indépendants ont-ils besoin? Pour financer quoi? Où le trouvent-ils? Que sont-ils prêts à faire pour le trouver? Que pouvons-nous faire pour améliorer la situation...? Le micro-crédit est né de la préoccupation face à l'exclusion bancaire dont font l'objet certains groupes. Mais naître d'une préoccupation réelle, est-ce une garantie d'efficacité?

Dans un tel contexte, il serait prétentieux d'assigner à cet ouvrage l'objectif de faire toute la lumière sur une situation restée peu investiguée. Cet ouvrage veut simplement commencer, avec d'autres et après d'autres, à coucher sur papier certaines hypothèses corrélées par la pratique pour les soumettre à l'analyse des pairs et des

experts. Nous voulons oser la formalisation d'une réflexion. Partant, nous nous sommes contraints à écouter les praticiens, à engranger l'expérience des pionniers et à réaliser quelques recherches.

L'écoute des praticiens s'est faite en deux phases. AlteR&I est chargée d'accompagner le transfert du Prêt Solidaire de la Fondation Roi Baudouin vers le Fonds de Participation. Depuis début 2002, un set de grilles d'évaluation permet de scanner la pratique du Prêt Solidaire et d'en proposer des aménagements au Comité de Gestion du Fonds. Fin 2002, nous avons rencontré chacune des structures d'appui chargées d'introduire les demandes de micro-crédits. Cela nous a permis de récolter «le discours sur la pratique». Ensuite, nous avons rédigé cet ouvrage. En juin 2003, nous l'avons soumis à 30 professionnels de l'accompagnement des très petites entreprises, tous agréés par le Fonds de Participation dans le cadre du Prêt Solidaire. Le présent ouvrage a donc déjà été soumis à la critique des opérateurs. Ce qui ne veut pas dire que tout ce qui y figure n'a pas nécessairement été validé par ceux-ci. Le débat reste ouvert.

L'expérience des pionniers traverse également cette étude de part en part. En 2000, nous avons réalisé une étude de satisfaction des bénéficiaires du Prêt Solidaire alors piloté par la Fondation Roi Baudouin.

Depuis 2001, Alter&I participe à un programme très dense d'échange d'expertise entre les principaux opérateurs et analystes du micro-crédit en Europe. Ce programme a donné naissance au Réseau Européen du Micro-Crédit dont font aujourd'hui partie le Fonds de Participation et Crédal.

Quant aux recherches que nous avons pu réaliser, elles nous apprennent que:

- 60% des créations d'activités économiques (30.000 par an) sont le fait de personnes physiques, sans sociétés commerciales. Cela nous laisse penser que le public visé est significatif sur le plan macro-économique comme sur le plan social.
- Il y a autant de chômeurs créateurs d'entreprise que de demandeurs d'emploi¹ en formation. Cela nous fait dire que la démultiplication des opérateurs d'accompagnement à la création n'est pas surfaite.

Chaque année, quelque 9 à 12.000 allocataires sociaux créent leur propre boulot. Réserver certaines pratiques du micro-crédit aux allocataires sociaux ne marginaliserait donc pas ces pratiques.

Les opérateurs de micro-crédit belges totalisent un peu plus de 600 micro-crédits pour un montant global de 13 mio €. En comparaison avec la France, les résultats belges atteignent un quart de résultats français toute proportion gardée. En Europe, le volume de micro-crédits octroyés annuellement dépasse les 3,5 mia € répartis en près de 200.000 opérations. Le micro-crédit à la belge aurait-il encore de belles perspectives de développement? Ou serait-il mal adapté à la réalité de terrain?

En France, 58% des activités naissantes commencent avec moins de 15.000 € de financement global et 74% avec moins de 30.000 €. En Angleterre, 70% des nouveaux entrepreneurs apportent des fonds propres dans leur activité et 25% bénéficient du soutien financier de leur entourage. En France à nouveau, 22% seulement des créateurs parviendraient à lever des financements bancaires. N'aurions-nous pas besoin de données similaires pour la Belgique?

Dans le registre des idées reçues, on trouve ce chiffre effrayant de 1 entreprise sur 2 disparue dans les 5 ans de sa création. Mais sait-on que, pour une faillite, on compte 7 cessations? La grande majorité des fermetures serait donc imputable à des phénomènes autres que la faillite.

L'hypothèse majeure de cet ouvrage est donc la suivante: n'y a-t-il pas lieu de reconsidérer les techniques de montage des très petites entreprises – et singulièrement leur

financement - à la lumière de la réalité et non sous le coup d'analyses empiriques au mieux, de préjugés au pire?

Plus concrètement, au vu des résultats mitigés du micro-crédit à la belge et tant qu'une étude sérieuse n'est pas disponible, ne devrions-nous pas changer de croyance? Quelle croyance? «Aujourd'hui, avec 25.000 €, on ne fait plus rien». Voici la croyance que nous voulons revoir. «Moi, dans ma pratique professionnelle d'accompagnement des micro-entrepreneurs, n'ai-je pas à me donner les moyens de suggérer le micro-crédit comme levier de développement économique? N'ai-je pas à construire des outils qui permettent aux créateurs d'essayer pour voir, de maîtriser leur montée en charge?»

Cet ouvrage n'a d'autre ambition que d'alimenter le débat contradictoire entre ces croyances. Partout où c'est possible, nos apports seront chiffrés, étayés par une pratique confirmée, ou puisés dans des études validées. Nous n'éviterons toutefois pas l'intuition parce que cette intuition a été validée en de nombreux débats parfois difficiles, toujours constructifs avec les institutions financières traditionnelles, avec les structures d'animation économique ...

Le parcours auquel nous vous invitons est le suivant: après avoir tenté de définir le micro-crédit dans un contexte européen et belge, après avoir présenté quelques cas qui nous permettent de prendre corps avec la matière et les gens qui la vivent, nous vous proposerons d'aborder successivement trois questions:

- Qu'est-ce qui amène des personnes à micro-entreprendre? Cette question doit permettre aux professionnels de repérer rapidement et de façon efficace les projets et les personnes pour lesquelles une approche micro-crédit est adaptée sans tomber dans les sélections rapides et stigmatisantes.
- Comment se pratique l'approche micro-crédit? Ce chapitre se présente sous forme de check-list à l'attention des opérateurs de micro-crédit. Ce sont toutes les exigences qui pèsent sur leurs épaules et qui doivent être correctement financées.
- Quelles activités «fonctionnent» avec du micro-crédit? Cette check-list porte maintenant sur l'entreprise et ses caractéristiques.

Les conclusions que nous tirons situent les expériences belges de micro-crédit et singulièrement le Prêt Solidaire au milieu du gué. Beaucoup reste à faire même si beaucoup a déjà été fait. Il en va de la compréhension même du micro-crédit et pas uniquement de son implémentation.

¹ Bénéficiant d'une dispense de pointage pour suivre une formation professionnelle agréée par un organisme régional de formation.

CHAPITRE 1 – DÉFINITION DU MICRO-CRÉDIT

Menuisier depuis la fin de ses secondaires, Georges a quitté l'entreprise qui l'employait à 42 ans pour soigner un mal de dos chronique. L'année suivante, sa compagne tombait gravement malade et Georges choisissait de s'occuper d'elle et de ses enfants. Tout va mieux à l'aube de ses 45 ans sauf qu'à cet âge, retrouver du travail n'est pas chose aisée. Georges décide de prendre le statut d'indépendant et de proposer ses services comme placeur de châssis. Cela ne demande pas d'investissements lourds. Ses clients? Les menuisiers professionnels. Avec un crédit de 5.000€, il s'achète une remorque de vitrier et place une attache de remorque à son véhicule. Le matériel de base? Il s'était équipé personnellement tout au long de sa première carrière.

Dominique peint des boîtes depuis qu'elle est adolescente. Plus les boîtes sont petites et plus le défi est grand. Sa passion, elle l'exerce au retour de ses divers boulots d'intérim comme vendeuse. Après dix années d'escaliers professionnelles sans lendemain, son grenier déborde de boîtes endimanchées. Dorénavant, Dominique vendra ses boîtes sur les

marchés touristiques. Un crédit de 4.500 € lui permettra de construire son échoppe et de s'acquitter des différentes factures au démarrage.

Le micro-crédit touche tous ces métiers, de l'infographiste au livreur de pizza en passant par l'épicier et l'artisan, le photographe et le jardinier, le coiffeur et le rémouleur: toutes ces professions, tous ces jobs que l'on croise dans la rue, dans les pages d'or ou qui se terrent dans les arrières-maisons. Le micro-crédit finance ces activités-là, soutient le démarrage, amortit les problèmes, réamorce les pompes, ...

Ceux qui connaissent le vécu de l'indépendant et la réalité du professionnel isolé perçoivent d'emblée l'importance du micro-crédit. Il jalonne leur vie professionnelle. Il est désiré et redouté, nécessaire et esquivé.

Par contre, l'art du micro-crédit est bien moins connu et les formes qu'il peut prendre sont très diverses. Chaque programme de micro-crédit véhicule ses propres objectifs, vise des publics particuliers, s'exerce dans des contextes différents...

Basé sur des valeurs telles que le droit à l'initiative économique, le combat contre la pauvreté, l'émanci-

pation individuelle et collective, ... il ne peut que se prêter largement au débat ce qui ne facilite pas la tâche de le définir. Né ou plutôt consolidé dans des pays aux structures sociales, économiques et a fortiori financières radicalement différentes des nôtres, le micro-crédit se pratique bien autrement ici que là-bas.

En ce qui concerne l'entrepreneuriat², la micro-finance et singulièrement le micro-crédit trouvent leur origine dans les préoccupations cumulatives suivantes:

- répondre à un problème d'accès bancaire,
- accompagner très progressivement la montée en charge de l'activité économique pour minimiser le risque de l'entrepreneur et de l'opérateur financier,
- organiser une proximité ou une surveillance stricte soit par l'institution de crédit, soit par le contrôle social de l'entourage.

À partir de là, chaque chercheur et chaque institution se sont dotés de définitions spécifiques en fonction des objectifs de recherche. Parmi les efforts de définition, on peut en pointer les plus importantes sur la scène internationale.

En ce qui concerne la micro-finance

BIT³: La micro-finance désigne l'ensemble des services financiers para-bancaires (prêt, garantie, prise de participation), de faible montant (inférieurs à 15.000 €) et destinés aux «exclus» des banques commerciales (chômeurs, TPE, inactifs, minorités, travailleurs pauvres, projets collectifs).

OCDE⁴: La micro-finance vise l'accès au financement de petits projets, portés par des personnes marginalisées qui aspirent à créer leur propre emploi, souvent par défaut d'autres perspectives professionnelles et parce que l'accès aux sources traditionnelles leur est refusé.

En ce qui concerne le micro-crédit

EU WG⁵: Dans le programme pluriannuel (MAP 2001-2005) pour l'entreprise et l'entrepreneuriat, en particulier les PME, le micro-crédit est défini comme une sphère où le creux du marché doit être comblé en encourageant les institutions financières à jouer un rôle plus important⁶. Le groupe de travail chargé du micro-crédit a souhaité limiter son investigation aux prêts inférieurs à 25.000 €, ainsi qu'aux mécanismes de garantie adjacents, visant les nouvelles entreprises ou les entreprises existantes gérées par des entrepreneurs finançables, dans une perspective de politique de l'entreprise, tout

² La micro-finance et le micro-crédit pouvant s'inscrire dans d'autres politiques telles le logement ou la consommation.

³ GUERIN, I., «La microfinance et la création d'entreprises par les chômeurs – la situation dans quelques pays européens et en Amérique du Nord», Mars 2002.

⁴ REIFNER U. et autres «Conditions réglementaires pour l'extension du crédit à but social. Situation française. Synthèse européenne», Paris, EFCEA, 2001, p. 26.

⁵ MULFINGER and AGUINAGA, rapporteurs du «the Working Group on Microcredit», «Micro-credit for small businesses and businesses creation: bridging a market gap», Draft rev. 17 June 2003, DG Enterprise.

⁶ Council decision 2000/819/EC of 20 Dec 2000

ceci, même si «des références au crédit social doivent utilement être faites».

EMN⁷: Le but de la micro-finance est d'ouvrir l'accès aux services financiers aux personnes qui en sont exclues. Le montant maximum d'un micro-prêt est fixé à 25.000 €⁸. Ces prêts visent à financer la création et le développement d'entreprises en matière d'investissement et/ou de fonds de roulement (certains opérateurs de micro-crédit ciblent exclusivement un objet ou un autre). Les opérateurs de micro-crédit assurent souvent, mais pas toujours, un accompagnement et un suivi des micro-entreprises financées. Le risque pesant sur les micro-crédits n'est presque jamais couvert par des garanties réelles. Les opérateurs de micro-crédit ont, en conséquence, développé des pratiques innovantes pour réduire ce risque et limiter les impayés, comme les prêts progressifs et les prêts de groupe.

Eurisk⁹: Produit financier – généralement inférieur à 10.000 € – visant à faciliter l'accès à de faibles montants pour indépendants et micro-entreprises. Ces activités sont en règle générale, incapables d'accéder au réseau bancaire classique à cause du faible montant prêté, des coûts élevés de transaction et du haut risque lié à la phase de démarrage du cycle de l'entreprise.

Ces efforts de définition permettent de conclure que:

- La micro-finance est le terme générique englobant tous les outils financiers et leur environnement destinés à faciliter (projet social) le financement (projet économique) des très petites activités¹⁰ (objet socio-économique).
- Le micro-crédit est une des déclinaisons particulières de la micro-finance en ce qu'il ne porte que sur le crédit et son environnement (garantie, fiscalité du crédit, préparation, suivi...).

Ces efforts de définition permettent également de préciser:

L'objectif

- L'objectif est toujours de rencontrer un problème lié au fonctionnement inéquitable du marché sans renforcer cette iniquité. En cela, le micro-crédit et la micro-finance poursuivent toujours un objectif de justice sociale. Il est permis d'affirmer qu'il n'y a pas de programme de micro-finance sans projet social.
- La qualification du problème rencontré peut varier: l'accès (et son corollaire, l'exclusion), l'adaptation du public, l'impossibilité technique pour l'opérateur financier de rencontrer la demande...

La pratique

- Que l'on parle de micro-finance ou de micro-crédit, il s'agit toujours d'une pratique qui, partant de l'acte financier, déborde plus ou moins largement sur son contexte, son environnement. La pratique du crédit par exemple s'accompagnera d'autres outils financiers (garanties, fiscalité, ...) et non-financiers (accompagnement, conseil, parrainage, ...).
- Le montant maximum d'un micro-crédit est de 25.000 €. Ce montant a été fixé pour répondre à des objectifs de politique économique liés à l'entrepreneuriat. Ce plafond est généralement celui que pratiquent les opérateurs de micro-crédit institutionnels. Les pratiques associatives ou coopératives situent le micro-crédit dans une fourchette de 1.000 à 15.000 €.

Le public

Aujourd'hui, la Commission européenne connaît un débat sur la distinction entre:

- Le micro-crédit entrepreneurial s'adressant à «toutes les micro-entreprises», de préférence à potentiel de croissance élevé (DG Entreprises).
- Le micro-crédit social s'adressant aux allocataires sociaux pour les «sortir de l'inactivité» (DG Emploi et Affaires sociales).
- (Le lexique de la DG Régions parle d'un micro-crédit visant la «revitalisation de zones urbaines ou rurales en crise»).

Ceci étant:

- Le public-cible est toujours la très petite activité, tantôt l'indépendant, tantôt la très petite entreprise, tantôt l'activité sociale, caritative ou locale.
- Des accents peuvent parfois être mis sur certaines caractéristiques sociales de l'entrepreneur.
- Aucune définition ne limite la micro-finance ou le micro-crédit aux starters. Les concepteurs du micro-crédit faisaient d'ailleurs de la progressivité un élément-clé du micro-crédit.

Ces efforts de définition doivent trouver une résonance particulière dans le contexte belge. Cet ouvrage propose dès lors une définition particulière du micro-crédit. Nous avons fait un choix et nous l'assumons. Ce choix correspond largement à une pratique particulière, celle du Prêt Solidaire initié par la Fondation Roi Baudouin et proposé aujourd'hui par le Fonds de Participation. D'autres pratiques ont fait le même choix ou des choix similaires.

7 European Microfinance Network, *Charte du réseau*. 2003. <http://www.european-microfinance.org>

8 Jusqu'à la dernière minute, le projet de Charte rédigé par l'ADIE et la New Economics Foundation proposait de plafonner à 10.000€.

9 Centre for Strategy and Evaluation Services, «Guidé to Risk Capital Financing in Regional Policy», European Commission DG Regio, October 2002.

10 TPA = Très Petites Activités, terme générique englobant les indépendants, les TPE et les très petites associations.

Nous parions sur de larges ressemblances entre les autres programmes belges de micro-crédit et celui que nous présentons ici.

Suivant ce choix, voici la définition proposée:

«le micro-crédit est un outil financier»

«destiné aux micro-entrepreneurs»

«présentant des lacunes d'adaptation au marché»

«et proposé par des partenariats d'opérateurs,»

«partenariats permettant de prendre en charge»

«les dimensions sociale, économique et financière de l'entrepreneuriat»

On le voit, l'important réside moins dans l'outil financier – relativement classique puisque c'est un prêt – que dans la pratique qui l'accompagne et dans les publics visés. Le micro-crédit se définit donc plus par ses acteurs et la relation qu'ils entretiennent avec l'entrepreneur que par sa dimension financière.

Définition du micro-crédit dans le détail

Le micro-crédit est un outil financier

Un prêt¹¹

Un prêt appelle un remboursement. Quelle évidence! Pourtant, la vingtaine de rencontres avec des bénéficiaires du Prêt Solidaire montre que cela ne va pas de soi. Parmi ces vingt personnes, plusieurs croient à tort que le Prêt Solidaire est «presque un don», qu'il ne doit être remboursé «que si c'est possible», que si l'entreprise ne tombe pas en faillite. Mieux, nous avons vu plusieurs dossiers de demande de crédit dont le plan financier ne prévoyait pas le remboursement. Oubli?

Proposer un micro-crédit à un micro-entrepreneur qui n'a pas accès aux crédits bancaires laisse parfois penser que la dimension sociale doit prendre le pas sur tout le reste. En tant que prêt, le micro-crédit est un formidable outil pédagogique destiné à introduire les micro-entrepreneurs aux pratiques bancaires. Et une banque ne donne jamais.

Un petit prêt

Le micro-crédit est un prêt d'un montant relativement réduit. La littérature des institutions européennes, on l'a vu, fixe le plafond à 25.000 € mais de nombreux praticiens divisent ce montant par deux. Sur le plan international, voire mondial, on parlera même en centaines d'euros plutôt qu'en milliers.

Le Prêt Solidaire tel que proposé par le Fonds de Participation est plafonné à 12.000 € après avoir longtemps été limité à 7.500 €.

Toute la question du micro-crédit, tel qu'il est pratiqué chez nous, est de savoir s'il y a moyen de lancer ou de développer une activité avec quelques milliers d'euros. Un des objectifs de cet ouvrage est de prouver que oui. Il faut considérer le micro-crédit comme un outil financier sensé, utile et économiquement pertinent.

Nous rappelons dès l'entame de cet ouvrage que 34% des entreprises françaises démarrent leurs activités avec moins de 7.500€ et 58% avec moins de 15.000€, selon une étude de l'«Agence des PME». Les montants proposés par le micro-crédit en Belgique se situent bien dans ces fourchettes. Il y a donc matière à penser que le micro-crédit belge peut rencontrer un grand nombre de situations.

Mais pas à n'importe quelle condition. Nombreux sont les professionnels de l'accompagnement qui estiment les plafonds du micro-crédit trop bas, excluant ainsi un grand nombre d'activités. Il doit bien y avoir des raisons. Ce n'est pas possible que tant de professionnels se trompent. Rappelons-nous avec eux ce constat général d'un grand nombre de faillites dues à un manque de capital de départ. Sous-capitaliser des activités, ce serait envoyer des entrepreneurs au casse-pipe et les conduire droit vers une agonie programmée. Tout l'inverse de notre projet.

L'essentiel de cet ouvrage consistera donc à montrer comment «pratiquer» le micro-crédit de façon économiquement pertinente.

Un faible taux d'intérêt

Un crédit proposé par une institution financière classique se pratique actuellement à un taux proche des 6% (crédit d'investissement ou personnel) quand ce n'est pas 12 ou 13% (crédit de caisse). Le Prêt Solidaire demande une rémunération de 3%!!!

Toutefois, on ne peut pas considérer qu'un faible taux caractérise le micro-crédit partout et en tout lieu. Au contraire, la plupart des programmes de micro-crédit de par le monde exigent des taux nettement supérieurs, tournant parfois autour des 20%. Tout cela s'explique et il est important de comprendre les raisons pour lesquelles les taux pratiqués en Belgique sont généralement très réduits.

D'abord, il y a la culture. Un outil à vocation sociale (comme nous le verrons ci-dessous) s'accommoderait mal d'un taux d'usure. Chez nous, la gratuité des services

¹¹ Dans le cas du Prêt Solidaire, il s'agit d'un prêt subordonné. Un prêt est subordonné lorsque son remboursement n'est exigible qu'après avoir remboursé tous les créanciers externes de l'entreprise. Cela signifie que celui qui prête sait qu'en cas de difficulté ou de faillite de l'entreprise, il ne se place pas en position favorable pour recouvrer sa créance.



sociaux est une tradition bien ancrée jusque dans les outils financiers. Ainsi dans nos régions, les institutions qui délivrent du micro-crédit ont pris l'habitude de ne pas chercher à couvrir leurs coûts grâce aux intérêts. Les intérêts ne représentent donc pas un enjeu financier majeur pour elles. Tous les produits distribués par le Fonds de Participation proposent un taux d'intérêt subsidié. On imagine mal le plus social de ces produits (le Prêt Solidaire) exiger un taux plus élevé que les autres.

Ensuite, le taux n'a d'impact réel que si la durée de remboursement est longue et que si le montant du prêt est élevé. Si l'on rembourse en deux mois à du 18%, les intérêts ne représenteront pas 3% du montant prêté. Si l'on rembourse en 3 ans à du 3% comme dans le cadre du Prêt Solidaire, les intérêts payés in fine représenteront 6% du montant prêté. Rembourser en 3 ans à du 9% comme à une institution financière classique, c'est payer au total près de 19% d'intérêts cumulés sur la somme empruntée.

Une courte période de remboursement

De la même manière, la période de remboursement du prêt se veut relativement courte. En Europe, certains programmes proposent des prêts remboursables en quelques semaines, voire quelques mois. Sauf exception, le Prêt Solidaire tel que proposé par le Fonds de Participation sera remboursé en 48 mensualités (4 ans) dont les 3 premières sont exonérées de remboursement en capital.

Un professionnel doit être capable de se faire directement une idée du montant de la mensualité à rembourser. Pour ce faire, il divisera le montant du crédit par 10 puis encore par 4. Exemple: 10.000€ prêtés donnent une mensualité de 250€ soit $10.000 / 10 = 1.000 / 4 = 250$. En réalité, la mensualité sera de 235€ soit un rien moins. Cela signifie que l'activité économique qui bénéficiera du prêt devra

être en mesure de générer un cash-flow positif de 235€ par mois, ce qui, même à taux d'intérêt réduit, reste substantiel.

Une exigence de fonds propres flexibilisée

Au démarrage d'une activité économique, si l'entrepreneur ou son entourage n'apporte rien, il est extrêmement rare de trouver un financeur classique prêt à jouer tout seul. On peut même risquer l'assertion suivante: si on en trouve un, la méfiance est de rigueur. Toutefois, il n'y a pas de règle sans exception. Un conseiller d'une agence bancaire ING nous a montré plusieurs dossiers de crédit – dont un car-wash mobile dans les parkings d'entreprises porté par une personne d'origine congolaise – qu'il avait fait passer en l'absence totale de fonds propres. Il croyait au projet et aux capacités de l'entrepreneur.

Dans ce contexte, s'adresser aux personnes exclues du crédit bancaire classique impose une certaine flexibilité sur l'apport propre. Le micro-crédit suit cette logique: l'entrepreneur doit avoir la confiance du prêteur mais aussi d'autres intervenants. Toutefois, cette confiance ne se traduira pas toujours en apports financiers. Le Prêt Solidaire a fait le choix de ne pas imposer d'apport propre. Il favorise toutefois les preuves de confiance – financières ou autres – à l'égard du projet, confiance manifestée par l'entourage du porteur ou par le porteur lui-même.

Malheureusement, notre culture de l'obligation nous fait oublier tout ce qui n'est pas obligatoire. C'est une erreur fondamentale si on veut pratiquer le micro-crédit. Supprimez les contraintes techniques et on en oublie le sens. Un marché se crée sur la confiance. Si l'entrepreneur n'obtient la confiance de personne, il faudra vérifier si le manque de confiance n'est pas justifié avant d'octroyer le crédit.

Le Prêt Solidaire tel que pratiqué par le Fonds de Participation n'impose donc plus cette exigence technique d'une part d'apport propre. Mais l'exigence et la logique économique de confiance partagée, de saine répartition des risques, d'investissement personnel, ... demeurent. Les praticiens du micro-crédit rendraient un très mauvais service aux entrepreneurs en n'insistant pas sur la pertinence économique d'un apport propre. Faire plaisir à l'entrepreneur en supprimant les indicateurs de qualité, c'est parfois oublier le rôle des feux de circulation. Attention... accidents!!!

Une exigence de garanties flexibilisée

Ce qui vient d'être dit en matière de fonds propres vaut pour les garanties. Les banques traditionnelles vérifient deux conditions avant d'octroyer un prêt, privilégiant parfois trop la seconde condition:

- l'activité doit être rentable et générer un cash-flow permettant de couvrir le remboursement du prêt consenti et des intérêts;

- en cas d'accident, le risque doit être couvert par des garanties. Les anglo-saxons parleront de crédit «based on asset». On prête si on est sûr du remboursement et pour en être sûr, on se base sur des garanties (et non sur la valeur économique du projet).

Interrogeant une conseillère en crédit dans une banque dont la réputation est de servir les très petites entreprises, nous avons entendu ceci «lorsque les fonds propres de l'entreprise sont négatifs, l'analyse ne va pas plus loin». Cette sentence – qui fait partie des us et coutumes – rappelle l'importance que revêtent les fonds propres dans l'analyse du risque et la recherche d'une couverture du risque. Une banque hésitera à prêter en l'absence d'un «haut de bilan» susceptible de couvrir totalement ou partiellement le risque. Mais quel est le «haut de bilan» d'un entrepreneur en personne physique?

Cette logique vaut pour les crédits de développement mais aussi pour les crédits «starter». La plupart du temps, l'entrepreneur-créateur ne dispose que de garanties personnelles (sa moto et sa télévision) et ces garanties personnelles ne couvrent pas le montant prêté. Il doit donc chercher d'autres garants qu'il trouvera dans son entourage (parents, amis, ...), voire chez ses fournisseurs (en échange de clauses d'exclusivité par exemple).

À l'inverse des banques, les institutions de micro-crédit tenteront de prêter en fonction des capacités de remboursement du débiteur. On parlera alors de crédit «based on cash-flow». Cela signifie qu'on privilégiera la valeur économique de l'activité soutenue par le crédit par rapport aux avoirs de l'individu qui crée ou de son entourage.

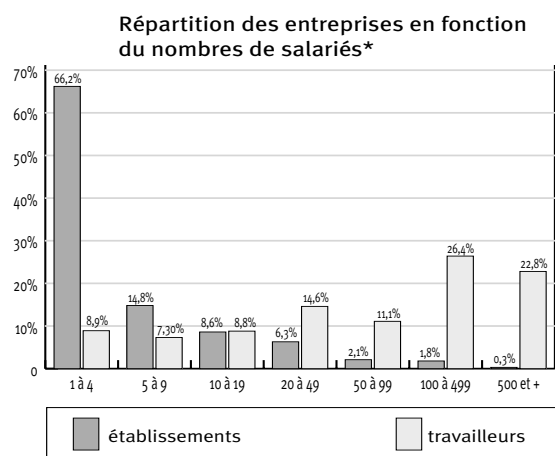
Pendant longtemps, le Prêt Solidaire a imposé un cautionnement à hauteur de 20% du montant prêté. Le porteur de projet devait alors trouver une ou plusieurs personnes acceptant de se porter caution pour partie du montant prêté. Cette exigence a disparu début 2003. A raison parce que cette caution n'était quasi jamais appelée en cas de non-remboursement. Si on crée une contrainte, c'est pour l'utiliser. Sinon, elle perd toute crédibilité et se limite à freiner les créateurs. Une obligation sans sanction en cas de non-respect n'est pas très relevante.

Mais cette contrainte poursuivait un objectif très important: solidariser quelques personnes autour d'un projet et vérifier la crédibilité du porteur auprès de son entourage. Le Prêt Solidaire et d'autres programmes de micro-crédit reprennent cette idée saine de solidarité autour d'un projet économique, mais la déclinent en une large palette de possibilités qui ne se réduisent pas à du cautionnement. On verra tout cela plus loin (chapitre 4 in fine) mais on peut déjà faire la même remarque que ci-dessus: quand ce n'est pas obligatoire, on oublie... et on se plante. Ce qui n'est pas très responsable.

Destiné aux micro-entrepreneurs

Cadre général

Les micro-entrepreneurs représentent deux tiers des patrons belges (170.000 sur 250.000) et 60% des créateurs (30.000 sur 50.000). Il y a donc tout lieu d'affirmer que les structures d'appui à la création ou au développement d'entreprises en rencontrent régulièrement. Ils sont indépendants et dans de rares exceptions en société commerciale.



*Source: INS – données 2001

La nomenclature Européenne définit la micro-entreprise comme limitée à 10 travailleurs (dont l'entrepreneur). Nous nous contenterons des indépendants seuls, voire embauchant une aide.

Parmi les caractéristiques de ces micro-entrepreneurs, pointons les suivantes:

- ils sont seuls: la solitude de l'entrepreneur doit être largement étudiée. Elle aura des incidences sur le capital social sur lequel ancrer l'activité.
- ils présentent d'inévitables lacunes fonctionnelles: il n'est structurellement pas possible (sauf exceptions donc) de concentrer toutes les qualités de l'entrepreneur idéal dans une seule personne. Celle-ci devra posséder le métier qu'elle exerce, et disposer de compétences commerciales, marketing et en communication, administratives, financières et comptables, etc. Chaque micro-entrepreneur va donc développer des zones d'incompétence qu'il devra compenser d'une manière ou d'une autre. Ce n'est pas une critique mais l'expression d'une réalité incontournable de l'aide aux micro-entrepreneurs qui, non-prise en compte, fait des dégâts.
- la valeur-ajoutée qu'ils génèrent ne permet pas d'amortir des coûts fixes importants, ni de lever du capital-risque...
- ...

Starters ou en développement?

L'étude des acteurs économiques a longtemps négligé, on l'a vu, les petites entreprises. Progressivement et en raison du chômage croissant, les petits créateurs ont fait l'objet d'un début d'attention. L'absence de statistiques montre qu'on est encore loin du compte. Quant aux très petits entrepreneurs qui ont démarré leur activité depuis x temps, ils restent singulièrement dans l'anonymat. Il faudra probablement attendre encore quelques années pour qu'on tienne compte des difficultés quotidiennes des micro-entreprises.

On comprendra que, dans ce contexte, le micro-crédit tel que pratiqué en Belgique ne s'adresse quasiment qu'aux micro-créateurs. Le Prêt Solidaire s'adresse aux créateurs. Le Prêt Lancement aussi.

Progressivement toutefois, les professionnels de l'animation économique changent leur fusil d'épaule et commencent à croire qu'il y a plus de potentiel économique et social dans le développement d'activités existantes que dans la création de nouvelles. Pour notre part, voyant l'initiative économique comme un droit et son développement comme un droit dérivé, nous pensons qu'il n'y a pas à quitter l'un pour l'autre mais à les coupler l'un à l'autre. Ainsi verra-t-on progressivement apparaître des formes dérivées du micro-crédit starter. L'ADIE, l'Association (française) pour le Droit à l'Initiative Economique, vient de dédoubler son offre en créant le micro-crédit de développement. Brusoc à Bruxelles vise les indépendants en personne physique tant existants que «démarrants». Crédal dans l'espace francophone, ne réserve plus son programme MC2 aux seuls starters.

Mais nous n'en sommes encore qu'aux balbutiements: actuellement, un large majorité des structures relais du micro-crédit sont orientées «création» tandis que le Prêt Solidaire n'est pas accessible aux indépendants installés depuis plus de 6 mois.

Réserver le micro-crédit aux starters a pourtant au moins deux conséquences:

- le micro-crédit vient en tout ou en complément pour financer divers actifs nécessaires au démarrage. En ce sens, il risque d'apparaître noyé dans les diverses sources de financement (apports propres, crédits bancaires, crédits auprès de l'entourage, leasing ...) ce qui diminue sa lisibilité. Nous avons rencontré bon nombre de micro-entrepreneurs ne pouvant définir avec précision ce qu'ils avaient financé avec un Prêt Solidaire. Cela signifie qu'ils ne savent pas ce qu'ils remboursent. Cette situation n'incite pas au remboursement. Les structures d'appui ont ici un rôle important à tenir: expliquer le montage financier et ne pas se limiter à boucler le tour de table.
- Il est impossible de connaître parfaitement sa clientèle puisque financés une première fois, les entrepreneurs

ne pourront revenir. Cette situation pose problème parce qu'elle génère des coûts d'instruction des dossiers qui ne sont pas amortissables sur plusieurs prêts, parce qu'elle ne permet pas d'entretenir une relation de long terme avec l'emprunteur et ne facilite donc pas le recouvrement de la créance. L'accompagnement post-crédit financé par le Prêt Solidaire permet de palier cette lacune. Encore un rôle majeur pour les structures d'appui!!!

Allocataires sociaux ou sans accès bancaire?

On le verra au point suivant, le micro-crédit s'est installé dans nos pays suite à un double constat:

- Les institutions financières traditionnelles (banques, coopératives de crédit, fonds mutuels de placement...) «pensent 'global' mais n'agissent plus nécessairement 'local'» comme le dit l'expression. Les petits projets de proximité perdent donc progressivement leur accès bancaire. C'est le débat sur le droit au crédit adapté.
- Les petites, moyennes et grandes entreprises ne créent jamais suffisamment d'emploi pour tous les chômeurs. Il est donc indispensable de «trouver quelque chose» pour ceux qui resteront sur le carreau du non-emploi. L'auto-crédit figure parmi les pistes.

Et de fait, nos recherches rappelées en introduction montrent que,

- Chaque année en Belgique, entre 9 et 12.000 allocataires sociaux créent leur propre emploi.
- Une activité économique créée sur cinq est le fait d'un allocataire social.
- On compte autant d'allocataires sociaux auto-créateurs que de demandeurs d'emplois dispensés pour suivre une formation professionnelle organisée ou reconnue par les organismes régionaux de formation.

Les allocataires sociaux subissent de plein fouet le «retrait bancaire», ce qui a mobilisé quelques organisations telles la Fondation Roi Baudouin, le Fonds de Participation et Crédal à lancer des programmes de soutien financier destinés à ces publics prioritaires. Ce choix éthique couplé à l'existence d'une niche de marché permet aujourd'hui soit de cibler les allocataires sociaux, soit même de se définir un public-cible sous l'angle de la privation d'accès bancaire. C'est donc moins le statut social qui compte que la situation de la personne entreprenant.

Le Prêt Solidaire du Fonds de Participation définit d'ailleurs son public comme suit: «Des personnes qui souhaitent lancer leur propre projet économique, mais rencontrent des difficultés pour obtenir le capital de départ vu qu'elles n'ont pas accès au crédit bancaire, étant donné leur situation financière personnelle; en d'autres termes des personnes qui bénéficient de l'aide

sociale, du revenu d'intégration ou d'une allocation de chômage, sans autres revenus dans la famille».

Présentant des lacunes d'adaptation au marché

Dans cette section, nous n'aborderons que les lacunes d'adaptation au marché du crédit. Mutatis mutandis, on peut étendre cette réflexion au marché en général.

Ce point doit être largement détaillé. En effet, la plupart des discussions politiques relatives au micro-crédit opposent les défenseurs du libre marché aux critiques du «tout au marché». Pour les premiers, le nonaccès bancaire prouverait que la demande n'est économiquement pas «rencontrable» et donc, qu'il ne faut surtout pas la rencontrer sous peine soit de fausser la concurrence, soit d'envoyer l'emprunteur au casse-pipe. Pour les autres, le marché est imparfait, myope et source d'exclusion. Le corriger, voire le contrer relève de la saine politique.

Il se fait que nous vivons dans une économie de marché et que les grands principes sur lesquels nous fondons nos activités économiques contiennent la libre concurrence. Les premiers ont donc structurellement gagné. Il faut dès lors expliquer que le micro-crédit, loin d'enfreindre les règles du marché, prépare une série d'entrepreneurs à y rentrer, un peu comme le ferait l'école.

Que nous dit le marché?

La rencontre entre l'offre et la demande s'exprime toujours au travers d'un prix. Ce prix est toujours basé – au moins - sur un coût de revient et une marge bénéficiaire. En termes de crédit, le prix se répartit entre les frais de dossier et le taux d'intérêt.

Mais le marché exige également une confiance. En termes de crédit, cette confiance s'exprime dans les garanties exigées et les modalités de remboursement (durée, flexibilité sur les échéances...).

Enfin, le marché nécessite une demande. D'abord, le demandeur de crédit doit accepter ce prix et être capable de le payer; ensuite, le volume de la demande aura un impact sur le coût de revient et donc sur la fixation du prix.

Qu'est-ce qu'une lacune d'adaptation au marché?

Si l'on reprend les quelques éléments simples présentés ci-dessus, une lacune d'adaptation au marché peut concerner:

- *un problème de confiance.* Cette confiance se fonde sur des critères tant subjectifs qu'objectifs. Une situation de fort endettement est objectivable. Ce n'est pas une interprétation subjective que de réduire sa confiance à l'égard d'une personne largement surendettée. Une personne qui ne dispose pas d'expérience dans le secteur d'activité dont il veut faire son métier a

moins d'atout qu'une autre ayant dix ans d'expérience. C'est objectif. Mais la confiance peut également se fonder sur des critères subjectifs: la couleur de peau, les antécédents judiciaires, la religion de l'entrepreneur,... tous ces critères n'ont aucun rapport avec les chances de réussite du projet. Toujours est-il que le degré de confiance aura des répercussions sur les garanties exigées et/ou sur les modalités de remboursement. Parfois, le manque de confiance conduira à édicter des obligations trop strictes, correspondant mal, voire pas du tout à l'activité économique lancée.

- *un problème de volume* puisque, bien qu'en grand nombre, les allocataires sociaux n'ont pas réussi à visualiser l'importance de leur demande. En effet, l'élasticité du prix du crédit est grande. Un volume de demande important permettra d'amortir facilement les coûts fixes et d'offrir des crédits à un meilleur prix. Or, qui sait qu'un créateur d'entreprise sur 5 est un allocataire social? Comment se sont organisés les allocataires sociaux pour faire connaître l'importance de leur demande? A quand une Chambre de commerce des créateurs allocataires sociaux?

• ...

Ces deux exemples de lacune justifient économiquement l'opportunité du micro-crédit.

Socialement, la réalité est encore plus claire:

- le marché a ses codes qu'il faut connaître et dont il faut user. Certaines personnes ne les maîtrisent pas. Les leur apprendre par l'exemple, dans la réalité, c'est une des dimensions pédagogiques du micro-crédit.
- le marché régule les transactions mais la réussite ou non d'une activité économique peut être déterminée par des choix réalisés bien avant l'entrée sur le marché (plan d'affaires, statut de l'entrepreneur, choix d'implantation,...). C'est la raison pour laquelle la plupart des programmes de micro-crédit prévoient un accompagnement pré-crédit. L'entrepreneur sera alors conseillé sur les choix à réaliser dans la préparation de son activité. Le crédit ne viendra que lorsque l'activité et l'entrepreneur seront prêts.
- le marché est relativement myope. Il ne parvient pas à prendre en compte l'ensemble des bénéfices engendrés par une auto-crédit d'emploi: suppression d'une allocation sociale, augmentation des recettes fiscales et de cotisations sociales, amélioration du bien-être de l'individu... L'ADIE en France a calculé le coût moyen d'un micro-crédit: 4.500€. Pour l'ADIE, le micro-crédit est rentable puisqu'une allocation sociale moyenne coûté 11.000€ à la sécurité sociale. Lorsqu'un allocataire crée son activité, il génère une non-dépense de 11.000€ qui couvre largement les 4.500€ de dépenses dus au micro-crédit.

Y a-t-il beaucoup d'entrepreneurs présentant des lacunes d'adaptation au marché?

Lorsqu'on interroge les spécialistes du marché bancaire, ils confirment tous que:

- le marché du crédit n'est pas le plus intéressant pour le secteur bancaire.
- le retrait bancaire tel qu'observé en Belgique est loin d'avoir atteint son apogée. En effet, de nouvelles fusions (et disparitions d'enseignes) sont à prévoir; ce qui impacte la proximité, renforce la standardisation des produits et partant, l'inadéquation entre ces produits et les besoins spécifiques des micro-entrepreneurs.

Lorsque l'on interroge les conseillers des agences bancaires, les discours sont paradoxaux:

- tous confirment la difficulté pour un micro-créditeur de gagner la confiance des banques en général;
- la plupart mettent en avant leur engagement personnel à aider ce public dans la construction de sa demande.

Lorsqu'on interroge quelques indépendants au hasard, la plupart reconnaît n'avoir poussé la porte d'une agence bancaire au démarrage de leur activité que pour ouvrir un compte; s'autocensurant quant au crédit, estimant qu'ils n'avaient aucune chance.

Dans ce contexte et faute de données objectives, il est difficile de chiffrer l'exclusion bancaire et a fortiori l'étendue du public souffrant d'inadaptation au marché du crédit. A ce stade, l'analyse est empirique.

Que propose le micro-crédit face au problème d'adaptation?

Le micro-crédit développe au moins quatre stratégies face à ce problème:

- une stratégie de partenariat sortant de la banque ou de l'opérateur financier les coûts de préparation de la demande de crédit (cfr ci-dessous) et de construction de la confiance;
- un accompagnement pré et post-crédit afin d'informer et de former au mieux l'entrepreneur aux réalités du marché en général et du marché bancaire en particulier;
- la mobilisation de fonds autres que bancaires afin de faciliter l'accès bancaire (cfr. point relatif aux fonds propres ci-dessus). C'est le cas du Prêt Solidaire lorsqu'il sert d'apport propre pour l'obtention d'un Prêt Lancement ou d'un autre prêt bancaire. D'un autre côté, en tant que prêt subordonné, le Prêt Solidaire ne sera remboursé qu'après les autres créances externes en cas de cessation; ce qui diminue les risques encourus par les autres financeurs.

- la mobilisation de garanties facilitant la levée d'autres financements.

Proposé par des opérateurs

Pas nécessairement des banques

Preuve supplémentaire que le micro-crédit est d'abord une pratique avant d'être un outil financier, preuve aussi qu'il doit être étudié comme outil au service d'un scénario entrepreneurial responsable et non dans un cadre de stricte ingénierie financière, le micro-crédit n'est généralement pas octroyé par une banque. On l'a vu, les banques se sont retirées de ces marchés parce que trop risqués et trop chers. Elles pourraient toutefois y revenir moyennant une autre organisation des marchés.

A ce stade-ci toutefois, le micro-crédit doit être hébergé ou organisé par un opérateur soucieux d'autres questions que le strict volet financier.

Publics ou privés

Le Prêt Solidaire a été initié par la Fondation Roi Baudouin, institution privée d'intérêt public. A l'origine, la dimension financière du programme a été logée à la Banque Triodos tandis que les fonds provenaient notamment des grandes banques traditionnelles. Nous étions donc bien dans le domaine du privé. Aujourd'hui, le Prêt Solidaire est transféré au Fonds de Participation, organisme public fédéral autonome. Brusoc, octroyant du micro-crédit sur la zone Objectif 2 de Bruxelles, fait également partie du domaine public.

D'autres organisations octroient du micro-crédit; telles Crédal, société coopérative strictement privée, ou certains clubs d'épargnants de proximité.

Prenant en charge plusieurs dimensions

Avant de décrire les différentes dimensions prises en charge par les opérateurs de micro-crédit, mentionnons que cette prise en charge globale est assurée directement mais surtout indirectement par les opérateurs. La section suivante traitera des partenariats. C'est bien au travers de partenariats que, la plupart du temps, le micro-crédit peut être intégré dans une pratique globale.

la dimension économique

La caractéristique principale du micro-crédit réside dans l'animation économique qui l'entoure. Si l'opérateur de micro-crédit vise à promouvoir le droit à l'initiative économique, il doit offrir un minimum de balises à celui qui s'en saisit. Si l'opérateur de micro-crédit veut toucher un public exclu par les banques, il doit lui proposer un accompagnement qui le rendra bancarisable...

On le voit, les opérateurs de micro-crédit ne se profilent pas uniquement sur la vente de produits financiers (le micro-crédit en l'occurrence) mais veillent à optimiser la

viabilité économique de l'activité financièrement soutenue. Ils construisent avec l'entrepreneur son plan de développement économique avant d'en identifier les besoins financiers.

Cela peut paraître élémentaire mais ce n'en est pas évident pour autant. Optimiser la viabilité économique de l'activité financièrement soutenue constitue le cœur du projet du micro-crédit. Pourtant, une série de raisons tantôt objectives, tantôt subjectives mettent parfois cet objectif entre parenthèses. En effet, mobilisés au service du porteur de projet par l'outil financier, les opérateurs peuvent parfois oublier qu'ils n'ont pas à défendre un entrepreneur auprès d'une banque mais à construire avec lui et avec leurs outils, un avenir avant tout viable. Nous avons tellement été baignés dans le bain de l'exclusion bancaire qu'on ferait parfois trop pour garantir l'accès au nom de l'accès plutôt qu'au nom de la viabilité économique du projet soutenu.

Prendre en charge la dimension économique d'un projet ne se limite donc pas à vérifier la capacité de remboursement de la somme prêtée. Prendre en charge la dimension économique d'un projet, c'est veiller à la bonne affectation des ressources, au parfait dimensionnement du projet en fonction des capacités du porteur, de l'ouverture du marché et des opportunités dont il est possible de bénéficier.

Cette dimension d'optimisation de la viabilité économique d'un projet doit donc se penser jusqu'au «redimensionnement du projet». Cet aspect fera l'objet du chapitre 4.

la dimension sociale

L'opérateur de micro-crédit doit ouvrir plusieurs fronts sur le plan social. A commencer par les aspects individuels, voire psychologiques comme la motivation de la personne à se lancer dans une activité économique, le contexte favorable ou défavorable de sa situation familiale, la stabilité de l'entrepreneur et sa capacité de résistance aux pressions externes.

Mais la place d'un individu dans le groupe (c'est-à-dire le social) ne se limite pas au psychosocial. Tenir compte de la dimension sociale de l'entrepreneuriat consiste à maîtriser les codes et les règles de droit social afin de garantir à l'entrepreneur un filet de sécurité optimal. Quel est le statut le mieux adapté à la situation personnelle et familiale de l'entrepreneur? Quelle prise de risque peut-il se permettre? Comment minimiser les effets d'une chute éventuelle? Comment passe-t-on d'un statut à

l'autre? N'existe-t-il pas de situations intermédiaires permettant d'éviter les ruptures et les situations de non-retour?

Enfin, un troisième front du social s'ouvre: celui de la proximité. L'opérateur de micro-crédit s'inscrira dans le tissu économique local afin d'aider l'entrepreneur à en décoder et à en maîtriser les caractéristiques. La proximité géographique de l'opérateur n'a de sens que si elle s'accompagne d'une connaissance du terrain. Se déplacer chez l'entrepreneur n'a d'intérêt que pour en mieux cerner l'environnement, pas pour éviter le déplacement à l'entrepreneur, ce que certains défendent encore aujourd'hui.

Toutes ces questions prennent une acuité particulière dans le micro-crédit parce que le public est souvent fragilisé à la base et qu'il ne dispose pas de ressources suffisantes pour asseoir son entreprise dans des conditions confortables.

la dimension financière

Tous les programmes de micro-crédit partagent un même constat: l'accès au financement demeure une contrainte majeure pour 15% des très petites entreprises¹². Cela s'explique par la conjonction d'au moins trois facteurs:

- Les coûts opérationnels et de transaction bancaire sont élevés par rapport aux montants prêtés.
- Les micro-entreprises ne présentent que peu de garanties.
- Quarante pour cent des nouvelles entreprises disparaissent dans les 5 ans, ce qui représente un risque très élevé.

Ces trois facteurs¹³ n'incitent évidemment pas les organismes financiers à faciliter l'accès au financement pour les micro-entreprises. Contourner ces difficultés constitue la technique même du micro-crédit.

Cette «technique de l'accès» ne remplit pas toute la dimension financière de l'entrepreneuriat. Encore faut-il assurer un financement adéquat, dont le rythme de remboursement correspond à la capacité de l'activité financée; dont l'objet s'amortit au rythme du remboursement, ... Il vaut mieux parfois pas d'accès du tout qu'un accès à un mauvais financement. Or, si les banques se retirent, c'est que rien n'est simple. Les solutions de contournement ne sont pas légion. Il n'en existe pas une par projet. L'opérateur de micro-crédit devra donc s'assurer de l'impact optimal du financement sur le déroulement de l'activité économique.

¹² MULFINGER and AGUINAGA, rapporteurs of the Working Group on Microcredits, «Micro-credit for small businesses and businesses creation: bridging a market gap», Draft rev. 17 June 2003, DG Enterprise.

¹³ Ces trois facteurs portent sur l'analyse du crédit. Cette analyse s'inscrit dans une pratique bancaire elle-même en forte évolution. Parmi les évolutions, on peut en pointer plusieurs qui ont un impact sur l'accessibilité:

- Hausse des seuils de crédits
- Hausse des exigences de garanties
- Scoring
- Perte de savoir-faire
- Rigidité accrue des «produits»
- Restriction des compétences locales
- Retrait du réseau bancaire («passivation»)

Au travers de partenariats

Cadre général

Nous venons de décrire l'opérateur de micro-crédit comme celui qui fait tout. Il maîtrise le contexte économique et configure l'activité pour qu'elle corresponde à ce que le marché sait absorber. Il psychanalyse le porteur, lui confère le statut social ad hoc et inscrit son activité dans un tissu social digne de ce nom. Mieux encore, il jongle avec les données financières et, d'un coup de tableur Excel bien senti, propose une démonstration d'«ingénierie financière». Bref, les opérateurs de micro-crédit seront ... parfaits. Comme cet ouvrage leur est destiné, nous pouvons arrêter d'écrire. Il n'y a pas de public pour nos considérations. Nous pouvons fermer ce livre. Sauf si...

Sauf si toute cette intelligence se déconcentre en une pluralité d'opérateurs partenaires. La prise en charge des différentes dimensions de l'entrepreneuriat passe par le montage de partenariats entre spécialistes des différentes sphères de compétence. Nous ne connaissons aucun programme de micro-crédit sans partenariat. Notre société est si complexe qu'il n'existe pas d'opérateur susceptible de prendre en charge toute cette complexité. Par contre, notre société est ainsi développée que la plupart des problèmes sont déjà pris en charge par des opérateurs. A tout problème, une solution. Mais la réalité n'est pas un problème, c'est un amas de problèmes articulés les uns aux autres dans un joli fatras. Le tout est de reconstruire les articulations¹⁴.

Plusieurs opérateurs regrouperont donc leurs métiers et leurs compétences pour ensemble prendre en charge toutes les dimensions du problème. De façon schématique, on pourrait dire que chaque dimension fait appel à un type d'acteur:

- la dimension financière sera gérée par un organisme financier: une banque, une coopérative de crédit, voire une organisation qui s'est dotée de compétences et d'outils propres aux opérations financières. On a vu de nombreuses organisations sociales ou économiques se lancer dans l'aventure du micro-crédit avec une réelle expertise sociale ou économique et rater complètement l'opération en se perdant dans les dédales du recouvrement de créance voire des contraintes juridiques du métier de la finance.

- la dimension économique sera prise en charge par un opérateur de business support: organisme de formation et syndicat d'indépendants, agence-conseil, opérateur d'insertion par l'économique, service de conseil adossé à une banque...
- la dimension sociale par un acteur social. Nous y reviendrons.

Cette logique connaît de nombreuses déclinaisons, selon les contextes, les opportunités et l'intelligence des opérateurs de référence.

le cas du Prêt Solidaire

En ce qui concerne le Prêt Solidaire proposé par le Fonds de Participation, ce dernier en assure les aspects financiers, à travers un comité de crédit et un service financier ad hoc. Le Fonds de Participation est chargé d'octroyer des prêts et d'en gérer le remboursement. Les dimensions économique et sociale sont prises en charge par les «structures d'appui». Celles-ci ont toutes, par ailleurs, un métier de soutien à la création d'activités économiques qu'elles mettent à disposition du Prêt Solidaire. Elles sont chargées de présenter au Fonds de Participation un dossier de demande de crédit, ce dossier laissant supposer que toutes les étapes de vérification économique du projet et d'adéquation sociale du porteur ont été assurées. Elles seront chargées, après l'octroi du crédit, d'accompagner et de conseiller l'entrepreneur durant les 24 premiers mois sur tous les volets de son activité.

Le porteur dispose donc de deux interlocuteurs: la structure d'appui agréée et le Fonds de Participation. Il n'entretiendra de relation avec le Fonds que lorsque sa demande de crédit aura été acceptée. Préalablement, son seul interlocuteur est la structure d'appui qui gèrera seule la communication avec le Fonds de Participation.

Le cadre du partenariat

L'opérateur financier (en l'occurrence le Fonds de Participation) prend la plupart du temps le rôle d'orchestrateur et de responsable final. C'est avec cet opérateur de référence que les conventions de partenariat seront signées. Il s'agit donc bien de conventions, basées sur des ordres de mission.

Le projet social qui sous-tend le micro-crédit (travailler pour des entrepreneurs présentant des lacunes d'adaptation au marché) pourrait faire croire que «tout ce qui

¹⁴ Nous en arrivons alors à ce terme barbare déjà utilisé: «l'externalité». Tout ce que je fais a des conséquences. Certaines sont voulues et internalisées par mon action. Elles sont prises en compte dans le calcul de mon prix. D'autres ne le sont pas. Ce sont des externalités. Elles peuvent être négatives ou positives. Un opérateur financier prêtera de l'argent pour faire du profit et internalisera ce profit. Si cela permet à l'emprunteur de créer son job et à la sécurité sociale de payer moins d'allocations, tant mieux. Mais ce sont là des externalités, positives en l'occurrence. Même la Sécurité sociale considèrera l'impact positif d'une auto-crédation d'emploi comme une externalité positive. Cette donnée n'intervient pas dans son montage. Par contre, certains opérateurs négocieront avec la Sécurité sociale des moyens financiers susceptibles d'être bénéfiques pour la Sécurité sociale elle-même. Et avec ces moyens, ils feront du micro-crédit. Ce qui était alors une externalité pour les banques et même pour la Sécurité sociale, devient une internalité pour l'opérateur de micro-crédit et pour la Sécurité sociale. Ainsi, si chacun a son métier, ses internalités peuvent constituer des externalités pour les autres. On peut donc penser un partenariat qui articule les différentes internalités afin de prendre globalement en charge la complexité du réel.

est fait est bon». La convention signée avec l'opérateur de référence rappelle les obligations minimales et le cadre de vérification.

Un maillon faible?

Reste que, par tradition, les acteurs sociaux se sont rarement montrés sensibles à l'entrepreneuriat. Pis, la plupart du temps, ils s'en méfient, considérant (parfois à raison) que la prise de risque est trop grande pour un allocataire social qui résisterait mal à un échec supplémentaire. LEUR cadre de référence est le salariat, non le statut d'indépendant. Ils cherchent des emplois

pour les demandeurs d'emploi mais n'ont pas été formés pour les accompagner dans l'auto-crédation d'emploi.

Cette situation pourrait utilement changer en confiant aux acteurs sociaux certaines missions de repérage des projets à dimension économique existants chez leurs publics. On pourrait également les inclure dans un partenariat en leur demandant de valider la stabilité psychosociale des candidats-entrepreneurs. Ils pourraient aussi assurer l'ingénierie sociale autour du statut des porteurs de projet afin de leur garantir une situation statutaire la plus favorable possible, etc.

Conclusion

On vient de le voir, le micro-crédit n'est pas d'abord un outil financier, mais bien une pratique. Le micro-crédit est un petit prêt? On a vu combien cette notion était relative! Le taux d'intérêt est limité? C'est une exception liée à notre culture. La durée de remboursement est courte mais que veut dire «courte» lorsque ici, c'est quelques années et là-bas quelques semaines? Des fonds propres ne sont pas obligatoires? C'est vivement conseillé. Pas d'appel aux garanties, mais recours à la solidarité. Décidément, le micro-crédit fait tout à l'envers. Ou plutôt: le micro-crédit est une pratique financière et non un cadre de contraintes techniques. Or, les contraintes ont quelque chose d'utile: elles fixent un cadre dans lequel on est sûr de ne pas faire d'erreur. Dès qu'on supprime le cadre, les possibilités de se tromper se multiplient.

Etre un professionnel du micro-crédit, c'est être capable de dépasser les contraintes habituelles et d'inventer de nouvelles balises. Offrir une chance d'insertion par l'économie à des publics généralement exclus, c'est innover en permanence, chercher des solutions tenables et surtout faire preuve d'une rigueur extrême pour palier à l'absence de cadre trop contraignant. Mais supprimer les contraintes ne veut pas dire en oublier les raisons.

Enfin, être un opérateur de micro-crédit, c'est travailler en partenariat. La structure d'appui au montage de la demande de crédit réalise un travail indispensable aux analystes financiers. Le prescripteur qui envoie des porteurs de projet vers une structure d'appui doit comprendre parfaitement le rôle qu'il tient dans le partenariat. C'est la raison pour laquelle cet ouvrage s'adresse à tous sans exception, structures d'appui, front desk, prescripteurs, analystes... Au risque de passer pour de «gentils organisateurs», nous devons insister sur la solidarité entre chaque partenaire. Une structure d'appui qui tord un business plan pour le faire coller à la jurisprudence du comité de gestion n'est pas partenaire. Un prescripteur qui ne soutient pas l'esprit d'entreprise d'une personne qu'il rencontre parce que, personnellement, il se méfie du statut d'indépendant et qu'à choisir – pour l'autre – une bonne allocation de chômage est plus sécurisante, celui-là non plus ne remplit pas son rôle. Mieux. C'est le souci partagé de permettre à l'individu de s'émanciper économiquement qui doit mobiliser chaque intervenant. Pour que cette émancipation – difficile – soit réussie, chaque acteur doit comprendre le rôle des autres et l'articulation entre chaque partenaire.

Résumons le message de ce chapitre. Il est triple.

- Le micro-crédit est une pratique bien plus qu'un outil financier
- Cette pratique veut dépasser les contraintes techniques, présente plus de risques et impose donc plus de professionnalisme.
- Cette pratique ne se mène pas seul mais en partenariat et surtout en solidarité entre les acteurs

CHAPITRE 2 – QUELQUES CAS CONCRETS

Trois cas concrets relatent le parcours de trois personnes ayant créé leur propre entreprise grâce à un Prêt Solidaire. Dans les pages qui suivent, il sera question de leur motivation à entreprendre, de leur projet d'entreprise, de la façon dont ils vivent l'accompagnement, des raisons qui les ont incités à opter pour le Prêt Solidaire, ... En raison de leur valeur pratique et illustrative, ces trois parcours ont été repris dans ce syllabus.

Charles, 48 ans: Entreprise de création et de maintenance de sites Internet, depuis juin 2002



Charles Durand a 48 ans, il est marié et a un enfant. Charles a l'expérience du secteur de l'évènement et de l'Horeca. Il a également une expérience d'indépendant qui suite au départ de son associé avec la caisse de l'entreprise s'est terminée par une faillite. C'est quelqu'un d'orienté

vente et client. Suite à ses expériences passées et son expérience des relations commerciales au sein du secteur informatique, il souhaite développer des relations partenariales avec ses clients et ses fournisseurs. C'est ce qu'il définit comme sa véritable valeur ajoutée. Charles était au chômage lorsqu'il a décidé d'entamer son projet d'entreprise dans le domaine de la création et de la maintenance de sites Internet. Depuis plusieurs années Charles était devenu un fêru d'Internet. Au chômage, il a décidé de pouvoir vivre de sa passion.

Charles a pu bénéficier du dispositif «couveuse d'entreprise» pour tester son activité. Dans ce cadre il a pu trouver ses premiers clients et concrétiser son offre. Son offre se veut à la pointe de la technologie avec une approche du client comme un partenaire sur le long terme, ce qui le distingue des pratiques courantes des entreprises du secteur. L'envol de la couveuse a été retardé par son fichage à la banque suite à une faillite antérieure. Cet obstacle a été levé lorsque le fichage a été annulé au bout de 10 ans. Dès lors, Charles a constitué sa sprl en juin 2002.

Il a connu le Prêt Solidaire via Internet, s'étant vite rendu compte que le fichage consécutif à une faillite précédente lui fermait les portes des banques. Il a entamé les démarches Prêt Solidaire en mars 2001 et a été orienté vers une structure d'appui Prêt Solidaire. L'accord du Prêt Solidaire n'a été possible que suite à l'expiration du délai de 10 ans qui a annulé le fichage. Charles trouve qu'un outil tel que le Prêt Solidaire devrait porter une attention et un soutien particuliers à ceux qui ont pu connaître une faillite antérieurement. «Le droit à l'erreur n'existe pas, quelqu'un qui a connu un premier échec en matière de création d'entreprise en est banni pour 10 ans.» Le 18 juin 2002 il a obtenu un Prêt Solidaire pour lancer son entreprise.

Le financement de l'entreprise s'élève à 11.518€, 7.500€ via le Prêt Solidaire, le solde en apport propre. Un tiers de ce financement est affecté à des investissements en matériel, le solde en trésorerie. Complémentairement,

après 6 mois, Charles a obtenu un crédit de trésorerie de 5.000€ chez MC2 de Crédal. Cette ligne de trésorerie supplémentaire a dû être mise en place face aux délais de paiement des clients. Le projet de Charles a de l'ambition sur base d'un financement essentiellement consacré à de la trésorerie. En termes de chiffres d'affaires, l'entreprise atteint ses objectifs avec des clients haut de gamme (ex. MC Cann-Erickson à Anvers). Cette clientèle implique des paiements de facture à 90 jours fin de mois, ce qui pèse lourdement sur la trésorerie. Cela rend la gestion de la trésorerie tendue. Des projets de développement de site Web en lien avec l'administration de l'éducation sont à l'étude, ils impliqueront également une augmentation du besoin de trésorerie.

Pour Charles, l'accompagnement post création demeure le maillon faible du dispositif Prêt Solidaire. «Certes il y a quelque chose qui est mis en place dans le cadre des rapports trimestriels des consultants mais ce qui me semble le plus utile ce sont des réunions orientées business permettant de nouer de nouveaux contacts professionnels afin d'étoffer mon carnet d'adresses et de saisir d'éventuelles opportunités.» Charles participe d'ailleurs à un club d'entrepreneurs dans la région. Dans cette optique Charles met en place un service de guidance pour les candidats entrepreneurs afin de pouvoir leur faire bénéficier de son expérience mais également dans l'optique de susciter d'éventuelles relations commerciales.

Les éléments intéressants de ce cas

- L'activité développée possède une valeur ajoutée élevée
- Son passé professionnel chahuté, notamment une faillite l'empêchant d'obtenir un crédit bancaire ordinaire
- L'étape intermédiaire provisoire en couveuse, où il a pu tester son activité
- Un deuxième micro-crédit après 6 mois

Peter, 22 ans: Snack-restaurant de pizzas, pâtes et sandwiches (à emporter), depuis avril 2002



Peter a longtemps rêvé de créer sa propre entreprise horeca. Après une formation à l'école hôtelière, une formation en entreprise qui lui a permis d'obtenir son certificat d'établissement, quelques stages et emplois intérimaires, Peter était prêt

à faire le grand saut. «Je veux être mon propre patron. Dans le secteur horeca, il est difficile de trouver un emploi agréable à des conditions intéressantes. Il y est souvent question de travail au noir mais je n'ai vraiment pas envie de prendre le risque». Tels étaient les facteurs l'incitant à se lancer en tant qu'indépendant.

En avril 2002, Peter et son épouse Nathalie, qui avait suivi la même formation en entreprise, ouvrent un snack-restaurant de pizzas, pâtes et sandwiches (à emporter). Au centre du village, où leur snack est situé, se trouvent de nombreuses écoles et entreprises et, grâce à la situation centrale de l'établissement, il y a beaucoup de passage. En outre, en raison d'une très faible concurrence, cette situation leur est apparue idéale.

Le professeur qui leur a dispensé la formation en entreprise et qui est également consultant en matière de Prêt Solidaire, leur a donné un petit coup de pouce. Peter et son épouse s'étaient adressés à lui pour obtenir des informations sur les prêts et espéraient obtenir une réponse à leurs questions car la banque avait refusé de leur accorder un prêt. Peter avait déjà un contrat de leasing avec cette banque pour sa voiture (13.414 € à rembourser en 5 ans) et les jeunes entrepreneurs dans le secteur horeca représentaient un risque trop important, tels étaient les arguments invoqués par la banque pour refuser l'octroi du prêt... La banque avait parlé du Prêt Solidaire à Peter et Nathalie, ce qui leur sembla être l'ultime solution pour leur permettre de financer leur projet. Tous deux estimaient que le faible taux d'intérêt (3%) lié au Prêt Solidaire constituait un avantage non négligeable. Le montant maximal qu'ils pouvaient emprunter dans le cadre du Prêt Solidaire était plus que suffisant dans leur cas. Par ailleurs, Peter ne satisfaisait pas aux conditions requises pour obtenir un Prêt Lancement parce qu'il était en stage. Les jeunes entrepreneurs disposaient de fonds propres, à savoir 3.718 € en espèces et 1.240 € en nature (couteaux, mixers, plats etc.) mais ce n'était pas suffisant pour financer leur projet. Pour pouvoir financer la garantie locative (2.231 €), l'inspection alimentaire (coût immatériel fixe de 374 €), le matériel (four à micro-ondes, cuisinière au gaz etc., pour 2.975 €), la trésorerie (2.921 €), les frais d'aménagement (545 €) et les frais de départ (124 €), ils ont demandé un Prêt Solidaire de 4.958 €. Créer une entreprise horeca avec 9.916 €? C'est possible.

Outre l'aide liée aux aspects financiers tels que les prévisions de rentabilité, le plan d'investissement et d'amortissement, etc., le couple s'est renseigné sur le contrat de bail qu'ils avaient signé et sur la question de savoir qui allait financer les quelques réparations dans l'établissement loué. Ils ont également dû se débarrasser de recruteurs publicitaires exerçant des pratiques douteuses.

Quelques semaines après l'introduction de leur dossier (le 21 mars 2002) arriva la bonne nouvelle: leur demande de prêt était acceptée. «Nous avons veillé à ne faire que

les frais vraiment indispensables. Nous étions, bien entendu, tentés d'emprunter davantage mais, si notre affaire ne tournait pas, les conséquences seraient beaucoup plus lourdes», explique Nathalie. Tous deux avaient sous-estimé le délai qu'il fallait attendre avant que la somme d'argent ne soit sur leur compte: les frais engagés devaient d'abord être justifiés par les factures. «Lorsque les factures et les informations nécessaires ont été transmises au Fonds de participation et que l'argent est arrivé sur notre compte, notre entreprise était déjà active depuis deux mois. Par le biais de cartes Visa, nous sommes parvenus à récolter des fonds pour acheter quelques stocks.»

Contrairement à ce qu'ils entendent dire chez les autres indépendants du quartier, leur affaire tourne bien. Tous deux sont satisfaits du résultat des ventes et de l'évolution de ce résultat, malgré le fait que leur clientèle compte moins d'étudiants que ce qu'ils espéraient. Au début, ils livraient également des pizzas, des pâtes et des sandwiches à domicile mais ont fini par abandonner. Explications de Peter: «Sur le plan pratique, cela nous a rapidement semblé difficile à faire étant donné que je suis en cuisine, tandis que Nathalie prend les commandes et prépare les sandwiches. Au moment où l'un de nous deux partait livrer une commande, il y avait des clients à servir dans l'établissement. Faire marcher le snack tout seul n'était pas une chose facile». Cependant, ils font une exception pour leur consultant. Une fois par mois, ils livrent des sandwiches dans leur structure d'appui pour les besoins d'une réunion mensuelle. Tous deux profitent de cette occasion pour évoquer avec leur consultant l'évolution de leurs affaires. En outre, le consultant vient parfois leur rendre visite dans leur établissement ou il leur téléphone pour prendre de leurs nouvelles. Il est également joignable par téléphone lorsqu'ils ont des questions ou des problèmes. «Grâce à l'accompagnement, nous ne nous sentons pas livrés à nous-mêmes ou au comptable. Le consultant a souvent d'excellentes suggestions à nous faire», précise Nathalie.

Les remboursements du Prêt Solidaire (138 € par mois) et du leasing de la voiture (256 € par mois) ne posent pas de problèmes. Comme les époux habitent chez les parents de Peter, leurs dépenses sont limitées, ce qui facilite leur situation financière. Néanmoins, les parents de Peter et de Nathalie étaient assez inquiets et estimaient que la voie qu'ils avaient choisie était parsemée d'embûches. A présent qu'ils voient que leur affaire tourne bien et que leurs enfants en retirent toute satisfaction, ils se montrent beaucoup plus conciliants et donnent même un petit coup de main de temps en temps. Grâce aux nombreuses relations sociales et responsabilités qu'ont aujourd'hui les époux, ils se sentent contents d'avoir opté pour une activité d'indépendant. Au début, ils étaient quelque peu inquiets. Mais ils aiment travailler ensemble et, plus tard, ils aimeraient acheter une maison dans le quartier et ouvrir une brasserie.

Les éléments intéressants de ce cas

- Mise sur pied d'un projet horeca avec 9.916 €
- Un couple de jeunes diplômés motivés qui choisissent résolument de maintenir les risques financiers à un niveau aussi bas que possible
- Le refus de la banque d'octroyer un crédit et le choix du Prêt Solidaire en tant qu'ultime possibilité de financement. Peter ne pouvait pas obtenir de Prêt de Lancement parce qu'il ne satisfaisait pas aux conditions relatives à son statut: le demandeur de crédit était sous contrat de stage.

Barbara, 25 ans: Salon de coiffure, depuis juillet 2000



Barbara est une jeune célibataire de 25 ans, mère d'un bébé de 11 mois. Sa famille compte de nombreux indépendants. Très tôt, Barbara a su qu'elle deviendrait indépendante et qu'elle serait son propre patron. Elle a donc opté pour l'orientation

coiffure dans l'enseignement secondaire professionnel. Son rêve était d'ouvrir son propre salon de coiffure.

Après ses études, Barbara s'est attelée à la préparation de son projet, avec l'aide de sa mère, dont elle avait hérité le sens des chiffres et du calcul. Son projet en main, elle s'est adressée à la banque afin de demander un prêt lui permettant de financer la reprise d'un salon de coiffure. Il lui fallait absolument obtenir un prêt parce qu'elle ne disposait pas de fonds propres suffisants. Malheureusement, la banque n'a pas pu lui octroyer de prêt car Barbara n'avait pas pu présenter suffisamment de garanties...

Sa sœur, également indépendante, connaissait bien la structure d'appui. Elle a donc conseillé à Barbara de s'adresser à cet organisme afin de voir si d'autres possibilités s'offraient à elle. Barbara a suivi son conseil et la structure d'appui lui a parlé du Prêt Solidaire. Le fait qu'elle fasse partie du groupe-cible du Prêt Solidaire (elle était sans emploi, elle n'avait pas obtenu de crédit auprès de la banque et ne possédait que peu de fonds propres) et qu'elle puisse obtenir le financement de son projet à un taux d'intérêt intéressant avec 3 mois de franchise l'a véritablement stimulée. En outre, le montant maximal qu'elle pouvait emprunter lui convenait parfaitement.

Son consultant l'a ensuite aidée à compléter les différents formulaires de demande de crédit et à remplir les diverses formalités administratives. Barbara avait besoin de 6.197,34 € pour financer la reprise d'un salon de coiffure et disposait de quelques fonds propres (environ 500 €)

pour acheter du matériel. La demande de crédit a été acceptée par le comité de crédit en septembre 2000, à condition que Barbara ait réglé toutes les formalités relatives au numéro de registre de commerce, à l'assurance incendie et aux documents de garantie. Avec l'aide de son consultant, tout fut rapidement en ordre et, un mois plus tard, la somme empruntée était sur son compte. «Sans ce prêt, je n'aurais pas pu ouvrir mon salon de coiffure. Si ma demande de prêt avait été refusée, j'aurais dû attendre très longtemps pour économiser suffisamment d'argent afin de créer ma propre entreprise».

Le salon de coiffure de Barbara a eu et a toujours beaucoup de succès. Voilà aujourd'hui 2 ans et demi qu'il est ouvert et Barbara est extrêmement satisfaite du résultat de son projet d'entreprise. Barbara se sent épanouie grâce à son activité d'indépendante et est beaucoup moins timide qu'auparavant. Hormis un conflit avec le propriétaire du bâtiment, elle n'a jamais connu de problèmes significatifs. Les contacts qu'elle entretenait avec son consultant se limitaient à une conversation téléphonique chaque trimestre. Lorsqu'elle allait chercher sa sœur, qui habite à deux pas de la structure d'appui, elle en profitait pour rendre visite à son consultant. Le conflit qu'elle a eu avec son propriétaire provenait du fait que la fille de ce dernier voulait créer une entreprise dans le bâtiment que Barbara louait. Le propriétaire a alors demandé à Barbara de partir. Barbara s'est présentée chez son consultant avec le contrat de bail. Mais le problème s'est résolu de lui-même lorsque la fille du propriétaire décida d'abandonner ses projets d'entreprise. Un an plus tard, Barbara a cependant déménagé de sa propre initiative. Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'elle ne regrette rien. Elle habite désormais dans le bâtiment qui abrite son salon de coiffure et, grâce à la situation commerciale de son entreprise (à proximité d'un supermarché), elle a encore davantage de clients qu'auparavant.

Barbara n'a pas de projets d'expansion pour l'avenir. Elle travaille seule dans son salon de coiffure et ne veut pas que les choses changent mais elle accepte cependant l'aide des membres de sa famille. Sa mère s'occupe de son petit-enfant lorsque Barbara travaille. A la fin de cette année, elle aura remboursé l'intégralité de son prêt.

Les éléments intéressants de ce cas

- Motivation d'une jeune diplômée issue d'une véritable «famille d'indépendants»
- La banque refuse de lui accorder un prêt parce qu'elle ne peut présenter suffisamment de garanties
- Financement d'une reprise
- Appartient au groupe-cible parce qu'elle est sans emploi, qu'elle possède trop peu de moyens propres et qu'elle n'a pas accès au crédit bancaire ordinaire

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT À MICRO-ENTREPRENDRE À L'AIDE D'UN MICRO-CRÉDIT?

Cette question comprend trois volets:

- Quels sont les facteurs qui incitent à entreprendre?
- Pourquoi les personnes choisissent-elles de micro-entreprendre?
- Pourquoi entreprendre avec un micro-crédit?

Les consultants d'organisations qui accompagnent les starters rencontrent de nombreux candidats-entrepreneurs. Certains de ces candidats entrent en ligne de compte pour l'obtention d'un micro-crédit. Ils possèdent un projet d'entreprise réalisable ainsi que les compétences nécessaires mais ne disposent pas de moyens financiers suffisants. A l'aide des trois questions susmentionnées, nous allons essayer de trouver les indicateurs des «entrepreneurs à micro-crédit».

Section 1 – Entreprendre

Pour quelle raison décide-t-on d'entreprendre? Cela peut paraître évident. Néanmoins, la réponse à cette question offre un cadre de référence commun permettant d'analyser ultérieurement les motivations des micro-entrepreneurs et les situations dans lesquelles ils se trouvent.

Les stimuli qui incitent les personnes à créer une entreprise se situent à différents niveaux: macro, méso et individuel. Nous pouvons encore établir une distinction entre «avoir l'idée de créer une entreprise» et «créer réellement une entreprise». L'environnement d'une personne joue un rôle considérable dans l'idée de créer une entreprise, tandis que, pour réellement créer une entreprise, les stimuli individuels sont beaucoup plus importants.

Niveau macro

Selon le Global Entrepreneurship Monitor 2002, la Belgique est un pays peu entreprenant par rapport aux autres pays. Seulement 3% des personnes faisant partie de l'échantillon belge (composé d'adultes âgés entre 18 et 64 ans) créent une entreprise ou dirigent une entreprise âgée de moins de 42 mois. La Belgique se place ainsi à la 35^e position, sur les 37 pays participants. Le pourcentage moyen est de 8% pour l'ensemble de ces pays et de 6% pour les pays d'Europe occidentale.

Sans vouloir nous pencher de façon exhaustive ou étendue sur les facteurs qui stimulent ou, au contraire, qui freinent l'entrepreneuriat au niveau macro – un sujet qui dépasse le cadre de ce syllabus – citons brièvement les éléments suivants:

Politique favorisant l'entrepreneuriat

Plusieurs programmes politiques s'efforcent de favoriser l'entrepreneuriat en Belgique: «4 x 4 pour entreprendre» (Ministre Kubla) en Wallonie, «Actieplan Ondernemen – Een kleurrijk programma voor de Vlaamse economie» (Ministre Gabriëls) et «Kleurrijk Vlaanderen», au sein duquel «Ondernemen in 2020» (Ministre Dewael) constitue une priorité en Flandre.

Environnement macro-économique positif

L'évolution des conditions macro-économiques semble être l'un des facteurs expliquant le changement du nombre de nouveaux entrepreneurs ou de starters¹⁵. Le degré de confiance que les starters manifestent, ou que leur environnement manifeste, par rapport à la réussite de leur projet est en partie stimulé par des circonstances macro-économiques positives.

Actuellement: influence négative de la mauvaise conjoncture sur la création d'une entreprise

Le ralentissement de la croissance économique semble être l'une des explications au faible niveau d'entrepreneuriat (indice TEA) constaté en Belgique en 2002 par rapport à l'année précédente. Pour 13% des jeunes désireux de créer leur entreprise et interrogés par l'Unizo¹⁶, les circonstances économiques défavorables sont considérées comme un obstacle à la mise en oeuvre de leur projet. Nous retrouvons pratiquement le même pourcentage dans une étude française¹⁷: parmi les Français interrogés qui souhaitent créer leur propre entreprise, 12% citent la mauvaise conjoncture économique comme étant un motif potentiel les empêchant de mener à bien leur projet.

¹⁵ Global Entrepreneurship Monitor 2002, Vlerick Leuven Gent Management School. L'indice TEA (Total Entrepreneurial Activity) définit le niveau d'entrepreneuriat comme suit: la combinaison de 2 types d'entrepreneurs, à savoir les entrepreneurs débutants en train de créer une nouvelle entreprise, et les entrepreneurs-proprétaires qui dirigent une entreprise âgée de moins de 3,5 ans et qui sont âgés entre 18 et 64 ans. L'indice TEA a diminué de 35% en 2002.

¹⁶ 30% des jeunes rêvent de créer leur propre entreprise mais ils ne sont qu'une minorité à le faire. 25 avril 2003, Unizo

¹⁷ Ifop pour le Salon des Entrepreneurs – Les Français et la création d'entreprise – janvier 2003

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT À MICRO-ENTREPRENDRE À L'AIDE D'UN MICRO-CRÉDIT?

Normes socioculturelles favorisant l'entrepreneuriat

La mesure dans laquelle les individus comprennent que, dans une culture,

- il existe un droit à l'échec;
- l'autonomie et l'initiative personnelle sont soutenues ou encouragées;
- le comportement qui consiste à prendre des risques et à innover est soutenu ou encouragé;
- le succès commercial est reconnu et apprécié;
- il existe une image positive des entrepreneurs auprès du public
- etc.

détermine l'attitude qu'adoptent les personnes par rapport à la création d'une entreprise. En Belgique, peu de gens admettent qu'ils n'osent pas créer leur entreprise par crainte d'échouer et, en conséquence, par crainte du stigmate social qui découle de cet échec¹⁸. La mesure dans laquelle notre culture devrait encourager l'autonomie, l'initiative personnelle, la prise de risque et l'innovation est, au contraire, mal cotée par rapport aux autres pays. La réputation des entrepreneurs auprès du public n'est pas plus positive. Différents acteurs jouent ici un rôle à long terme.

Un système d'éducation qui favorise l'entrepreneuriat

Les mini-entreprises dans les écoles secondaires, l'excellente offre d'orientations scolaires postsecondaires axées sur l'entrepreneuriat, les concours de business plan,... permettent aux étudiants de développer leurs projets de création d'entreprise. Néanmoins, en règle générale, il reste du pain sur la planche pour stimuler davantage de comportements propres aux entrepreneurs (créativité, initiative personnelle et indépendance) dans les écoles primaires et secondaires. À côté de cela, les écoles primaires et secondaires de l'enseignement technique et professionnel accordent trop peu d'importance aux sujets liés à l'entrepreneuriat, tels que l'économie par exemple. C'est tout aussi peu le cas dans les orientations postsecondaires qui ne sont pas spécifiquement axées sur l'entrepreneuriat. Nous pensons ici aux traducteurs, aux infirmières, ... qui, au cours de leur formation, n'apprennent que peu de choses en rapport avec l'entrepreneuriat et qui voient plutôt cette branche comme une matière réservée aux étudiants des écoles de commerce et de gestion.

Facteurs environnementaux de niveau méso

Cercle familial et social

Lorsqu'une personne est entourée d'entrepreneurs ou qu'elle a un entrepreneur dans son entourage, cet aspect a une influence positive sur sa volonté de créer une entreprise. Il y a en effet de fortes chances que la personne en question considère l'entrepreneur comme un modèle à suivre et qu'elle opte ensuite pour une carrière d'entrepreneur. Les jeunes dont les parents sont indépendants se sentent par exemple plus attirés que les autres par la profession d'entrepreneur. 72% des starters ont un entrepreneur soit parmi les membres de leur famille, soit parmi leurs amis, soit les deux¹⁹.

Facteurs environnementaux socioculturels

Une étude²⁰ révèle que, en Belgique, certaines communautés culturelles allochtones sont des entrepreneurs plus actifs que d'autres. La Flandre compte 6,4% d'entrepreneurs belges et 5,4% d'entrepreneurs d'une autre nationalité. À Bruxelles, l'on dénombre 6,0% d'entrepreneurs belges et 5,4% d'entrepreneurs «étrangers». En règle générale, il est donc faux d'affirmer que les étrangers sont plus actifs en tant qu'indépendants que les Belges.

Si nous tenons compte du nombre de personnes présentes au sein d'un groupe de nationalités, nous pouvons en déduire que les Européens du Sud entreprennent davantage que les Marocains ou les Turcs. Au niveau géographique, cette étude révèle que, compte tenu de l'origine des entrepreneurs allochtones en Belgique, nous trouvons une concentration d'entrepreneurs turcs et italiens à Hasselt, d'entrepreneurs turcs à Gand et d'entrepreneurs originaires de nos pays limitrophes à Anvers.

Une communauté socioculturelle qui est vraiment entreprenante dans une région donnée – comme c'est le cas à Gand, où un Italien sur cinq est entrepreneur – peut donc avoir une influence stimulante sur les personnes qui doivent encore choisir une voie professionnelle ou qui souhaitent changer de carrière.

Entreprendre en Flandre et à Bruxelles en tant qu'allochtone: quelques résultats de l'étude

Une étude réalisée par le professeur A. Martens (KUL) sur l'entrepreneuriat allochtone en Flandre et à Bruxelles démontre que, en 2001, l'on dénombrait 10.000 entrepreneurs allochtones en Flandre et 17.857 à Bruxelles. Sur le nombre total d'indépendants à Bruxelles, qui avoisinait les 50.000, les allochtones

18 Global Entrepreneurship Monitor 2002, Vlerick Leuven Gent Management School.

19 Bonneau & Francoz (1996). Les créateurs d'entreprises, Données sociales 1996, La société Française, INSEE, Paris.

20 H. Lambrecht, H. Verhoeven, A. Martens (1999) Ondernemende allochtonen... of allochtone ondernemers? Ondernemers! KUL

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT À MICRO-ENTREPRENDRE À L'AIDE D'UN MICRO-CRÉDIT?

représentaient 36%. En Flandre, ce pourcentage est nettement inférieur. Sur tous les non-Belges, il y a en Flandre et à Bruxelles 5,4% d'entrepreneurs. La population belge compte 6,4% d'entrepreneurs.

Il existe peu de différences entre les entrepreneurs allochtones et les entrepreneurs autochtones. Néanmoins, de nombreux entrepreneurs allochtones optent pour un magasin, ce qui renforce leur présence dans la rue. Par ailleurs, certaines cultures sont plus entreprenantes que d'autres: les Européens du Sud, par exemple, entreprennent davantage que les Turcs ou les Marocains.

Pour un allochtone, le fait de progresser sur les plans financier et social et d'être son propre patron est le principal facteur qui l'incite à créer sa propre entreprise. Selon l'étude, fuir le chômage et échapper à la discrimination semblent jouer un rôle moins important dans ce choix. Les entrepreneurs allochtones sont généralement plus jeunes, ils sont masculins et, en activité principale, plus indépendants que les entrepreneurs autochtones.

Par ailleurs, l'expérience des consultants nous apprend que les candidats-entrepreneurs d'une nationalité ou origine étrangère donnée peuvent donner lieu à une véritable vague d'intéressés issus de la même communauté.

Facteurs individuels

La liste qui suit reprend les motivations le plus souvent évoquées par les personnes qui souhaitent devenir entrepreneurs²¹:

«Stimuli positifs»

- Etre indépendant et autonome
- Plus grande liberté
- Progresser sur le plan financier
- Saisir une opportunité
- Etre son propre patron
- Exercer une activité passionnante
- Un défi, une ambition personnelle
- Pouvoir mettre en oeuvre un projet personnel
- Répartir son emploi du temps de façon flexible
- Pouvoir exercer un contrôle sur tout
- Etre proche de sa famille
- Progresser sur le plan social
- Contrôler les événements

«Stimuli négatifs»

- Echapper au chômage ou éviter le chômage
- Ne plus dépendre d'un revenu d'intégration sociale
- Par nécessité, pour avoir un revenu
- Insatisfaction de sa situation professionnelle en tant que travailleur
- Ne pas avoir de patron
- Avoir des difficultés à trouver un emploi

Section 2 – Micro-entreprendre

Avant d'aborder les motivations des candidats-entrepreneurs, nous devons convenir de ce que nous entendons par une micro-entreprise. D'après la définition revue²² par la Commission européenne, une micro-entreprise est définie par le nombre limité de personnes qu'elle emploie, à savoir moins de 10, et par le chiffre d'affaires qu'elle réalise, qui ne peut excéder 2 millions d'euros. Le spectre des entreprises appartenant à cette catégorie est plus large que celui que nous voulons analyser dans ce syllabus. De façon totalement arbitraire, nous avons choisi de considérer comme micro-entreprise toute entreprise individuelle ou entreprise qui n'emploie que quelques personnes.

En outre, nous optons pour la faisabilité financière du projet à l'aide d'un micro-crédit. Dans ce cadre, il est intéressant de reprendre les chiffres français²³ relatifs au capital de lancement des entreprises, en l'absence de chiffres belges. 34% des entreprises créées en 2002 avaient besoin d'un financement de moins de 7.450€, tandis que 24% devaient disposer d'un financement dont le montant variait entre 7.500€ et 15.000€. Nous supposons que la réalité belge ne diffère pas beaucoup de ces statistiques et que les micro-entreprises belges sont loin d'être rares, au contraire.

Pour quelles raisons les entrepreneurs préfèrent-ils la micro-entreprise à un projet d'une autre envergure?

La nature de l'activité choisie rend l'existence d'une micro-entreprise évidente

Certaines activités requièrent un capital de départ relativement peu important et sont plus faciles à financer avec un micro-crédit que d'autres. Nous pensons par exemple aux services qui nécessitent du matériel peu coûteux, tels que la réparation et le nettoyage de gouttières, l'entretien

²¹ Cette liste est basée sur: Ifop pour le Salon des Entrepreneurs – Les Français et la création d'entreprise – Janvier 2003 ; Global Entrepreneurship Monitor 2002, Vlerick Leuven Gent Management School ; Etude qualitative de la satisfaction des bénéficiaires du prêt solidaire (2001), AlteR&I ; ...

²² La recommandation 2003/361/EC, qui remplace la Recommandation 96/280/EC, entre en vigueur le 1^{er} janvier 2005.

²³ Agence des PME, 2003, PME: l'appui à la création- point de vue du créateur. Regards sur les PME, n°2, p22

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT À MICRO-ENTREPRENDRE À L'AIDE D'UN MICRO-CRÉDIT?

de jardins, ...²⁴ Au chapitre 5, nous examinons plus en détail les secteurs d'activité des micro-entreprises.

Choix de minimaliser les risques et d'évoluer progressivement

Le fait de démarrer avec un petit capital de départ et un projet de petite envergure présente un avantage dans le sens où l'expérience permet de démontrer la mesure dans laquelle de gros investissements (et quels investissements) sont nécessaires et réalisables. La pratique montre donc comment une croissance progressive peut prendre forme de la meilleure façon possible. De ce fait, l'entrepreneur ne ressent pas, dès le début, la pression qu'entraîne l'affectation maximale des moyens financiers disponibles pour créer une entreprise. Même si les choses tournaient mal, il faut continuer à rembourser le prêt... Afin de garantir la viabilité financière et psychologique de la situation d'échec, l'entrepreneur peut choisir d'utiliser un capital de départ limité pour mettre en oeuvre un projet de petite envergure. Le principe de progressivité n'a pas uniquement des avantages dans la situation d'échec à proprement parler. Plusieurs personnes ayant contracté un Prêt Solidaire sont soulagées de savoir que, grâce au montant limité qu'elles ont emprunté, elles ne seront pas confrontées à une catastrophe financière si la situation devait mal tourner. En outre, le remboursement rapide d'un prêt crée un sentiment de confiance auprès de l'institution financière, ce qui facilite l'octroi de prêts ultérieurs. Ce raisonnement progressif s'applique certainement aux candidats-entrepreneurs qui se trouvent dans une situation de faiblesse ou de difficulté sur les plans suivants:

- Financier: les candidats qui ont des dettes, qui ne possèdent pas de fonds propres, qui vivent d'une allocation sociale, ...
- Familial: les candidats qui sont confrontés à un divorce, qui ne bénéficient pas d'une assistance pour leur projet d'entreprise, qui doivent combiner leur projet professionnel et la prise en charge d'un membre de leur famille ou d'un de leurs enfants, ...
- Social: les candidats qui ont peu de proches sur qui compter, qui sont issus d'un milieu ne comptant aucun entrepreneur qui pourrait leur servir d'exemple, ...
- Economique: parce que le projet s'inscrit dans le cadre d'un secteur d'activité caractérisé par une forte concurrence, parce que la valeur ajoutée du projet est trop faible, ...
- Professionnel: les candidats n'ont plus été professionnellement actifs depuis longtemps, ils possèdent de l'expérience en tant que travailleur dans une activité d'indépendant, ils ont une faillite derrière eux, ...

Une micro-entreprise permet une bonne combinaison entre travail et vie privée

Le fait de pouvoir répartir son emploi du temps de façon flexible est une motivation souvent considérée comme typiquement féminine... Cependant, les hommes tout comme les femmes peuvent avoir envie de travailler sur la base d'horaires moins conventionnels ou de consacrer davantage de temps à des activités non professionnelles²⁵. Conduire les enfants à l'école, prendre soin d'un parent malade, etc. sont des activités qu'il est souvent facile de combiner à certaines formes de télétravail et à certaines activités pouvant être exercées dans le cadre d'une micro-entreprise. La conception de sites internet, par exemple, est une activité qui ne requiert pas un rythme de type «9h-17h». Aller chercher les enfants à l'école peut se faire pendant les heures de travail «normales», tout comme ajouter des hyperliens à un site peut se faire le soir lorsque les enfants sont au lit. Le type d'activité a bien entendu une influence sur la flexibilité potentielle du temps de travail. De même, la situation de la micro-entreprise joue un rôle considérable. Le fait que le lieu de travail se situe à domicile ou dans le quartier facilite davantage l'harmonie entre travail et vie privée que lorsque ce lieu de travail requiert un trajet important.

Adaptation du projet d'entreprise et de la taille de l'entreprise aux moyens financiers potentiels du candidat-entrepreneur

Un candidat-entrepreneur désireux de réaliser un projet horeca de grande envergure qui nécessite environ 50.000€ d'investissements et qui emploiera 3 personnes dès son implémentation, devra probablement s'armer de patience avant de trouver le financement nécessaire. Plutôt que de continuer à chercher, il ou elle peut décider, à un moment donné, de se lancer avec les moyens réellement disponibles et adapter son projet en fonction. Le candidat peut démarrer son entreprise à l'aide de quelques fonds propres et d'un micro-crédit.

Parce que la micro-entreprise possède une taille «humaine», «maniable».

Même si différentes sortes de compétences – qu'un entrepreneur peut difficilement mettre en pratique tout seul – sont indispensables pour la création et la réussite de sa micro-entreprise, le candidat-entrepreneur dispose d'un aperçu et d'une possibilité de contrôle des différents aspects partiels de son activité qu'il peut «travailler».

...

²⁴ Ces activités professionnelles ont été mises en oeuvre à l'aide d'un prêt Solidaire et ont nécessité un capital de départ inférieur à 12000€.
²⁵ ORHAN, M., 2000, A new model for analyzing female entrepreneurship. <http://www.sbaer.uca.edu/Research/2000/ICSB/pt2/075ORHAN.pdf>



Motivations des micro-entrepreneurs

En règle générale, les motivations des micro-entrepreneurs sont-elles différentes? A l'heure actuelle, nous ne pouvons pas répondre à cette question de façon scientifiquement précise. Outre notre hypothèse, selon laquelle il existe davantage de risques de trouver des motivations «négatives» chez les micro-entrepreneurs, nous partions provisoirement du principe qu'il n'existe aucune autre différence.

12% des starters belges et des personnes qui ont créé leur entreprise il y a moins de 3,5 ans ont choisi cette option parce qu'ils n'avaient aucune autre possibilité professionnelle (ce sont les «necessity entrepreneurs») ²⁶. Nous supposons que c'est au sein de ce groupe que les micro-entrepreneurs sont les plus présents.

Entre 9.000 et 12.000 personnes qui se trouvent dans une des situations suivantes:

- chercheurs d'emploi,
- bénéficiaires d'un revenu d'intégration sociale ou d'une autre allocation sociale,
- étrangers en période de régularisation,
- femmes qui, après une période difficile, redeviennent actives sur le plan professionnel,
- jeunes en période d'attente,
- personnes ayant pris un crédit-temps,
- anciens détenus

créent chaque année leur propre entreprise ²⁷. Ce groupe de personnes constitue entre un cinquième et un quart des starters. Il nous paraît logique de penser que les «necessity entrepreneurs» sont surreprésentés au sein de ce groupe, tout comme c'est le cas des micro-entrepreneurs. En conséquence, nous supposons que la proportion de personnes qui souhaitent créer leur propre entreprise dans le but d'échapper au chômage ou de ne plus dépendre d'un revenu d'intégration sociale, est plus importante chez les micro-entrepreneurs. En d'autres termes, il y a davantage de risques de trouver des motivations «négatives» chez les micro-entrepreneurs que chez les autres.

En outre, nous partons du principe que les motivations des micro-entrepreneurs ne diffèrent pas de celles des entrepreneurs en règle générale et que, par conséquent, ces motivations sont essentiellement «positives». Vous trouverez ci-après quelques cas concrets illustrant les motivations des micro-entrepreneurs et les situations dans lesquelles ceux-ci se trouvent.

Répartir son emploi du temps de façon flexible

Raymond a 52 ans. Après un divorce difficile, il s'est remarié et a eu un enfant avec sa deuxième femme. Pendant 20 ans, il a fabriqué et réparé des éclairages au néon en tant qu'indépendant, avec quatre travailleurs. Avec sa seconde femme, il a ouvert un restaurant. Cette situation a mal tourné car sa femme est tombée gravement malade et Raymond a eu des problèmes de personnel, après quoi il a été victime d'un vol, ... Complètement découragé, Raymond a voulu remettre son commerce mais, comble de malheur, la reprise s'est mal passée. Après avoir vécu cette période chaotique et passé deux ans sans aucun statut social, Raymond a créé une entreprise individuelle dans le secteur dans lequel il possédait de l'expérience, des compétences et un vaste réseau de clients: la fabrication d'éclairages au néon. Raymond parvient à exercer cette activité tout en prenant soin de sa femme malade et de leur enfant, même s'il éprouve de temps à autre quelques difficultés pour y parvenir. Pour lui, la possibilité de combiner durant cette période vie professionnelle et vie familiale est d'une importance capitale. Il peut répartir son emploi du temps de façon à pouvoir aller chercher son enfant à la sortie de l'école, etc. Il sous-traite également pas mal de travail par manque de temps. Outre le manque de temps, Raymond ne dispose actuellement pas des équipements pour mener à bien son projet de A à Z parce qu'il ne peut pas se le permettre financièrement. Il espère, lorsque sa femme ira mieux, pouvoir acheter un ordinateur et s'installer dans des locaux plus spacieux de façon à ne plus devoir sous-traiter. En outre, il espère aussi pouvoir engager un collaborateur.

²⁶ Global Entrepreneurship Monitor 2002, Vlerick Leuven Gent Management School

²⁷ AlteR&I, 2002, Auto-crédation d'emploi: Analyse de l'existant et scénarios de politique fédérale,

CHAPITRE 3 – QUELS SONT LES FACTEURS QUI INCITENT À MICRO-ENTREPRENDRE À L'AIDE D'UN MICRO-CRÉDIT?

Progresser sur les plans financier et social

Dominique, ébéniste de formation, a travaillé quelque temps au noir pour le compte de son beau-père et bénéficiait d'une allocation de chômage. Pour lui, cette situation ne pouvait plus durer. En 2000, il a essayé de se lancer comme ébéniste indépendant. Il possédait les compétences techniques nécessaires et disposait d'une quantité de matériel importante. Néanmoins, il ne possédait pas suffisamment de moyens pour donner une forme concrète à son activité...

Badia (41 ans) voulait officialiser et agrandir son salon de coiffure, qu'elle exploitait depuis quelque temps à titre non officiel. Elle avait besoin d'un prêt pour aménager son salon et acheter du matériel et des stocks. De cette manière, elle pourrait progresser aussi bien sur le plan financier que sur le plan social. Elle est spécialisée dans les coiffures marocaines traditionnelles.

La pratique nous apprend qu'il y a différentes raisons qui incitent à officialiser une activité²⁸ :

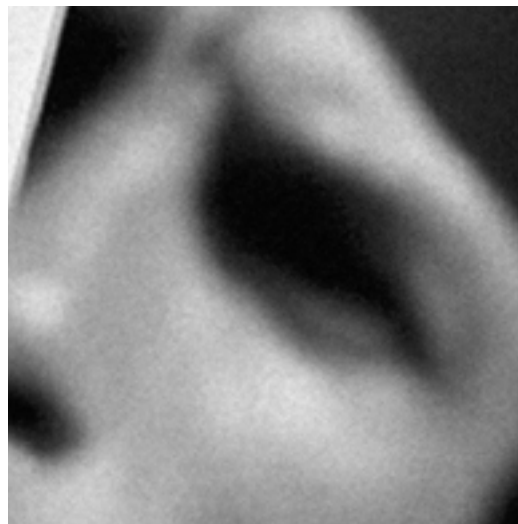
- améliorer la position sociale à la suite de la naissance d'enfants, par exemple,
- développer l'activité de façon considérable en évitant le circuit du travail au noir,
- ne plus vivre dans la crainte d'être pris,
- ...

Stéphanie, une jeune Congolaise de 32 ans avec un enfant, dépendait du CPAS. Après le départ de son mari, elle a dû prendre en charge l'éducation de son enfant. Lorsqu'elle a eu l'idée de créer sa propre entreprise, sa principale motivation était d'offrir à son enfant un avenir plus rose. Elle voulait évoluer financièrement et ne plus dépendre du CPAS. Avec l'aide de subsides de Micro-Bruxelles et d'un Prêt Solidaire, Stéphanie a ainsi créé son propre atelier de couture.

Alex, un réfugié irakien de 38 ans, a toujours travaillé en tant qu'indépendant dans son pays d'origine. En Belgique, il a travaillé quelque temps dans une entreprise de vêtements de seconde main. Par la suite, il a voulu redevenir son propre patron en tant que commerçant dans le même secteur. Il avait acquis de l'expérience dans ce secteur et voulait travailler pour son propre compte. Ses fonds propres étaient extrêmement limités? 1240€. Pour pouvoir acheter un étal, des stocks et une voiture d'occasion, il a eu recours à un Prêt Solidaire de 5950€.

Vouloir être indépendant, être son propre patron

Peter, 22 ans, rêvait depuis longtemps d'ouvrir son propre établissement horeca. Après une formation à l'école hôtelière, une formation en entreprise et quelques stages et emplois intérimaires, Peter était prêt à faire le grand



saut. «Je veux être mon propre patron. Dans le secteur horeca, il est difficile de trouver un emploi agréable à des conditions intéressantes» (cf. également l'étude de cas au chapitre 2)

Développer son propre projet professionnel

Martine, une femme divorcée avec deux enfants, a voulu reprendre l'activité qu'elle exerçait avec son mari avant leur divorce, à savoir vendre des vêtements et des articles divers sur les marchés. Après son divorce, elle est devenue dépendante d'une allocation du CPAS. Elle voulait réutiliser les connaissances professionnelles qu'elle avait acquises et être en mesure de prendre soin d'elle et de ses enfants.

Pouvoir exercer une activité passionnante

Après son accident de travail, Johan ne pouvait plus exercer sa profession de plombier. Il est resté sans emploi pendant presque 4 ans. Pendant cette période, il s'est consacré exclusivement à son hobby, la céramique, et a considérablement évolué dans ce domaine. En 2002, il a voulu en faire son métier et vendre le matériel s'y rapportant.

Piet n'a pas de formation particulière. Après avoir été chômeur indemnisé pendant deux ans, il s'est lancé comme indépendant dans l'activité qu'il avait longuement exercée auparavant à titre bénévole, à savoir la construction de décors et de stands. Il s'est consacré à cette activité avec énormément de plaisir et de créativité. Ce dont il avait besoin pour exercer son métier d'indépendant était une camionnette.

²⁸ CORNEZ, C., 2003, Séminaire «het opduiken van economische projecten waarmee sociale werkers in contact komen» organisé par Alter&I

Echapper au chômage (à long terme)

Carole, 28 ans, est au chômage depuis 6 ans. Elle a choisi l'orientation 'travail de bureau' dans l'enseignement secondaire et a exploité une agence de Tiercé pendant deux ans en tant qu'indépendante. Elle pense qu'elle n'a pas pu trouver de travail à cause de son poids. Pour échapper au chômage et parce qu'elle aime les contacts sociaux, Carole voudrait reprendre une supérette.

Ne plus être dépendant d'un revenu d'intégration sociale

Après deux expériences en tant qu'indépendant, interrompues en raison de problèmes de santé et de vols, Guy est devenu financièrement dépendant du CPAS. Il voulait mettre fin à cette situation en exerçant à nouveau une activité d'indépendant, à savoir la vente de petite restauration sur les marchés ainsi que sur commande. De cette manière, il espérait pouvoir améliorer sa qualité de vie.

Un homme de 55 ans a travaillé pendant plusieurs années au Zaïre dans le commerce du diamant. Après quelques sévères déconfitures (problèmes de santé, vol,...), il est revenu en Belgique, où il a vécu grâce à une allocation du CPAS. Pour ne plus dépendre du CPAS, il a voulu mettre à profit l'expérience qu'il avait acquise pendant ses années de travail en tant que salarié.

Des études démontrent que les entreprises fondées par des personnes ayant créé leur propre activité parce qu'elles ne parvenaient pas à trouver un travail de salarié sur le marché de l'emploi ont moins de chances de réussir. Une analyse comparative du pourcentage de réussite des entrepreneurs qui ont obtenu un Prêt Solidaire²⁹, en fonction de leur motivation à entreprendre, démontre que la motivation «échapper au chômage ou ne plus dépendre d'un revenu d'intégration sociale» entraîne presque un

quart de chances de réussite en moins que la moyenne. En conséquence, si la motivation d'entreprendre n'est pas basée sur d'autres éléments positifs – comme par exemple le fait de vouloir réaliser un projet d'entreprise pour lequel on possède les compétences nécessaires mais en ayant peur de travailler de façon indépendante ou autonome, cela ne présage rien de bon...

Section 3 – Micro-entreprendre à l'aide d'un micro-crédit

Le contexte dans lequel les personnes optent pour le micro-crédit a déjà été en grande partie analysé au premier chapitre de ce guide. Un micro-crédit peut donner aux starters un accès au financement et, en conséquence, offrir un droit à l'initiative économique, ce qui est rarement le cas auprès des organismes bancaires ordinaires. Les banques refusent les demandes de crédit des micro-entrepreneurs pour les raisons suivantes: les demandeurs de crédit ne peuvent présenter suffisamment de garanties, le montant demandé est trop faible par rapport au coût qui y est lié (risque et frais administratifs), ... Outre la situation réelle, selon laquelle les micro-entrepreneurs ont difficilement accès ou n'ont pas accès au financement par la banque, certains starters pensent qu'ils ne pourront obtenir aucun financement via la banque et ne font donc aucune démarche pour y arriver.

Les entrepreneurs qui optent spécifiquement pour le Prêt Solidaire le font généralement parce qu'ils pensent qu'il s'agit de l'unique possibilité de financer leur projet d'entreprise. Pour les candidats-entrepreneurs, le taux d'intérêt intéressant et l'accompagnement constituent deux stimuli importants qui les incitent à opter pour ce type de prêt.

Conclusion

Quels sont donc les facteurs incitant les candidats-entrepreneurs à micro-entreprendre à l'aide d'un micro-crédit? En bref, l'envie d'entreprendre (envie déterminée par des facteurs de niveaux macro, méso ou individuel) et l'envie de le faire à petite échelle. La nature de l'activité, la volonté de minimiser les risques, la possibilité de combiner efficacement vie professionnelle et vie privée, les moyens financiers disponibles,... peuvent être à la base de la décision d'opter pour une micro-entreprise. Le micro-crédit donne accès au financement du projet, ce que ne font (presque) jamais les institutions bancaires ordinaires.

La motivation des personnes à entreprendre ainsi que leurs raisons et la liberté de choix pour entreprendre à petite échelle peuvent donc varier sensiblement. En ce qui concerne l'accompagnement de ces candidats-entrepreneurs, il apparaît donc que les compétences en matière de feeling sont extrêmement importantes pour ces différents éléments qui font de la micro-entreprise la taille de projet la plus appropriée.

29 AlteR&I, 2001, Etude qualitative de la satisfaction des bénéficiaires du Prêt Solidaire

Les trois premiers chapitres nous ont suffisamment montré que le micro-crédit est une pratique avant d'être un outil financier. Et de surcroît une pratique qui s'inscrit dans un scénario économique responsable et dans la promotion du droit à l'initiative économique.

Comment peut-on décliner cette pratique et ce droit? Que recouvrent-ils? Comment les organiser, leur donner du corps? Ce ne sont pas des questions idiotes ni des questions bateau.

Il faut le reconnaître, nous ne sommes pas encore très loin en termes de soutien aux créateurs. Savez-vous³⁰ qu'un tiers des créateurs d'entreprise ne bénéficie d'aucun appui à la création. Ils sont seuls. Savez-vous que, parmi ceux-ci, les micro-entrepreneurs sont majoritaires? Savez-vous qu'un petit tiers des créateurs ne reçoit de conseil ou soutien que de son entourage? Savez-vous que les professionnels auxquels on a le plus (33%) recours – lorsqu'on y a recours – sont les comptables? Savez-vous qu'a posteriori, entre 40 et 50% des créateurs estiment avoir manqué d'appui? Savez-vous que ces chiffres sont français et qu'il n'existe aucune statistique en Belgique?

Ce chapitre vise à jeter un premier éclairage sur la pratique d'accompagnement pré-crédation. Attention toutefois: à aucun moment, nous ne présenterons de méthodologie clé sur porte. Chaque opérateur d'accompagnement s'est construit et se construit la sienne en fonction de son histoire, ses valeurs, son public, ses intervenants, son finan-

cement... Par contre, chaque opérateur doit rencontrer des fonctions générales communes à tous. Chaque opérateur doit articuler sa pratique à celle des autres opérateurs et donc s'inscrire dans un contexte organisationnel tout aussi commun. En ce qui concerne le Prêt Solidaire, chaque opérateur doit respecter le cadre contractuel défini par le Fonds de Participation. Cela fait déjà pas mal de matières communes et vaut bien un chapitre à part entière.

Section 1 – Quel est le trajet habituel du créateur?

On connaît très mal les trajectoires empruntées par les 50.000 personnes physiques ou morales qui prennent un numéro de TVA chaque année. La Belgique ne dispose pas d'informations suffisantes sur les besoins des créateurs d'entreprise et sur l'efficacité de l'aide qui leur est proposée. Les données précises manquent plus encore en ce qui concerne les 36.000 personnes qui prennent le statut d'indépendant chaque année. Et forçons le trait, c'est quasi le noir total lorsqu'il s'agit de cerner les besoins et les trajectoires des 10.000 allocataires sociaux qui créent leur propre activité annuellement.

Les estimations que nous avons réalisées sur base d'un pointage des passages de créateurs dans des structures d'aide donnent une petite idée de la réalité (mais une idée encore bien floue):

Sur les 10.000 allocataires-créditeurs	Soutien	Pourcentage du total des allocataires créateurs ³¹
4.000 à 4.500	Ont pris contact avec une structure de soutien	33 à 50%
1.500 à 1.800	Ont bénéficié d'un accompagnement voire de conseil	13 à 20%
700 à 900	Ont bénéficié de formation(s)	6 à 10%
400 à 500	Ont bénéficié de financement	3,5 à 6%

Ces chiffres laissent pantois quant à la couverture que nous assurons. Ils ouvrent toutefois des perspectives de développement considérables de nos activités. Mais la réalité est cruelle: la plupart des créateurs ne nous sont pas connus. **Mais que font-ils alors? A en croire une étude française de l'Agence des PME, pour un tiers, rien. Ils remplissent les papiers, prennent un statut, cotisent et commencent.**

Et les autres? Pour l'essentiel, ils segmentent. Une personne qui souhaite faire de la livraison de colis à domicile rencontrera une banque pour financer son camion. Une personne sans formation de base désireuse de s'installer comme indépendant suivra les formations de chef d'entreprise aux Classes moyennes. Elle obtiendra le certificat de gestion et remplira les papiers, cotisera et commencera. Le créateur moyen répond aux problèmes auxquels il fait face lorsqu'ils apparaissent. Le notaire proposera des statuts. Le comptable remplira la déclaration de TVA. Le tribunal de commerce constatera les dégâts.

Nous pouvons segmenter les types d'intervenants susceptibles d'apporter un appui aux porteurs de projet en deux groupes de deux catégories. La première segmentation consiste à distinguer les intervenants agissant à titre non professionnel de ceux qui agissent à titre professionnel.

³⁰ Agence des PME, 2003, PME: l'appui à la création- point de vue du créateur, Regards sur les PME, n°2, pp. 23 à 28.

³¹ Estimés de 9.000 à 12.000 par an.

Les non-professionnels

Parmi les premiers, on trouve deux catégories qui, bien que peu étudiées, constituent l'essentiel du recours des micro-entrepreneurs :

l'entourage familial et personnel d'une part, l'environnement professionnel de l'autre (collègues, clients ...).

Ces deux catégories nous apprennent toute l'importance du capital social à mobiliser autour du projet et du porteur. Elles relativisent également les discours sur l'impossibilité de susciter des mécanismes de solidarité, de mobiliser des apports propres ou de rassembler des garanties. Le discours sur la liberté de l'entrepreneur à démarrer seul et à ne pas s'obliger vis-à-vis de connaissances est largement contredit par la pratique et fait référence à de vieux concepts individualistes.

Parmi les non-professionnels, il s'agirait d'adjoindre un partenaire important: les intervenants sociaux. Le dispositif d'insertion tel que défini par les Régions met sur la route des demandeurs d'emploi un nombre important d'acteurs chargés de réaliser des bilans de compétence, des projets d'insertion, des plans de formations, des programmes de pré-qualification, des mises à l'emploi... Ces intervenants sociaux rencontrent donc une part importante des allocataires sociaux qui décideront, un jour ou l'autre, de créer leur propre emploi. Plusieurs structures d'appui ont déjà noué des partenariats avec les CPAS, les services du Forem, de l'Orbem et du VDAB afin de drainer des créateurs potentiels. Ces démarches ne sont pas systématiques, leur impact est mal connu et il n'existe pas de réflexion structurée et collective à cet endroit. Une première démarche de débroussaillage a été initiée en avril 2003, réunissant des intervenants sociaux sur la question de l'émergence de projets économiques au sein de la population qu'ils rencontrent. En voici les conclusions :

- A la question «les travailleurs sociaux rencontrent-ils des auto-créateurs», la réponse n'existe pas puisque la question n'est pas à l'ordre du jour.
- Il existe un problème de culture entre travailleurs sociaux et aide à l'insertion par l'économique. Il faut acter et mesurer la distance entre le travailleur social et le circuit des indépendants. Il faut reconnaître que les opérateurs d'auto-création ne calibrent pas leur marketing sur les travailleurs sociaux.
- Les travailleurs sociaux viennent d'acquérir le réflexe «économie sociale» mais sont réticents à l'auto-création. Il faut casser la prédominance du travail salarié et à tout le moins demander aux travailleurs sociaux de ne pas transférer leur idéal du travail salarié.
- Les travailleurs sociaux doivent être mieux formés en matière de diagnostic de la personne (approche globale) et de sa situation.

- Le soutien redonne une certaine dignité (se voir entre personnes, rompre l'isolement, reprendre confiance...).
- Les opérateurs de soutien à l'auto-création ne se rendent pas compte du nombre minime des gens qu'ils touchent.
- L'auto-création est une solution réelle mais sous utilisée.
- Les allochtones sont peu soutenus alors qu'ils représentent un fort potentiel d'auto-création. Les travailleurs sociaux ont une part de responsabilité à ce sujet.
- Si les travailleurs sociaux ne sont pas au courant, les chefs des travailleurs sociaux doivent l'être pour des raisons stratégiques.
- La communication est importante pour dissiper tout malentendu. Il faut passionner les travailleurs sociaux.
- Il existe des dynamiques entrepreneuriales mal appréhendées par les travailleurs sociaux, telles l'entrepreneuriat féminin, le travail au noir, l'entrepreneuriat ethnique.
- Il existe des approches innovantes telles le travail sur mesure, l'approche collective, ...

Jusqu'où aller dans l'accompagnement par des travailleurs sociaux?

- Il faut créer un moment de validation qui valorise et clôture le travail du travailleur social.
- Le travailleur social ne doit pas prendre l'accompagnement comme une assistance, un cocon. Il faudra de toute façon que l'indépendant prenne ses responsabilités.
- Il faut que toutes les demandes des personnes soient transmises. Le travailleur social n'a pas à sélectionner.
- Le travailleur social peut évaluer la maturité psychologique de la personne.
- Il faut créer une confiance réciproque entre le professionnel de l'accompagnement et le travailleur social

Quelques suggestions à l'issue de la discussion

- Construire une approche globale de l'insertion et placer l'auto-création dans le dispositif intégré d'insertion.
- Faire reconnaître le droit pour toute personne de bénéficier d'une confrontation de son projet à un professionnel de la création d'entreprise.
- Sensibiliser les travailleurs sociaux parce que c'est eux qui ont le premier contact avec les migrants intéressés par l'auto-création.
- Travailler avec les associations culturelles.
- Former les travailleurs sociaux de proximité.

- Revoir le modèle du business plan qui ne correspond pas à tous les publics.
- Organiser un scénario de concertation au niveau sous-régional (STC et Comités Subrégionaux).
- Inventariser.
- Créer un stimulant financier pour les CPAS, cela fera changer leur mentalité.
- Continuer cette réflexion avec les personnes des centres locaux de coordination de la politique des immigrants, des maisons de jeunes, des associations culturelles, des cellules de reconversion.
- Organiser des formations pour les travailleurs sociaux autour de l'auto-crédation avec un canevas d'analyse souple. Il faut dispenser des cours sur le sujet dans la formation de base des travailleurs sociaux (écoles supérieures).



- Proposer aux travailleurs sociaux de s'adjoindre les services d'un professionnel de l'auto-crédation dans leurs super ou intra-vision.
- Systématiser les moments de rencontres directes plutôt que de démultiplier les brochures.

Les professionnels

Parmi les seconds intervenants apparaissent également deux sous-ensembles:

Les structures professionnelles non dédiées

Les structures professionnelles que nous qualifierons de «non dédiées» sont celles dont la vocation n'est pas d'apporter spécifiquement un appui aux créateurs d'entreprise, mais dont l'activité courante les amène néanmoins à entrer en relation avec de futurs indépendants. Dans ce groupe ont été placés:

- les comptables et experts-comptables,
- les banques et les organismes de capital-risque,
- les organismes professionnels du secteur d'activité,
- les organismes de formation,
- les conseillers privés dans le domaine juridique, fiscal ou social,
- les conseillers en innovation ou propriété industrielle.

Les structures professionnelles dédiées

Les structures professionnelles dédiées à la création d'entreprise, c'est-à-dire celles dont au moins une des vocations est d'apporter un appui aux candidats entrepreneurs. Y figurent:

- les Chambres de commerce et d'industrie,
- les structures d'appui et de conseil, spécialisées dans l'installation comme indépendant;
- les structures d'essaimage ou de reconversion;
- les structures d'appui au financement de la création d'entreprise, autres que les banques;
- les structures d'hébergement des nouvelles entreprises, telles que les pépinières, les incubateurs;
- les services locaux de développement économique et social, intégrés à un pouvoir local;
- ...

Si le micro-crédit est une pratique partenariale, cette énumération des structures de soutien peut susciter de l'imagination dans la construction des partenariats. Chaque opérateur a un métier, des compétences, des sources de financement et un réseau. L'utilisation optimale de ces ressources fait partie intégrante de l'ingénierie constitutive de tous les programmes de micro-crédit.

Section 2 – Que propose la pratique du micro-crédit?

Il ne nous revient pas de dresser un portrait idéal des pratiques d'accompagnement. Non que nous ne voulions pas en prendre le risque, mais le professionnalisme de l'accompagnement se base sur une histoire, une capitalisation et des échanges que nous préférons stimuler.

Par contre, il nous semble déterminant de définir ensemble l'accompagnement et les fonctions de l'accompagnement. Et là, il s'agit d'exigences, non de modalités.

Définir l'accompagnement

Le terme «accompagnement des porteurs de projet d'entreprise» désigne donc un processus qui vise à aider des personnes ayant une idée de création d'activité afin qu'elles puissent:

- concrétiser leur projet et devenir des chefs d'entreprise autonomes dans l'hypothèse où leur projet de création s'avère viable;
- dans le cas contraire, mettre en évidence des qualités personnelles ou professionnelles sur lesquelles ces personnes pourront «rebondir» si leur projet s'avère irréalisable.

Les fonctions et les étapes de l'accompagnement

Quelles que soient les pratiques, celles-ci doivent s'assurer de prendre en charge les cinq fonctions essentielles suivantes:

- la fonction d'ingénierie économique et financière,
- la fonction de miroir du couple porteur-projet,
- la fonction de démotivation positive,
- la fonction de recadrage, de redimensionnement du projet,
- la fonction de positionnement du porteur dans son projet.

Ces cinq fonctions sont prises en charge à diverses étapes du processus d'accompagnement mais doivent être rencontrées d'une manière efficace et PERSONNALISÉE. Nous vous proposons de les analyser ensemble pour, ensuite, aborder les différentes étapes traditionnelles de l'accompagnement en fournissant un pense-bête qui pourrait nourrir vos pratiques.

Analyse des fonctions

Attention, on pourrait croire, a priori, que les fonctions recouvrent largement les étapes. C'est faux et contre-productif. L'important, ce sont les fonctions. Elles entretiennent entre elles un rapport dialectique et surtout pas chronologique. Ce n'est qu'en fin de parcours qu'il est

possible de voir si l'accompagnement a bien rempli ses fonctions même si des méthodes doivent être utilisées pour s'en assurer.

a) La fonction d'ingénierie économique et financière

Tout part de là, évidemment. Nous appellerons cette fonction le «modèle de base» de l'accompagnement. Le reste vient en option. Dans le cadre de cet ouvrage consacré au micro-crédit, nous pouvons largement considérer cette fonction comme acquise.

Rappelons toutefois un élément sensible de l'ingénierie financière. Un candidat-entrepreneur à la base d'un projet de micro-entreprise n'a, a priori, pas beaucoup de choix parmi les différents instruments de financement lorsqu'il (elle) dispose de fonds propres insuffisants. Résultat: les conditions des possibilités de financement qui peuvent effectivement être obtenues paraissent secondaires au candidat-entrepreneur. Le taux d'intérêt, par exemple, est accessoire par rapport à l'accès au financement³². De façon analogue, lorsque le candidat-entrepreneur doit choisir entre obtenir un crédit dont la période de remboursement n'est pas adaptée à la structure financière des actifs ou ne pas obtenir de crédit du tout, sa décision est vite prise.

L'accompagnement financier lors de la constitution d'un dossier implique que le consultant examine différentes possibilités de financement du projet avec l'entrepreneur, après que celui-ci a effectué les calculs nécessaires. Malgré le choix limité de possibilités de financement qui s'offre aux micro-entrepreneurs, il convient de viser un plan de financement aussi équilibré que possible et en harmonie avec les investissements. Vouloir financer une voiture à l'aide d'un Prêt Solidaire ou d'un Prêt Lancement est un bel exemple du contraire.

Reprenons les conditions du Prêt Solidaire. La période de remboursement est de 4 ans (45 mensualités avec exemption de remboursement du capital pendant les 3 premiers mois). Lorsqu'un Prêt Solidaire est combiné à un autre prêt, la période de remboursement est de 3 ans. Dans ce dernier cas, la combinaison des deux prêts ne peut excéder la limite de 25.000€. Comme nous l'avons déjà précisé au premier chapitre, les fonds propres ne sont pas une exigence mais ils sont toujours souhaitables.

Dans ce chapitre, nous avons abordé différentes possibilités de financement. A l'annexe 3, vous trouverez quelques autres possibilités de crédit accompagnées d'informations sur les critères relatifs au groupe-cible, le montant maximal du prêt, le taux d'intérêt et les fonds propres requis.

³² Résultats préliminaires, Groupe de Travail sur le micro-crédit, DG Entreprises

b) La fonction de miroir

Toute personne ayant une idée, un projet à dimension économique, doit pouvoir confronter cette idée à un professionnel. Le professionnel doit servir de miroir dans lequel la personne regarde ce que représente son idée. Le porteur de projet doit se trouver confronté face à un professionnel qui reformulera en d'autres mots l'idée qui lui a été soumise. Cette reformulation est importante puisque, pour la première fois, le porteur se trouvera confronté à sa propre idée. En réentendant son idée exprimée par quelqu'un d'autre, il pourra commencer à la critiquer, l'évaluer... Cela peut paraître très psychologique mais les professionnels de l'accompagnement font cela très bien sans penser psychologiser.

Cette fonction doit rencontrer une double exigence:

- «Renvoyer l'image la plus fiable possible de ce que l'entrepreneur dit de son projet et de lui-même». Il s'agit de reformuler, avec des mots univoques, ce que l'entrepreneur dit. Lui retourner sa propre image et celle de son projet; l'y confronter sans juger.
- «Identifier le stade de maturité du projet et de son entrepreneur». Prendre un peu de hauteur pour photographier non pas le coureur mais le coureur sur le champ de course afin de donner une image fidèle de la distance parcourue et de celle qu'il reste à parcourir avant la ligne ... de départ!

Cette fonction se base sur deux qualités de l'accompagnateur:

- l'expérience, ce qui nous fait dire que limiter la fonction de miroir au premier entretien et confier le premier entretien aux professionnels les moins chevronnés de l'équipe n'est pas nécessairement une bonne idée;
- l'intuition (donc l'expérience!).

c) La fonction de démotivation positive

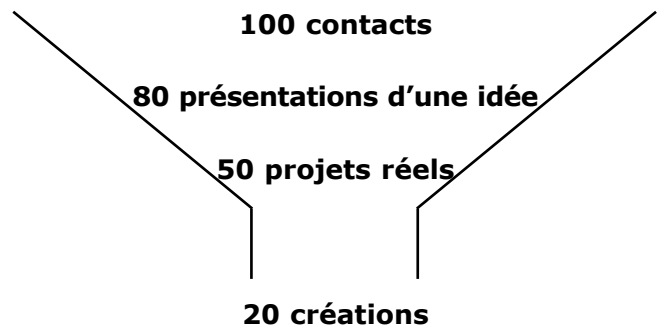
Selon la réalité forte du secteur de la création d'entreprise: «beaucoup d'appelés peu d'élus». Quand on s'adresse spécifiquement à un public d'allocataires sociaux, il est nécessaire de structurer un outil de démotivation positive qui permette à la fois de mettre en mouvement des allocataires sociaux vers la création d'entreprise et de ré-aiguiller positivement ceux qui feront le choix de ne pas entreprendre.

Il s'agit de proposer une méthodologie permettant d'apprendre le métier d'entrepreneur. Les professionnels du secteur appellent cette méthode la démotivation positive. «Démotivation» car pour 10 porteurs de projet rencontrés au départ, en moyenne 2 vont concrétiser leur projet d'entreprise. «Positive» car un travail de précision de projet d'entreprise, même s'il n'aboutit pas sur une création d'entreprise permet le cas échéant au porteur de faire son deuil d'un phantasme d'entreprise pour se re-mobiliser sur un autre projet ou sur d'autres pistes

d'émancipation personnelle telles une formation qualifiante et/ou un emploi salarié.

La démotivation positive permet au candidat entrepreneur de:

- connaître les enjeux de la création d'entreprise pour lui-même et en général;
- être sensibilisé à la spécificité du métier d'entrepreneur;
- avoir une première information et des premiers réflexes par rapport au statut social d'indépendant;
- être mis en mouvement par rapport à un véritable projet d'entreprise;
- analyser ses points forts et ses points faibles;
- être réorienté professionnellement si, une fois les enjeux de la création d'entreprise éclaircis, il fait le choix de ne pas entreprendre.



d) La fonction de redimensionnement du projet

Redimensionner un projet, c'est organiser l'harmonie entre

- compétences du porteur,
- core business,
- dimensions du marché et
- capacités d'investissement.

Cette fonction est assurée à différentes étapes du processus d'accompagnement. D'entrée de jeu, il faudra faire prendre conscience au porteur de la nécessaire harmonie entre ces composantes et surtout des «dysharmonies» flagrantes de son idée. Progressivement, on pourra travailler sur les différents paramètres, fermer des portes, en ouvrir de nouvelles... Pour simplifier, c'est ici que se marque toute la différence entre une idée et un projet plus toute la différence entre un projet et une activité économique viable.

La plupart des structures d'accompagnement belges proposent un diagnostic de compétence, une analyse de

marché, un plan financier,... Tous les éléments sont donc présents. Mais certaines structures s'arrêtent là. Le redimensionnement consiste à articuler ces éléments les uns aux autres, à les faire se répondre, se renforcer. Le micro-crédit ne peut se passer d'une telle fonction puisque les marges de manœuvre sont étroites.

Nous sommes dans un scénario entrepreneurial responsable. La fonction de redimensionnement est donc essentielle et parfois douloureuse tant le porteur se sent investit d'une idée «géniale» mais parfois «irréaliste». Des dix core business qu'il propose et qui l'animent, il faudra parfois ne garder que celui qu'il aime le moins. Les rêves d'investissement se mueront parfois en travail de récupération, ce qui est moins exaltant ...

Cette fonction se remplit dans un rapport dialectique avec les autres et singulièrement avec l'instruction de l'activité économique. En effet, une activité peut être économiquement viable mais professionnellement mal portée et donc un échec, ou nécessitant des investissements que l'entrepreneur ne pourra drainer ...

e) La fonction de positionnement du porteur

Aux Pays-Bas, une loi impose à l'administration fiscale de présenter au contribuable la solution qui est la plus favorable à ce dernier. On pourrait en exiger autant d'un accompagnateur: présenter à l'entrepreneur les avantages et inconvénients des divers statuts sociaux et identifier avec lui le statut le plus adéquat.

Deux remarques importantes:

Certains diront qu'il n'y a guère le choix: dans 9 cas sur 10, on optera pour le statut d'indépendant. Mais le statut n'est pas tout: quelle caisse sociale, quelles assurances, pourquoi et à quelles conditions, quelle protection du conjoint, du patrimoine personnel et familial ...? Tout cela est pour le statut d'entrepreneur, une fois l'activité lancée.

Mais en amont, durant la phase de création? Quel sera le statut du créateur? Sur ce volet de l'accompagnement, un gros travail d'information et d'ingénierie sociale doit être assuré. La pratique montre que plusieurs outils sont sous-exploités durant la phase de préparation du projet. Mentionnons-en les principaux et pour leur description, consultez l'annexe 1.

- L'autorisation de se préparer comme indépendant
- La dispense pour se former à une profession indépendante
- Le travail en ALE
- L'article 23 bis de la loi organique des CPAS
- Les occupations bénévoles
- Les revenus divers pour activités occasionnelles
- L'indépendant complémentaire
- L'entrepreneur salarié

- La coopérative d'activité
- Le statut d'artiste
- Le Rosetta indépendant
- Le Pro Deo comptable
- La couveuse d'entreprise
- Les chèques création
- Les bourses de pré-activité
- L'excusabilité du failli
- L'assurance sociale en cas de faillite
- La dispense de cotisation
- Retour au chômage en cas de difficultés

Analyse des étapes

Les travaux traditionnels sur l'accompagnement identifient généralement trois grandes étapes:

- l'accueil,
- l'accompagnement proprement dit,
- le suivi.

Nous en identifierons cinq afin de s'inscrire dans la lignée des nouveaux référentiels du métier de l'accompagnateur:

- le pré-accueil,
- l'accueil (la distinction entre pré-accueil et accueil permet de sortir le pré-accueil du cercle des professionnels en création d'entreprise et de confier la fonction à des opérateurs plus sociaux par exemple),
- l'accompagnement au montage,
- l'accompagnement financier,
- l'accompagnement post-crédit (ce dernier est renvoyé au chapitre 6 qui lui est entièrement dédié).

A ces 5 étapes, nous en ajouterons une sixième, celle de la communication et de la promotion. Cet ajout témoigne de notre insistance à présenter le micro-crédit comme un nouveau scénario entrepreneurial. Notre ambition est de créer un réflexe «micro-crédit» dans la population des entrepreneurs. Mais ce n'est pas gagné, d'où le ton un peu péremptoire du descriptif de la première étape. Les autres se contentent de lister les objectifs à atteindre par étape sur base des référentiels actuellement en discussion au niveau européen.

a) Promotion et présence au bon endroit

La plupart des structures d'accompagnement du micro-crédit sont inscrites dans le paysage de l'animation économique depuis longtemps. Elles y tiennent une fonction reconnue et s'inscrivent dans des réseaux, des filières habituelles, rodées... qui leur assurent une «clientèle» quasiment «structurelle».

Le problème, c'est que le micro-crédit, du moins en Belgique, n'est absolument pas structurel. Personne n'a le réflexe «micro-crédit» alors que le réflexe «classes moyennes», ou «insertion» ou «innovation» existe bel et bien. Personne (ou quasiment personne) ne va donc venir demander un micro-crédit.

La structure d'accompagnement doit donc pouvoir:

- identifier, parmi les personnes qui demandent un accompagnement, celles qui seraient mieux aidées par une pratique «micro-crédit»;
- faire connaître le potentiel du micro-crédit dans ses réseaux ou dans les réseaux de ses réseaux.

Le chapitre 3 tentait de définir le «client» micro-crédit, non pas au travers de statuts (exemple: allocataire social) mais au travers de motivations. Ce chapitre devait donc aider les structures d'accompagnement à identifier, parmi les personnes qui se présentent chez elles, celles qui seraient mieux aidées par une pratique «micro-crédit». Ce chapitre peut également aider à définir une politique de communication.

Nous croyons qu'il y a plus de potentiel à être présent dans les cellules de reconversion d'entreprises en restructuration, dans les services d'insertion des CPAS, dans les coordinations de personnes issues de l'immigration, dans les associations culturelles... qu'à courir les salons de l'entrepreneur.

b) Le pré-accueil

Objectif de l'étape:

- Permettre aux porteurs de projet de fixer leur idée et de réfléchir à leur projet personnel et aux conditions de leur environnement qui leur permettront ou non de rentrer dans la dynamique du projet.
- Pré-comprendre le projet de vie personnel des porteurs et leur permettre d'initier leur démarche.

Référentiel de métier:

- Orienter les porteurs de projet vers l'organisme le plus adéquat.
- Détecter l'idée et la motivation des porteurs de projet.
- Faire décrire l'idée.
- En cas de motivation mais d'absence d'idée, détecter les qualités (dont le profil éventuel de créateur ou de repreneur), les intérêts et les besoins des porteurs de projet potentiels.

- Vérifier que l'idée de projet est fixée dans l'esprit des porteurs de projet et non mouvante.
- Identifier l'état d'avancement de l'idée de projet et les aspects déjà approfondis par les porteurs de projet (commercial, juridique, financier, ...).
- Connaître les porteurs de projet, leur environnement familial et social.
- Connaître la situation et le passé professionnel des porteurs de projet.
- Avoir une première idée de ses ressources financières, de son endettement³³ possible, interdiction bancaire ou situation tutélaire du porteur et de sa famille et faire prendre conscience aux porteurs de projet de l'incidence de leur situation financière sur le projet.
- En cas de projet collectif, faire réfléchir chaque porteur de projet sur l'intérêt de s'associer, ses motivations dans ce sens, son entente avec son(ses) associé(s).
- Évoquer avec les porteurs de projet les étapes qu'ils auront à franchir.
- Définir un cadre d'intervention plutôt que valider un couple porteur-projet. En effet, la perception que l'on a d'un porteur est évolutive. Les questions de l'entretien visent à profiler l'accompagnement et non à valider.

c) L'accueil

Objectif de l'étape:

- Donner aux porteurs de projet les moyens de formaliser leur projet en abordant tous les aspects travaillés ou à travailler, de connaître les étapes à franchir pour leur permettre d'aboutir à la création effective de leur entreprise ou à leur réorientation.
- Etablir avec les porteurs un diagnostic de l'état d'avancement de leur projet et détecter leurs besoins de formation.

Référentiel de métier:

- Permettre aux personnes de se présenter elles-mêmes³⁴ et de présenter leur projet.
- Amener les personnes à une première formalisation par écrit du projet d'entreprise et des informations déjà réunies par les porteurs de projet: techniques, commerciales, financières, juridiques ...
- Identifier l'état d'avancement des porteurs de projet par rapport à leur projet et leur état de connaissance par rapport à leur futur métier de chef d'entreprise.

³³ Une fois encore, la question n'est pas «faut-il que je prenne en charge les problèmes d'endettement du porteur?» mais «quel partenaire avoir sur cette question?»

³⁴ Le parcours professionnel et le niveau de formation d'un porteur figurent dans son curriculum vitae. A quoi peut bien servir ce CV? A stigmatiser une nouvelle fois le porteur? Réponse évidente: non. Le CV poursuit les objectifs suivants: vérifier l'accès à la profession et au statut d'indépendant, vérifier les compétences techniques du porteur sur le métier qu'il devra pratiquer dans son activité économique, identifier le capital social que le porteur peut mobiliser autour de son projet afin de l'exploiter au maximum dans le recadrage du projet, son instruction technique et la vie quotidienne de l'entreprise.



- Faire prendre conscience aux porteurs de projet des différents aspects du projet qui restent à approfondir, des étapes à franchir et des méthodes pour le faire..
- Fournir aux porteurs de projet une information détaillée sur la méthode de création d'entreprise, sur les interlocuteurs qu'ils devront rencontrer et sur les exigences du futur métier de chef d'entreprise.
- En cas de projet collectif, faire prendre conscience aux porteurs de projet des modes de contractualisation nécessaires.
- Établir un diagnostic de cohérence personne(s)/projet.
- Déterminer avec eux et en fonction de leur projet leurs propres atouts et freins, et leurs besoins de formation.
- Établir un diagnostic de l'état d'avancement du projet transmis à l'organisme d'accompagnement au montage.

d) L'accompagnement au montage

Objectif de l'étape:

- Mobiliser les porteurs comme réalisateurs de la conduite de leur projet.
- LEUR permettre de vérifier la viabilité de leur projet en appréhendant un par un l'ensemble de ses différents aspects tout en progressant dans l'acquisition des qualités indispensables à leur future fonction de chef d'entreprise.
- Les aider à établir un diagnostic permanent de l'état d'avancement de leur projet.
- LEUR favoriser les contacts avec les institutions et les différents opérateurs intervenants dans le champ de leur projet.
- Les encourager à établir des relations avec l'environnement de leur projet.

- Détecter les besoins de formation et orienter le cas échéant.

Référentiel de métier:

Construction, avec les porteurs de projet, de parcours individualisés d'apprentissage de leur futur métier de chef d'entreprise, au travers des aspects suivants:

Aspect technique

- Aider les porteurs de projet à la formalisation écrite du projet et à la construction du dossier prévisionnel.
- Établir un diagnostic permanent de l'état d'avancement du projet et de la capacité des porteurs à le maîtriser.
- Vérifier, à partir de la mise en œuvre d'outils adaptés, la cohérence porteur(s)/projet.
- Déterminer avec les porteurs et en fonction de leur projet, leurs atouts et freins, et leurs besoins de formation.

Aspect commercial

- Apporter un appui à la définition du ou des produits et au ciblage d'une clientèle.
- Aider à la réalisation d'une approche de marché et au repérage de la concurrence.
- Évaluer la valeur ajoutée économique du projet et aider à établir des projections de chiffre d'affaire.

Aspect financier

- Appuyer au chiffrage du projet par les porteurs de projet (des investissements, des charges prévisionnelles, du stock et du fonds de roulement).
- Étudier, avec les porteurs de projet, les possibilités de financement dont ils auront besoin et les ressources qu'ils sont en mesure de mobiliser.

Aspect juridique

- Aider au choix du statut juridique de l'entreprise, et du statut fiscal et social du ou des dirigeants.

Aspect relationnel

- Aider les porteurs de projet à sortir de leur isolement, à se créer un réseau relationnel familial, amical et professionnel.
- Aider les porteurs de projet à développer des capacités à bien communiquer, à décrypter et à prendre conscience de leurs projections et de celles de leur environnement par rapport à leur projet.

e) L'accompagnement financier

Objectif de l'étape:

- Permettre aux porteurs de financer leur projet avec un plan de financement équilibré et l'engagement d'opérateurs financiers crédibles à leurs côtés.

Référentiel de métier:

Avec le porteur de projet

- Vérifier l'état de cohérence des éléments financiers du projet et leur adéquation avec le projet économique.
- Identifier le degré d'appropriation par les porteurs de l'ensemble des éléments de leur projet, notamment les éléments financiers.
- Donner aux porteurs de projet une connaissance de l'attente bancaire vis-à-vis des créateurs (simulations, exercice de défense du dossier, présentation).
- Évoquer avec les porteurs de projet les services bancaires dont ils peuvent avoir besoin au cours de la vie de leur entreprise.
- Caler avec les porteurs de projet l'ensemble des financements qu'ils peuvent négocier en les couplant à un financement bancaire.
- Rechercher l'équilibre entre financements bancaires et autres sources de financement.

Préparation du dossier de demande de crédit

- Faire une analyse économique et financière du projet, de ses points forts et de ses points faibles.

Relations avec les autres partenaires financiers

- Développer des relations avec le réseau bancaire local et les autres organismes du dispositif de financement.
- Les mobiliser pour qu'ils financent les créateurs.

Le cadre général de l'accompagnement

Après avoir étudié les fonctions que l'accompagnement doit remplir et le référentiel de métier de l'accompagnateur, un petit retour sur le cadre général de l'accompagnement s'impose. De nouveau, nous ne promouvons aucune méthode particulière. Cette section vise uniquement à relancer cinq débats se situant au cœur du micro-crédit:

- l'attitude de l'accompagnateur,
- la durée «normale» d'un accompagnement,
- la subjectivité de l'accompagnateur,
- l'attraction des plafonds,
- désenclaver l'entrepreneur.

L'attitude de l'accompagnateur

Dresser, comme nous venons de le faire, une liste détaillée d'exigences vis-à-vis de l'accompagnateur, concourt malheureusement à l'image «paternaliste»

dont pâtit ce dernier. Garantir un droit à l'initiative économique est une obligation de moyen, pas de résultat. L'accompagnateur a donc une exigence supplémentaire qui est quasiment la plus difficile à mettre en œuvre: sélectionner et sélectionner drastiquement³⁵. Le micro-crédit souffre d'une image sociale parfois mal comprise. Oui, le micro-crédit est une pratique sociale de la finance. Non, le micro-crédit n'est pas une pratique sociale tout court.

A trop jouer sur la corde sociale, certains programmes de micro-crédit ont connu des taux de remboursement très faibles ce qui leur enlevait toute crédibilité financière. Est-ce uniquement dû à une attitude trop laxiste de l'opérateur financier? Les structures d'accompagnement n'ont-elles pas à faire leur propre évaluation? L'accompagnement pré-crédit n'est-il pas parfois conçu comme une aide à la demande de subside?

Exemples tirés de situations réelles (belges et françaises):

- Peut-on introduire un dossier de crédit remboursable en 4 ans pour une personne qui a déménagé 6 fois en 3 ans?
- Peut-on introduire un dossier de crédit pour une personne qui refuse tout accompagnement post-crédit?
- Peut-on introduire un dossier de crédit pour une personne qui a mis 10 mois à apporter quelques rares éléments d'instruction de son dossier d'ouverture d'une friagerie?
- Peut-on introduire un dossier de crédit pour une personne sans enfant à charge qui vient d'être licenciée d'un poste à responsabilité et qui refuse le moindre apport propre?
- Peut-on cacher à l'opérateur financier l'ordre de quitter le territoire donné au porteur de projet avant la décision du comité d'octroi du crédit?
- Faut-il chercher un entrepreneur qui disparaît au moment de la décision d'octroi pour connaître le numéro de compte sur lequel verser le prêt?
- Etc.

La durée d'un accompagnement?

Pour remplir toutes les fonctions de l'accompagnement et pour passer toutes les étapes, faut-il compter 3 semaines ou 10 mois? Faut-il prévoir 2 ou 12 entretiens? Les pratiques divergent au risque de s'opposer. Donc, affirmons-le: oui, la question du temps est essentielle. Non, il n'y a pas de recette générale. Le premier entretien doit permettre de définir une trajectoire d'accompagnement en fonction de la personnalité du porteur, du stade d'évolution de son projet, ...

³⁵ Et ce malgré la théorie des plafonds que nous avons défendue au chapitre 1.

De nombreuses discussions entre structures d'appui du Prêt Solidaire ont porté sur les pratiques d'accompagnement pré-crédit. Existe-t-il un standard «temps» et un standard méthodologique de l'accompagnement? Ce débat a dérapé sur les priorités des structures d'appui, certaines se disant plus sociales, d'autres, plus financières. Recadrons ce débat et soyons fermes: le micro-crédit prend en charge les dimensions sociale, économique et financière de l'entrepreneuriat, comme on l'a mentionné dans la définition. Cela signifie qu'il n'y a pas de débat à avoir sur des approches de l'accompagnement pré-crédit qui seraient, l'une d'abord sociale avant d'être économique et financière, l'autre d'abord économique et financière avant d'être sociale.

Par contre, ce faux débat en cache deux autres très importants:

- Prendre en charge toutes les dimensions de l'entrepreneuriat oblige à construire des partenariats. La question est de savoir comment, sachant que
 - chaque structure d'appui a son histoire, ses priorités et ses compétences.
 - c'est l'entrepreneur qui doit être au centre du partenariat. Il n'a donc pas à souffrir des exigences à l'entrée et à la sortie de chaque étape.

Le partenariat doit donc être fluide, rapide et organisé autour de l'entrepreneur.

- De très nombreux entrepreneurs se plaignent de la lenteur du processus d'octroi du crédit. Ils confondent – et on leur permet de confondre – soutien à la création d'entreprise et demande de crédit. Les entrepreneurs doivent pouvoir identifier le temps passé à construire leur projet et le séparer du temps passé à construire une demande de prêt. Sans cela, ils ne seront jamais satisfaits du service rendu et finiront par dire (ce qui se

dit déjà), que «c'est plus rapide à la banque et moins contraignant».

Remarque complémentaire: l'expérience a montré que les trajectoires d'accompagnement sont souvent plus influencées par les compétences et la disponibilité de la structure d'appui que par les besoins de l'entrepreneur ou de son projet. Attention!

La subjectivité de l'accompagnateur

L'accompagnateur est amené à évaluer la motivation, les qualités morale, psychosociale et entrepreneuriale du porteur, etc. Immanquablement, ces évaluations mobilisent la subjectivité de l'accompagnateur. Il faut l'acter, cette subjectivité fait partie du savoir-faire de l'accompagnateur. Est-ce à dire qu'aucun débat technique ne peut être mené sur la qualité de cette évaluation? N'existe-t-il aucun outil qui permette de conforter cette subjectivité? Peut-on dresser une liste d'indicateurs tels:

- le temps consacré par le porteur à la préparation de la rencontre suivante;
- les raisons ayant poussé le porteur à entamer une démarche de création (sachant que certaines raisons sont facteurs de risque (comme «je n'avais d'autre solution pour m'en sortir) mais non d'exclusion);
- les confrontations qu'il a assumé sur son projet avec son entourage immédiat;
- le soutien dont il bénéficie dans son entourage;
- ...

De plus, on ne peut acter la subjectivité du professionnel sans lui imposer une position définitive: l'accompagnateur doit pouvoir exprimer et expliquer au porteur un refus de poursuivre un accompagnement sur base d'une analyse subjective bien que professionnelle.

Exemple: un porteur déclare avoir déjà subi plusieurs échecs. L'accompagnateur doit pouvoir estimer si ces échecs sont des accidents de parcours peu déterminants pour la suite du travail ou s'ils sont dus à des traits de personnalité inchangés constituant un obstacle incontournable à court terme pour le porteur. Dans ce cas, l'accompagnateur doit mettre fin à l'accompagnement et justifier. Il ne peut se contenter d'exprimer ses doutes.

L'attraction des plafonds

Ce titre aux allures rigolotes cache une réalité qui l'est moins. Les raisons invoquées par les banques pour ne pas pratiquer le crédit d'investissement pour des montants inférieurs à 25.000€ touchent tout autant les opérateurs de micro-crédit. Les problèmes rencontrés par les banques avec des porteurs de projet sans formation touchent aussi les opérateurs de micro-crédit.

La volonté initiale de pallier au nonaccès bancaire a beau être forte et généreuse, les réalités rattrapent parfois



les opérateurs de micro-crédit qui, insensiblement, reverront leurs exigences à la hausse. Voyant le plancher des banques fixé à 25.000€, le micro-crédit offrira par exemple un crédit dans une fourchette de 1.000 à 24.000€. Progressivement, la réalité montrera que l'opérateur ne pratique pas de micro-crédit inférieur à 6.000€ et que la moyenne des prêts octroyés se situe au-dessus des 20.000€. Le plafond d'intervention de l'opérateur (24.000€) fixé en fonction du plancher des banques (25.000€) dispose d'une force d'attraction importante. Attention.

Le même constat peut être fait sur le capital social demandé au porteur de projet. Au début, on accueille tout le monde, puis progressivement, l'écroulement se fait.

Idem pour l'intérêt économique du projet. Au début, on accepte les frateries mais progressivement, on constate qu'on ne retient plus que les services technologiques.

Nous appelons ce phénomène «l'attraction universelle des plafonds». Lorsque l'opérateur de micro-crédit se fixe une fourchette d'intervention, il y a fort à parier que, par facilité teintée de réalisme, ses interventions se situeront de plus en plus à proximité du plafond et non du plancher.

Désenclaver l'entrepreneur

Le micro-crédit se construit sur un projet social, celui de redonner accès au financement à un public d'entrepreneurs exclus du marché bancaire traditionnel. Or, nous venons de le rappeler dans la section relative à «l'attraction des plafonds», les raisons de ces exclusions ne sont pas infondées. Les banques n'excluent pas par pure «méchanceté».

L'opérateur de micro-crédit va donc devoir mettre en place une série de mécanismes permettant d'offrir une réponse positive aux problèmes qui avaient amené les banques à répondre par la négative.

Parmi ces mécanismes figure au premier chef le «réseautage» de l'entrepreneur. Tout doit être mis en place pour que l'entrepreneur ne soit pas seul face à son projet. Seul dans son financement, seul dans sa gestion, seul

dans la production, seul dans l'évaluation, seul à tout moment.

Comment désenclaver l'entrepreneur? Les pratiques sont nombreuses même si elles sont fort expérimentales à ce stade. Il y a là un champ d'exploration à mener qui devrait encore augmenter l'efficacité du micro-crédit. Quelques exemples néanmoins:

- parrainage par entrepreneurs pensionnés,
- clubs d'échanges d'expériences,
- formation obligatoire post-crédit et en groupe,
- accompagnement post-crédit collectif,
- bulletin de liaison entre bénéficiaires d'un programme de micro-crédit,
- ...

Ce réseautage prend une tournure particulière lorsqu'il porte sur des aspects financiers. Au chapitre premier, nous avons présenté le micro-crédit comme un prêt n'imposant pas d'apport propre ni de garantie. Toutefois, nous avons mentionné que ces éléments étaient des facteurs positifs d'évaluation. Comment amener l'entourage à se porter caution ou à investir des fonds propres dans un projet dont les banques se méfient a priori? Telle est la question sur laquelle de nombreux opérateurs de micro-crédit travaillent. L'information et la transparence vis-à-vis des cautions et des financiers jouent ici un rôle majeur. Mais est-ce suffisant?

Enfin, des mécanismes plus structurels font leur apparition (chez Crédal pour la Belgique francophone):

- le «peer lending» c'est-à-dire un prêt de groupe que doivent se répartir les membres avec la contrainte de la co-débitation. Chaque débiteur est responsable totalement et solidairement du montant prêté au groupe. Ainsi s'instaure un contrôle social et une aide mutuelle.
- Un fonds de garantie alimenté par les emprunteurs au pro rata des montants empruntés.
- ...

Conclusion

Ce chapitre se présente donc sous la forme d'une check-list attirant l'attention de l'opérateur de micro-crédit (financier ou d'accompagnement). Tous les éléments figurant dans cette check-list ne sont pas exclusivement réservés à la pratique du micro-crédit. Un conseiller d'agence bancaire pourrait s'en servir, au même titre qu'un conseiller d'une structure traditionnelle d'animation économique. Visant toutefois à combler les lacunes du marché, le micro-crédit présente la caractéristique de cumuler les difficultés prises en charge. Ces difficultés sont celles présentées par le porteur et son projet. Le pari du micro-crédit est que tout projet économiquement viable doit pouvoir trouver un financement, à court et à long terme.

L'harmonisation des compétences et de la situation du candidat-entrepreneur, de l'activité de base du projet, du marché et de l'investissement est l'une des fonctions cruciales qui garantissent les structures d'accompagnement, ce dont il a déjà été question au chapitre précédent. Une analyse du marché, une analyse des compétences et de la situation de l'entrepreneur, un plan financier,... permettent au consultant d'évaluer et de corriger le degré d'harmonisation.

Lorsque la micro-entreprise semble être la taille appropriée pour le projet d'un candidat-entrepreneur et qu'il est conseillé au micro-entrepreneur de financer son projet d'en-

treprise à l'aide d'un micro-crédit (cf. également chapitre 3), le projet doit être adapté à la taille de l'entreprise, si cela n'a pas encore été fait. Le redimensionnement d'un projet vers une micro-entreprise pouvant être financée à l'aide d'un micro-crédit peut prendre différentes formes: une autre situation, du matériel d'occasion plutôt que du neuf, une gamme de produits ou de services restreinte, se présenter comme intermédiaire plutôt que de s'adresser à des particuliers,... ce qui requiert bien entendu de la part du candidat-entrepreneur une bonne dose de créativité, de détermination, de réalisme, de dialogue avec – entre autres – le consultant ainsi

que de l'expérience de la part de ce dernier. Le redimensionnement vers un micro-projet peut également être conseillé pour d'autres motifs que la possibilité d'investissement limitée, comme par exemple par une mauvaise évaluation de l'organisation réaliste des tâches journalières, une surestimation des compétences par le candidat-entrepreneur, ...

En raison de plusieurs caractéristiques qui leur sont propres, certains projets d'entreprise et activités sont plus adaptés que d'autres au financement par un micro-crédit. Nous avons voulu examiner ces caractéristiques en détail et les illustrer par des exemples.



Minimiser les investissements en se limitant à l'essentiel et au nécessaire, en utilisant du matériel d'occasion plutôt que du neuf, ...

Une activité de base limitée

Dans une activité de prestation de services, limiter l'activité de base ne revient pas à proposer un service de A à Z mais plutôt à se concentrer sur un élément donné d'un processus. Cette même logique s'applique aux activités de production et de transformation ainsi qu'aux activités commerciales: la production d'un seul type de produit nécessite moins d'investissements que la production d'une gamme complète. Pour un commerce, le fait de proposer un choix diversifié pour des produits extrêmement variés requiert davantage d'investissements qu'une gamme de produits limitée.

Le nettoyage et la réparation de gouttières est un exemple de prestation de services restreinte. Koen a acquis de l'expérience dans ce domaine en tant que salarié et en tant qu'indépendant. A la suite du vol de son matériel, il a mis fin à son activité. Après avoir passé une dizaine de mois à chercher un emploi sans bénéficier d'une allocation de chômage, il a voulu reprendre le travail. La concurrence est bel et bien présente dans le secteur des toitures mais Koen a réussi à se faire sa place en se spécialisant sur la niche du nettoyage et de la réparation des gouttières. Les autres entrepreneurs, ouvriers sur les toits et plombiers s'intéressant davantage aux gros travaux.

La pose de châssis en aluminium et en pvc est un autre exemple. Proposer une gamme complète de travaux de construction nécessite bien entendu un investissement considérable, notamment pour l'achat du matériel. Philippe, qui a obtenu un Prêt Solidaire de 7371 € en 2001, a exercé cette activité pour le compte de particuliers et de PME en tant qu'indépendant complémentaire. Il connaissait bien le marché sur lequel il travaillait et possédait les compétences techniques nécessaires. En outre, il était chercheur d'emploi et bénéficiait d'une allocation de chômage. Il n'avait pas réussi à obtenir un prêt ordinaire auprès de sa banque. Les facteurs qui l'ont motivé à passer du statut d'indépendant complémentaire à celui d'indépendant en activité principale étaient le

fait qu'il aime son travail, qu'il ait de nombreux clients, qu'il ait développé ses compétences dans ce domaine et qu'il veuille gagner davantage pour entretenir sa famille de façon décente.

Anne, une jeune femme de 24 ans avec 5 enfants, était à la recherche de jolies petites boîtes pour emballer les dragées à l'occasion du baptême de son deuxième fils. Malheureusement, les modèles qui lui étaient proposées ne lui plaisaient pas. Elle a donc décidé d'en fabriquer elle-même. Ses créations eurent beaucoup de succès et Anne se mit à travailler chez elle pour le compte de particuliers qui voulaient acheter ce type de boîtes. Anne réalisa qu'elle avait trouvé un créneau et décida de créer sa propre entreprise. Pour le financement de son projet, elle a obtenu un prêt de 2000 € chez Adie. Par la suite, elle a obtenu deux autres prêts, pour un total de 7000 €. Peu à peu, les chocolatiers, les confiseurs,... se sont intéressés aux créations personnelles d'Anne après avoir vu ses échantillons et ses brochures. Anne a été forcée d'opter pour la production d'un seul type d'objet, à savoir de petites boîtes décorées, pour lesquelles elle était certaine qu'il existait un marché. La production d'une gamme d'emballages cadeaux est probablement son prochain objectif...



Situation: à domicile, sur le marché, chez le client, local bon marché, ...

Les activités commerciales qui nécessitent un immeuble bien situé absorbent souvent une part considérable du budget. Par contre, une activité exercée à domicile, sur un marché ou dans un local peu onéreux a davantage de chances de pouvoir être financée à l'aide d'un micro-crédit.

Les activités de services, de production et de transformation qui requièrent des compétences techniques et/ou créatives, de même que les petites activités horeca qui s'adressent aux entreprises, sont généralement susceptibles d'être exercées par l'entrepreneur à domicile.

- Création de sites web pour entreprises.
- Réparation de bijoux pour les bijoutiers.
- Préparation de produits à base de chocolat pour les entreprises horeca.
- Création d'emballages pour fabricants de chocolat, confiseurs, ...
- Réparation ou retouches de vêtements pour des magasins de vêtements.
- Préparation de sandwiches, de plats froids, ...
- ...

Outre le fait de ne pas devoir payer de loyer, le travail à domicile procure également un avantage fiscal. Une meilleure combinaison entre travail et vie privée constitue également un stimulus qui incite à vouloir travailler chez soi.

Jamila, une jeune femme de 29 ans d'origine marocaine, a étudié la couture. Après ses études, elle a eu 4 enfants. Pendant dix ans, elle s'est consacrée à l'éducation de ses enfants, tout en faisant de temps à autre des travaux de couture pour des amis et connaissances. Son mari et elle se sont mis d'accord pour inverser les rôles une fois que le petit dernier serait en âge d'entrer en maternelle. A présent, voilà environ un an qu'elle travaille dans son atelier de couture tandis que son mari reste à la maison pour s'occuper du ménage et des enfants. Son atelier tourne extrêmement bien. Le soir, il lui arrive même de réparer des vêtements après une journée de travail de 9 heures à 20 heures. Sa clientèle est composée de particuliers qui viennent faire leurs courses dans la galerie (où se trouve un supermarché) ainsi que d'un magasin de vêtements. Pour le financement de sa petite entreprise, Jamila a demandé et obtenu un Prêt Solidaire ainsi qu'un Prêt Lancement, après avoir essuyé plusieurs refus de la part de la banque.

Au début, Jamila avait pensé travailler pour le compte de plusieurs magasins de vêtements. Pour ce faire, elle avait prévu d'acheter une voiture qui lui servirait à transporter

les vêtements. Mais le nombre de particuliers qui s'adressent à elle est aujourd'hui trop important pour lui permettre de travailler pour plusieurs magasins. Etant donné qu'elle a ouvert son atelier plus tard que prévu, la plupart des magasins qui se disaient intéressés ont renoncé à faire appel à elle.

L'ouverture de l'atelier a pris du retard parce que le comité de crédit avait des questions supplémentaires à poser à Jamila, notamment en ce qui concernait le choix du bâtiment commercial, qui était extrêmement cher (surtout que la plupart des clients potentiels de Jamila étaient des magasins de vêtements), ainsi que sur les investissements trop élevés, qui risquaient de menacer la viabilité de l'entreprise.

Avec l'aide de son consultant, Jamila a retravaillé son projet. Des stocks moins importants, une voiture moins chère, des perspectives de rentabilité plus réalistes,... ont persuadé le comité d'approuver la demande de crédit. La situation de l'atelier n'a cependant pas été modifiée. Le loyer représente un tiers des recettes brutes de Jamila.

Malgré le fait que Jamila aime son travail et qu'elle soit contente des nombreux contacts sociaux qu'elle entretient, les journées de travail extrêmement longues lui pèsent un peu. Il ne lui reste que très peu de temps pour voir ses enfants. Sur le plan financier également, elle a connu une situation difficile pendant longtemps parce que ses clients potentiels se tenaient sur la réserve et que son loyer était très élevé. Néanmoins, sa situation financière évolue aujourd'hui positivement.

Une autre option qui s'offrait à Jamila consistait à se concentrer exclusivement sur les magasins de vêtements, pour lesquels elle n'avait pas besoin de local commercial, ce qui lui aurait donc permis d'exercer son activité dans des installations moins chères. Ce choix l'aurait probablement laissée plus libre de déterminer son emploi du temps et son rythme de croissance.

Dans le cas des autres services techniques (nettoyage et réparation de gouttières, installation de châssis, ...), la situation est différente car ces services sont effectués sur place chez le client et nécessitent un investissement moins élevé pour ce qui est du local. Les soins de santé ou services esthétiques (infirmières à domicile, coiffeurs,...) peuvent être dispensés au domicile du client.

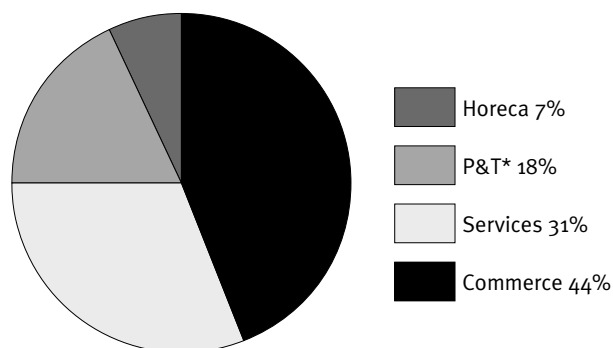
Vendre des vêtements de seconde main, des cartes de vœux, des ustensiles de cuisine sur un marché plutôt dans un immeuble commercial permet également de réduire les coûts de façon considérable.

Activités dont la valeur ajoutée est basée sur les compétences techniques, sur la créativité ou sur une rotation rapide de stocks bon marché...

Ce sont là les activités le plus fréquemment financées à l'aide d'un micro-crédit. Un échantillon de 102 projets financés à l'aide d'un Prêt solidaire³⁶, démontre que la 1^{re} position est occupée par le secteur commercial (44%), la seconde par celui des services (31%).

P&T* = Production et Transformation

Vous trouverez à l'annexe 2 une liste contenant la description de 50 activités financées à l'aide d'un Prêt solidaire entre 1997 et 2003, avec un prêt de moins de 12000 €.



³⁶ Ces entrepreneurs ont obtenu un prêt solidaire entre 1997 et 2000. Cet échantillon contient également quelques projets ayant nécessité un financement de plus de 12000 €.

Dans ce chapitre, nous examinerons trois questions totalement distinctes:

- Les critères d'octroi d'un Prêt Solidaire.
- L'accompagnement post-crédit prévue par le Prêt Solidaire.
- Les résultats actuels du Prêt Solidaire

Ces trois questions n'ont de rapport entre elles qu'à travers le cadre dans lequel elles se posent: le Prêt Solidaire du Fonds de Participation. Mais leur intérêt réside, pour toutes les trois, dans l'obligation qu'elles nous imposent de passer au-delà de la théorie. Elles touchent dans les recoins, là où cela fait mal, à l'endroit où on passe du projet à l'entreprise et à la dure réalité économico-financière.

Il nous paraissait important de rentrer dans le détail d'une boîte noire: celle constituée par le comité de crédit du Prêt Solidaire. La décision de ce comité cristallise la philosophie dans laquelle se pratique le micro-crédit. En voyant comment pratiquent ceux qui octroient ou excluent, on peut avoir une idée relativement fine de l'esprit animant un projet. Les critères d'octroi du Prêt Solidaire ne sont toutefois pas tous coulés dans le bronze. Le professionnalisme et l'expérience des membres du comité de crédit jouent à plein. N'empêche.

D'un autre côté, s'arrêter sur le rôle et les pratiques d'accompagnement post-crédit dans le cadre du Prêt Solidaire permet d'interroger les structures d'appui sur la finalité de leur action: aident-elles l'entrepreneur à obtenir un crédit ou aident-elles l'entrepreneur à construire une activité pérenne?

Enfin, la transparence nous impose de considérer les résultats. L'entrepreneur vit-il mieux que l'allocataire social? La question est froide mais mérite réponse. L'entreprise vit-elle? Le crédit est-il remboursé? Les réponses à ces questions ne sont pas encourageantes pour celui qui découvre le micro-crédit au travers de ce chapitre. Elles sont toutefois et paradoxalement un hommage à toutes ceux et celles qui ont quand même réussi à atteindre ces résultats à partir d'un public exclu du système bancaire. Elles sont enfin une invitation à aller beaucoup plus loin dans la rigueur et l'amélioration des pratiques quotidiennes.

Section 1: Priorités lors de l'octroi d'un Prêt solidaire

L'expérience du Prêt Solidaire permet aujourd'hui de construire une sorte de jurisprudence. Cette jurisprudence permet aux structures d'appui du Prêt Solidaire de ne plus passer de temps sur des dossiers qu'elles savent refusés d'avance. Mieux, cette jurisprudence incite les structures d'appui à mieux présenter leurs dossiers en argumentant sur ce qui distingue la demande de crédit

introduite de celles qui avaient construit la jurisprudence. Celle-ci est spécifique au Prêt Solidaire. Certes. En la parcourant, on constatera qu'elle peut alimenter la jurisprudence d'autres programmes de micro-crédit voire de crédit.

Une décision négative du comité de crédit est rarement prise sur la base d'un élément négatif. Cette décision négative résulte d'une combinaison de différents facteurs. Si le comité de crédit estime qu'un aspect négatif qui non-essentiel peut être résolu à court terme, cet aspect est repris dans les conditions particulières liées à l'octroi du crédit.

Quelques points d'attention

- Autonomie (apparente)³⁷
- Situation de dettes éventuelle: clarté et certitude?
- Différenciation des concurrents à proximité?
- Perspectives de rentabilité: réalistes?
- Emploi du temps journalier réaliste?
- Le demandeur de crédit fait-il partie du groupe-cible?
- Lettres d'intention
- Compétences et expérience professionnelles
- Capacité à se maîtriser
- Situation appropriée? Superficie suffisante?
- Plan d'investissement précis, équilibré?

³⁷ En cas de doute à ce sujet, vérifier l'instrument développé par l'Unizo en collaboration avec le prof. W. Van Eeckhoutte. Cet instrument se trouve dans le Vade-mecum du Prêt solidaire.

- Investissements justifiés? (voiture, stocks, ...)
- Apport propre?
- Assistance de l'environnement de l'entrepreneur
- Remboursements du capital du Prêt solidaire pris en compte?
- ...

Quelques exemples et motivations de décisions négatives

Preuves insuffisantes de l'autonomie du demandeur de crédit ou, en d'autres termes, forte présomption de non-autonomie.

Dans le cas de Jamal, cette présomption était basée sur le manque d'éléments attestant que son atelier de confection aurait plus d'un client, par exemple des lettres d'intention ou des modèles de contrat. Le demandeur du Prêt Solidaire et du Prêt Lancement travaillait depuis plusieurs années en tant que salarié pour l'entreprise qui allait devenir son seul client. Dans ses différentes demandes de crédit, les informations relatives à la durée de cet emploi en tant que salarié n'étaient pas cohérentes. En outre, le demandeur était en mesure de fournir un apport propre extrêmement important, ce qui a fait douter le comité de crédit quant à la question de savoir si l'intéressé faisait partie du groupe-cible. Enfin, les informations relatives à ses charges privées élevées et à l'organisation pratique de son travail faisaient défaut.

Situation de dettes confuse ou incertaine – manque de différenciation par rapport à la concurrence présente dans l'environnement immédiat – perspectives de rentabilité trop optimistes

Guido veut ouvrir une galerie dans laquelle il pourrait vendre ses tableaux. Il a déjà connu une faillite jugée excusable dans le même secteur et a encore des dettes pour une somme qui avoisine les 7000 € mais le demandeur de crédit déclare que ces dettes ne seront plus réclamées. Il n'existe cependant aucune certitude à ce sujet. Combiné à la concurrence dont il ne se différencie pas, aux perspectives de rentabilité trop optimistes et à l'absence de dépenses personnelles dans la trésorerie afin de faire face aux premiers mois d'activité, cet aspect a entraîné une décision négative de la part du comité de crédit.

Emploi du temps journalier chargé – investissement trop important – perspectives de rentabilité optimistes – doute quant à la question de savoir si la personne fait partie du groupe-cible - ...

Caroline, une historienne d'art de 26 ans, voudrait ouvrir une pépinière juste à côté du terrain sur lequel son père exerce une activité similaire, à savoir la culture de légumes rares. Pendant deux ans, Caroline a aidé son père

pendant qu'elle était au chômage (elle était à charge de son ami, également chômeur) et a développé une véritable passion pour les plantes. Pendant cette période, elle a obtenu une allocation de la part de ses parents. Caroline prévoit de travailler dans sa pépinière 6 jours par semaine à raison de 11 heures par jour et de mettre à profit son jour de fermeture pour se rendre chez les fournisseurs, par exemple. Pour financer son projet, Caroline a demandé un Prêt Solidaire ainsi qu'un Prêt lancement parce qu'elle ne possédait pas de fonds propres. Le comité de crédit du Prêt Solidaire a rejeté sa demande et motive cette décision par les arguments suivants: ses revenus seront inférieurs à ses revenus actuels alors qu'elle travaillera au moins 6 jours sur 7 à raison de 11 heures par jour; elle ne possède aucun diplôme dans cette branche; le comité se demande si la surface utilisée sera suffisante (1000 m²); l'investissement à effectuer est trop important; les perspectives de rentabilité sont trop optimistes; enfin, la comité émet des doutes quant à savoir si Caroline fait partie du groupe-cible.



Section 2: L'accompagnement post création

La culture de l'aide aux entrepreneurs est en train de prendre un tournant radical. Après avoir démultiplié – parfois de façon anarchique – les mécanismes d'aide à la création d'entreprises, nos différents gouvernements prennent aujourd'hui une nouvelle orientation: développer l'accompagnement post-crétion. En voici deux exemples patents: le Plan Rosetta indépendant prévoit un encadrement post-crétion obligatoire de 18 mois. La note au Roi d'Elio Di Rupo, informateur en vue de la constitution d'une nouvelle majorité fédérale, propose de systématiser l'accompagnement post-crétion jusqu'à trois ans après l'installation.

Cette prise de conscience politique arrive quelque peu à rebrousse poil des pratiques de terrain. Reconnaissons-le, nos méthodologies, nos modes de financements, notre culture... sont à la création. Le suivi post-crétion n'est pas encore systématisé, voire, dans les pires des cas, utilisé pour financer l'aide à la création.

Résultat: malgré un suivi prévu dans la méthodologie du Prêt Solidaire, on perd la trace d'un bon tiers des entrepreneurs ayant bénéficié d'un Prêt Solidaire dans les 18 mois qui suivent l'octroi – soit six mois avant la fin de l'accompagnement prévu et financé. Après une année de prise en charge du Prêt Solidaire par le Fonds de Participation, celui-ci n'a pas enregistré 10 rapports trimestriels d'accompagnement rentrés par les structures d'appui; alors que c'est obligatoire.

Cette situation est inacceptable au niveau contractuel et ... désastreuse sur le plan économique.

Il y a donc urgence économique, momentum politique et opportunité financière à développer l'accompagnement post-crétion.

L'accompagnement post-crétion fait partie du «système» micro-crédit

Le chapitre 3 nous a montré les motivations des entrepreneurs à «commencer petit». Le chapitre 4 a consacré une section au «redimensionnement» des projets afin qu'ils collent au profil du porteur, au marché et aux capacités de financement. Le chapitre 5 a donné une série d'exemples de redimensionnement (placeur plutôt que menuisier, électricien au service des électriciens plutôt qu'au service des particuliers, niche commerciale à très haute valeur ajoutée...). Si ce redimensionnement est aussi important, nous devons en tirer au moins deux conséquences:

Il ne va pas de soi et les entrepreneurs se font violence dans la redéfinition de leur core business.

Il ne doit pas empêcher des perspectives de croissance et de redéploiement (c'est d'ailleurs dans la nature du micro-crédit: la progressivité).

Calmer les ardeurs de développement anarchique

Nous avons contacté un nombre significatif de créateurs quelques mois voire quelques années après l'octroi d'un micro-crédit – quand ils n'avaient pas disparu. Nombreux sont ceux qui, dès les premiers jours d'activité, ont élargi leur core-business et leurs frais fixes en fabriquant les biens qu'ils s'étaient engagés soit à vendre uniquement (sans production), soit à vendre au consommateur final ce qu'ils avaient prévu de ne vendre qu'aux revendeurs, en louant seuls une surface qu'ils avaient décidé de partager, en travaillant sur une zone de clientèle beaucoup plus vaste que prévu...

Deux femmes séparément souhaitent créer des vêtements pour enfants. Une amie les réunit autour d'un projet de magasin qui se fournira chez elles mais aussi ailleurs. L'idée consiste également à vendre des meubles et des vêtements achetés pour enfants dans le même magasin. Le consultant propose un prêt de lancement vu l'ampleur du projet, ce que les deux femmes refusent, préférant deux petits prêts solidaires. Dans ce contexte, le consultant préconise de réduire l'activité aux aspects «création d'une gamme de vêtements». Cette réorientation se conclut tardivement dans le processus d'octroi du crédit et l'accord est relativement peu formalisé. Dès l'installation, les deux femmes louent à grand prix un magasin, fabriquent peu de vêtements, ne parviennent pas à se faire connaître et décident de constituer un stock de vêtements achetés ailleurs. L'activité démarrant trop lentement, elles diversifient et achètent plus des meubles. Résultat: un problème de trésorerie très important sans réelles perspectives de vente. Pourront-elles passer le cap, se faire connaître et reconnaître avant d'être financièrement étranglées? L'histoire court mais nous rappelle que «chassez le naturel et il revient au galop».

Le micro-crédit ne peut promouvoir un redimensionnement sans aider les entrepreneurs à respecter leur business plan.

Organiser et maîtriser la croissance

L'histoire de la Grameen bank du Bangladesh (le berceau du micro-crédit à grande échelle) regorge d'exemples de croissance maîtrisée: une femme achète une poule avec un micro-crédit, la déplume, la farcit et la cuit pour la revendre le lendemain au marché. Avec le fruit de cette vente, elle rembourse son prêt et obtient un prêt plus important lui permettant d'acheter deux poules, puis quatre, puis huit, jusqu'à l'élevage.

Dans notre système économique et social, cet exemple est impraticable. On ne peut commencer «si petit» ce qui rend la croissance plus délicate. Mais le principe demeure. L'accompagnateur pourra, grâce aux tableaux de bord qu'il a suggérés à l'entrepreneur, identifier les pistes de développement et aider à construire des adaptations du business plan. Décorer des boîtes revendues sur des



marchés peut se diversifier en autres objets cadeaux ou dans d'autres lieux de vente ou dans l'embauche d'un vendeur permettant à l'entrepreneur de se consacrer uniquement à la production... Ce travail d'accompagnement de la croissance est aussi exigeant que celui d'accompagnement de la création.

L'accompagnement post-création est obligatoire

Le cadre dans lequel s'exerce le Prêt Solidaire devrait être régulièrement rappelé aux entrepreneurs dès avant la création. Lorsque le prêt est accordé et que, trois mois après, la structure d'appui téléphone pour voir si tout va bien et doit annoncer à l'entrepreneur que l'accompagnement est obligatoire, c'est beaucoup trop tard. L'entrepreneur est parti et il ne reviendra pas (sauf exceptions).

Cette obligation se fonde sur le fait que le micro-crédit n'est pas un outil financier mais une pratique (cfr. chapitre 1 sur la définition). Cette pratique est conçue comme un tout, sur la solidarité entre partenaires et sur l'interdépendance des différentes étapes du processus d'accompagnement. Expliquer l'obligation en recourant à la norme («vous avez signé un contrat qui prévoyait un accompagnement et vous devez le respecter») n'est pas très productif. Il est préférable de permettre régulièrement aux créateurs et aux entrepreneurs de saisir et de s'approprier le cadre et la méthode dans lesquels ils s'inscrivent pour qu'ils puissent en tirer le meilleur profit. Dès l'accompagnement pré-création, il faut s'inscrire dans la perspective d'un suivi constant, annoncer qu'on se reverra et fixer des échéances contrôlables.

L'accompagnement post-création et son référentiel métier

Au chapitre 4, nous avons tenté de définir un référentiel-métier des quatre premières étapes de l'accompagnement. Dans la droite ligne de ce qui a été dit alors, nous présentons ci-dessous une tentative de définition du référentiel-métier pour la cinquième étape du processus d'accompagnement.

Objectifs

Il vise à rendre le nouveau dirigeant autonome dans la chaîne de la réussite de son entreprise, notamment en réunissant les conditions favorables pour développer, gérer et exploiter:

Référentiel

- Construire des indicateurs de gestion.
- Appuyer la capitalisation des acquis.
- Appuyer l'organisation administrative de l'entreprise.
- Appuyer la maîtrise de la gestion financière.
- Appuyer la négociation et à la prise de décision.
- Définir et valider les révisions stratégiques (commerciale, de produit, de communication).
- Élaborer des plans à moyen terme.
- Mise en place d'une gestion prévisionnelle ...
- Appuyer la maîtrise des paramètres de l'environnement:
 - Internes à l'entreprise.
 - Externes à l'entreprise.
- Appuyer l'établissement et l'utilisation d'un système de contrôle.
- Appuyer la maîtrise des nouvelles technologies.
- Appuyer l'innovation et la recherche de qualité.

Section 3: Qu'advient-il ultérieurement du micro-entrepreneur, de la micro-entreprise et du micro-crédit?

Le micro-entrepreneur

Une étude qualitative sur la satisfaction des personnes ayant obtenu un Prêt solidaire³⁸ permet de tirer les conclusions suivantes:

Les personnes qui ont obtenu un micro-crédit estiment que leur situation personnelle s'est améliorée après l'obtention d'un crédit parce qu'elles ont une autre image d'elles-mêmes lorsqu'elles se trouvent dans une situation active. D'un autre côté, elles n'idéalisent pas leur situation et admettent néanmoins éprouver certains problèmes³⁹ dans le développement de leur entreprise. Par ailleurs, elles constatent que, dans l'ensemble, leur situation financière ne s'est pas vraiment améliorée après l'obtention d'un Prêt Solidaire. La majorité de ces entrepreneurs estiment également devoir prêter trop d'heures. La minorité de personnes qui ne sont pas de cet avis sont persuadées que le fait de prêter beaucoup d'heures est un aspect inhérent à la profession d'indépendant. La création de leur propre entreprise permet aux entrepreneurs d'établir des relations sociales avec leurs clients et fournisseurs et ainsi de favoriser leur intégration sociale par leurs connexions avec différents réseaux professionnels. En ce qui concerne les relations privées, l'on observe deux tendances: d'une part, certains entrepreneurs estiment que leur situation professionnelle améliorée permet également d'établir de meilleurs contacts sociaux dans le cadre de leur vie privée. D'autre part, il existe des entrepreneurs qui trouvent que la charge de travail élevée nuit à leur intégration sociale non professionnelle.

En conséquence, malgré le fait que l'entrepreneur consacre énormément de temps à son projet et que, en règle générale, sa situation financière ne s'améliore pas immédiatement, l'entrepreneur est dans l'ensemble satisfait. Cette satisfaction découle d'une meilleure perception de lui-même en tant que personne active, des contacts sociaux et d'une responsabilité importante.

La micro-entreprise

Une étude⁴⁰ réalisée par AlteR&I en février 2001 a démontré que, sur les 102 entreprises fondées à l'aide d'un Prêt solidaire entre début 1997 et fin 1999,

- 24,5% ont atteint leurs objectifs économiques et présentent de bonnes perspectives,
- 5,9% éprouvent quelques problèmes mais le consultant reste optimiste quant à leurs chances de réussite,

- 19,6% sont confrontées à de nombreux problèmes pour atteindre leurs objectifs et le consultant ne se montre pas très optimiste quant à la survie de l'entreprise,
- 50,0% ont cessé toute activité!!!

Ces chiffres doivent être lus avec l'honnêteté intellectuelle requise. La Fondation Roi Baudouin a profondément modifié son programme de micro-crédit en 2000, ce qui en a amélioré l'efficacité. Lors du passage du Prêt Solidaire de la Fondation Roi Baudouin au Fonds de Participation début 2002, de nouvelles réformes ont été réalisées pour tenir mieux compte encore des résultats obtenus. Enfin, l'actuel comité de gestion du Prêt Solidaire, constitué par la Fondation Roi Baudouin et le Fonds de Participation, ajustent en permanence le processus. S'il nous est impossible de donner des chiffres précis de survie après deux ou trois ans, c'est parce que cette période ne s'est pas encore écoulée entre les réformes importantes et aujourd'hui.

En outre, l'enquête qualitative réalisée en 2000 et publiée début 2001 a révélé que les caractéristiques suivantes se sont avérées déterminantes dans la réussite ou l'échec des projets financés à l'aide d'un Prêt Solidaire⁴¹:

- statut social: les entrepreneurs qui étaient au chômage avant de créer leur entreprise semblent réussir mieux que les personnes qui bénéficiaient d'un revenu d'intégration sociale;
- motivation à entreprendre: un entrepreneur qui souhaite avant tout développer un projet professionnel semble avoir davantage de chances de réussir qu'une personne qui indique vouloir entreprendre pour échapper à sa situation vulnérable;
- assistance de l'environnement de l'entrepreneur: cette caractéristique influe positivement sur les chances de survie de l'entreprise;
- sources de financement hybrides: outre le Prêt Solidaire, l'utilisation d'autres sources de financement a une influence positive sur la réussite de l'entreprise.

Il nous paraît donc plus que souhaitable de réaliser de plus amples études sur les facteurs déterminants de la réussite des micro-entreprises en Belgique, et ce auprès d'une population plus importante. Une question qui nous semble pertinente dans ce contexte est de savoir dans quelle mesure le capital de départ exerce une influence sur la durée de vie d'une micro-entreprise.

Le micro-crédit

Après l'octroi du Prêt Solidaire, l'entrepreneur bénéficie pendant trois mois d'une exemption de remboursement du capital. Ensuite, il(elle) rembourse son prêt par

³⁸ AlteR&I, 2001, *Etude qualitative de la satisfaction des bénéficiaires du Prêt Solidaire*

³⁹ Problèmes: administration trop lourde, manque de fonds propres, forte concurrence, activité fluctuante, autres problèmes tels que problèmes familiaux, lourdes conséquences fiscales à la suite d'une erreur de comptabilité, mauvaise situation, coûts liés au licenciement d'un travailleur.

⁴⁰ AlteR&I, 2001, *Etude qualitative de la satisfaction des bénéficiaires du Prêt Solidaire: rapport quantitatif complémentaire*

⁴¹ Il convient ici de faire remarquer que le montant maximal à emprunter pendant la période en question était de 6197,34 €.

tranches égales pendant 45 mois. Lorsque le Prêt Solidaire est combiné à un autre prêt, la période de remboursement est limitée à 3 ans et le remboursement s'effectue en 33 tranches égales.

Il arrive que l'entrepreneur éprouve des difficultés à rembourser son prêt. Cette situation est généralement imputable aux facteurs suivants⁴²:

- l'entrepreneur n'a pas encore commencé à exercer son activité et n'a donc pas encore de revenus parce qu'il n'a pas respecté l'ordre des étapes à franchir;
- mauvaise analyse du marché, mauvaise situation, loyer trop élevé, dépenses de prospection trop importantes, ... En bref, mauvaise gestion de l'entreprise débutante. Parfois, ces entrepreneurs possèdent une longue expérience en tant que travailleur dans le même secteur d'activité mais ils manquent des aptitudes propres aux entrepreneurs et ne bénéficient pas d'un accompagnement (suffisant);
- problèmes familiaux ou problèmes de santé;
- mauvaise volonté (ce qui n'est heureusement pas souvent le cas);
- l'idée qu'il ne faut pas continuer à rembourser le prêt en cas de faillite;
- ...

«Souvent, il s'agit d'une combinaison de différentes raisons. Néanmoins, il est rare que l'incapacité à rembourser un prêt soit due uniquement à une cause externe. Lorsque le consultant chargé d'accompagner l'entrepreneur ne parvient pas à contacter le bénéficiaire d'un Prêt Solidaire, cela peut être un signal d'alarme. Dans ce cas, il est indispensable d'aller jeter un coup d'œil sur place. Le fait de se mettre d'accord sur la régularité et la périodicité des contacts (également les contacts téléphoniques) offre un contexte permettant de détecter rapidement les éventuels problèmes», précise la personne chargée du suivi des dossiers des entrepreneurs qui éprouvent de grosses difficultés à rembourser leur prêt.

Le pourcentage de remboursement du Prêt Solidaire entre début 2002 et la moitié de l'année 2003, plus précisément le rapport entre ce que les entrepreneurs auraient dû rembourser et ce qu'ils ont effectivement remboursé pendant cette période, est d'au moins⁴³ 76%, ce qui correspond assez bien avec les résultats obtenus par les programmes institutionnels de micro-crédit pratiqués dans les pays européens. L'étude précitée sur les bénéficiaires d'un Prêt Solidaire entre début 1997 et fin 1999 révèle que la corrélation entre le pourcentage de remboursement et le niveau de réussite de l'entreprise est extrêmement importante⁴⁴.



⁴² Basé sur un entretien avec la personne chargée du suivi des dossiers des entrepreneurs éprouvant de grosses difficultés à rembourser leur prêt.

⁴³ Ce pourcentage est calculé sur la base des données reflétant la situation au 30/06/2003. Cette date représentant également l'échéance de plusieurs dossiers, le Fonds de Participation recevra plusieurs remboursements juste après cette échéance.

⁴⁴ AlteR&I, 2001, Etude qualitative de la satisfaction des bénéficiaires du Prêt Solidaire: rapport quantitatif complémentaire

Pourcentage de remboursement de: 95% chez les entrepreneurs qui atteignent leurs objectifs économiques et qui présentent de bonnes perspectives;

-73% chez les entrepreneurs qui éprouvent quelques problèmes mais à propos desquels le consultant reste optimiste pour ce qui est des chances de réussite;

-52% chez les entrepreneurs qui éprouvent de grosses difficultés à atteindre leurs objectifs et à propos desquels le consultant n'est pas optimiste pour ce qui est de la survie de l'entreprise;

-37% chez les entrepreneurs ayant mis fin à leur activité.

Le pourcentage de remboursement moyen de ces 101 personnes est de 56%. Le pourcentage qui a été obtenu actuellement (76%) ne peut toutefois pas être comparé au pourcentage précité étant donné qu'il s'agit de différentes périodes (3 ans et 1,5 an) et que le calcul n'a pas été effectué au même moment.

Le micro-crédit belge est né dans l'expérimental. La Fondation Roi Baudouin a permis à ces expérimentations de se réaliser dans des conditions acceptables pour les bénévoles qui les avaient initiées, pour les professionnels qui devaient les pratiquer et surtout pour les entrepreneurs pouvant en bénéficier.

Le micro-crédit est devenu un sujet de préoccupation politique. La Fondation Roi Baudouin a continué son travail, réformant ses pratiques après analyse et évaluation.

Le micro-crédit s'est transformé en projet à la mode. La Fondation Roi Baudouin a trouvé une institution financière prête à prendre le relais et à transformer l'expérimental en programme structurel. Ce faisant, la Fondation continuait à soutenir l'accompagnement, l'analyse et l'évaluation des pratiques.

Le micro-crédit est aujourd'hui une pratique en cours d'intégration dans les politiques structurelles d'animation économique, d'emploi, de revitalisation urbaine, ... La Fondation Roi Baudouin publie cet ouvrage censé relancer le débat sur base de l'expérience accumulée.

Ce relatif sans faute de la Fondation Roi Baudouin doit être mis à l'actif de l'institution, certes. Mais aussi des personnes qui, dans cette institution, ont maintenu le cap tout en écoutant leurs partenaires et le débat qu'ils menaient. Il doit également être mis à l'actif de toutes celles et tous ceux qui se sont mobilisés plus que de raison sur un projet à haute valeur symbolique ajoutée (l'argent autrement, le pauvre qui réussit, ...) mais surtout au potentiel économique réel. Le petit nombre de micro-crédits octroyés en Belgique n'est en rien proportionnel aux heures qui lui ont été consacrées. Une alternative ne s'invente pas sans mobilisation réelle.

Pourquoi entamer cette conclusion par des propos justement égrégaires alors qu'ils figureraient plus pertinemment en post-face? Tout simplement parce que le micro-crédit dont hérite la Belgique dépend de cela. La mobilisation pour construire une alternative au nonaccès bancaire pour les micro-entrepreneurs n'est pas terminée. Elle se déroulera dorénavant dans d'autres scénarios, dans un contexte plus permanent, ...

Cette mobilisation devra absolument répondre aux problèmes suivants:

- On ne connaît rien des très petits entrepreneurs. Les données dont nous disposons se basent sur des expériences partielles et pilotes. Une base statistique et une connaissance qualitative du vécu micro-entrepreneurial y compris financier s'imposent. De toute urgence.

- Comment assurer annuellement l'accès à un financement adapté aux quelques 10.000 allocataires sociaux créateurs d'entreprise dont on peut penser qu'ils ne disposent pas d'une relation bancaire optimale? Puisque les pouvoirs publics ont pris la question en charge, ils doivent assurer l'universalité du droit.
- Quelles institutions de crédit ou quels partenariats sont capables de prendre en charge un tel volume d'activité?
- La structure partenariale du micro-crédit impose une compréhension et une ambition partagées entre partenaires. Le micro-crédit ne peut se pratiquer sur une stricte base fonctionnelle. Or, actuellement, la Belgique ne connaît pas de mobilisation sur l'animation économique. L'absence de mobilisation n'est pas favorable à la construction d'ambitions collectives. Le micro-crédit en souffrira.
- Certains publics émergent dans l'entrepreneuriat: les allochtones, les femmes, les jeunes et dernièrement les quinquagénaires. Repenser l'entrepreneuriat et, partant, l'accès au financement pour ces publics particuliers impose plus de finesse dans le raisonnement. L'erreur serait toutefois de limiter le débat aux particularismes, empêchant aux réponses structurelles et plus globales de se mettre en place. À un certain moment, il faut pouvoir passer de l'expérimental au programmatique.

• ...

Ces questions ne sont pas traitées dans cet ouvrage mais elles se justifient et s'ouvrent en perspective dans tous les chapitres proposés.

Notre vœu le plus cher, au moment de mettre un terme à ce premier exercice de formalisation, est d'avoir servi aux acteurs du micro-crédit, du crédit, de l'animation économique et de l'insertion sociale.

Notre vœu presque aussi cher est de réaliser une mise à jour de cet ouvrage dans deux ans, jubilant des avancées sur lesquelles le micro-crédit a pu capitaliser.

Notre vœu le plus légitime, enfin, reste de servir aux femmes et aux hommes qui veulent trouver dans l'économie une voie utile d'émancipation.

Pour Alter&I

Ira Lardinois et Pierre Verbeeren

Le 12 août 2003

Au chapitre 4, nous avons abordé les différentes fonctions de l'accompagnement, dont celle du positionnement en termes de statut social du porteur de projet d'entreprise. Ci-après, vous trouverez un tour d'horizon des statuts possibles et des mesures intéressantes qui pour la plupart s'appliquent au cours de la phase préparatoire tandis que certaines d'entre elles concernent également une phase ultérieure.

Chômeur: l'autorisation de se préparer comme indépendant

Le principe? Un chômeur qui désire s'installer comme indépendant peut continuer à bénéficier de ses allocations de chômage tout en préparant son installation comme indépendant.

Comment concrètement? Une autorisation spéciale peut être demandée auprès du directeur du bureau de chômage compétent en vue d'effectuer des études relatives à la faisabilité et à la mise en place du projet. Cette autorisation permet:

- d'acheter ou louer un commerce ou des bureaux;
- de chercher des associés, des fournisseurs et des bailleurs de fonds;
- de rechercher du personnel (sans pouvoir l'occuper);
- d'acquérir des biens de production;
- de réaliser les formalités administratives (registre de commerce, TVA).

Cette période de préparation peut s'étaler sur 6 mois au maximum. Les frais encourus durant cette période pourront être déduits des futurs revenus.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Continuer à percevoir un revenu fixe - son allocation de chômage - tout en préparant activement son installation. Malheureusement, cet outil est essentiellement utilisé comme outil de contrôle (qui n'a pas son attestation est en défaut) et non comme valorisation de la démarche. Il n'y a donc pas de communication positive sur l'autorisation et pas d'orientation des demandeurs d'autorisation vers les structures d'accompagnement.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».

Chômeur: la dispense pour se former à une profession indépendante

Le principe? Un chômeur peut bénéficier d'une dispense pour se former à un métier d'indépendant.

Comment concrètement? Cette dispense doit être demandée au directeur du bureau de chômage compétent. Cette dispense permet de suivre une formation dans un des centres des Classes Moyennes (centre de formation pour les indépendants) ou dans une couveuse d'entreprise voire dans un organisme d'insertion socio-professionnelle tout en gardant le bénéfice des allocations de chômage. Cette dispense permet de refuser un emploi, de se retirer provisoirement du marché du travail et de ne pas « pointer » tout en continuant à bénéficier d'allocations de chômage. Les conditions d'octroi sont entre autres:

- la formation doit être suivie en semaine et pendant la journée;
- on ne peut bénéficier de cette dispense qu'une seule fois;
- elle est accordée pour la durée de la formation, y compris les périodes de vacances, mais est limitée à une année;
- elle peut être prolongée lorsqu'une année de formation a été réussie, mais également être retirée s'il est constaté un manque d'assiduité dans le suivi du programme.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Se former à un métier permet «d'avoir un métier dans les mains» ce qui est une condition indispensable pour réussir une installation comme indépendant.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Principe très pertinent car positif mais cette mesure souffre des mêmes problèmes que la mesure précédente: vu comme outil de contrôle, absence de communication positive, absence d'orientation vers l'accompagnement.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».

Chômeur: le travail en ALE

Le principe? Un demandeur d'emploi inscrit en ALE peut obtenir une dérogation pour tester sa clientèle potentielle

au travers d'une activité couverte par l'ALE pour autant que cette activité rentre dans les secteurs acceptés par la législation sur les chèques ALE.

Comment concrètement? Cette dérogation, très rarement utilisée et à la limite de la légalité, doit être négociée avec le coordinateur de l'ALE qui en réfèrera au directeur du bureau régional de l'ONEM.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».

RIS: l'article 23 bis de la loi organique des CPAS

Le principe? Il s'agit de permettre aux bénéficiaires du Revenu d'intégration sociale (RIS) qui s'installent comme indépendants de continuer à percevoir cette allocation pendant une certaine période.

Comment concrètement? L'article 23 bis précise que «en vue de favoriser l'intégration socioprofessionnelle du bénéficiaire du minimum de moyens d'existence, les revenus nets provenant d'une mise au travail ou d'une formation professionnelle (...) sont pris en considération sous déduction d'un montant de 150 € par mois prenant cours le premier jour de la mise au travail ou de la formation professionnelle et se terminant plus tard».

Cet article ne vise toutefois pas nommément la mise au travail sur statut d'indépendant, mais il a été activé par différents CPAS de deux manières:

- soit pour permettre le maintien du RIS pendant 1 à 2 ans lors de l'établissement du minimexé comme indépendant (Bruxelles et Wallonie);
- soit pour donner l'équivalent d'un an du RIS lors de l'installation du bénéficiaire du RIS comme indépendant (Wallonie).

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? L'intérêt consiste à pouvoir donner une base de revenus sûrs dans la phase critique de transition entre le statut d'allocataire social et celui d'indépendant. Cette sécurité permet à l'indépendant de faire face au délai d'acquisition de sa clientèle. Elle peut également servir à la constitution de fonds propres nécessaires au démarrage de l'activité.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Si la pertinence du principe est manifeste, son utilisation est marginale, peu connue, voire niée.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».

Les occupations bénévoles

Le principe? Un chômeur peut exercer une activité bénévole (non rémunérée directement ou indirectement) pour un particulier, un service public, un organisme d'intérêt public ou une association sans but lucratif, tout en gardant son droit au chômage. Le travail bénévole se caractérise tout d'abord par sa gratuité, et par le fait qu'il n'est pas exercé pour une entreprise commerciale, mais plutôt dans le milieu associatif. Ce caractère non commercial ne doit pas masquer le volume d'emploi généré par des allocataires sociaux créant une asbl au sein de laquelle ils exercent professionnellement.

Comment concrètement? Les activités autorisées sont strictement conditionnées et doivent être, en règle générale, autorisées préalablement par le directeur du bureau de chômage. Ainsi, le chômeur peut travailler pour «un tiers» tout en gardant ses allocations de chômage si l'activité ne lui procure aucune rémunération ou avantage matériel, et si le chômeur en fait une déclaration écrite préalablement auprès de son bureau de chômage afin d'obtenir l'accord du directeur du bureau. Dans le cadre de ces conditions, le chômeur peut théoriquement fonder une association ou en être membre, sans que cela ne l'empêche de percevoir des allocations de chômage. Théoriquement car il n'y a pas de ligne directrice en matière d'acceptation des activités par les directeurs de bureau de chômage. Ainsi, d'une sous-région à l'autre, les mêmes activités bénévoles seront acceptées ou refusées. Cela sera laissé à l'appréciation du directeur du bureau de chômage.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Intérêt de pouvoir tester pour voir tout en continuant à bénéficier du chômage.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Si le principe est limité, il peut jouer un rôle tampon entre des statuts divers. Toutefois, la versatilité des directeurs de

bureau de chômage est à ce point surprenante que son utilisation est très risquée.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» les termes «Activité pour le compte d'un tiers» ou «Activité pour son propre compte» ou via le moteur de recherche le terme «bénévole».

Revenus divers pour activités occasionnelles

Le principe? Il est possible d'exercer des activités occasionnelles sans être obligé de devenir indépendant.

Comment concrètement? Les revenus divers peuvent être définis comme occasionnels, issus d'origines variées, dégagés sans qu'une organisation professionnelle soit mise en place, et obtenus en dehors de toute activité professionnelle. Les revenus divers sont taxés distinctement à un taux de 33%. Tout revient en terme d'obligation et de taxation à distinguer si l'on est dans le prolongement ou non de l'activité professionnelle et si le lien apparaît comme suffisamment étroit. Le fisc se base sur plusieurs critères pour distinguer les revenus; citons:

- le fait que les revenus résultent d'activités récurrentes, similaires et liées les unes aux autres qui ensemble peuvent constituer une activité à part entière;
- le temps consacré à l'activité en question;
- la réalisation d'investissements et/ou emprunts importants;
- le lien qui existe entre l'activité annexe et l'activité professionnelle;
- ...

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Cela lui permet de tester pour voir. C'est un outil très utilisé par exemple en journalisme. Ébaucher une activité professionnelle en mobilisant l'outil «revenus divers» implique une distinction de taille au niveau fiscal, mais aussi sur le plan des autres obligations. En effet, si l'activité est considérée comme professionnelle, il y aura lieu de s'affilier à une caisse d'assurance sociale, de s'assujettir à la TVA si l'activité y est soumise, de tenir une comptabilité et de respecter les autres obligations imposées aux indépendants. Des cotisations sociales pourront, en outre, être dues (si les revenus nets atteignent 1.000 €) et des versements anticipés doivent être réalisés pour éviter les majorations d'impôts.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Pertinence à la marge et incertitude juridique a priori car que ce soit d'un point de vue fiscal ou social, cet outil laisse une grande marge d'interprétation. Les requalifications sont nombreuses.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» les termes «Activité occasionnelle» ou via le moteur de recherche le terme «activité occasionnelle».
- Sur le site www.inasti.be, chercher «aidant occasionnel».

L'indépendant complémentaire

Le principe? Est assujettie à titre complémentaire, la personne qui, en dehors de son activité indépendante exerce habituellement et principalement une autre activité professionnelle.

Comment concrètement? De manière générale, tout individu qui exerce une activité professionnelle par ailleurs peut devenir indépendant complémentaire. L'exercice d'une activité à titre complémentaire n'exonère pas pour autant le travailleur indépendant de diverses démarches administratives préalables. Ainsi il devra notamment ouvrir un compte financier et s'affilier auprès d'une caisse d'assurances sociales pour indépendant.

Le cas particulier des allocataires sociaux: les allocataires sociaux ne bénéficiant pas de revenus professionnels se voient sévèrement restreints dans leur possibilité d'exercer une activité comme indépendant complémentaire. Concrètement pour qu'un chômeur puisse continuer à être indépendant complémentaire (à partir du moment où il est chômeur il ne peut entrer dans ce statut) il doit respecter les conditions suivantes:

il faut avoir exercé l'activité indépendante accessoire souhaitée pendant 3 mois au moins durant la période de travail salarié qui a immédiatement précédé la demande d'allocations de chômage, sauf si vous avez au moins 50 ans;

- l'activité doit être déclarée au moment de l'introduction de la demande d'allocations;
- l'activité peut être exercée à n'importe quel moment de la journée. Toutefois, la personne perd son allocation pour les jours de la semaine où elle travaille entre 7 heures et 18 heures, et le samedi et le dimanche, quelle que soit sa tranche horaire; les professions qui ne s'exercent qu'après 18 heures sont d'office interdites (veilleur de nuit,...);
- il ne peut s'agir d'une profession de l'industrie hôtelière, y compris les restaurants et les débits de boissons (secteur horeca) ou de l'industrie du spectacle ou des professions de colporteur, démarcheur, agent ou courtier d'assurances sauf si le travail est d'importance minime;
- il ne peut s'agir d'une activité interdite en vertu de la loi du 6 avril 1960 sur l'exécution des travaux de construction (peinture, pose de papier peint...). L'activité complémentaire ne peut rapporter plus de

10,80 € nets (c'est-à-dire après déduction des charges professionnelles admises par le fisc) par jour (montant valable en août 2003).

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Intérêt quasi nul dans l'état actuel de la législation. Le souhait d'éviter les dérives voire les pièges à l'emploi, a sévèrement – mais aussi légitimement – restreint le droit à l'initiative des chômeurs à l'aide du statut d'indépendant complémentaire.

Il convient de souligner à cet égard que les personnes qui sollicitent un Prêt Solidaire doivent s'établir comme travailleur indépendant à titre principal.

Pertinence par rapport à l'auto-création d'emploi? Le statut d'indépendant complémentaire est un statut souvent utilisé en matière de création d'entreprise. Cet outil est de facto refusé aux allocataires sociaux sauf à ceux qui en disposaient plusieurs mois avant de perdre leur emploi.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «Activité pour le compte d'un tiers», «Activité pour son propre compte» ou «Activité occasionnelle».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «activité complémentaire».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, <http://www.meta.fgov.be>, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».

L'entrepreneur salarié

Le principe? C'est un outil spécifique aux coopératives d'activités. Le principe est que pour limiter l'insécurité liée à l'installation comme indépendant un allocataire social bénéficie d'un statut d'entrepreneur salarié lui permettant de minimiser le risque social et économique lié à sa volonté de créer une entreprise.

Comment concrètement? La coopérative d'activités est l'employeur des candidats entrepreneurs (à temps partiel avec une durée hebdomadaire du travail variable comportant 12h40 par semaine en moyenne par trimestre) car ceux-ci sont dans un lien de subordination à l'égard de la coopérative pendant la période limitée d'écologie préalable à l'exercice autonome de leur future activité indépendante.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? L'entrepreneur est placé dans la situation administrative d'un salarié, mais dans le contexte mental d'un indépen-

nant. Il peut «entreprendre autrement» dans un contexte clairement entrepreneurial mais porteur de valeurs solidaires.

Les personnes qui optent pour ce statut ne peuvent introduire de demande de Prêt Solidaire.

Pertinence par rapport à l'auto-création d'emploi: cet outil répond très efficacement à l'enjeu de la réduction du risque lié à la création d'entreprise pour un allocataire social. Plus concrètement cet outil ébauche un véritable statut social du candidat entrepreneur. Il est cependant fort coûteux. Ce statut existe aujourd'hui à titre expérimental pour les chômeurs mais aussi pour les bénéficiaires du revenu d'intégration.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant»
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, <http://www.meta.fgov.be>, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger:
 - 1) la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi»;
 - 2) le chapitre 4 «Redynamiser et renouveler le tissu économique local» de «Nouveaux gisements d'idées - 50 initiatives de développement local et d'emploi», lire la fiche suivante: «4.3 Azimut, coopérative d'activités: un tremplin pour l'auto-création d'emploi».

La coopérative d'activités

Le principe? Permettre à des candidats entrepreneurs de tester leur projet d'entreprise en minimisant les risques liés à cette dynamique.

Comment concrètement?: en permettant aux candidats entrepreneurs de se concentrer sur les 3 maîtres mots de la création d'entreprise: VENDRE / PRODUIRE / GERER. Dans cette optique la coopérative propose les services suivants:

- gestion comptable (y compris la TVA) du candidat entrepreneur;
- gestion financière: pas un franc ne sort de la coopérative s'il n'est d'abord rentré;
- proposition d'un statut d'entrepreneur salarié (voir ci-dessus) et mise en place de bourses permettant à l'entrepreneur de faire face au délai d'acquisition de la clientèle;
- promotion du principe coopératif;

- entreprendre ensemble;
- ateliers de formation collective.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur?

Cela permet au candidat entrepreneur:

- d'essayer pour voir en se concentrant sur son métier de base
- de diminuer les risques de faillite par un accompagnement
- de bénéficier du statut d'entrepreneur salarié
- de bénéficier d'une dynamique de groupe brisant l'isolement traditionnel du candidat entrepreneur.

Les personnes qui s'établissent en coopérative d'activités ne peuvent cependant pas bénéficier de Prêt Solidaire.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Forte pertinence dans les domaines d'activités que la coopérative d'activité peut accueillir: services ou artisanat dans le contexte suivant:

- connaissance du métier: le candidat entrepreneur doit savoir produire;
- peu d'investissement;
- accès à la profession: la coopérative n'amène en aucune manière l'accès à la profession, le candidat entrepreneur doit pouvoir l'amener lui-même;
- la coopérative refuse toute activité soumise à la garantie décennale, en outre certains métiers peuvent être refusés par les assureurs de la coopérative.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, <http://www.meta.fgov.be>, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger:
 - 1) la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi»;
 - 2) le chapitre 4 «Redynamiser et renouveler le tissu économique local» de «Nouveaux gisements d'idées - 50 initiatives de développement local et d'emploi», lire la fiche suivante: «4.3 Azimut, coopérative d'activités: un tremplin pour l'auto-crédation d'emploi».

Le statut d'artiste et l'assurance-chômage pour artiste

Le principe? Ouverture du statut social des travailleurs indépendants aux artistes à partir du 1^{er} juillet 2003 et

maintien du régime particulier d'assurance-chômage applicable aux artistes est entré en vigueur.

Comment concrètement? Le régime particulier: ce régime précise les modalités par lesquelles un artiste percevant des allocations de chômage doit remplir sa carte de pointage. Ainsi sont considérées comme journées de travail les journées au cours desquelles «l'artiste créateur» au chômage exerce les activités suivantes:

- la présence à une exposition, si cette présence est requise sur base d'un contrat avec un tiers qui commercialise les créations;
- la présence dans des locaux qui sont destinés à la vente si la personne s'occupe elle-même de la vente;
- l'enregistrement d'œuvres audiovisuelles des prestations effectuées contre le paiement d'une rémunération.

Jusqu'ici, les artistes indépendants étaient exclus de ce champ d'application. Il ne leur était pas possible de se faire enregistrer sous le vocable «artiste» auprès des administrations sociales. Leur couverture sociale était faible, discontinue, voire inefficace.

Comment concrètement? Le statut d'indépendant: le chapitre 11 de la loi programme du 24 décembre 2002 contient des dispositions sur le statut social des artistes. Celles-ci entrent en vigueur le 1^{er} juillet 2003. Elles visent surtout à reconnaître l'artiste et à lui offrir une meilleure protection sociale.

Dorénavant, sont reconnues comme artistes «les personnes qui fournissent des prestations artistiques et/ou produisent des oeuvres artistiques». Ces activités comprennent «la création et/ou l'exécution ou l'interprétation d'œuvres artistiques dans le secteur de l'audiovisuel et des arts plastiques, de la musique, de la littérature, du spectacle, du théâtre et de la chorégraphie».

Une Commission «Artistes» va également voir le jour. Elle sera composée de fonctionnaires de l'ONSS (Office national de la sécurité sociale) et de l'INASTI (Institut national d'assurances sociales pour les travailleurs indépendants), et présidée par une personnalité indépendante. Cette structure mixte:

- informera les artistes de leurs droits et obligations en matière de sécurité sociale qu'ils soient salariés ou indépendants;
- veillera, soit à la demande de l'artiste, soit de sa propre initiative, à ce que l'assujettissement des artistes au statut social des travailleurs indépendants corresponde à la réalité socioéconomique (liste de clients potentiels pour l'artiste débutant ou plan d'exploitation pour l'artiste confirmé, analyse de la comptabilité, stabilité et la viabilité économique de l'activité artistique, etc.). L'objectif est d'éviter le phénomène des faux indépendants;

- délivrera sur requête de l'artiste une déclaration d'indépendant.

NB: les travaux de cette commission feront l'objet d'une évaluation générale au plus tard deux ans après l'entrée en vigueur de la loi. Le rapport sera présenté au Parlement.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Le régime particulier permet à «l'artiste auto-créditeur de son emploi» de continuer à bénéficier d'une base de revenu ainsi que d'une sécurité sociale tout en développant son activité en créant. Quant au statut, il permet à «l'artiste auto-créditeur de son emploi» de bénéficier de la couverture sociale correspondant au statut social du travailleur indépendant. Cela lui permet aussi de sortir d'une économie «noire – grise». De plus, il a le choix: il n'est plus obligé d'être travailleur salarié, il peut opter pour un statut de travailleur indépendant.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Le régime particulier d'assurance-chômage présente un intérêt faible mais utile dans des cas très particuliers. Cela dit, l'ONEM n'y est pas favorable et en limite l'application au maximum. A fortiori depuis la création du statut. Quant au statut, sa pertinence est difficilement mesurable. Jusqu'ici, les artistes n'avaient pas la possibilité de créer leur propre emploi sous le vocable «artiste». Notons toutefois que la Plate-forme nationale des artistes a mené en 1999-2000 une enquête auprès de quelque 26.000 artistes belges.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» les termes «Activité occasionnelle».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant» et faire une recherche «artiste». Téléchargez également, dans «quoi de neuf?», la brochure sur le statut social de l'artiste.
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, <http://www.meta.fgov.be>, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».
- Sur le statut d'artiste, consulter également: <http://www.nicc.be> et <http://www.smartvzw.be>.

Le Rosetta Indépendant

Le principe? Aider les jeunes allocataires sociaux de moins de 30 ans à s'installer comme indépendant en mettant en place pour ce public cible une déclinaison spécifique des valeurs ajoutées du Prêt Lancement.

Comment concrètement?

- Les jeunes allocataires sociaux qui n'ont aucun revenu (pas d'allocations d'attente), se voient offrir «une

indemnité mensuelle» de maximum 6 x 375 € pendant la période d'accompagnement préalable par une structure agréée (montant qui ne doit pas être remboursé).

- Les jeunes allocataires sociaux se voient également offrir dans le cadre du Prêt Lancement la possibilité d'obtenir « une tranche de subsistance »: en attendant que son activité commence à rapporter, il sera permis au jeune d'utiliser et de dépenser un certain montant (6 X 375 € donc 2.250 € à d'autres choses qu'à son activité. Ceci permet au jeune de vivre dignement pendant qu'il ou elle démarre. Les conditions de ce montant sont les suivantes: 0 % d'intérêt et le capital n'est remboursable qu'après 5 ans.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? La dynamique enclenchée par cet outil s'intègre dans la réflexion plus générale du statut social du starter allocataire social (voir plus loin). L'intérêt d'une telle mesure est clair: permettre au starter allocataire social de vivre dignement tout en lançant effectivement son entreprise.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Cette mesure est pertinente pour soutenir l'auto-crédation d'emplois. Elle pourrait utilement concerner l'auto-crédation d'emploi en général. Deux éléments doivent cependant mettre en perspective cette mesure:

- De l'avis général des opérateurs rencontrés, les jeunes allocataires sociaux sont un public qui présente plus de risques que les autres (manque d'expérience, de formation et de réseau). Il doit donc faire l'objet de plus de précaution.
- Cet outil permet aux jeunes de préserver un minimum de revenus mais n'apporte pas de solution à la question de la sécurité sociale du jeune qui se lance. En quittant le chômage ou le minimex pour s'installer comme indépendant, le jeune devra être fortement sensibilisé au fait que s'il veut bénéficier d'une couverture sociale décente, il devra pour l'essentiel se la constituer lui-même.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».
- Site du Fonds de Participation: www.fonds.org

Le Pro Déo Comptable

Le principe? La loi du 22 avril 1999 relative aux professions comptables et fiscales (art. 51, al. 2 et 3) est la base légale du Pro Deo comptable. Il s'agit de proposer un comptable pro deo pour les entrepreneurs débutants.

Comment concrètement? La loi précise que les comptables stagiaires, encadrés par leur maître de stage, apportent une aide dans le cadre de l'élaboration du plan financier des sociétés en voie de constitution et du business plan des indépendants qui se lancent. Cette loi énonce le principe en indiquant que le Conseil national de l'IPCF peut déterminer les règles selon lesquelles les membres rendent une première consultation gratuite aux entreprises qui la demandent dans leur première année d'activité.

Cette consultation de première ligne peut être donnée par un comptable fiscaliste agréé de l'IPCF. La demande de consultation de première ligne doit émaner directement de l'entrepreneur débutant durant sa première année d'activité et ne peut émaner d'une autre personne intermédiaire.

Quel intérêt pour le candidat?

- Disposer d'un premier contact gratuit avec un professionnel qui pourra devenir son premier accompagnateur.
- Premier regard extérieur d'un professionnel sur son projet d'entreprise.
- Peut permettre d'initier une démarche globale d'accompagnement, ce qui augmente les chances de survie de l'entreprise.

La couveuse d'entreprise

Le principe? Favoriser l'initiative économique des candidats entrepreneurs wallons fortement défavorisés en leur permettant de tester leurs compétences entrepreneuriales et la solidité et viabilité du projet par un encadrement.

Comment concrètement? L'encadrement proposé par la couveuse prend une quadruple forme :

- accompagnement juridique: maintien du statut d'allocataire social (sur base d'un contrat de stage Forem); responsabilité juridique et commerciale assurée par l'organisme;
- accompagnement financier: octroi d'une bourse de 5.000 € pour couvrir les frais de démarrage;
- accompagnement pédagogique: encadrement technique et pédagogique intense par des formations collectives et individuelles et un suivi hebdomadaire;
- accompagnement logistique: mise à disposition d'un secrétariat, d'un service comptable et d'une logistique informatique.

Intérêt pour le candidat entrepreneur? Pour certains candidats entrepreneurs, le problème n'est pas d'abord celui du marché mais plutôt des problèmes du type:

- remise en confiance progressive par rapport à ses moyens;
- remise en ordre de certains aspects administratifs: accès à la gestion, accès à la profession...

Pour ce segment du marché de l'auto-crédation d'emplois la couveuse est un outil très efficace mais qui demande à s'insérer dans un dispositif plus large.

Plus d'infos:

- Sur le site www.onem.be, chercher sous la rubrique «définitions» ou via le moteur de recherche le terme «indépendant».
- Sur le site www.inasti.be, rubrique «devenir travailleur indépendant».
- Sur le site du ministère de l'Emploi et du Travail, www.meta.fgov.be, rubrique «Publications - Mesures d'emploi et assurance chômage», télécharger la brochure «Clés pour... sortir du chômage en créant son emploi».
- Sur le site www.acfi.be/jobin, rubrique «services», point 4 «couveuse d'entrepreneurs à l'essai».

Les «chèques création» en Région wallonne

Le principe? Le gouvernement wallon a mis au point les chèques création. Cette mesure consisterait à accorder, pour 2,50 €, un prix équivalent à 20 % de leur valeur (12,5 €), des chèques création à un porteur de projet envisageant à terme de s'établir comme travailleur indépendant à titre principal ou de créer ou reprendre une société commerciale, y compris à finalité sociale, dans laquelle il sera gérant.

Comment concrètement? Les chèques permettent, pour la moitié d'entre eux (et uniquement pour les porteurs de projet ne bénéficiant pas de rémunérations ou d'allocations sociales de tout type), d'octroyer une aide durant la phase d'élaboration du plan d'entreprises, en rétribution du travail presté personnellement par le porteur de projet et, pour l'autre moitié, de couvrir des frais de formation individuelle – accompagnement ou de formation spécifique en petits groupes auprès d'opérateurs de formation agréés. Le porteur pourrait acquérir un nombre maximum de 1 422 chèques (valeur de 17 775 €) par période de deux ans.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Aide à l'incubation de projet d'entreprise de deux manières:

- en assurant un minimum de moyen d'existence à l'allocataire social qui prépare un projet d'entreprise;

- en lui fournissant également les moyens de se faire épauler.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Théoriquement très grande. Le cadre légal est posé et le dispositif se met en place.

Plus d'infos:

- Voir site du Forem: www.hotjob.be, rubrique «entreprises - espace entreprises - starter - PME création»

Les «Adviescheques» (chèques de consultance) en Région flamande

Le principe? Le gouvernement flamand veut, par l'intermédiaire des «adviescheques», inciter les petites et moyennes entreprises ainsi que les candidats entrepreneurs à faire appel aux services de conseillers d'entreprises agréés en prenant à sa charge 50% des coûts.

Comment concrètement? Chaque chèque a une valeur de 30€, dont 50% sont payés par l'entreprise et 50% par le gouvernement flamand. L'entrepreneur demande ces chèques sur l'Internet. Par an, chaque entreprise peut réserver un maximum de 820 «adviescheques» (pour une valeur totale de 24.600€). Ces chèques s'appliquent exclusivement aux domaines suivants:

- conseils d'entreprise,
- études de faisabilité,
- études de viabilité,
- gestion de dossier ou accompagnement à l'implémentation.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? La réalisation d'une étude de faisabilité par un conseiller d'entreprise professionnel à moitié prix.

Plus d'infos:

- Sur le site Internet du gouvernement flamand www.vlaanderen.be, sous le moteur de recherche, saisissez le terme «adviescheque».

Les bourses de pré-activité en Région wallonne

Le principe? Cette bourse permet de mobiliser des moyens pour faire aboutir les projets d'entreprise innovante. Il doit donc s'agir d'une idée originale: un nouveau procédé, un nouveau produit, un nouveau service, etc.

Comment concrètement? D'un montant maximum de 12.500 € ces bourses doivent permettre de faire face aux frais:

- de déplacements, visites ou contacts avec des professionnels;

- de rédaction et de montage de projet;
- des missions de consultance, enquêtes marketing et études préalables, recherche de partenaires, aspects relatifs à la propriété intellectuelle...;
- d'acquisition et de consultation de documentation d'acquisition ou de location d'équipement, de matériaux et de fournitures nécessaires à la mise en forme du projet.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Les chômeurs qui mobilisent cette bourse peuvent bénéficier d'un régime particulier. En effet, la règle est que la bourse consiste en une subvention à fonds perdus. Elle s'élève à 12.500 € maximum et couvre 80% des dépenses admissibles. Dans le cas où le demandeur doit renoncer temporairement à tout revenu pour se consacrer à son projet, ces chiffres sont portés respectivement à 15.500€ et à 100%. Les dépenses admissibles sont définies de façon suffisamment large et précise à la fois pour couvrir tous les besoins habituellement rencontrés dans les phases d'étude, d'élaboration et de mise en forme d'un projet de ce type (matériel, études diverses, déplacements, etc.).

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi?

Limitée car réservée aux projets dits innovants (sans définition de l'innovation) et sans articulation avec des dispositifs d'accompagnement. Il se dit toutefois que le dispositif pourrait être élargi.

Plus d'infos:

- Voir le site www.creation-pme.wallonie.be, rubrique «aides - aides spécifiques»: 29. Bourses de pré-activité (création d'entreprises).

L'excusabilité du failli

Le principe? Le but de l'excusabilité d'une personne physique est de considérer le failli, malgré la faillite qu'il a subie, comme «un partenaire commercial fiable», pouvant servir l'intérêt général en reprenant une activité commerciale ou industrielle. L'octroi de l'excusabilité efface toutes les dettes qui seraient encore dues dans le cadre de la faillite, y compris les dettes privilégiées comme celles dues aux banques. L'excusabilité dépend de la décision motivée du juge de commerce, qui se base sur des critères objectifs de façon à juger si le failli est «excusable» ou non. Les créanciers donnent également leur avis sur l'excusabilité ou non à accorder au failli.

Comment concrètement? Afin de pouvoir être excusable, il est indispensable que le failli n'ait pas commis de «fautes caractérisées ayant contribué à la survenance de la faillite ou à l'aggravation de ses conséquences pour les créanciers».

Les conséquences de l'absence d'excusabilité sont graves. Chacun des créanciers aura le droit de se retourner contre l'entrepreneur pour le solde des montants non apurés par la faillite. L'exercice d'une nouvelle activité permettrait donc aux créanciers de pratiquer des saisies sur les biens de cette nouvelle activité, ainsi que sur les recettes dégagées par celle-ci.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Pouvoir remettre «les compteurs à zéro» suite à une première expérience négative de création d'entreprise.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Importante notamment pour les entrepreneurs qui se retrouvent au minimex suite à une faillite précédente.

Plus d'infos:

- Site du service public fédéral des Affaires économiques, rubrique «Guide aux entreprises - Vade-mecum de l'entreprise», voir «Formalités- 1.1.10 La faillite» www.mineco.fgov.be/entreprises/vademecum/Vade1_fr-10.htm

L'assurance sociale en cas de faillite

Le principe? Un arrêté royal du 18 novembre 1996 entré en vigueur le 1^{er} juillet 1997 a instauré une assurance sociale en faveur des travailleurs indépendants en cas de faillite.

Comment concrètement? L'assurance sociale en cas de faillite consiste en l'octroi d'une aide financière pendant deux mois d'un montant de 31.212 BEF ou 26.010 BEF (chiffres valables en juin 1999) selon que le travailleur indépendant concerné a ou non au moins une personne à charge. En outre une période de 4 trimestres est prise en compte, sans paiement de cotisations en vue de l'ouverture de droits en matière de soins de santé et de prestations familiales. Les bénéficiaires n'ouvrent cependant pas de droits en matière de pension pour cette période.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Ce type d'outil permet – dans une mesure limitée – de maintenir un minimum de couverture sociale en faveur des personnes victimes de faillite.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Une telle mesure peut constituer un filet de secours limité en cas d'échec de l'entreprise.

Plus d'infos:

- Sur le site de l'Inasti, à la rubrique «Indépendants - Assurance faillite»: www.inasti.be/fr/selfemployed/bankruptcyinsurance/index.htm
- Site du service public fédéral des Affaires économiques, rubrique «Guide aux entreprises - Vade-mecum de l'entreprise», voir «Emplois et lois sociales - 3.4.3.5. Assurance faillite»: www.mineco.fgov.be

La dispense de cotisation

Le principe? Un travailleur indépendant qui se trouve dans un état de besoin ou dans un état voisin de cet état de besoin peut bénéficier d'une dispense partielle ou totale de cotisations sociales d'indépendant.

Comment concrètement? L'indépendant en difficulté doit - via sa caisse d'assurance sociale – demander une dispense de paiement de cotisation sociale. La commission des dispenses de cotisation instituée au sein du Ministère fédéral des Classes moyennes est souveraine pour juger de l'opportunité d'accorder la dispense. Cette dispense peut être totale ou partielle.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? L'intérêt pour l'entrepreneur est essentiellement de diminuer la pression de ces charges. Au niveau du principe général cette dispense est dangereuse car si elle permet de réduire un problème à court terme, elle ne résout rien à long terme. Les opérateurs rencontrés y ont recours de manière parcimonieuse et souvent par défaut en situation de crise pour «sauver ce qui peut encore l'être».

Qui plus est, la jurisprudence de cette commission des dispenses est surprenante:

- d'une part, il est difficile de savoir pourquoi telle dispense est accordée et pourquoi telle autre est refusée. Le libre arbitre de cette commission est sévère;
- d'autre part, l'expérience montre que la commission refuse toute dispense si l'indépendant est en ordre de cotisation. Concrètement cela signifie que l'indépendant doit arrêter de payer les cotisations, introduire la demande de dispense de cotisations, attendre la réponse de la commission (en moyenne 6 mois pour le traitement). In fine, si la dispense est accordée il n'y a pas de problème, par contre si la dispense est refusée il doit régulariser au plus vite sa situation: retard + amendes de retard.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Cet outil peut être pertinent en cas de graves difficultés mais différents éléments évoqués ci-dessus montrent qu'il s'agit d'un outil à double tranchant. Cet outil est insuffisant pour gérer les situations de crise.

Plus d'infos:

- Sur le site de l'Inasti, à la rubrique «Indépendants - Obligation de cotiser»: www.inasti.be/fr/selfemployed/contributionobligation/exemption.htm

Retour au chômage en cas de difficultés

Le principe? Celui qui quitte le chômage pour s'installer comme indépendant peut dans certaines conditions préserver ses droits et retrouver ses droits au chômage si son activité en tant qu'indépendant tourne mal.

Comment concrètement?

Chômeur qui s'installe comme indépendant: lorsqu'un chômeur indemnisé s'installe pour la première fois comme indépendant, celui-ci peut demander la suspension du droit aux allocations de chômage durant 9 ans. Dans les 9 ans, il pourra dès lors arrêter son activité d'indépendant ou de dirigeant de société et retrouver ses droits au chômage. Son activité indépendante doit durer au minimum 6 mois. Précisément, celui qui interrompt son chômage pour s'installer comme indépendant maintient d'office pendant 3 ans sa qualité de bénéficiaire potentiel d'allocations de chômage. Cette période de 3 ans peut être prolongée de la période d'exercice de l'activité indépendante (exercée pendant au moins 6 mois); avec un maximum de six années. Si l'intéressé avait déjà perçu des allocations de chômage avant l'activité salariée (précédant elle-même l'activité indépendante), le délai de la période de référence se calcule différemment ce délai part de la dernière indemnisation. Il est de minimum 3 ans et peut être prolongé de la durée d'exercice de l'activité indépendante (pour autant que celle-ci se soit étalée sur 6 mois minimum), avec un maximum de 6 ans.

Jeune en période de stage s'installant comme indépendant: pour être admis sur la base des études ou d'un apprentissage, il faut avoir réalisé un stage d'attente d'une durée variant selon l'âge. Précisément, il faut avoir accompli un stage comportant au moins:

Age	Durée du stage
Moins de 18 ans.....	155 jours
De 18 à moins de 26 ans.....	233 jours
De 26 à moins de 30 ans.....	310 jours

En cas d'activité indépendante lancée par un jeune, la période d'activité indépendante n'est pas prise en compte dans l'accomplissement du stage d'attente. Lors de la cessation de son activité indépendante, le jeune devra donc encore accomplir le reste du stage avant de pouvoir bénéficier des allocations d'attente, pour autant qu'il n'ait pas encore atteint l'âge de 30 ans.

Quel intérêt pour le candidat entrepreneur? Lui permettre de retrouver le droit au chômage en cas d'échec de son activité d'indépendant.

Pertinence par rapport à l'auto-crédation d'emploi? Intéressant car donne un filet de sécurité en cas d'échec de l'activité comme indépendant.



ANNEXE 2 – DESCRIPTIONS DES PROJETS

Ces activités sont des exemples de projets financés entre 1997 et 2002 par un Prêt Solidaire. Au total, aucun de ces projets n'a nécessité plus de 12.000 € de financement.

- Sandwicherie et pizzeria
- Swingcafé
- Reprise d'un snack friterie et rôtisserie
- Taverne
- Boulangerie, vente de pains, de pâtisseries et de sucreries
- Galerie d'art
- Magasin de vieux meubles
- Commerce de détail de confiseries
- Vente de gaufres chaudes dans une station de métro
- Reprise d'une boutique (bijoux, tissus et objets de décoration)
- Reprise d'un magasin d'alimentation générale
- Reprise d'un magasin d'alimentation avec exploitation comme magasin de nuit
- Boutique de vêtements
- Agence immobilière
- Représentant indépendant en habillement
- Commerce ambulant de vêtements de seconde main
- Commerce ambulant de beignets, crêpes et gaufres sur les marchés ouverts
- Commerce ambulant de produits fromagers artisanaux
- Achat et vente ambulants de matériels électroniques
- Commerce ambulant d'accessoires de cuisine et de cartes de vœux
- Commerce ambulant de vêtements et de brocanterie
- Petit commerce ambulant de vente de snacks sur les marchés, les manifestations, sur commande
- Infirmière à domicile
- Salon de coiffure
- Cabinet de pédicure médicale
- Réparation de yachts, zodiacs et moteurs hors-bord
- Création et entretien de sites Internet
- Placement de châssis en aluminium et en pvc et divers travaux de construction
- Nettoyage et réparation des gouttières de particuliers
- Vente et dressage de chevaux
- Service de dépannage
- Installateur électrique
- Commercialisation de services de photographie professionnelle
- Abattage d'arbres
- Courier express, distribution de magazines
- Courier express, distribution de boîtes
- Société de taxis
- Centre de distribution, de promotion et de production de collections de musique
- Créations graphiques et publication sur ordinateur
- Accompagnement juridico-administratif pour les immigrants
- Dépôt de nettoyage à sec
- Fabrication et vente de produits alimentaires pour l'horeca
- Découpage de blocs de fromage en dés pour l'horeca
- Réparation et fabrication de lampes au néon
- Atelier d'artisanat en fer
- Atelier de réparation de bijoux
- Petite entreprise de construction

ANNEXE 3 – AUTRES MICRO-CRÉDITS

Parmi les produits présentés ci-dessous, seuls ceux du Fonds de participation sont disponibles dans toute la Belgique.

Le Prêt lancement du Fonds de participation

Groupe cible: demandeurs d'emploi inoccupés (inscrit depuis au moins 3 mois), chômeurs complets indemnisés ou jeunes bénéficiaires d'allocations d'attente.

Montant maximal à emprunter: 30.000€

Période de remboursement: 10 ans (cette durée peut être prolongée à 13 ans) avec une franchise de remboursement de capital pendant les trois premières années.

Taux d'intérêt: 4%, peut être réduit à 3% au cours des 2 premières années si le bénéficiaire suit un appui.

Fonds propres: 25% du montant demandé (il peut également s'agir d'un prêt accordé par une institution financière)

Pour plus d'infos: www.fonds.org

Prêt «50+» du Fonds de participation

Groupe cible: les plus de 50 ans qui n'ont exercé aucune activité indépendante au cours des 5 dernières années.

Montant maximal à emprunter: 37.500€

Période de remboursement: 5 ou 7 ans avec une franchise de remboursement du capital pendant la première année

Taux d'intérêt: 4% pendant les 2 premières années, ensuite le meilleur taux du marché

Fonds propres: apport personnel de minimum 10% de l'investissement total

Pour plus d'infos: www.fonds.org

Micro-crédit de Brusoc (SRIB)

Groupe cible: les (candidats) entrepreneurs qui ont des difficultés à obtenir un financement auprès des banques et se trouvent dans la zone Objectif 2 de la Région de Bruxelles-Capitale.

Montant maximal à emprunter: 12.400€

Période de remboursement: normalement 3 ans

Taux d'intérêt: 4%

Fonds propres: minimum 620€

Pour plus d'infos: www.srib.be

Micro-crédit MC2 de Crédal

Groupe cible: les (candidats) entrepreneurs de la partie francophone du pays qui n'ont pas ou difficilement accès aux crédits bancaires.

Montant maximal à emprunter: 7.500€ pour un entrepreneur débutant; 10.000€ pour une entreprise en développement.

Période de remboursement: maximum 3 ans

Taux d'intérêt: 5%

Caution: d'une valeur de 50%

Pour plus d'infos: www.credal.be

Micro-crédit de trésorerie de Crédal

Groupe cible: les (candidats) entrepreneurs de la partie francophone du pays qui n'ont pas ou difficilement accès aux crédits bancaires.

Montant maximal à emprunter: 5.000€

Période de remboursement: 1 an renouvelable

Taux d'intérêt: 8%

Caution: 50% de caution de l'entourage, 1% du montant prêté à payer au fonds de garantie

Pour plus d'infos: www.credal.be

