

RAPPORT

**Le microcrédit pour la petite entreprise et sa création :
combler une lacune du marché**

TABLE DES MATIERES

RÉSUMÉ	1
1. INTRODUCTION	3
1.1. OBJET DU RAPPORT	3
1.1.1. <i>Les microentreprises dans l'Union européenne et les pays candidats</i>	3
1.1.2. <i>Le financement par recours au crédit dans l'Union européenne</i>	4
1.2. LA STRUCTURE DU RAPPORT	5
2. CONTEXTE ET ACTEURS	6
2.1. UNE LACUNE DU MARCHÉ	6
2.2. CHAMP D'APPLICATION ET DEFINITION	8
2.3. INCITATIONS EUROPEENNES	9
2.4. PROGRAMMES DE MICROCRÉDIT NATIONAUX	10
2.4.1. <i>Systèmes nationaux</i>	11
2.4.2. <i>Systèmes nationaux et régionaux de garantie</i>	13
2.5. ÉTABLISSEMENTS DE MICROCRÉDIT TRADITIONNELS ET NOUVEAUX	16
2.5.1. <i>Caisse d'épargne et banques coopératives dans l'Union européenne</i>	16
2.5.2. <i>Initiatives récentes dans les pays candidats</i>	17
2.5.3. <i>Microcrédit des ONG</i>	18
3. SERVICES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES.....	22
3.1. IMPACT SUR LES CHANCES DE SURVIE	22
3.2. INTÉGRATION DE L'OPÉRATION DE PRÊT ET DU SERVICE DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES AU SEIN D'UN MÊME ORGANISME (GUICHET UNIQUE)	24
4. CONCEPTION DES PRODUITS DE MICROCRÉDIT	25
4.1. ACCÈS AU FINANCEMENT	25
4.2. PRODUIT ASSORTI D'UN TAUX D'INTÉRÊT INFÉRIEUR À CELUI DU MARCHÉ	26
4.3. PRODUIT ASSORTI D'UN TAUX SUPÉRIEUR À CELUI DU MARCHÉ	28
4.4. DÉMARCHÉ PROGRESSIVE	29
5. DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS DANS L'OFFRE DE MICROCRÉDIT	31
5.1. LES LEÇONS QUI ONT ÉTÉ TIRÉES	31
5.2. LA VOIE DE LA RENTABILITÉ	31
5.3. POLITIQUE EN MATIÈRE DE COMMISSIONS	32
5.4. CONSTITUTION DE RÉSEAUX	33
6. ÉVALUATION DES RISQUES, COTATION ET DÉCISION D'OCTROI DES PRÊTS	35
6.1. ÉVALUATION DES RISQUES	35
6.2. DÉCISION D'OCTROI DE MICROCRÉDIT	36
6.3. LEÇONS TIRÉES EN MATIÈRE DE GESTION DES RISQUES ET DES DÉFAILLANCES	37
7. IMPACT SUR LES PME.....	38
7.1. TAILLE DES PROGRAMMES, NOMBRE ANNUEL DES PETITES ENTREPRISES FINANCÉES PAR UN MICROCRÉDIT	38
7.2. TAUX DE SURVIE	38
7.3. CRÉATION D'EMPLOIS SUPPLÉMENTAIRES	39
8. ÉVALUATION DES PERFORMANCES	41
8.1. PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ	41
8.2. PLUS GRAND EFFET DE LEVIER	41
8.3. INDICATEURS DE PERFORMANCES	42
9. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....	43
9.1. CONCLUSIONS	43
9.2. RECOMMANDATIONS	45
9.2.1. <i>Renforcement des partenariats européens et nationaux dans le domaine de la microfinance</i>	45
9.2.2. <i>Environnement favorable et soutien public</i>	45
9.2.3. <i>Évaluation des performances des établissements de microcrédit et de la qualité de la gestion</i>	46

RÉSUMÉ

La microfinance pour les petites entreprises nouvelles ou existantes a été reconnue comme un thème d'intérêt par plusieurs Conseils des ministres de l'Union européenne en 2000 et prise en compte par les instruments financiers du Programme pluriannuel européen (MAP) décidés par le Conseil en décembre 2000 avec la création d'une fenêtre "garantie" pour le microcrédit. Par microcrédit aux petites entreprises, on entend ici un prêt inférieur à 25 000 €: aux fins du présent rapport sur le microcrédit, la même définition s'applique. En mars 2003, le Conseil européen a invité, pour la première fois, les États membres à accorder une attention particulière au microcrédit pour encourager le démarrage et la croissance des petites entreprises.

Le présent rapport sur le microcrédit est établi à l'attention du Groupe politique d'entreprise (GPE)¹. Ce rapport traite essentiellement de l'accès des petites entreprises au financement et décrit leurs relations avec les banques publiques ou privées, les fournisseurs de microfinancement privés, les sociétés de cautionnement et les services d'aide aux entreprises.

Ce rapport rédigé par la Direction générale Entreprises de la Commission européenne se fonde sur les principales constatations du groupe de travail composé de 26 experts nationaux des États membres et des pays candidats et de plusieurs praticiens de la microfinance qui se sont réunis à sept reprises entre juillet 2002 et juillet 2003. Ce rapport a analysé un échantillon de 3,5 milliards € de microcrédits accordés à des petites entreprises en 2001.

Les petites entreprises, nouvelles ou existantes, rencontrent des problèmes lorsqu'elles s'adressent à des bailleurs de fonds, qu'il s'agisse pour elles de procéder à des investissements en capital fixe ou d'obtenir des fonds de roulement. Cette offre insuffisante de microprêts est une question majeure, en particulier lorsque les créateurs d'entreprises sont des personnes sans emploi, des femmes ou des membres de minorités ethniques. L'offre de microprêts constitue donc non seulement une question qui intéresse l'esprit d'entreprise et la croissance économique, mais aussi l'inclusion sociale.

Comme les banques perçoivent souvent le microcrédit comme une activité à haut risque et à faible rendement en raison du taux important de défaillance et du coût élevé du traitement des microprêts, il existe sur le marché une lacune qui tient à l'asymétrie de l'information, en particulier dans les pays candidats. L'existence de cette lacune est confirmée par plusieurs enquêtes paneuropéennes sur les petites entreprises.

Pour combler cette lacune du marché, en partie tout au moins, un soutien public est disponible dans tous les États membres et la majorité des pays candidats. Néanmoins, la portée et l'intensité de ce soutien aide varient considérablement d'un pays à l'autre. Le soutien public peut être fourni via un environnement favorable et des incitations fiscales pour les investisseurs fournissant des crédits à des distributeurs de microcrédit. Le soutien public peut aussi être fourni en apportant des crédits à des prêteurs spécialisés, en partageant une partie du risque avec des sociétés de garantie spécialisées et/ou en promouvant des services de soutien aux entreprises.

Au niveau national, pour faire face au besoin de soutien public au microcrédit, les banques publiques spécialisées dans le soutien aux entreprises, lorsqu'elles existent, jouent un rôle actif et restent un vecteur efficace pour fournir une partie des crédits et/ou des garanties, en particulier lorsque des opérations à grande échelle sont jugées nécessaires.

¹ Le GPE est un groupe qui conseille la Direction générale Entreprises sur la politique d'entreprise.

En outre, les systèmes de garantie (garantie conjointe et contre-garantie) facilitent la fourniture de microcrédit par l'établissement de crédit car son exposition aux risques est réduite et son besoin en immobilisations est atténué. En tant que système de garantie complémentaire, la fenêtre « garantie » pour les microcrédits du Programme pluriannuel gérée par le Fonds européen d'investissement est considérée comme un moyen efficace pour permettre aux établissements financiers de renforcer leur portefeuille de microcrédits.

Au niveau local, depuis le XIX^{ème} siècle, les caisses d'épargne et les banques coopératives constituent les principales sources de microcrédit. Toutefois, le microcrédit accordé par les banques ne suffit pas toujours à satisfaire la demande. En conséquence, au cours des dernières décennies, de nouvelles institutions privées de microcrédit ont fait leur apparition, en obéissant à des formules juridiques différentes, pour servir en premier lieu des objectifs d'inclusion sociale.

Parmi les leçons tirées des expériences récentes, le rapport relève les suivantes:

- Pour combler la lacune dans le marché du crédit pour les petites entreprises, les instruments financiers gérés par le FEI au titre de l'Initiative Croissance et Emploi (1998-2000) et du Programme pluriannuel (2001-2005) sont considérés comme efficaces. En conséquence, il conviendrait d'augmenter le budget des instruments financiers du Programme pluriannuel et d'inciter les intermédiaires financiers nationaux à promouvoir des activités de microcrédit fondées sur les bonnes pratiques, en particulier dans les pays candidats.
- En plus des microprêts, la fourniture de services non-financiers, en particulier le tutorat, est essentielle pour augmenter les chances de survie des jeunes pousses et des petites entreprises.
- Les États membres devraient créer un environnement plus favorable au microcrédit et, le cas échéant, évaluer l'impact du taux d'usure pour tout type d'entreprise.
- L'autofinancement de l'activité de microcrédit est un objectif majeur: le soutien public devrait être adapté à cet objectif et faire l'objet d'une évaluation régulière.
- Un régime de prêts à taux bonifié en vigueur dans plusieurs États membres bride la possibilité pour les institutions privées de microcrédit de s'inscrire dans la durée et donc de devenir indépendantes des subventions publiques. À cet égard, le plafond du taux d'usure appliqué dans certains États membres empêche ces institutions de fournir un microfinancement aux créateurs d'entreprise les plus risqués : cette situation pourrait être considérée comme un obstacle à la création d'entreprise et à la recherche de l'autosuffisance par l'activité privée du microcrédit.
- Les établissements de microcrédit sont incités à évaluer et à communiquer leurs performances, ainsi qu'à mettre au point des synergies effectives avec des services de soutien aux entreprises. Ils devraient aussi adopter des procédures de gestion des risques *ex ante* et *ex post* adaptées et échanger leurs points de vue sur la qualité des décisions en matière de crédit et le bien-fondé des politiques relatives aux réserves.

1. INTRODUCTION

1.1. Objet du rapport

Le microfinancement des entreprises nouvelles ou de création récente revêt une importance majeure pour le renouvellement et la croissance de la population des entreprises et, de ce fait, pour le renforcement de l'esprit d'entreprise dans les États membres et les pays candidats. Cette question a été soulevée par l'Union lors d'une réunion ECOFIN informelle en novembre 2000 et reconnue par le Conseil Industrie en décembre 2000.

Cette orientation a conduit à l'apparition de la fenêtre « garantie pour microcrédits » dans le Programme pluriannuel en faveur de l'entreprise et de l'esprit d'entreprise et plus particulièrement des petites et moyennes entreprises (2001-2005), dans lequel le microcrédit est décrit comme un domaine où il conviendrait de remédier à la lacune du marché en encourageant les établissements financiers à jouer un rôle plus actif². Dans ce contexte, le microcrédit a été défini comme un prêt inférieur à 25.000 €.

La question des petits crédits et des microcrédits a aussi été discutée par la 3^{ème} Table ronde banques - PME³. Cette Table ronde a été créée pour améliorer les relations entre les établissements financiers et les PME. Elle a discuté plusieurs meilleures pratiques dans les États membres mais n'est pas parvenue à s'entendre sur une définition commune des microprêts. Dans sa recommandation à l'Union européenne, la Table ronde a préconisé une extension des facilités de garantie de l'Union aux petits prêts.

Lors de sa réunion des 20 et 21 mars 2003, le Conseil européen a mis en lumière l'importance de la promotion de l'esprit d'entreprise par le biais d'un plan d'action et de mesures destinés à améliorer l'accès au financement : pour la première fois, il a souligné l'importance du microcrédit.

À cet égard, l'enjeu est encore plus important pour les pays candidats, où le niveau des sources internes de crédit constitue un sujet de préoccupation. Il est nécessaire de trouver des solutions communes à des problèmes communs et de partager les meilleures pratiques et expériences dans l'Union et les pays candidats : cette approche est particulièrement pertinente pour ce qui concerne l'accès des petites entreprises au microfinancement.

1.1.1. Les microentreprises dans l'Union européenne et les pays candidats

L'accès au financement est particulièrement difficile pour les créateurs d'entreprise mais moins difficile pour les petites entreprises existantes dès lors qu'elles ont des antécédents⁴. D'après une enquête paneuropéenne sur les PME existantes⁵, l'accès au financement reste perçu par les PME, et plus encore par les microentreprises que par les entreprises de taille moyenne comme une contrainte pour leur développement. D'après une enquête récente⁶ 93% des 20,5 millions⁷ de PME européennes sont des microentreprises (de 0 à 9 salariés).

2 Décision 2000/219/CE du Conseil du 20 décembre 2000.

3 Direction générale Entreprises; 3ème Table ronde banques - PME; 19 juin 2000.

4 L'accès des entreprises au financement, document de travail de la Commission, SEC(2001) 1667, 19.10.2001.

5 Grant Thornton, European Business Survey, 2002.

6 Enquête du Réseau européen pour la recherche sur les PME, 19 pays d'Europe, questionnaire soumis à 7 662 PME; août 2001.

7 22 millions en comptant les pays candidats.

La plupart de ces microentreprises sont constituées par des travailleurs indépendants qui ne créent pas d'emplois supplémentaires et qui n'ont ni les ressources, ni la volonté pour croître. Néanmoins, les microentreprises qui souhaitent se développer n'ont souvent pas accès au financement extérieur nécessaire.

Chaque année, environ 2 millions d'entreprises sont créées, dont 90% sont des microentreprises comptant moins de 5 salariés.

Dans l'Union européenne, de l'ordre de 30% des nouvelles entreprises ne survivent pas plus de 3 années après leur création et de l'ordre de 50% moins de 5 années. Le taux de défaillance est plus faible dans les États membres où des services de soutien de haute qualité - notamment des services facilitant l'accès au financement - sont disponibles pour accompagner les entrepreneurs avant et après la création de leur entreprise ou accompagner les petites entreprises existantes. Ces services de soutien reposent généralement sur des partenariats public - privé, avec un degré variable de soutien public.

1.1.2. Le financement par recours au crédit dans l'Union européenne

L'Europe possède une longue tradition de financement par recours au crédit, qui reste la principale source de financement extérieur pour les petites entreprises. L'apport en fonds propres, qui est moins développé qu'aux États-Unis, n'est pas considéré comme la solution par excellence, pas même comme une option, par la majorité des petites entreprises européennes. Néanmoins, pour les entreprises avec un certain potentiel de croissance, une certaine forme de financement à risque peut être la méthode la plus appropriée pour faciliter les premiers stades de la croissance.

L'accès des entreprises, nouvelles et petites, au crédit est très différent dans les États membres et les pays candidats. Lorsqu'il existe des banques publiques spécialisées dans la promotion des PME ou des systèmes nationaux de partage des risques, l'accès à des prêts de faible montant paraît plus facile. Néanmoins, le nombre de PME et de nouvelles entreprises touchées par ces systèmes varie considérablement.

Un "fossé Nord - Sud" est perceptible dans l'Union européenne: traditionnellement, l'accès des petites entreprises au financement par l'emprunt paraît plus facile dans les pays septentrionaux que dans les pays méridionaux. L'existence d'un "fossé Est - Ouest" est également visible. Cela tient au fait que le crédit intérieur en pourcentage du PIB est beaucoup plus important dans l'Union que dans la majorité des pays candidats, où le secteur bancaire est encore récent: cette caractéristique est l'une des raisons du fort développement des établissements non-bancaires fournissant des microcrédits dans les pays candidats.

La distribution de microcrédit est une activité difficile en raison de la perception du risque élevé de défaillance et des coûts de traitement importants. Néanmoins, certains établissements de crédit exercent cette activité, soit qu'elle fasse partie de leur mission qui consiste à accepter de faibles rendements, soit parce que le risque est pris en partie en charge par un établissement public de garantie ou une société de cautionnement mutuel ou, dans une moindre mesure, parce qu'il peut s'agir d'une stratégie commerciale visant à accompagner des créateurs d'entreprise, qui pourraient, à terme, devenir de bons clients.

En dehors des systèmes public - privé, les établissements de crédit éprouvent souvent de la réticence à proposer des prêts à des créateurs d'entreprises. S'il le font, ils proposent normalement une ligne de crédit ou un découvert (avec des taux d'intérêt sensiblement supérieurs) au lieu de proposer des crédits à court ou moyen terme (avec des taux d'intérêt normaux).

Les lignes de crédit représentent un risque beaucoup plus élevé pour les chefs d'entreprise, car elles sont plus coûteuses et peuvent être révoquées à tout moment par l'établissement de crédit. Pour cette raison, les petits entrepreneurs préfèrent la meilleure stabilité contractuelle fournie par des prêts à court et long terme.

Lorsqu'ils proposent un prêt, les établissements de crédit demandent une sûreté, généralement une garantie personnelle ou une hypothèque sur un bien immobilier. La valeur de la sûreté exigée pour les microprêts dépasse souvent le montant du crédit lui-même (jusqu'à 150% dans certains pays).

Comme les banques n'ont pas été en mesure de combler cette lacune de marché en matière de microcrédit, dans certains États membres et pays candidats, des établissements non-bancaires sont apparus, soit sous forme de sociétés à responsabilité limitée, de fondations, de sociétés de bienfaisance ou d'autres formes d'associations.

L'objectif spécifique du présent rapport est de donner un aperçu des bonnes pratiques existantes en matière de microcrédit (<25.000 €) et de systèmes de garantie qui leur sont associés, pour de petites entreprises nouvelles et existantes dans les États membres et les pays candidats. Pour permettre une évaluation cohérente parmi les États membres et les pays candidats, un questionnaire portant sur les principaux domaines identifiés par le groupe de travail a été élaboré.

1.2. La structure du rapport

Le présent rapport établi par la Direction Générale Entreprise concerne essentiellement l'accès des petites entreprises au financement : il décrit leurs rapports avec les banques publiques ou privées, les distributeurs privés de microfinance, les sociétés de garantie et les services de soutien aux entreprises. Les principales constatations du rapport sur les microcrédits seront intégrées dans le rapport sur l'accès des entreprises au financement qui doit être présenté au Conseil Industrie du dernier trimestre de 2003.

Le rapport sur le microcrédit rédigé par la Direction Générale Entreprises de la Commission européenne s'inspire des principaux résultats du groupe de travail composé de 26 experts nationaux des États membres et des pays candidats ainsi que de plusieurs praticiens de la microfinance qui se sont réunis à sept reprises entre juillet 2002 et juillet 2003. Ces travaux ont porté sur un échantillon de quelque 3,5 milliards de € microcrédit distribués en 2001.

La structure du rapport est la suivante:

Le chapitre 2 décrit, dans les grandes lignes, le contexte et les acteurs du microcrédit

Le chapitre 3 étudie les services de soutien aux entreprises

Le chapitre 4 présente un choix de leçons tirées sur la conception des produits de microcrédit

Le chapitre 5 décrit les développements récents dans l'offre de microcrédit

Le chapitre 6 passe en revue quelques caractéristiques en matière d'évaluation des risques, de cotation et de décision d'attribution

Le chapitre 7 décrit l'impact du microcrédit sur les PME

Le chapitre 8 présente l'évaluation des performances des microcrédits

Le chapitre 9 contient des conclusions et des recommandations.

Le public visé par le présent rapport comprend les personnes responsables ou les praticiens du microcrédit dans les États membres et les pays candidats, ainsi que les responsables de la politique économique.

2. CONTEXTE ET ACTEURS

2.1. Une lacune du marché

Au cours des dix dernières années, en particulier à la fin des années 90, l'accès des petites entreprises au financement est progressivement devenu une priorité de premier plan pour les responsables politiques des États membres, les institutions financières et les organisations d'entreprises dans l'Union européenne.

Le secteur bancaire est soumis à des ajustements majeurs en raison de la dynamique des fusions, de la recherche de la rentabilité et de la faible croissance économique actuelle⁸, ce qui pourrait avoir un impact sur leurs rapports avec les petites entreprises. La fermeture de succursales bancaires pourrait, elle aussi, avoir des répercussions sur la possibilité, pour les banques, d'obtenir des informations précises sur les petites entreprises locales.

Les microentreprises, nouvelles ou existantes, rencontrent des problèmes lorsqu'elles recherchent des sources de financement à la fois pour leurs fonds de roulement et leurs investissements dans des projets spécifiques.

Généralement, on estime que dans une situation de "marché parfait" où toutes les informations sont disponibles pour les deux parties, il n'y aurait pas de lacune dans le financement.

La réalité est cependant toute autre: elle se caractérise par des imperfections du marché, dues entre autres à une asymétrie de l'information. Pour le bailleur de fonds, l'information concernant la qualité de l'entreprise et de sa direction est difficile à obtenir et très coûteuse. Le manque d'information peut conduire l'établissement de crédit à écarter un client crédible⁹. En conséquence, du fait de l'asymétrie dans l'information, il existe dans le marché une lacune spécifique pour le microcrédit. Dans certains États membres, 78% des nouvelles entreprises ne bénéficient d'aucun prêt bancaire¹⁰.

D'après une enquête récente, l'accès au financement reste une contrainte majeure pour 20% des PME¹¹. Plusieurs obstacles sont généralement mentionnés. Par ordre d'importance, il s'agit des suivants:

- **Coûts de traitement (ou opérationnels) élevés** pour les établissements de crédit¹². Les coûts de traitement pour l'établissement de microcrédit sont élevés si on les compare au faible montant des prêts. À cet égard, les meilleures estimations (€) par pays¹³ relevées par le groupe de travail sur le microcrédit ont été les suivantes:

⁸ D'après la Banque centrale européenne, les résultats de l'enquête d'avril 2003 sur les opérations de prêt des banques indiquent nettement un resserrement constant des normes de crédit au cours des trois derniers mois. Les anticipations relatives à l'activité économique générale ont été en l'occurrence le facteur le plus important. Pour plus de détails, consulter le site suivant: www.ecb.int

⁹ Stiglitz and Weiss (1981) "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, Vol.71, pp 393-410. Tucker and Lean (2003), "Small firm finance and public policy", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol.10, pp.50-61; Altman I. (1968) "Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy", *Journal of Finance*, Vol.23, n°4, pp.589-609

¹⁰ Observatoire de l'Agence pour la création d'entreprise, www.apce.com

¹¹ Grant Thornton, European Business Survey, 2002.

¹² *Micro-lending, a case for regulation*, id, p.20, note 16: 1.500€. Cette estimation concerne les caisses d'épargne en Allemagne.

¹³ Pour le système de garantie mutuel italien CONFIDI, les coûts de traitement sont estimés à 150 € par an et la durée du prêt est en moyenne de 43 mois: en conséquence, le total des coûts de traitement est en moyenne de 540 €, sans prendre en compte les coûts de traitement de la banque. Pour une garantie fournie par AWS (Autriche), les coûts de traitement sont en moyenne de 300 €.

Meilleures estimations (€) des coûts de traitement des établissements de microcrédit par pays

Royaume Uni	Allemagne	Finlande	Suède	République tchèque	Estonie	Pologne	Irlande	Lettonie
1.335 ¹⁴	1.100	700-1.000	700	600-900	590 ¹⁵	200-330 ¹⁶	170 ¹⁷	135

La forte variation relevée dans les coûts de traitement pour le prêteur dépend essentiellement de quatre aspects et du temps variable consacré à chacun d'entre eux :

- aide à la préparation d'une demande de crédit par une entreprise reflétant le niveau de la "propension à investir" de l'emprunteur
- processus interne pour mener à bien la transaction, notamment les coûts d'évaluation et d'approbation, l'identification de la sûreté et les coûts de « back office »;
- suivi interne du prêt, notamment les procédures pour retard de paiement et défaut de paiement;
- soutien non financier et tutorat des entreprises, coût de fonctionnement qui, dans certains cas, est à lui seul le plus important.

Par rapport au montant moyen des microcrédits, le pourcentage des coûts de traitement est le suivant :

Pourcentage des coûts de traitement par rapport au montant des microcrédits (en %) par pays

Royaume Uni	Allemagne	Finlande	Suède	République tchèque	Estonie	Pologne	Irlande	Lettonie
À partir de 6 ¹⁸	7,3	4,6/5,4	7,5	2,1/3,2	4,4	6,7/11	3	4

- **Absence de sûreté suffisante** de la part des microentreprises et
- **Risque élevé**: même si les raisons ne sont pas toujours claires, le microcrédit est considéré comme une activité à risque par les établissements financiers. En moyenne, la moitié des nouvelles entreprises de l'Union disparaissent avant 5 années, ce taux variant parmi les États membres de 40 à 60%, en fonction de l'intensité et de la qualité des services de soutien aux entreprises. Le taux de disparition (ou de non-survie) peut cependant tomber à 5-7%¹⁹, dans le cas d'entreprises bénéficiant de prêts bancaires, de garanties et de services de tutorat.

Aussi, la marge brute de rentabilité limitée des activités de microcrédit (parfois inférieure à 1%²⁰) et la faible marge de manœuvre pour des subventions croisées entre produits bancaires inciteraient les banques à être moins disposées à fournir des microcrédits, sauf si elles considèrent que le microcrédit est le début d'une relation d'affaires à long terme avec un entrepreneur dynamique capable de développer l'entreprise.

¹⁴ Source: enquête auprès des sources de microcrédit au Royaume Uni pour des prêts d'un montant inférieur à 30 000 € réalisée par la CDFA (Community Development Finance Association) en 2003. Les prêts se situent dans une fourchette de 835 à 2.255 €.

¹⁵ Ce nombre représente les coûts de traitement d'un système de garantie de microcrédit chez KredEx.

¹⁶ Coût de l'utilisation de procédures simplifiées pour le microcrédit.

¹⁷ Meilleure estimation pour les taux sans intérêt du type First Step, Irlande.

¹⁸ Source: enquête de la CDFA auprès d'établissements britanniques de microcrédit pour des prêts inférieurs à 30.000 € réalisée par la CDFA en 2003. Les coûts des opérations varient de 6 à 35%.

¹⁹ Pour les artisans en Allemagne, par exemple.

²⁰ Marge de prêt calculée pour quelques grands programmes de microcrédit: 0,90% pour KfW avec Startgeld; 1% pour les microprêts FINNVERA aux femmes; 1,7% pour BDPME avec le PCE.

Dans certains pays, un seuil obligatoire pour le taux d'intérêt (taux d'usure) bride la possibilité pour le bailleur de fonds de couvrir tous les risques encourus. Par conséquent, ce seuil interdit l'apparition d'une source de financement durable et constante de microcrédit aux petites entreprises.

Pour leur part, les subventions publiques servent souvent à partager le risque par le biais de contre-garanties et couvrent une partie des coûts de traitement.

2.2. Champ d'application et définition

Le présent rapport recouvre les principales activités financières connues sous le terme de "microcrédit" au sens large. Conformément au Programme pluriannuel, il se concentre sur les prêts inférieurs à 25.000 € accordés à des microentreprises nouvelles et existantes²¹, ainsi qu'aux systèmes de garantie qui leur sont associés. Il considère en premier lieu le microcrédit dans le contexte de la politique d'entreprise mais reconnaît aussi le rôle que joue ce financement dans la promotion de l'esprit d'entreprise comme élément de la politique d'inclusion sociale.

Le présent rapport devait au départ se concentrer sur les microentreprises ayant des perspectives de croissance, de survie et de création d'emplois.

Cependant, il est apparu utile de dépasser le champ d'application convenu initialement pour prendre en compte tous les créateurs d'entreprise, y compris les personnes sans emploi, et de couvrir aussi en partie, d'une part, certaines activités importantes réalisées par des établissements non bancaires, en particulier par des sociétés à responsabilité limitée, et d'autre part, d'analyser les ONG qui appliquent des programmes de microcrédit essentiellement dans une perspective d'inclusion sociale²²:

- Les principales opérations de microcrédit font généralement intervenir des banques, en tant que bailleurs de fonds pour des clients institutionnels, ou fournisseurs directs de crédit aux microentreprises. Leur cadre juridique est la directive bancaire européenne²³ et la législation nationale sur les établissements de crédit. Par établissement de crédit, communément appelé banque, on entend une entreprise dont l'activité est de collecter des dépôts ou d'autres fonds remboursables auprès du public et d'accorder des crédits pour son propre compte. Toutefois, la collecte de dépôts, l'octroi de crédits et les garanties peuvent faire l'objet d'un contrôle public différent (par exemple, respectivement par les législations sur les services financiers, le « Fair Trading » et les assurances au Royaume-Uni).
- En outre, dans huit États membres, il existe aussi des banques de développement spécialisées sous contrôle public ou avec un régime spécifique²⁴, ayant en particulier une fonction de financement de clients institutionnels²⁵ chargés, pour leur part, des contacts directs avec les microentreprises.
- Dans certains pays, des microcrédits sont accordés à de petites entreprises par des établissements de microfinance relevant du Code Civil, ces crédits étant généralement conformes à la directive sur les crédits aux consommateurs. Ces établissements de microfinance sont gérés suivant une logique commerciale et un modèle d'entreprise rentable.

21 Recommandation CE concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises; C(2003) 1422 du 6 mai 2003, remplaçant la recommandation 96/280/CE.

22 "Lettre ouverte...", Jean-Paul Vigier, Editions.Charles Léopold Mayer, Paris, 2003, 150 p.

23 Directive 2000/12/CE du 20 mars 2000, JO L 126 du 26 mai 2000.

24 Par exemple, FINNVERA est totalement exempté de la législation sur les banques.

25 Certaines banques spécialisées constituent une source de financement direct aux microentreprises: FINNVERA, Fonds de Participation ...

- Les microcrédits accordés par des ONG essentiellement à des fins d'inclusion sociale²⁶ jouent aussi un rôle important dans certains États membres (France, Royaume-Uni) et dans des pays candidats: en l'occurrence, elles contribuent à la promotion de l'entreprise comme instrument de lutte contre l'exclusion sociale et le chômage²⁷. En fonction de la législation et des traditions nationales, leur cadre juridique varie: association sans but lucratif, société de bienfaisance, société sans but lucratif .

En plus des sources de microcrédit, le présent rapport étudiera aussi d'autres interlocuteurs importants:

- Les systèmes de garantie constituent aussi des auxiliaires majeurs en matière de microcrédit, notamment les systèmes de cautionnement mutuel.
- Des établissements de soutien aux entreprises fournissent des services non financiers (tutorat, formation...).

Les prêts personnels ou à la consommation, par opposition aux crédits aux entreprises, ne sont pas pris en considération dans le présent exercice, malgré le fait que des opérations souvent déclarées comme des prêts personnels sont en fait des microprêts à des microentreprises et à des entrepreneurs indépendants (par exemple, avec les coopératives de crédit en Irlande ou en Pologne...).

A cet égard, il n'existe pas de statistiques dignes de foi en dehors des constatations relevées dans des publications récentes²⁸. En général, comme la majorité des bénéficiaires de microcrédits sont des entrepreneurs indépendants, il reste difficile de distinguer la nature du prêt accordé pour savoir s'il s'agit d'un microcrédit à la microentreprise ou d'un prêt personnel.

Les activités de microcrédit en dehors de l'Union²⁹ et des pays candidats³⁰ sortent du champ du présent rapport.

En l'occurrence, la facilité de financement des PME au titre de Phare (*SME Finance Facility*), même si le seuil des prêts individuels dépasse 25.000 €, est prise partiellement en compte, le montant moyen des prêts accordés étant de l'ordre de 22.000 €.

2.3. Incitations européennes

Au niveau de l'Union européenne, deux grands programmes ont été menés au cours des 5 dernières années.

Depuis 1998, la Communauté a été active par le biais de contre-garanties.

²⁶ Les banques spécialisées, comme le Fonds de Participation et ICO possèdent aussi des produits à des fins spécifiques d'inclusion sociale.

²⁷ Legal and political conditions for credit extension for social purposes by non-banks in the EU-Analysis; Final Study Part 1, 65 p, by IFF Hamburg, DG Employment and Social Affairs, European Commission.

²⁸ *Micro-lending, a case for regulation*, Pr Udo Reifner (IFI), p.199, NOMOS, Germany 2002, 394 pages.

²⁹ Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen - Microfinance et réduction de la pauvreté, mai 1998, COM(98) 527.

³⁰ Voir www.cgap.org.

Systèmes de garantie du FEI, www.eif.org

Les activités réalisées dans le cadre de l'initiative Croissance et emploi (1998-2000) ont profité à 120.000 PME.

Depuis juin 2002, une facilité de garantie pour les PME, avec un guichet spécifique pour la garantie des microcrédits, existe dans le cadre du Programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier les petites et moyennes entreprises (2001-2005). En mars 2003, cinq établissements de microcrédit avaient déjà signé un accord avec le FEI: ADIE (France), le Fonds de Participation (Belgique), ICO (Espagne), KfW (Allemagne) Prince's Trust (Royaume-Uni).

Depuis 2003, le Programme pluriannuel a été ouvert aux pays candidats après la signature d'un memorandum d'accord avec la Commission européenne. Le guichet pour la garantie des microcrédits, qui vise à encourager les établissements financiers à jouer un plus grand rôle en matière de microcrédit, est géré par le FEI.

En outre, dans le cadre du processus d'élargissement, le mécanisme de financement des PME au titre de Phare a été le programme le plus important pour promouvoir l'accès des PME au financement dans les pays candidats.

Mécanisme de financement Phare pour les PME

L'objectif du mécanisme est d'encourager les intermédiaires financiers, à savoir les banques, les sociétés de crédit-bail ou les fonds d'investissements dans les pays candidats à développer et prolonger leurs opérations de financement en direction des PME. Pour aider les intermédiaires financiers à surmonter leur manque d'expérience, à couvrir les coûts administratifs et les risques en jeu, ce mécanisme leur fournit un accès au financement et à des incitations spécifiques: assistance technique et prime liée aux résultats. Ce mécanisme est cofinancé par des établissements financiers internationaux, à savoir la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) depuis 1999, la Banque de développement du Conseil de l'Europe en coopération avec le Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) depuis 2000 et la Banque européenne d'investissement (BEI) depuis 2001.

Les projets au titre du Mécanisme sont établis par deux guichets: le guichet « prêts, garanties et crédit-bail » et le guichet « fonds propres », et prennent la forme de prêts ou d'apport en fonds propres destinés aux intermédiaires financiers locaux, accompagnés d'incitations financières adaptées au cas par cas et non remboursables. Les intermédiaires financiers prêtent ou louent à des microentreprises ou à des PME ou bien leur apportent des fonds propres. Dans certains cas, les intermédiaires financiers font également transiter d'autres fonds provenant de leurs ressources propres vers les entreprises bénéficiaires.

2.4. Programmes de microcrédit nationaux

Le microcrédit est généralement considéré comme un instrument apte à stimuler la création d'entreprises et à promouvoir l'esprit d'entreprise³¹: ces dix dernières années, les États membres ont encouragé les établissements financiers à fournir des microcrédits. Les gouvernements des États membres peuvent intervenir en proposant un environnement favorable où le microcrédit peut opérer, en apportant une aide financière directe et/ou en adoptant une réglementation appropriée en matière de protection sociale pour les microentreprises, en particulier les jeunes pousses.

³¹ Livre vert - L'esprit d'entreprise en Europe, COM(2003) 27, 21 janvier 2003.

De même, certains des systèmes décrits plus loin consistent en un apport financier direct tandis que d'autres s'inscrivent dans un ensemble de mesures plus vaste qui fait office de catalyseur.

2.4.1. Systèmes nationaux

En fonction des traditions et pratiques nationales, plusieurs programmes nationaux ont été mis en œuvre au cours des dix dernières années. ALMI de Suède (microprêts) et le Fonds de Participation en Belgique³² (prêts subordonnés) ont débuté leurs activités actuelles de microcrédits en 1992, suivi par l'ICO en Espagne (prêts aux PME) en 1995 et FINNVERA en Finlande en 1996-97 (microcrédits; prêts aux femmes chefs d'entreprise).

Entre 1998 et 2000, d'autres États membres ont aussi adopté des mesures, en particulier la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Les systèmes nationaux possèdent souvent des caractéristiques communes: des mesures nationales pour promouvoir l'offre de financement pour les clients institutionnels, ces derniers étant chargés de distribuer le crédit aux microentreprises. Au cours de cette période, plusieurs programmes ont été lancés: fourniture partielle de crédits; prise en charge d'une partie des risques; incitation fiscale.

Les régimes nationaux tiennent compte du fait qu'un établissement financier national est généralement moins bien placé pour établir des relations d'affaire efficaces avec des microentreprises que des établissements financiers disposant d'une implantation locale ou régionale. Lorsqu'il existe une banque publique de développement spécialisée pour les activités de microfinance (Autriche, Belgique, Finlande³³, France, Allemagne, Italie, Luxembourg, Espagne, Suède), cette banque est l'argentier du système et les banques locales sont les détaillants auprès des petites entreprises.

Ces systèmes ont l'avantage de placer à la fois les banques spécialisées dans le développement des PME et les banques privées sous contrôle public ou sous contrôle bancaire. En conséquence, le risque de mauvaise gestion et d'irrégularités est limité. Ces opérations sont aussi soumises à la réglementation communautaire en matière d'aide d'État et de concurrence.

Les programmes récemment mis en œuvre concernent des opérations de grande envergure ayant un impact important sur la création d'entreprise.

Finlande: prêts de faible montant et microcrédits pour les femmes de FINNVERA³⁴ www.finnvera.fi

En 2001, le nombre de prêts de faible montant et de microcrédits pour les femmes accordés par FINNVERA correspondait à 12% du nombre de nouvelles entreprises par an (chiffre absolu): près de la moitié d'entre elles sont le résultat de microcrédits accordés à des femmes.

En plus du prêt, FINNVERA propose aussi des garanties, lorsque la sûreté fournie par l'emprunteur n'est pas jugée suffisante.

³² Le Fonds de Participation (FDP) a été créé en 1984. Depuis juillet 1992, il s'agit juridiquement d'un organisme autonome possédant une stratégie d'équilibre opérationnel (« break even »). La loi de 1992 décrit les produits, notamment les taux d'intérêt à appliquer aux chômeurs. Le FDP peut proposer des prêts directement à l'emprunteur final. www.fonds.org

³³ FINNVERA, de Finlande, est aussi un cas spécifique. Pour les opérations de microcrédit, cet organisme prête directement à l'emprunteur. C'est seulement dans le cas de la prise en charge d'une partie des risques qu'une banque locale intervient.

³⁴ Voir en annexe le tableau comparant les programmes de microfinancement de BDPME, FINNVERA et KfW.

France: Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) de la Banque du développement des PME (BDPME), www.bdpme.fr

En 2001, avec 11.000 microcrédits, le Prêt à la création d'entreprise correspondait à 7% du nombre de nouvelles entreprises. Au début de 2003, la moyenne mensuelle a atteint 1.500 PCE, soit un rythme annuel moyen de 18.000 PCE correspondant à 10% du nombre de nouvelles entreprises françaises.

Toutes les opérations entre la BDPME et les détaillants de crédits sont gérées par un Extranet.

Espagne: programme de l'ICO pour les PME: www.ico.es

Au cours des 7 dernières années, l'ICO a fourni une moyenne de 120 millions € par an de microcrédits (inférieurs à 25.000 €) à des microentreprises.

Une attention particulière a été accordée récemment à la rapidité de la prise de décision ou à la délégation des décisions aux détaillants. Éviter des retards inutiles est une préoccupation majeure des microentreprises et un facteur de leur compétitivité.

France: Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) de la BDPME

Concernant le PCE de la BDPME, lancé en 2000, au titre d'un accord signé par cette banque et chaque détaillant, ce dernier décide de l'octroi d'un microcrédit: la BDPME enregistre ce microprêt, en accordant automatiquement une partie du montant du microprêt et en fournissant: un maximum de 8.000 € (en moyenne 6.500 €), le détaillant local accordant le double, soit - € 16.000 €.

En outre, il est accordé une garantie de 70% par l'intermédiaire d'une filiale (Sofaris) pour la part complémentaire du prêt fournie au créateur d'entreprise par le détaillant sur ses ressources propres.

Allemagne: Mikro-Darlehen³⁵, www.kfw.de

Pour son nouveau produit lancé en 2002, Mikro-Darlehen, KfW reçoit une demande par l'intermédiaire d'une banque locale qui pourrait être n'importe quelle banque en Allemagne, sur un formulaire d'une seule page et communique sa décision dans les trois jours, compte non tenu de la période nécessaire par le détaillant pour procéder à son évaluation de crédit.

En outre, KfW fournit jusqu'à 95% de la garantie sur le montant du prêt à la banque locale.

Avec Startgeld, le produit lancé auparavant, le taux de survie des emprunteurs est de 93% après 3 années. Ce produit s'est développé au rythme annuel moyen de 7.000 depuis 1999. Son taux de rentabilité opérationnelle est de 100%³⁶.

Dans les pays candidats, au titre du mécanisme PHARE de financement des PME³⁷, la BERD, la CEB-KfW et la BEI sont les bailleurs de fonds des clients institutionnels et ces derniers, qui sont des établissements nationaux de crédit, accordent des prêts aux PME.

³⁵ La Deutsche Ausgleichsbank (DtA) a lancé deux produits de microcrédit DtA-StartGeld et DtA-Mikro-Darlehen en 1999. En juillet 2003, la DtA a fusionné avec KfW et fait, à présent, partie du groupe KfW. Les deux produits restent inchangés. DtA-StartGeld est devenu Startgeld et DtA Mikro-Darlehen est devenu Mikro-Darlehen.

³⁶ Taux de rentabilité opérationnelle = recettes tirées de la clientèle/(coûts administratifs + pertes + coûts de refinancement).

³⁷ Le seuil pour le montant maximum d'un prêt des de 250.000€. Néanmoins, une proportion significative des opérations est inférieure à 25.000€. L'incitation (prime liée aux résultats) est particulièrement conçue pour promouvoir les prêts de faible montant.

Concernant la création d'un environnement favorable à la promotion du microcrédit, le Royaume-Uni propose un système intéressant d'incitation fiscale.

Il ne s'agit pas d'une intervention financière directe du gouvernement national mais d'un élément de l'environnement national favorable à la promotion de l'offre de microcrédit à des communautés défavorisées par augmentation de l'offre de capitaux aux détaillants de microcrédits.

Royaume-Uni: incitation fiscale

Le CITR (*Community Tax Relief* - allègement fiscal communautaire) mis en place au Royaume-Uni en 2003 prévoit une incitation pour les investisseurs apportant des « capitaux patients » à des établissements de microfinance spécialisée connus sous l'appellation de CDFI (*Community Development Finance Institutions* - établissements financiers de développement communautaire). Un investisseur, particulier ou entreprise, disposé à fournir des capitaux à une CDFI, soit sous forme de prêt, soit sous forme de participation pendant au moins cinq années, bénéficie d'un allègement fiscal égal à 5% du montant investi au cours de chacun des cinq exercices fiscaux successifs.

Les CDFI, qui doivent impérativement être accrédités par le Service des petites entreprises du gouvernement britannique³⁸ pour attirer ces investissements, prêtent ensuite à de jeunes pousses, à des entreprises existantes et à des projets communautaires. Le CITR a été reconnu comme aide d'État compatible³⁹ par la Commission. En juillet 2003, 20 CDFI étaient accréditées et ces établissements ont ensemble l'intention de collecter au cours des trois prochaines années 120 millions € auprès d'investisseurs..

2.4.2. Systèmes nationaux et régionaux de garantie

Les microentreprises sont perçues comme des risques importants par le bailleur de fonds et très souvent, le microentrepreneur n'a pas de sûreté suffisante à proposer

Une façon de partager le risque est de s'assurer la participation d'un système de partage du risque, qu'il soit public, privé ou mutuel. Les systèmes de garantie ne sont généralement pas axés exclusivement sur le microcrédit ou les petites entreprises: en fonction de leurs caractéristiques individuelles, ils sont ouverts aux PME en général, à un secteur économique spécifique, à un certain secteur géographique ou à leurs seuls membres dans le cas des mutualités.

Il existe d'importants systèmes de garantie dans les États membres (Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Italie, Portugal, Espagne, Pays-Bas, Royaume-Uni). Ils partagent le risque avec le microfinancier. Plusieurs pays candidats ont aussi créé un système national ou régional de garantie (République tchèque, Estonie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie).

³⁸ Voir www.sbs.gov.uk/finance/citr

³⁹ Aide d'État N711/01 Royaume-Uni "crédit d'impôt en faveur des investissements communautaires" C(2002)3575 fin , Octobre 2002.

Estonie : Fonds de garantie des crédits et des exportations KredEx, www.kredex.ee

KredEx soutient la croissance et le développement des PME en améliorant leur accès au financement grâce à des garanties pour des accords de crédit entre des sociétés et leurs banques.

La demande de prêt est soumise directement à une banque. Si la banque est disposée à accorder le prêt sous réserve que KredEx fournisse une garantie, la banque transmet alors la demande à KredEx. Ce système se concentre sur les cas qui, sans cette garantie, seraient cotés de façon négative par les banques. La garantie couvre jusqu'à 75% de l'encours des prêts.

Il y aura donc toujours un risque pour les banques sur un minimum de 25 à 40% de l'encours de la dette. Le système de garantie des prêts est en place depuis mars 2001. KredEx court lui aussi un risque qui justifie l'existence d'une commission de garantie égale à 1,5-3% du prêt.

En d'autres termes, même si le système est aussi destiné à des activités et à des projets à haut risque, KredEx veille à ce que ce risque reste dans certaines limites, indépendamment de la valeur potentielle du projet particulier.

En 2002, jusqu'au mois d'août, Kredex avait reçu 174 demandes, ce qui représente environ 260 demandes par an. Un quart environ des demandes ont été rejetées par Kredex. L'organisme a apporté un soutien financier aux PME atteignant 38,6 millions € (dont 17 millions € bénéficiaient d'une garantie). Chaque euro garanti par KredEx permet d'en prêter 8.

En plus des régimes de garantie nationaux, les sociétés de cautionnement mutuel⁴⁰ jouent un rôle majeur dans la microfinance.

Généralement, une Société de cautionnement mutuel (SCM) est une société ou un organisme privé créé par des propriétaires de petites entreprises.

Lorsqu'elles sont chargées d'évaluer une demande de garantie ou même la demande de prêt avant la banque, elles proposent un service unique: la connaissance du sous-secteur économique local, les compétences techniques précises requises pour le demandeur et une estimation détaillée des perspectives en matière de recettes. Elles utilisent généralement des méthodes qualitatives pour évaluer les demandes.

Une garantie fournie par une SCM réduira de façon radicale le risque pour l'établissement de crédit qui consentira alors un prêt plus facilement et pourra même offrir même un taux d'intérêt inférieur à un microentrepreneur épaulé par une SCM.

Les SCM sont très importantes parce qu'elles sont particulièrement complémentaires des banques en fournissant des données sur les demandeurs qui sont fondées sur une profonde connaissance du marché local et qu'elles luttent ainsi contre l'asymétrie d'information. Elles réduisent aussi le risque de refus et fournissent une garantie grâce aux fonds des membres et/ou un financement public, sous forme de garantie, de garantie conjointe ou de contre-garantie.

⁴⁰ Agence européenne du cautionnement mutuel (AECM), microcrédits, août 2002; www.aecm.be

Italie: CONFIDI

L'Italie possède un régime de cautionnement mutuel, d'envergure nationale, pour les microentreprises de l'artisanat, de l'industrie et du commerce: CONFIDI. Le système CONFIDI se compose de 680 sociétés privées (chacune possède sa propre autonomie juridique et administrative), dont près de 1.000.000 entrepreneurs sont membres. D'après le rapport Fedart pour 2001, le système CONFIDI a facilité l'accès des PME à un financement pour un total de 4,3 milliards € avec un montant moyen de prêt de 37.800 € pour 113.000 opérations.

Pour ce qui concerne le microcrédit en 2001, 90.000 opérations portaient sur des montants inférieurs à 25.000 €, ce qui donne un montant total de prêt consenti de 1,5 milliard € de microcrédit en 2001. Pour chaque euro garanti par le régime CONFIDI, l'effet multiplicateur décuple au minimum le prêt accordé, en fonction de l'organisme CONFIDI concerné.

Chaque évaluation de crédit est réalisée par un organisme CONFIDI local. Les résultats obtenus sont excellents: taux de défaillance de 1,6%, contre 8% pour le secteur de l'artisanat en général.

Lorsqu'une évaluation de crédit par CONFIDI est positive, la demande de crédit est transmise à la banque avec un dépôt financier de CONFIDI représentant la moitié du montant du prêt (la moitié restante est couverte par une sûreté fournie par le microentrepreneur, généralement sous forme d'hypothèque). Sur les 50% fournis par CONFIDI, 10% environ viennent des redevances des membres versées à CONFIDI et 40% du budget public (souvent de la région). Dans le cadre d'un accord spécifique ("*convenzione*") négocié par chaque établissement CONFIDI et chaque banque (établissant le montant des opérations, le type de produit financier, le taux d'intérêt et d'autres conditions), la banque appliquera au prêt un taux d'intérêt favorable correspondant à un risque de défaillance inférieur d'une demande adressée par un établissement CONFIDI.

Dans certaines pratiques, l'évaluation des crédits est réalisée par des volontaires (non rémunérés) choisis par les SCM parmi des responsables de petites entreprises du cru.

France: SOCAMA, www.socama.com

Créé en 1917 par une législation spécifique, SOCAMA est un système de société de cautionnement mutuel lié aux Banques Populaires. En 2002, il a fourni des garanties à 25.000 microentreprises pour un total de 500 millions €. Les pertes nettes en pourcentage de l'encours du portefeuille sont de 1% et le prêt garanti moyen de 21.000 €. Dans ce système, le coût de la garantie est très faible: les membres de SOCAMA, qui sont eux-mêmes des responsables expérimentés de petites entreprises, évaluent la demande de garantie en participant au Comité de crédit comme bénévoles. Ce système ne bénéficie d'aucune aide financière publique, si ce n'est du FEI agissant comme contre-garant. Pour un montant inférieur à 25.000 €, la décision est déléguée au Comité de crédit, suivant une procédure accélérée ("Prêt Express").

Un autre système de garantie national important est le système espagnol. Des SCM implantées au niveau régional fournissent une garantie et une contre-garantie est fournie par une société dont le capital est détenu par l'État (CERSA).

Espagne: CESGAR (www.cesgar.es) et CERSA (www.reafianzamiento.es)

21 sociétés de cautionnement mutuel régionales, représentées au niveau national par CESGAR, opèrent en Espagne depuis 25 ans. En 2002, elles ont garanti un montant d'environ 1 milliard € de prêts généralement à long terme accordés à 27.000 microentreprises (<10 salariés). Les coûts administratifs de ces SCM sont estimés à 171 € par dossier. Ces SCM sont soutenues par une société nationale de contre-garantie de l'État: Compañía Española de Reafianzamiento, CERSA. Une partie des activités de CERSA sont contre-garanties par le FEI.

Dans les pratiques précitées, la commission pour garantie versée par le chef d'entreprise est un pourcentage fixe du montant du prêt. Récemment, d'aucuns ont réfléchi à l'introduction d'un rapport risque-gratification entre le garant et l'entreprise suivant une démarche fondée sur le succès. L'avantage pour le chef d'entreprise tient au fait qu'une partie de la commission de garantie est variable et doit être payée à partir du moment où l'entreprise obtient un bénéfice. En particulier, le chef d'entreprise paie moins au début des échéances de la garantie. Le concept est intéressant mais sa rentabilité reste à établir.

Autriche: AWS GmbH, fonds de garantie de prêt fondé sur le succès (SBGF)

Structure de base

Il y a toujours une commission de garantie qui représente un pourcentage fixe du montant du prêt garanti (0,5%) et, en outre, le choix entre deux types de commissions en fonction du succès:

- Soit une commission de garantie assise sur le succès en pourcentage (0,5%) de l'encours du prêt garanti lorsque l'entreprise dégager un bénéfice au cours d'un exercice particulier des échéances de la garantie, ou
- Une commission de garantie assise sur le succès en pourcentage du bénéfice dégagé par l'entreprise au cours d'un exercice particulier des échéances de la garantie.

Résiliation anticipée de la garantie

SBGF devient une commission de garantie fixe, avec deux possibilités:

- Si elle est facturée comme un pourcentage de l'encours du prêt de garantie, le total de la commission de garantie pour le reste des échéances de la garantie doit être versé au moment de la résiliation.
- Si cette commission est facturée comme un pourcentage du bénéfice, au lieu de la participation au bénéfice, un pourcentage fixe du montant de la garantie est facturé pour le reste des échéances de la garantie.

Recettes du SBGF

SBGF est proposé depuis 2001 pour des garanties de prêts et pas seulement pour des petites entreprises. Les contrats SBGF ont augmenté:

- 2001: 1% du nombre total de projets, 3% du volume de garanties,
- 2002: 4% du nombre total de projets, 12% du volume de garanties.

A valeur du deuxième trimestre de 2003, il est trop tôt pour tirer des conclusions: jusqu'à présent, les recettes de SBGF ne sont pas significatives.

2.5. Établissements de microcrédit traditionnels et nouveaux

2.5.1. Caisses d'épargne et banques coopératives dans l'Union européenne

En soi, l'accès des microentreprises au financement ne constitue pas un phénomène nouveau. Les caisses d'épargne et les banques coopératives ont été en partie créées et développées au XIXème siècle pour proposer des solutions telles que le microcrédit.

Caisses d'épargne et banques coopératives

Les caisses d'épargne⁴¹ et les banques coopératives, telles que les Banques Populaires en France ou la Caixa Catalunya en Espagne, restent probablement les principaux opérateurs traditionnels en matière de microcrédit.

Pour prendre un exemple, les caisses d'épargne allemandes sans but lucratif appartenant au secteur public, les Sparkassen ainsi que les banques coopératives privées ("Volks- und Raiffeisenbanken") sont à l'origine de plus de la moitié des prêts aux PME et détiennent les deux tiers des dépôts de la clientèle.

Néanmoins, aux fins du présent rapport, l'insuffisance des données ne permet guère d'établir la proportion respective des prêts personnels et des crédits aux entreprises.

Un petit nombre de coopératives de crédit (*credit unions*)⁴² au Royaume-Uni gère des programmes spécifiques pour les membres qui cherchent à financer leur entreprise (par exemple Northern Oak Credit Union à Newcastle, Enterprise Credit Union à Londres).

En France et en Espagne, les caisses d'épargne⁴³ et les banques coopératives travaillent, en outre, en partenariat avec des organisations sans but lucratif, qui font office de services de soutien aux entreprises et orientent la clientèle vers ces établissements de crédit.

2.5.2. Initiatives récentes dans les pays candidats

Les coopératives de crédit sont aussi actives dans les pays candidats: par exemple, en Pologne, 900 sont actuellement en activité (contre 1.500 en 1995). Dans les pays candidats, la distribution de crédits aux PME reste une activité récente. Le montant des prêts rapporté au PIB est de loin très inférieur à ce qu'il est dans les États membres⁴⁴. L'offre globale de prêt est très faible, sauf pour Malte et Chypre, car les banques rechignent souvent à proposer des prêts, si ce n'est avec des taux d'intérêt élevés, et les garanties sont parfois supérieures au montant du prêt. Toutefois, certains établissements de microfinance d'Europe centrale sont très actifs sur ce segment du marché.⁴⁵

⁴¹ En 2002, la moitié des jeunes pousses allemandes ont été financées par le Sparkassen-Finanzgruppe (Caisses d'épargne). Parmi les "Hausbanken" (banques locales de détail) participant aux programmes KfW qui visent les jeunes pousses, 60% sont des caisses d'épargne (+8,3% au cours des cinq dernières années).

⁴² Les *Credit Unions* sont membres du groupement européen des banques coopératives, www.gebc.org. Les caisses d'épargne sont membres du groupement européen des caisses d'épargne, www.savings-banks.com.

⁴³ Caixa Catalunya et Fundacio Un Sol Mon: voir www.unsolmon.org

⁴⁴ D'après la BCE (2000): la moyenne pour l'Union est de 135% du PIB, alors que l'éventail dans les pays candidats va de 20 à 70% (sauf pour Malte et Chypre); FMI et SP, décembre 2002; 105% pour les États membres et 39% pour les pays candidats.

⁴⁵ *The state of microfinance in CEC and NIS*, Sarah Forster, Seth Greene and Justyna Pytkowska, Micro Finance Center, with the support of CGAP Regional Reviews, 151 pp, 2003, Washington D.C., USA.

Banques de microfinance

ProCredit Bank⁴⁶, en Bulgarie, a été fondée en 2001 par la Société financière internationale (SFI), la BERD, DEG-KfW Group, Commerzbank AG et IMI AG pour proposer des services bancaires généraux aux entrepreneurs et aux entreprises dans toute la Bulgarie.

En décembre 2002, elle avait accordé plus de 5.000 microprêts pour un montant moyen de 5.400 €. 60% de ces prêts sont garantis par des hypothèques comme sûreté primaire. Le secteur des services et du commerce représente les deux tiers du total des emprunteurs.

ProCredit Bank applique généralement des taux d'intérêt élevés reflétant le risque inhérent perçu.

ProCredit Bank fait partie d'un réseau d'établissements de microfinance spécialisés. En Roumanie, Banca de Microfinantare fait partie de ce réseau.

Pologne : Fundusz Mikro Ltd., www.funduszmikro.home.pl

En Pologne, une société à responsabilité limitée, Fundusz Mikro Ltd., a été créée avec l'aide d'USAID en 1994: ce donateur a fourni quelques 22 millions € sous forme de subvention pour le démarrage. La société a atteint le point d'équilibre au bout de cinq années d'activité et elle a été considérée comme financièrement rentable sept ans après sa création. Elle mène une action de masse, avec une moyenne de 7.000 prêts par an (6.000 prêts en 2002 pour quelque 20 millions € de microprêts) et des taux d'intérêt de l'ordre de 15 à 21% en 2002.⁴⁷ Il s'agit d'un modèle d'entreprise sain et rentable à même de fournir du microcrédit pour des opérations d'une moyenne de 3.000 €, avec une échéance moyenne de 8,5 mois et un taux de défaillance de 4,48% au 1er novembre 2002⁴⁸. L'impact sur l'égalité entre hommes et femmes est positif: 60% des emprunteurs sont des femmes. Le caractère supportable des coûts de traitement encourus par Fundusz Mikro Ltd. s'explique en partie par deux faits: la moitié des opérations consistent en un deuxième prêt au même emprunteur, ce qui réduit le coût de l'évaluation de la demande de crédit; pour obtenir un meilleur taux d'intérêt, les emprunteurs doivent se constituer en groupe de 4 (ou 5) microentrepreneurs afin de proposer un système de cautionnement mutuel informel au bailleur de fonds, chaque personne étant personnellement responsable de tous les prêts non remboursés. Le concept suppose une confiance complète entre les associés de ce réseau informel.

2.5.3. Microcrédit des ONG⁴⁹

La dynamique de l'offre de microcrédit par les ONG est intéressante à observer. Les ONG visent une vaste gamme d'objectifs et, en particulier, l'inclusion sociale.

L'émergence du microcrédit fourni par les ONG à des fins sociales est particulièrement importante au Royaume-Uni (Community Development Finance Institutions- CDFI), et dans une moindre mesure dans le reste de l'Union européenne. Plusieurs facteurs pourraient expliquer en partie cette situation: une importante déréglementation des services financiers; le faible coût de la création d'un tel service; la réticence des banques à agir sur ce segment du marché; une grande flexibilité; le développement de nouvelles technologies.

Néanmoins, ces établissements de microcrédit⁵⁰ n'offrent qu'une partie des services proposés par les banques; la qualité des services fournis est inégale; le savoir-faire bancaire spécialisé fait défaut. Il semble donc prématuré de tirer des conclusions générales de cette expérience.

⁴⁶ www.procreditbank.com

⁴⁷ www.funduszmikro.home.pl: historique et résultat, bilan financier, bénéfice pour le dernier exercice.

⁴⁸ Taux de défaut (retard inférieur à 180 jours) en pourcentage des soldes à payer.

⁴⁹ L'expression "crédit social" n'est pas une description appropriée de l'offre de microcrédit par les ONG; ces opérateurs offrent des prêts et perçoivent les remboursements des emprunteurs, utilisent des indicateurs comme le taux de défaillance et le taux de perte pour suivre leur activité. Néanmoins, leur clientèle de prédilection est composée de personnes exclues considérées comme impossibles à prendre en charge par une banque.

⁵⁰ À présent représentées par une association (Community Development Finance Association- CDFA): www.cdfa.org.uk

Depuis quinze ans, deux grandes ONG sont apparues et se sont développées dans l'Union pour promouvoir la création de microentreprises parmi les personnes socialement exclues, comme les personnes sans emploi: ADIE en France et Prince's Trust au Royaume-Uni. Elles atteignent le fond du "panier" des entrepreneurs sans emploi et des créateurs d'entreprise, avec un maximum de 5.000 € par prêt pour ADIE et 7.500 € pour Prince's Trust. Pour fournir leurs services, ces organisations reçoivent entre 60 et 90% de leurs recettes annuelles sous forme de subventions publiques financées par des sources nationales, régionales, voire européennes. Leur rentabilité opérationnelle est de l'ordre de 20%, ce qui est loin des pratiques bancaires et parabancaires (80% et plus).

Leur justification économique provient du fait que, par ce canal, l'aide sous forme de subventions publiques est en moyenne de l'ordre de 2.000 à 5.000 € par microentreprise créée, alors que les allocations de chômage coûtent quelque 18.000 €, par an pour un seul chômeur.

Le microcrédit accordé par les ONG est au premier chef un outil efficace pour lutter contre l'exclusion sociale, toucher des microentreprises qui ne peuvent pas être prises en charge par une banque, et les rendre dignes de crédit : c'est un premier pas pour pouvoir devenir client d'une banque. Il s'agit plus d'un modèle de politique sociale active que d'un instrument de la politique d'entreprise.

France: ADIE, www.adie.org

Depuis l'adoption d'une nouvelle législation française en 2002, l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), association sans but lucratif du type loi de 1901 sur les associations, avec ses 22 bureaux régionaux et 98 bureaux locaux, a été accréditée pour emprunter auprès de banques afin de consentir des prêts à des microentrepreneurs.

Ces derniers sont des personnes au chômage ou des personnes percevant des allocations sociales (le Revenu Minimum d'Insertion, ou RMI). En 2002, elle a accordé des prêts à 5.000 nouvelles microentreprises (contre 3.500 en 2001, 1.600 en 1998 et 850 en 1996) pour un montant moyen de 3.500 € (17 millions € en 2002), et contribué à créer 16.000 microentreprises et 19 000 emplois au cours des 9 dernières années. Le taux de défaillance actuel est de 6,5%.

Au 1er janvier 2003, le taux d'intérêt appliqué est de 6,02% par an, auxquels s'ajoute une contribution de 0,1% par mois, l'échéance maximum étant de 2 années. L'emprunteur doit fournir la moitié du montant du prêt en garantie (caution solidaire) constituée par des amis et des membres de la famille. Jusqu'à présent, tous ces microprêts ont été évalués et décidés par l'ADIE (un représentant de la banque partenaire étant invité à participer aux réunions du comité de crédit), mais 70% ont été déboursés par les banques, conformément à la législation bancaire.

Le risque est partagé entre l'ADIE (70%) et la banque (30%). En cas de non-remboursement de 3 échéances, l'ADIE rachète le prêt à la banque et le recouvre directement.

L'ADIE est aussi impliquée dans des services de soutien aux entreprises, en proposant une formation, un tutorat et une activité de conseil à des créateurs n'ayant pas les compétences suffisantes. Le taux de survie des microentreprises créées est de 75% après 2 ans, ce qui est le même ratio que pour les nouvelles entreprises françaises en général.

Pour compenser en partie ses frais administratifs, l'ADIE reçoit des subventions publiques de différentes sources: en particulier, le Fonds social européen et le Feder ont accordé quelque 1,8 million € par an. Les coûts administratifs élevés sont dus à l'intensité du service de soutien non-financier requis par les clients de l'ADIE, et non au fonctionnement de son service financier.

Pour sa part, le Prince's Trust est intéressant, en particulier, du fait de l'ampleur de ses activités. Le Prince's Trust of England (Angleterre) et le Prince's Scottish Youth Business Trust (Écosse) sont des organisations distinctes mais partagent des objectifs similaires: l'organisme écossais finance la croissance des entreprises et ne se limite pas à financer leur démarrage.

Royaume-Uni: The Prince's Trust, www.princes-trust.org.uk

Prince's Trust, société de bienfaisance déclarée, est impliquée dans le crédit social depuis le milieu des années 80. Elle a contribué à la création d'environ 50.000 microentreprises par des jeunes défavorisés, dont des personnes ayant subi des condamnations.

Le taux d'intérêt ne reflète pas le risque sous-jacent, puisqu'il est limité à 3% par an et que le prêt est remboursable sur une période de 3 années (5 années à compter de 2003). Aucune sûreté n'est requise.

Comme avec l'ADIE, l'activité de microprêt fait partie d'un ensemble de mesures qui comprend des activités de formation, de tutorat et d'autres services de soutien aux entreprises.

Ces dernières années, le Prince's Trust a soutenu la création de 4.000 microentreprises par an avec des crédits de 4.000 € en moyenne (16 millions € par an).

Le coût de la création d'une nouvelle entreprise est estimé à 5.000 €, dont 800 € correspondent à ses propres coûts de traitement. Une autre similitude avec l'ADIE est le fait qu'elle possède une couverture du territoire national avec 60 bureaux régionaux.

Le taux de survie des microentreprises créées est de 60% après 3 ans et le taux de recouvrement des prêts est estimé à 60%. En conséquence, son modèle économique ne paraît pas autosuffisant. Avec un taux de défaillance de l'ordre de 40%, il existe une grande différence à la fois avec les pratiques bancaires courantes et les politiques de nombreux autres microfinanciers.

Le Prince's Trust ne saurait être considéré comme caractéristique du Royaume-Uni. En particulier, pour ce qui concerne la politique de taux d'intérêt, d'autres établissements de microcrédit obéissent davantage à une logique de marché. Par exemple, l'ICOF (Industrial Common Ownership Finance) existe depuis aussi longtemps en étant rentable.

Le Prince's Trust et l'ADIE ont tous deux reçu une aide du FEI: le premier en 2000, dans le cadre de l'initiative Croissance et emploi, la seconde en 2002 et le Prince's Trust en 2003 dans le cadre des instruments financiers du Programme pluriannuel, via le guichet de garantie des microcrédits.

Espagne: Programme de microcrédit ICO

À la fin de 2002, l'ICO espagnol, banque publique spécialisée, a décidé de lancer un programme de microcrédit social de 18 millions € par an.

L'ICO fournit des crédits à des banques locales qui sont chargées de distribuer des prêts à des microentrepreneurs qui leur ont été adressés par des agences sociales et des services d'aide aux entreprises.

De fait, le montant est limité par comparaison avec les 120 millions € annuels de microcrédits (inférieur à 25.000 €) accordés par l'ICO à des microentreprises au titre de son programme pour les PME.

3. SERVICES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

Un service de soutien aux entreprises est un service non-financier, tel que des services de formation, d'assistance technique, de tutorat, de conseil fournis à une entreprise. Ce service est un facteur important dans le renforcement de la rentabilité et du cycle de vie d'une entreprise. Généralement, ce service est en partie subventionné par des fonds publics.

3.1. Impact sur les chances de survie

À côté du service financier (le prêt), les services non-financiers de soutien aux entreprises sont proposés dans la quasi-totalité des États membres⁵¹ mais le recours à ces services ne connaît pas la même intensité. L'aide aux entreprises est proposée dans certains pays candidats.

Slovénie: le programme des bons de conseil

Les services de soutien aux entreprises sont mis en œuvre dans le cadre de ce programme: ils sont proposés par des conseillers agréés et l'État peut prendre au moins la moitié des frais des services facturés aux PME.

Leur impact positif sur les chances de survie d'une nouvelle entreprise dépend, en particulier, de plusieurs facteurs⁵²: coordination avec l'accès à des sources de financement, soutien à la rédaction du plan d'entreprise, tutorat, formation, politique de formation des prix appropriée. Lorsque certains facteurs font défaut, les chances de survie de la nouvelle entreprise sont limitées.

Il faut assurer des services de soutien cohérents pour que les microentreprises puissent facilement accéder à un ensemble de services couvrant toutes les fonctions principales de gestion.

Les pouvoirs publics devraient adopter une démarche stratégique relative à l'aide qu'elles fournissent ou parrainent, et garantir sa bonne coordination avec d'autres services proposés, comme le financement, en particulier au niveau régional. Il conviendrait d'éviter de nouvelles initiatives isolées.

Il importe aussi de veiller à ce que les organisations fournissant des services de soutien aient accès aux ressources humaines et matérielles nécessaires pour fournir des services de qualité. En particulier, les ressources en matière de technologies de l'information doivent faire l'objet de réexamens fréquents.

Une évaluation régulière de l'efficacité des services de soutien aux entreprises devrait devenir partie intégrante de la culture de ces services. Les résultats de cette évaluation peuvent servir aux prestataires de services d'aide et aux responsables politiques pour améliorer constamment la qualité, la conception et l'efficacité financière des services de soutien.

⁵¹ SEC(2001)1937 du 28/11/2001, document de travail des services de la Commission: "Créer le plus haut niveau de qualité dans les domaines de services de soutien aux entreprises".

⁵² Enquêtes annuelles de l'établissement suédois ALMI; voir www.almi.se et: www.nutek.se

Suède: enquête annuelle de l'ALMI, www.almi.se

L'ALMI propose des services à la fois financiers et non-financiers. Dans des entretiens face à face, l'ALMI rencontre environ 100.000 PME et PME potentielles chaque année. Quelque 24.000 de ces entreprises sont associées à des programmes de développement extensifs. Cet organisme participe aussi à l'évaluation d'environ 3.500 nouveaux concepts et produits technologiques chaque année et contribue financièrement à quelque 2.400 innovations. À la fin 2001, l'ALMI avait accordé des crédits à près de 4.500 sociétés clientes. Au total, l'ALMI a traité 2.023 prêts en 2001, dont 324 microcrédits pour des femmes chefs d'entreprise. Pour évaluer les avantages, l'ALMI procède en permanence à des études de croissance et de développement concernant ses clients avec des groupes de contrôle aléatoires en dehors de sa clientèle. L'ALMI mesure même la satisfaction de la clientèle chaque année. Ces études servent essentiellement de deux façons. Premièrement, il s'agit d'améliorer directement le travail dans les bureaux régionaux de l'ALMI et, deuxièmement, de procéder à un étalonnage des bureaux régionaux ainsi que des organisations proches:

- **Taux de survie des clients de l'ALMI :**

Les jeunes sociétés ont au bout de cinq années un taux de survie de 74%.

Les jeunes sociétés dont le chiffre d'affaires annuel est supérieur à 12.000 € ont au bout de cinq années un taux de survie de 84%.

Les chiffres correspondants pour le groupe de comparaison, composé par des sociétés "comparables à la clientèle de l'ALMI" sont de 68 et 41% respectivement.

- **Performances de croissance des clients de l'ALMI, augmentation des emplois rentables :**

Les jeunes sociétés ont au bout de cinq années augmenté le nombre des emplois durables de 85%.

Le chiffre correspondant pour le groupe de comparaison est 24%.

- **Performances de croissance des clients de l'ALMI, augmentation du chiffre d'affaires :**

Les jeunes sociétés ont au bout de cinq années augmenté leur chiffre d'affaires de 145%.

Le chiffre correspondant pour le groupe de comparaison est de 49%.

- **Performance de croissance des bénéficiaires de prêts de l'ALMI, avec ou sans service de soutien aux entreprises, augmentation du chiffre d'affaires**

Les jeunes sociétés bénéficiant d'un service de soutien à l'entreprise, ont au bout de trois années augmenté leur chiffre d'affaires de 40% de plus que le groupe qui n'en bénéficie pas.

- **Satisfaction de la clientèle bénéficiant de prêts de l'ALMI.**

89% de la clientèle pensent que l'ALMI est un bon complément aux banques.

En 2001, le ratio de rentabilité opérationnelle de l'ALMI était de 100,1%.

Au-delà des aspects de l'évaluation, des politiques cohérentes de formation des prix devraient être mises au point pour les différentes catégories de services de soutien et il conviendrait de mettre au point des politiques claires concernant le rapport entre soutien public et soutien privé. De façon générale, lorsque l'intensité de ces services de soutien aux entreprises est plus forte, le taux de survie des jeunes pousses au bout de 5 années est lui aussi plus important. Globalement, le service de soutien aux entreprises est géré par un établissement spécialisé, comme une Chambre de commerce et d'industrie, et le service financier par un établissement financier. Parfois, l'établissement financier accepte de verser une commission au prestataire de services de soutien aux entreprises.

Belgique: Fonds de Participation, www.fonds.org

En Belgique, un réseau de services de soutien aux entreprises assure le tutorat du fondateur d'une jeune pousse au cours des 18 mois suivant l'octroi d'un microcrédit. Une commission est versée (120 euros pour chaque demande de crédit sélectionnée et 2.000 € comme somme forfaitaire pour le service de tutorat) par la banque publique de développement à l'organisation prestataire de services de soutien car on attend du tutorat qu'il réduise le risque de faillite de la jeune pousse.

3.2. Intégration de l'opération de prêt et du service de soutien aux entreprises au sein d'un même organisme (guichet unique)

Dans le cas des ONG, les services à la fois financiers et non-financiers sont fournis par un seul organisme (guichet unique). Au contraire de la pratique générale des ONG, dans le secteur bancaire, on ne perçoit pas de tendance à l'intégration des services financiers et non-financiers au sein d'un même organisme. Là où la banque traditionnelle n'est pas assez active dans le domaine du microfinancement, certains prestataires de services de soutien aux entreprises ont ajouté le service financier à leurs activités. En fusionnant les deux activités, le gain de productivité est, en théorie, possible grâce aux économies d'échelle.

Néanmoins, sur le plan juridique, il pourrait y avoir un conflit d'intérêts lorsque le service de soutien aux entreprises établit le plan d'entreprise (ou contribue à sa préparation) et se trouve également chargé de la sélection et de l'octroi du prêt. Aussi, le fait qu'un organisme unique fournisse une assistance technique (ou des conseils) et, en outre, un crédit pourrait créer une incertitude juridique: si une société emprunteuse faisait faillite après avoir obtenu un prêt du même organisme auquel elle a payé des conseils, ce service combiné pourrait être contesté par la société devant un tribunal en invoquant de mauvais conseils et par conséquent la responsabilité de l'organisme unique dans la banqueroute de la société. Ceci pourrait conduire à une implication juridique très complexe.

Lorsque les services financiers et non-financiers sont associés au sein d'un même organisme, il conviendrait d'envisager une séparation des fonctions et des comptes entre les services financiers et services non-financiers. Parmi les banques publiques de développement, certaines exercent à la fois des activités financières et non-financières en pratiquant d'ores et déjà une séparation nette des fonctions et des comptes entre elles (KfW...). En conclusion, la recherche de synergies entre services financiers et non-financiers est une question majeure dans la fourniture d'un soutien complet à une jeune entreprise visant à augmenter ses chances de survie.

Hongrie: Fondation hongroise pour la promotion des entreprises (Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, MVA)

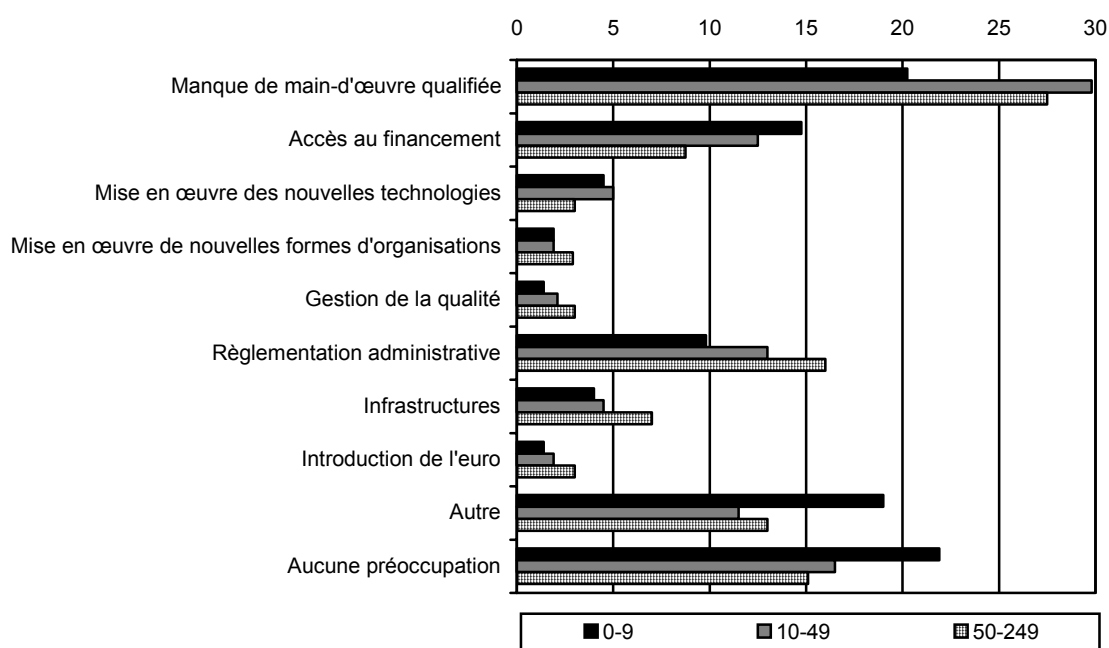
Le programme de microcrédit a démarré en 1992 : il est géré par le réseau des agences locales des entreprises qui comprend 20 unités et 120 délégations dans l'ensemble du pays. Il a été cofinancé par l'Union européenne/PHARE et des ressources des autorités hongroises. Un memorandum d'accord signé par le ministère de l'économie et MVA, approuvé par la Commission européenne et le ministre sans portefeuille responsable de la coordination du programme PHARE a, le 17 mai 2000, établi le Fonds national de microcrédit. Ce fonds a centralisé les capitaux déboursés plus tôt et déclaré le Fonds national de microcrédit propriété de l'État hongrois. Ce nouveau système centralisé est en place depuis le 1er juillet 2000. Des prêts ont été accordés pour un total de 72 millions € au cours des 18 mois suivants. Le programme de microcrédit obéit à la réglementation établie dans le Manuel du microcrédit. Les comités de microcrédit des agences locales des entreprises prennent les décisions en matière de crédit. MVA et la banque partenaire (Postabank Ltd.) sont représentés par un seul membre chacun dans ces comités. Les conditions du programme de microcrédit en 2003 sont les suivantes: montant maximum de 24.000 €; le taux d'intérêt est le taux de base de la Banque centrale à la date du contrat; échéance: minimum 3 mois, maximum 5 ans; délai de grâce: maximum 6 mois; contribution personnelle de l'emprunteur: minimum 20% du montant du prêt; remboursement du capital et de l'intérêt chaque mois. Il est possible de demander un microcrédit à plusieurs reprises mais l'encours effectif ne doit pas dépasser le montant du prêt individuel maximum. Les entrepreneurs bénéficient de services de soutien à l'entreprise, gratuitement, via les agences des entreprises en plus du financement. Pour que le programme soit rentable, que ses ressources financières augmentent et que la qualité de son portefeuille soit améliorée, les banques participantes et les systèmes de garantie seront bientôt étroitement associés au programme.

4. CONCEPTION DES PRODUITS DE MICROCRÉDIT

4.1. Accès au financement

L'accès au financement reste la préoccupation principale d'un demandeur de microcrédit, la deuxième préoccupation étant son coût. Pour les microentrepreneurs, le fait d'avoir les moyens de s'acquitter du remboursement hebdomadaire ou mensuel est plus directement important que le taux d'intérêt facturé. De fait, les anticipations de croissance du marché sont le principal moteur ("être là où il faut et quand il faut"), pour faire face à la demande prévue. Ceci vaut particulièrement dans une période de faible inflation et de faible taux de base. Lorsque l'on demande aux microentrepreneurs quelle est la principale contrainte économique pour le développement de leur entreprise, l'accès au financement est perçu comme la plus importante. La perception de la situation par les entreprises de plus grande taille, en particulier de taille moyenne, est tout à fait différente.

Principales contraintes économiques en 2001, en fonction de la taille des entreprises existantes (pourcentage de PME)⁵³



Néanmoins, le taux d'intérêt devient crucial lorsque, en raison d'une récession économique ou de circonstances imprévues, l'entreprise a besoin d'un découvert. Dans ce cas, le niveau du taux d'intérêt peut devenir un fardeau parce que l'entreprise affronte une baisse de ses ventes et que le soutien de l'établissement de crédit est sollicité au plus mauvais moment.

Dans de telles circonstances, le taux d'intérêt et l'accès au financement sont les deux faces du même problème. Voilà pourquoi, en plus du crédit, d'autres services sont importants pour anticiper autant que faire se peut des circonstances imprévues, afin d'évaluer au mieux les risques et leur gestion par les prêteurs.

⁵³ Observatoire des PME européennes, 2002, n°1, page 13.

En général, lorsqu'un microcrédit est le seul financement extérieur, il s'agit d'une chance unique et le soutien initial accordé à une petite entreprise est vital. Néanmoins, en démontrant leur capacité à exécuter avec succès le service d'un financement extérieur, le petit entrepreneur commence à se constituer un dossier financier et il devrait ainsi améliorer ses chances de parvenir à obtenir un nouveau financement à l'avenir. S'il ne démontre pas sa capacité à réussir, dès le premier financement, une deuxième chance d'obtenir un financement extérieur deviendra très difficile.

Comme cela a déjà été noté dans le présent rapport, le petit entrepreneur est presque toujours à la recherche de crédit pour financer un endettement. Toutefois, il existe une minorité de cas, en particulier lorsqu'il y a une perspective réelle de croissance forte dès le départ, dans lesquels une prise de participation peut être une forme de financement appropriée. Une étude récente⁵⁴ au Royaume-Uni a abouti à la mise au point d'un modèle suivant lequel des formules de prise de participation de l'ordre de 25.000 € pourraient être proposées.

4.2. Produit assorti d'un taux d'intérêt inférieur à celui du marché

Dans plusieurs pays européens, une formule consistant à pratiquer un taux d'intérêt inférieur à celui du marché (prêt à taux privilégié, voire nul) continue d'exister. Néanmoins, d'après différentes sources, ces crédits à taux privilégié fournis par des établissements privés de microcrédit devraient être considérés comme de valeur limitée⁵⁵ et il conviendrait de ne pas encourager le développement de telles formules. De tels crédits privés ne sauraient être autosuffisants et donc capables de se passer de subventions publiques.

Les pratiques actuelles en matière de microcrédit en Europe vont des subventions jusqu'à des produits "tous risques couverts". Il existe, notamment, quelques exemples de "subventions intelligentes". Finnvera propose un taux d'intérêt inférieur au marché avec l'aide financière de l'État. Le taux effectif d'un premier microcrédit pour le client est le suivant:

Euribor (taux interbancaire offert européen) à 6 mois (2,263%) + prime de 1,5% + frais de
gestion de 1,5%

Si l'on fait les calculs pour la taille moyenne des prêts (18.231 €), Finnvera reçoit une subvention spéciale pour intérêt de 3% versée par l'État sur la base des portefeuilles de microcrédit.

Cette subvention n'est pas incluse dans le calcul du taux d'intérêt effectif payé par le client. Grâce à la subvention d'intérêts, Finnvera facture une prime de 1,5% au lieu de 4,5% pour un microcrédit. Un client (une entreprise) peut recevoir un montant maximum de 35.000 €, en une seule fois ou bien en plusieurs échéances.

Au-delà de ce montant, le client se financera au moyen d'autres instruments financiers et suivant des prix reposant sur la cotation du risque. En tant qu'établissement financier, Finnvera emprunte ses capitaux sur les marchés financiers et des capitaux en procédant à des emprunts obligataires, en émettant des billets à ordre et d'autres titres.

Plus généralement, si l'on utilise le taux de référence de l'Union européenne (ou un équivalent tel que le taux de base de la Banque centrale) comme étalon, la situation se présente de la façon suivante:

⁵⁴ Launch Pad - A model for a first stage equity and loan fund by Kevin Caley and Ian Cruddas, Launchpad Fund, January 2003, Ashby-de-la-Zouch, UK. www.launchpadfund.co.uk

⁵⁵ *The State of Community Development Finance 2001*, by Sam Collins, Thomas Fisher, Ed Mayo, Andy Mullineux and Danyal Sattar, NEF, July 2001, 48 p., Birmingham, UK. Cf. p 27.

Taux d'intérêt moyen par rapport au taux de référence (en %) par pays

Taux d'intérêt moyen par rapport au taux de base de référence (%) si le prêt a une échéance de ...	0-1 an	1-3 ans	3-5 ans	Plus de 5 ans	Taux de référence ⁵⁶ utilisé pour le calcul de la moyenne
Autriche ⁵⁷	n.d.	n.d.	n.d.	-0,3%-1,175%	4,8%
Belgique ⁵⁸	n.d.	- 3%	n.d.	- 4%	4,8%
République tchèque	n.d.	n.d.	-5%	n.d.	8% (taux de référence)
Chypre	2,75%-3,25%	2,75%-3,25%	2,75%-3,25%	2,75-3,25%	4,5% (taux de base)
Allemagne	4%	4%	4%	4%	4,8%
Danemark	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Estonie	1,1%	0,87%	0,5%	1%	4,8% (taux de base)
Finlande	n.d.	-0,28%	-0,49%	0,48%	4,8%
France	n.d.	n.d.	1,70%	n.d.	4,8%
Hongrie	0%	0%	0%	0%	Taux de base de la banque centrale
Irlande (prêts sans intérêts)	n.d.	-5%	n.d.	n.d.	4,8%
Italie	1,91%	1,91%	0,91%	0,91%	4,8%
Lettonie	-1,66%	-0,72%	-0,72%	-0,72%	8,85% ⁵⁹
Lituanie	1,826%	1,943%	1,943%	n.d.	6,02% (taux de référence)
Malte	n.d.	n.d.	n.d.	2%-4%	n.d.
Pologne ⁶⁰	11%	0%	-6%	n.d.	n.d.
Roumanie	3%	3%	n.d.	n.d.	n.d.
Slovénie	2,5%	4,5%	5,5%	6,5%	n.d.
Suède	n.d.	n.d.	1,7%	2,36%	5,68%
Royaume-Uni ⁶¹	4%-16%	4%-14%	4%-10%	4%-6%	4% (taux critique de rentabilité ou taux de référence)

En plus du taux d'intérêt, une méthode pour établir les caractéristiques générales des programmes de microcrédit consiste à passer sous revue leur politique en matière de sûreté. Dans la majorité des pays candidats, l'immobilier n'est pas utilisé comme sûreté, car en cas de faillite le processus juridique peut durer jusqu'à cinq années.

56 Pour les pays de la zone euro, la référence est le taux de référence de l'Union européenne. Pour les autres pays, l'étalon national est indiqué lorsqu'il est disponible.

57 Programme de soutien aux jeunes entrepreneurs, Austria Wirtschaftsservice. Au-dessus du taux de référence (taux du marché secondaire pour les obligations émises par la république d'Autriche): -0,3% pour les prêts à taux variable; -1,175% dans le cas des prêts à taux fixe.

58 À la demande de service de la Commission européenne, le Fonds de Participation prend en compte un supplément de 4% en cas d'absence de sûreté de la part de l'emprunteur.

59 Taux de référence de la MLBL (Internal Mortgage and Land Bank of Latvia) (8,85%) des prêts commerciaux aux PME en euros (moyenne pondérée du taux de change OCDE 2002 - 5,8%). La MLBL est le principal fournisseur de microcrédit en Lettonie.

60 Pologne: +11% pour Fundusz Mikro; -6% pour le crédit dans les zones rurales.

61 Au Royaume-Uni, les institutions de financement du développement communautaire qui reçoivent une aide publique, le taux d'intérêt doit être au moins égal au taux critique de rentabilité (par exemple le taux de référence +4%) pour que l'opération soit jugée tout à fait commerciale et ainsi dépourvue de toute aide d'État. Les limites supérieures élevées pour les marges des prêts à plus court terme reflètent le fait que la majorité des microcrédits, généralement inférieurs à 1.500 €, ont une durée caractéristique allant de 6 à 18 mois.

**Proportion de la garantie caractéristique pour les programmes de microcrédits spécifiques
(en pourcentage) par pays**

Proportion des garanties pour le fournisseur de microcrédits (en pourcentage) par pays	Immobilier	Autres immobilisations	Garanties	Créances recouvrables	Aucune garantie
Autriche ⁶²	0%	0%	100%	0%	0%
Belgique	0%	0%	0%	0%	100%
Allemagne ⁶³	0%	0%	80%	0%	20%
Estonie	5%	54%	41%	0%	0%
Finlande	0%	0%	10%	10%	80%
France	0%	0%	76%	0%	24%
Hongrie	90%	10%	0%	0%	0%
Irlande	0%	0%	0%	0%	100%
Lettonie	60%	26%	14%	0%	0%
Lituanie	55	20	10	15	0%
Pologne	30%	19%	50% ⁶⁴	1%	0%
Roumanie	Jusqu'à 100% ⁶⁵	Jusqu'à 100% ⁶⁶	Acceptée si disponible	0%	En fonction des programmes
Slovénie	50%	0%	50%	0%	0
Suède	0%	0%	0%	60%	40%
Royaume-Uni	0%	0%	0%	0%	100%

4.3. Produit assorti d'un taux supérieur à celui du marché

La quête de l'autosuffisance est un élément majeur dans la stratégie d'un établissement de microfinancement. Un moyen de parvenir à cet objectif peut consister à facturer un taux d'intérêt supérieur à celui du marché. Un taux supérieur à celui du marché est acceptable lorsque le risque est plus grand. Par exemple, dans un prêt subordonné pur, qui n'est assorti d'absolument aucune sûreté de la part du microentrepreneur, le taux d'intérêt peut être plus élevé que pour un prêt traditionnel afin de couvrir la totalité des risques⁶⁷.

Une autre raison pour majorer le taux d'intérêt est le risque lié à l'échéance: statistiquement, la moitié du total des nouvelles sociétés disparaît généralement dans les cinq années.

Mais parfois, l'explication est simple: le taux d'intérêt appliqué à un microcrédit peut être élevé car, pour la petite entreprise, il s'agit d'arbitrer entre emprunter à des taux encore plus élevés, parfois auprès d'un prêteur informel, ou ne pas emprunter du tout⁶⁸. Toutefois, en cas de monopole du côté de l'offre de crédit, des taux d'intérêt élevés pourraient aussi bien refléter l'inefficacité de l'établissement de crédit: généralement, la concurrence peut résoudre ce problème⁶⁹.

⁶² Programmes AWS: pour les prêts jusqu'à 75.000 € , une garantie personnelle suffit; une autre sûreté peut être exigée.

⁶³ Produits KfW: StartGeld et Mikro-Darlehen.

⁶⁴ Garantie par des fonds régionaux/locaux ou par des personnes dans le cas de Fundusz Mikro.

⁶⁵ Couverture de la taille du prêt, plus le taux d'intérêt.

⁶⁶ Idem.

⁶⁷ Pour le Fonds, de création récente, de capital-risque et de prêt destiné aux petites et moyennes entreprises au Royaume-Uni, dans le cas de prêts non garantis, les services de la Commission ont exigé qu'une prime de 4% ou plus soit prévue en plus du taux de référence pratiqué au Royaume-Uni (Aide d'État N 620/02).

⁶⁸ FMI WP/02/159, ib, p.8 (en anglais seulement).

⁶⁹ CGAP Microfinance Consensus Guidelines, Sep.2002, 26 p.

Plusieurs États membres définissent un taux d'intérêt plafond pour protéger les emprunteurs (taux d'usure): cette contrainte légale interdit la possibilité pour l'établissement de crédit d'augmenter le taux d'intérêt pour couvrir la totalité de ses risques et entraîne, par conséquent, un manque d'offre de microcrédit aux microentreprises, en particulier pour les jeunes pousses innovatrices, dont le risque est généralement perçu comme élevé.

Quoi qu'il en soit, les coûts administratifs relativement élevés d'un microcrédit doivent être réglés: une option pour une activité de microcrédit autosuffisante consiste à être en mesure de gérer des opérations de grande envergure pour compenser la faible marge bénéficiaire.

Une autre option pourrait être envisagée: pour permettre à l'opérateur de microcrédit d'être tout à fait autosuffisant, les pouvoirs publics pourraient relever le plafond du taux d'usure dans les pays où un tel taux est juridiquement contraignant. La différence pour un emprunteur de microcrédit pourrait être supportable: souvent, l'échéance du microcrédit est très brève et le coût supplémentaire par mois pour l'emprunteur serait donc mineur, voire négligeable.

4.4. Démarche progressive

L'un des meilleurs effets d'un premier microemprunt réussi⁷⁰ est d'ouvrir la voie à une relation de confiance entre un prêteur et un emprunteur pour la prochaine opération financière. À cet égard, il conviendrait de prendre en compte plusieurs paramètres:

- Une première opération de microcrédit réussie constitue, pour la petite entreprise, un moyen d'obtenir des références en matière de crédit.
- Lorsqu'une microentreprise a démontré sa capacité à rembourser son premier emprunt, en fonction de ses besoins, le deuxième crédit peut être attribué plus facilement, que le taux d'intérêt soit privilégié ou non, pour une échéance plus longue, ou pour un montant plus élevé.

À cet égard, les microprêts Aspire offrent un exemple intéressant de démarche progressive.

Les taux d'intérêt d'Aspire sont fixés de manière à: refléter le coût élevé des services fournis à cette niche du marché; concentrer les gestionnaires des crédits sur la prospection des microentrepreneurs qui sont financièrement exclus; permettre à l'organisation d'atteindre progressivement la rentabilité de ses opérations; garantir que les entreprises qui sont "bancables" recherchent leur financement auprès des banques.

Les chiffres clés depuis le début des opérations de prêt en février 2000, sont les suivants:

- Aspire accorde des premiers prêts de l'ordre de 300 à 7.500 €. Les prêts renouvelés peuvent atteindre 22.500 €.
- Les échéances des prêts sont de l'ordre de 3 à 9 mois pour les premiers prêts et peuvent atteindre 18 mois pour le deuxième prêt et les prêts suivants.
- Le délai moyen de traitement d'un prêt est 12 jours.
- Les premiers prêts sont assortis d'un taux de 14% au-dessus du taux de base (19,5% APR), la majoration étant ramenée à 12% au-dessus du taux de base pour les deuxièmes prêts (17,5% APR) et 11% (16,5% APR) pour les renouvellements de prêts.

⁷⁰ Lorsque tous les remboursements ont été opérés à temps par la société emprunteuse.

Royaume-Uni: microprêts Aspire⁷¹

Aspire est l'une des premières organisations de microfinancement spécialisées au Royaume-Uni et en Irlande du Nord, qui propose un financement aux travailleurs indépendants et aux microentreprises à des taux d'intérêt commerciaux.

Aspire est un partenariat entre de grandes banques d'Irlande du Nord (Bank of Ireland, First Trust Bank, Northern Bank et Ulster Bank) et d'autres établissements.

En juillet 2001, le rapport d'évaluation intérimaire établi par un commissaire aux comptes indépendant affirmait: "Traditionnellement, le soutien aux microentreprises a eu tendance à prendre la forme d'une assistance financière fondée sur des subventions ou des prêts à taux privilégié. En revanche, Aspire [travaille] en étroite association avec la clientèle pour développer un sens des bonnes pratiques commerciales en fournissant des prêts avec des échéanciers réalistes mais commerciaux."

À la date de janvier 2002, Aspire a prêté (808.895 €) à des microentreprises et à des travailleurs indépendants de Belfast. Son taux d'amortissement est de 6%. Près de 80% des prêts ont été accordés à des entreprises situées dans des zones particulièrement démunies de Belfast et reconnues comme telles par le gouvernement.

Toutefois, les besoins de financement (et le risque) varient dans les faits en fonction des secteurs d'activité et des idées commerciales. Ces besoins devraient être pris en compte lors de la fixation de l'échéance et de la politique de démarche progressive. Façonner le microcrédit dans le cadre d'une relation contractuelle de long terme pourrait constituer une solution.

⁷¹ www.aspire-loans.com

5. DEVELOPPEMENTS RECENTS DANS L'OFFRE DE MICROCREDIT

5.1. Les leçons qui ont été tirées

Lors de la conception d'un produit de microcrédit, faisant appel en partie à des fonds publics, il conviendrait de prendre en compte plusieurs éléments:

- Principes élémentaires pour un partenariat public-privé
 - relever les indices d'une lacune ou d'une défaillance du marché,
 - ne pas provoquer de distorsion du marché,
 - respecter la réglementation de l'Union européenne en matière d'aides d'État,
 - veiller à la coordination et cohérence entre les services financiers et non-financiers.

- Du côté du fournisseur de microcrédit
 - éviter les subventions croisées entre produits de l'établissement de microcrédit,
 - accéder en ligne au niveau national aux antécédents de tout emprunteur en matière de crédit,
 - le taux d'intérêt devrait (progressivement) couvrir tous les coûts et le produit de microcrédit devrait obéir à des impératifs d'ordre commercial (en recherchant à tout le moins à réaliser l'autosuffisance de l'établissement)⁷²,
 - pour concevoir un produit autofinancable; le taux d'intérêt et le terme sont les deux principales variables à ajuster.

- Du côté de la microentreprise
 - l'accès au financement est la principale préoccupation,
 - le remboursement permettra à la microentreprise d'acquérir des références en matière de crédit.

5.2. La voie de la rentabilité

L'émergence ces dernières années de plusieurs opérations de grande envergure en matière de fourniture et de garantie de microcrédit constitue le principal changement dans les États membres et les pays candidats. Pour promouvoir ce scénario positif, le FEI offre aux établissements financiers le guichet de « garantie de microcrédits » du Programme pluriannuel.

Les principales expériences ont montré que les établissements de microcrédit suivant une démarche inspirée par le marché améliorent leur rentabilité avec le temps. Ceci pourrait refléter une courbe d'apprentissage (apprentissage par la pratique) et la nécessité d'acquérir progressivement des outils appropriés de gestion des risques, une organisation adéquate des opérations et une meilleure connaissance du marché. Il s'agit aussi pour l'établissement de microcrédit d'obtenir un nombre et une taille des opérations qui soient suffisants pour réduire les dépenses fixes. Le nombre de nouveaux microcrédits par an par gestionnaire de crédit constitue une référence à cet égard.

⁷² voir www.inaise.org/EN/txt_01240.html (sous la rubrique: Aspire micro loans for business limited)

Toutefois, les données disponibles donnent à penser que la rentabilité opérationnelle n'est pas acquise immédiatement et dépend d'un taux de rejet approprié des demandes par l'établissement de microcrédit: elles semblent indiquer la nécessité d'une injection substantielle de capitaux et/ou de subventions au cours de la première étape des opérations.

Sur la base des expériences en Europe, l'étalon de la rentabilité opérationnelle⁷³ du microfinancement semble évoluer de la façon suivante:

- 80% après deux années (Finnvera: Finlande);
- 90% entre 3 et 5 années (Finnvera: Finlande);
- 100% entre 5 et 8 années (ALMI: Suède; Fundusz Mikro: Pologne).

Et la rentabilité financière peut être atteinte entre 7 et 10 années.

5.3. Politique en matière de commissions

Comme cela a déjà été indiqué, les coûts administratifs liés aux activités de microfinancement sont élevés par rapport au montant d'un microprêt. Parmi les coûts de fonctionnement, les salaires constituent un poste important en raison du fait que la gestion du microcrédit est une activité faisant appel à beaucoup de main-d'œuvre⁷⁴.

De fait, le ratio de ces coûts diminue progressivement avec la taille du portefeuille. Pour atténuer ce facteur, différentes formes de partenariat ont été convenues récemment entre les banques publiques spécialisées et les banques de détail ainsi que les prestataires de services de soutien aux entreprises.

Politique du FEI en matière de commissions

Au-delà de la méthode de partage des risques utilisée par le FEI dans le cadre des opérations de garantie de microcrédit du Programme pluriannuel (MAP), une commission est accordée à l'établissement de microcrédit pour chaque microprêt octroyé.

Cette aide technique aux intermédiaires est fournie sous forme d'un forfait afin de compenser en partie les coûts administratifs relativement élevés inhérents au microcrédit.

Une telle aide ne dépasse pas 200 € par prêt accordé et elle peut être versée à l'intermédiaire financier sous réserve qu'il démontre qu'il n'a pas accordé ou garanti un autre prêt au même bénéficiaire final. Le montant maximum qui peut être versé au titre de l'aide technique à un seul et même intermédiaire est de 100.000 €.

Allemagne: politique de Mikro-Darlehen en matière de commissions

En Allemagne, une commission est accordée par KfW à la banque locale pour chaque microcrédit sélectionné par KfW: 600 € dans le cas des Mikro-Darlehen.

⁷³ rentabilité opérationnelle = recettes tirées de la clientèle/(coûts de refinancement + créances non recouvrées + dépenses administratives);
rentabilité financière = recettes tirées de la clientèle/(coûts de refinancement + créances non recouvrées + dépenses administratives + coût des fonds propres).

⁷⁴ Fonds monétaire international, *Microfinance institutions and public policies*, Daniel C.Hardy, Paul Holden, Vassili Prokopenko, p.7, document WP/02/159, septembre 2002, 36 p. disponible en anglais seulement.

Belgique: politique du Fonds de Participation en matière de commissions

Deux types différents de commissions liées aux résultats sont proposés: une à la banque qui a présélectionné une demande; une autre au service de soutien aux entreprises qui oriente le demandeur vers le Fonds. Dans le cas d'un prêt de lancement accordé par une banque, la commission versée par le Fonds de Participation à la banque de détail est de 310 €. Dans le cas d'un prêt de lancement ou d'un prêt solidaire fourni par un prestataire de service de soutien aux entreprises chargé de parrainer une entreprise, le Fonds de Participation fournit au prestataire 120 €, plus 2.000 € pour le tutorat après la création d'entreprise.

Même si la facilité de financement des PME de Phare a été un programme conçu dans le cadre très spécifique du processus d'adhésion des pays candidats, elle reste un programme de coopération significatif visant à améliorer l'accès des PME au financement.

L'octroi de subventions par le programme Phare (budget de l'Union) pour l'assistance technique et les commissions liées aux résultats a été coordonné avec des opérations de prêts réalisées dans les conditions du marché par la BERD, CEB-KfW et la BEI.

Facilité de financement des PME au titre de Phare

L'année 2002 a été caractérisée par un renforcement de l'effort visant plus particulièrement à développer les capacités des banques des pays candidats en matière de fourniture de microprêts à des PME. Au titre de la facilité des PME, des incitations financées par la Commission, par exemple les commissions liées au résultat et à l'assistance technique, sont structurées de manière à encourager les intermédiaires financiers locaux à se concentrer de plus en plus sur les microprêts, à savoir les prêts d'un montant moyen de 30.000 €.

La BERD confirme dans son rapport annuel pour 2002 que la taille moyenne des prêts a reculé de 25.000 € à la fin de juin 2002 à 22.000 € à la fin de 2002, davantage de banques locales ciblant le microfinancement.

La prospection des microprêts est aussi plus forte lorsqu'une commission au titre de l'assistance technique a été fournie pour développer la cotation des crédits ou normaliser les procédures de crédit.

5.4. Constitution de réseaux

En plus de cette politique de commissions liées aux résultats qui se fait jour parmi les fournisseurs de microcrédit aux clients institutionnels, une autre tendance se dégage avec l'émergence de réseaux destinés à échanger les meilleures pratiques, liées en tout ou partie au segment d'activité du microfinancement.

NEFI, www.nefi.be

Créé en 1999, le Réseau des établissements financiers d'Europe (NEFI) se compose de sept établissements financiers européens qui ne sont pas spécifiquement actifs dans le domaine du microfinancement: ALMI (Suède), BDPME (France), Finnvera (Finlande), ICO (Espagne), le groupe KfW (Allemagne), MCC (Italie), SNCI (Luxembourg).

La portée de leurs activités dépasse le microfinancement et englobe la promotion des PME en général. En 2002, ces établissements ont financé 115.000 PME au titre de prêts et de garanties atteignant plus de 23 milliards €.

En avril 2003, un réseau d'organisations spécialisées de l'Union actives dans le secteur du microfinancement a été lancé.

Le Réseau européen de la microfinance (REM), www.european-microfinance.org

Un nouveau réseau a été lancé en avril 2003 par 22 établissements de l'Union (banques spécialisées, fondations, sociétés anonymes créées par des établissements de crédit, organisations à but non lucratif, universités et sociétés de consultants) de 11 États membres pour promouvoir les meilleures pratiques dans l'Union: le REM, dont le siège est à Paris.

Le conseil d'administration du réseau se compose de sept membres: ADIE (France), ANDC (Portugal), Aspire (Royaume-Uni), Evers&Jung (Allemagne), Finnvera (Finlande), la Fondation Un Sol Mon (Espagne), New Economics Foundation (Royaume-Uni).

Dans les pays candidats, un réseau impliquant des établissements de microfinance avec des statuts juridiques différents opère depuis plusieurs années. Il repose sur le même modèle que le REM.

Microfinance Center (MFC), www.mfc.org.pl

Le Centre de la microfinance (MFC) a son siège à Varsovie, en Pologne. Lancé en 1997, il sert de réseau à plus de soixante institutions de microcrédit. La gamme de ses activités comprend la formation, l'assistance technique, les évaluations d'impact, des ateliers, des séminaires, des visites d'échange et des activités de diffusion.

MFC publie un Moniteur des politiques parrainé par l'Open Society Institute qui passe sous revue les nouvelles et les points de vue des pays candidats à l'adhésion et des Nouveaux États Indépendants (NEI), les faits saillants pour chaque pays, des nouvelles brèves du monde entier et une analyse des politiques. Il organise une conférence annuelle et un forum de politique du microfinancement.

D'après ses fondateurs, des synergies entre le REM et MFC pourraient être trouvées à l'avenir.

6. ÉVALUATION DES RISQUES, COTATION ET DECISION D'OCTROI DES PRETS

6.1. Évaluation des risques

L'évaluation des conditions qu'une entreprise doit réunir au préalable pour assurer sa rentabilité, réalisée par le bailleur de fonds, est un facteur clé de toute activité de microfinance et de sa rentabilité. À cet égard, depuis le début de ses programmes de microcrédit, Finnvera applique et met au point sa méthode d'évaluation qui a eu pour résultat une réduction du taux de défaillance de 6 à 2% pour le microcrédit destiné aux femmes chefs d'entreprise entre 1998 et 2001. La méthodologie combine des aspects tant qualitatifs que quantitatifs.

FINNVERA: évaluation des risques

Pour réduire les risques à un minimum, une analyse de l'entreprise est réalisée pour l'évaluer : structure de l'organisation; objectifs; marchés; opérations; développement ultérieur; planification; potentiel de développement de l'entreprise et compétences essentielles; maintien de la position concurrentielle à l'avenir; résultats financiers. À partir de cette analyse, la catégorie de risque est déterminée.

FINNVERA utilise un système de huit catégories dans l'évaluation des risques des entreprises pour les demandes de prêt et de garantie. Les principales classifications s'étendent de A1 (très rentable), A2, A3, B1, B2, B3, à C (risque de faillite) et D (faillite). L'évaluation de la catégorie de risque d'une entreprise se fait en quatre étapes: une catégorie de risque mécanique est déterminée sur la base des résultats financiers (rentabilité, liquidité et situation financière); révision de la catégorie de risque, analyse sur le terrain de l'entreprise (pondération: 30); concept de l'entreprise (30) et résultats financiers (40); résumé pour déterminer une catégorie de risque révisée.

Chaque catégorie de risque de l'entreprise et les tendances du développement sont révisées et mises à jour au moment où l'entreprise présente une nouvelle demande de financement, chaque fois que des raisons le justifient, et à tout le moins une fois par an.

Anticipant sur la mise en œuvre de l'accord de Bâle II sur les fonds propres, certains établissements de crédit introduiront une nouvelle procédure en 2003.

Allemagne: évaluation des risques par KfW en 2003

Depuis 2003, KfW utilise une procédure d'évaluation des crédits avec un système de cotation des crédits. KfW choisit d'anticiper l'accord de Bâle II en introduisant une évaluation des risques fondée, en particulier sur les pertes liées à des défaillances dans le portefeuille.

KfW possède de nombreuses années d'expérience du financement de nouvelles entreprises et des PME. Les données acquises avec cette expérience alimentent le système de cotation des crédits. KfW introduira un système de cotation avec 20 échelons et, pour chaque échelon il sera calculé une probabilité de défaillance (échelons 18, 19 et 20 pour les prêts non remboursés).

Une décision de cotation du client sera prise pour chaque acceptation de prêt. Les acceptations et les rejets résulteront d'une cote (seuil limite) gérée par l'unité centrale des risques. Toute exception à la règle du seuil limite doit impérativement être justifiée. Ce seuil limite est fixé de telle sorte que les défaillances anticipées sont couvertes par la prime de risque.

6.2. Décision d'octroi de microcrédit

Dans tous les cas, l'évaluation des risques *ex ante* est réalisée par au moins un établissement financier. Dans certains cas, pour des opérations de cofinancement ou de partage des risques, l'évaluation est réalisée par deux établissements: la banque nationale spécialisée et la banque locale; ou bien la banque et le fonds de garantie; ou encore en premier lieu par le fonds de garantie, puis par la banque.

En cas de double évaluation, il y a évidemment un coût supplémentaire de traitement. Certaines nouvelles formes de partenariat ont été observées à cet égard.

France : Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) de la Banque du développement des PME (BDPME)

Une nouvelle pratique a été introduite en 2000. Pour le PCE, la BDPME, banque publique spécialisée de France, délègue la décision et, par la même occasion, l'évaluation de la demande à la banque de détail.

D'autres banques publiques spécialisées restent chargées de la décision d'octroi des prêts mais il se distingue une nette tendance dans le sens de processus de demande et de décision aussi rapides et aussi peu lourds que possible (Belgique, Allemagne...).

Même si la décision d'octroi est prise par la banque publique spécialisée, le fait que toute demande est déjà évaluée, et ainsi filtrée, par un établissement financier local (ou par un service de soutien aux entreprises) réduit le coût de traitement de la banque spécialisée et améliore la qualité des demandes qui lui sont soumises. La motivation de la banque locale à transmettre des demandes acceptables s'explique aussi par le fait qu'elle cherche à obtenir une partie du crédit ou à partager une partie du risque. Gérés de façon efficace, ces partenariats aboutissent à une situation où tout le monde est gagnant.

Toutefois, il a été indiqué récemment que la méthode de partage des risques pouvait aboutir à une atténuation de la perception du risque⁷⁵. Cette remarque est particulièrement pertinente lorsque le détaillant gère des fonds pour le compte de la banque publique spécialisée.

Il apparaît important pour la rentabilité de la banque publique spécialisée (ou le fonds de garantie) de ne pas utiliser de mauvaises incitations et de ne pas envoyer de mauvais signaux au détaillant ainsi qu'à l'emprunteur final. En conséquence, un partage significatif des risques devrait rester du ressort du détaillant et de l'emprunteur final.

Danemark: programme de garantie de prêt Vaekstkaution, www.vaekstfonden.dk

Cette formule offre un exemple intéressant de système de garantie national, qui compte 95% de microentrepreneurs parmi ses clients. Ce système a été lancé en août 2002 et a été remodelé pour réduire les pertes:

- avec un relèvement des commissions de 1,5 à 3% par an pour les deux premières années,
- avec une diminution de la couverture de 75 à 66%, voire 50% dans certains cas, et
- en réalisant lui-même sa propre évaluation du crédit *ex ante*.

⁷⁵ Forum pour les garanties de développement des entreprises et le développement des entreprises; OCDE et KREDEX, Tallinn, Estonie, 25-26 septembre 2002; M. John Wasielewski "Experiences with guarantees in development": une recommandation aux grossistes de ne pas fournir plus de 50% de garantie, laissant ainsi au moins l'autre moitié comme sûreté, a été considérée comme un bon calcul.

6.3. Leçons tirées en matière de gestion des risques et des défaillances

Pour l'établissement de microcrédit ou le système de garantie, la répartition du portefeuille en classes de risque est cruciale pour gérer les défaillances au mieux. Il s'agit d'une pratique courante chez les fournisseurs de microfinancement en Europe.

En outre, le fournisseur de microcrédit doit être vigilant après avoir pris la décision d'octroyer un crédit:

- En cas de retard de paiement, l'établissement de microcrédit devrait réagir immédiatement auprès de l'emprunteur. En l'occurrence, le message donné par tout bailleur de fonds est important, en particulier lorsqu'il émane d'un système de microcrédit ayant pour objet l'inclusion sociale, et que l'emprunteur pourrait interpréter l'absence de signal comme la conversion du crédit en subvention.
- Le suivi *ex post* et la gestion des risques sont essentiels pour suivre et surveiller les performances du portefeuille, mais aussi pour adapter les outils d'information et de gestion des risques en fonction de données révisées.
- Concernant la prévention, la participation active de services de soutien aux entreprises (tutorat...) est importante pour augmenter la chance de survie d'une jeune entreprise. Aussi, l'introduction d'un système de cotation des risques en fonction de l'accord Bâle II qui va se mettre en place pourrait avoir un effet positif. À cet égard, il convient d'étudier soigneusement deux aspects: la règle du non-paiement à 90 jours après échéance, avec une flexibilité pouvant atteindre 180 jours; et une méthode de cotation du risque intégrant des aspects qualitatifs. Enfin, l'expérience acquise par les gestionnaires de prêts de l'établissement de crédit chargé des microcrédits constitue aussi un facteur important de prévention des risques.
- Concernant le traitement des défaillances, lorsqu'une banque spécialisée et une banque locale sont impliquées dans l'affaire, le détaillant annule le prêt. Lorsque les paiements continuent d'être honorés par le débiteur après annulation du microprêt, les preneurs de risques perçoivent les paiements en fonction de leur part des risques (part de garantie). Un point important est le traitement rapide visant à réduire les coûts des établissements ayant rétrocedé des fonds.
- Concernant le recouvrement des dettes, lorsqu'une banque spécialisée et une banque locale sont impliquées dans l'affaire, c'est le détaillant qui est chargé de cette tâche. La banque spécialisée est seulement informée lorsque le processus de recouvrement est mené à bien et qu'aucun nouveau remboursement ne peut être prévu, par exemple à la suite de l'appel d'une garantie ou de l'application d'un accord de remboursement si le débiteur trouve un nouvel emploi comme salarié.
- Concernant tout retard de paiement, le client doit être tout à fait conscient qu'il est tenu de verser un intérêt sur les arriérés de paiement.

7. IMPACT SUR LES PME

7.1. Taille des programmes, nombre annuel des petites entreprises financées par un microcrédit

Dans le cadre du présent rapport sur le microcrédit, l'échantillon pour 2001 des opérations de microcrédit rapportées par les membres du groupe de travail représente un total de l'ordre de 3,5 milliards €.

Mais ce montant ne reflète pas le total des flux de microcrédit pour les États membres et les pays candidats, en raison de l'absence de statistiques dans plusieurs pays, en particulier pour les microprêts accordés par des établissements de crédit à titre de "prêts personnels".

Pour donner une idée de l'importance des microcrédits, pour un pays comme l'Italie, 4,3 milliards € ont été accordés en 2001 à 113.000 microentreprises, ce qui représente une moyenne de 37.800 € par prêt: 90.000 opérations portaient sur des microcrédits inférieurs à 25.000 €, ce qui correspondait à environ 1,5 milliard €⁷⁶.

Au cours de nos travaux, les chiffres absolus suivants pour les opérations de microcrédit, qu'il s'agisse de crédits ou de garanties, par pays ont été relevés pour 2001:

- Plus de 10.000 microopérations (prêts et/ou garanties):
France, Allemagne, Italie, Pologne, Espagne
En France (BDPME), en Allemagne (KfW) et en Espagne (ICO), les banques publiques spécialisées figurent parmi les principaux acteurs. Les Banques Populaires - SOCAMA (France), CONFIDI (Italie), CESGAR-CERSA (Espagne) figurent eux aussi parmi les principaux acteurs. En Pologne, il s'agit de deux sociétés à responsabilité limitée: Fundusz Mikro, Inicjatywa Mikro.
- Entre 5.000 et 9.999 microopérations:
ADIE, ONG française, fait partie de ce segment depuis 2002.
- Entre 1.000 et 4.999 microopérations:
Belgique, Finlande, Hongrie, Suède. Dans le cas de la Belgique (Fonds de Participation), de la Finlande (FINNVERA) et de la Suède (ALMI), les banques spécialisées sont les principaux intervenants. Prince's Trust est la seule ONG appartenant à ce segment.
- Moins de 1.000 microopérations:
Danemark, République Tchèque, Estonie, Lettonie, Lituanie, Irlande, Slovénie.

7.2. Taux de survie

Le taux de survie des microentreprises ne sert pas encore d'indicateur général pour mesurer l'impact du microcrédit. En outre, d'après les statistiques générales en matière de taux de survie, la situation est tout à fait différente d'un pays à l'autre, en raison de l'intensité et de la qualité des services de soutien aux entreprises:

⁷⁶ Rapport Fedart 2001, Italie.

5 années après la création:

Allemagne: 80%⁷⁷

Autriche, Belgique: 75% ; Finlande : 75% micro crédit pour femmes et 78% pour petits prêts

Pologne: 50% (70% avec un microcrédit)

Royaume-Uni, Danemark: 40%.

La Pologne offre une nette illustration de l'impact positif de l'accès au microcrédit sur le taux de survie des jeunes entreprises: cette corrélation paraît être une caractéristique générale dans les États membres et les pays candidats.

Quant à la France, il existe d'importantes statistiques sur la survie des nouvelles entreprises⁷⁸. Il ressort que plusieurs facteurs positifs sont corrélés avec un taux de survie des jeunes entreprises supérieur à la moyenne:

- le statut professionnel du créateur: avec une expérience antérieure d'entrepreneur (33% des créateurs); expérience d'un poste d'encadrement, de responsabilité ou de dirigeant (18% des créateurs);
- compétences techniques dans le domaine de l'entreprise à créer (57% des créations);
- la motivation: la volonté de créer une entreprise par vocation, par opposition à la nécessité de créer une entreprise pour trouver un emploi, qui apparaît comme un facteur négatif;
- l'accès à un prêt bancaire (22% des créations, plus 1% ayant accès au capital-risque), qui suppose une évaluation du projet d'entreprise réalisée par les banques.

7.3. Création d'emplois supplémentaires

Les recherches réalisées sur la croissance de l'emploi donnent à penser que la majorité des créations d'emplois sont le fait d'un très petit nombre d'entreprises en croissance rapide⁷⁹. Au-delà de l'emploi comme travailleur indépendant du fondateur de la petite entreprise, le microcrédit paraît généralement aboutir à la création de moins d'un emploi supplémentaire. Lorsque les données sont disponibles, concernant notamment le fondateur, les emplois créés par pays sont les suivants:

Nombre d'emplois créés par le microcrédit

Belgique	Allemagne	France ⁸⁰	Hongrie	Lettonie	Lituanie	Pologne	Suède	Royaume-Uni ⁸¹	FEI ⁸²
1,17	1,7	1,7	1,2	1,04	1,5	1	1,7	2	1,2

Sur le plan de la tendance générale, le microcrédit en Europe vise essentiellement des travailleurs non salariés ou des entreprises employant 1 à 2 personnes, fondateur compris. Les principaux secteurs de l'économie concernés sont les services aux consommateurs, les services d'entreprise à entreprise, le commerce de détail et le secteur de l'artisanat⁸³.

⁷⁷ Taux de survie général pour les jeunes pousses 5 années après leur création. Pour KfW, 80% est aussi le résultat escompté pour Startgeld, créé en 1999: jusqu'à présent, les seules statistiques disponibles portent sur le taux de survie à 3 ans: 93%.

⁷⁸ www.apce.com; cf. Observatoire de l'Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE)-Chiffres 2001, p.24 à 30

⁷⁹ Storey D. (1994) Understanding the small business sector, Thompson, London.

⁸⁰ Idem. 1,7 est le ratio général pour la France. Pour l'ADIE, il est de 1,2.

⁸¹ Emplois créés ou conservés. Chiffres fondés sur l'expérience à cette date de 500 prêts accordés par des CDFI financés en partie par le Fonds Phoenix du gouvernement au milieu de 2003.

⁸² Rapport Croissance et emploi pour 2001: ce chiffre concerne la quasi-totalité des États membres.

⁸³ Enquête de FINNVERA de janvier 2003.

Slovénie: système national de microcrédit et création d'emplois

Un système national pilote de microcrédit a été introduit en commun en 1996 par le Centre de développement des petites entreprises et l'Office national du chômage avec pour objectif principal de garantir un certain nombre de nouveaux emplois.

Ce système a été introduit dans cinq régions où des fonds nationaux ont été attirés par effet de levier par des sources locales de financement. Le taux d'intérêt en termes réels est de 2% par an, combiné avec des aides de systèmes régionaux de garanties et une période de décalage des remboursements de 6 mois, a été assez intéressant pour favoriser une forte demande de cette ligne de crédit. Le résultat final à la fin du projet a été la création de 548 nouveaux emplois.

Les fonds ont été utilisés jusqu'à épuisement au cours de l'année 2000, mais le système a été maintenu dans certaines régions grâce à des ressources supplémentaires attirées par ce système. Le niveau de satisfaction pour ce projet est élevé parmi toutes les parties intéressées, de sorte que certains efforts ont été déployés pour garantir des sources supplémentaires de financement à partir du budget de l'État.

8. ÉVALUATION DES PERFORMANCES

8.1. Partenariat public-privé

Dans plusieurs cas, dans les États membres et les pays candidats, le gouvernement national joue un rôle actif en promouvant des mesures favorables au microcrédit, par le biais de la législation et de la politique fiscale, en réduisant les pesanteurs administratives, en utilisant une banque spécialisée de l'État comme bailleur de fonds du système ou en fournissant une garantie de "suivi" en dernier ressort, comme celle qui est souvent accordée aux systèmes de garanties, et aussi en encourageant les prestataires de services de soutien aux entreprises.

Ce faisant, le gouvernement national ou régional promeut l'esprit d'entreprise, la création de jeunes pousses et lutte contre les effets d'une faible croissance de l'économie.

Évidemment, tout système public devrait prendre en compte l'effet de distorsion du marché et la réglementation sur les aides d'État comme principes élémentaires. Lorsqu'elle est conçue de façon équitable, une exemption fiscale pour les investisseurs ou une contre-garantie, en dernier ressort, apparaît comme un outil efficace.

8.2. Plus grand effet de levier

Un système de garantie n'est pas toujours soutenu par des subventions publiques: par exemple, les sociétés de garanties françaises SOCAMA ne reçoivent pas d'aide financière publique; l'italien CONFIDI est constitué de sociétés privées mais gère à la fois les contributions financières de ses membres et des fonds publics.

D'après l'Association européenne de cautionnement mutuel (AECM) et différentes conférences organisées en 2002, il a été indiqué que, pour un système de garantie, chaque euro de la contre-garantie publique peut exercer un effet de levier à concurrence de 10 €⁸⁴ de prêt dans les États membres et que, dans les pays candidats, l'effet de levier semble être de l'ordre de 1 à 6.

Ces ratios doivent être commentés. Il est utile de faire une distinction entre le levier du système de garantie en tant que tel et un système de contre-garantie qui complète parfois le système de garantie. Sur la base de quelques exemples récents (2001), l'effet de levier est le suivant:

Effet de levier des systèmes de garantie et des contre-garanties

Pays/ Système	Prêt	Garantie	Levier par le garant 31.12.2001	Fonds mobilisés par la société de cautionnement	Fonds mobilisés par le fournisseur de la contre-garantie	Levier final par le fournisseur de la contre-garantie
France/ Socama	100€	80€	21 x	80 / 21 = 3,81€	Pas de garantie	Non applicable
Allemagne/ BüBa	100€	80€	20 x	80 / 20 = 4€	État fédéral + Land 68 % → 2,66€	100 / 2,66 = 37 x
Hongrie/ Hitel-garancia	100€	70€	22,5x	70/22,5 = 3,1€	État: 70% → €2,17	100/2,17 = 46,1
Italie/ Fedart	100€	60€	6,83 x	60/6,83 = 8,78€	FEI /50% → 4,39€	100 / 4,39 = 22,78 x

⁸⁴ Source: AECM pour 2001.

Pour ces exemples, qui représentent des systèmes de grande envergure, chaque euro du capital du garant permet d'accorder entre 7 et 22 € sous forme de prêt et chaque euro du capital du fournisseur de la contre-garantie permet de fournir entre 22 et 46 € sous forme de prêt⁸⁵.

8.3. Indicateurs de performances

Pour évaluer les performances d'un système de microcrédit, on s'accorde à admettre que le taux de survie de l'entreprise et le nombre d'emplois créés sont des indicateurs fondamentaux pour mesurer l'impact économique, même si ces indicateurs ne sont pas systématiquement utilisés jusqu'ici.

D'autres indicateurs comme le taux de défaillance, le taux de perte, la rentabilité opérationnelle et la rentabilité financière sont importants pour suivre les progrès obtenus par les systèmes de microcrédit sur la voie de leur indépendance.

Trois catégories principales d'indicateurs peuvent être utilisées:

- Les indicateurs de *performance institutionnelle* sont essentiellement orientés sur les services produits:

Ils peuvent permettre de dresser un tableau clair de la couverture du microcrédit, du taux de défaillance, des pertes annuelles, de l'échéance des prêts en portefeuille, de l'intensité des subventions publiques, de la rentabilité opérationnelle et de la rentabilité financière, ainsi que du coût moyen d'un nouvel emploi sur la base de l'infusion de microcrédit et de la part de subventions publiques dans l'opération.

- Les indicateurs de *développement du marché* sont particulièrement intéressants lorsque le secteur privé n'est pas assez développé:

Nombre d'opérateurs de microcrédit et couverture géographique de ces derniers; nombre de prestataires de services de soutien aux entreprises et disposition des microentreprises à payer leurs services; connaissance de l'existence des services financiers et non-financiers par les petites entreprises;

- Les indicateurs *d'impact économique* sont utiles pour suivre la politique économique:

Nombre total des entreprises créées rapporté à celles qui ont été créées avec le soutien d'un microcrédit; taux de survie des entreprises à 5 ans par rapport au taux correspondant des entreprises créées avec le soutien d'un microfinancement; nombre moyen d'emplois créés par les microentreprises avec le soutien d'un microcrédit.

⁸⁵ Source: idem.

9. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

9.1. Conclusions

1. *Promotion de l'esprit d'entreprise*

Le Conseil européen de mars 2003 a donné la priorité à l'esprit d'entreprise et accordé une attention particulière au microcrédit. L'Europe n'a pas assez d'entrepreneurs et les créateurs de petites entreprises n'ont sûrement pas un accès adéquat à un financement extérieur. Cette offre insuffisante de microcrédit est une question majeure, en particulier, lorsque les créateurs d'entreprise sont des chômeurs, des femmes ou qu'ils appartiennent à des minorités ethniques. Soutenir l'offre de microprêts est donc non seulement une question d'esprit d'entreprise et de croissance économique, mais aussi d'inclusion sociale.

Globalement, un grand nombre d'établissements financiers ne sont pas assez actifs dans ce segment, mais la situation varie: dans certains États membres, 3 créateurs d'entreprise sur 4 bénéficient d'un prêt bancaire ou du moins d'un découvert, mais dans d'autres États membres, ce ratio est de 1 sur 4. Dans la majorité des pays candidats, le manque d'offre de crédit est une contrainte majeure pour les créateurs d'entreprise et la croissance des petites entreprises.

2. *Carence du marché*

Comme les banques perçoivent souvent le microcrédit comme une activité comportant un risque élevé et d'un faible rendement en raison du taux important de défaillance et du coût de traitement élevé des prêts inférieurs à 25.000 €, il existe une carence du marché due à une asymétrie de l'information. Cette carence du marché est confirmée par plusieurs enquêtes démontrant que l'accès au financement est perçu par les petits entrepreneurs comme une contrainte majeure pour la création de petites entreprises mais aussi pour les entreprises désireuses de se développer.

3. *Soutien public*

En conséquence, un soutien public est disponible, comme cela est déjà le cas dans tous les États membres et la majorité des pays candidats: des mesures sont en place pour combler les lacunes dans ce domaine, tout du moins en partie. Cependant, face à l'indice de la persistance d'une lacune dans le marché, des mesures supplémentaires doivent être prises. Le soutien public peut être offert par le biais d'un environnement plus favorable à la création et au développement de l'entreprise ainsi que des incitations fiscales pour les investisseurs fournissant des capitaux à des détaillants de microcrédit.

Le soutien public peut également être offert en fournissant des fonds à des prêteurs spécialisés, en partageant une partie du risque avec des sociétés de cautionnement spécialisées ou en promouvant des services de soutien aux entreprises.

4. *Banques publiques spécialisées*

Face à la nécessité d'un soutien public au microcrédit, les banques publiques spécialisées jouent un rôle actif dans plusieurs pays et restent un vecteur efficace pour fournir une partie du crédit et/ou de la garantie, en particulier, lorsque les opérations de grande envergure sont nécessaires. Elles prêtent souvent à des banques locales qui travaillent au détail avec les emprunteurs finaux. Dans certains pays, l'offre financière se compose à la fois d'un crédit et d'une garantie; dans d'autres cas, le microcrédit est fourni sans qu'il soit exigé de sûreté de l'entrepreneur.

Au niveau communautaire, le Programme pluriannuel pour l'entreprise et l'esprit d'entreprise, en particulier les PME (2001-2005) offre un guichet "garantie pour le microcrédit" géré par le Fonds européen d'investissement dont il est reconnu qu'il s'agit d'un instrument efficace pour partager le risque des établissements de microcrédit de manière à ce qu'ils puissent augmenter leur fourniture de microcrédit.

5. Systèmes de garantie associés

Les systèmes de garantie (garantie conjointe et contre-garantie) permettent à l'établissement de crédit de fournir plus facilement des microprêts car son exposition aux risques est réduite et ses besoins en immobilisations sont atténués.

6. Établissements de microcrédit traditionnels et nouveaux

Depuis le XIX^{ème} siècle, les caisses d'épargne et les banques coopératives sont les principaux fournisseurs de microcrédit. Toutefois, le microcrédit fourni par les banques ne suffit pas pour répondre à la demande. En conséquence, au cours des vingt dernières années, de nouvelles institutions privées de microcrédit sont apparues, en particulier dans les pays candidats, mais aussi dans certains États membres tels que la France, l'Espagne et le Royaume-Uni. Conformément à la législation nationale, il s'agit de sociétés anonymes, d'établissements de microfinance, de fondations, de sociétés de bienfaisance ou d'associations à but non lucratif qui fournissent un soutien précieux à la création d'entreprises.

7. Aspects techniques

Le microfinancement se distingue des opérations bancaires de prêt traditionnelles par un certain nombre d'aspects techniques. Les méthodes d'évaluation des crédits utilisées se concentrent plus sur l'emprunteur et l'impact éventuel de leur entreprise sur la communauté que sur le plan d'entreprise. Les fournisseurs de microcrédit essaient généralement de réduire ou d'éviter la nécessité d'une sûreté. Les techniques de prêts progressifs, suivant lesquels des prêts successifs plus importants sont fournis si le prêt initial a été dûment remboursé, réduisent le risque et les coûts des opérations. L'échéance est normalement brève et le taux d'intérêt souvent assez élevé par rapport aux prêts bancaires traditionnels.

8. Politique de fixation des taux d'intérêt des établissements privés de microcrédit

Une méthode de prêt à taux bonifié en usage dans plusieurs États membres bride la possibilité pour les institutions privées de microcrédit de devenir rentables et donc indépendantes de toute subvention publique: cette méthode est donc d'un intérêt limité, en particulier, à la lumière de la situation actuelle caractérisée par un faible taux d'inflation et un faible taux de base de la Banque centrale européenne. Une démarche obéissant aux impératifs du marché permettra de couvrir progressivement tous les coûts et de rendre autosuffisante l'activité privée de microcrédit (ou d'assurer son autofinancement dans les meilleurs délais). À cet égard, le plafond du taux d'usure en vigueur dans certains États membres interdit aux établissements financiers toute possibilité de fournir un microfinancement à des créateurs d'entreprise présentant un risque élevé, constitue un obstacle à l'esprit d'entreprise et à l'autosuffisance de l'activité privée de microcrédit. Globalement, la question essentielle pour les créateurs d'entreprise et les petits entrepreneurs existants reste l'accès au financement, et non le taux d'intérêt.

9. Services de soutien aux entreprises

En plus des microprêts, la fourniture de services non-financiers, en particulier le tutorat, est essentielle pour augmenter les chances de survie des jeunes entreprises et des petites entreprises, en général. La cohérence et la coordination avec les établissements financiers sont des aspects importants pour obtenir des services appropriés de soutien aux entreprises.

9.2. Recommandations

9.2.1. Renforcement des partenariats européens et nationaux dans le domaine de la microfinance

La Commission européenne est invitée à:

1. Augmenter le budget du système de garantie des PME fourni par les instruments financiers existants du Programme pluriannuel (MAP), qui profite essentiellement aux créateurs d'entreprise et aux microentreprises comptant moins de dix salariés.
2. Inciter le Feder et le FSE à promouvoir des activités de microcrédit fondées sur les bonnes pratiques existantes, en particulier dans les pays candidats;
3. Établir un rapport sur les meilleures pratiques sur les systèmes de garantie et de cautionnement mutuel;
4. Établir un relevé des meilleures pratiques et des lacunes du marché du microcrédit en 2005-2006 en évaluant régulièrement les progrès réalisés en matière de fourniture de microcrédit, en particulier dans les pays candidats.

9.2.2. Environnement favorable et soutien public

Les États membres sont invités à:

1. améliorer le cadre juridique et adopter un environnement favorable à la collecte de fonds par les établissements de microcrédit et la fourniture de microcrédit aux petites entreprises nouvelles ou existantes. Le cas échéant, il conviendrait de procéder à une évaluation de l'impact du taux d'usure sur tout type d'entreprise;
2. considérer l'autofinancement comme un objectif majeur d'une institution de microcrédit. L'intensité du soutien public au microcrédit devrait être dégressive, fondée sur les performances réalisées et adaptée aux entreprises visées. La rentabilité opérationnelle du système de microcrédit devrait être évaluée, faire apparaître des progrès réguliers et respecter un calendrier établi d'un commun accord entre les pouvoirs publics et l'établissement de microcrédit;
3. renforcer la coopération entre les établissements de microfinance et les services de soutien aux entreprises pour les petites entreprises, et envisager également une assistance technique et une formation en matière de microcrédit parmi les banques publiques spécialisées;
4. évaluer les performances des sociétés de cautionnement mutuel pour faciliter l'accès au financement dans le contexte de l'accord Bâle II.

9.2.3. *Évaluation des performances des établissements de microcrédit et de la qualité de la gestion*

Les établissements de microcrédit sont encouragés à:

1. évaluer leurs performances par un suivi avec des objectifs et un calendrier clairs, ainsi qu'à communiquer l'évaluation périodique externe de leur système de microcrédit sur la base d'indicateurs reconnus⁸⁶.
2. échanger leurs points de vue sur la qualité des décisions en matière de crédit et le caractère adéquat des politiques de constitution de réserves. Augmenter la transparence, en particulier, renforcer la qualité des rapports financiers et s'entendre sur les définitions des arriérés, des incidents de paiement et des impayés sur les prêts. Parfois, il existe aussi des différences dans les politiques en matière de provisions et d'amortissement. Pour aboutir à des comparaisons ayant un sens, il serait utile d'améliorer les communications publiques à cet égard;
3. développer des synergies avec les services de soutien aux entreprises;
4. adopter des procédures appropriées de gestion des risques *ex ante* et *ex post*, en particulier, des systèmes de cotation simplifiés, rapides et bon marché comprenant des aspects qualitatifs et quantitatifs, afin de réduire le coûts de traitement des microcrédits, qui constitue l'un des principaux obstacles à la fourniture de microcrédit.

⁸⁶ Des indicateurs tels que le taux de défaillance, le taux de perte, l'intensité de l'aide publique, la rentabilité opérationnelle, la rentabilité financière, le taux de survie des microentreprises, le nombre de bénéficiaires, la taille moyenne des prêts et la création d'emplois due aux microcrédits sont autant d'indicateurs utiles pour évaluer les performances d'un système de microcrédit.

ANNEXE 1

Comparaison des produits offerts par: Banque de Développement des PME, Finnvera Plc. et KfW

	KfW : StartGeld	FINNVERA : Microprêts	BDPME : P.C.E.
Montant du prêt Minimum Maximum	--- 50 000 EUR	3 400 EUR 35 000 EUR	3 000 EUR 8 000 EUR
Échéance	Jusqu'à 10 années, dont jusqu'à 2 livres de tout remboursement	5 années, dont 1 livre de tout remboursement	5 années, dont 1 livre de tout remboursement
Taux d'intérêt	Taux fixe	Taux variable (basé sur l'Euribor à 6 mois)	Taux fixe
Partie libérée de l'emprunt	96%	98%	100%
Frais de traitement	La banque attitrée reçoit de KfW une commission fixe de 500 EUR pour le traitement du dossier	1,5% du montant du prêt, minimum de 92 EUR pour Finnvera (à régler par le client)	Les organismes d'aide et de conseil aux entreprises reçoivent une commission fixe de 305 EUR de la BDPME
Garantie	Cautionnement, le cas échéant, à verser. La banque attitrée bénéficie d'une clause de non-responsabilité, à concurrence de 80%.	Généralement, pas de cautionnement exigé. Dans le cas de sociétés à responsabilité limitée, la garantie personnelle de l'entrepreneur est exigée.	Aucun cautionnement nécessaire pour le P.C.E. Pour le prêt complémentaire, la banque attitrée peut utiliser comme garantie tout cautionnement sain existant dans le cadre du projet qui doit être financé. En outre, la BDPME peut fournir une garantie de 70% pour le prêt de la banque attitrée.
Taux d'intérêt	Taux nominal de 7,30% par an Taux effectif de 8,40% par an. (taux d'intérêt à 10 ans) ⁸⁷	Microprêts Taux nominal de 4,76% par an. (3,256 Euribor + 1.5%) taux effectif de 5,34% par an. Prêts pour les femmes Taux nominal de 4,26% par an. Taux effectif de 4,82% par an. (3,256 Euribor + 1.0%) Finnvera bénéficie d'une bonification d'intérêt de 3% versée par l'État sur la base du portefeuille. Dans les régions objectifs 1 ou 2 Microprêts au taux de 2,76% par an. (3,256 Euribor – 0,5%) prêts pour les femmes: 2,26% par an. (3,256 Euribor – 1,0%)	Taux nominal de 5,88% par an. Taux effectif de 5,96% par an. (taux d'intérêt à 5 ans)

Source: NEFI, Business segment microloans, January 2002.

⁸⁷ Juillet 2003 : taux nominal 6,10% ; taux effectif 7,09%.

ANNEXE 2

Rapport sur le microcrédit: membres du groupe de travail

Pays	Nom	Adresse	e-mail
Autriche	M. KÜEHNELT Erich	Wirtschaftskammer Österreich Abteilung für Finanz und Handelspolitik Wiedner Hauptstrasse 63 AT-1045 Wien	erich.kuehnelt@wko.at
Belgique	M. VAN DEN BERGH Marc	Fonds de Participation	mav@fonds.org
Bulgarie	M..BOTEV Boyko	Ministry of Economy 8, Slavianska Str. 1046 Sofia, Bulgaria	b.botev@mi.government.bg
République tchèque.	M. VAVRA Lubos	Business Development Agency Gorazdova 24 128 00 Prague 2 Czech Republic	agentura@arp.cz
Chypre	M. MICHAELIDES Kyriacos	Laiki Bank P.O. Box 22032 1598 Nicosia, Cyprus	kmichaelides@laiki.com
Danemark	M. LAUESEN Niels Kipp	Danish Investment Fund Strandvejen 104 A DK-2900 Hellerup	nkl@vf.dk
Finlande	M.s SOPPI Anneli	Finnvera Plc PO Box 559 FI-33101 Tampere	Anneli.soppi@finnvera.fi
Estonie	Mme RUTE Maive	Credit and Export Guarantee Fund KredEx,	maive@kredex.ee
France	M. PARANQUE Bernard Mme BEDOUCHE Janine	Ministère des Finances, DECAS, 3 rue Barbet de Jouy F-75353 Paris 07 SP	bernard.paranque@decas. finances.gouv.fr
Allemagne	Mme SCHMIDT-BOCH Anja	KfW-Bankengruppe KSb2 Volkswirtschaft Palmengartenstraße 5-9 60325 Frankfurt am Main	anja.schmidt-boch@kfw.de
Hongrie	M. VADASZ Marton	H-1051 Budapest, Vigadó u. 6.	Marton.vadasz@gmv.gov.hu
Irlande	Mme MULLINS Denise	Consultancy Unit, Dept of Enterprise, Trade and Employment, Kildare St., Dublin 2	denise_mullins@entemp.ie
Italie	M. DONATI Claudio		info@artigiancredito-lazio.it
Lettonie	M.. FEIFERIS Inesis		Inesis@hipo.lv
Lituanie	M. ZABOTKA Audrius	CSC Investment and Business Guarantees (INVEGA) Gedimino av. 38/2, 2600 Vilnius	audrius.zabotka@invega.lt
Malte	Ing MUSCAT Ray	Malta Enterprise	ray.muscat@maltaenterprise.c om ; rmuscat@kbic.com.mt
Pologne	M. KILIANSKI Tomasz	Polish Agency for Enterprise Development, Al.Jerozolimskie 125/127 O2-017 Warsaw, Poland	t_kilianski@parp.gov.pl
Portugal	M. ALMEIDA José Luis	Iapmei, Rua Rodrigo da Fonseca 73 1269-158 Lisboa	jl.almeida@mail.pt
Roumanie	Mme SANDU Mihaela Mme POPILAN Mariana	Ministry for SME and Cooperatives 11, Poterasi Street	mihaela.sandu@mimmc.ro mariana.popilan@mimmc.ro

Pays	Nom	Adresse	e-mail
		Bucharest sector 4 ,	
Slovaquie	VITKOVIC Marian	Ministry of Economy of the Slovak Republik; Mierova 19; 82715 Bratislava	Vitkovic@economy.gov.sk
Slovénie	M. MAROT Božidar	Pospeševalni center za malo gospodarstvo Dunajska 156 SI - 1000 Ljubljana	bozidar.marot@pcmg.si
Espagne	M. IBARRECHE Victor	CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento S.A.) Paseo de la Castellana, 141, 1ª planta E-28046 Madrid	direccion@reafianzamiento.es
Suède	M. MOBERG Mattias M. JONSSON Per	Ministry of Industry, Employment and Communications S-103 33 Stockholm	Mattias.moberg@industry.ministry.se Per.jonsson@almi.se
Turquie	M. ALPER Gülsen	KOSBEB MKE-Binasi;Tandogan Ankara-Turkey	Galper@kosgeb.gov.tr
Pays-Bas	M. SCHOUWINK Rutger	Ministry of Economic Affairs P.O. Box 20101 2500 EC The Hague	R.Schouwink@minez.nl
Royaume-Uni	M. HAMBLY Mark	Investment & SME Finance Directorate Small Business Service Level 2 St Mary's House, c/o Moorfoot Sheffield, S1 4PQ	mark.hambly@sbs.gsi.gov.uk
Experts des ONG	Nom	Adresse	e-mail
ADIE	Mme NOWAK Maria	4 Bd Poissonnière F-75009 Paris	adie@adie.org
AECM	M. DOUETTE André	40 rue Washington B- 1050 Bruxelles	Info@aecm.be
Eurochambres	Mme FOEKEHRER Cindy	rue Archimède 5, boîte 4, B-1000 Bruxelles	foekehrer@eurochambres.be
EVERS&JUNG	M. JUNG Martin	Deichstr. 29 D-20459 Hamburg, Germany	martin.jung@eversjung.de
UNIZO	M. BORTIER Johan	rue de Spa 8, B-1000 Bruxelles	johan.bortier@kmonet.org
ZDH	Mme ASCHENBRENNER Ute Mme STURM Katrin	Postfach 110472, D-10834 Berlin Rue Jacques de Lalaing 4 B - 1040 Brüssel	aschenbrenner@zdh.de sturm@zdh.de

ANNEXE 3

Glossaire

Banque

Une banque est un établissement de crédit défini comme tel par la 3^{ème} directive communautaire bancaire (2000/12/CE du 20 mai 2000, JO L 126 du 26 mai 2000), et comprend donc les caisses d'épargnes et les banques coopératives, et parmi ces dernières, les coopératives de crédit. Une banque fait l'objet d'un contrôle bancaire public.

Sûreté

La sûreté est la caution fournie par un emprunteur à un prêteur en gage du remboursement d'un prêt. Il peut s'agir de certaines sûretés financières, comme des actions ou des titres de dette, d'un bien immobilier ou d'un solde compensatoire. Un solde compensatoire est le montant minimum d'un prêt que l'emprunteur est tenu de conserver sur un compte auprès de la banque.

Engagement formel

Un engagement formel est un accord ou une disposition dans des contrats de prêt, en particulier des contrats avec des entreprises, aux termes duquel l'emprunteur s'engage soit à faire soit à s'abstenir de faire certaines choses, et qui fait par conséquent partie des conditions d'un prêt.

Ligne de crédit (ou découvert)

Une ligne de crédit est une facilité avec un montant maximum déclaré qu'une entreprise est en droit d'emprunter à une banque à tout moment.

Normes de crédit

Les normes de crédit sont les orientations ou les critères internes qui reflètent la politique d'une banque en matière de prêt. Il s'agit de critères écrits ou non écrits ou d'autres pratiques relatives à cette politique qui définissent les types de prêt qu'une banque juge souhaitable ou non, les priorités géographiques désignées, la sûreté jugée acceptable et inacceptable, etc....

Conditions de crédit

Les conditions d'un prêt ont trait aux obligations spécifiques convenues entre le prêteur et l'emprunteur. Dans le contexte du présent rapport, il s'agit du prix ou du taux d'intérêt nets, du montant maximum du prêt et des conditions d'accès au financement, et d'autres conditions sous forme de frais hors taux d'intérêt (à savoir des commissions), les exigences en matière de sûreté (y compris les soldes compensatoires), les accords de prêt et l'échéance (court ou long terme).

Entreprises

Par entreprises, on entend des sociétés non financières, à savoir toutes les unités institutionnelles privées et publiques, quelle que soit leur taille et leur forme juridique, qui ne sont pas principalement engagées dans l'intermédiation financière mais dans la production de biens et de services non financiers.

Garantie

Une garantie est le transfert d'un risque à un tiers, le garant.

Une garantie de prêt est la promesse par un garant de rembourser le prêt si l'emprunteur ne le fait pas.

Pour un prêteur, il est donc possible de prêter sans prendre en compte le risque pris par le garant.

Pour l'emprunteur, la garantie contribue à assurer le financement, ce qui n'aurait autrement pas été possible, ou bien il aurait bénéficié de ce financement dans des conditions moins favorables.

Pour défrayer ses pertes éventuelles, le garant peut demander une commission de garantie adaptée au risque: une prime de garantie ou une prime de risque.

Une contre-garantie est un instrument financier qui permet au garant de partager le risque avec un autre garant. Le fournisseur de la contre-garantie accepte une partie du risque de la part de l'émetteur de la garantie et perçoit généralement en retour une partie de la commission de garantie.

Prêts

Les prêts couverts par le présent rapport sont ceux qui sont accordés à des entreprises de l'Union et des pays candidats par des succursales locales, à l'exclusion de lignes de crédit ou de découverts aux entreprises, de prêts à des ménages pour l'achat de logements, et de crédits à la consommation ou d'autres prêts aux ménages.

Échéance

Le concept d'échéance utilisé dans le présent rapport correspond à l'échéance d'origine, et seuls trois différents types sont utilisés, à savoir le court terme, le moyen terme et le long terme. Les prêts à court terme sont les prêts dont l'échéance d'origine est égale ou inférieure à trois années; les prêts à moyen terme sont définis comme des prêts dont l'échéance d'origine est supérieure à trois années et inférieure à cinq; les prêts à long terme sont définis comme des prêts dont l'échéance d'origine est supérieure à cinq années.

Établissements non bancaires

En général, il s'agit de sociétés financières non monétaires. Plus précisément, aux fins du présent rapport, il s'agit de sociétés anonymes, de fondations, de sociétés de bienfaisance, et d'associations fournissant du microcrédit.

Frais hors intérêts

Il s'agit de différents types de commission qui peuvent faire partie du prix d'un prêt, comme les commissions d'engagement sur les prêts renouvelables, les frais administratifs (par exemple les coûts d'établissement des documents) et des frais pour recherches, garanties et assurance crédit.

Détaillant

Aux fins du présent rapport, un détaillant est un établissement financier, d'une part, levant des fonds sur le marché des capitaux, auprès d'investisseurs, d'une banque spécialisée publique ou d'une banque traditionnelle et, d'autre part, évaluant la demande de crédit et décidant d'accorder un prêt directement à une entreprise.

Parfois, la banque publique spécialisée ou la banque traditionnelle fournissant des fonds à un client institutionnel (le détaillant) est définie comme un "grossiste".

Néanmoins, cette expression pourrait être trompeuse pour l'industrie bancaire, en général, les opérations "en gros" concernent l'activité d'une banque intéressant les grandes sociétés (ou grands comptes) et le "détail" l'activité réalisée par cette même banque avec les PME.

PME

La recommandation C(2003)1422 du 6 mai 2003 fixe de nouveaux seuils pour les catégories de PME:

Catégorie de PME	Effectif (inchangé)	Chiffre d'affaires annuel	Total du bilan annuel
Moyenne entreprise	< 250	< € 50 millions (en 1996: <€40 millions)	< € 43 millions (en 1996: < € 27 millions)
Petite entreprise	< 50	< € 10 millions (en 1996: <€7 millions)	< € 10 millions (en 1996: < €5 millions)
Micro-entreprise	< 10	< € 2 millions (auparavant aucune définition)	< € 2 millions (auparavant aucune définition)

En droit communautaire, cette nouvelle définition des PME remplacera en 2005 la recommandation de la Commission 96/280/CE (JO L 107 du 30 avril 1996).

Ratios de rentabilité

Aux fins du présent rapport, deux ratios ont été choisis:

- Rentabilité opérationnelle = recettes tirées de la clientèle/(coûts de refinancement + pertes sur crédits + dépenses administratives);
- Rentabilité financière = recettes tirées de la clientèle/(coûts de refinancement + pertes sur crédits + dépenses administratives + coût des fonds propres)

ANNEXE 4
Abréviations

ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
AECM	Association Européenne du Cautionnement Mutuel
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
APCE	Agence pour la Création d'Entreprise
APR	Annual Percentage Rate
AWS	Austria Wirtschaftsservice GmbH
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDPME	Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises
BS	Business Support
BüBa	Bürgschaftsbank
CC	Candidate Countries
CDFA	Community Development Finance Association
CDFI	Community Development Finance Institution
CEB	Council of Europe Development Bank
CERSA	Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.
CESGAR	Confederación Española de Garantía Recíproca
CGAP	Consultative Group to Assist the Poorest
CITR	Community Investment Tax Relief
CONFIDI	Consorzio di Garanzia Collettiva Fidi
DEG	Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft mbH
DG	Directorate General
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EC	European Commission
ECB	European Central Bank
EIB	European Investment Bank
EIF	European Investment Fund
EMN	European Micro-finance Network
ENSR	European Network for SME Research
ERDF	European Regional Development Fund
ESF	European Social Fund
EU	European Union
EW	Equity Window
FEDART	Federazione Nazionale Unitaria dei Consorzi e delle Cooperative Artigiane di Garanzia
FdP	Fonds de Participation
FS	Financial Sustainability
GDP	Gross Domestic Product
ICO	Instituto de Crédito Oficial
ICOF	Industrial Common Ownership Finance
IFC	International Finance Group (World Bank Group)
IFIs	International Financial Institutions
IMF	International Monetary Fund
IMI AG	Internationale Micro Investitionen Aktiengesellschaft
INAISE	International Association of Investors in the Social Economy
IRB	Internal Rating Based
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau

LEA	Local Enterprise Agencies
LGLW	Loan, Guarantee and Leasing Window
MAP	Multi Annual Programme for enterprise and entrepreneurship, in particular SMEs (2001-2005)
MCC	MedioCredito Centrale
MCP	Micro Credit Programme
MFC	The Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States
MGS	Mutual Guarantee Schemes
MS	Member States
MVA	Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány
n.a.	not available
NEFI	Network of European Financial Institutions
NGO	Non-Governmental Organisation
NIS	New Independent States
NMCF	National Micro Credit Fund
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OJ	Official Journal
OS	Operational Sustainability
p.a.	per annum
PCE	Prêt à la Création d'Entreprise
SBGF	success based loan guarantee fund
SME	Small and Medium Enterprise
SMEVCLF	Small and Medium Enterprise Venture Capital and Loan Fund
SNCI	Société Nationale de Crédit et d'Investissement, Luxembourg
SOCAMA	Société de Cautionnement Mutuel des Artisans
SP	Standard & Poor's
UK	United Kingdom
USAID	United States Agency for International Development