



L'impact de la microfinance en Belgique

Étude coordonnée par Proximity Finance Foundation, en partenariat avec le CeFiP, le Centre de Connaissances du Financement des PME, avec le soutien de la Fondation Roi Baudouin

L'impact de la microfinance en Belgique

Étude coordonnée par Proximity Finance Foundation, en partenariat avec le CeFiP, le Centre de Connaissances du Financement des PME, avec le soutien de la Fondation Roi Baudouin

-2007-

Toute publication, reproduction, copie, distribution ou autre diffusion ou utilisation par des tiers est interdite sans autorisation expresse de Proximity Finance Foundation.

Table des matières

AVANT-PROPOS	1
EXECUTIVE SUMMARY.....	2
RAPPORT.....	4
INTRODUCTION.....	5
CHAPITRE 1 GÉNÉRALITÉS.....	7
1.1 Définition.....	7
1.2 Evolution de la microfinance.....	8
1.3 Nord versus Sud.....	11
1.4 Thèmes de discussion.....	13
1.5 La microfinance en Europe.....	14
1.5.1 Montant accordé.....	14
1.5.2 Délai de remboursement.....	16
1.5.3 Taux d'intérêt.....	16
CHAPITRE 2 LA MICROFINANCE EN BELGIQUE	17
2.1 Panorama de la situation.....	17
2.2 Cadre légal.....	19
2.2.1 Cadre général.....	19
2.2.2 Statut social et travailleurs indépendants: allocations de chômage ou d'attente	20
2.2.3 Cotisations sociales.....	21
2.2.4 Améliorations du statut d'indépendant.....	22
2.3 Demande.....	22
2.4 Offre.....	26
2.4.1 Institutions de microfinance.....	29
2.4.1.1 Brusoc.....	30
2.4.1.1.1 Produits.....	32
2.4.1.1.2 Accompagnement.....	34
2.4.1.1.3 Procédure d'octroi.....	35
2.4.1.2 Crédal.....	37
2.4.1.2.1 Produits.....	38

2.4.1.2.2	Accompagnement	41
2.4.1.2.3	Procédure d'octroi	42
2.4.1.3	<i>Fonds de participation</i>	43
2.4.1.3.1	Produits	44
2.4.1.3.2	Accompagnement	48
2.4.1.3.3	Procédure d'octroi	49
2.4.1.4	<i>Tableaux récapitulatifs</i>	50
2.4.1.5	<i>Tendances</i>	53
2.4.1.5.1	Part de marché	53
2.4.1.5.2	Montant moyen octroyé	55
2.4.1.5.3	Sexe	56
2.4.1.5.4	Région	57
2.4.1.5.5	Répartition en fonction de l'âge	58
2.4.2	<i>Autres initiatives</i>	59
2.4.2.1	<i>Hefboom</i>	59
2.4.2.2	<i>La SOWALFIN et sa filiale, la SOCAMUT</i>	60
2.4.2.3	<i>Divers</i>	62
	CHAPITRE 3 L'IMPACT DE LA MICROFINANCE	65
3.1	Méthodologie	65
3.2	Échantillon 1: Demandes d'information, non suivies par le dépôt d'un dossier de crédit	66
3.2.1	<i>Portée par échantillon</i>	66
3.2.2	<i>Caractéristiques du groupe-cible</i>	66
3.2.3	<i>Motifs pour ne pas demander un microcrédit</i>	67
3.2.3.1	<i>... par la personne initialement intéressée</i>	68
3.2.3.2	<i>... par la structure</i>	69
3.2.4	<i>Nombre de contacts avant la demande d'un microcrédit</i>	71
3.2.5	<i>Conclusions supplémentaires</i>	73
3.3	Échantillon 2: Analyse des motifs de refus	76
3.4	Échantillon 3: Évaluation de l'impact de la microfinance chez les bénéficiaires d'un microcrédit	82
3.4.1	<i>Profil de la personne interrogée</i>	83

3.4.2	<i>Profil du bénéficiaire du crédit</i>	83
3.4.3	<i>Statut professionnel initial versus actuel</i>	88
3.4.3.1	<i>Statut professionnel initial</i>	88
3.4.3.2	<i>Statut professionnel actuel</i>	88
3.4.4	<i>Motivation</i>	89
3.4.4.1	<i>Motivation pour lancer sa propre activité indépendante</i>	89
3.4.4.2	<i>Soutien de la famille et de l'entourage</i>	93
3.4.5	<i>Activité indépendante</i>	93
3.4.5.1	<i>Nature de l'activité indépendante</i>	93
3.4.5.2	<i>Choix du secteur: motifs</i>	96
3.4.6	<i>Caractéristiques du microcrédit obtenu</i>	98
3.4.7	<i>Personnel et impact sur l'emploi</i>	98
3.4.8	<i>Chiffre d'affaires et revenus</i>	99
3.4.9	<i>Dépenses personnelles</i>	101
3.4.9.1	<i>Les revenus en tant qu'indépendant suffisent-ils aux besoins quotidiens?</i> .	101
3.4.9.2	<i>Les revenus en tant qu'indépendant suffisent-ils pour épargner?</i>	102
3.4.10	<i>Accompagnement et soutien</i>	104
3.4.11	<i>Situation bancaire</i>	105
3.4.11.1	<i>Évolution</i>	105
3.4.11.2	<i>Nouveaux crédits</i>	106
3.4.12	<i>Difficultés éprouvées</i>	107
3.4.13	<i>Motifs de cessation de l'activité indépendante</i>	111
3.4.14	<i>Expériences</i>	113
3.4.14.1	<i>Expériences positives</i>	113
3.4.14.2	<i>Expériences négatives</i>	115
3.4.14.3	<i>Importance du microcrédit</i>	116
3.4.15	<i>Projets d'avenir</i>	118
3.4.15.1	<i>Redémarrer une (même) activité indépendante ?</i>	118
3.4.15.2	<i>Statut professionnel pour l'avenir</i>	119
3.4.15.3	<i>Atouts pour l'avenir</i>	120
CHAPITRE 4	CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS	122

4.1	Conclusions	122
4.2	Recommandations.....	127
4.2.1	<i>Statut d'indépendant</i>	127
4.2.2	<i>Parrainage</i>	128
4.2.3	<i>Informations</i>	129
4.2.4	<i>Charges sociales</i>	130
4.2.5	<i>Modalités de remboursement</i>	130
4.2.6	<i>Délai de traitement d'un dossier de crédit</i>	130
4.2.7	<i>Législation fiscale</i>	130
	ANNEXES	132
	Annexe 1: Liste des abréviations.....	133
	Annexe 2: Adresses	135
	Annexe 3: Enquête auprès des personnes ayant bénéficié d'un microcrédit au cours de la période 1999-2004, et qui n'ont pas mis fin à leur activité	137
	Annexe 4: Enquête auprès des personnes ayant bénéficié d'un microcrédit au cours de la période 1999-2004, et qui ont mis fin à leur activité.....	147
	LISTE DES FIGURES	149
	LISTE DES TABLEAUX	151
	BIBLIOGRAPHIE.....	152

Avant-propos

L'une des conditions essentielles pour pouvoir lancer sa propre entreprise est de disposer du capital de départ nécessaire. Toutefois, cela peut constituer un obstacle si, pour l'une ou l'autre raison, on n'a pas accès au crédit bancaire traditionnel, ce qui nous force à reporter nos projets pour une durée indéterminée. Cependant, cela ne doit pas toujours être le cas. Si l'on répond à certaines conditions, on peut éventuellement prétendre à un microcrédit auprès d'un organisme de microfinance. De cette manière, on peut quand même réaliser son projet d'activité indépendante.

La microfinance peut donc contribuer à réaliser des projets et a éventuellement une influence positive sur les conditions de vie. Cet aspect tient beaucoup à cœur à la Fondation Roi Baudouin. En effet, celle-ci a pour mission¹ de contribuer à améliorer les conditions de vie de la population.

La microfinance est surtout connue pour son effet bénéfique dans les pays en voie de développement. Néanmoins, la microfinance peut également avoir une influence positive sur la vie dans les pays plus développés. En Belgique, des initiatives en matière de microfinance ont vu le jour il y a plus de 20 ans déjà. Dans ce contexte, une étude sur l'impact de la microfinance en Belgique a été réalisée par la Proximity Finance Foundation, en collaboration avec le CeFip, le Centre de Connaissances du Financement des PME et avec le soutien de la Fondation Roi Baudouin. Elle traite à la fois de l'impact économique, financier et social de la microfinance et formule quelques recommandations pour l'avenir sur base des conclusions.

Nous tenons à saisir l'opportunité pour remercier chaleureusement toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de cet ouvrage de référence.

André Taymans
Sarah Van Cauwenbergh
janvier 2007

¹ http://www.kbs-frb.be/code/page.cfm?id_page=65 (01/08/2006)

Executive summary

Bien que la microfinance existe depuis longtemps déjà, une véritable vague de microfinance a été observée au cours des 30 dernières années. Initialement, ce système se pratiquait surtout dans les pays en voie de développement mais, par la suite, les pays industrialisés ont découvert l'effet positif possible de la microfinance. Actuellement, les médias font preuve d'un intérêt marqué à l'égard de la microfinance. Les nombreuses expériences positives, à la fois au Nord et au Sud, ont permis que la microfinance soit utilisée dans le monde entier pour lutter contre la pauvreté. Comme moyen, certes, puisque la microfinance, à elle seule, ne pourra naturellement jamais venir à bout du chômage et de la pauvreté dans le monde. Cependant, la microfinance peut aider les individus à se procurer leurs propres revenus par la création de leur propre activité indépendante et les aider ainsi à sortir de la pauvreté.

La microfinance est principalement une alternative pour les personnes qui se trouvent dans une situation précaire. Elle peut leur permettre de se réinsérer dans la société et d'y être acceptées comme un individu à part entière. Mais, il ne faut pas se laisser aveugler par les expériences positives. En effet, la microfinance peut également entraîner des expériences négatives: nombreux sont les micro-entrepreneurs qui, après peu de temps déjà, sont forcés de cesser leur activité indépendante et se retrouvent dans une situation financière encore plus mauvaise dont il leur est très difficile de sortir. Par ailleurs, de très nombreux micro-entrepreneurs sont confrontés à des difficultés.

Se lancer en tant qu'entrepreneur indépendant à l'aide d'un microcrédit est donc une initiative qui doit être mûrement réfléchie. A ce niveau, l'accompagnement pré-crédit est très important: par une démotivation positive, de très nombreux candidats parviennent déjà à la conclusion qu'ils ne sont pas faits pour l'entreprise indépendante. Souvent, on ne tient en effet pas compte de l'impact que la vie professionnelle en tant qu'indépendant peut avoir, notamment, sur la vie privée. Cet accompagnement pré-crédit peut également éviter à certains candidats qui se trouvent déjà dans une situation socioculturelle incertaine de se lancer dans une aventure risquée.

A l'instar de l'accompagnement pré-crédit, l'accompagnement post-crédit est vivement recommandé pour maximiser les chances d'une activité réussie. La pratique révèle que de nombreux bénéficiaires ont besoin d'un conseil et d'un accompagnement opérationnels après le lancement de l'activité indépendante, en particulier une aide pour la commercialisation de leur produit ou service et un accompagnement comptable et fiscal. En outre, ces organismes d'accompagnement peuvent, en cas de problèmes spécifiques, mettre le micro-entrepreneur en contact avec des professionnels de leur réseau, spécialisés dans un domaine déterminé.

Le montant maximum d'un microcrédit est assez limité, autre point à signaler aux candidats. Dans ce cadre, une institution de microfinance doit fournir des informations

suffisantes concernant ses produits et conditions. Le rôle de l'institution dans l'analyse du dossier du demandeur d'un microcrédit reste important. Son analyse constitue un instrument pour éviter que les micro-entrepreneurs n'entrent dans une spirale négative. Les groupes plus vulnérables qui nécessitent donc plus d'accompagnement mais aussi une analyse plus approfondie sont les bénéficiaires plus âgés, les candidats sans emploi au moment où ils demandent un microcrédit, les personnes motivées financièrement ou négativement, les personnes qui ne reçoivent pas d'aide de leur famille et de leur entourage et les candidats qui souhaitent lancer leur activité indépendante dans l'horeca. Les diplômés sont moins importants en ce qui concerne les chances de succès du projet. Toutefois, les qualités et compétences personnelles ainsi que la motivation qui incite à se lancer comme indépendant sont indispensables. Dans ce cadre, une collaboration optimale entre les trois parties, à savoir l'institution de microfinance, l'organisme d'accompagnement et le candidat-entrepreneur, est donc nécessaire pour maximiser les chances de succès.

En ce qui concerne ceux qui doivent cesser leur activité indépendante, le tableau n'est cependant pas tout à fait négatif. Il y a autant de micro-entrepreneurs (1) qui signalent avoir acquis des expériences positives, (2) qui indiquent que la situation s'est améliorée par rapport à la situation antérieure à l'obtention du microcrédit, (3) qui ont le sentiment d'avoir réuni plusieurs atouts supplémentaires ou (4) qui ont retrouvé une place de salarié. En outre, il semble que la microfinance soit considérée comme utile, voire indispensable par les bénéficiaires en Belgique.

Pour ce qui est de l'impact de la microfinance en Belgique, quelques éléments sautent aux yeux. Économiquement, il apparaît que la plupart des intéressés optent pour une activité dans le secteur des services. La plupart des cessations interviennent dans l'horeca. Mis à part la création de son propre poste, on observe un impact de la microfinance sur l'emploi. Financièrement, les personnes qui exercent toujours leur activité actuellement perçoivent surtout une évolution positive du nombre d'instruments bancaires dont elles disposent. Les revenus de la plupart des micro-entrepreneurs qui sont toujours actifs sont stables ou vont croissant. En outre, il apparaît que plusieurs personnes sont en mesure d'épargner un montant et de souscrire des assurances complémentaires. Socialement, il est frappant que la plupart des expériences positives se situent sur le plan personnel. On évoque surtout en l'occurrence la satisfaction personnelle, l'épanouissement, le défi, l'amélioration de l'image de soi et l'autonomie. Des expériences négatives se rencontrent toutefois aussi sur le plan personnel, par exemple sous la forme d'un sentiment de culpabilité et de stress.

Le statut de travailleur indépendant n'est pas le plus attrayant, surtout pour les personnes qui doivent débiter à partir d'une situation précaire. Ces dernières années, les pouvoirs publics ont déjà adopté différentes mesures qui doivent rendre le statut plus attrayant, comme les guichets d'entreprises pour les entrepreneurs qui simplifient les formalités administratives et l'augmentation des pensions des indépendants. Malgré ces améliorations, il est possible d'optimiser encore la microfinance et le statut des travailleurs indépendants. Pour lancer ce débat et attirer l'attention sur d'autres points susceptibles d'être améliorés, nous formulons à la fin de cette étude une dizaine de recommandations pour les pouvoirs publics, les institutions de microfinance et les structures d'appui pour starters.

Rapport

Introduction

L'un des objectifs du Millénaire, formulés par les Nations Unies en 2000, est de lutter contre la pauvreté dans le monde. La microfinance est un moyen qui peut contribuer à y parvenir. L'accent est placé en l'occurrence sur le terme "moyen": la microfinance n'est en effet pas un remède miracle qui, à lui seul, peut faire disparaître la pauvreté dans le monde mais les efforts sur le plan du microfinancement permettront quand même de faire reculer ce phénomène.

L'origine de la microfinance remonte au XIXe siècle mais cette notion est surtout connue depuis la création de la Grameen Bank par Muhammad Yunus au Bangladesh en 1976. Depuis lors, la microfinance s'est répandue dans le monde entier et l'octroi de microcrédits augmente chaque année. Pour leurs mérites, Muhammad Yunus et la Grameen Bank ont reçu le 13 octobre 2006 le Prix Nobel de la Paix pour leurs efforts visant à créer un développement économique et social par le bas². Précédemment, Yunus avait été nommé docteur honoris causa à la KU Leuven en 1998 et à l'UCL en 2003. En 1993, il avait déjà reçu aussi le prix Roi Baudouin pour la reconnaissance du rôle de la femme dans le processus de développement économique³. La Grameen Bank s'adresse en effet principalement aux femmes qui se trouvent en difficultés et leur accorde des prêts modestes.

Bien que la microfinance existe depuis assez longtemps, l'attribution du Prix Nobel à Yunus et à la Grameen Bank, la consécration de l'année 2005 comme l'année internationale du microcrédit, ainsi que le Global Microcredit Summit organisé en novembre 2006 à Halifax (Canada) prouvent que les microcrédits et la microfinance sont toujours des thèmes brûlants d'actualité. De nombreuses études ont donc déjà été réalisées sur la microfinance, surtout dans les pays en voie de développement. Toutefois, on ne sait pas encore grand-chose de l'impact réel de la microfinance, plus précisément en Belgique. Par conséquent, dans cette étude, nous essaierons d'étudier la situation belge: nous dressons le paysage belge de la microfinance et analysons l'impact de la microfinance sur les conditions de vie des bénéficiaires.

Le montant maximum précis du microcrédit est loin de faire l'unanimité. Si l'on compare les produits de la gamme de microcrédits des prestataires belges, il apparaît déjà qu'il existe des différences entre le montant maximum à obtenir auprès des établissements. Dans le cadre de l'enquête auprès des bénéficiaires d'un microcrédit, nous avons décidé d'utiliser la définition de la Commission européenne qui stipule qu'un microcrédit est inférieur ou égal

² De Tijd (13/10/2006). *Nobelprijs voor Vrede naar Muhammad Yunus*. <<http://www.tijd.be/print/?Id=2482207&AgencyId=23>> (13/10/2006)

³ De Standaard (13/10/2006). *Nobelprijs Vrede voor Muhammad Yunus*. <http://www.standaard.be/Artikel/Detail.aspx?artikelId=DMF13102006_031> (13/10/2006)

à € 25.000⁴. Pour présenter le paysage belge de la microfinance, nous ne nous sommes cependant pas préoccupés du montant et nous avons plutôt mis l'accent sur le groupe-cible du microcrédit.

Pour pouvoir évaluer le mieux possible l'impact de la microfinance, nous avons opté pour la réalisation de l'étude en cinq phases. D'abord, nous avons recueilli des informations générales à propos de la microfinance en Belgique; après quoi, nous avons essayé d'analyser via une enquête auprès des structures d'appui pour starters quels sont les motifs des personnes qui consultent une organisation pour, finalement, renoncer à demander un microcrédit. Dans une phase suivante, nous avons essayé par des entretiens qualitatifs ouverts avec ces structures d'appui, d'obtenir une image générale de la microfinance, du groupe-cible, des demandeurs, des procédures, etc. Ensuite, nous avons analysé les différents motifs qui sont évoqués par les établissements (de microfinance) pour refuser une demande de crédit. Enfin, près de 200 enquêtes en tête-à-tête ont été réalisées auprès des bénéficiaires d'un microcrédit, lesquelles permettent de tirer des conclusions sur l'impact de la microfinance sur leurs conditions de vie.

Le rapport est divisé en quatre parties. Tout d'abord, un cadre général concernant la microfinance est esquissé par le biais d'une courte évolution historique, avant d'aborder les différences entre la microfinance dans les pays industrialisés et les pays en voie de développement et d'évoquer quelques thèmes de discussion. En ce qui concerne la microfinance dans les pays en voie de développement par rapport aux pays industrialisés, nous pouvons déjà affirmer que la microfinance en Belgique se situe dans l'économie formelle et se déroule donc dans un cadre de "real business" et non de "charity business".

Dans la deuxième partie, nous allons nous pencher sur la situation belge spécifique. Après une courte ébauche du cadre légal et du statut du travailleur indépendant en Belgique, nous décrivons les institutions qui pratiquent la microfinance, ainsi que leurs produits.

Le troisième chapitre traite de l'essence même de cette étude, à savoir l'impact de la microfinance en Belgique. Via trois échantillons, le public-cible est analysé, tant ceux qui ont obtenu un microcrédit que ceux auxquels il a été refusé. Une analyse des refus permet en effet d'identifier les raisons les plus courantes.

Ce rapport se termine par des conclusions et recommandations. La rédaction des recommandations qui doivent conduire à une amélioration du système belge de microfinance a tenu compte des différentes conclusions des chapitres précédents.

⁴ Décision du Conseil du 20 décembre 2000 relative à un programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (2000/819/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_333/l_33320001229en00_840091.pdf> (13/06/2006)

Chapitre 1 Généralités

Ce chapitre esquisse une présentation de la microfinance dans le cadre de laquelle le reste de cette étude peut s'inscrire. Par conséquent, nous examinerons brièvement la définition et l'évolution de la microfinance. Nous citerons également quelques différences entre le Nord et le Sud, après quoi quelques thèmes de discussion seront évoqués. Nous ne développerons spécifiquement la situation belge que dans le deuxième chapitre.

1.1 Définition

La microfinance est un concept plus vaste et comprend d'autres services que le simple microcrédit. Les notions de « microfinance » et « microcrédit » répondent selon les Nations Unies⁵ à la définition suivante:

*“La **microfinance** comprend les prêts, l'épargne, l'assurance, les services de transfert et d'autres produits financiers, destinés aux clients à bas revenu.”*

Dans ce groupe-cible, nous pouvons décrire un microcrédit comme suit:

*“Un **microcrédit** est une petite somme d'argent qui est prêtée à un client par une banque ou un autre établissement. Le microcrédit peut être proposé, souvent sans garantie, à un individu ou par l'intermédiaire d'un prêt de groupe.”*

La Commission européenne impose encore une condition supplémentaire à la microfinance. Dans le cadre du programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, plus particulièrement pour les petites et moyennes entreprises⁶, le Conseil de l'Union européenne décrit un microcrédit comme un prêt dont le montant s'élève à maximum € 25.000⁷.

Comme déjà signalé, la microfinance est un concept plus vaste et plus global que le microcrédit. Les microcrédits de garantie font par exemple partie aussi de la microfinance. La notion de « microcrédit », en soi, peut à son tour être répartie en « crédits d'investissement » et « crédit à la consommation ». Dans cette étude, nous entendons par crédit d'investissement un crédit pour entamer, étendre ou reprendre une activité

⁵ <http://www.runic-europe.org/nederlands/ecosoc/microcredit/index.html> (15/03/2006)

⁶ Décision du Conseil du 20 décembre 2000 relative à un programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (2000/819/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_333/l_33320001229en00840091.pdf> (13/06/2006)

⁷ European Commission (2003). *Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap*. pp. 52. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_report_en.pdf> (03/05/2006)

indépendante. Un crédit à la consommation est accordé pour améliorer les conditions de vie personnelles sans la condition de lancer une activité indépendante.

Dans cette étude, nous nous intéresserons principalement au microcrédit à des fins professionnelles, à savoir les crédits d'investissement. Toutefois, le crédit à la consommation et les garanties seront également abordés brièvement.

Nous utilisons donc la définition suivante:

*Un **microcrédit** est un crédit dont le montant s'élève à maximum € 25.000, accordé à des personnes qui n'ont pas ou très difficilement accès au système bancaire traditionnel pour lancer, étendre ou reprendre leur propre activité indépendante.*

Les activités entamées à l'aide d'un microcrédit sont principalement des micro-entreprises. Si nous parlons dans l'étude du lancement d'une entreprise ou d'une activité indépendante, nous entendons donc surtout les micro-entreprises.

“Est considérée comme entreprise toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique. Sont notamment considérées comme telles les entités exerçant une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.”

“Dans la catégorie des PME⁸, une microentreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.”⁹

1.2 Evolution de la microfinance

La microfinance n'est pas un nouveau concept. Elle trouve son origine proprement dite dans le passé lorsque les personnes, pour obtenir des crédits, devaient avoir recours à des usuriers. Dans la deuxième moitié du XIXe siècle, en Allemagne, Friedrich Wilhelm Raiffeisen a suggéré la possibilité de proposer des crédits à moindres coûts par le biais de coopératives d'épargne et de crédit. Au début du XXe siècle, Alphonse Desjardins a lancé

⁸ Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 relative à la définition des petites, moyennes et micro-entreprises (2003/361/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/nl/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520nl00360041.pdf> (02/05/2006): “La catégorie des micro, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.” (traduction)

⁹ Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 relative à la définition des petites, moyennes et micro-entreprises (2003/361/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/nl/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520nl00360041.pdf> (02/05/2006)

au Québec une idée similaire¹⁰. En Afrique, on a tenté de répondre aux besoins de crédit par des ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations - associations d'épargne et de crédit tournants)¹¹ ou tontines. Dans de tels groupes, chacun apporte une petite contribution et chaque membre, à tour de rôle, a droit à la totalité. D'autres initiatives ont encore vu le jour. Ainsi, la South Shore Bank a, par exemple, été constituée à Chicago en 1973¹², dans le but de fournir des informations et moyens financiers aux personnes qui n'ont pas accès au système bancaire traditionnel¹³. Toutefois, la notion de microfinance n'a réellement vu le jour qu'au Bangladesh où le professeur Muhammad Yunus a décidé, après la famine de 1974, d'améliorer le sort des plus pauvres parmi les plus pauvres, non par charité mais en leur donnant accès à un minimum de moyens d'existence, ce qui leur permettait de subvenir à leurs besoins¹⁴. En 1976, il a constitué une institution financière, la Grameen Bank, qui allait se charger d'octroyer des crédits aux pauvres et qui allait devenir en octobre 1983 une banque indépendante¹⁵. Actuellement, la Grameen Bank prête toujours de petites sommes aux populations les plus pauvres, surtout aux femmes. En 2006, la Grameen Bank et Muhammad Yunus ont décroché le Prix Nobel de la Paix¹⁶.

Depuis sa création, le concept du microfinancement est de plus en plus répandu dans le monde entier, d'abord en Asie, en Amérique latine et en Afrique mais plus récemment aussi en Europe de l'Est et en Europe de l'Ouest¹⁷. En Asie, 47,1% des ménages vivant dans la pauvreté absolue (avec moins d'un dollar par jour) sont approchés par la microfinance, en Afrique et au Moyen-Orient 9,4%, en Amérique latine et aux Caraïbes 14,9% et 2,3% en Europe et en Amérique du Nord¹⁸. Son importance ne cesse d'augmenter, ce qui est souligné par la formulation des objectifs du Millénaire des Nations Unies en 2000. Le but est de réduire de moitié la pauvreté dans le monde d'ici 2015 par rapport à 1990. Tous les Etats membres des Nations Unies ont promis de réaliser ces objectifs d'ici 2015¹⁹.

La microfinance est un puissant instrument qui peut aider à lutter contre la pauvreté dans le monde. Pour souligner cette importance, les Nations Unies ont proclamé 2005 Année internationale du Microcrédit²⁰. L'une des conséquences est que de nombreuses nouvelles

¹⁰ Service public fédéral Affaires étrangères, commerce extérieur et coopération au développement (2002). *Note stratégique sur l'économie sociale*. pp. 61. <http://www.dgcd.be/documents/nl/strategienotas/sociaal/soc_eco_nl.doc> (14/03/2006)

¹¹ Maystadt J-F (2004). *La micro-finance peut-elle fonctionner au Nord? Apprentissage Sud-Nord*.

¹² van Maanen G. (2004). *Microcredit – Sound business or development instrument*.

¹³ http://www.independentsector.org/media/20050607_gardner.html (11/07/2006)

¹⁴ <http://www.kuleuven.ac.be/patroonsfeest/1998/eredoctors/yunus.htm> (13/06/2006)

¹⁵ <http://www.grameen-info.org> (02/05/2006)

¹⁶ <http://nobelprize.org> (16/10/2006)

¹⁷ http://www.european-microfinance.org/europe_microfinance_en.php (13/06/2006)

¹⁸ Daley-Harris S. (2006). *State of the microcredit summit campaign report 2006*. pp. 66. <<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>> (03/11/2006)

¹⁹ "Les objectifs du millénaire sont: (1) Réduire l'extrême pauvreté et la faim, (2) Assurer l'éducation primaire pour tous, (3) Promouvoir l'égalité et l'autonomisation de la femme, (4) Réduire la mortalité infantile, (5) Améliorer la santé maternelle, (6) Combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies, (7) Assurer un environnement durable, (8) Mettre en place un partenariat mondial pour le développement." (traduction) <http://www.unric.org/index.php?option=com_content&task=view&id=310&Itemid=201> (13/06/2006)

²⁰ <http://www.yearofmicrocredit.org/> (13/06/2006)

institutions de microfinance (IMF) ont été constituées dans le monde entier tandis que d'autres ont pris de l'expansion ou ont étendu leur gamme de services²¹. En 1997, le nombre d'IMF a été estimé à environ 7.000²² tandis que l'on estime déjà ce nombre à 10.000 en 2004²³.

Les défis récents auxquels les IMF sont confrontés sont par exemple:

- l'importance croissante des structures d'accompagnement pour assister les IMF et leurs clients, tant avant qu'après l'attribution du microcrédit;
- l'importance croissante du personnel qui est suffisamment formé, étant donné que certaines IMF commencent à présenter la structure d'une petite banque;
- l'importance croissante du contrôle et de la supervision externe qui conduit à une réglementation plus stricte.

En avril 2003, le Réseau Européen de la Microfinance (REM) a été institué par trois établissements, à savoir l'ADIE (France), Evers & Jung (Allemagne) et la New Economics Foundation – NEF (Royaume-Uni). Le REM est une organisation non-gouvernementale constituée avec l'aide de la Commission européenne et de la Caisse Française des Dépôts et Consignations (CFDC) qui se charge de la promotion de la microfinance, de l'esprit d'entreprise indépendant et des microentreprises en Europe pour ainsi lutter contre le chômage et l'exclusion sociale²⁴. Au jour d'aujourd'hui, le REM compte 50 membres répartis dans 20 pays. La Belgique est représentée par cinq institutions à savoir Brusoc, Crédal, le Fonds de participation, l'Agence Alter et le Réseau Financement Alternatif²⁵.

Actuellement, la microfinance est citée assez souvent dans la lutte mondiale contre la pauvreté. Elle a été abordée pendant les réunions du G8 en 2004 et 2005, le sommet de l'ONU en 2005 et le rapport de la Commission pour l'Afrique²⁶. Naturellement, cette liste d'initiatives mentionnées n'est pas exhaustive. Il ne faut certainement pas oublier le CGAP, le Consultative Group to Assist the Poor²⁷, et PlaNet Finance²⁸.

²¹ <http://www.oikocredit.org/site/nl/doc.phtml?p=NIEUWS3&article=206> (03/05/2006)

²² <http://microfinancement.cirad.fr/fr/bao/pdf/v2chapitre1.pdf> (30/08/2006)

²³ <http://www.planetfinance.org/microfinance-entreprise/microfinance-liens-utiles.php?liens=institutions-microfinance> (30/08/2006)

²⁴ <http://www.ruralfinance.org/servlet/CDSServlet?status=ND0xMTQzMC4xNDIwMSY2PWZyJjMzPW9yZ2FuaXNhdGlvbiYzNz1pbmZv> (30/08/2006)

²⁵ <http://www.european-microfinance.org> (16/10/2006)

²⁶ http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf (14/06/2006)

²⁷ <http://www.cgap.org> (07/12/2006)

²⁸ <http://www.planetfinance.org> (07/12/2006)

1.3 Nord versus Sud

La microfinance dans un pays industrialisé ne peut être considérée au même niveau que la microfinance dans un pays en voie de développement. En effet, il existe quelques différences substantielles entre le Nord et le Sud:

La Grameen Bank de Muhammad Yunus met des petits prêts à disposition, souvent des prêts de quelques dollars. Là, réside déjà une première différence. Au Bangladesh et dans d'autres pays moins nantis, un prêt de quelques centaines de dollars s'avère en effet suffisant pour lancer sa propre activité. En Belgique, d'autres montants sont cependant utilisés. Les limites maximales d'un microcrédit dans les différentes institutions spécialisées diffèrent mais s'élèvent néanmoins à des montants nettement plus élevés que les montants caractéristiques du Sud. Dans leurs programmes de microcrédit respectifs, le Fonds de participation propose maximum € 12.000²⁹, Crédal maximum € 12.500³⁰ et Brusoc maximum € 25.000³¹. En outre, le Fonds de participation offre encore le Prêt Lancement de maximum € 30.000, Brusoc met à disposition le Fonds d'Amorçage de maximum € 95.000³². Les montants de ces produits sont nettement plus élevés que les € 25.000 postulés par la Commission européenne mais le groupe-cible auquel s'adressent Brusoc et le Fonds de participation avec ces produits correspond manifestement à celui souligné dans la définition de la Commission européenne. En raison du niveau de vie plus élevé et des exigences légales, il est moins évident d'entamer une activité indépendante avec une somme très modique dans les pays occidentaux.

De plus, outre ces crédits d'investissement, des crédits à la consommation sont accordés également dans les pays du Sud. Les microcrédits ne sont donc pas seulement proposés pour lancer sa propre activité mais aussi pour pouvoir satisfaire à des besoins personnels. Dans le Nord, le microcrédit sert principalement à des fins productives bien que Crédal propose un crédit social accompagné de maximum € 5.000³³.

En ce qui concerne le remboursement, nous observons que des prêts qui doivent être remboursés dans un délai de quelques jours, semaines ou mois sont accordés dans les pays du Sud. Dans le Nord, nous constatons surtout des durées de quelques années.

Une autre différence importante entre le Nord et le Sud réside dans les objectifs finaux qui sont poursuivis. Tandis que, dans le Sud, un microcrédit est surtout utilisé pour pouvoir échapper à la pauvreté la plus extrême, un microcrédit dans le Nord sert principalement à soutenir le lancement de sa propre activité. Dans le Sud, on n'a souvent pas d'autre

²⁹ <http://www.fonds.org> (20/04/2006)

³⁰ <http://www.credal.be> (21/12/2006)

³¹ Groupe SRIB. *Rapport annuel 2005*.

³² Brusoc (2006). *Créer ou développer votre activité économique. Monter un projet d'économie sociale. Financer votre projet, c'est notre métier!*

³³ Crédal. *Rapport annuel 2005*.

possibilité pour échapper à la pauvreté la plus extrême que de lancer sa propre activité tandis que ce n'est pas le cas dans le Nord. En effet, la Belgique dispose d'un système bien développé de sécurité sociale si bien que les personnes moins aisées sont retenues par un filet de sécurité sociale. Dans les pays occidentaux, les individus se lancent donc principalement dans une activité indépendante parce qu'ils le veulent³⁴.

En outre, le public-cible visé par la microfinance est différent dans le Nord et le Sud. La microfinance dans le Sud s'adresse principalement au public pauvre, aux personnes qui doivent survivre avec moins d'un dollar par jour, l'accent étant placé sur les femmes. Ce public est donc très vaste et facilement identifiable et accessible. En Europe de l'Ouest, en revanche, deux groupes-cibles peuvent être distingués: ceux qui courent le risque de tomber dans la pauvreté (notamment les chômeurs et bénéficiaires de prestations sociales) et les micro-entrepreneurs déjà présents qui peuvent difficilement obtenir des services financiers. Ce groupe-cible est moins important que celui du Sud, beaucoup plus difficilement identifiable et donc plus difficile à atteindre³⁵.

L'environnement dans le Nord est plus complexe, plus compétitif et est soumis à une législation plus stricte. Tout cela rend beaucoup plus difficile le lancement d'une activité indépendante dans le Nord. Dans le Sud, l'entreprise indépendante se situe principalement dans le secteur informel. Dans le Nord, au contraire, un microcrédit sert principalement à lancer l'entreprise indépendante et à faciliter le passage du secteur informel au secteur formel³⁶.

Dans les pays en voie de développement, la microfinance utilise dans la plupart des cas un « caution solidaire ». Cela signifie que le microcrédit est accordé à un groupe de personnes. Les membres du groupe s'engagent l'un envers l'autre en ce qui concerne le remboursement du prêt. Si le prêt n'est pas remboursé à temps, cela représente un préjudice pour l'ensemble du groupe. Ces groupes sont donc destinés à se soutenir et à partager leurs connaissances mais ils ont également une fonction de contrôle. Grâce, notamment, à cette pression sociale, le pourcentage de remboursement est très élevé³⁷. En Belgique, un crédit est généralement attribué à une personne individuelle et le pourcentage de remboursement est inférieur. Le projet « Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires » (AFFA), qui met l'accent également sur les groupes de soutien dont les participantes peuvent attendre à la fois une aide et un contrôle social n'a été lancé que récemment.

³⁴ Maystadt J-F (2004). *La micro-finance peut-elle fonctionner au Nord? Apprentissage Sud-Nord*.

³⁵ Guichandut P. (2006). *Europe occidentale et reste du monde: parle-t-on des mêmes pratiques?* Finance & the common good/bien commun, Europe: la microfinance se fait une place, n° 25, autumn 2006, pp. 54-60. <http://www.european-microfinance.org/data/File/obsfin_Europe_Occidentale_et_reste_du_monde_PG.pdf> (31/10/2006)

³⁶ Maystadt J-F (2004). *Microfinance au Nord: un effet de mode importé du Sud?* Mondes en Développement, Volume 32, n°126, 2004/2, pp. 72-73.

³⁷ <http://www.ncdo.nl/index.php?page=53> (06/07/2006)

1.4 Thèmes de discussion

Les paragraphes suivants présentent quelques thèmes de discussion sur la microfinance. Les visions économique versus sociale de la microfinance, surtout, peuvent parfois semer la discorde. Dans ce cas, il n'est pas question de prendre position, nous exposons uniquement ces points de vue pour démontrer qu'il existe des divergences d'opinion en ce qui concerne la microfinance.

MOTIF SOCIAL VERSUS MOTIF ÉCONOMIQUE

Les banques commerciales semblent de plus en plus intéressées par la microfinance. Mais elles l'envisagent surtout, hormis le motif d'une entreprise socialement justifiée, afin de réaliser des bénéfices à long terme par l'entrée sur de nouveaux marchés. De cette manière, on perd cependant de vue que la microfinance vise en premier lieu à fournir des moyens financiers aux personnes moins nanties³⁸ et constitue donc principalement un instrument pour l'amélioration de leurs conditions de vie³⁹. Naturellement, les IMF imputent aussi des intérêts à leurs clients. En effet, tout comme les banques traditionnelles, les IMF doivent pouvoir couvrir leurs frais fixes et variables (tant les charges d'exploitation que les frais relatifs au risque de crédit). Si ce n'est pas le cas, la durabilité et la croissance des IMF dépendront de subsides et des dons. Le problème est toutefois que le total des subsides et des dons n'est généralement pas suffisant pour pouvoir satisfaire à l'ensemble de la demande. Une IMF doit donc être lucrative mais ne peut perdre de vue l'aspect social à cette occasion. Gert van Maanen distingue dans son ouvrage « Microcredit – Sound business or development instrument » deux écoles de pensée, à savoir la « sound business school » et la « development school ». La première école de pensée souligne que l'objectif le plus important d'une IMF est de réaliser des bénéfices car ces derniers permettent de déterminer l'efficacité, l'efficience et la durabilité de l'établissement. On part du principe qu'un établissement lucratif peut se tourner vers les marchés de capitaux pour ses futurs besoins de capitaux et ne dépend donc plus des dons et subsides. La deuxième école de pensée voit la microfinance comme un instrument de développement dont l'efficience et l'efficacité ne doivent pas tant être déterminées par le caractère lucratif mais plutôt sur la base du pourcentage de remboursement. Si ce pourcentage est élevé, le bon fonctionnement de l'établissement peut en être déduit automatiquement. Si l'établissement ne fonctionnait pas bien ou si les produits n'étaient pas pertinents vis-à-vis du groupe-cible, le revenu des bénéficiaires d'un microcrédit n'augmenterait pas et ils ne pourraient pas rembourser massivement leurs prêts⁴⁰. En fait, les deux écoles de pensée se complètent. En effet, si une IMF se consacre à l'aspect du développement et que les résultats en raison de l'accent placé sur l'élément du développement s'avèrent positifs, la conséquence logique est qu'elle va générer des bénéfices.

³⁸ den Hartog D. (Woord & Daad) (2006). *Sectoranalyse Microfinance*. pp. 16. <<http://www.woordendaad.nl/Media/download/7173/2006%20Sectoranalyse%20MED%20%20Micro%20finance.pdf>> (09/06/2006)

³⁹ <http://www.cgap.org> (24/03/2006)

⁴⁰ Van Maanen G. (2004). *Microcredit – Sound business or development instrument*.

GROUPE-CIBLE

En outre, nous pouvons nous demander à quel groupe-cible « moins nanti » la microfinance s'adresse. Les emprunteurs d'un microcrédit doivent en effet rembourser le montant emprunté plus ses intérêts. En outre, ils doivent être motivés pour développer leur propre activité. La microfinance est l'un des moyens pour sortir le monde de la pauvreté mais s'adresse principalement aux personnes pauvres « les plus aisées ». Le risque est donc réel que la population extrêmement pauvre reste toujours démunie malgré le microfinancement. En outre, certaines institutions qui utilisaient initialement une approche plus sociale évoluent vers une approche « real business » si bien qu'elles oublient leur groupe-cible au fil du temps et ne vont plus s'adresser qu'aux pauvres les moins pauvres.

GARANTIES

Un autre thème de discussion réside dans l'exigence d'une garantie (solidaire). Brusoc ne demande pas de garantie pour ses microcrédits, tout comme le Fonds de participation. Autrefois, Crédal exigeait une garantie solidaire de 50% du montant obtenu par une ou plusieurs personnes de l'entourage du demandeur. Toutefois, cette condition a été abrogée depuis le 27 octobre 2006. Les adeptes d'une garantie prétendent que les microcrédits sont des prêts et que les prêts doivent être remboursés. La garantie incite au remboursement. Les opposants d'une garantie se posent des questions quant à l'adéquation de la garantie pour garantir le remboursement du crédit. Si aucune garantie n'est requise, une excellente responsabilisation est nécessaire. En effet, un microcrédit reste un prêt qui doit être remboursé.

MONTANT DU MICROCRÉDIT

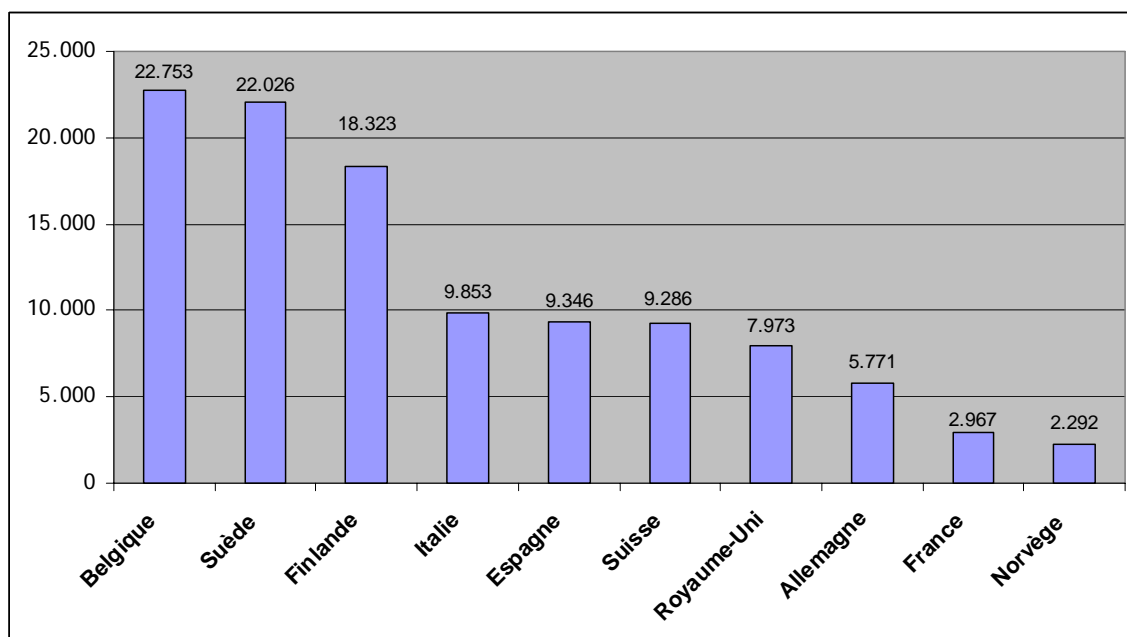
Nous avons déjà signalé que de très petit microcrédits, de quelques centaines de dollars, sont accordés dans le Sud. Ce n'est pas le cas dans le Nord et les montants sont beaucoup plus élevés. Néanmoins, il existe également de grandes différences entre les montants attribués dans les pays du Nord. En France, en Allemagne et au Royaume-Uni, des montants de moins de € 10.000 sont attribués en moyenne alors que les montants moyens en Belgique et aux Pays-Bas sont nettement plus élevés. Etant donné que le niveau de vie et les exigences légales dans ces pays sont équivalents, il n'est pas simple d'expliquer ces différences. On peut donc s'interroger sur le montant auquel doit s'élever un microcrédit.

1.5 *La microfinance en Europe*

1.5.1 Montant accordé

Comme nous l'avons déjà signalé, il existe de grandes différences entre les montants moyens accordés dans chaque pays. Même si nous considérons uniquement les pays européens, nous voyons déjà apparaître des moyennes divergentes.

Figure 1: Montant moyen accordé dans quelques pays européens (2005)⁴¹



En Suède et en Finlande, les montants attribués sont en moyenne supérieurs à € 18.000. Aux Pays-Bas, le microcrédit moyen s'élève à € 20.000⁴². Cependant, la Belgique décroche la palme en ce qui concerne le montant des sommes attribuées avec une moyenne qui dépasse € 22.500. Cela tient en partie au montant maximum des microcrédits qui sont accordés en Belgique. Le Fonds de participation détient la part de marché la plus élevée en Belgique. Le Prêt Lancement représente plus de 80% de la part de marché. Etant donné que le montant maximum attribué pour le Prêt Lancement s'élève à € 30.000, cela justifie déjà en grande partie la moyenne élevée en Belgique. En France, en revanche, l'ADIE intervient dans un grand nombre des microcrédits accordés. Les produits de microfinance que propose l'ADIE atteignent maximum € 5.000⁴³. Dès lors, la moyenne en France est nettement inférieure à la moyenne belge.

En ce qui concerne les microcrédits, on a par ailleurs tendance en Belgique à demander le montant maximum autorisé. Ces moyens supplémentaires favoriseraient le fonctionnement de l'activité. Il est vrai, en effet, que l'on doit disposer d'une trésorerie suffisante, ce qui n'est que trop souvent conseillé aux candidats-entrepreneurs.

⁴¹ European Microfinance Network (June 2006). *Preliminary Results of the Microfinance Sector Survey 2004-2005*.

⁴² FACET bv (2006). *Microkredieten in Nederland. Een nog onontgonnen gebied. Kansen en uitdagingen. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken*. <http://www.european-microfinance.org/documents_en.php?piId=3244> (01/09/2006)

⁴³ http://www.european-microfinance.org/membres_en.php?piId=111 (04/10/2006)

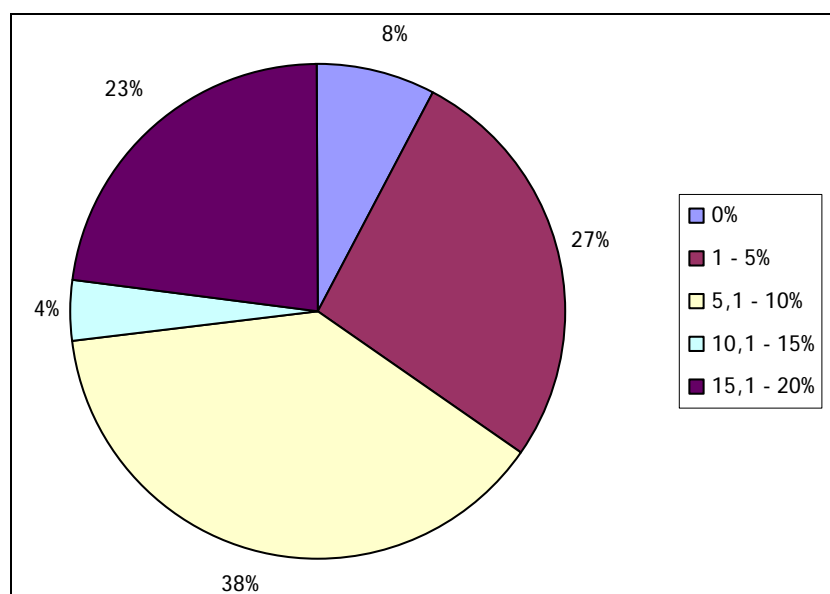
1.5.2 Délai de remboursement

Le délai de remboursement maximum dans les pays d'Europe de l'Ouest varie entre 60 mois et 10 ans. Le délai de remboursement moyen s'élève toutefois à 29 mois⁴⁴.

1.5.3 Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt moyen imputé en Europe de l'Ouest s'élève à 8%. Certains pays, dont la Belgique, utilisent des taux d'intérêt inférieurs. Au Royaume-Uni, les taux d'intérêt peuvent en revanche atteindre près de 20%.

Figure 2: Taux d'intérêt moyen en Europe de l'Ouest⁴⁵



⁴⁴ European microfinance network (2005). *Overview of the microfinance sector in Western Europe*. pp 28. <<http://www.european-microfinance.org/data/File/232.pdf>> (13/06/2006)

⁴⁵ European microfinance network (2005). *Overview of the microfinance sector in Western Europe*. pp 28. <<http://www.european-microfinance.org/data/File/232.pdf>> (13/06/2006)

Chapitre 2 La microfinance en Belgique

La microfinance et les microcrédits existent depuis longtemps déjà mais sont surtout connus en raison de leur influence positive sur les conditions de vie dans les pays en voie de développement. La plupart des études consacrées à la microfinance font état de ces pays comme bénéficiaires du microfinancement tandis que les pays industrialisés jouent généralement le rôle de donneur. Dans la suite de cette étude, nous n'aborderons pas la situation dans les pays en voie de développement et le rôle de la Belgique en tant que donneur. En revanche, nous étudierons les besoins de microfinancement en Belgique et l'impact que celui-ci peut avoir sur la vie des bénéficiaires.

Dans ce chapitre, nous approfondirons le paysage belge de la microfinance. Nous traiterons à la fois de l'offre et de la demande. Néanmoins, le terme "offrant" ne peut être compris dans son acception stricte. En effet, il est intéressant d'étudier non seulement les établissements qui proposent effectivement un financement mais aussi les établissements qui exercent des activités connexes.

2.1 Panorama de la situation

La Belgique est un des pays industrialisés et se classe dans le top 20 des pays les plus riches au monde⁴⁶. Pourtant, un pays aussi prospère que la Belgique connaît encore la pauvreté.

*“Le taux de risque de pauvreté est le pourcentage de personnes vivant dans des ménages dont le revenu du ménage équivalent total est inférieur à 60% du revenu médian national équivalent.”*⁴⁷ (traduction)

Selon l'analyse du Plan d'action nationale belge d'insertion sociale 2003-2005, 7% des Belges vivent encore aujourd'hui dans une profonde pauvreté et le taux de risque de pauvreté s'élève toujours à 13% dans notre pays⁴⁸. La plupart des sources, en revanche, parlent d'un nombre d'un million et demi de Belges (15%) qui vivent au niveau du seuil européen de pauvreté ou en dessous. Ce seuil de pauvreté s'élève, selon l'Union européenne, à € 777⁴⁹ par mois pour un isolé⁵⁰, qui doit payer avec cette somme les frais nécessaires de logement, de nourriture, de vêtements, d'électricité, de gaz, d'eau, de santé,

⁴⁶ <http://www.bop.vgc.be/tijdschriften/wablieft/wab181/81werijk.txt> (11/07/2006)

⁴⁷ http://www.armoedebestrijding.be/cijfers_aantal_armen.htm (04/09/2006)

⁴⁸ <http://www.mi-is.be/NL/Themes/AB/ervaringsdeskundigenindearmoedel.htm> (11/07/2006)

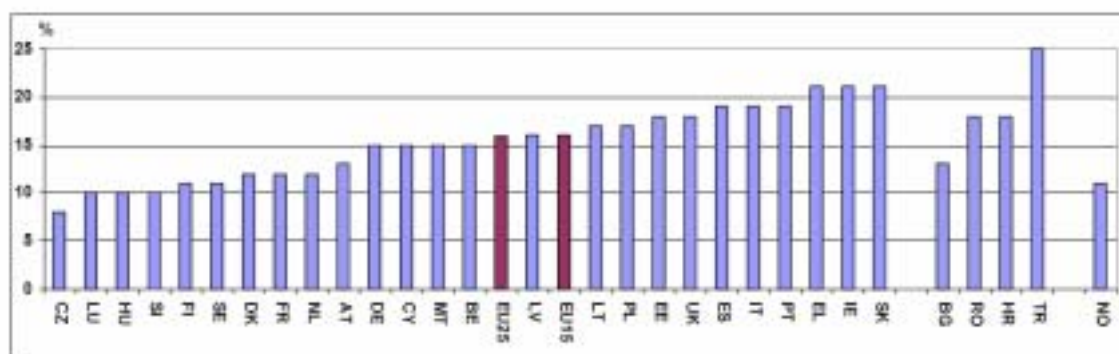
⁴⁹ Service public fédéral Economie, PME, Classes moyennes et Energie – Direction générale Statistique et Information économique (2006). *Communiqué de presse EU-SILC 2004: La Statistique sur les revenus et les conditions de vie: Résultats de l'enquête SILC 2004*. pp. 13. <http://statbel.fgov.be/press/pr085_nl.pdf> (06/12/2006).

⁵⁰ http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=22055&ct=016293&e=85760 (12/07/2006)

de transport et de communication. Comme prévu, il ne reste donc (presque) rien pour d'autres dépenses, telles que les soins personnels et les loisirs⁵¹. Heureusement, la Belgique possède un système très développé de protection sociale. Sans les transferts sociaux dans la Sécurité sociale et l'Assistance sociale, pratiquement un Belge sur deux (47%) aurait un faible revenu et courrait un risque de pauvreté conformément à la norme européenne⁵². En outre, le travail au noir joue un rôle non négligeable pour échapper au risque de la pauvreté (et encore plus dans d'autres pays qu'en Belgique).

En Europe, environ 16% de la population vit au niveau du seuil de pauvreté ou en dessous. Cela ressort des chiffres d'Eurostat de 2003. Le graphique ci-dessous démontre que la Belgique, sur le plan du pourcentage de risque de pauvreté, se situe juste en dessous de la moyenne européenne⁵³. Les groupes qui courent le plus de risque de tomber dans la pauvreté sont les femmes, les ménages uniparentaux (avec, en général, une femme comme chef de famille) et les personnes âgées⁵⁴.

Figure 3: Risque de pauvreté – pourcentage (chiffres de 2003 – source: Eurostat)⁵⁵



Les personnes qui se trouvent dans le groupe à risque courent le risque de ne plus pouvoir payer les frais les plus élémentaires mais la pauvreté ne tient pas seulement au manque d'argent. La pauvreté s'apprécie en effet aussi à l'impossibilité de satisfaire à l'article 23 de la Constitution belge⁵⁶. Cet article stipule en effet:

“Chacun a le droit de mener une vie conforme à la dignité humaine.

⁵¹ <http://www.armoede.be> (11/07/2006)

⁵² http://ec.europa.eu/employment_social/news/2001/jun/napincl2001be_nl.pdf (11/07/2006)

⁵³ <http://www.euractiv.com/en/socialeurope/72m-eu-citizens-threatened-poverty/article-145627> (13/07/2006)

⁵⁴ European Microfinance Network (2006). *European dialogue*, n° 36. *Role of research in microfinance*. pp. 104. <http://www.european-microfinance.org/data/File/Dialogue_36_AN_Role_of_research.pdf> (09/10/2006)

⁵⁵ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-05-013/EN/KS-NK-05-013-EN.PDF (13/07/2006)

⁵⁶ <http://www.mi-is.be/NL/Themes/AB/index.html> (11/07/2006)

A cette fin, la loi, le décret ou la règle visée à l'article 134 garantissent, en tenant compte des obligations correspondantes, les droits économiques, sociaux et culturels, et déterminent les conditions de leur exercice.

Ces droits comprennent notamment:

1° le droit au travail et au libre choix d'une activité professionnelle dans le cadre d'une politique générale de l'emploi, visant entre autres à assurer un niveau d'emploi aussi stable et élevé que possible, le droit à des conditions de travail et à une rémunération équitables, ainsi que le droit d'information, de consultation et de négociation collective;

2° le droit à la sécurité sociale, à la protection de la santé et à l'aide sociale, médicale et juridique;

3° le droit à un logement décent;

4° le droit à la protection d'un environnement sain;

5° le droit à l'épanouissement culturel et social.”⁵⁷

2.2 Cadre légal

2.2.1 Cadre général

Toutes les entreprises commerciales et artisanales sont tenues avant de démarrer leurs activités de se faire inscrire dans cette qualité à la Banque-Carrefour des Entreprises auprès du guichet d'entreprises de leur choix. Cette obligation est d'application tant au moment de la création de l'entreprise qu'au moment de la création d'une nouvelle unité d'établissement⁵⁸. Toute entreprise ou unité d'établissement se voit attribuer un numéro d'entreprise ou d'unité d'établissement lors de son inscription. Ce numéro constitue un numéro d'identification unique⁵⁹.

Les guichets d'entreprise contrôlent si la personne physique ou morale satisfait aux conditions d'accès à la profession (connaissances professionnelles dans le domaine d'activité) et possède les capacités entrepreneuriales nécessaires. Par capacités entrepreneuriales, il faut entendre les connaissances de base de la gestion d'entreprise et les

⁵⁷ http://www.arbitrage.be/nl/basisteksten/basisteksten_grondwet.html (11/07/2006); http://www.senate.be/doc/const_nl.html#t1 (04/09/2006)

⁵⁸ Article 33, §1 de la Loi du 16 janvier 2003 – Loi portant création d'une Banque-Carrefour des Entreprises, modernisation du registre de commerce, création de guichets-entreprises agréés et portant diverses dispositions (Moniteur belge du 05/02/2003), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm> (04/12/2006).

⁵⁹ Article 5 de la Loi du 16 janvier 2003 – Loi portant création d'une Banque-Carrefour des Entreprises, modernisation du registre de commerce, création de guichets-entreprises agréés et portant diverses dispositions (Moniteur belge du 05/02/2003), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm> (04/12/2006).

compétences professionnelles⁶⁰. Si ces conditions sont satisfaites, les guichets d'entreprise inscrivent l'entreprise à la Banque-Carrefour des Entreprises.

2.2.2 Statut social et travailleurs indépendants: allocations de chômage ou d'attente

Un chômeur complet indemnisé qui décide de créer sa propre entreprise perd le droit aux allocations de chômage dès qu'il acquiert le statut de travailleur indépendant. Cela peut freiner les initiatives d'entreprise. En effet, les individus sont plus tentés de rester au chômage et de recevoir des allocations que de lancer leur propre activité sans l'assurance d'un filet de sécurité sociale. Pour encourager les chômeurs de longue durée à retrouver un travail grâce à une activité indépendante, certains pays européens ont pris des mesures. L'Irlande, par exemple, a lancé en 1993 le « Back to Work Allowance Scheme ». Les indépendants qui débutent peuvent garder, grâce à ce système, leur droit aux allocations pendant une période de 4 ans, toutefois d'une manière dégressive⁶¹.

Cependant, il est possible d'exercer une profession accessoire (jamais une profession principale) (en tant que salarié ou travailleur indépendant) pendant la période de chômage en conservant les prestations si les conditions suivantes sont simultanément réunies:

1. On doit avoir déjà exercé la profession accessoire pendant l'occupation en tant que travailleur salarié pendant au moins trois mois avant la demande d'allocation;
2. On doit déclarer la profession accessoire au moment de la demande d'allocation auprès de l'organisme payeur;
3. On ne peut effectuer cette activité entre 7 et 18 heures pendant la semaine (du lundi au vendredi);
4. Certaines activités sont interdites et ne peuvent être effectuées à titre accessoire pendant le chômage: (1) profession qui est exercée seulement après 18 h, (2) activités qui sont interdites en vertu de la loi du 6 avril 1960 relative à l'exécution de travaux de construction, (3) les activités dans une profession du secteur horeca ou du divertissement, colporteur, voyageur, agent ou courtier en assurances, à moins que l'activité ne soit d'une importance minime⁶².

Si le bureau de chômage est préalablement informé par écrit, il est possible de préparer le passage au statut de travailleur indépendant en conservant des allocations de chômage ou d'attente pendant une période de 6 mois maximum (par exemple, pour une étude de faisabilité, une étude de marché, l'aménagement des locaux, l'établissement de contacts

⁶⁰ Article 3, alinéa 2 de la loi-programme du 10 février 1998 – Loi-programme pour la promotion de l'entreprise indépendante (Moniteur Belge du 21/02/1998), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm> (04/12/2006).

⁶¹ http://welfare.ie/foi/btw_eall.html (05/12/2006)

⁶² Office national de l'Emploi, *Feuille Info – Travailleurs: Pouvez-vous exercer une profession accessoire pendant votre chômage complet?* <http://www.rva.fgov.be/D_opdracht_W/Werknemers/T048vw/Info_NL.pdf> (05/12/2006) (date de la dernière modification: 01/04/2006).

professionnels, l'administration). A compter du moment où l'activité indépendante est effectivement exercée, on n'a plus droit aux allocations⁶³.

Quiconque décide d'interrompre son activité salariée pour devenir indépendant n'a pas droit à une allocation de chômage pendant six mois à compter de sa démission en cas de cessation de l'activité indépendante dans les six mois. Pour pouvoir bénéficier à nouveau d'une allocation par la suite, il faut démontrer que l'employeur précédent n'était pas prêt à réengager la personne en question. En outre, une personne qui bénéficiait d'allocations de chômage ou d'attente avant son établissement en tant que travailleur indépendant peut à nouveau bénéficier du droit aux allocations si l'activité indépendante a duré maximum 9 ans. Si l'exercice de l'activité indépendante a duré au moins six mois, une indemnité aussi élevée qu'auparavant peut-être reçue après son interruption⁶⁴.

2.2.3 Cotisations sociales

Tout travailleur indépendant est tenu de payer des cotisations sociales une fois par trimestre. Les cotisations à payer représentent principalement un pourcentage des revenus professionnels. Lorsqu'un indépendant débute, les revenus effectifs ne sont cependant pas encore connus. Par conséquent, le travailleur indépendant qui débute doit payer une cotisation forfaitaire et provisoire pendant les premières années au cours de chaque trimestre⁶⁵:

1. Jusqu'à la fin de la première année civile complète: € 494,71
2. Deuxième année civile: € 574,54
3. Troisième année civile: € 650,79

Ces cotisations portent sur une activité indépendante en profession principale. Pour une activité indépendante en profession accessoire, une cotisation de € 62,29 doit être payée⁶⁶.

Par la suite, ces cotisations sont régularisées en fonction des revenus imposables effectifs.

⁶³ Office national de l'Emploi, *Feuille Info - Travailleurs: Quelle est l'incidence d'une activité indépendante sur le droit aux allocations de chômage?* <http://www.rva.fgov.be/D_opdracht_W/Werknemers/TIND/Info_NL.pdf> (05/12/2006) (date de la dernière modification: 01/10/2006).

⁶⁴ Office national de l'Emploi, *Feuille Info - Travailleurs: Quelle est l'incidence d'une activité indépendante sur le droit aux allocations de chômage?* <http://www.rva.fgov.be/D_opdracht_W/Werknemers/TIND/Info_NL.pdf> (10/03/2006) (date de la dernière modification: 01/04/2006).

⁶⁵ <http://www.rsvz-inasti.fgov.be/nl/helpagency/registration/registerinfo/index.htm> (12/12/2006)

⁶⁶ http://www.svmb.be/svmb/svmb_info/nl/sociale_zekerheid/svmb_voorlopig_minimum.cfm (12/12/2006)

2.2.4 Améliorations du statut d'indépendant

La Belgique a déjà apporté plusieurs améliorations pour rendre le statut de travailleur indépendant plus attrayant et plusieurs améliorations sont à l'étude:

- maintien des allocations si l'activité indépendante est interrompue dans un délai de 9 ans;
- simplifications administratives: notamment, la constitution des guichets d'entreprise (one stop shop pour entrepreneurs) où les entrepreneurs débutants peuvent effectuer plusieurs démarches administratives à un seul endroit⁶⁷, ainsi que l'obligation en plusieurs phases mais finalement introduite pour toutes les entreprises afin de déposer leur déclarations de TVA uniquement par voie électronique⁶⁸;
- améliorations du statut social:
 1. augmentation de la pension minimum pour les travailleurs indépendants⁶⁹;
 2. assurance légale contre les petits risques médicaux: à partir du 1^{er} janvier 2008, obligatoire pour tous les travailleurs indépendants dans le cadre de l'assurance-maladie. A partir du 1er juillet 2006, gratuite pour les personnes qui entament pour la première fois une activité indépendante à titre principal ainsi que les travailleurs indépendants pensionnés qui bénéficient de la garantie⁷⁰ de revenus aux personnes âgées⁷¹;
 3. augmentation des indemnités d'invalidité et d'incapacité de travail⁷²;
 4. augmentation de l'allocation de maternité⁷³.

2.3 Demande

La microfinance s'adresse aux personnes moins nanties et aux personnes à très bas revenu. Etant donné que les banques exigent généralement une garantie, ces personnes ont très difficilement accès au système bancaire traditionnel. Par conséquent, la plupart des IMF ne demandent pas de garantie ou seulement limitée.

La demande en microcrédits augmente à vue d'œil. Les personnes qui n'ont pas ou peu accès au crédit bancaire frappent à la porte d'un établissement spécialisé pour obtenir un prêt. Cet accès limité au crédit bancaire est l'exigence principale pour pouvoir prétendre à

⁶⁷ De Standaard (23/02/2002). *Ondernemingsloket vóór jaareinde uit de steigers*.

⁶⁸ <http://www.vbo-feb.be/index.html?file=1702> (05/12/2006)

⁶⁹ <http://presscenter.org/archive/other/103584> (05/12/2006)

⁷⁰ "GRAPA = La garantie de revenus aux personnes âgées" <http://www.mdseminars.be/admin/article_pdf/FI_S-W-271.pdf> (05/12/2006)

⁷¹ Arrêté royal du 10 juin 2006 - Arrêté royal modifiant l'arrêté royal du 29 décembre 1997 portant les conditions dans lesquelles l'application de la loi relative à l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, coordonnée le 14 juillet 1994, est étendue aux travailleurs indépendants et aux membres des communautés religieuses (Moniteur belge du 16/06/2006), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm> (05/12/2006).

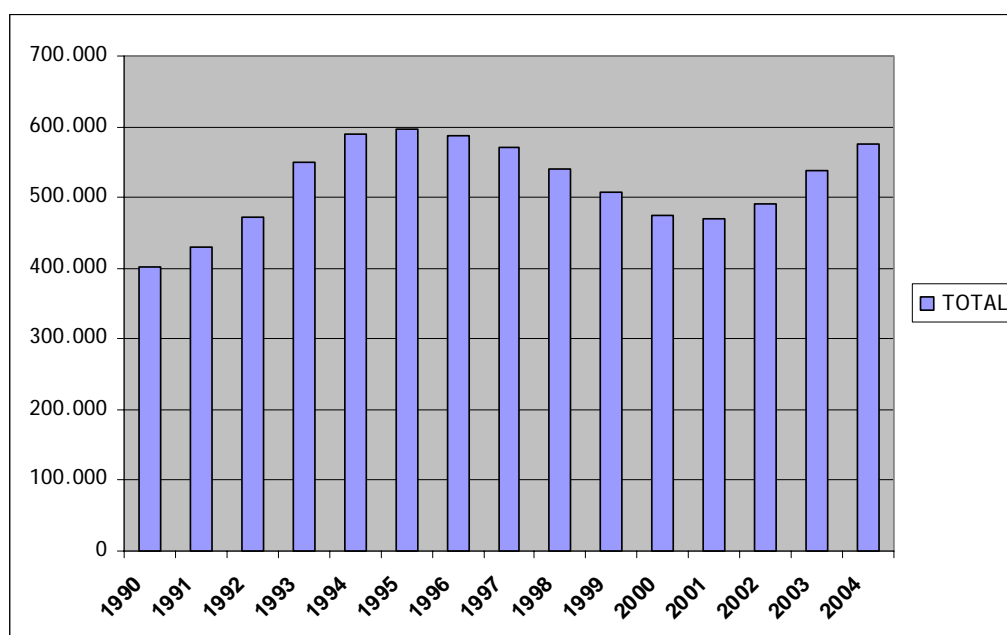
⁷² <http://presscenter.org/archive/other/103584> (05/12/2006)

⁷³ http://www.svz.partena.be/PDF/Newsletter/NL/newsletter_2003_1_n.pdf (05/12/2006)

un microcrédit, une condition qui est souvent la conséquence du statut du demandeur. Peuvent principalement prétendre à un microcrédit les chômeurs complets indemnisés, les demandeurs d'emploi et les bénéficiaires d'une allocation d'attente, d'une aide sociale ou d'un revenu d'insertion. Ces personnes courent le risque de tomber dans la pauvreté. Lorsque la motivation est présente pour lancer leur propre entreprise, un microfinancement peut être un moyen pour aider ces personnes à pourvoir à leur propre revenu.

Le fait que la demande ait augmenté tient à l'offre. L'interaction sur le marché entre l'offre et la demande entraîne des fluctuations dans les quantités demandées et offertes. Il y a des années, le microfinancement était aussi nécessaire mais la demande était plus limitée étant donné que l'offre était moins étendue. L'évolution de l'offre a entraîné une augmentation de la demande. L'offre crée la demande.

Figure 4: Nombre de demandeurs d'emploi inoccupés en Belgique⁷⁴



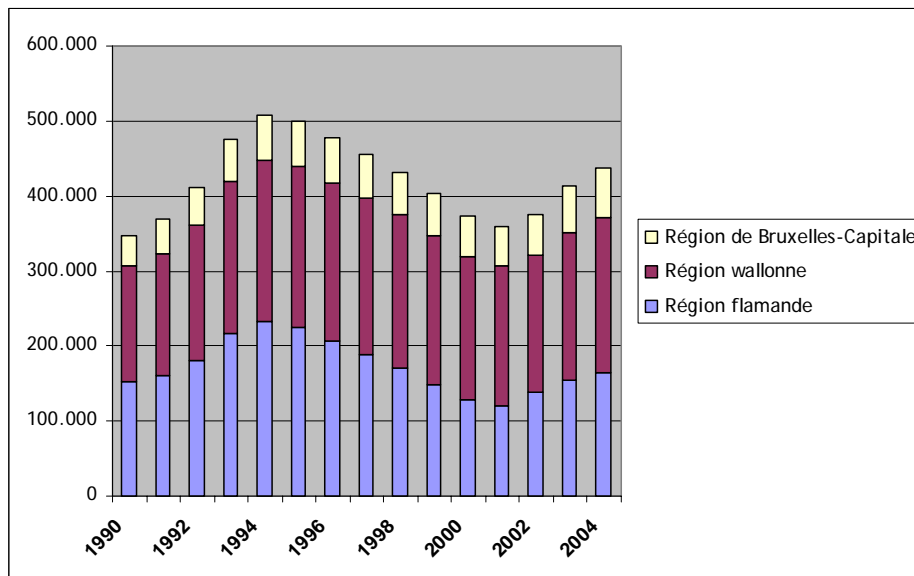
Le graphique ci-dessus démontre que le nombre de demandeurs d'emplois connaît de nouveau une courbe ascendante ces dernières années après une baisse pendant quelques années. En 2004, le nombre précis s'élevait à 576.612, dont 271.250 hommes (47%) et 305.363 femmes (53%). Selon Eurostat, le pourcentage de chômage était toutefois équivalent en 2005 et en 2004, à savoir 8,4%⁷⁵. En juin 2006, il apparaît que le taux de chômage a baissé en Europe pour la première fois depuis des années. En octobre 2006,

⁷⁴ http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=21964&ct=016212&e=85473 (19/07/2006)

⁷⁵ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996.39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&_scren=detailref&language=fr&product=STRIND_EMPLOI&root=STRIND_EMPLOI/emploi/em071 (09/08/2006)

8,3% de la population active étaient composés de chômeurs en Belgique⁷⁶. Selon le Fonds Monétaire International (FMI), 8,2% de la population active est sans emploi fin 2006 en Belgique. Cela représente une baisse de 0,2% par rapport aux deux années précédentes. Le taux de chômage va également atteindre 8,2% fin 2007 selon le FMI⁷⁷.

Figure 5: Nombre de chômeurs complets indemnifiables en Belgique, par région⁷⁸



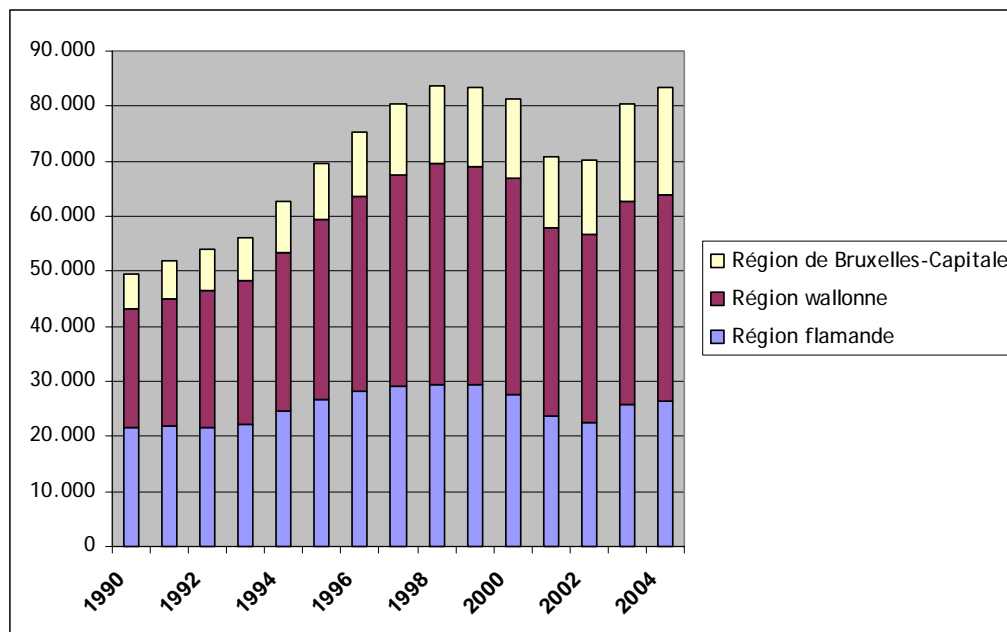
La même baisse est également observée depuis 1995, tout comme la tendance à la hausse depuis 2001. En 2004, il y avait 438.262 chômeurs complets indemnifiés. La même proportion (47% d'hommes, 53% de femmes) est observée également.

⁷⁶ De Tijd (01/12/2006). *Belgische werkloosheid daalt veel minder dan Europese*. <http://www.tijd.be/mijn_nieuws/artikel.asp?Id=2562574&sR=true> (04/12/2006)

⁷⁷ De Tijd (14/09/2006). *IMF ziet Belgische werkloosheid amper dalen*. <http://www.tijd.be/mijn_nieuws/artikel.asp?Id=2434828&sR=true> (04/10/2006)

⁷⁸ http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=21964&ct=016212&e=85473 (19/07/2006)

Figure 6: Nombre de bénéficiaires d'un montant minimum d'insertion en Belgique, par région⁷⁹



En 2001 et 2002, le nombre de bénéficiaires d'un revenu d'insertion a connu un recul mais, depuis 2003, leur nombre augmente à nouveau. En 2004, ce nombre atteignait 83.269 individus dont 42% d'hommes et 58% de femmes.

Le 1^{er} janvier 2005, la Belgique comptait 10.445.852 habitants⁸⁰, dont 870.862 étrangers⁸¹, soit 8,34% de la population belge totale⁸². Les résultats provisoires de l'étude à la demande de la Fondation Roi Baudouin⁸³ révèlent que ce groupe est également très vulnérable à la pauvreté. Cela ressort des chiffres suivants: 58,9% des personnes d'origine turque et 55,6% des personnes d'origine marocaine en Belgique ont un revenu qui est inférieur au seuil

⁷⁹ http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=21964&ct=016212&e=85474 (11/07/2006)

⁸⁰ SPF Économie – Direction générale Statistique et Information économique, Service Démographie. *Population par sexe et par groupe d'âge - Belgique (2000-2006)*. <http://statbel.fgov.be/figures/d21_nl.asp#3> (06/12/2006).

⁸¹ SPF Économie – Direction générale Statistique et Information économique, Service Démographie. *Population étrangère par Région et par Sexe (2000-2005)*. <http://statbel.fgov.be/figures/d21_nl.asp#5> (06/12/2006).

⁸² Fonds de participation, département études (2006). *L'entrepreneuriat immigré en Belgique. État des lieux et perspectives d'avenir*. Etude réalisée dans le cadre du programme INTI "intégration des ressortissants de pays tiers" 2005-2006 de la Direction générale Justice, Liberté et Sécurité de la Commission européenne. Fonds de participation, Bruxelles. pp. 92.

⁸³ Martiniello M., Perrin N., Van Robaeya B., Vranken J. (2006). *La pauvreté chez les personnes d'origine étrangère chiffrée. Rapport partiel de 'Pauvreté chez les personnes d'origine étrangère'*. Une étude à la demande de la Fondation Roi Baudouin. pp. 23. <<http://www.kbs-frb.be/files/db/NL/PUB%5F1635%5FArmoede%5Fvreemde%5Forigine%5Fbecijferd.pdf>> (06/12/2006).

européen de pauvreté de € 777 par mois. En outre, 21,5% des Italiens en Belgique vivent sous le seuil de pauvreté contre 10,16% des Belges autochtones.

Cependant, les personnes qui ne relèvent pas des statuts précités peuvent également éprouver des difficultés à joindre les deux bouts, non parce qu'elles sont chômeuses mais parce qu'elles gagnent trop peu ou ont contracté de lourdes dettes. Le groupe-cible de la microfinance est donc plus vaste que les statuts précédents. Par conséquent, la plupart des IMF n'établissent pas de liste spécifique avec les statuts qui peuvent prétendre à un microcrédit mais décrivent le groupe-cible principalement comme « des personnes à accès limité au crédit bancaire traditionnel ».

2.4 Offre

L'accès au financement est d'une importance fondamentale pour pouvoir lancer sa propre activité. Depuis des années déjà, il apparaît toutefois que cet accès n'est pas évident⁸⁴. L'accès au financement est le principal obstacle, à une exception près, pour les PME, après le manque de main-d'œuvre qualifiée⁸⁵. Dans la phase initiale, des moyens financiers sont nécessaires mais les banques refusent souvent d'accorder un prêt en raison du manque de garanties et parce qu'elles estiment que les personnes plus pauvres sont de plus mauvais payeurs que les personnes plus aisées⁸⁶. Néanmoins, des études révèlent que le remboursement de microcrédits (dans le Sud) connaît moins de problèmes que le remboursement de prêts financiers formels⁸⁷ et que les personnes sont prêtes à payer des intérêts qui permettent que les IMF puissent supporter leurs frais⁸⁸. En outre, les banques considèrent la microfinance comme une activité à haut risque à faible rendement en raison du nombre élevé de faillites et des frais administratifs élevés. Ces frais fixes sont en effet les mêmes pour les microcrédits et les crédits ordinaires. Par conséquent, il est question d'un fossé dans le marché entre l'offre à la demande, un fossé qui est notamment provoqué

⁸⁴ AlteR&I (2004). *Etude sur le microcrédit et les obstacles bancaires en Wallonie*. Rapport réalisé à la demande de la SOWALFIN. pp. 61: "Des obstacles à l'accès au financement bancaire sont, e.a. d'origine sociale (profil risque, chômeurs), de l'ordre culturel (incompréhension réciproque des demandeurs de crédit et des banques), ont trait au positionnement du secteur financier (seuil d'accès trop élevé pour un crédit d'investissement), ont trait au secteur économique (certains secteurs éprouvent plus de difficultés que d'autre), concerne une information sur les financements incomplète ou inadaptée pour les nouveaux entrepreneurs." (traduction)

⁸⁵ Commission des Communautés européennes (2004). *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur la mise en œuvre de la Charte européenne des petites entreprises (COM (2004) 64 final)*. pp 82. <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/nl/com/2004/com2004_0064nl01.doc> (03/05/2006)

⁸⁶ <http://www.kauri.be/Debatmicro-financiering.doc> (21/03/2006)

⁸⁷ Lyman T. (2006). *How to regulate micro-finance*. The Financial Regulator, Volume 10, Number 4, March 2006, pp. 47-52. <http://www.cgap.org/press/press_coverage38.pdf> (27/03/2006)

⁸⁸ <http://www.cgap.org> (24/03/2006)

par une information asymétrique⁸⁹ entre l'emprunteur et l'octroyeur du crédit. Pour pouvoir combler ce fossé, une aide publique est nécessaire⁹⁰.

En Belgique, il existe différentes initiatives concernant la microfinance. Plusieurs de celles-ci sont cependant axées sur l'amélioration des conditions de vie dans les pays en voie de développement⁹¹. Néanmoins, les pouvoirs publics investissent dans la microfinance et les universités se spécialisent dans l'étude relative au microfinancement⁹². Les services financiers eux-mêmes sont réservés aux institutions de microfinance (IMF), ainsi qu'à d'autres initiatives accessoires.

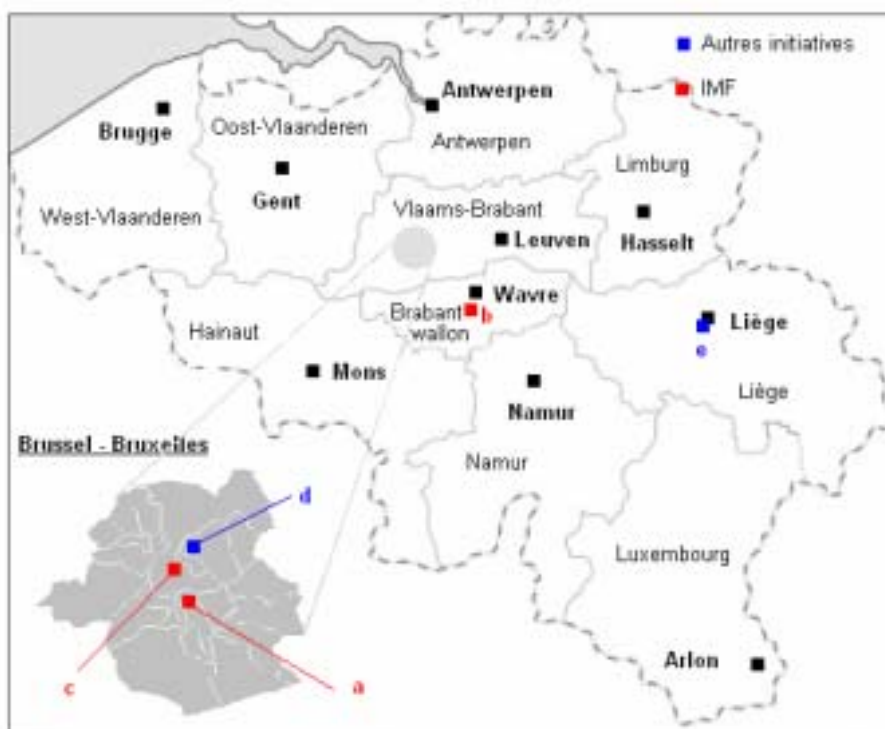
⁸⁹ “Une information asymétrique implique que, dans une transaction économique, l'une des parties a plus d'informations que l'autre.” <<http://www.kerneconomie.nl/asp/kregiste.asp>> (04/08/2006)

⁹⁰ European Commission (2003). *Micro-credit for small businesses and business creation: bridging a market gap*. pp. 52. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/micro-credit_report_en.pdf> (03/05/2006)

⁹¹ <http://www.incofin.be/nl/presentation/micro-finance.html> (04/05/2006)

⁹² <http://www.kauri.be/Inleidingmicro-financiering.ppt> (04/05/2006)

Figure 7: Panorama des institutions de microfinance et quelques autres structures en Belgique⁹³



Institution:	a) Brusoc	b) Crédal	c) Fonds de participation	d) Hefboom	e) La SOWALFIN
Siège:	Ixelles	Louvain-la-Neuve	Bruxelles	Schaerbeek	Liège
Territoire d'activité:	Bruxelles – zone Objectif 2	Bruxelles + Wallonie	Belgique	Flandre + Bruxelles	Wallonie

La figure ci-dessus présente les trois IMF en Belgique, à savoir Brusoc, Crédal et le Fonds de participation, ainsi que quelques autres initiatives comme SOWALFIN et Hefboom. Nous tenons à souligner que toutes les structures ne figurent pas sur cette figure; le but est de se faire une idée, par le biais de la figure, de la répartition en Belgique des institutions qui se chargent du microcrédit.

En outre, nous devons également citer les structures d'appui. Le Fonds de participation collabore en effet avec un grand nombre de structures d'appui⁹⁴ (qui se chargent à la fois du

⁹³ Carte basée sur <http://www.vanin.be/denieuwewereld/html/Ruimte.pdf> (29/06/2006) et <http://nl.wikipedia.org/wiki/Afbeelding:BrusselLocatie.png> (29/06/2006)

dépôt de la demande du candidat entrepreneur et du suivi de son projet), répartis dans tout le pays⁹⁵. Font notamment partie de ces structures d'appui Job'In, UCM et Unizo. Brusoc collabore notamment avec les guichets d'entreprise locaux⁹⁶ et les centres d'entreprise. Crédal collabore, pour l'élaboration de dossiers, avec les secrétariats sociaux, les organismes financiers et plusieurs structures d'appui, dont Azimut, Challenge, Groupe One, Job'In et Mirec⁹⁷.

2.4.1 Institutions de microfinance

Par institution de microfinance, nous entendons:

*“A formal organization whose primary activity is micro-finance, the provision of banking services to lower-income people, especially the poor and the very poor.”*⁹⁸

Une IMF peut donc être considérée comme n'importe quelle organisation (une union de crédit, une coopérative de crédit, une ONG financière ou une banque commerciale “down-scaled⁹⁹”) qui propose des services financiers aux catégories de population plus pauvres¹⁰⁰. En Belgique, il existe actuellement trois institutions spécialisées, à savoir Brusoc, Crédal et le Fonds de participation. Ce ne sont pas des IMF au sens strict du terme étant donné qu'elles proposent également d'autres produits en plus des produits de leur gamme de microcrédit. Toutefois, nous les considérons dans cette étude comme des IMF parce qu'elles sont les seules institutions belges à proposer des microcrédits axés sur un groupe-cible spécifique dans une situation précaire.

⁹⁴ Pour une liste complète des points d'appui, consultez www.fonds.org

⁹⁵ Nombre de structures d'appui au 1/12/2006: 100

⁹⁶ Anderlecht, Bruxelles-Ville, Molenbeek, Saint-Gille, Schaerbeek

⁹⁷ <http://www.mirec.net> (05/09/2006)

⁹⁸ Christen R. P., Lyman T. R. & Rosenberg R. (2003). *Micro-finance Consensus Guidelines: Guiding Principles on Regulation and Supervision of Micro-finance*. pp.5-6. <http://www.cgap.org/docs/Guideline_RegSup.pdf> (04/05/2006)

⁹⁹ “Downscaling is the process of training economically viable commercial banks to specialize for micro-loans. In this process, the banks retain their other functions such as deposit taking and commercial transactions. Also other bank departments continue with issuing loans exceeding micro-loans which is especially useful when clients overcome the micro-loan demand and migrate to small or medium loans. Bottom line, one department of the bank is trained and specialized for this purpose. Why would a bank restructure itself to have a lower profit with a larger risk and less security? There are two main answers: risk diversification and the fact that downscaling opens new markets, since it attracts clients that otherwise would not come to the bank.” <<http://www.policy.hu/rosic/Interim%20Research%20Paper.pdf>> (07/08/2006)

¹⁰⁰ <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.5cb3955e9924016067808010591010a0/> (04/08/2006)

2.4.1.1 Brusoc¹⁰¹

Depuis sa constitution en 2001, Brusoc soutient le développement de l'économie sociale et locale dans la Région de Bruxelles-Capitale. La filiale fait partie du groupe central "Société Régionale d'Investissement de Bruxelles" (SRIB). Depuis sa constitution en 1984, la SRIB répond aux besoins d'entreprises privées en leur apportant une assistance et une aide financière. Elle finance et accompagne les PME bruxelloises dans leur constitution, leur croissance et leur développement¹⁰². Les interventions sont adaptées au caractère spécifique de chaque projet, soit sous la forme d'investissement en capital (participation minoritaire), soit sous la forme d'un prêt¹⁰³.

Pour développer l'économie sociale et locale, la région de Bruxelles-Capitale a mis des moyens à la disposition de Brusoc. En outre, le développement de l'économie sociale s'inscrit dans le cadre de l'Objectif II qui contribue au soutien de la reconversion économique et sociale de zones en difficultés structurelles qui ne sont pas prises en considération pour l'Objectif I¹⁰⁴. Le programme Objectif II vise notamment: la réévaluation des villes industrielles, le réaménagement des zones vertes et une aide financière pour le démarrage ou l'expansion d'activités pour le travailleur indépendant et pour les très petites entreprises¹⁰⁵. En ce qui concerne cet objectif, Brusoc a également reçu de l'aide du Fonds Européen de Développement Régional (FEDER)¹⁰⁶.

¹⁰¹ Pour plus d'informations sur Brusoc: <http://www.srib.be> (05/05/2006)

¹⁰² <http://www.srib.be> (05/05/2006)

¹⁰³ SRIB (2006). *La Société Régionale d'investissement de Bruxelles. Et si nous offrions à vos projets plus qu'un financement?*

¹⁰⁴ "L'objectif I vise la promotion du développement et l'adaptation structurelle des régions avec un retard de développement dont le PNB par habitant est inférieur à 75% de la moyenne de l'Union européenne." (traduction)

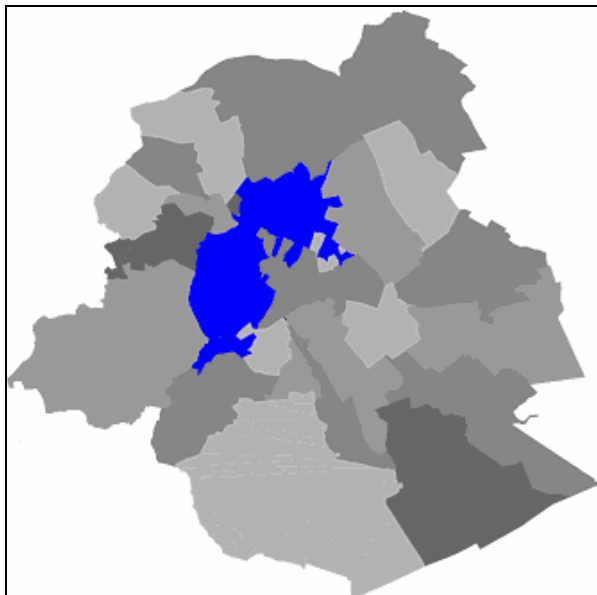
<http://www.bruxelles.irisnet.be/cmsmedia/nl/doelstelling_2_in_het_brussels_hoofdstedelijk_gewest_de_europese_structuurfondsen_in_het_teken_van_de_stad.pdf?uri=43742a9604077e55010408aaf23c1f36>

(07/08/2006)

¹⁰⁵ http://www.bruxelles.irisnet.be/nl/region/region_de_bruxelles-capitale/ministere_de_la_region_de_bruxelles_capitale/competences_et_organisation/secretariat_general/cellule_de_coordination_des_fonds_structurels_europeens/objectif_2.shtml (05/05/2006)

¹⁰⁶ Règlement (CEE) n° 1783/1999 du Parlement européen et du Conseil du 21 juin 1999 relatif au Fonds européen de Développement régional, <<http://europa.eu/scadplus/leg/nl/lvb/l60015.htm>> (07/08/2006): "Ce règlement précise le champ d'intervention du Fonds européen de développement régional (FEDER) pour la période 2000-2006. Celui-ci vise à promouvoir la cohésion économique et sociale par la correction des principaux déséquilibres régionaux et la participation au développement et à la reconversion des régions, tout en garantissant une synergie avec les interventions des autres Fonds structurels."

Figure 8: Zone objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale¹⁰⁷



Font partie de la zone Objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale différents quartiers à Anderlecht, Bruxelles Ville, Forest, Molenbeek-Saint-Jean, Saint-Gilles, Saint-Josse et Schaerbeek¹⁰⁸. Cette zone couvre environ 11 km² et comprend 7% de la superficie de la Région bruxelloise¹⁰⁹.

Brusoc finance et accompagne les travailleurs indépendants, les petites entreprises et les projets dans l'économie sociale à l'aide de plusieurs prêts. Le groupe-cible de Brusoc est caractérisé par plusieurs caractéristiques spécifiques, à savoir:

1. La majeure partie des candidats a des difficultés sur le plan social et dispose de peu de moyens (demandeurs d'emploi, chômeurs indemnisés, réfugiés, indépendants appauvris);
2. Les candidats sont exclus du financement bancaire classique;
3. Tous les candidats sont inspirés par la même volonté d'améliorer leur statut social et souhaitent pour cette raison développer une activité économiquement rentable;
4. Les personnes qui demandent un prêt chez Brusoc ont souvent reçu déjà toutes sortes d'informations diverses auprès des services sociaux locaux¹¹⁰.

¹⁰⁷ <http://www.ecosubsibru.be/documents/Kaart%20zone%20Objectief%202.pdf> (19/10/2006)

¹⁰⁸ http://www.ecosubsibru.be/index.cfm?fuseaction=aides.aides_one&aide_id=96&language=NL (19/10/2006)

¹⁰⁹ <http://www.weblex.irisnet.be/data/Crb/Biq/2004-05/00057/F/images.pdf> (19/10/2006)

¹¹⁰ Brusoc. *Rapport annuel 2001*.

2.4.1.1.1 Produits

Brusoc dispose de trois instruments de financement: le Micro-crédit, le Fonds d'Amorçage et le Prêt Subordonné. Par le biais du Micro-crédit et du Fonds d'Amorçage, Brusoc soutient l'économie locale, l'économie sociale¹¹¹ est soutenue par le Prêt Subordonné. Les interventions se situent entre € 1.250 et € 95.000¹¹². Cependant, pour pouvoir prétendre à l'un de ces emprunts, il faut satisfaire à plusieurs conditions d'intervention:

1. Le demandeur éprouve des difficultés pour contracter un prêt bancaire classique;
2. Le demandeur apporte un minimum de fonds propres;
3. Le demandeur veut développer une activité dans la zone « Objectif II » de la Région de Bruxelles-Capitale.

La condition concernant l'établissement dans la zone Objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale porte sur le Micro-crédit et le Fonds d'Amorçage étant donné que ces deux produits sont cofinancés par la Région de Bruxelles-Capitale et les Fonds structurels européens (FEDER). En raison de cette restriction territoriale, environ 40% des projets qui sont soumis à l'analyse de Brusoc sont exclus¹¹³. Pour le Prêt Subordonné, cette condition d'établissement ne s'applique pas; pour de telles interventions, le projet peut être situé sur l'ensemble du territoire de la Région de Bruxelles-Capitale¹¹⁴.

Tant pour le Micro-crédit que pour le Fonds d'Amorçage, Brusoc collabore étroitement avec les centres d'entreprises¹¹⁵, les guichets d'Economie locale¹¹⁶, les CPAS et d'autres associations. Brusoc a signé un contrat avec le Fonds de participation dans le but de renforcer les interventions¹¹⁷.

En ce qui concerne le nombre de contacts et le nombre d'approbations, une croissance positive est observée depuis 2001. Cela tient principalement au fait qu'après une phase de

¹¹¹ “L'économie sociale est constituée d'une variété d'entreprises et initiatives qui ont pour objectif la réalisation d'une plus-value sociale et qui respectent les principes suivants: primauté des personnes et du travail sur le capital, processus de décision démocratique et gestion transparente, enracinement social, qualité et durabilité. Une attention particulière est portée sur la qualité des relations internes et externes. Pour assurer la continuité et la rentabilité, on produit des biens et services en utilisant les ressources d'une manière économiquement efficace.” (traduction) <<http://www.vosec.be>> (04/09/2006)

¹¹² Brusoc (2006). *Créer ou développer votre activité économique. Monter un projet d'économie sociale. Financer votre projet, c'est notre métier!*

¹¹³ Brusoc. *Rapport annuel 2002*.

¹¹⁴ Brusoc. *Rapport annuel 2001*.

¹¹⁵ http://www.iiv.nl/epublications/2005/Beleid_inzake_tewerkstelling_en_beroepsopleiding.pdf (04/09/2006)

¹¹⁶ http://www.ecosubsibru.be/index.cfm?fuseaction=aides.institutions_one&institution_id=38&language=FR (04/09/2006)

¹¹⁷ Brusoc. *Rapport annuel 2002*

lancement, Brusoc tourne finalement à plein régime par une publicité de bouche à oreille, des présentations et des campagnes de promotion.

A) MICRO-CRÉDIT

Le Micro-crédit s'adresse depuis mars 2001 à toute personne qui n'a pas de perspective d'emploi ou qui vit dans des conditions précaires et voudrait se lancer en tant qu'indépendant dans la zone Objectif II (chômeurs, personnes qui vivent d'un minimum de moyens d'existence, réfugiés, etc.)¹¹⁸. Ce prêt est limité aux personnes physiques qui veulent lancer ou développer une activité.

Le montant du Micro-crédit varie entre € 1.250 et € 25.000¹¹⁹. Ce montant doit être remboursé en mensualités constantes à un taux d'intérêt annuel de 4% sur une période qui varie entre 1 et 5 ans. En moyenne, un Micro-crédit est remboursé sur une période de 3 ans mais la période effective dépend de la capacité de remboursement du demandeur. Un apport de minimum € 620 en fonds propres est requis. Par ailleurs, l'apport en nature est imputé dans ce montant¹²⁰. Aucune garantie n'est demandée. Aucun secteur n'est exclu¹²¹. La plupart des candidats qui s'adressent à Brusoc souhaitent constituer un commerce de détail ou de quartier¹²². Il est possible de lancer une activité en tant que travailleur indépendant en profession accessoire mais le but est que la personne devienne indépendante en profession principale à plus long terme. Cette possibilité de se lancer en tant qu'indépendant en profession accessoire est valable uniquement pour les personnes physiques et est donc autorisée uniquement en cas d'octroi d'un Micro-crédit, pas en cas de Fonds d'Amorçage ou de Prêt Subordonné.

B) FONDS D'AMORÇAGE

Le Fonds d'Amorçage est opérationnel depuis septembre 2001 et s'adresse aux sociétés commerciales dans la phase de constitution ou de développement. Le montant, attribué sous la forme d'un subside en capital ou d'un prêt¹²³, varie entre € 5.000 et € 95.000. Ce n'est pas un microcrédit spécifique étant donné que des montants de plus de € 25.000 peuvent être empruntés mais, vu que des sommes entre € 5.000 et € 25.000 peuvent également être octroyées, nous intégrons ce produit dans notre analyse. En outre, le Fonds d'Amorçage correspond au Micro-crédit en ce qui concerne le profil du groupe-cible. Font en effet principalement partie du groupe cible du Fonds d'Amorçage les projets à petite échelle, le candidat entrepreneur se trouvant dans une position socialement faible ou ayant peu de moyens à sa disposition. La seule différence entre le Micro-crédit et le Fonds d'Amorçage se situe dans la forme juridique de la nature de l'activité. Le Micro-crédit s'adresse aux personnes physiques tandis que le Fonds d'Amorçage est destiné au soutien de sociétés

¹¹⁸ http://www.mineco.fgov.be/enterprises/best/best_report_feira_2002_nl.pdf (04/09/2006)

¹¹⁹ Groupe SRIB. *Rapport annuel 2005*.

¹²⁰ <http://www.weblex.irisnet.be/data/Crb/Biq/2004-05/00057/F/images.pdf> (04/09/2006)

¹²¹ http://www.mineco.fgov.be/enterprises/best/best_report_feira_2002_nl.pdf (04/09/2006)

¹²² Brusoc. *Rapport annuel 2001*.

¹²³ http://www.srib.be/pages/NL/1_5.asp (07/08/2006)

commerciales. Toutes les formes juridiques de sociétés commerciales sont admises, telles que la S.A., la S.P.R.L. et la S.C.P.R.L.¹²⁴.

Le Fonds d'Amorçage doit également être remboursé en mensualités constantes à un taux d'intérêt annuel de 4% sur une période qui varie entre 1 et 5 ans. L'apport de fonds propres doit s'élever à au moins € 6.200¹²⁵. Aucune garantie n'est requise. Brusoc n'exclut aucun dossier sur la base du secteur dans lequel l'activité sera exercée.

C) PRÊT SUBORDONNÉ

Pour les projets dans l'économie sociale ou les projets d'insertion¹²⁶, Brusoc dispose du Prêt Subordonné. Ce produit s'adresse principalement aux A.S.B.L., entreprises d'insertion ou entreprises commerciales avec un objectif socio-économique¹²⁷. Les montants attribués varient entre € 5.000 et € 75.000¹²⁸. Ce montant doit être remboursé par des mensualités constantes à un taux d'intérêt annuel de 4% sur une période variant entre 1 et 5 ans. L'apport de fonds propres doit s'élever à minimum € 5.000. Aucune garantie n'est requise pour ce prêt et des secteurs ne sont pas exclus.

2.4.1.1.2 Accompagnement

Les problèmes auxquels un micro-entrepreneur peut être confronté sont généralement les mêmes que pour n'importe quel autre projet d'entreprise. Néanmoins, le public-cible de Brusoc a souvent plus de difficultés avec les aspects administratifs et financiers. Par conséquent, tous les projets qui sont financés par Brusoc (donc à la fois à l'aide du Micro-crédit, du Fonds d'Amorçage ou du Prêt Subordonné) bénéficient pendant toute la durée de remboursement du crédit d'un accompagnement et d'un appui individuels dans la gestion du projet¹²⁹, pour maximiser de cette manière la chance de perpétuer des activités développées. Cet accompagnement est assuré par Brusoc elle-même et est entièrement gratuit.

L'accompagnement se déroule en deux phases. Avant la constitution de l'entreprise, on vérifie si toutes les conditions administratives et légales sont remplies. En effet, nombreux sont ceux qui éprouvent des difficultés pour obtenir les attestations nécessaires. L'analyste

¹²⁴ Brusoc. *Rapport annuel 2001*.

¹²⁵ Brusoc (2006). *Créer ou développer votre activité économique. Monter un projet d'économie sociale. Financer votre projet, c'est notre métier!*

¹²⁶ "Une entreprise d'insertion est une entreprise ou une association dotée de la personnalité juridique qui a comme finalité sociale l'insertion sociale et professionnelle de personnes peu qualifiées et de demandeurs d'emploi particulièrement difficiles à placer, par le biais d'une activité productrice de biens et de services exercée." Décret relatif aux conditions auxquelles les entreprises d'insertion sont agréées et subventionnées du 16 juillet 1997 (Moniteur Belge du 11/08/1998), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm> (25/10/2006)

¹²⁷ http://www.mineco.fgov.be/entreprises/best/best_report_feira_2003_nl.pdf (04/09/2006)

¹²⁸ Brusoc (2006). *Créer ou développer votre activité économique. Monter un projet d'économie sociale. Financer votre projet, c'est notre métier!*

¹²⁹ Groupe GIMB. *Rapport annuel 2004*.

estime la cohérence entre le profil du demandeur et le projet et aide le candidat-entrepreneur à accomplir les formalités nécessaires. Ensemble, ils établissent un business plan. A l'aide de plusieurs rencontres personnelles entre le demandeur et l'analyste, un lien de confiance est établi entre les deux. Cette relation de confiance est très importante¹³⁰. Si l'analyste a des doutes à propos d'un aspect déterminé du projet, il peut le dire immédiatement et le fera grâce à cette relation de confiance au lieu d'attendre une décision négative du conseil d'administration. De cette manière, l'analyste intervient davantage comme personne de confiance et conseiller que comme contrôleur.

Après le début de l'activité, le même accompagnateur/analyste continue à suivre l'entrepreneur pendant toute la durée de l'emprunt. Cet accompagnement n'est pas obligatoire et ne s'effectue pas systématiquement. L'entrepreneur peut faire appel à un accompagnement lorsqu'il en a besoin. Dans ce cas, l'analyste propose un accompagnement sur mesure en fonction des besoins et des éventuels problèmes juridiques, financiers et administratifs¹³¹. Quoi qu'il en soit, l'entrepreneur doit remettre ses renseignements financiers et sa déclaration de TVA à Brusoc à intervalles réguliers. Pendant les 3 premiers trimestres du projet, Brusoc et l'entrepreneur se rencontrent au moins une fois par mois, et, même par la suite, un suivi personnalisé du projet est assuré également.

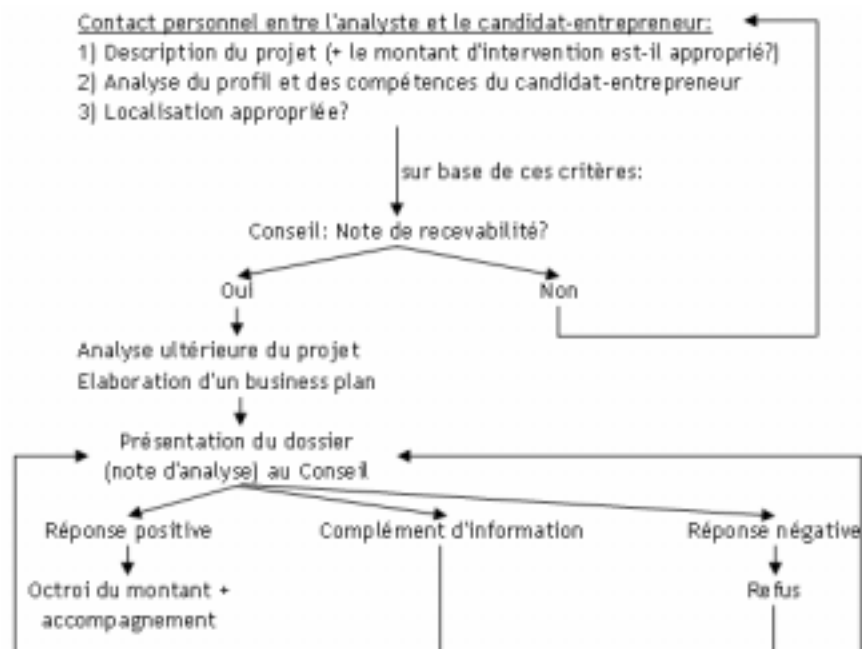
2.4.1.1.3 Procédure d'octroi

La figure ci-dessous présente le déroulement de la procédure d'octroi d'un prêt chez Brusoc. Toute la procédure se déroule au niveau interne, ce qui permet de développer une relation de confiance avec le candidat entrepreneur, un aspect sur lequel Brusoc insiste beaucoup.

¹³⁰ Servet J-M (2006). *Banquiers aux pieds nus: La micro-finance*.

¹³¹ <http://www.weblex.irisnet.be/data/Crb/Biq/2004-05/00057/F/images.pdf> (04/09/2006)

Figure 9: Demande d'un microcrédit chez Brusoc



Une première sélection des dossiers est déjà effectuée au niveau du groupe. La ou le téléphoniste contacté(e) décide, en fonction des caractéristiques du prêt souhaité (comme le montant) quels dossiers sont envoyés à Brusoc et lesquels s'inscrivent mieux dans la philosophie des autres filiales.

Pendant un premier entretien personnel avec le candidat-entrepreneur, celui-ci doit soumettre son CV et une courte description du projet d'environ une page et demi. Le projet doit répondre à quelques conditions. Un élément très important est la cohérence entre le profil et les compétences du demandeur et du projet ainsi que l'emplacement prévu du projet. Sur cette base, le Conseil décide si un projet est recevable. Les dossiers ne sont pas définitivement refusés mais tout dépend du motif de refus. Si un projet est refusé en raison d'un mauvais emplacement ou parce que le demandeur n'a pas de connaissances en gestion d'entreprise, le projet peut être représenté au Conseil après un certain temps, lorsque le demandeur a trouvé un autre emplacement ou a suivi une formation de gestion d'entreprise.

Si un projet est déclaré recevable, il est encore analysé et un business plan est établi par des contacts personnels complémentaires avec le candidat. L'analyse du projet est ensuite soumise à nouveau au Conseil qui décide si le prêt est accordé, refusé ou si des informations complémentaires sont nécessaires. La communication des informations souhaitées conduit à un accord du Conseil. En cas de refus, il est possible que le dossier soit adapté et représenté au Conseil.

2.4.1.2 Crédal¹³²

Créée en 1985 par des épargnants voulant garantir une utilisation solidaire, éthique et transparente de leur épargne, Crédal est une coopérative de crédit à finalité sociale.

L'argent récolté par le biais des parts de coopérateur est investi dans des activités en Belgique francophone sous forme de:

- crédits à des associations et des entreprises actrices de solidarité et répondant à des critères stricts: développement de l'emploi, lutte contre l'exclusion, participation démocratique, qualité de gestion, transparence et autonomie de gestion;
- crédits à des taux modérés aux personnes exclues du crédit bancaire, soit pour leur permettre de démarrer ou développer une activité indépendante (microcrédit), soit pour leur permettre de faire face à des besoins essentiels (crédit social accompagné);
- tous les crédits sont octroyés dans une optique pédagogique et accompagnés de conseils en gestion le cas échéant.

Crédal est également agréée Agence Conseil en Economie Sociale et est coordinateur d'un programme de formation, d'accompagnement et de financement à destination de femmes appelé « Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires » (AFFA).

Crédal bénéficie depuis plusieurs années déjà du soutien financier de Bacob Bank et de Fortis¹³³, à l'aide du fonds d'investissement Stimulus¹³⁴ et du produit d'épargne Epargne Cigale¹³⁵. Depuis 2006, Crédal bénéficie du soutien de Dexia Foundation, une asbl constituée fin 2004 et orientée vers le soutien de projets qui sont choisis en fonction de leurs relations étroites avec l'engagement de la banque et ne sont pas seulement fondés sur des moyens financiers mais aussi sur des moyens humains. Ainsi, Dexia Foundation consacre beaucoup de moyens au développement du microcrédit et du crédit social accompagné¹³⁶.

¹³² Pour plus d'informations sur Crédal: <http://www.credal.be> (20/04/2006)

¹³³ http://www.cefp.be/FILES/NL/6_news.html (message 11/04/2006) (29/08/2006)

¹³⁴ http://www.ethibel.org/pdf/annualreport2004_NL.pdf (29/08/2006)

¹³⁵ "L'Epargne Cigale constitue une opportunité de placement à but socio-éthique sous la forme d'un compte d'épargne: le Compte d'épargne Cigale. Mais il y a quand même des différences avec le Compte d'épargne classique. En premier lieu, Fortis Banque octroie une commission spéciale à ses deux organisations partenaires - Réseau Financement Alternatif et Netwerk Vlaanderen - ce qui leur permet de financer leurs projets socio-éthiques. Le client peut aussi abandonner une partie de ses intérêts pour soutenir un des partenaires ou un de ses projets spécifiques. Certains d'entre eux peuvent fournir une attestation fiscale si le montant dépasse € 30. Last but not least, Fortis Banque s'est engagée à réinvestir cette épargne dans des placements à but socio-éthique, selon des critères bien spécifiques. Ethibel, une organisation indépendante, effectue un contrôle annuel et délivre une déclaration de certification." <<http://www.fortisbank.be/page/Krekelsparen.asp?Type=Beleggen&TopItem=EthischBeleggen>> (29/08/2006)

¹³⁶ "Le crédit social accompagné est utilisé pour les personnes qui, pour des raisons économiques et/ou sociales, sont exclues du système bancaire et ont besoin d'un financement adapté pour pouvoir acheter des biens qui sont d'une importance essentielle pour leur réinsertion sociale." <http://www.dexia.com/docs/2006/20060510_AG/VoletC_NL/20060510_VoletC_NL_29_50.pdf> (29/08/2006)

2.4.1.2.1 Produits

Crédal dispose de divers instruments de financement pour pouvoir réaliser ses objectifs dont plusieurs peuvent être placés sous le dénominateur « microcrédit ». Les microcrédits spécifiques sont proposés sous le nom MC², mais, dans le cadre de crédits d'amélioration des conditions de vie, il est intéressant d'impliquer également dans l'analyse « Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires » et le crédit social accompagné. Pour pouvoir prétendre à un microcrédit chez Crédal, il faut satisfaire aux conditions suivantes:

1. Le demandeur est indépendant ou veut le devenir;
2. Le demandeur veut lancer une activité de moindre envergure ou l'étendre davantage (microentreprise);
3. Le demandeur a peu, voire pas accès au crédit bancaire traditionnel;
4. le projet est suffisamment développé;
5. le demandeur marque son accord avec l'accompagnement.

Chez Crédal, le nombre de contacts et le nombre d'approbations depuis 2004 présente également une augmentation remarquable. Cela tient, d'une part, au fait qu'en ce qui concerne MC², Crédal a collaboré uniquement avant 2004 avec des structures d'appui et seulement, à partir de 2004 avec d'autres organismes tels que les secrétariats sociaux et les organismes financiers. Par ailleurs, la publicité de bouche à oreille joue un grand rôle.

A) MC²

MC² est le programme de microcrédit de Crédal depuis septembre 2000. Par l'intermédiaire de MC², deux microcrédits sont proposés. Avant tout, il y a le crédit d'investissement dont le montant a été porté récemment à € 12.500 maximum. Ce microcrédit sert à financer la création ou le développement d'une activité indépendante. Cette activité indépendante doit avoir une portée limitée (l'investissement total ne peut dépasser € 50.000) et doit être exercée en profession principale. Les activités en profession accessoire sont autorisées également mais uniquement si le candidat-entrepreneur va effectivement exercer son activité à titre principal à terme. Un taux d'intérêt de 5% est imputé sur une durée de maximum quatre ans. Cependant, ce taux d'intérêt peut être réduit à 3% si l'une des conditions suivantes est satisfaite: (1) une personne se porte caution solidaire à concurrence de 50% du montant emprunté, (2) le candidat-entrepreneur fourni au comptant un apport propre de 25% du montant total du projet, (3) le candidat-entrepreneur bloque 20% du montant à emprunter sur un compte ou chez Crédal par le biais d'une participation à la société coopérative. Une cotisation au Fonds de Garantie à concurrence de 5% du montant emprunté est requise également. Les frais de cette participation au Fonds de Garantie peuvent être récupérés à concurrence de la moitié à la fin de la période de remboursement du crédit. A cet effet, deux conditions doivent toutefois être réunies. En effet, le micro-entrepreneur doit suivre l'accompagnement proposé et rembourser correctement le montant emprunté. Une dispense du remboursement du montant emprunté (capital) est possible pendant trois mois mais cette dispense n'est pas accordée automatiquement. Elle doit être approuvée par le Comité de Crédit.

En outre, Crédal dispose d'un crédit de trésorerie ou crédit de caisse de maximum € 10.000. Ce crédit est utilisé pour couvrir les besoins temporaires en liquidités et peut être demandé plusieurs fois. Un taux d'intérêt de 8% est requis. La ligne de crédit peut être utilisée pendant un an (renouvelable). Une contribution au Fonds de Garantie de 5% du montant emprunté doit être payée en supplément. Comme pour le Crédit d'Investissement, cette cotisation peut également être récupérée à concurrence de la moitié si l'accompagnement est suivi et le prêt est correctement remboursé.

Les deux microcrédits peuvent être demandés à titre complémentaire. Le montant total de deux crédits ne peut cependant excéder € 12.500 maximum. En outre, une garantie solidaire de 50% du montant emprunté était initialement requise pour les deux crédits, par une ou plusieurs personnes de l'entourage du demandeur du microcrédit. Cette condition a toutefois été abrogée récemment parce qu'elle constituait un véritable frein aux demandes de microcrédit.

Les frais de dossier s'élèvent à € 125 si la demande de crédit est approuvée par le Comité de Crédit mais que le candidat-entrepreneur décide finalement de ne pas contracter le crédit¹³⁷. En ce qui concerne le secteur dans lequel l'activité indépendante sera exercée, il existe peu de restrictions. Sont exclus les services classiques de messagerie (ils sont cependant autorisés lorsque la collaboration n'a pas lieu seulement avec des entreprises et multinationales), l'import-export pur, les téléboutiques et les secteurs politiquement incorrects. Un cofinancement est possible, par exemple avec le Prêt Lancement du Fonds de participation, avec un crédit de Brusoc, ainsi qu'avec des emprunts bancaires et d'autres sources de financement¹³⁸. Le cofinancement n'est pas soumis à des conditions spécifiques s'il s'agit d'un investissement total qui ne dépasse pas € 25.000. Lorsqu'il s'agit toutefois d'un investissement situé entre € 25.000 et € 50.000, le demandeur doit apporter des fonds propres de 10% du montant total de l'investissement. En ce qui concerne le cofinancement avec le Prêt Lancement du Fonds de participation, un apport propre de 10% doit également être effectué si le projet a une valeur totale d'investissement de plus de € 25.000. En outre, Crédal, en tant que point d'appui du Fonds de participation, peut intervenir par la voie d'un cofinancement dans l'apport propre à concurrence d'un quart du montant emprunté.

B) AFFAIRES DE FEMMES, FEMMES D'AFFAIRES

Fin 2004, Crédal a lancé le projet AFFA (« Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires »). En l'occurrence, il ne s'agit pas d'un microcrédit en soi mais d'un programme de formation pour préparer les femmes à l'entreprise qui peut finalement conduire à la demande d'un microcrédit. Ce projet est une initiative de Crédal en collaboration avec Vie Féminine, Hefboom et Stebo (remplacé par UNIZO au cours de 2006). Il est subventionné par la

¹³⁷ <http://www.credal.be/pdf/mc2/me-clients.doc> (05/09/2006)

¹³⁸ “Au Pays-Bas, quiconque met à disposition du capital à risque provenant d'un ami ou d'un membre de la famille afin de monter une entreprise, peut profiter du système Tante Agathe, une mesure avantageuse d'un point de vue fiscal. Inspiré par cet exemple, le Gouvernement flamand travaille actuellement sur le projet Vriendenlening.” (traduction) <<http://www.pmv-kmo.be/pmv-1.0//download/nl/1704/document>> (14/09/2006)

Région flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale ainsi que par le Fonds Social Européen (FSE), qui espère stimuler de cette manière l'esprit d'entreprise féminin¹³⁹, et le SPF¹⁴⁰ Intégration sociale¹⁴¹. Le projet AFFA a été couronné en 2005 par le prix Princesse Mathilde¹⁴². Le projet s'adresse uniquement à un public féminin, ce qui est clairement inspiré par la philosophie méridionale. Si nous consultons en effet les statistiques, il apparaît que la majorité des micro-entrepreneurs dans le Sud sont des femmes, contrairement au Nord où la majorité des micro-entrepreneurs sont toujours des hommes¹⁴³, à savoir 60% d'hommes contre 40% de femmes¹⁴⁴.

Ce projet qui est axé à la fois sur les femmes autochtones et allochtones se compose d'une formation de neuf semaines qui est répartie en deux cycles. Le premier cycle, ou cycle d'orientation, sert à forcer les participantes à regarder la réalité en face. On s'assure en effet qu'elles sont aptes à lancer leur propre entreprise et que leur projet est réaliste. Pendant le deuxième cycle, l'accent est placé sur l'accompagnement. Les participantes forment des groupes de trois à cinq femmes, auxquels elles peuvent s'adresser pour obtenir de l'aide et des conseils concernant leur projet. Outre cette fonction de soutien, on peut cependant remarquer aussi une sorte de contrôle social que l'on souhaite atteindre grâce à ces groupes par la garantie du groupe. En effet, 1% du montant total du prêt est retenu et les membres du groupe ne peuvent le recevoir que lorsque chaque membre du groupe a remboursé son emprunt. Ces groupes se rencontrent également dans le Sud où les emprunts sont souvent accordés à des groupes qui se portent garants du remboursement total¹⁴⁵. Hormis ces groupes, les accompagnateurs sont prêts aussi à aider personnellement les femmes dans le lancement de leur projet.

A la fin de cette formation, il est possible d'obtenir un microcrédit de maximum € 10.000. Aucune garantie n'est requise pour ce prêt. Il doit être remboursé sur une période de 18 à 24 mois (36 mois pour € 10.000) à un taux d'intérêt de 5%.

C) CRÉDIT SOCIAL ACCOMPAGNÉ

Dans le cadre de cette étude, ainsi que par Crédal même, ce crédit n'est pas considéré comme un microcrédit étant donné qu'il n'a pas pour objet d'améliorer les conditions de vie de l'intéressé par la constitution d'une activité indépendante. Ce crédit¹⁴⁶ fait partie de la

¹³⁹ http://www.hefboom.be/user_docs/HefboomalsAdviesverlener.pdf (06/07/2006)

¹⁴⁰ “Le SPF Intégration sociale est un service public qui assure l'exécution, l'évaluation et le suivi de la politique d'insertion sociale. Son objectif principal est de garantir à chacun les droits sociaux fondamentaux et ce, de manière durable.” <<http://www.mi-is.be>> (14/09/2006)

¹⁴¹ <http://www.kbs-frb.be/files/db/FR/mathilde-laureat2005-AFFA-folder.pdf> (06/07/2006)

¹⁴² Hefboom. *Jaarverslag 2005*.

¹⁴³ “34% de femmes” Crédal. *Rapport annuel 2005*. “Prêt Lancement: 43% de femmes.” Fonds de participation. *Rapport d'activités 2005*.

¹⁴⁴ <http://www.creawal.org/uploadfiles/presentation/AtelierFinancementIII.pdf> (09/08/2006)

¹⁴⁵ http://www.isonline.nl/default.asp?CMS_ITEM=57D46B219B2D43728F5827313F4C3C2DX3X42472X56&CMS_NOCOOKIE=YES (04/07/2006)

¹⁴⁶ “Crédit social accompagné; qui était appelé précédemment “Prêt 5 sur 5”. Ces crédits sont soumis à la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation.” Crédal. *Rapport annuel 2004*.

gamme de produits de Crédal depuis septembre 2003 en Wallonie et depuis octobre 2005¹⁴⁷ à Bruxelles. Ce n'est pas un crédit d'investissement destiné à lancer une entreprise. Toutefois, il s'agit d'un crédit à la consommation destiné à des personnes ou ménages qui n'ont pas ou difficilement accès au crédit bancaire classique. Ce crédit sert à contribuer à financer un achat qui est nécessaire et indispensable pour garantir la qualité de vie quotidienne. Il peut s'agir par exemple d'acheter des appareils ménagers (électriques) durables ou du mobilier. En outre, il peut également être utilisé pour équiper le domicile afin, par exemple, d'économiser de l'énergie ou pour l'achat de matériel pour des personnes handicapées. Les frais de formation et d'éducation peuvent également être financés à l'aide de ce microcrédit.

Le montant qui peut être obtenu varie entre € 500 et € 7.500. La période de remboursement dépend du crédit emprunté. Ainsi, un prêt de € 500 doit être remboursé en 18 mois maximum, un crédit de € 7.500 doit être remboursé après 36 mois maximum. Le taux d'intérêt à payer dépend également du montant emprunté. Les prêts de moins de € 2.000 exigent un intérêt de 5,5%. Un montant de plus de € 2.000, en revanche, doit être remboursé à un taux d'intérêt de 4,5%¹⁴⁸.

2.4.1.2.2 Accompagnement

En général, un candidat-entrepreneur s'adresse à Crédal par l'intermédiaire d'un point d'appui ou d'un comptable. Pendant deux séances personnelles et quelques contacts téléphoniques, le candidat et Crédal constituent le dossier complet, le business plan étant notamment établi et une étude de rentabilité réalisée

En ce qui concerne l'accompagnement post-crédit, Crédal reste à la disposition du micro-entrepreneur pendant toute la durée du crédit. Cet accompagnement est assuré par Crédal lui-même et est entièrement gratuit. Concrètement, cet accompagnement comporte une visite par un analyste de Crédal ou à un bénévole de Crédal, sur le lieu de travail. En moyenne, ces visites ont lieu une fois tous les trois mois, toutefois pas systématiquement. Le principe est que Crédal se tient à la disposition du micro-entrepreneur si celui-ci a besoin d'un accompagnement, par exemple lorsque des problèmes spécifiques surgissent. Les bénéficiaires d'un crédit chez Crédal peuvent également obtenir des informations de personnes qui font partie du réseau de Crédal, comme des avocats et comptables¹⁴⁹.

¹⁴⁷ Agence Alter (2006). *Le crédit social accompagné, aussi pour les Bruxellois*. Alter Echos, nr. 216, 22 septembre – 5 octobre 2006, pp. 16-17. <http://www.alterechos.be/le-credit-social-accompagne-aussi-pour-les-bruxellois-va15184.html> (08/11/2006)

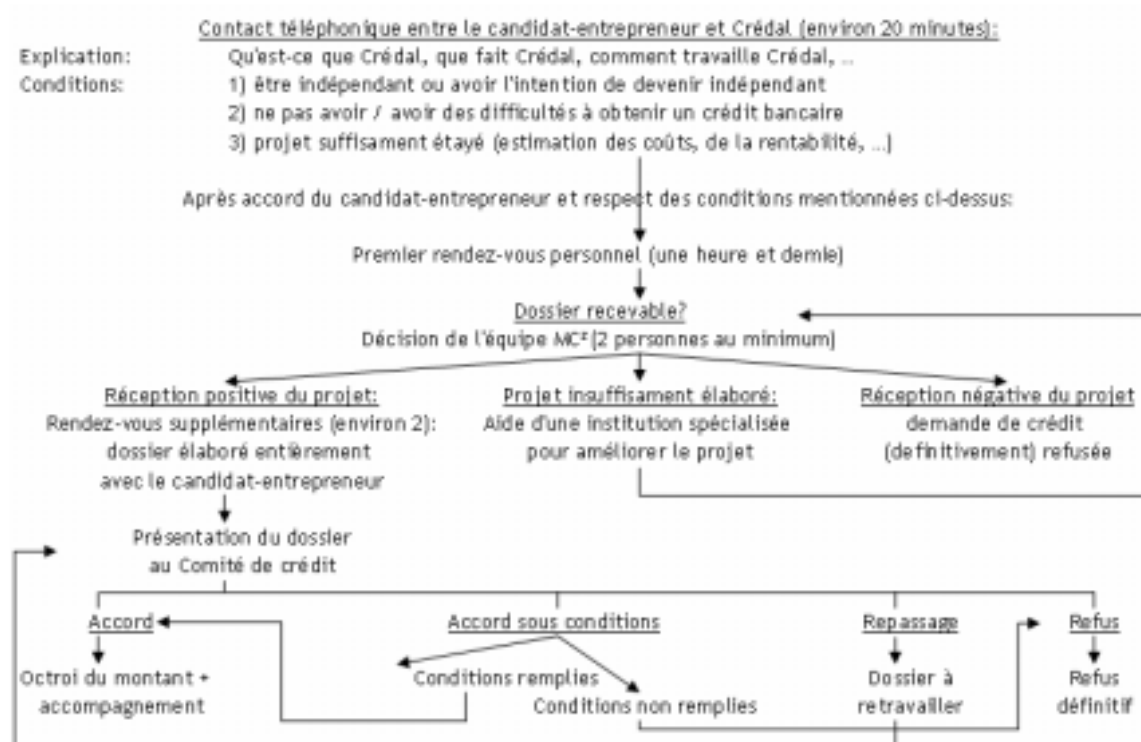
¹⁴⁸ <http://www.credal.be> (08/11/2006)

¹⁴⁹ <http://www.credal.be/pdf/mc2/me-partenaires.doc> (24/10/2006)

2.4.1.2.3 Procédure d'octroi

La figure ci-dessous représente les différents stades dans la procédure d'octroi d'un microcrédit. L'important est que, chez Crédal, toute cette procédure se déroule au niveau interne, du premier contact avec le candidat-entrepreneur jusques y compris l'attribution du crédit et l'accompagnement correspondant. Toutefois, il est possible que des personnes s'adressent à Crédal à la suite de recommandations externes.

Figure 10: Demande d'un microcrédit chez Crédal



Crédal détermine à la suite d'un entretien téléphonique d'environ 20 minutes avec le demandeur d'un microcrédit si un projet peut être intéressant à traiter ou si, dans le cas contraire, il n'a aucun avenir. Si le projet est réputé possible, un premier entretien personnel est prévu, après quoi le projet est encore évalué. Lorsqu'un projet est soumis au Comité de Crédit qui se réunit une fois par mois après plusieurs entretiens et le développement ultérieur du dossier, quatre décisions différentes sont possibles: en cas d'accord, le montant est accordé et l'accompagnement est possible; toutefois, un accord sans condition doit satisfaire à des exigences complémentaires (par exemple, la remise de documents supplémentaires) pour conduire à un accord. Un repassage nécessite de remanier le dossier, après quoi il peut être représenté au Comité de Crédit. Un refus, enfin, a pour conséquence

que le crédit n'est pas accordé et des adaptations du dossier ne sont par ailleurs pas possibles.

2.4.1.3 Fonds de participation¹⁵⁰

Le Fonds de participation est une institution financière publique fédérale, créée en 1984. Le Fonds de participation soutient et stimule l'esprit d'entreprise et poursuit un double objectif socio-économique:

1. faciliter l'accès au crédit bancaire pour l'aide aux entrepreneurs indépendants, aux professions libérales et aux petites entreprises dans la phase de lancement, la phase de reprise ou la phase d'expansion;
2. lutter contre le chômage par l'octroi de crédits à des demandeurs d'emploi qui constituent leur propre entreprise.

Pour atteindre ces objectifs, le Fonds de participation est prêt à prendre des risques mais accorde d'également beaucoup d'importance à la tenue d'une politique de crédit raisonnable. En outre, le Fonds de participation essaie de parvenir à une accessibilité maximale, par l'intermédiaire de partenariats avec tous les établissements de crédit qui opèrent en matière de crédit professionnel, avec les organisations de PME et les points d'appui pour les starters et avec le réseau de Business Angels, par le biais de produits adaptés aux besoins des entrepreneurs indépendants et à la vitesse de traitement des demandes de crédit.

Les missions que poursuit le Fonds de participation sont:

1. faciliter l'accès au marché des crédits professionnels pour les petites entreprises ou les indépendants qui débutent;
2. contribuer directement ou indirectement au renforcement de la structure financière des entreprises, personnes physiques ou morales, qui ont accès au crédit professionnel;
3. accorder des prêts subordonnés à des demandeurs d'emplois non-actifs qui veulent s'installer comme indépendant ou constituer une entreprise et contribuer au financement de leur soutien. Ils peuvent compter sur un excellent encadrement lors du dépôt de leur dossier et sur un suivi pendant les 18 premiers mois dans la phase de début;
4. pendant une période préliminaire de 3 à 6 mois, payer une indemnité et contribuer au financement de l'accompagnement des chômeurs de moins de 30 ans et d'autres personnes qui s'installent pour la première fois en tant qu'indépendant;
5. contribuer à la reprise d'entreprises;
6. effectuer des opérations administratives et techniques pour le compte de tiers, notamment pour faciliter l'accès des personnes physiques et morales au crédit professionnel et constituer des filiales à cet effet;

¹⁵⁰ Pour plus d'informations concernant le Fonds de participation: <http://www.fonds.org> (02/05/2006)

7. par l'intermédiaire de la SCRL « Fonds Starters », une filiale spécialisée dans la collecte de fonds d'épargne auprès du grand public, augmenter les interventions au profit des personnes physiques et morales - y compris les chômeurs non-actifs - qui constituent une entreprise ou qui sont installés en profession principale depuis 4 ans maximum;
8. avancer pour le compte de tiers des allocations au profit de titulaires de certaines activités indépendantes dans le cadre de secteurs à déterminer par le Roi (cf. plan social des kinésithérapeutes);
9. abriter le Centre de connaissances pour le financement des PME, chargé de l'établissement d'un réseau d'expertise et de simplifier l'accès à ce domaine;
10. assurer la gestion opérationnelle du versement d'une indemnité compensatoire de revenus aux travailleurs indépendants qui sont la victime de nuisances résultant de travaux sur le domaine public¹⁵¹.

La stratégie du Fonds de participation se concentre sur trois activités principales, à savoir l'attribution de crédits (l'attribution de crédits à de petites entreprises et leur gestion), les services et les activités du CeFiP, le centre de connaissances pour le financement des PME.

Le Fonds de participation effectue sa mission en matière d'octroi de crédits dans les business lines « Cofinancement », « Private Investment Facility » et « Microfinance ». Dans chacune de ces business lines, le Fonds de participation dispose de différents produits pour la réalisation de ses missions¹⁵². Par l'intermédiaire de son activité clé « Servicing », le Fonds de participation intervient comme un prestataire de services financiers pour d'autres institutions. En pratique, cela se déroule par l'intermédiaire du Brufonds, du Fonds Starters, de la Proximity Finance Foundation, de la Belgian Bankers Academy en du « Fonds de l'Economie Sociale et Durable ». Depuis 2005, le Fonds de participation accueille également le CeFiP, l'organe fédéral de référence sur le plan du financement des PME¹⁵³.

2.4.1.3.1 Produits

Par l'intermédiaire de la business line « Microfinance », des prêts sont accordés à des chômeurs et personnes qui ont un accès difficile au crédit bancaire classique pour l'élaboration de leur activité économique propre. A cet effet, les Prêt Lancement et Prêt Solidaire sont utilisés. Les partenaires de cette business line sont les organisations de PME et les structures d'appui pour les starters qui se chargent également d'un encadrement professionnel des bénéficiaires de ces crédits¹⁵⁴.

¹⁵¹ Fonds de participation. *Rapport d'activités 2005*.

¹⁵² “Cofinancement: Starteo, Optimeo; Private Investment Facility: Business Angel+, Privak+.” Fonds de participation. *Rapport d'activités 2005*.

¹⁵³ Fonds de participation. *Rapport d'activités 2005*.

¹⁵⁴ Fonds de participation. *Rapport d'activités 2004*.

A) PRÊT LANCEMENT

Le Prêt Lancement est une formule pour s'installer en tant qu'indépendant à titre principal en vue de constituer une entreprise. Si cela s'accompagne de la constitution d'une société, le demandeur doit être l'actionnaire de référence et assurer la gestion quotidienne. Le prêt est destiné aux chômeurs complets indemnisés, aux chômeurs demandeurs d'emploi inscrits depuis au moins trois mois et aux bénéficiaires d'une allocation d'attente ou d'un revenu d'insertion. Le Prêt Lancement est un prêt subordonné et peut seulement être accordé à des personnes physiques.

Le Prêt Lancement est destiné au financement d'investissements matériels, immatériels et financiers, ainsi qu'au financement des besoins en fonds de roulement allant de pair avec le lancement de l'activité. Certaines activités dans certains secteurs sont exclues pour tous les prêts du Fonds de participation, donc aussi pour le Prêt Lancement (cf. régime minimis)¹⁵⁵. Le montant maximum qui peut être attribué est égal à € 30.000. Un montant de 1/4 de la somme que l'on souhaite emprunter doit être apporté en espèces ou par l'intermédiaire d'un prêt auprès d'une banque ou d'une autre IMF.

Pour ce prêt, aucune garantie n'est requise. Le taux d'intérêt fixe s'élève à 4%. Ce taux d'intérêt peut toutefois être ramené pendant les deux premières années à 3% si le bénéficiaire suit effectivement l'accompagnement qui lui est proposé gratuitement pendant 18 mois dans une des structures d'appui spécialisées. Si nous considérons le nombre de Prêts Lancement octroyés en 2005, nous voyons qu'environ 10% des demandeurs suivent le Plan Jeunes Indépendants (avec accompagnement obligatoire) et environ 83% préfèrent un Prêt Lancement avec accompagnement. Donc, 93% donnent la préférence à l'accompagnement et seuls 7% souhaitent un prêt Lancement sans accompagnement.

La durée du prêt s'élève à 5, 7 ou 10 ans. Le Prêt Lancement est remboursé à l'aide de mensualités constantes. Toutefois, la première année, on est dispensé du remboursement du capital. Une dispense durant les deuxième et troisième années est également possible en fonction de la nature du projet.

Si l'on est forcé de cesser l'activité, une réglementation est prévue également à cet effet. Si la cessation intervient dans les 5 premières années qui suivent le début de l'activité et qu'elle est indépendante de la volonté de l'intéressé, le Fonds de participation peut la considérer comme involontaire et aucun autre remboursement n'est demandé, dans la mesure où le caractère involontaire de la cessation peut être prouvé¹⁵⁶. Ce que l'on oublie souvent, c'est que cette remise de dette sur le plan professionnel constitue un avantage imposable¹⁵⁷. Le Fonds de participation établit une fiche fiscale pour les avantages obtenus

¹⁵⁵ Ordonnance 69/2001 de la Commission européenne du 12/01/01, portant sur l'application des articles 87 et 88 du traité CE sur l'aide de minimis, <<http://www.fonds.org>> (31/08/2006)

¹⁵⁶ Arrêté royal, art. 25, du 22 décembre 1992 réglant l'organisation et le fonctionnement du Fonds de participation. (Moniteur Belge du 13/01/1993, err. 03/02/1993).

¹⁵⁷ Federale Overheidsdienst Financiën - Administratie van Fiscale Zaken (2004). *Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992 Deel I*. Art. 25, alinéa 2: "Les bénéfices comprennent également: les avantages de

si bien que le bénéficiaire est imposable à la fois sur le capital acquitté et sur les intérêts correspondants. Si la cessation se produit pour l'une ou l'autre raison dans les 9 ans qui suivent le début de l'activité, le droit à l'allocation de chômage est conservé¹⁵⁸.

Bien que le Prêt Lancement s'élève à maximum € 30.000, nous considérons néanmoins ce crédit comme un microcrédit étant donné que le groupe-cible est clairement défini et relève des limites définies par la Commission européenne.

PLAN JEUNES INDÉPENDANTS

Une application spécifique du Prêt Lancement est le Plan Jeunes Indépendants. Il ne s'agit pas d'un microcrédit spécifique mais d'un programme préparatoire au Prêt Lancement. A cet effet, il faut satisfaire à trois conditions supplémentaires. D'une part, il faut avoir moins de 30 ans; ensuite, il faut être demandeur d'emploi et, enfin, on ne peut encore avoir exercé aucune activité indépendante. Une restriction sectorielle s'applique également pour certaines activités dans certains secteurs (cf. réglementation minimis).

Pendant une période de 3 à 6 mois, la phase préparatoire du projet, le demandeur est accompagné gratuitement par une structure d'appui. Pendant cette phase préparatoire, le demandeur peut éventuellement recevoir une indemnité mensuelle du Fonds de participation de € 375, ainsi qu'une allocation d'établissement de l'ONEM. La condition est toutefois que l'on puisse prouver que l'on n'a pas d'autres revenus et que l'on reçoit une allocation d'attente de l'ONEM.

A l'issue de la phase préparatoire, une demande de Prêt Lancement est déposée auprès du Fonds de participation qui étudie la faisabilité économique et financière du projet. Ici aussi, un plafond maximum de € 30.000, à rembourser sur 5, 7 ou 10 ans, en fonction de la nature de l'investissement, à un taux d'intérêt fixe de 4% (3% pendant les deux premières années) est d'application. Si nécessaire, un prêt de subsistance sans intérêt de € 4.500 peut également être obtenu pour pourvoir à ses propres besoins, lequel ne doit être remboursé qu'à partir de la sixième année. Après l'octroi du Prêt Lancement et lancement de l'entreprise, la structure d'appui continue à soutenir le jeune indépendant et à le conseiller pendant les 24 premiers mois de l'activité.

toute nature que l'entrepreneur obtient en raison ou à l'occasion de l'exercice de son activité professionnelle”
Art. 27, alinéa 2: “Les profits sont tous les revenus d'une profession libérale, charge ou office et tous les revenus d'une occupation lucrative qui ne sont pas considérés comme des bénéfices ou des rémunérations. Ils comprennent: les avantages de toute nature obtenus en raison ou à l'occasion de l'exercice de l'activité professionnelle.” (traduction)

¹⁵⁸ Fonds de participation (2004). *Vade-Mecum du Prêt Lancement*. pp 17. <<http://www.fonds.org>> (04/05/2006)

B) PRÊT SOLIDAIRE

Le Prêt Solidaire a été créé en 1997 par la Fondation Roi Baudouin. Depuis 2002, le Fonds de participation a repris le Prêt Solidaire et l'a ajouté à son portefeuille de produits. Le Prêt Solidaire s'adresse aux personnes qui souhaitent lancer leur propre activité mais qui n'ont pas accès aux crédits bancaires et crédits d'investissement ordinaires et qui se trouvent dans l'impossibilité de recueillir un capital de départ en raison de leur situation financière personnelle¹⁵⁹. Il s'agit par exemple de personnes qui reçoivent une prestation sociale du CPAS, un revenu d'insertion ou une allocation de chômage reçue sans autres revenus dans le ménage. Les demandeurs d'asile sont également pris en considération pour un Prêt Solidaire si le Commissariat-Général aux Réfugiés a étudié la demande de reconnaissance du statut de réfugié et a reconnu officiellement ce dernier¹⁶⁰. Les demandeurs d'asile peuvent ne pas être pris en considération si la procédure est encore en cours¹⁶¹. Une autre condition importante pour pouvoir prétendre à un Prêt Solidaire est le fait que le demandeur doit s'établir comme indépendant en profession principale ou constituer sa propre entreprise. Si cela s'accompagne de la constitution d'une société, le demandeur doit être actionnaire de référence et répondre également de la gestion quotidienne. Tout comme pour le Prêt Lancement, seules les personnes physiques sont prises en considération pour un Prêt Solidaire. Certaines activités dans certains secteurs sont exclues (cf. réglementation minimis).

Le montant maximum du prêt s'élève à € 12.000, avec un délai maximum de 4 ans. Le taux d'intérêt fixe s'élève à 3%. Pendant les 3 premiers mois du projet, le demandeur est toutefois dispensé du remboursement du capital; ensuite, le remboursement intervient en 45 tranches égales. Aucune garantie n'est requise. La différence avec le Prêt Lancement réside dans le fait que l'accompagnement est obligatoire pendant 18 mois à compter de la création du projet. En outre, le Prêt Solidaire ne peut être cumulé avec aucun autre prêt, même pas avec un autre type de prêt du Fonds de participation, tandis que le Prêt Lancement peut être cumulé avec un Starteo¹⁶², un microcrédit de Crédal¹⁶³ ou Brusoc, ou un crédit d'une banque. En ce qui concerne un cumul avec le produit Starteo, le montant des deux prêts cumulés ne peut être supérieur au montant maximum du Starteo¹⁶⁴.

¹⁵⁹ Fonds de participation. *Rapport d'activités 2004*.

¹⁶⁰ Fonds de participation (2004). *Vademecum du Prêt Solidaire*. pp. 20. <<http://www.fonds.org>> (04/05/2006)

¹⁶¹ Wauters B. & Lambrecht J. (2006). *Zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en vluchtelingen*.

¹⁶² <http://www.fonds.org> (04/05/2006)

¹⁶³ <http://www.credal.be/pdf/mc2/me-partenaires.doc> (05/09/2006)

¹⁶⁴ "Starteo vous aide à financer le lancement de votre entreprise ou de votre activité d'indépendant. Vous êtes considéré comme starter si vous démarrez votre activité ou si vous l'exercez à titre principal depuis moins de 4 ans. Starteo est distribué via les organismes de crédit. Le montant s'élève à:

- maximum € 250.000, limité en outre au montant du prêt accordé par l'organisme de crédit OU 4 fois votre apport personnel;

- Pour les reprises, maximum € 350.000, limité en outre au montant du prêt accordé par l'organisme de crédit OU 35% de l'investissement professionnel si le montant de l'intervention demandée dépasse € 250.000."

<<http://www.fonds.org>> (07/09/2006)

2.4.1.3.2 Accompagnement

Dans le cas du Fonds de participation, l'accompagnement des candidats-entrepreneurs n'est pas effectué au niveau interne. Pour l'accompagnement et le soutien, le Fonds de participation a conclu un accord de collaboration avec différentes institutions spécialisées dans le soutien des jeunes indépendants, les structures d'appui. Ces structures d'appui se chargent de l'apport des candidats-entrepreneurs, ainsi que du suivi de leurs projets. De cette manière, le Fonds de participation peut se concentrer sur son activité principale, à savoir l'octroi de crédits.

Les structures d'appui offrent une aide professionnelle pendant la phase de lancement, lors de la préparation de la demande de crédit. En outre, elles offrent un soutien jusqu'à 18 mois après l'attribution du prêt (24 mois pour le Plan Jeunes Indépendants). Cet accompagnement est entièrement gratuit pour les candidats-entrepreneurs. Le tableau ci-dessous présente les structures d'appui du Fonds de participation. Certaines structures d'appui sont installées à différents endroits, manifestant ainsi la présence du Fonds de participation dans toute la Belgique.

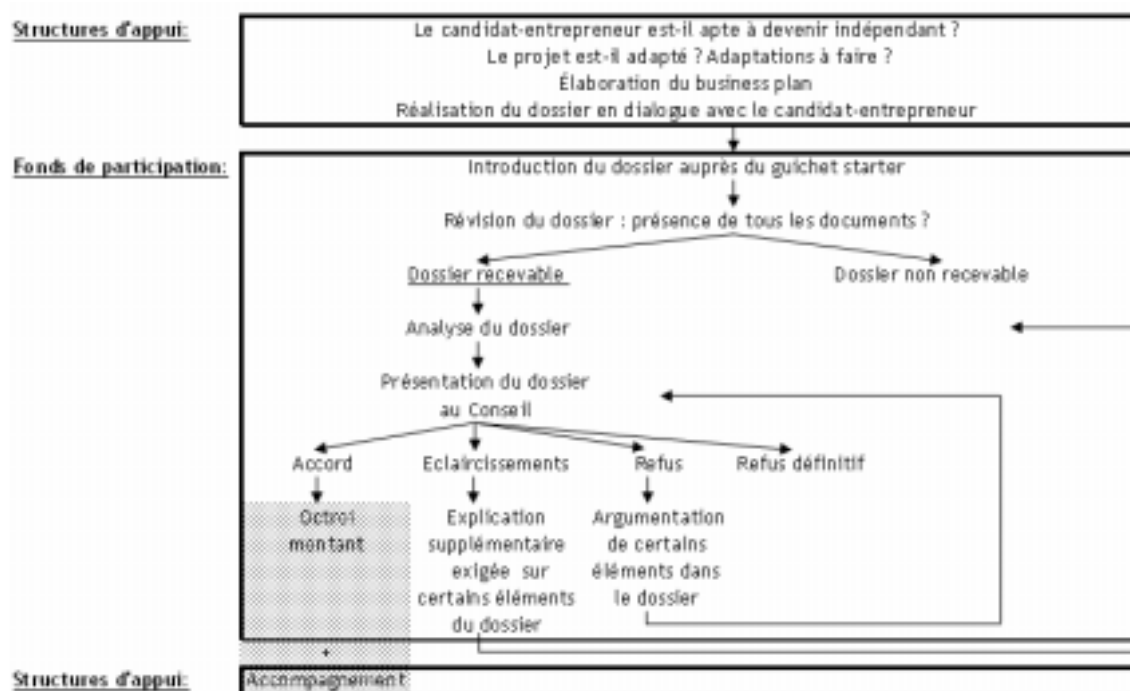
Tableau 1: Structures d'appui du Fonds de participation

ACSO VZW	UNIZO TURNHOUT	CREA-JOB
CISO VZW	UNIZO VEURNE	CREDAL
DE BEITEL	UNIZO WESTERLO	CRES
DE ENT	VAART	ECOMONS
DE KEMPISCHE BRUG	VLAO	ECOSOC
DE WOLKAMMERIJ	VIABO VZW	EUCLIDES
EROV	VOKA ANTWERPEN-WAASLAND	FOCLAM TOURNAI
HDP-ONDERNEMINGSLOKET	VOKA LEUVEN	FORMAT PME WAVRE
KANAAL 127	VOKA HALLE-VILVOORDE	GROUPE ONE CREO
KMO Centrum	AJE WAVRE	GEL MOLENBEEK
Koninklijke Unie Middenstand	ARCHIPEL	GEL SCHAERBEEK
LVZ	AREBS	HDP GUICHET D'ENTREPRISES
SDS	BEP NAMUR	HERACLES
TANDEM VZW	BRUSOC	ILES
UNIZO CENTRALE ZETEL	CCIB	JOB'IN
UNIZO ANTWERPEN	CCIBW	Maison de l'entreprise MONS
UNIZO BRUSSEL	CCIH	MCH
UNIZO DENDERMONDE	CCIHO	MIREC
UNIZO DIKSMUIDE	CCILB	MIRESSEM
UNIZO GENT	CCI NAMUR	SOLVAY ENTREPRENEURS
UNIZO KORTRIJK	CEF-PME	UCM BRUXELLES
UNIZO LIMBURG	Centre D'entreprises Dansaert	UCM OCCLAM HAINAUT
UNIZO MECHELEN	Centre d'entreprises St-Gilles	UCM OCE LIEGE
UNIZO OUDENAARDE	IFAPME	UCM PME SERVICE
UNIZO OOSTENDE	CERACTION	WFG OSTBELGIEN
UNIZO ROESELARE	CHALLENGE	

2.4.1.3.3 Procédure d'octroi

Le tableau ci-dessous donne un aperçu schématique des stades qu'un dossier de crédit doit traverser avant d'être approuvé. La principale différence par rapport aux autres IMF réside dans le fait que le Fonds de participation répond uniquement de l'analyse et de l'octroi du crédit. L'accompagnement pré et post-crédit est confié aux structures d'appui.

Figure 11: Demande d'un microcrédit (Prêt Lancement) au Fonds de participation



Les structures d'appui élaborent les dossiers de projet avec les candidats-entrepreneurs. Cela est spécifique au fonctionnement du Fonds de participation: le Fonds de participation a confiance en ses partenaires et en leur professionnalisme et, par ailleurs, le fonctionnement par l'intermédiaire des structures d'appui favorise la vitesse de traitement des dossiers et l'accessibilité du Fonds de participation. Le revers de la médaille est que le Fonds de participation lui-même entre moins en contact avec le client. Toutefois, le Fonds de participation est prêt au contact dans des cas exceptionnels.

Avant qu'un dossier ne soit analysé, on détermine si ce dossier est recevable ou pas. Un dossier irrecevable est par exemple un dossier dans lequel le montant demandé est supérieur au montant maximal du produit concerné ou, par exemple, un dossier dans lequel le demandeur souhaite s'installer en tant qu'indépendant à titre accessoire, ce qui est contraire aux dispositions du produit. Lorsqu'un dossier est déclaré recevable, il est analysé, après quoi il est soumis au Conseil d'Administration. Selon l'article 9 de l'arrêté royal du 22

décembre 1992 réglant l'organisation et le fonctionnement du Fonds de participation, le conseil d'administration se compose d'opérateurs externes nommés par arrêté royal délibéré en Conseil des Ministres pour un délai de six ans. Le conseil se réunit toutes les semaines pour discuter des dossiers du Prêt Lancement. Trois décisions sont possibles, à savoir « accord » (le montant est accordé et l'accompagnement est confié au point d'appui), « renseignements » (la structure d'appui doit fournir des renseignements complémentaires concernant le présent dossier) et « refus » (la structure d'appui ayant alors l'occasion d'avancer des arguments pour justifier que le dossier devrait quand même être accepté). Lorsque l'argumentation s'avère insuffisante, le dossier est éventuellement refusé définitivement.

La procédure relative au Prêt Solidaire diffère de celle du Prêt Lancement. La procédure pour un Prêt Solidaire connaît en effet aussi une première présentation. Les dossiers analysés sont soumis au Comité de Crédit qui se réunit une fois toutes les trois semaines pour statuer sur les dossiers. Le Comité de Crédit se compose de personnes externes et de représentants du Fonds de participation¹⁶⁵.

2.4.1.4 Tableaux récapitulatifs

Les tableaux suivants présentent une synthèse de ce qui est décrit en détail précédemment. Les différents produits (avec leurs caractéristiques) qui, selon nous, sont importants dans le cadre d'une étude sur la microfinance et le microcrédit y sont présentés.

Tableau 2: Les trois institutions de microfinance en Belgique

	Brusoc	Crédal	Fonds de participation
Siège	Bruxelles	Bruxelles, Charleroi et Louvain-la-Neuve	Bruxelles
Territoire d'activité	Zone Objectif II dans la Région de Bruxelles-Capitale	- Région Bruxelles-Capitale - Wallonie	Belgique
Structure	Filiale régionale du groupe SRIB	Société coopérative privée	Organisme financier public fédéral
Origine des fonds	- Région de Bruxelles-Capitale - FEDER	- Participation à une société coopérative - Dexia Foundation - Région de Bruxelles-Capitale et Wallonie	- Capitaux propres - Fonds Starters srl: prêt obligataire de € 65 millions
Produits (microfinance)	- Micro-crédit - Fonds d'Amorçage	- MC ² : Crédit d'investissement - MC ² : Crédit de trésorerie - AFFA	- Prêt Lancement - Plan Jeunes Indépendants - Prêt Solidaire

¹⁶⁵ Fonds de participation (2004). *Vademecum du Prêt solidaire*. pp. 20. <<http://www.fonds.org>> (24/11/2006)

Tableau 3: Produits de microcrédit par institution

	Brusoc		Crédal		Fonds de participation	
	Micro-crédit	Fonds d'Amorçage	MC²: Crédit d'Investissement	MC²: Crédit de trésorerie	Prêt Solidaire	Prêt Lancement
Objectif	Lancement ou développement d'une activité indépendante		Création ou expansion d'une activité indépendante	Financement des besoins de trésorerie temporaires	Lancement ou développement d'une activité indépendante	
Groupe-cible	Personnes physiques vivant dans des conditions précaires (bénéficiaires d'une allocation sociale, chômeurs, ...) qui veulent lancer ou développer une activité indépendante; difficultés pour obtenir un prêt bancaire classique	Sociétés commerciales en phase de constitution ou de développement; le candidat-entrepreneur se trouve dans une position socialement faible, difficultés pour obtenir un prêt bancaire classique	(Futurs) micro-entrepreneurs qui n'ont pas ou difficilement accès au crédit bancaire		Personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire et éprouvent des difficultés pour obtenir le capital de départ en raison de leur situation financière.	Chômeurs complets indemnisés, demandeurs d'emploi non-actifs inscrits depuis au minimum 3 mois, bénéficiaires d'une allocation d'attente ou d'un revenu d'insertion
Montant	Entre € 1.250 et € 25.000	Entre € 5.000 et € 95.000	Maximum € 12.500; Crédit d'investissement et crédit de trésorerie peuvent être cumulés mais ne peuvent dépasser ensemble plus de € 12.500	Maximum € 10.000; Crédit d'investissement et crédit de trésorerie peuvent être cumulés mais ne peuvent dépasser ensemble plus de € 12.500	Maximum € 12.000	4 fois l'apport propre, maximum € 30.000; Pas de montant minimum déterminé, mais mieux vaut financer autrement les demandes de moins de € 5.000.
Taux d'intérêt annuel	4%	4%	5%, réduits à 3% si l'une des conditions est remplie: - 50% caution solidaire - 25% apport propre - 20% bloqués sur un compte.	8%	3%	4%, réduits à 3% pendant les 2 premières années si l'accompagnement est suivi

Durée	1 – 5 ans	1 – 5 ans	Maximum 4 ans	Maximum 1 an, peut être demandé plusieurs fois	4 ans	5, 7 ou 10 ans en fonction de la nature du projet
Remboursement	Remboursement mensuel en tranches constantes		Remboursement mensuel constant		Remboursement mensuel constant en 45 tranches égales	Remboursements mensuels constants
Dispense de remboursement	Pas de dispense de remboursement		Dispense possible (capital) pendant 3 mois si le Comité de Crédit y consent		3 mois de dispense	Dispense pendant 1 à 3 ans, selon la nature du projet
Apport propre	Minimum € 620	Minimum € 6.200	Pas d'apport propre requis, uniquement 10% en cas de cofinancement (montant de l'investissement > € 25.000)		Pas d'apport propre demandé	Apport propre de ¼ (peut être emprunté)
Profession accessoire / Profession principale	Activité indépendante à titre accessoire possible au début mais à titre principal à terme	Accordé uniquement en cas d'activité indépendante à titre principal	Activité indépendante à titre principal ou lancement en profession accessoires mais, à terme, en profession principale.		Accordé uniquement en cas d'activité indépendante à titre principal	
Conditions	Projets dans la zone Objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale		5% de cotisation au Fonds de Garantie (moitié récupérable en cas d'accompagnement et de remboursement correct); € 125 frais de dossier si dossier accepté par Crédal mais que le demandeur ne contracte pas le crédit		Accordé uniquement aux personnes physiques mais la constitution d'une société est possible également si le demandeur est l'actionnaire de référence et assure la gestion quotidienne.	
Accompagnement professionnel	Accompagnement gratuit (pré- et post-crétion) pendant toute la durée du crédit par Brusoc même.		Accompagnement gratuit (pré- et post-crétion) pendant toute la durée du crédit par Crédal même.		Accompagnement gratuit (pré- et post-crétion) par une structure d'appui spécialisé pendant les 18 premiers mois de l'activité.	
Garantie	Aucune garantie requise		Aucune garantie requise		Aucune garantie requise	
Secteurs exclus	Pas de secteurs exclus		Services classiques de messagerie, import et export, téléboutiques et secteurs non corrects politiquement		Certaines activités dans certains secteurs sont exclus (cf. régime minimis)	
Cumul / cofinancement	Cofinancement possible avec le Prêt Lancement (Fonds de participation), un crédit d'investissement et un crédit de trésorerie (Crédal) ainsi qu'avec un prêt bancaire		Cofinancement possible avec Prêt Lancement (Fonds de participation) et avec les produits de Brusoc, ainsi qu'avec un prêt bancaire.		Pas de cumul possible.	Cumul possible avec Starteo, un crédit d'investissement et un crédit de trésorerie (Crédal), les prêts de Brusoc, ainsi qu'avec un prêt bancaire

Tableau 4: Programmes préparatoires

	Crédal: Affaires de femmes/femmes d'affaires	Fonds de participation: Plan Jeunes indépendants
Objectif	Formation + crédit complémentaire pour pouvoir s'installer en tant qu'indépendant	Programme préparatoire pour un Prêt Lancement
Groupe-cible	Femmes chômeuses qui veulent lancer une activité indépendante mais dont le projet n'est pas encore à maturité	Demandeurs d'emploi non-actifs de moins de 30 ans qui s'installent pour la première fois en tant qu'indépendant
Montant	Maximum € 4.000	4 fois l'apport propre; maximum € 30.000; Pas de montant minimum fixé, mais mieux vaut financer autrement les demandes de moins de € 5.000. Indemnisation des frais de € 375 par mois pendant la phase préparatoire (de 3 à 6 mois), cumulable éventuellement avec une indemnité d'attente ou d'établissement, prêt d'entretien sans intérêt de € 4.500 lors du lancement de l'activité (remboursable pendant les 6 ^e et 7 ^e années)
Taux d'intérêt	5%	4%, ramenés à 3% pendant les 2 premières années si l'accompagnement est suivi
Durée	Période de 18 à 24 mois	5, 7 ou 10 ans, selon la nature du projet
Remboursement	Remboursement mensuel	Mensualités constantes, dispense pendant 1 à 3 ans selon la nature du projet
Accompagnement professionnel	Accompagnement et soutien au sein de groupes de soutien + accompagnement individuel professionnel pendant la 1 ^e année de l'activité (gratuit)	Accompagnement pré-crédation gratuit (3 à 6 mois) par une structure d'appui spécialisée. Accompagnement post-crédation gratuit (24 mois après l'octroi du prêt lancement par la même structure d'appui)
Garantie	Aucune garantie requise; garantie par l'intermédiaire du contrôle social dans des groupes de soutien	Aucune garantie requise

2.4.1.5 Tendances

Quelques tendances remarquables sont présentées ci-dessous à l'aide de données chiffrées. Les chiffres proviennent des rapports annuels respectifs.

2.4.1.5.1 Part de marché

Pour chaque institution spécialisée, le tableau ci-dessous expose le nombre de dossiers approuvés. Des chiffres de 2001 ne sont pas disponibles pour le Prêt Solidaire dans le cadre du Fonds de participation puisque ce produit n'a été repris qu'en 2002 par le Fonds de participation de la Fondation Roi Baudouin. Les chiffres relatifs au Prêt Solidaire de l'année

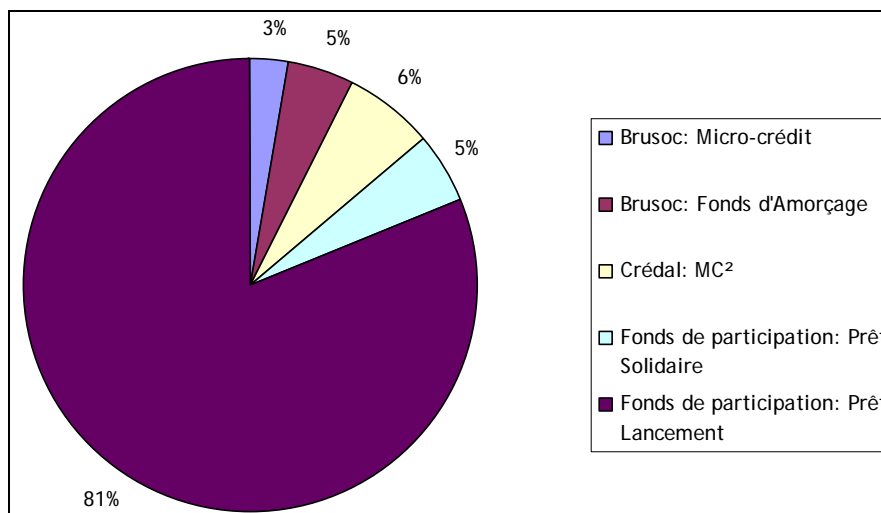
2001 portent donc dans les tableaux ci-dessous sur les résultats de la Fondation Roi Baudouin¹⁶⁶.

Tableau 5: Nombre d'approbations par institution

		2001	2002	2003	2004	2005
Brusoc	Micro-crédit	2	7	6	13	17
	Fonds d'Amorçage	3	8	8	13	30
Crédal	MC²	16	17	19	28	39
Fonds de participation	Prêt Solidaire	23	44	48	48	32
	Prêt Lancement	327	517	471	476	503

Chaque IMF, sur le plan du nombre d'approbations par produit, a connu une évolution au fil du temps. Si nous examinons, sur la base des chiffres de 2005, la part de marché en ce qui concerne le nombre de dossiers approuvés de microcrédit, nous constatons que le Fonds de participation détient une part de marché de 86%, composée de 81% de Prêts Lancement et 5% de Prêts Solidaires. Brusoc détient 8% du marché (3% de Micro-crédits et 5% de Fonds d'Amorçage) et Crédal 6%.

Figure 12: Part de marché par institution en fonction du nombre d'approbations (2005)



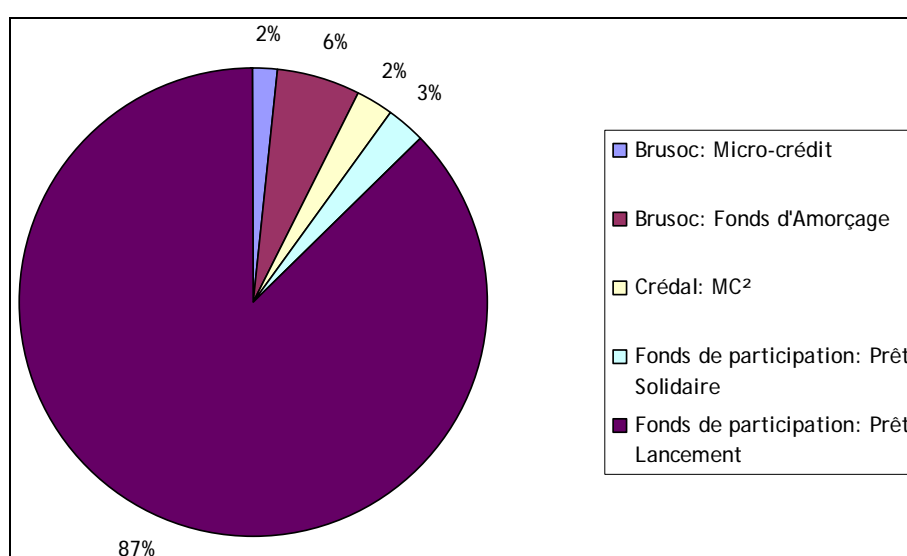
Si nous considérons cette répartition du marché sur la base du nombre total attribué par IMF durant l'année 2005, des différences s'expriment également. Le Fonds de participation détient 90% du marché, par l'intermédiaire de 3% de Prêts Solidaires et 87% de Prêts Lancement. Brusoc détient 8% du marché (2% Micro-crédits et 6% Fonds d'Amorçage). Crédal dispose de 2% du marché.

¹⁶⁶ Fondation Roi Baudouin. *Rapport annuel 2001*.

Tableau 6: Montants attribués par institution (en €)

		2001	2002	2003	2004	2005
Brusoc	Micro-crédit	19.832	55.065	39.500	118.200	194.780
	Fonds d'Amorçage	110.937	167.361	293.500	299.000	738.500
Crédal	MC²	72.425	115.020	107.185	190.937	311.368
Fonds de participation	Prêt Solidaire	121.591	308.871	367.722	419.626	361.468
	Prêt Lancement	7.159.952	12.224.189	10.788.291	10.835.753	10.855.891

Figure 13: Part de marché par institution en fonction du montant attribué (en €) (2005)



2.4.1.5.2 Montant moyen octroyé

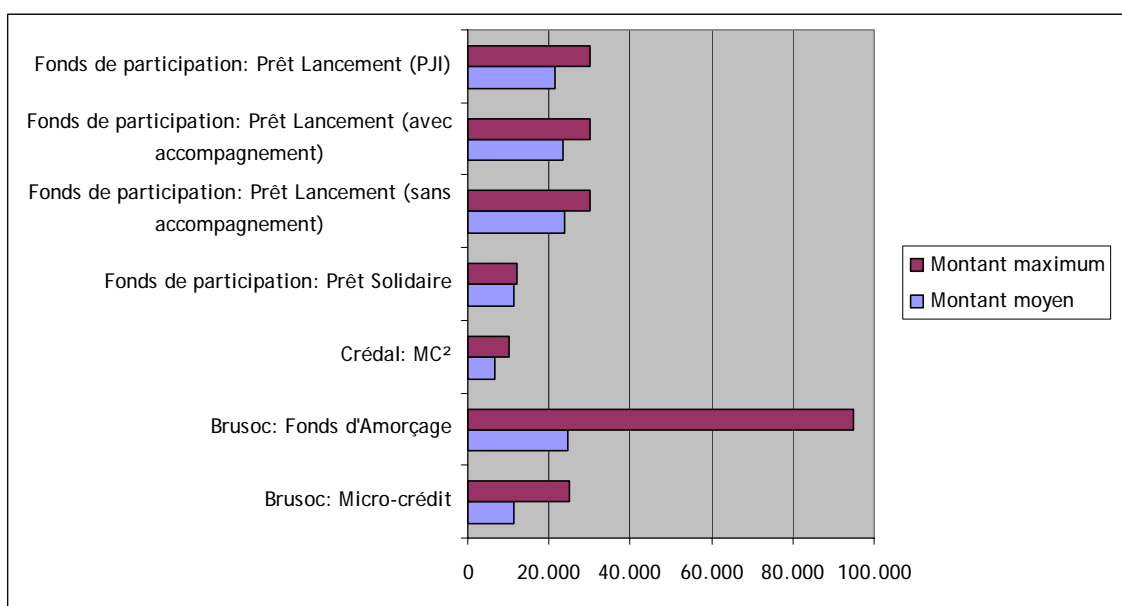
Sur la base des chiffres de 2005, les montants moyens octroyés par IMF sont assez divergents, ce qui peut s'expliquer par les différents plafonds par produit par établissement. Les montants pour le Fonds d'Amorçage de Brusoc et le Prêt Lancement du Fonds de participation sont nettement plus élevés étant donné que ces crédits peuvent également être octroyés à concurrence de plus de € 25.000. En ce qui concerne le Plan Jeunes Indépendants du Fonds de participation, un prêt de subsistance complémentaire peut encore être octroyé. Dans le passé, celui-ci s'élevait à € 2.250. Récemment (depuis le 1er avril 2006), le montant maximum de ce prêt a été porté à € 4.500.

Tableau 7: Montant moyen accordé par institution (en €) (2005)

		Gemiddeld bedrag
Brusoc	Micro-crédit	11.460
	Fonds d'Amorçage	24.615
Crédal	MC²	6.750
Fonds de participation	Prêt Solidaire	11.295
	Prêt Lancement (sans accompagnement)	23.870
	Prêt Lancement avec accompagnement	23.520
	Prêt Lancement (Plan Jeunes Indépendants)	21.525

Si nous comparons les montants moyens avec les montants maximaux attribuables, une nette différence apparaît pour le Fonds d'Amorçage de Brusoc. Le montant moyen qui a été octroyé en 2005 s'élève à seulement 26% du montant maximum attribuable. Sur le plan des Micro-crédits aussi, Brusoc enregistre un score nettement inférieur à Crédal et au Fonds de participation: le montant moyen attribuable s'élève à 46% du montant maximum. Tant pour Crédal que pour le Fonds de participation, les différences entre les montants moyens et les montants maximaux attribuables ne sont pas si prononcées

Figure 14: Montant moyen contre maximum attribué par institution (en €) (2005)

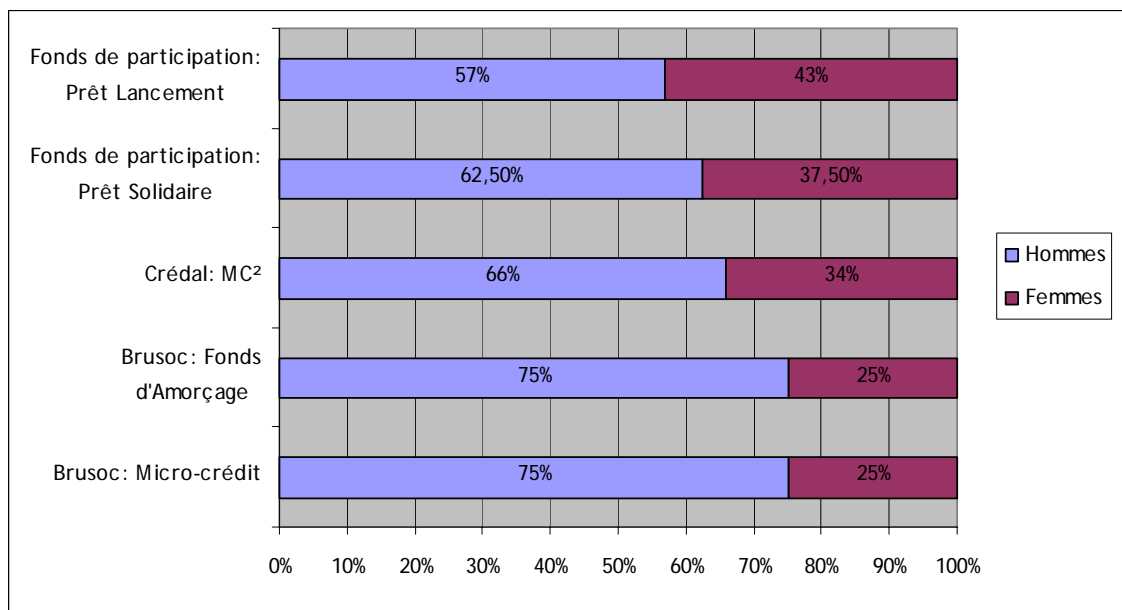


2.4.1.5.3 Sexe

En ce qui concerne la répartition en fonction du sexe, nous constatons que la proportion d'hommes par rapport au nombre d'approbations par IMF est supérieure à la proportion de femmes. Toutefois, nous constatons déjà une évolution positive sur ce plan. En effet, depuis 2003, la proportion de femmes a augmenté dans les IMF. La proportion hommes/femmes

s'élevait à 60/40% au Fonds de participation en 2003 (en ce qui concerne le nombre d'approbations). En 2003, Crédal a connu une répartition de 72% d'hommes et 28% de femmes. Chez Brusoc, la proportion de femmes en 2003 a fluctué en ce qui concerne le Micro-crédit entre 12,5% et 30% (calculée par trimestre). Le Fonds d'Amorçage de Brusoc représentait une proportion de femmes qui variait entre 10% et 37,5%¹⁶⁷.

Figure 15: Répartition par sexe en fonction du nombre d'approbations (2005)

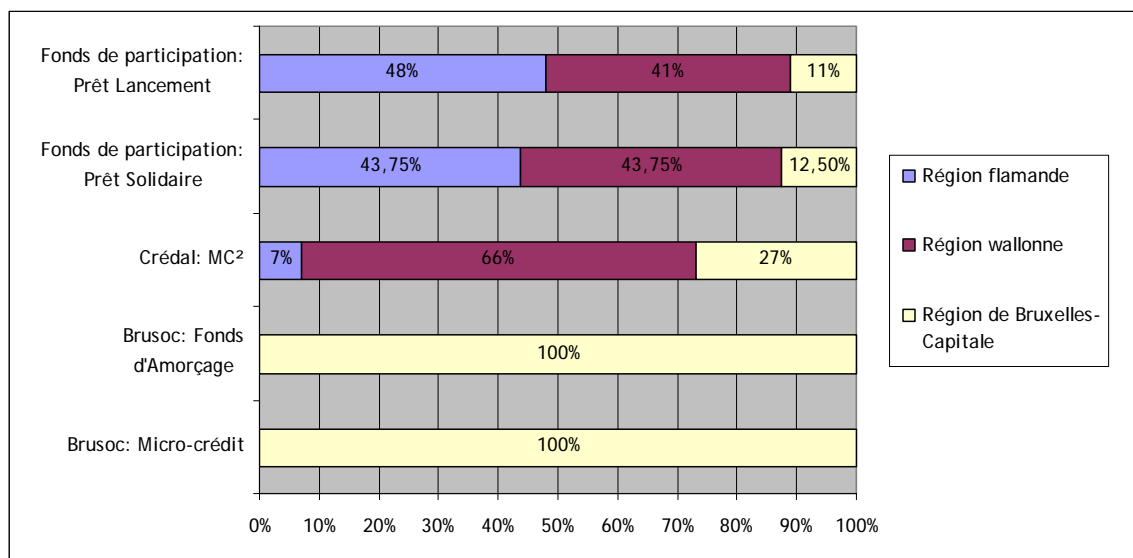


2.4.1.5.4 Région

Etant donné que Brusoc se concentre uniquement sur des projets qui se trouvent dans la zone Objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale, elle traite donc uniquement des projets à Bruxelles. Les demandes peuvent aussi venir d'ailleurs mais sont déclarées immédiatement irrecevables. Pour Crédal, il faut remarquer que 7% des demandes pour un microcrédit viennent de Flandre bien que Crédal se concentre sur Bruxelles et la Wallonie. Au Fonds de participation, la répartition des demandes pour le Prêt Solidaire est proportionnellement répartie entre les Flandre et la Wallonie. Pour le Prêt Lancement, le nombre de demandes provenant de la Région flamande est toutefois un peu plus élevé.

¹⁶⁷ http://www.iiav.nl/epublications/2005/Beleid_inzake_tewerkstelling_en_beroepsopleiding.pdf (07/11/2006)

Figure 16: Distribution par Région en fonction du nombre de demandes (2005)



2.4.1.5.5 Répartition en fonction de l'âge

Sur le plan de la répartition en fonction de l'âge, il existe des différences minimales entre les IMF. Nous ne disposons pas des chiffres de Crédal pour les entrepreneurs de plus de 30 ans mais une tendance remarquable saute aux yeux. Bien qu'un nombre assez élevé de jeunes (de moins de 30 ans) lancent une activité indépendante à l'aide d'un microcrédit, c'est principalement le groupe entre 30 et 50 ans qui est le plus représenté parmi les entrepreneurs indépendants de microcrédit. Cela correspond aux chiffres généraux concernant l'entreprise indépendante de l'Institut National d'Assurance Sociale des Travailleurs Indépendants, l'INASTI. Le pourcentage le plus élevé d'entrepreneurs indépendants a en effet un âge qui varie entre 35 et 50 ans¹⁶⁸.

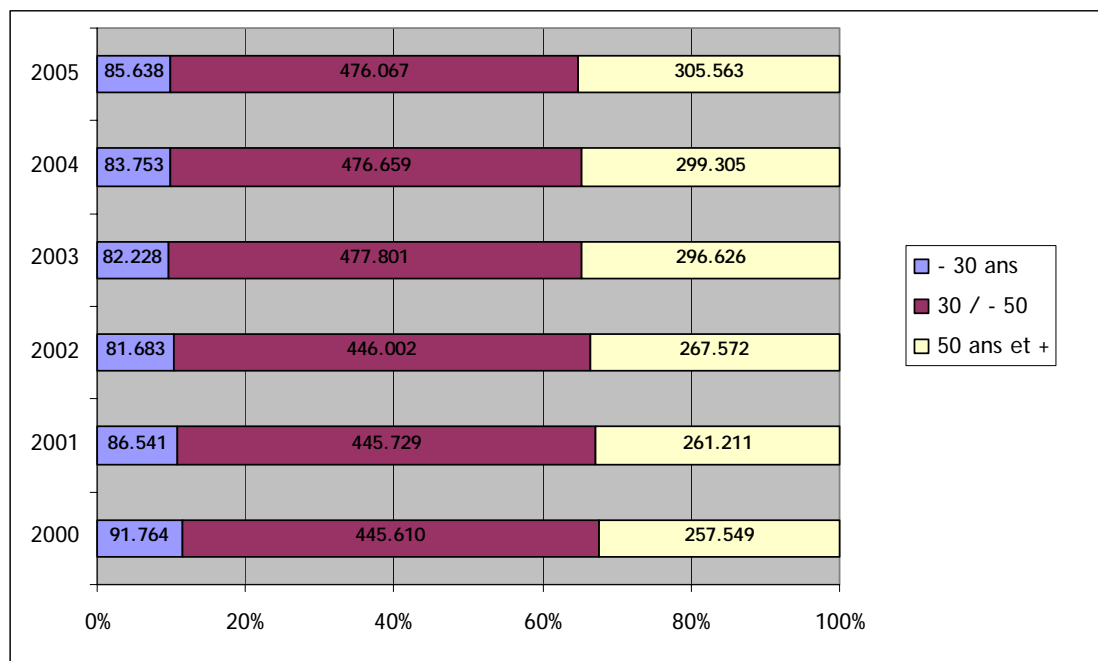
Tableau 8: Distribution par catégorie d'âge en fonction du nombre de prêts octroyés (2005) (en %)

		Max. 30 ans	31 ans – 50 ans	> 50 ans
Brusoc ¹⁶⁹		12	82	
Crédal	MC²	36	N.A.	N.A.
Fonds de participation	Prêt Solidaire	9,38	71,87	18,75
	Prêt Lancement	38,91	58,04	3,05

¹⁶⁸ ING België NV (2006). *Zet de renaissance van zelfstandig ondernemen door?* Financiële berichten, N° 2411, 79ème année, novembre-décembre 2006, pp. 1-10. <http://www.ing.be/xpedio/groups/ingbe/@public/@bbl/@publications/documents/finbulletin/183927_nl.pdf> (03/11/2006)

¹⁶⁹ Distribution d'âge des personnes qui ont reçu microcrédit durant la période 2003-2005.

Figure 17: Evolution du nombre d'assujettis (indépendants et aidants) selon la catégorie d'âge (situation au 31 décembre)¹⁷⁰



2.4.2 Autres initiatives

En Belgique, il existe de nombreuses institutions qui s'occupent de microfinance. La plupart de ces institutions s'adressent aux pays en voie de développement. Ainsi, les organisations telles qu'Alterfin, Incofin, Oikocredit, Réseau Financement Alternatif, ainsi que certaines banques pratiquent le financement d'activités économiques de micro-entrepreneurs dans le Sud. Dans les paragraphes suivants, nous nous limiterons toutefois aux initiatives qui contribuent au financement de micro-entrepreneurs en Belgique.

2.4.2.1 Hefboom

Hefboom a été constituée en 1985 et propose un soutien financier et des conseils aux entreprises et organisations de l'économie sociale et solidaire en Flandres et à Bruxelles. Hefboom réalise cet objectif par trois volets: une société coopérative (SCRL¹⁷¹) et deux asbl.

¹⁷⁰ http://www.rsvz-inasti.fgov.be/nl/tools/statistics/age_group_05.htm (07/11/2006)

¹⁷¹ Société coopérative à responsabilité limitée

La scrl Hefboom est l'instrument pour le financement d'entreprises et d'organisations. La scrl reçoit ses fonds de plus de 1.500 actionnaires. L'asbl Hefboom exerce surtout des activités de conseil. Elle dispose de son propre Fonds de garantie. Les sinistres sur des crédits risqués - mais importants socialement - accordés par Hefboom scrl, peuvent ainsi être assurés. L'asbl Hefboomfonds voor de Solidaire Economie a réuni, au fil des années, par le mécénat et le sponsoring, des fonds qui seront à nouveau utilisés au profit de plusieurs initiatives spécifiques et dans l'économie sociale et solidaire¹⁷². Ces initiatives comprennent notamment des services de quartier et de proximité, les ateliers protégés et des entreprises d'insertion¹⁷³.

Pour pouvoir réaliser les objectifs, Hefboom propose plusieurs produits de financement: des instruments de crédit comme des crédits d'investissement, des crédits de capitaux d'exploitation, des crédits à court terme, des crédits de soudure, des prêts subordonnés, des participations de capital et d'autres financements sur mesure comme des cautionnements et prêts obligataires. Les formules de conseil sont notamment fournies pour les restructurations, le HRM, l'audit social et la gestion de la qualité¹⁷⁴.

Hefboom est l'un des partenaires dans le projet Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires. Affaires de Femmes, Femmes d'Affaires est un projet pour les femmes qui envisagent de lancer une activité indépendante. Ce concept, subventionné par le Fonds Social Européen (FSE), veut stimuler l'esprit d'entreprise et est organisé en collaboration avec Crédal, Vie Féminine et UNIZO (voir 2.4.1.2.1.b)¹⁷⁵.

2.4.2.2 La SOWALFIN et sa filiale, la SOCAMUT

La SOWALFIN SA (Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises) a été créée en 2002 à l'initiative du Gouvernement wallon. La SOWALFIN facilite l'accès au financement des petites et moyennes entreprises eu égard à la création, au développement et même à la transmission de celles-ci. La SOWALFIN octroie à la fois des prêts subordonnés, en cofinancement avec des banques commerciales, et des garanties. Les garanties sont accordées à hauteur de maximum 75% du prêt octroyé par la banque. Les prêts subordonnés s'élèvent à € 25.000 au minimum et à € 350.000¹⁷⁶ au maximum.

L'une des filiales du groupe SOWALFIN est la SOCAMUT, la Société des Cautions Mutuelles de Wallonie. Cette SA a été constituée le 27 novembre 2003 et appartient à

¹⁷² <http://www.hefboom.be> (07/09/2006)

¹⁷³ "Une entreprise d'insertion est une entreprise qui se lance et engage des personnes issues de groupes de population qui sont sous-représentés sur le marché de l'emploi. Outre les entreprises d'insertion, il existe également des départements d'insertion. Ce sont de nouveaux départements au sein d'une entreprise existante auxquels s'appliquent les mêmes principes." (traduction) <<http://www.vlaanderen.be>> (15/09/2006)

¹⁷⁴ Hefboom. *Jaarverslag 2005*.

¹⁷⁵ http://www.hefboom.be/user_docs/HefboomalsAdviesverlener.pdf (06/12/2006)

¹⁷⁶ <http://www.SOWALFIN.be> (08/09/2006)

99,9% à la SOWALFIN. SOCAMUT est dotée d'un capital de près de € 15 millions, alimenté à la fois par des fonds européens et des fonds régionaux. SOCAMUT a pour but de favoriser l'accès aux crédits d'investissement et de fonds de roulement pour des microentreprises wallonnes (entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas € 2 million) qui ne disposent pas des garanties souhaitées par les dispensateurs de crédits¹⁷⁷. Son rôle est d'intervenir comme réassureur des engagements pris par les Sociétés de Cautionnement Mutuel (SCM) en produisant un effet multiplicateur à la faveur de la coopération et du partage de risques entre secteurs privé et public.

Les SCM sont des sociétés coopératives privées qui bénéficient de la contre-garantie automatique de 50% de leurs engagements par le Groupe SOWALFIN. Elles sont soumises au contrôle de la Commission Bancaire, Financière et des Assurances. L'action des SCM s'inscrit dans les systèmes de garantie de prêt en faveur des toutes petites entreprises tel que préconisé par la Commission. Il faut savoir que ces SCM qui sont réparties géographiquement dans la Wallonie, sont issues des milieux professionnels et leur activité de garantie est spécialement orientée vers les indépendants, artisans et microentreprise (montant maximum de garantie: € 150.000).

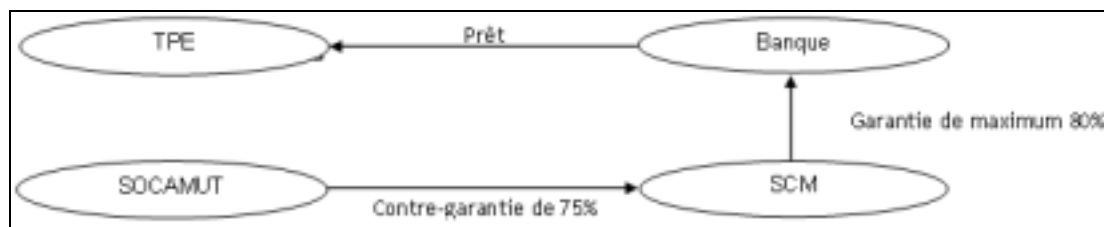
Les banques exigent des garanties avant de prêter de l'argent. Il est toutefois possible que la garantie maximum qu'une entreprise puisse proposer ne suffise pas pour la banque. La Région wallonne à travers le Groupe SOWALFIN peut alors se porter caution pour une partie de l'argent qu'une personne, physique ou morale, souhaite emprunter à la banque. Si cette personne n'est plus en mesure de payer les intérêts et le remboursement, le Groupe SOWALFIN partage le risque avec la banque. Il va de soi que l'entreprise demeure toutefois responsable pour le montant emprunté.

C'est la banque qui introduit la demande de garantie auprès de la SOWALFIN en direct ou auprès d'une SCM quand il s'agit de crédits inférieurs à € 150.000. La SOWALFIN ou la SCM analyse le dossier et décide ensuite de l'octroi ou pas de la garantie.

En pratique, la banque élabore le dossier et détermine le montant de la garantie. Ce dossier est transmis avec toutes les informations requises à la SOWALFIN ou la SCM, selon le montant, pour permettre à celle-ci de prendre une décision. En cas d'accord, la SOWALFIN ou la SCM garantit jusqu'à 75% du montant du crédit. Une commission de 1% l'an sur le montant garanti doit être versée pour le service.

¹⁷⁷ SOWALFIN. *Rapport annuel 2004*.

Figure 18: Relation entre les différents partenaires du Groupe SOWALFIN dans le cadre de la contre-garantie de la SOCAMUT – mesure microcrédit¹⁷⁸



Dans le contexte de l'année internationale de la microfinance en 2005, une mesure visant à faciliter l'accès aux microcrédits de maximum € 25.000 a été lancée par le Gouvernement wallon. Dans le cadre de cette mesure, la SCM garantit une quotité de maximum 80% du microcrédit emprunté. La SOCAMUT garantit alors automatiquement les cautionnements souscrits par les SCM à raison d'un taux de 75%. Le groupe cible de ces micro-garanties comprend les micro-entreprises, les indépendants, les artisans, les commerçants et les titulaires de professions libérales, qui ne sont pas en difficultés financières¹⁷⁹.

Néanmoins, ces personnes n'obtiendraient pas de crédit bancaire d'une autre manière. Rappelons que dans cette étude nous définissons le bénéficiaire d'un microcrédit comme une personne qui, par sa situation précaire, n'a pas ou difficilement accès au crédit traditionnel. Par conséquent, la SOWALFIN et sa filiale la SOCAMUT s'adressant à un groupe cible large nous ne les avons pas classés parmi les IMF « proprement dites ». Bien que ce type de garantie puisse bénéficier, à la marge, à des personnes faisant traditionnellement partie de la clientèle des IMF.

2.4.2.3 Divers

En Belgique, il existe également d'autres initiatives en matière de microfinance. Il y a quelques années, le projet pilote Micro-Bruxelles a ainsi été mis en place à Etterbeek¹⁸⁰. Ce projet, qui est terminé actuellement, a été financé sur la base de l'article 6 du Fonds Social Européen. Par l'octroi de micro-subsides, ce projet avait pour but d'aider lors du lancement d'une microentreprise des personnes qui étaient au chômage, vivaient dans une situation précaire ou étaient exclus pour une autre raison¹⁸¹. Ce micro-subsidie s'élevait à maximum € 10.000, voire plus dans des cas très exceptionnels. Il ne devait pas être remboursé et avait principalement pour objet de lancer une activité indépendante (un projet à très petite

¹⁷⁸ <http://www.SOWALFIN.be> (08/09/2006)

¹⁷⁹ <http://www.SOWALFIN.be> (13/09/2006)

¹⁸⁰ Agence Alter (2004). *Afstand tussen maatschappelijk werk en begeleiding van starters: vaststellingen*. Alter Echos, édition supplémentaire, juin 2004, pp. 3-4. <http://www.alter.be/extranet/data/article/7750_Eigen_wekr_creeren.pdf> (25/10/2006)

¹⁸¹ Brusoc. *Rapport annuel 2001*.

échelle) dans la Région de Bruxelles-Capitale ou servait de base pour pouvoir obtenir un prêt de la banque.

A Namur, La Payote a été constituée sur l'exemple de la tontine africaine. La réduction de l'exclusion bancaire des immigrés et autochtones dans une situation précaire fait partie des principaux objectifs de cette asbl. Pour pouvoir obtenir un microcrédit, il faut payer pendant 6 mois une cotisation de minimum € 20 par mois. Après cette période, on peut obtenir un crédit à concurrence de trois fois le montant épargné. Ce montant est remboursé pendant un an. Les intérêts ne sont pas réclamés mais bien une participation aux frais administratifs de € 2,50. En 2006, 23 crédits ont déjà été attribués au total pour l'achat d'une voiture d'occasion, d'ordinateurs, d'une garantie locative, etc. Il s'agit donc d'un crédit social plutôt que d'un crédit pour entreprendre une activité indépendante¹⁸².

En Belgique, il existe également des couveuses pour entreprises et des coopératives d'activité. La couveuse offre aux candidats-entrepreneurs wallons¹⁸³ la possibilité de tester leur activité pendant 6 mois dans un environnement juridique, commercial, financier et logistique, et tout cela alors que le candidat conserve ses allocations sociales. La couveuse s'adresse principalement aux demandeurs d'emploi et aux personnes socialement défavorisées¹⁸⁴. Les bénéficiaires jouissent de formations et d'un accompagnement individuels et collectifs et reçoivent une bourse de maximum € 5.000¹⁸⁵. La coopérative d'activités permet aux fondateurs de nouvelles microentreprises de tester la faisabilité de leur projet d'entreprise en grandeur nature. A cet effet, les candidats-indépendants se voient proposer un contrat de travail à temps partiel, c'est-à-dire qu'ils entrent au service de la coopérative d'activités et acquièrent le statut de salarié. Leur revenu est lié à l'évolution de leur activité, leur indemnité est conservée mais réduite du montant de leurs revenus. La coopérative d'activités répond de l'accompagnement des candidats ainsi que du soutien du management, de la comptabilité et du statut juridique. Le public-cible se compose de chômeurs sans travail, de bénéficiaires de revenu d'insertion, de jeunes diplômés, de chômeurs réinsérés, de personnes sans statut et replacées après un licenciement¹⁸⁶.

Depuis décembre 2005, il est possible d'obtenir un diplôme européen en microfinance par l'intermédiaire du Programme Européen de Microfinance (PEM), lancé par PlaNet Finance, l'université Paris-Dauphine, la Solvay Business School (Université Libre de Bruxelles) et l'université de Wageningen aux Pays-Bas. Ce programme de post-graduat est spécialisé en

¹⁸² Agence Alter (2006). *Du microcrédit à l'africaine avec La Payote à Namur*. Alter Echos, n° 216, 22 septembre – 5 octobre 2006, pp. 15-16. <<http://www.alterechos.be/du-micro-credit-a-l-africaine-avec-la-payote-a-namur-va14853.html>> (30/10/2006)

¹⁸³ AlteR&I en collaboration avec Hefboom et Crédal (2003). *Guide pratique sur le microcrédit. L'expérience du Prêt Solidaire. Demandé par la Fondation Roi Baudouin*. <http://www.kbs-frb.be/files/db/NL/PUB_1372_Solidaire_lening.pdf> (02/06/2006)

¹⁸⁴ http://www.groupeone.be/new_fr/sections.php?op=viewarticle&artid=64 (30/10/2006)

¹⁸⁵ Job'In. *Rapport d'activités 2005*.

¹⁸⁶ Activiteitencoöperaties in Vlaanderen (Sine dato). *Presentatietekst. Werkzoekende vindt werk ... als ondernemer!* pp. 9. <http://www.coopac.be/IMG/pdf/Presentatietekst_-_Vlaamse_activiteitencoöperaties-3.pdf> (07/12/2006)

microfinance dans les pays en voie de développement et est enseigné le soir et pendant les week-ends pendant 1 an¹⁸⁷. A partir de février 2007, ICHEC-Entreprises¹⁸⁸ et Proximity Finance Foundation proposeront également une formation en microfinance. Durant 5 modules de deux jours et demi, organisés une fois par mois, il s'agira d'informer sur la microfinance dans le Nord et plus spécifiquement en Belgique par des exposés théoriques et des études de cas.

Le 6 octobre 2006, le Fonds de participation, à l'occasion de l'étude « L'entrepreneuriat immigré en Belgique. État des lieux et perspectives d'avenir¹⁸⁹ », a organisé une conférence intitulée « Entrepreneuriat immigré et microfinance: leviers d'intégration en Belgique? ». Les objectifs de ce colloque étaient d'informer sur la situation en Belgique des micro-entrepreneurs non ressortissants de l'Union Européenne, d'échanger des informations sur les pratiques d'accompagnement de ces candidats-entrepreneurs immigrés en Belgique et en Europe et d'encourager l'échange d'informations entre les opérateurs belges et européens impliqués dans la création d'entreprise et la microfinance¹⁹⁰.

¹⁸⁷ http://www.planetfinance.org/documents/FR/CP_EMP,%20vf.pdf (07/12/2006)

¹⁸⁸ <http://www.ichec-entreprises.be> (30/10/2006)

¹⁸⁹ Fonds de participation, département études (2006). *L'entrepreneuriat immigré en Belgique. État des lieux et perspectives d'avenir*. Etude réalisée dans le cadre du programme INTI "intégration des ressortissants de pays tiers" 2005-2006 de la Direction générale Justice, Liberté et Sécurité de la Commission européenne. Fonds de participation, Bruxelles. pp. 92.

¹⁹⁰ <http://www.migrant-entrepreneurship.be/> (30/10/2006)

Chapitre 3 L'impact de la microfinance

Pour pouvoir parfaitement mesurer l'impact de la microfinance, nous avons opté pour une répartition du public-cible complet en trois catégories que nous avons ensuite soumis à une étude d'une manière différente.

1. La première catégorie se compose de personnes qui ont consulté une institution spécialisée ou une autre structure et se sont informées sur l'obtention d'un microcrédit. Cependant, de leur propre initiative ou sur le conseil de l'établissement, ils ne poursuivent finalement pas la demande de crédit effective.
2. La deuxième catégorie se compose de personnes qui ont déposé une demande de microcrédit. Cependant, cette demande a été refusée par l'institution.
3. La troisième catégorie se compose de personnes qui ont obtenu un microcrédit. Ensuite, nous avons classé cette catégorie en personnes qui exercent toujours leur activité et celles qui ont dû cesser leur activité.

3.1 Méthodologie

Les résultats du premier échantillon sont basés sur une enquête¹⁹¹, menée auprès des structures d'appui du Fonds de participation, enquête également complétée par Brusoc et Crédal. Après cette enquête, nous avons organisé des entretiens supplémentaires avec quelques-unes de ces structures d'appui. En l'occurrence, nous nous sommes basés sur ce premier échantillon mais nous avons également sondé des opinions et avis plus généraux relatifs à la microfinance.

Le deuxième échantillon se compose d'une analyse quantitative des motifs les plus fréquents pour refuser un microcrédit au Fonds de participation. Nous développons alors les motifs de refus chez Brusoc et Crédal.

Pour le troisième échantillon, nous avons fait appel à l'expertise d'un bureau d'enquête spécialisé¹⁹². A l'aide de deux questionnaires, environ 200 entretiens en tête-à-tête ont été organisés parmi les personnes qui ont obtenu un microcrédit au cours de la période 1999 - 2004 auprès d'une IMF belge. De cette manière, la vision la plus large et la plus claire possible de l'impact que peut avoir la microfinance sur les vies des bénéficiaires et leur entourage proche est étudiée. Les questionnaires utilisés figurent en annexe.

¹⁹¹ Pour plus d'informations à propos de l'élaboration d'enquêtes, voir notamment:

- Billiet J. & Waeghe H. (2006). *Een samenleving onderzocht. Methoden van sociaal-wetenschappelijk onderzoek.*

- Beaud Stéphane, Weber Florence (2003). *Guide de l'enquête de terrain. Produire et analyser des données ethnographiques.*

¹⁹² M.A.S. Leuven. Pour plus d'informations, voir <<http://www.masresearch.be>>

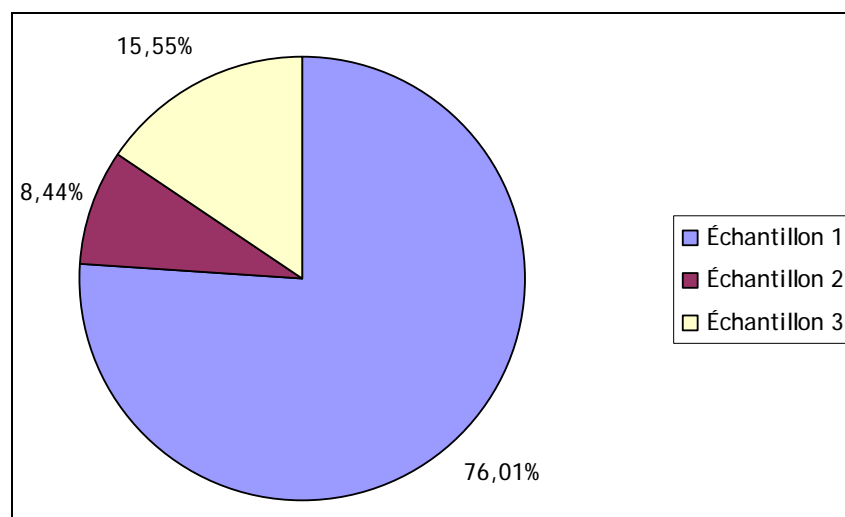
3.2 Échantillon 1: Demandes d'information, non suivies par le dépôt d'un dossier de crédit

Les résultats de cet échantillon sont basés sur les enquêtes qui ont été envoyées aux structures d'appui du Fonds de participation ainsi qu'à Brusoc et Crédal. Nous avons reçu 51,32% des questionnaires dûment complétés. Il s'agissait d'une enquête quantitative qui a été ensuite approfondie au cours de quelques entretiens.

3.2.1 Portée par échantillon

Si nous examinons les chiffres pour 2005, il apparaît avant tout que 76% des personnes qui ont contacté une structure d'appui ou une IMF font partie en moyenne de l'échantillon 1. Donc 76% des contacts que les structures d'appui ou les IMF ont conduits seulement à la communication d'informations. Seuls 24% des contacts conduisent à une demande de microcrédit.

Figure 19: Pourcentage moyen par échantillon(2005)



La figure démontre également qu'une demande de microcrédit en 2005 a conduit dans environ 65% des cas en moyenne à l'octroi d'un microcrédit.

3.2.2 Caractéristiques du groupe-cible

Lorsque nous avons soumis aux structures d'appui quelques critères relatifs aux personnes qui n'ont pas demandé de microcrédit, il apparaît que les caractéristiques « âge » et « sexe » ne conduisent à aucune différence. Les résultats de l'enquête ne démontrent en effet pas que les femmes peuvent interrompre plus souvent la procédure de demande d'un microcrédit (de leur propre gré ou à la suggestion de la structure d'appui). Cependant, ils ne démontrent pas

non plus que les hommes interrompent plus souvent la procédure. Les affirmations sont formulées de telle sorte qu'elles constituent des pôles opposés réciproques. De cette manière, un contrôle a été intégré dans les questionnaires. Les critères « sexe » et « catégorie d'âge » ne résistent pas à ce contrôle.

En ce qui concerne l'expérience professionnelle et les qualifications, il faut toutefois tirer des conclusions des réponses des structures d'appui. Près de 87% des réponses révèlent que les personnes sans l'expérience professionnelle nécessaire décrochent plus souvent¹⁹³ que les personnes qui possèdent l'expérience professionnelle nécessaire. En outre, 80% des structures d'appui marquent leur accord avec l'affirmation selon laquelle les personnes qui ne disposent pas des qualifications et compétences nécessaires et qui n'ont par exemple pas reçu la formation adéquate et obtenu le diplôme nécessaire décroche plus que celles qui disposent bien des qualifications nécessaires.

A titre complémentaire, il faut encore ajouter quelques caractéristiques des personnes qui appartiennent au premier échantillon. Ces caractéristiques constituent un véritable obstacle à la création d'une activité indépendante. Le tableau ci-dessous n'est pas exhaustif.

Tableau 9: Obstacles personnels au dépôt d'une demande de microcrédit et au lancement d'une activité en tant que travailleur indépendant

Connaissance de gestion insuffisante	Isolé/divorcé avec enfants
Faible motivation	Connaissance insuffisante du micro- crédit
Isolement social	Connaissances linguistiques insuffisantes
Manque de réalisme	Peur des dettes
Manque de confiance en soi	Insécurité du statut d'indépendant
Origines ethniques: allochtone	Situation personnelle précaire
Manque de soutien de famille, des amis, etc.	Manque de stabilité familiale
Aucune idée de la vie en tant qu'indépendant	Pas d'autres revenus au sein du ménage

3.2.3 Motifs pour ne pas demander un microcrédit

Outre les caractéristiques précitées, plus inhérentes à la personne, qui conduisent les intéressés à ne pas demander de microcrédit ou les IMF et structures d'appui à leur conseiller de ne pas poursuivre la procédure de demande d'un microcrédit, il existe également d'autres caractéristiques qui ont pour conséquence que la demande de crédit effective n'aboutit pas. Ces caractéristiques peuvent notamment être liées au projet lui-même ou à des restrictions financières.

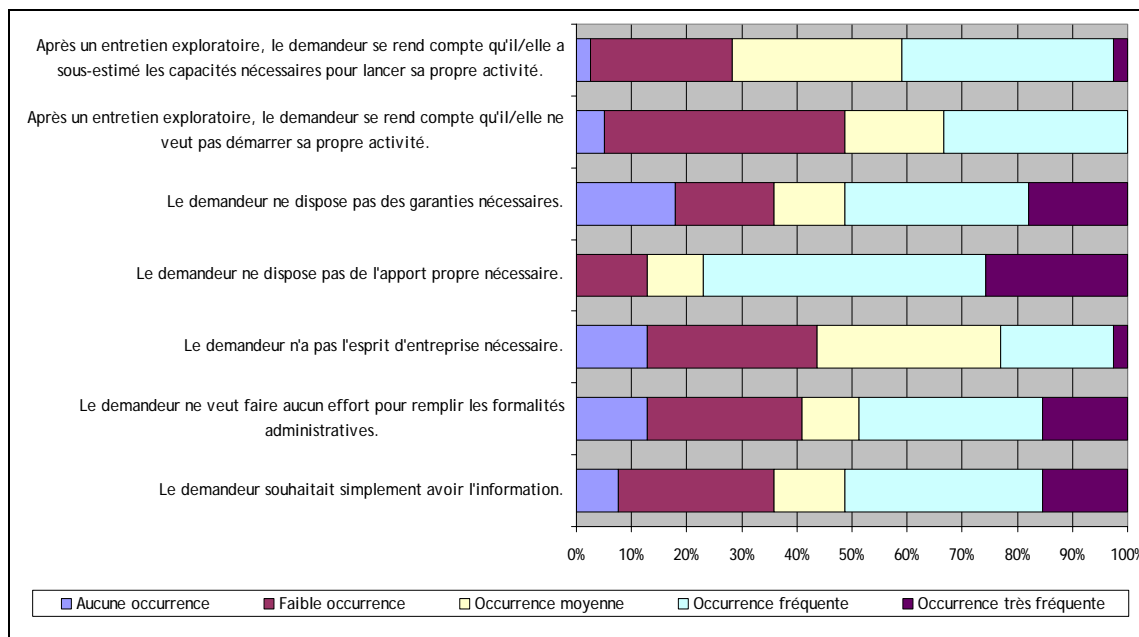
¹⁹³ Décrocher = interrompre la procédure de demande d'un microcrédit, de sa propre initiative ou sur la suggestion du structure d'appui.

3.2.3.1 ... par la personne initialement intéressée

L'enquête révèle que, dans plus de 50% (souvent, voire très souvent) des cas, le demandeur veut seulement des informations. Dans plus de 75% des cas, le demandeur ne possède pas l'apport personnel nécessaire. Le fait que le candidat ne veuille pas prendre la peine de procéder à toutes les formalités administratives nécessaires est un frein au nombre de demandes de microcrédit.

En ce qui concerne la fourniture des garanties nécessaires, il faut tenir compte du fait que le Fonds de participation et Brusoc ne demandent pas de garantie. Crédal exigeait autrefois une garantie solidaire mais cette condition a entre-temps été supprimée. Les trois établissements en Belgique n'exigent donc pas (ou plus) de garantie.

Figure 20: Raisons de ne pas demander un microcrédit par la personne initialement intéressée



Outre les motifs évoqués précédemment, quelques raisons supplémentaires sont également citées par les répondants et peuvent inciter la personne initialement intéressée à ne pas demander un microcrédit. En font notamment partie:

1. le candidat a trouvé un travail fixe entre-temps;
2. le candidat ne souhaite pas payer des intérêts sur le crédit, par conviction religieuse ou pour d'autres raisons;
3. la période entre le dépôt de la demande de crédit et la décision de l'IMF dure trop longtemps pour pouvoir saisir des opportunités avantageuses (par exemple, reprise);
4. entre-temps, le candidat a obtenu un crédit auprès de la banque;

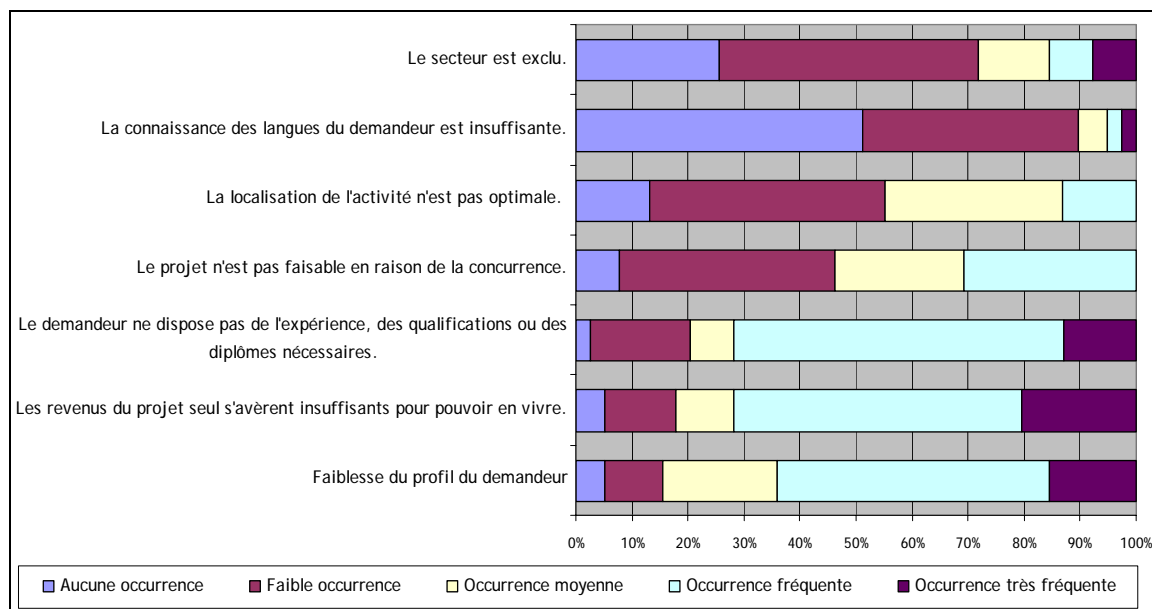
5. l'entourage proche du candidat (partenaire, famille, etc.) influence sa décision;
6. le candidat confond le prêt avec une prime ou un subside;
7. le candidat trouve les montants disponibles pour les microcrédits insuffisants;
8. obligation de préparation du projet pendant trois mois (Plans Jeunes Indépendants - Fonds de participation);
9. les personnes de l'entourage du candidat ne veulent pas se porter garantes;
10. pendant la phase de lancement de la demande de microcrédit, le candidat est tout à coup confronté à des problèmes personnels.

On constate également que les personnes qui se trouvent dans une situation telle qu'elles sont tenues de travailler pour survivre sont les moins tentées d'interrompre déjà la procédure de demande de microcrédit après un premier contact. Elles ont une motivation évidente de poursuivre leur demande.

3.2.3.2 ... par la structure

La figure ci-dessous démontre que plus de 60% des personnes interrogées dans l'enquête estiment que les candidats entrepreneurs préfèrent ne pas déposer de demande de microcrédit en raison de la faiblesse du profil du demandeur, par exemple l'absence de l'état d'esprit et de l'esprit d'entreprise nécessaire. En outre, il apparaît que dans plus de 70% (souvent, voire très souvent) des cas, la demande de microcrédit est déconseillée en raison de l'absence de l'expérience, des qualifications et des diplômes nécessaires et des profits limités du projet qui sont postulés dans le business plan si bien que le projet n'est pas viable (plus de 80%). Les connaissances linguistiques limitées du candidat-demandeur, ainsi qu'un secteur exclu, ne constituent pas un obstacle à la demande d'un microcrédit tandis que l'emplacement et la concurrence sont bien évoqués.

Figure 21: Motifs de ne pas demander un microcrédit sur le conseil de l'IMF ou de la structure d'appui



Les motifs précédents lèvent déjà une partie du voile. Des raisons supplémentaires de conseiller aux candidats-entrepreneurs de ne pas demander un microcrédit sont notamment:

1. il manque au candidat la motivation pour lancer une activité indépendante: vouloir échapper au chômage est seulement une motivation limitée;
2. le candidat ne travaille pas suffisamment pour apporter les renseignements nécessaires;
3. absence d'honnêteté du candidat pendant l'élaboration du projet si bien qu'une relation de confiance ne peut être créée;
4. manque d'exactitude chez le candidat;
5. projet irréaliste;
6. incertitude à propos des perspectives économiques;
7. le candidat souhaite seulement exercer l'activité indépendante en temps qu'indépendant à titre accessoire;
8. projet insuffisamment développé;
9. activité incertaine (économie informelle);
10. pas de fonds propres ou fonds propres insuffisants, pas de réserves disponibles;
11. endettement existant;
12. différences culturelles: certaines nationalités ont une attitude différente à l'égard du temps, de l'argent et de la parole donnée¹⁹⁴;

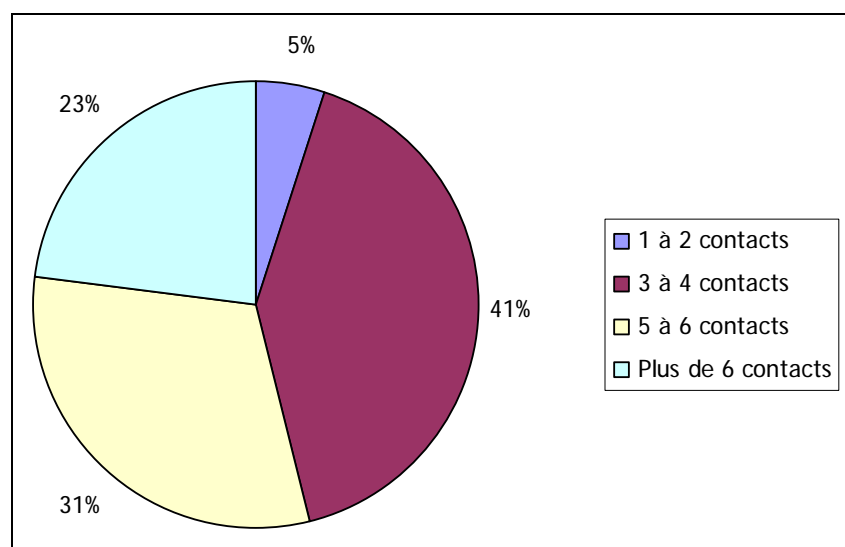
¹⁹⁴ Fonds de participation, département études (2006). *Entrepreneuriat immigré en Belgique. Etat des lieux et perspectives d'avenir*. Etude réalisée dans le cadre du programme INTI "Intégration de ressortissants de pays

13. pas de concordance entre la personne et le projet;
14. le candidat ne dispose pas des connaissances nécessaires de la gestion d'entreprise ou des diplômes nécessaires;
15. le candidat ne trouve pas de local adapté à un prix raisonnable;
16. le candidat ne possède pas une connaissance suffisante du secteur/marché et de l'économie belge (par exemple, aspects sociaux, fiscaux et comptables);
17. le candidat a accès à d'autres sources de financement;
18. caractère innovant du projet;
19. le candidat a du mal à respecter ses engagements;
20. le candidat vient s'informer mais ne sait pas encore précisément ce qu'il va faire: il veut être indépendant mais n'a pas d'idée du type d'activité qu'il veut exercer.

3.2.4 Nombre de contacts avant la demande d'un microcrédit

Le nombre de contacts qui interviennent entre le candidat-demandeur d'un microcrédit et la structure d'appui ou IMF dépend d'un établissement à l'autre. En ce qui concerne le Fonds de participation, le nombre de contacts dépend de la structure d'appui en question. Normalement, Brusoc a quatre contacts personnels avec le candidat-entrepreneur avant que la demande ne soit soumise au Comité de Crédit. En moyenne, Crédal a deux entretiens personnels d'environ 90 minutes avec le demandeur ainsi que plusieurs contacts téléphoniques pour compléter le dossier.

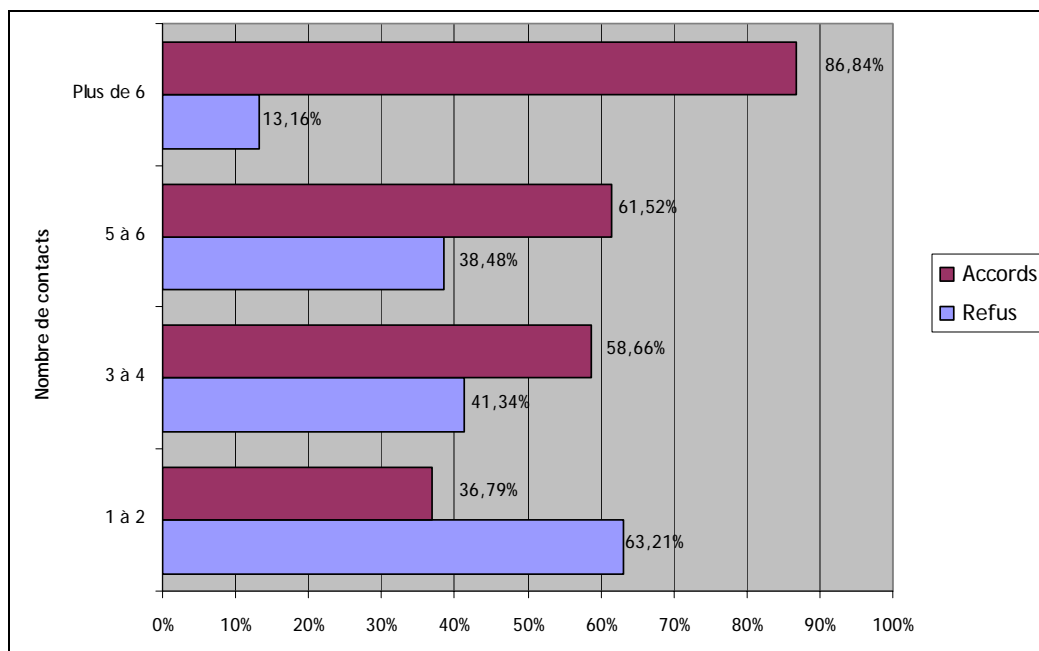
Figure 22: Nombre de contacts avant qu'une demande de microcrédit soit déposée



tiers” 2005-2006 de la Direction générale Justice, Liberté et Sécurité de la Commission Européenne. Fonds de participation, Bruxelles.. pp. 92.

54% des établissements ont 5 contacts ou plus avec un candidat-entrepreneur dont 23% plus de 6 contacts même, avant de procéder à la demande d'un microcrédit. Pour le Plan Jeunes Indépendants du Fonds de participation, plusieurs séances avec le candidat sont prévues par rapport aux autres produits.

Figure 23: Corrélation entre le nombre de contacts pour la demande de microcrédit et le nombre d'accords et de refus par les IMF (2005)



Les résultats précédents sont déduits du nombre de dossiers qui sont finalement déposés dans une IMF. Le graphique présente une tendance remarquable. Plus le nombre de contacts entre un candidat-demandeur et l'établissement contacté est élevé, plus le pourcentage de chances que le dossier soit approuvé augmente. A compter du moment où trois à quatre contacts ont eu lieu, le nombre d'accords s'élève à près de 60%. Lorsque le nombre de contacts atteint plus de six, 87% des dossiers déposés sont approuvés.

Le nombre de contacts varie donc d'une structure à l'autre et d'une personne à l'autre. Certaines structures organisent des séances d'informations collectives dans lesquelles elle donnent plus d'explications, suivies par des séances individuelles. D'autres établissements préfèrent organiser uniquement des séances individuelles avec le candidat. En outre, des contacts supplémentaires sont également entretenus par téléphone, e-mail et fax. Ces contacts impliquent normalement les démarches suivantes:

1. Présentation
2. Informations générales: fonctionnement d'établissement, explication des produits et de leurs caractéristiques, accompagnement, conditions, statut de travailleur indépendant, etc.

3. Analyse du profil personnel (motivations, atouts, qualités) et du projet et cohérence entre les deux
4. Compilation des attestations et annexes nécessaires par le candidat-entrepreneur
5. Etude de rentabilité + élaboration du business plan
6. Compilation des informations à propos du marché, de la concurrence, des prix et fournisseurs, élaboration d'un plan de marketing
7. Feed-back et recommandations
8. Clôture du dossier
9. Décision
10. Signature du dossier

3.2.5 Conclusions supplémentaires

A partir de six entretiens supplémentaires avec des structures d'appui du Fonds de participation, nous formulons encore quelques remarques supplémentaires. Ces structures d'appui accompagnent et aident les futurs micro-entrepreneurs dans l'élaboration de leur projet. Les organisations sont installées en Flandres, à Bruxelles et en Wallonie. Il s'agit d'Initiatives Locales pour l'Emploi à Schaerbeek (ILES), du Guichet d'Economie Locale de Molenbeek (GELM), de « De Kempische Brug » (DKB) à Anvers et d'UNIZO à Gand-Meetjesland, Job'In à Liège et l'Union des Classes Moyennes (UCM) à Namur. Les entretiens ont eu lieu dans les locaux des organisations. Ces entretiens étaient destinés à obtenir plus d'informations sur l'enquête complétée par les structures d'appui à propos du premier échantillon mais traitaient également d'autres aspects.

1. La majeure partie des micro-entrepreneurs qui reçoivent un microcrédit lancent effectivement leur activité indépendante. En moyenne, seuls 5 à 10% décident, après l'approbation de la demande de microcrédit, de ne pas contracter le crédit. Les raisons à cet effet tiennent principalement à la période qui s'écoule entre la demande et l'approbation du microcrédit. Le demandeur a éventuellement trouvé un travail dans l'intervalle ou les locaux dans lesquels le demandeur voulait exercer son activité ont entre-temps été loués ou vendus à quelqu'un d'autre.
2. La demande de garanties pour l'obtention d'un microcrédit est exclue. Les garanties ne sont pas cohérentes avec le public-cible du microfinancement, qui se trouve généralement dans une situation précaire. Cela constitue un frein énorme au nombre de demandes d'un microcrédit étant donné que le public-cible ne peut généralement pas assumer cette garantie.
3. La microfinance n'est pas connue du grand public. Dans cette optique, la promotion est très importante. Les IMF doivent se faire connaître ainsi que leurs produits mais il faut également tenir compte du public-cible d'un microcrédit. Certains n'ont pas accès à l'actualité et à Internet. Ils doivent donc être abordés d'une autre manière. Par conséquent, il est nécessaire que le VDAB, l'ORBEM, le FOREM, l'ONEM, les syndicats, les structures d'appui et les banques (ainsi que les agences régionales étant donné qu'elles sont en contact avec le grand public) soient suffisamment

informés de l'existence de la microfinance et des conditions et caractéristiques des produits. Pour y parvenir, des séances d'information organisées régulièrement sont indispensables, principalement pour informer toutes les parties. En outre, des séances d'informations dans les écoles peuvent être intéressantes mais les étudiants, principalement de futurs économistes, ne sont pas le public-cible proprement dit de la microfinance. En outre, il a également été remarqué qu'il fallait être attentif aux photos que l'on imprime sur les dépliants et affiches: le public-cible de la microfinance ne se reconnaît pas dans des photos d'hommes et femmes en costume, avec un GSM et un ordinateur portable.

4. La question de la nécessité d'une IMF supplémentaire en Belgique a reçu une réponse négative unanime. Mieux vaut se focaliser sur les IMF existants et leurs produits et y apporter des améliorations. Ainsi, la promotion des IMF doit être améliorée et il est intéressant de réfléchir aux changements et extensions possibles de la gamme de produits existants, par exemple la simplification de l'administration lors de la demande et la création de produits pour certaines professions et/ou certains secteurs (certaines professions nécessitent un investissement plus lourd lors du lancement du projet) ou pour le lancement d'une activité indépendante en profession accessoire.
5. Pour pouvoir entreprendre une activité indépendante, un montant minimum est nécessaire. Ce montant dépend du projet mais les personnes interrogées chiffrent vite ce montant de € 15.000 à € 20.000 pour les frais de constitution, la garantie locative, la trésorerie, le stock, etc. Par conséquent, elles conseillent aux demandeurs de demander le montant maximal.
6. La période de remboursement du prêt doit dépendre du montant emprunté. Idéalement, la détermination de la durée de cette période devrait se baser à la fois sur la période d'amortissement des investissements effectués et sur le profil personnel du demandeur et de sa capacité de remboursement. Un remboursement à moins de cinq ans n'est pas conseillé. Mieux vaut donner la préférence à une période de remboursement de 5 à 10 ans. En outre, un remboursement progressif pourrait être envisagé à la place d'un remboursement en tranches constantes, ce qui permettrait de rembourser progressivement des montants plus élevés.
7. Sur le plan du taux d'intérêt, on dit que le taux à payer doit être inférieur à celui d'une banque. Par ailleurs, certains sont favorables à un taux d'intérêt de 0% étant donné, par exemple, que les musulmans ne peuvent payer d'intérêts en raison de leurs convictions religieuses et, par conséquent, ne peuvent demander de prêt. D'autres disent au contraire qu'un taux de 0% n'est pas à préférer étant donné que les IMF doivent pouvoir mener une existence autonome et ne pas seulement dépendre des subsides. Ensuite, on constate que des taux d'intérêt réduits incitent au suivi de l'accompagnement.
8. Les refus par les IMF doivent être suffisamment motivés et transparents, une attention suffisante devant être accordée, à la fois à l'aspect financier et au profil personnel du demandeur. Parfois, les projets sont refusés par une IMF déterminée, par exemple parce qu'ils sont trop innovants ou parce que le projet est saisonnier mais le demandeur obtient quand même un prêt auprès d'une autre IMF ou auprès d'une banque. Par conséquent, la communication entre le demandeur et l'IMF est

très importante: une rencontre personnelle entre les deux permettrait d'atténuer les doutes concernant la personne et le projet. Financièrement, il est possible qu'un projet ne s'avère pas encore rentable pendant la première année dans le business plan proposé. De tels projets sont refusés bien qu'il soit parfaitement possible que le projet soit rentable après quelques années.

9. Le profil du demandeur est très important: le candidat-entrepreneur doit disposer de la volonté et des aptitudes commerciales suffisantes. Une personne peut en effet être un bon professionnel mais cela ne garantit pas que son produit se vende.
10. Le profil du public des structures d'appui est assez diversifié et varie d'une structure d'appui à l'autre. En matière de sexe, il faut remarquer que la proportion hommes/femmes est à peu près équivalente ces dernières années (55% d'hommes, 45% de femmes). Certains points d'appui reçoivent plus d'autochtones, d'autres plus d'allochtones: cela dépend d'une région à l'autre. Les entrepreneurs ont principalement entre 25 et 45 ans. Le public-cible se trouve dans une situation précaire et est souvent peu scolarisé.
11. Les personnes veulent parfois devenir indépendantes mais elles perdent de vue certains aspects à cette occasion, tels que l'impact sur la vie privée, le nombre d'heures de travail, l'administration et la comptabilité supplémentaires. Par conséquent, ces personnes doivent être suffisamment sensibilisées et, par une démotivation positive, être invitées à se demander si elles ont effectivement l'état d'esprit pour devenir indépendantes.
12. Parmi les activités indépendantes lancées, 85% continuent d'exister en moyenne selon les personnes interrogées. Naturellement, cela ne veut pas dire que 15% doivent interrompre cette activité. Ce pourcentage doit être nuancé étant donné que les personnes interrogées suivent principalement les micro-entrepreneurs pendant la phase d'accompagnement. Après la période d'accompagnement, d'autres activités doivent cependant encore être arrêtées. Par conséquent, le pourcentage final de cessation varie entre 30 et 50%. Cela correspond parfaitement à la norme générale relative aux entreprises qui démarrent (et donc pas seulement celles qui sont financées à l'aide d'un microcrédit) en Belgique: après 5 ans, 69,8% des nouvelles entreprises sont encore actives (en 2005). Ce taux était encore de 70,2% en 2004, contre 68,8% 2003. Après 10 ans, environ une entreprise sur deux est encore active¹⁹⁵. Les motifs souvent cités sont la mauvaise rentabilité, un mauvais emplacement, des problèmes occasionnels tels que des travaux de voirie, des problèmes de santé, les qualités commerciales limitées de l'entrepreneur, la concurrence, la situation familiale, etc. Ces dernières années, les divorces sont aussi invoqués de plus en plus souvent comme cause de la cessation de l'activité. En outre, la situation de l'entrepreneur est dès le départ plus fragile lorsque le partenaire est chômeur et que les revenus de l'activité sont les seuls revenus du ménage. Lorsqu'une activité survit les premières années qui suivent son lancement, le risque est minime que l'activité doive être interrompue. C'est la raison pour laquelle un accompagnement post-crédation est si important.

¹⁹⁵ UNIZO Startersservice (2006). *StartersAtlas. 10 jaar starten met een onderneming in België. Update 2006.* pp. 33. <http://www.startersservice.be/images/res63282_4.pdf> (04/01/2007)

13. Le nombre de personnes qui contactent les points d'appui et les IMF et, par conséquent, le nombre de dossiers traités a considérablement augmenté au cours des dernières années. Les raisons à cet effet sont que certaines de ces structures, après leur lancement, ont finalement atteint leur vitesse de croisière, par la publicité de bouche à oreille et toutes sortes de campagnes promotionnelles, par l'engagement de travailleurs supplémentaires, etc.
14. Pour encourager l'entreprise indépendante, il serait intéressant d'atténuer la transition entre le statut de chômeur et le statut d'indépendant. C'est possible par le maintien des allocations pendant les premiers mois de l'activité indépendante.

3.3 Échantillon 2: Analyse des motifs de refus

Les refus de demandes de crédit par les IMF sont basés sur un concours de différents facteurs. Les raisons qui sont invoquées et que nous allons voir apparaître dans l'analyse ci-dessous sont par exemple: les faux-indépendants, l'endettement éventuel, la concurrence, les prévisions réalistes de rentabilité, les tâches journalières réalistes, l'incohérence avec le groupe-cible, les aptitudes et l'expérience professionnelles, les aptitudes de gestion, l'emplacement, un plan d'investissement équilibré, les fonds propres et le soutien de la famille et des amis¹⁹⁶.

En ce qui concerne le nombre de dossiers approuvés, il faut remarquer que ce nombre est équivalent dans les différentes IMF belges. Comme il est déjà apparu des résultats du premier échantillon, le Fonds de participation reçoit les dossiers de 24% du nombre total de personnes qui contactent les points d'appui. Parmi ces dossiers, environ 60% sont approuvés et 40% refusés. Cela conduit donc à ce qu'environ 14,4% de toutes les personnes qui ont contacté un point d'appui reçoivent effectivement un microcrédit. Pour Brusoc et Crédal, des conclusions similaires peuvent être tirées. Dans la phase finale, seuls 10 à 15% des dossiers soumis sont refusés par le Comité de Crédit, à la fois chez Brusoc et Crédal. Néanmoins, dès le départ, un grand nombre de demandes peut être exclu en raison de l'irrecevabilité du dossier. Pendant la procédure qui se déroule tout à fait à l'échelle interne aussi, certains candidats s'avèrent également ne pas satisfaire aux conditions pour devenir indépendant de telle sorte que le dossier n'est plus traité. Par conséquent, le pourcentage de microcrédits accordés fluctue également chez Brusoc et Crédal entre 10 à 15% par comparaison avec le nombre total de personnes qui les ont contactés.

Pour cet échantillon, nous avons analysé les demandes de prêt inférieures ou égales à € 25.000, ainsi que les raisons pour lesquelles un prêt est refusé. Pour l'analyse quantitative, nous nous sommes limités aux motifs de refus du Fonds de participation parce que le Fonds de participation détient la part de marché la plus élevée. Après cette analyse quantitative, nous signalons également les motifs de refus les plus fréquents pour Crédal et Brusoc.

¹⁹⁶ AlteR&I en collaboration avec Hefboom et Crédal (2003). *Guide pratique sur le microcrédit. L'expérience du Prêt Solidaire. Demandé par la Fondation Roi Baudouin.* <http://www.kbs-frb.be/files/db/NL/PUB_1372_Solidaire_lening.pdf> (02/06/2006)

L'échantillon examiné se compose de tous les Prêts Lancement et Solidaires demandés pendant l'année 2005 de maximum € 25.000, à la fois les dossiers refusés, définitivement refusés et irrecevables. Entre le 1^{er} janvier 2005 et le 31 décembre 2005, le Fonds de participation a refusé 193 dossiers au total. L'analyse quantitative ci-dessous porte sur les motifs de refus de ces 193 dossiers. Les pourcentages sont calculés par catégorie (personne, projet, financement) par rapport au nombre total de dossiers analysés. Le pourcentage indique donc le nombre de fois que ce motif déterminé a été évoqué dans tous les dossiers analysés, par catégorie.

Tableau 10: Raisons de refus - analyse quantitative (Fonds de participation, 2005) (en %)

Personne		
Expérience insuffisante:		47,62
Formation extra-sectorielle:		12,70
Connaissance de gestion (d'entreprise) insuffisantes:		10,32
Compétences insuffisantes:		9,52
Doute que le bénéficiaire appartienne au groupe-cible:		7,14
Divers ¹⁹⁷ :		12,70
Total:		100,00
Projet		
Forte concurrence:		14,07
Projet:	Maturité du projet	12,59
	Projet non crédible	1,48
	Projet saisonnier	0,74
Potentiel de marché:		11,85
Organisation quotidienne:		11,11
Dossier:	Trop vague	10,74
	Incomplet	4,81
Stock:	Insuffisant / non prévu	6,67
Dépendance:	Fournisseurs / freelancers	5,93
	Franchise	2,96
Lieu d'établissement / emplacement non optimal:	Situation	4,44
	Immeuble	3,70
Reprise:	Absence d'informations	2,59
	Qualité de l'affaire à reprendre	1,85
Pas d'autorisation:		1,85
Secteur à risque:		1,48
Marketing:		1,11
Total:		100,00
Aspects financiers		
Chiffre d'affaires:	Irréaliste	13,34
Marge brute:	Irréaliste	12,73
Frais / charges:	Irréaliste	21,82
Rentabilité:	Irréaliste	16,67
Capacité de remboursement:	Irréaliste	13,94
Provision de trésorerie:	Irréaliste	10,30
Plan financier / Plan d'investissement / Business Plan:	Irréaliste	7,27
Prêt / Dettes en cours:		3,93
Total:		100,00

¹⁹⁷ Il s'agit par exemple dans ce cas de motifs tels que: le curriculum vitae est incomplet, le crédit n'est pas destiné au demandeur lui-même, le demandeur du prêt n'est pas le gérant, les informations disponibles à propos du coassocié ne sont pas suffisantes, connaissances linguistiques insuffisantes, conflit d'intérêts, doutes à propos de la motivation du demandeur.

Un dossier auprès du Fonds de participation est apprécié sur la base de trois critères, à savoir le projet personnel, la faisabilité du projet et les aspects financiers. Pour être approuvé, le projet adéquat doit être réalisé par la personne adéquate, compte tenu du plan financier établi.

L'analyse révèle que la plupart des motifs de refus tiennent à la situation financière du candidat-demandeur. Dans 45% des cas, un motif relatif à la situation financière du demandeur a en effet été évoqué. Il s'agit donc en fait d'un plan financier faiblement établi. Ainsi, il est possible que les chiffres des bénéficiaires visés ne soient pas réalistes, que les coûts soient sous-estimés ou surestimés, qu'un chiffre d'affaires irréaliste ait été postulé, etc.

Les motifs basés sur le projet constituent le principal motif de refus dans 37% des cas. Il s'agit ici de motifs tels que la durabilité douteuse du projet, les débouchés douteux, l'organisation quotidienne relative aux heures d'ouverture, la forte concurrence déjà présente dans le secteur, etc.

Dans 18% des dossiers analysés, des motifs relatifs au profil personnel du demandeur ont été présentés. Ces motifs tiennent par exemple à la formation dont a bénéficié le demandeur, à l'absence du diplôme correspondant, des compétences nécessaires et d'expérience dans le secteur concerné. Nous voulons toutefois souligner que ce motif, à savoir l'expérience dans le secteur, tient beaucoup au secteur dans lequel le demandeur souhaite entamer son projet. En effet, l'expérience n'est pas aussi importante si l'on souhaite ouvrir un snack-bar (bien qu'elle soit un atout) que si on veut se lancer comme entrepreneur dans la construction.

Dans le cadre de cette analyse, il est important de garder l'esprit que le tableau précédent n'offre qu'une vision limitée de la situation étant donné que la combinaison entre les différents motifs n'est pas prise en considération. En effet, un projet n'est pas refusé pour une seule raison. Les dossiers présentent plusieurs motifs, ce qui donne l'impression que, dans près de la moitié des cas, un dossier est refusé pour des raisons financières. Pourtant, la combinaison entre le profil personnel, le projet et la situation financière est prise en considération.

Tableau 11: Raisons d'une déclaration d'irrecevabilité – Analyse quantitative (Fonds de participation, 2005) (en %)

Personne		
Le demandeur n'appartient pas au groupe-cible:		87,50
Pas d'accès à la profession:		12,50
		100,00
Projet		
Maturité du projet:		50,00
Forte concurrence:		12,50
Secteur exclu:		12,50
Pas d'autorisation:		12,50
Dépendance - franchise:		12,50
		100,00
Aspects financiers		
Capacité de remboursement:	Trop faible	59,26
Montant de l'investissement:	Trop élevé	14,81
Prêts / Dettes en cours:		7,41
Frais / Charges:	Irréalistes	7,40
Plan d'investissement:	Déséquilibré	3,70
Affectation du crédit:	Le Prêt Solidaire ne sert pas comme garantie du prêt bancaire	3,70
Faillite non clôturée (activité antérieure):	Conséquences financières non évaluables	3,70
		100,00

Un dossier est déclaré irrecevable lorsqu'il ne résiste pas à l'analyse. L'analyse quantitative démontre que les motifs évoqués pour déclarer les dossiers irrecevables tiennent, à raison de 20%, au profil du demandeur, à raison de 20% au projet et à raison de 60% aux aspects financiers. Néanmoins, la combinaison à la fois de la personnalité, du projet et des aspects financiers joue également un rôle dans ce cas.

Sur le plan du profil personnel, la plupart des dossiers sont déclarés irrecevables parce que soit le demandeur ne fait pas partie du groupe-cible du crédit demandé ou que soit le demandeur n'a pas accès à une profession réglementée. En ce qui concerne le projet, les dossiers sont déclarés irrecevables en raison de l'immaturité du projet. En outre, les dossiers sont automatiquement refusés lorsque la capacité de remboursement s'avère négative. Les conclusions précédentes se retrouvent également dans l'étude « Entrepreneuriat immigré en Belgique. Etat des lieux et perspectives d'avenir¹⁹⁸ », qui est consacrée aux micro-

¹⁹⁸ Fonds de participation, département études (2006). *Entrepreneuriat immigré en Belgique. Etat des lieux et perspectives d'avenir*. Etude réalisée dans le cadre du programme INTI "Intégration de ressortissants de pays tiers" 2005-2006 de la Direction générale Justice, Liberté et Sécurité de la Commission Européenne. Fonds de participation, Bruxelles. pp. 92.

entrepreneurs provenant de pays qui ne sont pas membres de l'Union européenne et résidant en Belgique.

Tableau 12: Motifs de refus (Crédal)

Personne	Projet	Aspects financiers
Doute sur la présence des compétences nécessaires pour entamer une activité indépendante	Le demandeur ne veut pas suivre d'accompagnement ou ne marque pas son accord avec l'accompagnement	Rentabilité: - insuffisante - irréaliste / optimiste - non démontrée
Expérience professionnelle insuffisante	L'emplacement n'est pas optimal	Apport personnel insuffisant ou inexistant
Connaissance de gestion insuffisante ou inexistante	Dossier incomplet: l'étude de marché manque	Faible capacité de remboursement
Motivation négative ou insuffisante	Doutes concernant le projet: à tester en couveuse	Problèmes prévus concernant la trésorerie
Problèmes concernant la confiance entre les deux parties	Le projet sert de prétexte pour pouvoir rester en Belgique.	Le projet est trop dépendant d'un crédit de caisse obtenu ailleurs
Equivoque à propos de la situation du demandeur en rapport avec son passé et son partenaire	Le projet est irréel, n'est pas assez développé, pas assez clair, pas assez préparé	Refus du Prêt Lancement (Fonds de participation): MC ² servirait d'apport personnel
La personne sort du groupe-cible du microcrédit: autofinancement possible	Débouchés incertains	La période d'amortissement et la période de remboursement du prêt ne sont pas compatibles
Pas de cohérence entre la personne et le projet	Activité risquée, secteur risqué	Le crédit n'est pas nécessaire, uniquement par confort
Problèmes pour se consacrer pleinement à l'activité	Projet temporaire	Endettement existant (impact négatif sur le projet)
Activité et vie privée ne sont pas combinables	Activité dans le secteur informel	Montant élevé de l'investissement et frais élevés, équivoque sur le plan des frais prévus

Le tableau précédent indique quelques raisons invoquées par Crédal pour refuser une demande de crédit. Dans ce cas aussi, il est possible de classer les motifs en catégories en fonction du profil personnel, du projet et de la situation financière. La plupart des motifs figurent également dans l'analyse des motifs pour le Fonds de participation.

Tableau 13: Motifs de refus (Brusoc)

Personne	Projet	Aspects financiers
Pas de cohérence entre la personne et le projet	Le projet ne satisfait pas à la condition "zone Objectif II"	Besoin de financement trop important: le projet est trop dépendant du microcrédit (montant trop élevé de l'investissement, coûts trop élevés)
Le profil du demandeur n'est pas adéquat pour entreprendre une activité indépendante	Forme juridique inadaptée: - Micro-crédit: personne naturelle - Fonds d'Amorçage: société commerciale	
Absence des compétences nécessaires	Connaissance insuffisante du marché, secteur, produit, ...	
Absence des attestations nécessaires	Mauvais emplacement	
Connaissance de gestion insuffisante	Secteur risqué (concurrence)	

Chez Brusoc, 10 à 15% des dossiers sont refusés au stade final. Environ 40% des dossiers présentés sont toutefois déclarés immédiatement irrecevables parce qu'ils ne satisfont pas à la condition d'établissement¹⁹⁹. En outre, dans l'intervalle, le traitement ultérieur de plusieurs dossiers est interrompu pendant les contacts entre le candidat entrepreneur et l'analyste.

3.4 Échantillon 3: Évaluation de l'impact de la microfinance chez les bénéficiaires d'un microcrédit

A l'aide de cette étude, nous voulons étudier quel est l'impact de la microfinance en Belgique: qui sont les personnes qui font appel au microfinancement, qu'est-ce qui les motive à entreprendre une activité indépendante, comment leur activité indépendante a-t-elle évolué, quelles sont les difficultés qu'elles ont éprouvées et quels sont leurs projets d'avenir.

Cette étude a été réalisée grâce à des entretiens (en tête-à-tête) personnels avec des personnes qui ont obtenu un microcrédit de maximum € 25.000 durant la période 1999 - 2004 auprès de Brusoc, de Crédal ou du Fonds de participation. Les personnes interrogées comptent à la fois des personnes qui exercent toujours leur activité et d'autres qui, entre-temps, ont cessé leur activité. Pour pouvoir opérer facilement une distinction entre les deux groupes, nous utilisons les termes « stoppeurs » lorsque nous parlons de personnes qui ont cessé leur activité indépendante, par opposition aux personnes qui n'ont pas cessé leur activité indépendante qui seront appelées « non-stoppeurs » ci-dessous.

¹⁹⁹ Brusoc. *Rapport annuel 2002*.

3.4.1 Profil de la personne interrogée

213 enquêtes ont été réalisées pendant les mois d'août et septembre 2006 dont 191 ont finalement été retenues pour analyse parce que le contenu de certaines enquêtes ne permettait pas une analyse approfondie. 60 enquêtes auprès de stoppeurs et 131 auprès de non-stoppeurs. En l'occurrence, le pourcentage réel de cessations, qui varie entre 30% et 50%, a été pris en compte. La répartition par rôle linguistique se présente comme suit:

Tableau 14: Échantillon en fonction de la langue et du type des personnes interrogées

	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
Néerlandophone	29	61	90
Francophone	31	70	101
Total	60 (= 31%)	131 (= 69%)	191

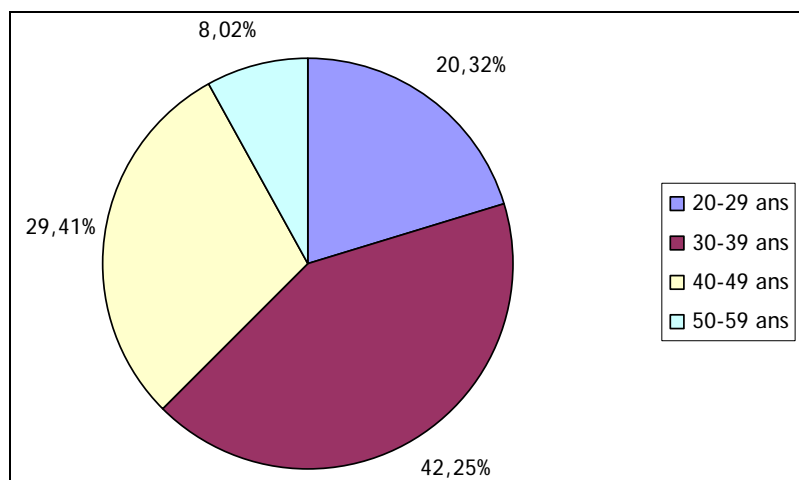
Tableau 15: Ratio stoppeurs/non-stoppeurs en fonction du début de l'activité indépendante (en %)

	Stoppeurs / non-stoppeurs
Avant 2001	46/54
2001 – 2002	28/72
Après 2002	26/74

3.4.2 Profil du bénéficiaire du crédit

L'âge des personnes interrogées (leur âge au moment où l'enquête a été réalisée) varie entre 21 et 59 ans, dont 71% ont entre 30 et 50 ans. Cela correspond au chiffre mentionné précédemment qui indiquait que la majeure partie des (micro-)entrepreneurs indépendants se situait dans la catégorie d'âge entre 30 et 50 ans.

Figure 24: Âge des personnes interrogées



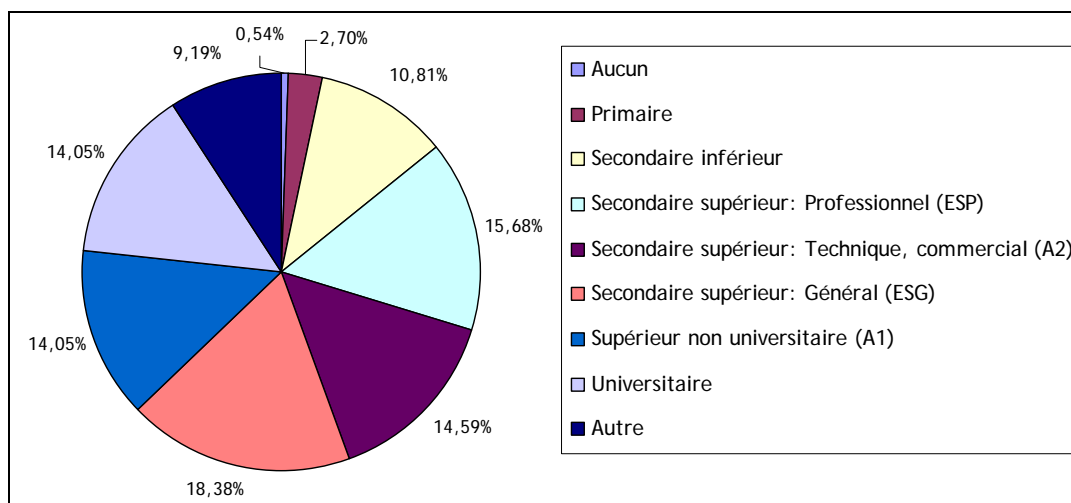
Si nous considérons la proportion de stoppeurs en fonction de la catégorie d'âge, nous constatons que le groupe des 40 ans et plus²⁰⁰ connaît relativement plus de stoppeurs: 43% d'entre eux sont des stoppeurs, contre respectivement 29% et 23% pour les groupes 20 - 29 ans et 30 - 39 ans. La conclusion est donc que les chances de succès sont inférieures chez les personnes de 40 ans et plus sans se prononcer nécessairement à propos d'un lien de causalité.

55% de toutes les personnes interrogées sont des hommes (et, par conséquent, 45% des femmes). Si nous examinons la proportion de stoppeurs parmi les hommes et les femmes, nous constatons que les différences sont limitées: 29% des hommes ont arrêté leur activité indépendante contre 35% des femmes.

Il est possible d'opérer une distinction entre les personnes interrogées qui étaient actives ou non au moment où elles ont demandé le microcrédit. Une conclusion importante est que beaucoup moins des personnes actives précédemment ont cessé leur activité indépendante (19%) par rapport aux anciens inactifs (37%).

²⁰⁰ L'ensemble des groupes 40-49 ans et 50-59 ans, étant donné qu'il est impossible de considérer le groupe 50-59 ans comme un groupe distinct en raison du nombre limité de personnes interrogées.

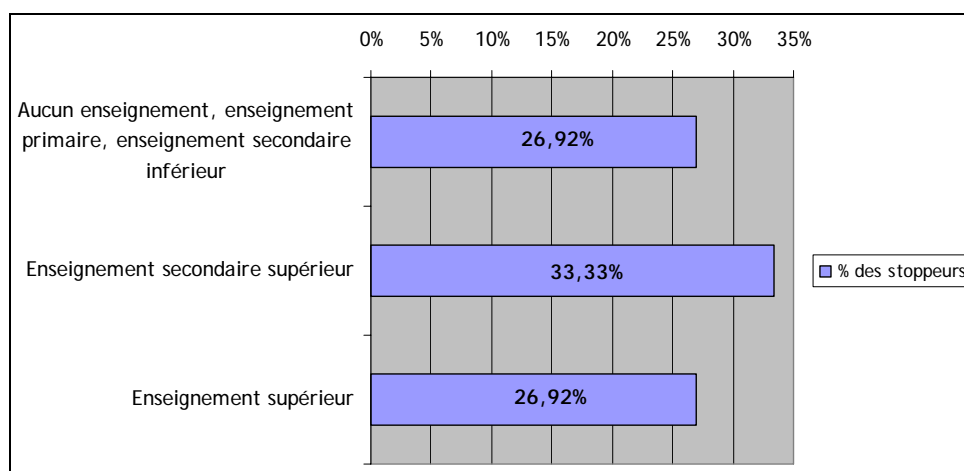
Figure 25: Niveau de formation des personnes interrogées



14% des personnes interrogées ont un diplôme de l'enseignement secondaire inférieur tout au plus. Près de la moitié (49%) a un certificat ou un diplôme de l'enseignement secondaire supérieur et 28% un certificat ou un diplôme de l'enseignement supérieur. Par « divers », il faut entendre: un contrat d'apprentissage, une quatrième, une cinquième ou une septième année supplémentaire, etc.

Nous ne voyons aucun rapport entre le diplôme et les chances de succès (lorsque nous définissons celles-ci comme le fait de ne pas cesser son activité indépendante). Ce n'est donc pas que les universitaires, en raison de leur formation plus élevée, aient plus de chances d'exercer une activité durable que les personnes moins qualifiées.

Figure 26: Arrêter ou pas en fonction du niveau de formation

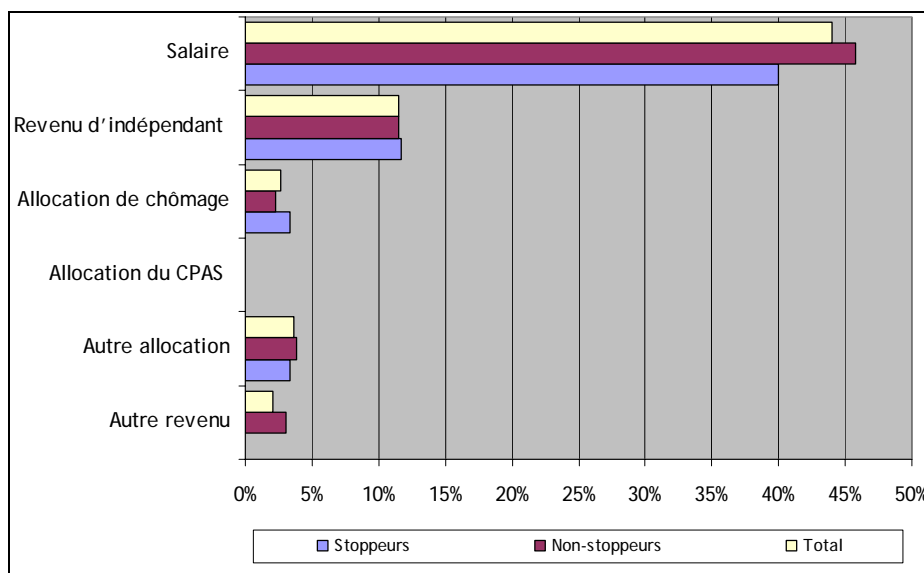


Nous avons déjà constaté précédemment que le nombre de stoppeurs enregistré parmi les personnes de 40 ans et plus était relativement plus élevé que dans les deux catégories d'âge plus jeunes. Cela n'est certainement pas en relation avec le degré de scolarité inférieur éventuel des 40 ans et plus: chez les 40 ans et plus, nous retrouvons autant, voire plus de personnes qualifiées (personnes avec un diplôme d'enseignement supérieur) (33%) que dans les autres catégories d'âge (13% chez les 20 - 29 ans et 31% chez les 30 - 39 ans). Au contraire, ce sont les 20 - 29 ans relativement plus prospères (par rapport aux 40 ans et plus) qui sont relativement moins qualifiés. Il n'y a pas de différence non plus dans le degré de scolarité entre les 40 ans et plus qui ont arrêté et les 40 ans et plus qui sont encore actifs (31% de diplômés de l'enseignement supérieur pour les 40 ans qui ont arrêté et 35% de diplômés de l'enseignement supérieur pour les 40 ans encore actifs).

73% de toutes les personnes interrogées ont par ailleurs suivi encore une formation professionnelle ou un cursus (ou plusieurs) en cours du soir ou du week-end ou par correspondance. En l'occurrence, il n'existe pratiquement pas de différence entre les stoppeurs (75% d'entre eux) et les non-stoppeurs (72% d'entre eux). La gestion d'entreprise arrive de loin en première place. Les formations professionnelles spécifiques sont également très suivies.

70% de toutes les personnes interrogées sont mariées ou ont un partenaire avec lequel elles cohabitent. 89% des conjoints/partenaires ont leurs propres revenus, ce qui signifie que, dans 62% des cas, il y a un deuxième revenu dans le ménage. Par conséquent, nous pouvons également affirmer qu'il n'y a pas de deuxième revenu disponible dans 38% des cas.

Figure 27: Nature du deuxième revenu



Par « autre allocation », nous entendons surtout les allocations résultant d'une maladie ou d'un accident de travail ou d'une (pré)pension. Les « autres revenus », en revanche, concernent principalement des revenus en tant que conjoint aidant. Si nous considérons la nature de ce deuxième revenu, nous remarquons que ce deuxième revenu est certes une rémunération, en général, mais aussi très souvent le revenu d'un travailleur indépendant.

Si nous pouvons considérer un deuxième revenu composé d'une rémunération en tant que travailleur salarié ou indépendant comme un tampon dans la phase de lancement chez un indépendant qui débute, nous devons déduire de ces chiffres que, dans la majorité de ces cas, il n'existe pas tel tampon. Cela met la pression sur les épaules de l'indépendant qui débute: les revenus en tant qu'indépendant doivent, d'une part, supporter le projet indépendant tandis que ces revenus en tant qu'indépendant sont également nécessaires pour les dépenses quotidiennes du ménage.

Près de six personnes sur dix qui ont entamé une activité indépendante ont des enfants à charge (87% d'entre eux ont un ou deux enfants) tant les personnes qui ont cessé leur activité indépendante (66%) que les personnes qui ne l'ont pas interrompue (60%). Six pour cent ont encore une (exceptionnellement plus d'une) personne à charge.

Il existe peu, voire pas de différences entre les hommes et les femmes en ce qui concerne leur âge, leur niveau de formation, le suivi antérieur d'une formation ou d'un cursus et la présence d'un partenaire avec son propre revenu. Cependant, les femmes ont plus souvent des enfants à charge (71%) que les hommes (53%).

Parmi les anciens inactifs, nous rencontrons un peu plus de femmes (48%) que parmi les anciens actifs (38%). Il y a peu de différences dans le degré de scolarité entre les deux groupes: les anciens inactifs ont un peu moins souvent un diplôme d'enseignement supérieur (26%) que les anciens actifs (33%). Cependant, les anciens inactifs sont plus souvent isolés (35% d'entre eux) que les anciens actifs (21% d'entre eux) mais ils ont tout aussi souvent des enfants à charge.

93% des personnes interrogées ont la nationalité belge. D'autres nationalités représentées par les personnes interrogées sont les nationalités italienne, turque, marocaine, espagnole, américaine, française, suédoise, thaïlandaise et la double nationalité belgo-polonaise. 87% des personnes interrogées sont nées en Belgique: 92% des stoppeurs et 85% des non-stoppeurs. 25% des personnes interrogées ont des parents dont au moins un n'avait pas la nationalité belge à la naissance; 30% ont des grands-parents dont au moins un n'avait pas la nationalité belge à la naissance.

3.4.3 Statut professionnel initial versus actuel

3.4.3.1 Statut professionnel initial

Près de sept personnes interrogées sur dix (69%) n'avaient pas de revenus professionnels au moment où elles ont décidé de demander un microcrédit. La majorité d'entre elles (61% de toutes les personnes interrogées) recevaient à ce moment une allocation de chômage. Environ une personne interrogée sur quatre (26%) avait un revenu professionnel, surtout en tant que travailleur à temps plein (17%).

La différence entre les stoppeurs et les non-stoppeurs est remarquable. Les stoppeurs n'avaient souvent pas de revenus professionnels au moment où ils ont décidé de demander un crédit (80% contre 64% chez les non-stoppeurs).

Tableau 16: Statut professionnel au moment où le microcrédit a été demandé (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
Indépendant à titre principal	3,33	7,75	6,35
Indépendant à titre accessoire	0,00	2,33	1,59
Salarié à temps plein	10,00	20,16	16,93
Salarié à temps partiel	1,67	1,55	1,59
Sous-total	15,00	31,79	26,46
Reçoit une allocation de chômage	71,67	55,81	60,85
Demandeur d'emploi mais ne reçoit pas d'allocation de chômage	3,33	6,20	5,29
Reçoit un revenu d'intégration du CPAS	1,67	0,78	1,06
Etudiant	1,67	1,55	1,59
Homme d'intérieur / Femme d'intérieur	1,67	0,00	0,53
Sous-total	80,00	64,34	69,32
Divers	5,00	3,88	4,23

Les personnes moins qualifiées recevaient plus fréquemment une allocation de chômage (81%) que les autres travailleurs qualifiés (60% des personnes avec un diplôme d'enseignement secondaire et 55% des personnes avec un diplôme d'enseignement supérieur). Les personnes possédant un diplôme d'enseignement secondaire et les personnes possédant un diplôme d'enseignement supérieur étaient donc plus souvent employées en tant que salarié (19% ou 20%) que les personnes avec un diplôme d'enseignement inférieur (12%).

3.4.3.2 Statut professionnel actuel

5 des 131 personnes qui n'ont pas cessé leur activité indépendante sont des indépendants à temps partiel, les 126 autres personnes sont des indépendants à temps plein.

Il en va autrement des personnes qui ont cessé leur activité indépendante:

Tableau 17: Statut professionnel des personnes qui ont cessé leur activité indépendante (en %)

	Stoppeurs auparavant	Stoppeurs ensuite
Indépendant à titre principal	3,33	10,71
Indépendant à titre accessoire	0,00	1,79
Salarié à temps plein	10,00	19,64
Salarié à temps partiel	1,67	10,71
Sous-total	15,00	42,85
Reçoit une allocation de chômage	71,67	35,71
Demandeur d'emploi mais ne reçoit pas d'allocation de chômage	3,33	1,79
Reçoit un revenu d'intégration du CPAS	1,67	3,57
Etudiant	1,67	0,00
Homme d'intérieur / Femme d'intérieur	1,67	1,79
Sous-total	80,00	42,86
Divers	5,00	14,29

14% des personnes interrogées se trouvent dans un « autre » statut: certaines bénéficient par exemple d'une indemnité d'assurance-maladie et/ou invalidité; d'autres sont travailleurs à temps partiel et indépendant à temps partiel (en profession accessoire).

Nous avons déjà vu que beaucoup moins d'anciens actifs que d'anciens inactifs ont cessé leur activité indépendante. Par ailleurs, nous constatons qu'une part non négligeable des anciens inactifs qui ont arrêté leur activité indépendante sont redevenus actifs pour le moment.

3.4.4 Motivation

3.4.4.1 Motivation pour lancer sa propre activité indépendante

En ce qui concerne la motivation pour lancer sa propre activité indépendante, plusieurs raisons sont évoquées simultanément. En général, il existe plusieurs raisons de nature financière, professionnelle et personnelle et ce dans un contexte déterminé. Les raisons les plus citées sont: l'amélioration de la situation financière, faire sa profession de son loisir, la liberté (par exemple, horaires flexibles, être son propre patron), grande satisfaction personnelle, échapper au chômage.

La comparaison entre les stoppeurs et non-stoppeurs révèle que, pour les deux, la motivation pour commencer sa propre activité indépendante est très similaire et que les raisons sont généralement les mêmes. Cependant, il est remarquable que les stoppeurs citent beaucoup plus souvent des raisons financières (par exemple, « amélioration de la

situation financière, revenus supérieurs») et des facteurs ambiants économiques correspondants (« échapper au chômage ») que les non-stoppeurs.

Compte tenu de ces chiffres, nous pouvons supposer que les personnes qui ont cessé leur activité indépendante voyaient plus souvent cette activité indépendante comme une porte de sortie pour sortir de leur position (critique); en d'autres termes, elles étaient plus souvent motivées négativement que les non-stoppeurs. Inversement, nous constatons également que les arguments tels que « liberté » et « indépendance et autonomie » sont à leur tour cités plus souvent par les non-stoppeurs que par les stoppeurs.

Tableau 18: Motivation pour lancer sa propre activité indépendante (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
<u>Financière:</u>			
Amélioration de la situation financière, revenu plus élevé	35,00	26,72	29,32
Nécessité: subvenir soi-même à ses besoins après des problèmes personnels (p.ex., divorce, décès du partenaire)	8,33	3,05	4,71
Indépendance des revenus du partenaire	5,00	5,34	5,24
Possibilité d'épargne (p.ex. pour les études des enfants)	1,67	0,00	0,52
<u>Professionnelle:</u>			
Faire de mon loisir ma profession	25,00	23,66	24,08
Liberté (p.ex., flexibilité des horaires, ne pas avoir de patron)	31,67	38,93	36,65
Impossibilité de trouver du travail en tant que travailleur	15,00	12,21	13,09
<u>Personnelle:</u>			
Satisfaction personnelle	25,00	22,90	23,56
Auto-épanouissement	11,67	13,74	13,09
Défi	23,33	16,79	18,85
Confiance en soi, respect de soi, image positive de soi	10,00	6,11	7,33
Indépendance et autonomie	10,00	19,08	16,23
Pas d'autre possibilité	8,33	3,05	4,71
<u>Environnement / contexte:</u>			
Elevé dans un milieu indépendant (contexte social)	11,67	12,21	12,04
Echapper au chômage (contexte économique)	35,00	18,32	23,56
Mécontentement de la situation professionnelle en tant que travailleur	5,00	11,45	9,42
Les enfants sont adultes et ont quitté la maison. En tant qu'indépendant, on a quelque chose à faire.	0,00	0,76	0,52
Certitude de ne pas pouvoir être licencié de cette manière	8,33	3,82	5,24
Progression sociale (développer un grand réseau de relations)	1,67	2,29	2,09
(Ré)intégration dans la société	3,33	0,00	1,05
<u>Opportunité:</u>			
Occasion de reprendre une entreprise	8,33	4,58	5,76
Occasion de reprendre l'entreprise d'un parent	0,00	0,76	0,52
Nouvelle opportunité: a déjà été indépendant mais a cessé cette activité.	1,67	0,76	1,05
<u>Divers:</u>			
	45,00	44,27	44,50

Parmi « divers », on trouve de nombreuses motivations, comme la transmission d'une affaire de père en fils, la réalisation d'un rêve depuis des années et la faillite de l'entreprise dans laquelle travaillait la personne concernée.

Nous voyons qu'au fil des années, la motivation se déplace et d'autres accents sont placés. Les principales différences sont présentées dans le tableau ci-dessous. En l'occurrence, nous constatons que le groupe antérieur à 2001 présentait une motivation différente des deux groupes ultérieurs.

Tableau 19: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, au fil des années (en %)

	Avant 2001	2001 - 2002	Après 2002
Professionnelle:			
Faire ma profession de mon loisir	14,60	26,30	30,10
Liberté	45,80	38,60	31,50
Personnelle:			
Auto-épanouissement	6,30	14,00	17,80
Défi	25,00	14,00	20,50
Confiance en soi, respect de soi, image de soi positive	4,20	3,50	13,70
Indépendance et autonomie	8,30	21,10	17,80
Environnement / contexte:			
Certitude de ne pas être licencié de cette manière	2,10	3,50	9,60
Opportunité:			
Occasion de reprendre une entreprise	10,40	1,80	5,50
Nouvelle occasion (a déjà été indépendant précédemment)	4,20	0,00	0,00

Si nous considérons ensuite la motivation en fonction de l'âge, nous constatons que les 40 ans et plus sont souvent moins motivés par des aspects tels que « faire ma profession de mon loisir » (cette motivation est plus souvent présente chez les 30 - 39 ans) ou des aspects tels que « satisfaction personnelle » (cet aspect est présent beaucoup plus chez les 20 - 29 ans). En ce qui concerne les autres motifs, y compris les motifs financiers, les différences sont limitées.

Tableau 20: Motivation d'entamer sa propre activité indépendante, selon l'âge (en %)

	20 - 29	30 - 39	40 +
Professionnelle:			
Faire ma profession de mon loisir	21,10	32,90	15,70
Personnelle:			
Satisfaction personnelle	34,20	22,80	17,10

Si nous examinons le niveau de formation des bénéficiaires, nous remarquons de nettes différences de motivation. Les personnes moins qualifiées sont plus souvent motivées par des raisons financières ou se lancent plus souvent en tant qu'indépendant pour échapper au chômage. La satisfaction personnelle est plus importante chez les personnes ayant un

diplôme de l'enseignement secondaire supérieur (par rapport aux autres personnes) tandis que l'autonomie joue beaucoup plus chez les personnes qualifiées que chez les autres.

Tableau 21: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, selon le niveau de formation (en %)

	Inférieur ²⁰¹	Secondaire supérieur	Supérieur ²⁰²
Financière:			
Amélioration de la situation financière, revenu supérieur	38,50	30,00	25,00
Personnelle:			
Satisfaction personnelle	19,20	28,90	15,40
Indépendance et autonomie	11,50	15,60	25,00
Pas d'autre possibilité	7,70	2,20	5,80
Environnement / contexte:			
Elevé dans un milieu indépendant	7,70	17,80	9,60
Echapper au chômage	34,60	28,90	11,50
Opportunité:			
Chance de reprendre une entreprise	7,70	7,80	1,90

Il n'existe que peu, voire pas de différence sur le plan de la motivation entre les hommes et les femmes qui ont obtenu un microcrédit. Une différence de 8% ou plus a été constatée uniquement pour les motifs suivants:

- faire ma profession de mon loisir (hommes: 21%, femmes: 29%);
- indépendance et autonomie (hommes: 20%, femmes: 12%);
- mécontentement de sa situation professionnelle en tant que travailleur salarié (hommes: 14%, femmes: 4%).

Les différences dans les motifs entre les anciens actifs et inactifs sont limitées, à l'exception du motif « échapper au chômage ». Les principales différences:

Tableau 22: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, selon l'activité antérieure (en %)

	Actif	Non-actif	Total
Financière:			
Amélioration de la situation financière, revenu supérieur	24,10	31,30	29,30
Professionnelle:			
Faire ma profession de mon loisir	18,50	26,10	24,10
Environnement / contexte:			
Echapper au chômage	9,30	29,90	23,60

²⁰¹ Comprend à la fois "pas de diplôme", "diplôme de l'enseignement inférieur" et "diplôme de l'enseignement secondaire inférieur"

²⁰² Comprend à la fois "universitaire supérieur" et "enseignement supérieur non-universitaire"

3.4.4.2 Soutien de la famille et de l'entourage

28% de toutes les personnes interrogées (stoppeurs: 33%; non-stoppeurs: 26%) n'ont pas reçu l'appui de leur famille lors du lancement de leur propre activité indépendante. Les autres 72% ont bien reçu l'appui de leur famille et il s'agissait à la fois d'un appui moral (64%) et d'un appui financier (34%). Il faut remarquer en l'occurrence que les personnes interrogées qui ont cessé leur activité indépendante ont reçu moins souvent l'appui financier de la famille (23%) que les personnes qui n'ont pas cessé leur activité (38% d'entre elles).

Il faut remarquer que les bénéficiaires plus récents (dossiers postérieurs à 2002) ont été plus souvent soutenus financièrement par leur entourage (44%) que les dossiers de 2001-2002 (32%) et les dossiers antérieurs à 2001 (23%).

Les starters plus âgés (40 ans et plus) n'ont plus souvent reçu aucune aide (40% d'entre eux n'ont reçu aucune aide) par rapport aux 20-29 et 30-39 ans (respectivement 16% et 25% d'entre eux n'ont reçu aucune aide). Si nous considérons l'appui financier, ces chiffres sont respectivement de 53% (20 - 29 ans), 33% (30 - 39 ans) et 23% (40 ans et plus).

Il faut remarquer que les femmes ont reçu nettement plus souvent l'appui de tiers: tant un soutien moral (73% contre 56% chez les hommes) qu'un soutien financier (42% contre 28% chez les hommes).

Les personnes moins qualifiées ont reçu moins souvent un appui financier de leur entourage (27% d'entre eux) par rapport aux autres bénéficiaires (37% ou 39% pour les personnes ayant un diplôme d'enseignement secondaire et les personnes ayant un diplôme d'enseignement supérieur).

3.4.5 Activité indépendante

3.4.5.1 Nature de l'activité indépendante

Les personnes qui ont entamé une activité indépendante à l'aide d'un microcrédit sont (étaient) en premier lieu actives dans ce que l'on appelle les services aux particuliers²⁰³ (25%) et, ensuite, dans le commerce de détail (18%), l'horeca (14%) et, à chaque fois, environ un dixième dans le secteur de la construction, dans les services aux entreprises, en tant qu'artisans ou dans un autre secteur²⁰⁴.

²⁰³ Commerce de détail (librairie, épicerie, vidéothèque, boulanger, etc.), professions dans le secteur de la construction (peintre, plombier, carreleur, ...), horeca (hôtel, restaurant, café, ...), services aux particuliers (coiffeur, salon de beauté, fitness, ...), services aux entreprises (informatique, comptabilité, ...), industrie et artisanat (styliste, designer, forgeron, ...)

²⁰⁴ Théâtre, aménagement de jardins, etc.

Tableau 23: Nature de l'activité indépendante (en %)

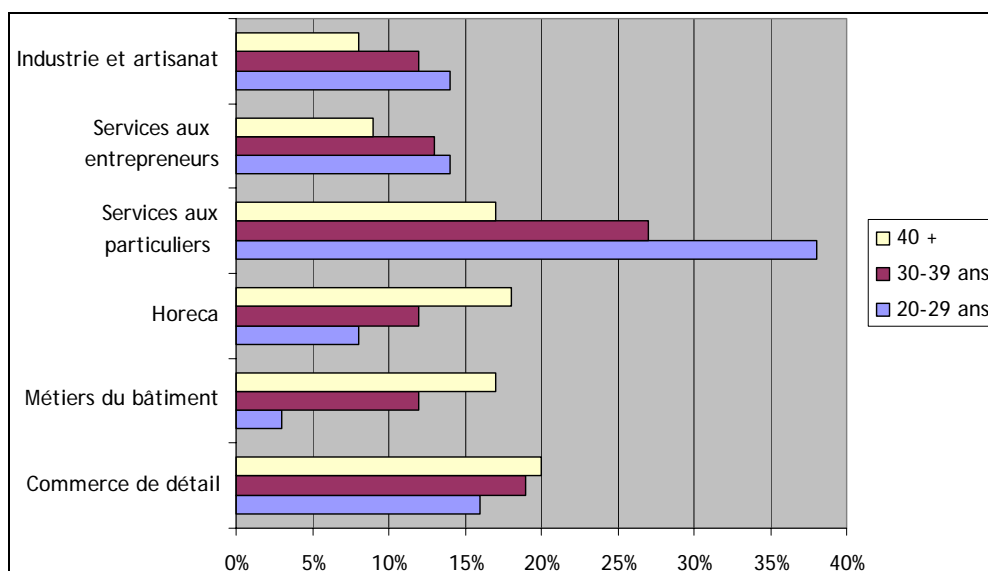
	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
Commerce de détail	14,04	20,31	18,38
Secteur de la construction	7,02	14,06	11,89
Horeca	26,32	7,81	13,51
Services aux particuliers	19,30	28,13	25,41
Services aux entreprises	7,02	13,28	11,35
Industrie et artisanat	14,04	9,38	10,81
Autres	12,28	7,03	8,65

Il faut remarquer la différence entre les stoppeurs et les non-stoppeurs. Les stoppeurs étaient plus souvent actifs dans l'horeca et en tant qu'artisan que les non-stoppeurs qui opéraient plus souvent dans le secteur des services, du commerce de détail et de la construction.

Au fil des années, nous constatons une tendance à la baisse pour l'horeca (sensible) et pour l'industrie et l'artisanat (dans une mesure légèrement inférieure). En revanche, le commerce de détail et les services sont privilégiés davantage ces dernières années. Le choix pour le secteur de la construction reste quasi-équivalent.

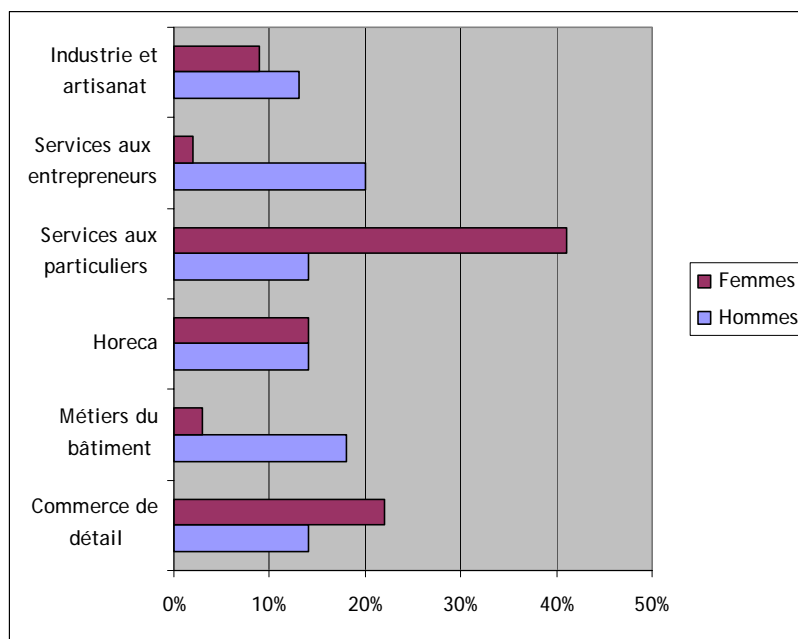
Nous constatons également une différence remarquable dans l'activité indépendante selon l'âge de la personne qui a demandé un microcrédit. Concrètement, nous constatons que la catégorie d'âge la plus jeune se lance beaucoup moins souvent dans la construction ou l'horeca mais beaucoup plus souvent dans les « services aux particuliers ».

Figure 28: Nature de l'activité indépendante, selon l'âge



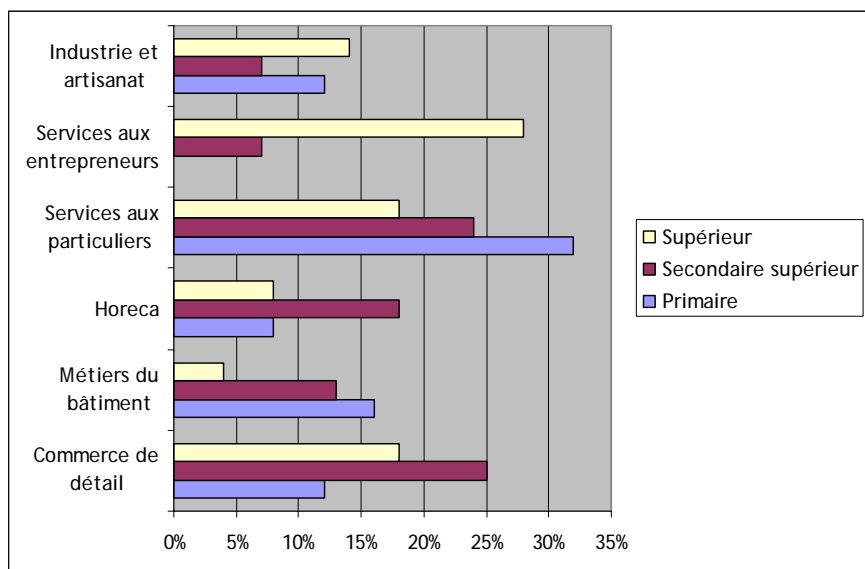
Nous constatons de grandes différences entre les hommes et les femmes en ce qui concerne le secteur dans lequel ils opèrent. Alors que nous retrouvons très peu de femmes dans le secteur de la construction et dans le secteur des services aux entreprises, elles sont relativement plus nombreuses dans le secteur des services aux particuliers et du commerce de détail.

Figure 29: Nature de l'activité indépendante, selon le sexe



Le secteur des services et celui du commerce de détail semblent les principaux secteurs dans lesquels les personnes plus qualifiées tentent leur chance. Nous les rencontrons moins souvent dans le secteur de la construction ou de l'horeca où nous retrouvons plus souvent les personnes peu qualifiées ou les personnes possédant un diplôme d'enseignement secondaire supérieur.

Figure 30: Nature de l'activité indépendante, selon le diplôme



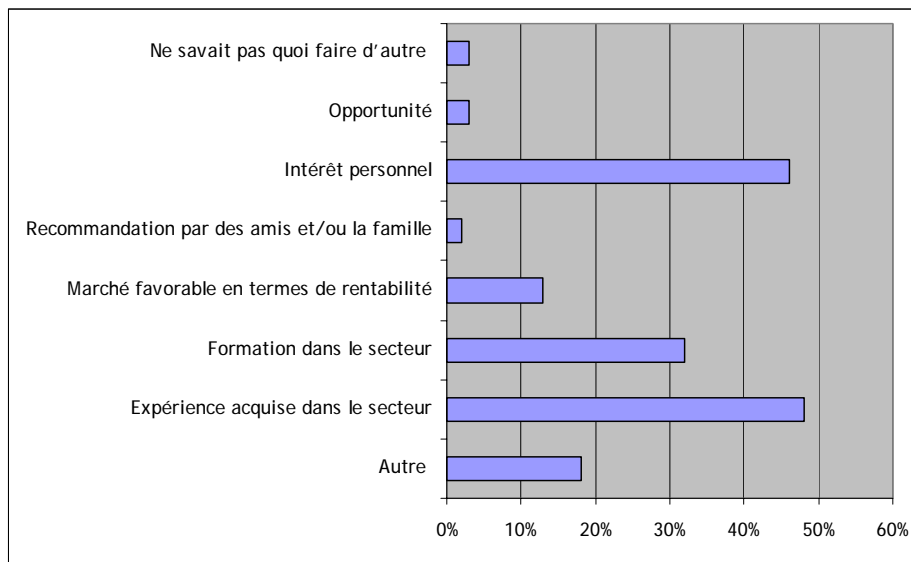
Dans un cas sur cinq seulement, l'activité indépendante entamée a (avait) la forme d'une société, 15% chez les stoppeurs et 21% chez les non-stoppeurs. Presque toujours, il s'agissait d'une SPRL(U), exceptionnellement d'une autre forme de société (SA, société coopérative ou société en commandite par actions).

Les 40 ans et plus ont plus souvent constitué une société (25%) par rapport au groupe des 20-29 (13%) et 30-39 (17%). Les hommes (29%) constituent aussi plus facilement une société que les femmes (8%). Les anciens actifs (28%) constituent aussi plus facilement une société que les anciens inactifs (16%).

3.4.5.2 Choix du secteur: motifs

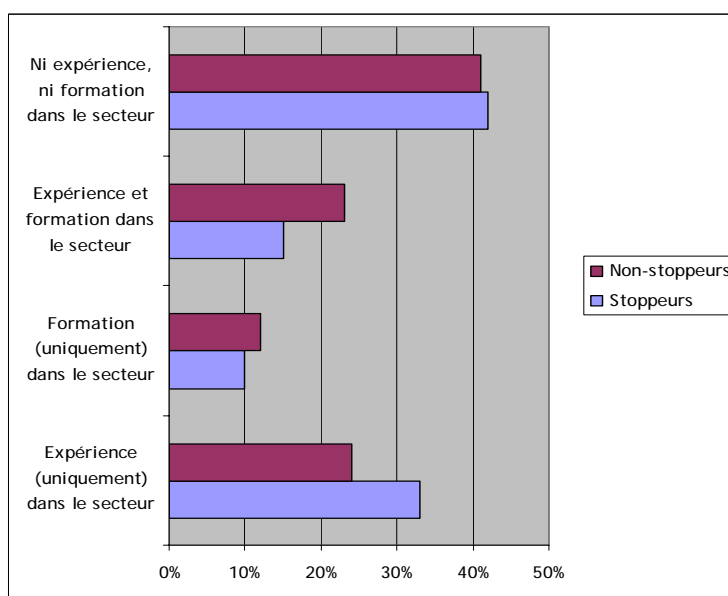
Si nous examinons la raison pour laquelle ces personnes ont opté pour le secteur respectif, nous remarquons immédiatement que près de la moitié des personnes interrogées (tant les stoppeurs que les non-stoppeurs) n'ont pas d'expérience du secteur et que 25% des stoppeurs et 35% des non-stoppeurs seulement ont reçu une formation dans le secteur. En d'autres termes, l'expérience dans le secteur n'est pas en soi une explication suffisante de la réussite ou de l'échec d'une activité indépendante. Toutefois, les raisons les plus fréquentes pour se lancer dans le secteur sont l'intérêt personnel, l'expérience dans le secteur et la formation dans le secteur. « Autres raisons » sont par exemple le contact avec les clients et les parents qui opèrent déjà dans ce secteur.

Figure 31: Raisons pour lesquelles le travailleur indépendant a choisi le secteur respectif



Si nous combinons l'expérience dans le secteur et la formation dans le secteur, nous constatons que les non-stoppeurs ont plus souvent et une formation et une expérience dans le secteur choisi, même si les différences ne sont pas si prononcées (23% contre 15%).

Figure 32: Expérience et/ou formation dans le secteur dans lequel opèrent les indépendants



3.4.6 Caractéristiques du microcrédit obtenu

Pour 91,5% de tous les indépendants, le microcrédit a servi à lancer une activité indépendante. Le microcrédit n'a servi à l'expansion d'une activité existante que dans des cas exceptionnels (2,1%) ou pour la reprise d'une activité indépendante (6,4%).

Le montant attribué variait principalement entre € 10.000 et € 25.000.

Une des personnes interrogées sur 10, plus souvent des stoppeurs (14%) que des non-stoppeurs (7%), n'a pas apporté de fonds propres dans son entreprise. Si l'on effectue un apport personnel, celui-ci varie principalement entre € 2.500 et € 5.000. Exceptionnellement, cet apport personnel a même atteint plus de € 7.500.

Les délais de remboursement varient de moins de cinq ans à plus de quinze ans, le délai le plus fréquent allant de 5 à 10 ans. Il faut remarquer que plus de stoppeurs que de non-stoppeurs ont obtenu des délais de remboursement courts. Il existe une différence significative entre les stoppeurs et non-stoppeurs en cas de délai de remboursement variant entre 1 et 5 ans.

58% des travailleurs indépendants ont bénéficié d'une dispense de remboursement (54% des stoppeurs et 60% des non-stoppeurs).

Avant que les bénéficiaires n'aient demandé un microcrédit auprès d'une IMF, seul 1/5 (23% des stoppeurs et 18% des non-stoppeurs) avait déjà demandé un prêt ailleurs. Pour 1/3 des personnes qui avaient déjà demandé un prêt ailleurs, ce prêt demandé ailleurs n'avait pas été refusé mais le demandeur avait donné la préférence à un microcrédit en raison des conditions plus avantageuses de cette formule.

Si le prêt avait bien été refusé, c'était dans la plupart des cas parce que le demandeur ne pouvait produire une garantie ou du moins pas une garantie suffisante (19%) parce que le demandeur était chômeur ou avait un revenu trop modeste (22%) ou parce que l'organisme de financement trouvait le risque trop important (9%).

3.4.7 Personnel et impact sur l'emploi

70% des stoppeurs ont toujours travaillé seuls et 57% des non-stoppeurs travaillent toujours seuls.

En ce qui concerne les stoppeurs, la création d'emploi – outre le bénéficiaire du microcrédit – atteignait à la fin de l'activité indépendante 0,2 ETP²⁰⁵ par bénéficiaire de crédit.

²⁰⁵ ETP = équivalent temps plein. Il s'agit d'une unité de calcul qui permet de mesurer la productivité d'un travailleur, un ETP de 1,0 signifie qu'une personne équivaut à un travailleur à temps plein. Un ETP de 0,6 – en partant d'une semaine de travail de 38 heures, p.ex. — est une fonction de $0,6 \times 38 = 22,8$ heures.

L'impact sur l'emploi - outre le bénéficiaire du crédit – pour les non-stoppeurs est plus prononcé. Cet emploi atteignait au moment de cette enquête 0,37 ETP en moyenne par bénéficiaire du crédit.

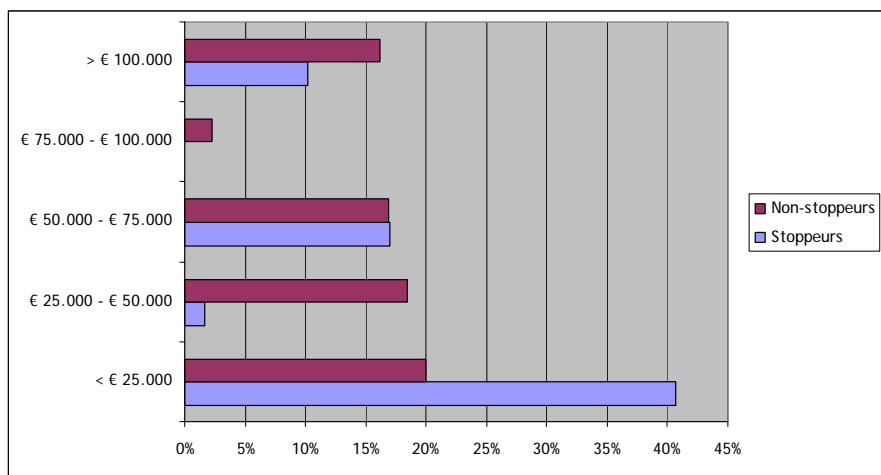
Tableau 24: Impact sur l'emploi (non-stoppeurs)

	Lancement	Maintenant
Nombre moyen de postes à temps plein (N)	0,10	0,24
Nombre moyen de postes à temps partiel (N)	0,06	0,23
Conjoint aidant (%)	5%	11%
ETP moyen (N)	0,16	0,37
Aide régulière de la famille (%)	9%	9%
Aide exceptionnelle de la famille (%)	8%	10%

3.4.8 Chiffre d'affaires et revenus

Le chiffre d'affaires annuel²⁰⁶ varie de moins de € 25.000 à plus de € 100.000. Le chiffre d'affaires des stoppeurs était inférieur à celui des non-stoppeurs, en tenant compte du fait que 31% des stoppeurs et 26% des non-stoppeurs ne souhaitent pas communiquer leurs chiffres d'affaires ou ne le connaissaient plus. Il faut remarquer que le groupe des micro-entrepreneurs qui réalisent un chiffre d'affaires annuel de moins de € 25.000 compte beaucoup plus de stoppeurs.

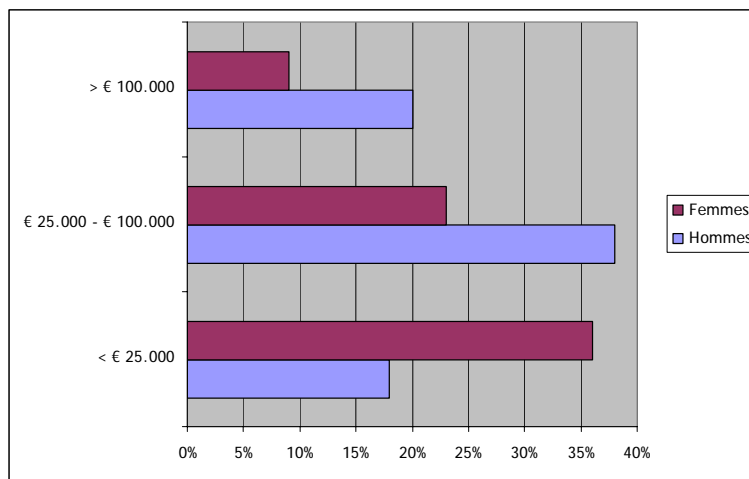
Figure 33: Chiffre d'affaires annuel moyen (stoppeurs) et chiffre d'affaires annuel actuel (non-stoppeurs)



²⁰⁶ Défini comme le montant total de toutes les ventes sur une année.

En tenant compte du fait que plus de femmes (32%) que d'hommes (23%) ne connaissaient plus leur chiffre d'affaires ou ne souhaitaient pas le communiquer, nous constatons qu'il y a plus d'hommes qui réalisent un chiffre d'affaires élevé et plus de femmes qui réalisent un chiffre d'affaires limité.

Figure 34: Chiffre d'affaires annuel moyen (stoppeurs) et chiffre d'affaires annuel actuel (non-stoppeurs), selon le sexe



En tenant compte à nouveau du fait que près de 30% des anciens inactifs ne connaissaient plus leur chiffre d'affaires ou ne souhaitaient pas le communiquer, nous constatons que 41% des autres anciens inactifs avaient un chiffre d'affaires de moins de € 25.000. Pour les anciens inactifs qui ont cessé leur nouvelle activité indépendante, ce taux atteint 66%.

Pour 73% des non-stoppeurs, les revenus réalisés depuis le début de l'activité indépendante sont restés stables (14%) ou ont augmenté (59%). Dans 5% des cas, leurs revenus sont en baisse; dans 15% des cas, ils sont irréguliers. Chez les stoppeurs, seuls 37% ont pu parler de revenus stables (9%) ou en hausse (28%). Pour plus de la moitié, leurs revenus étaient en baisse (23%) ou celui-ci présentait un caractère irrégulier (32%).

Seule une minorité (15%) des bénéficiaires qui n'ont pas cessé leur activité indépendante décrivent la situation financière de leur propre activité indépendante comme critique ou mauvaise. Sans aucun doute, cette situation conduira chez certains d'entre eux à (devoir) cesser leur activité indépendante. En revanche, environ la moitié (52%) décrit la situation financière de l'activité indépendante comme bonne, voire très bonne tandis que 33% décrivent la situation de l'activité indépendante comme moyenne.

Lors de la répartition en fonction de l'âge de la personne interrogée parmi les non-stoppeurs, il faut remarquer que l'activité indépendante des personnes interrogées plus âgées n'est souvent pas brillante: 7% des 20 - 29 ans décrivent leur activité indépendante comme critique, voire mauvaise contre 12% des 30-39 ans et 25% des 40 ans et plus. C'est

une constatation remarquable, notamment par le fait que c'est le groupe des « 40 ans et plus » qui connaît le plus de stoppeurs (43%). Ou encore, plus de la moitié (57%) des 40 ans et plus a déjà arrêté ou connaît une situation financière moins bonne.

Les femmes qualifient plus souvent la santé financière de leur activité indépendante de critique ou mauvaise: 19% des femmes contre 11% des hommes.

9% des anciens actifs décrivent la santé financière de leur activité indépendante en ce moment comme critique, voire mauvaise. Pour les anciens inactifs - dont un plus grand nombre a déjà arrêté - ce pourcentage atteint 17%.

Si les non-stoppeurs comparent leur chiffre d'affaires actuel avec le chiffre d'affaires annoncé dans leur plan de financement qu'ils ont remis à l'IMF, il apparaît que près de trois d'entre eux sur dix (29%) ont surestimé leur chiffre d'affaires. 36% ont sous-estimé ce chiffre d'affaires tandis que l'estimation faite par 35% est à peu près exacte.

3.4.9 Dépenses personnelles

3.4.9.1 Les revenus en tant qu'indépendant suffisent-ils aux besoins quotidiens?

On peut se demander si les revenus en tant qu'indépendant permettent au bénéficiaire du microcrédit de pourvoir à ses besoins quotidiens. Les personnes interrogées ont dû répondre à cette question à l'aide d'une échelle visuelle à 7 points de « pas du tout » (= 1) à « tout à fait » (= 7) en passant par « moyennement » (= 4).

Les bénéficiaires qui ont cessé leur activité indépendante ont reçu une question équivalente aux non-stoppeurs, à savoir dans quelle mesure, un an après le lancement de leur activité indépendante, cette activité indépendante leur permettait de pourvoir à leurs besoins quotidiens.

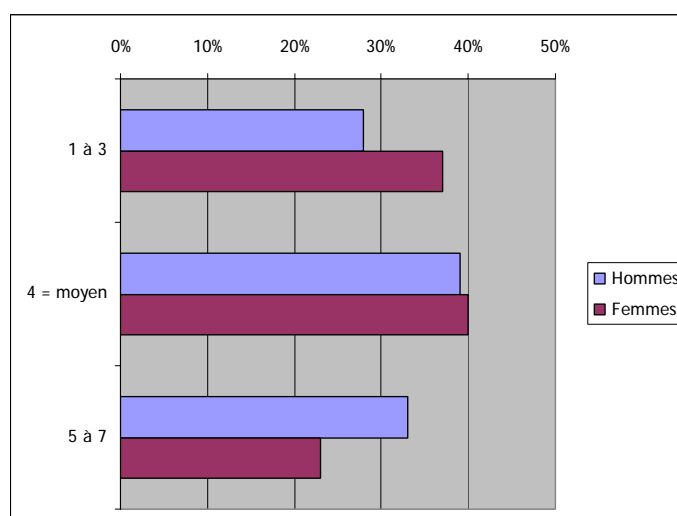
Tableau 25: Mesure dans laquelle les revenus en tant qu'indépendants suffisent pour pourvoir aux besoins quotidiens (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs
1 = pas du tout	46,67	12,21
2	6,67	5,34
3	3,33	3,05
Sous-total (1 à 3 inclus)	56,67	20,61
4 = moyennement	31,67	40,46
5	1,67	5,34
6	3,33	5,34
7 = tout à fait	6,67	28,24
Sous-total (5 à 7 inclus)	11,67	38,93

Les réponses révèlent que les revenus n'étaient pas suffisants pour pourvoir aux besoins quotidiens chez plus de la moitié des stoppeurs et étaient considérés comme moyens pour un tiers d'entre eux.

En général, les femmes trouvent moins souvent que les revenus de leur activité indépendante sont suffisants (et sont donc plus souvent insuffisants) pour pourvoir aux besoins quotidiens:

Figure 35: Mesure dans laquelle les revenus en tant qu'indépendant sont suffisants pour pourvoir aux besoins quotidiens, selon le sexe



En l'occurrence, il faut remarquer que 16% des hommes et 31% des femmes considèrent leurs revenus en tant qu'indépendant comme tout à fait insuffisants (= 1) pour pourvoir à leurs besoins quotidiens.

Les anciens inactifs estiment généralement moins souvent que les revenus de leur activité indépendante sont suffisants (et sont donc plus souvent insuffisants) pour pourvoir à leurs besoins quotidiens: 40% des anciens inactifs donnent un score de 1 à 3 inclus contre seulement 15% des anciens actifs.

3.4.9.2 Les revenus en tant qu'indépendant suffisent-ils pour épargner?

Outre qu'ils suffisent à couvrir les besoins quotidiens, on a également vérifié si les revenus de l'activité indépendante permettaient aux micro-entrepreneurs d'épargner pour plus tard. Il a été demandé aux stoppeurs si les revenus de leur activité indépendante leur avaient permis d'épargner un an après le lancement de l'activité.

Compte tenu des réponses à la question relative aux besoins quotidiens, il n'est pas étonnant que seuls 11% des stoppeurs et 34% des non-stoppeurs aient répondu positivement à cette question. Les hommes ont pu épargner plus souvent (31%) que les femmes (21%).

Si la réponse à la question de savoir si leur activité indépendante leur permet d'épargner pour plus tard a été positive, on s'est demandé à quelles fins cette épargne était affectée. Les objectifs d'épargne les plus courants sont l'épargne-pension (18% de toutes les personnes interrogées), les futurs investissements dans l'entreprise (9%) et les dépenses futures (7%). D'autres objectifs (4%) qui sont encore cités sont d'autres investissements et des objectifs privés. Pour toutes ces destinations de l'épargne, il existe une nette différence entre les stoppeurs et les non-stoppeurs:

Tableau 26: Objectifs d'épargne (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs
Epargne-pension	1,67	25,19
Futurs investissements dans l'entreprise	1,67	12,21
Futures dépenses	3,33	8,40

Dans le prolongement des conclusions précédentes, il apparaît qu'un plus grand nombre de 40 ans et plus estiment que ces revenus ne suffisent pas pour leurs besoins quotidiens (score 1 à 3 inclus) que les starters plus jeunes (37% des 40 ans et plus contre 29% des moins de 40 ans). Les personnes plus âgées ont généralement pu moins épargner (19% ont pu épargner contre 31% des plus jeunes) et ce sont elles qui ont le moins participé à l'épargne-pension (7% d'entre elles ont participé à l'épargne-pension contre 23% des plus jeunes).

Tableau 27: Assurances supplémentaires (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
Aucune	57,41	23,77	34,09
Pension libre complémentaire	12,96	39,34	31,25
Assurance hospitalisation	33,33	61,48	52,84
Revenu garanti	3,70	30,33	22,16
Autres	22,22	21,31	21,59

En ce qui concerne la conclusion d'assurances supplémentaires, il apparaît que 34% ne disposent d'aucune assurance dont plus de la moitié des stoppeurs contre seulement 24% des non-stoppeurs. Chez ceux qui ont bien contracté une assurance complémentaire, il s'agit en premier lieu d'une assurance hospitalisation. Il faut remarquer que seuls 4% des stoppeurs avaient une assurance revenu garanti.

Par d'autres assurances, nous devons entendre par exemple l'assurance accidents, l'assurance de groupe, l'assurance-vie, l'assurance incendie, la responsabilité civile, l'assurance contre les petits risques etc. Il s'agit donc à la fois d'assurances en rapport avec leur activité indépendante (p.ex., responsabilité civile) et d'assurances en rapport avec leur personne (p.ex., assurance-vie).

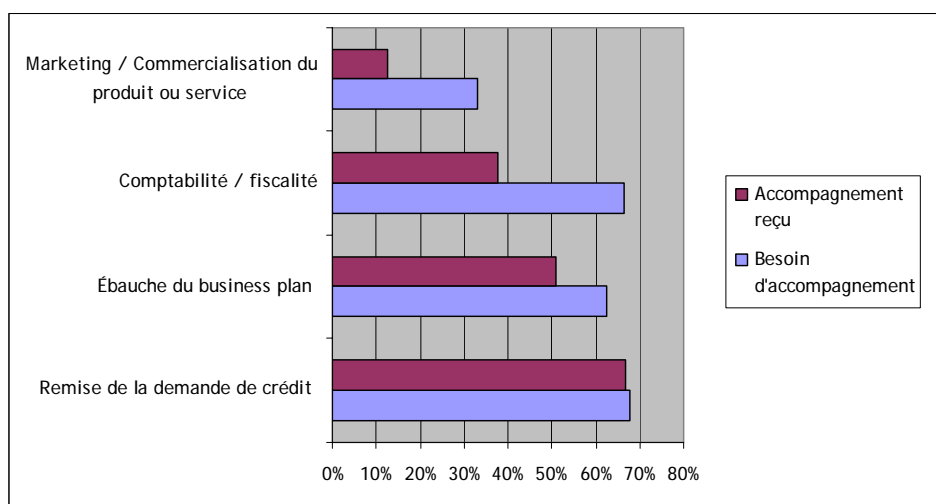
3.4.10 Accompagnement et soutien

Si nous traitons dans ce paragraphe de l'accompagnement et du soutien, nous visons uniquement l'accompagnement par l'IMF ou les structures d'appui. Il ne s'agit donc pas de l'aide d'amis ou de comptables indépendants, ...

20% des personnes interrogées (17% des stoppeurs et 21% des non-stoppeurs) n'ont bénéficié d'aucun accompagnement. 29% d'entre elles disent n'avoir bénéficié d'aucun accompagnement, 26% d'entre elles ont été accompagnées par un autre établissement tandis que 11% d'entre elles ne savaient pas qu'elles pouvaient faire appel à cet accompagnement. Ces 11% concernent au total 2% seulement des personnes interrogées, ce qui indique l'absence de lacune dans l'information de la possibilité d'accompagnement. 34% donnent encore une autre raison pour l'absence d'accompagnement, dont le manque de temps et d'accompagnement par des parents.

83% des bénéficiaires de crédit (85% de stoppeurs, 82% de non-stoppeurs) qui sont accompagnés par une structure d'appui sur un ou plusieurs plans ont reçu un accompagnement avant que la demande de crédit n'ait été déposée. 50% des bénéficiaires de crédit (44% de stoppeurs, 53% de non-stoppeurs) ont également été accompagnés après l'obtention du microcrédit.

Figure 36: Besoin d'accompagnement versus accompagnement dont a effectivement bénéficié le bénéficiaire



La figure précédente démontre que le besoin d'accompagnement sur le plan de l'élaboration d'un business plan, de la comptabilité/fiscalité et du marketing/commercialisation est plus intensif que celui dont les micro-entrepreneurs ont en réalité bénéficié.

En ce qui concerne le besoin d'accompagnement et l'accompagnement effectivement reçu, nous ne remarquons guère de différence entre les stoppeurs et non-stoppeurs. Le fait qu'il n'y ait (presque) pas de différence entre les stoppeurs et les non-stoppeurs indique que l'absence d'accompagnement en soi ne constitue pas une explication à l'interruption (forcée) de l'activité indépendante.

En ce qui concerne la perception de l'accompagnement reçu, il apparaît que 82 à 84% de ceux qui ont bénéficié d'un accompagnement dans un ou plusieurs domaines ont estimé aussi cet accompagnement utile. Une autre conclusion est que les stoppeurs aussi estiment souvent cet accompagnement utile.

54% des stoppeurs et 29% des non-stoppeurs estiment qu'il existe également d'autres domaines dans lesquels un accompagnement par une structure d'appui serait nécessaire. En l'occurrence, il est notamment fait référence à un support juridique ou administratif et à un soutien, un accompagnement et un coaching réguliers après le lancement de l'activité indépendante.

3.4.11 Situation bancaire

3.4.11.1 Évolution

Dans cet alinéa, nous tenons à évaluer l'évolution de la situation bancaire. Par conséquent, nous comparons la situation avant l'obtention du microcrédit avec la situation actuelle.

Tableau 28: Évolution de la situation bancaire chez les stoppeurs et non-stoppeurs (en %)

	Stoppeurs		Non-stoppeurs	
	Avant	Maintenant	Avant	Maintenant
Compte à vue personnel	98,31	94,92	96,92	97,69
Compte-épargne personnel	58,33	57,63	80,00	80,00
Compte épargne pour les enfants	30,00	29,31	29,23	41,09
Bancontact	93,22	86,21	85,94	94,40
Creditcard	33,33	32,14	40,48	54,69
Netbanking (PC-banking)	33,33	52,63	40,16	68,22
Phonebanking	22,41	12,50	17,74	17,60
Autorisation de découvert	51,79	49,12	50,79	63,28

Si nous comparons la situation bancaire chez les stoppeurs avant le début du microcrédit avec leur situation bancaire actuelle, nous constatons en premier lieu qu'il n'y a que peu, voire pas de différence dans la situation bancaire. Ou encore, la cessation de leur propre activité indépendante n'a pas eu d'implications sur les possibilités bancaires, sur la gamme d'instruments bancaires dont peut disposer la personne. Nous devons toutefois garder à l'esprit que cela ne dit que peu, voire rien des possibilités financières dont ils disposent à

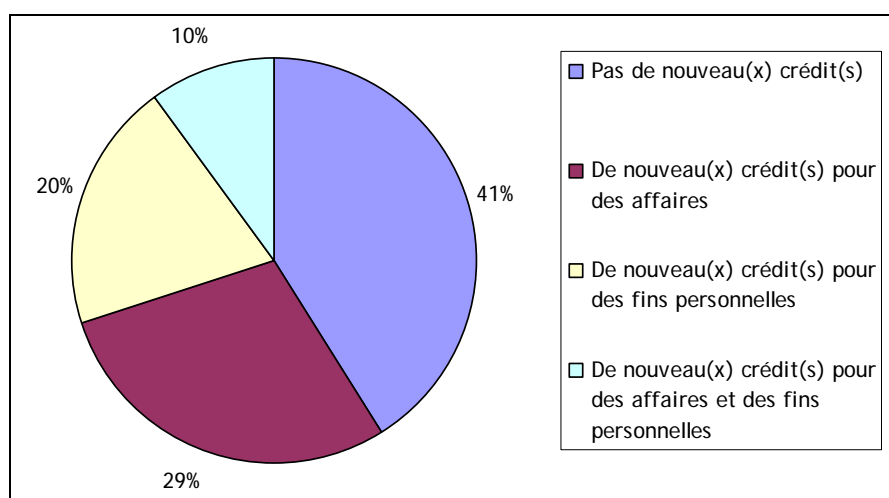
présent. En ce qui concerne le Net- ou PC-banking (en hausse) et le Phonebanking (en baisse), nous observons bien une différence entre la situation avant le début du microcrédit et la situation actuelle. Cependant, cette évolution doit être considérée dans le cadre des évolutions dans le paysage financier qui incitent de plus en plus de personnes à passer au Net- ou PC-banking au détriment du Phonebanking.

Si nous comparons la situation bancaire chez les non-stoppeurs avant le début du microcrédit avec leur situation bancaire actuelle, nous constatons en premier lieu une augmentation des instruments financiers dont ces non-stoppeurs disposent à ce moment. Par conséquent, ces non-stoppeurs ont plus d'instruments financiers à leur disposition que les stoppeurs.

3.4.11.2 Nouveaux crédits

Depuis la cessation de leur activité indépendante, 28% des stoppeurs ont obtenu un nouveau crédit. Par ailleurs, plus de la moitié des non-stoppeurs ont obtenu un crédit complémentaire ou nouveau depuis le début de leur activité indépendante, soit à des fins personnelles, soit pour leur entreprise.

Figure 37: Prêts nouveaux ou supplémentaires (non-stoppeurs)



La majeure partie des personnes qui ont reçu un prêt nouveau ou supplémentaire l'ont obtenu auprès d'une institution financière (76% des stoppeurs, 83% des non-stoppeurs). Nous en déduisons que ses bénéficiaires ont pu offrir à leur établissement bancaire des garanties suffisantes de remboursement.

3.4.12 Difficultés éprouvées

Une petite, voire très petite minorité de stoppeurs (7%) et de non-stoppeurs (12%) a déclaré ne pas avoir rencontré de difficultés liées à leur entreprise. L'écrasante majorité a donc bien rencontré des problèmes.

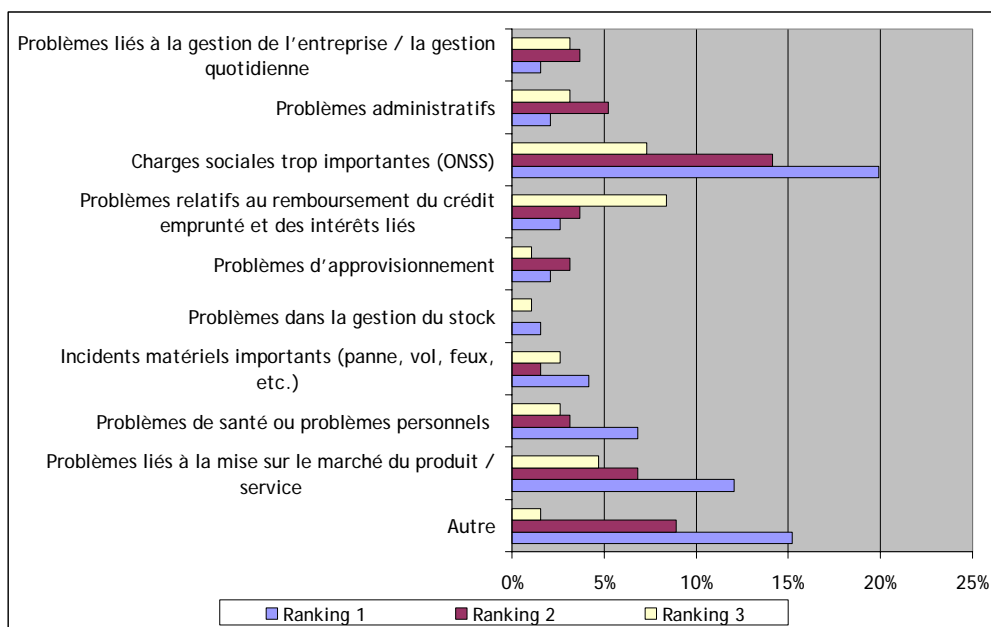
Tableau 29: Difficultés rencontrées - fréquence (en %)

	Stoppeurs	Non-stoppeurs	Total
Problèmes concernant la commercialisation du produit ou service (commercialisation, prospection, forte concurrence, marché saturé, etc.)	46,43	28,70	34,50
Problèmes de santé ou problèmes personnels	26,79	19,13	21,64
Incidents matériels importants (panne, vol, incendie, etc.)	10,71	16,52	14,62
Problèmes de gestion du stock	12,50	6,09	8,19
Problèmes d'approvisionnement	12,50	8,70	9,94
Problèmes de remboursement du crédit emprunté et des intérêts correspondants	35,71	19,13	24,56
Charges sociales trop élevées (ONSS)	55,36	60,00	58,48
Problèmes administratifs	16,07	21,74	19,88
Problèmes relatifs à la gestion d'entreprise/la direction quotidienne	16,07	12,17	13,45
Autres problèmes	46,43	40,00	42,11

Une première constatation est que tant les stoppeurs que les non-stoppeurs ont rencontré de nombreuses difficultés et, en moyenne, deux à trois types de difficultés (stoppeurs = 2,8; non-stoppeurs = 2,3). Donc, en fonction du nombre de difficultés, les différences entre les stoppeurs et non-stoppeurs sont plutôt limitées, ce n'est donc pas que les stoppeurs aient souvent éprouvé des difficultés et les non-stoppeurs pas. Les difficultés les plus citées sont (1) des charges sociales trop élevées (ONSS), des problèmes relatifs à la commercialisation du produit ou service et (3) des problèmes de remboursement du crédit emprunté et des intérêts correspondants. Les charges sociales trop élevées sont citées à la même fréquence par les stoppeurs et les non-stoppeurs. En revanche, les stoppeurs ont eu plus souvent des problèmes avec la commercialisation de leurs produits ou services que les non-stoppeurs.

La fréquence de l'incidence de ces problèmes est une facette de la problématique; l'étendue ou l'intensité du problème en sont d'autres. Par conséquent, les personnes interrogées ont également dû classer les difficultés rencontrées en fonction de l'étendue/l'intensité de la difficulté. La figure ci-dessous présente la classification selon le degré de difficulté, le « ranking 1 » étant le problème le plus important, etc.

Figure 38: Difficultés éprouvées - importance



Les problèmes les plus fréquents en première ou deuxième position sont:

- les charges sociales trop élevées (ONSS): c'est le problème principal, le plus prononcé chez les non-stoppeurs. 36% des non-stoppeurs placent ce problème en première ou deuxième position, contre 30% chez les stoppeurs;
- les problèmes relatifs à la commercialisation du produit/service (commercialisation, prospection, concurrence trop importante, marché saturé, etc.);
- les problèmes de santé ou problèmes personnels: principalement chez les stoppeurs (10% en première position contre 5% chez les non-stoppeurs).

Les anciens inactifs ont plus souvent eu des problèmes avec le remboursement du crédit contracté et les intérêts correspondants (30% d'entre eux) par rapport aux anciens actifs (14% d'entre eux).

Par « Autres » problèmes, il faut entendre toute une liste de problèmes spécifiques dont: problèmes de comptabilité, problèmes de personnel, TVA et taxes, travaux routiers, concurrence croissante, créances douteuses, différence dans les crédits fournisseurs et clients, revenus limités, etc.

Parmi les stoppeurs qui ont été confrontés à des difficultés, 32% n'avaient pas de problème au début mais les difficultés ont commencé pour eux après quelques mois et n'ont plus jamais cessé ensuite. Depuis le lancement de l'activité indépendante, 30% ont toujours connu des difficultés, 11% lors du lancement de l'activité indépendante ou juste après et 7% ont rencontré des difficultés occasionnellement. Les autres 20% sont confrontés à des difficultés, à un « autre » moment, par exemple seulement après deux ou trois ans.

Parmi les non-stoppeurs, 44% n'éprouvent aucune difficulté pour le moment, 26% éprouvent peu de difficultés, 23% éprouvent quelques difficultés et 7% en éprouvent beaucoup. Donc, 70% éprouvent actuellement peu, voire pas de difficultés mais 30% en rencontrent, ce qui constitue, quoi qu'il en soit, une proportion non négligeable.

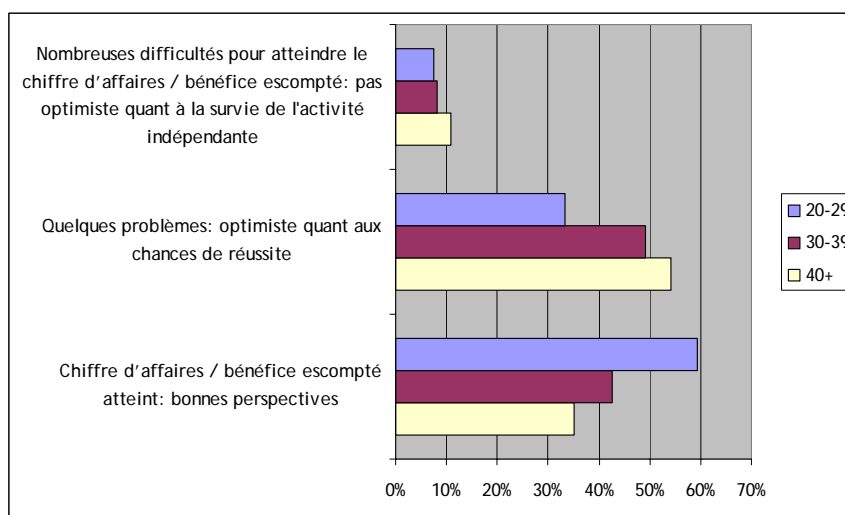
Les bénéficiaires des anciens dossiers (en l'espèce, antérieurs à 2001) qui n'ont pas encore cessé leur activité indépendante signalent plus souvent qu'ils éprouvent pour le moment des difficultés dans l'exercice de leur activité indépendante. 42% d'entre eux ont quelques, voire de nombreux problèmes contre 24% des dossiers de 2001-2002 et 28% des dossiers postérieurs à 2002. Les 40 ans et plus qui n'ont pas encore arrêté signalent plus souvent qu'ils éprouvent des difficultés pour le moment dans l'exercice de leur activité indépendante (38% d'entre eux contre 15% des 20-29 ans et 30% des 30-39 ans).

Tableau 30: Prévisions chez les non-stoppeurs (en %)

Les chiffre d'affaires/bénéfices visés ont été atteints et bonnes perspectives	44,53
Quelques problèmes mais toujours optimiste quant aux chances de succès	46,88
Nombreux problèmes pour atteindre les chiffre d'affaires/bénéfices visés: pas optimiste sur la poursuite de l'exercice de l'activité indépendante	8,59

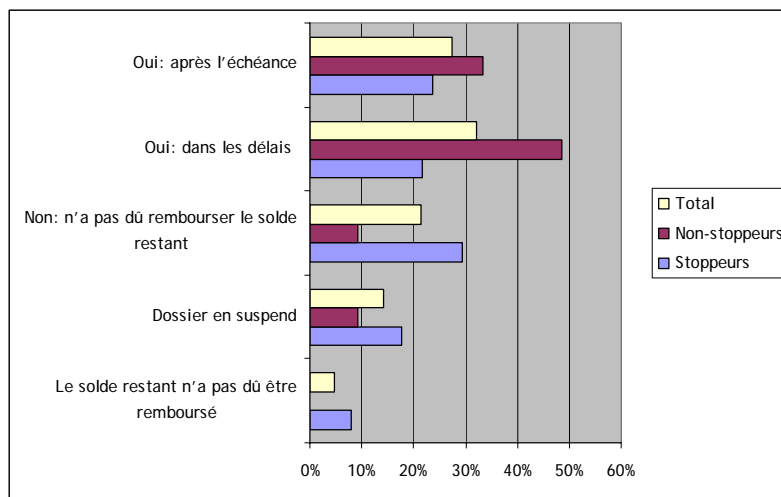
Ce tableau révèle que la moitié à peine des non-stoppeurs déclare avoir de bonnes perspectives, un autre grand groupe a des problèmes mais pense pouvoir s'en sortir tandis qu'un dixième est pessimiste quant aux chances de succès de son activité indépendante. Dans le prolongement de ce qui précède, les 40 ans et plus évaluent en moyenne moins positivement leur situation actuelle.

Figure 39: Perspectives chez les non-stoppeurs, selon l'âge



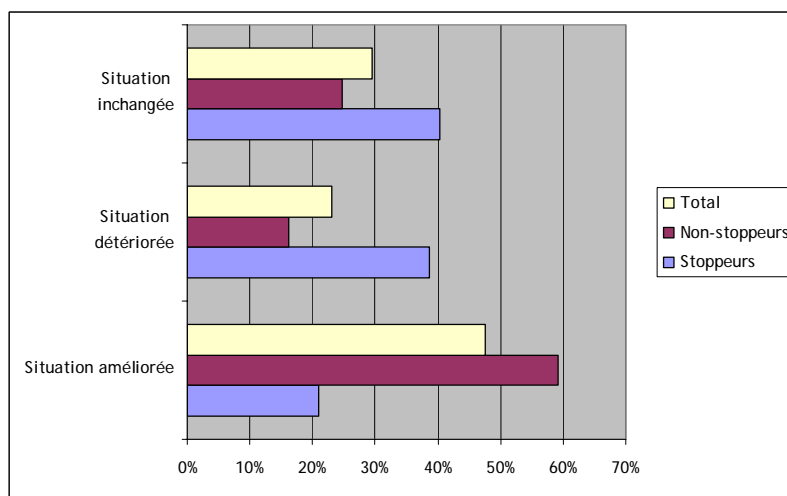
En ce qui concerne le crédit emprunté et les intérêts correspondants, il apparaît que 51% des stoppeurs et 23% des non-stoppeurs ont rencontré des problèmes avec leur remboursement. Parmi les 51% de stoppeurs qui ont éprouvé des difficultés avec le remboursement du crédit et des intérêts correspondants, 19% ont quand même dû rembourser le solde échu. Les autres 32% n'ont pas dû rembourser le solde échu.

Figure 40: Délai de remboursement



La figure précédente indique pour tous les stoppeurs et non-stoppeurs qui ont éprouvé des difficultés avec le remboursement du crédit et des intérêts correspondants s'ils ont été en mesure de rembourser le solde échu. Seul un stoppeur sur cinq a pu rembourser le montant dû dans le délai fixé.

Figure 41: Situation financière actuelle par rapport à la situation antérieure au lancement de l'activité indépendante



Les chiffres relatifs à l'évolution de la situation financière personnelle des micro-entrepreneurs (situation financière actuelle par rapport à la situation antérieure au lancement de sa propre activité indépendante) révèlent que l'activité indépendante personnelle n'a pas été un succès unanime. Pour quatre stoppeurs sur 10 et pour pas moins d'un stoppeur sur six, la situation financière est actuellement moins bonne qu'avant le lancement de leur propre activité indépendante. Chez quatre des stoppeurs sur 10 et un quart des non-stoppeurs, la situation financière est restée inchangée. Tenant compte du fait qu'une part importante des stoppeurs était (surtout) motivée par des motifs financiers, nous pouvons admettre que la situation financière chez bon nombre d'entre eux n'est pas vraiment brillante. Cependant, nous constatons également que 59% des non-stoppeurs aujourd'hui se trouvent dans une meilleure situation financière qu'avant le lancement de leur activité indépendante.

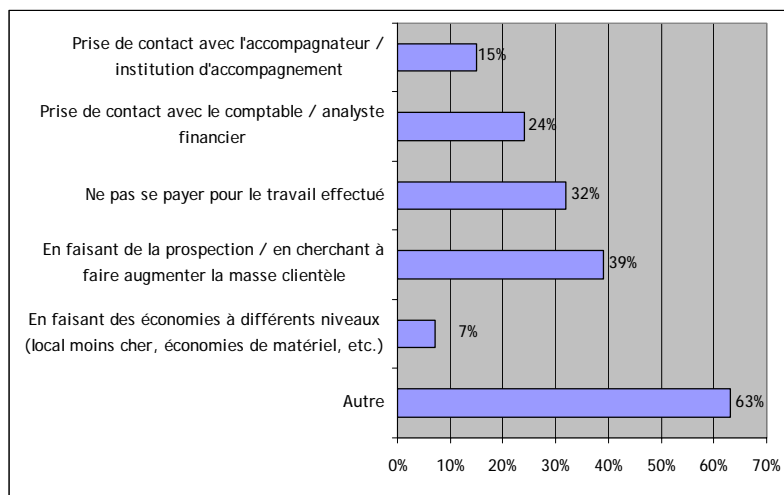
Pour 28% des anciens inactifs, leur situation financière actuelle est moins bonne que la situation antérieure au lancement. Pour les anciens actifs, ce taux atteint moins de la moitié (11%). Cette différence est surtout significative chez les non-stoppeurs parmi ces deux groupes (22% chez les inactifs contre 7% chez les anciens actifs).

3.4.13 Motifs de cessation de l'activité indépendante

Il existe une grande diversité en ce qui concerne le moment où le stoppeur a cessé son activité indépendante. Chez certains, c'était déjà dans l'année (7%); pour d'autres, ce n'était qu'après (plus de) cinq ans. La plupart cessent après un à deux ans (22%), deux à trois ans (27%) ou trois à quatre ans (24%).

Sept des stoppeurs sur dix (70%) ont essayé de lutter contre cette cessation, généralement de plusieurs manières à la fois. Les pourcentages dans la figure ci-dessous sont calculés proportionnellement à ces 70% et non par rapport au nombre total de stoppeurs.

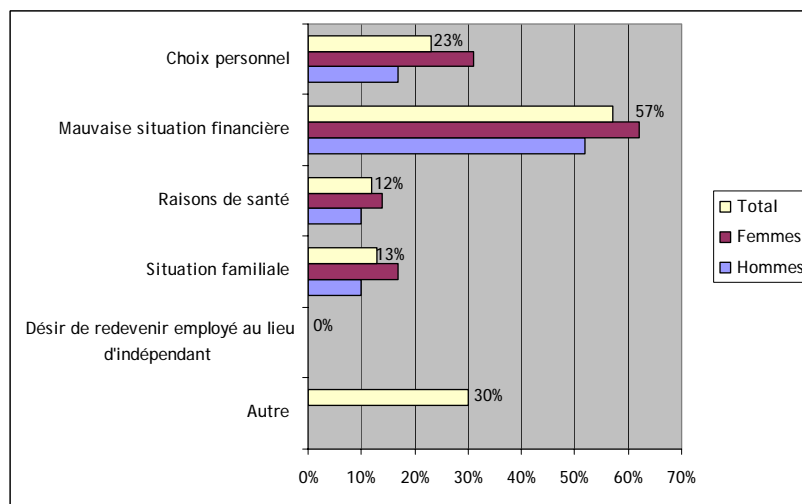
Figure 42: Façon dont le stoppeur a tenté de lutter contre la cessation



Par « autre » méthode, il faut entendre diverses réponses, généralement des réponses très spécifiques qui sont en relation avec les difficultés spécifiques auxquelles le stoppeur a été confronté. Quelques exemples sont: demander conseil à un avocat, travailler avec moins de personnel pour limiter les cotisations patronales, effectuer un travail à mi-temps en plus de l'activité indépendante et travailler non-stop.

Reste à savoir finalement ce qui a amené le stoppeur à cesser son activité indépendante. Il apparaît également que la plupart des stoppeurs ont plus d'une raison pour mettre fin à leur activité.

Figure 43: Raisons de la cessation de l'activité indépendante, selon le sexe



Plus de la moitié des stoppeurs (57%) ont cessé leur activité indépendante en raison de la mauvaise situation financière; pour d'autres, c'était un choix personnel ou parfois des raisons de santé ou la situation familiale. Trois sur dix ont donné une autre raison ou ont indiqué ne pas avoir eu d'autre choix (par exemple, suspension administrative) ou ont fait référence au fait que leur entreprise marchait moins bien (travail insuffisant, perte de clients).

En ce qui concerne la situation financière des stoppeurs, il apparaît que seuls 25% d'entre eux ont amélioré la situation financière (de leur ménage) depuis la cessation de leur activité indépendante. Pour 32%, la situation financière s'est (encore) dégradée tandis que la situation est restée la même pour 43% d'entre eux. Moins de femmes (17%) que d'hommes (31%) disent que la situation financière (de leur ménage) s'est améliorée depuis la cessation de leur activité indépendante.

3.4.14 Expériences

Seules 5% des personnes interrogées (10% de stoppeurs et 2% de non-stoppeurs) déclarent n'avoir connu aucune expérience positive à la suite du lancement de leur propre activité indépendante. Le bilan n'est cependant pas uniquement positif. Le nombre de personnes qui n'a connu aucune expérience négative est en effet limité aussi. Seuls 10% des stoppeurs et 11% des non-stoppeurs n'ont eu aucune expérience négative.

3.4.14.1 *Expériences positives*

Les principales expériences positives se situent à la fois pour les stoppeurs et non-stoppeurs sur le plan personnel. Quatre d'entre eux sur dix font référence au sentiment d'avoir réalisé eux-mêmes quelque chose. D'autres indiquent par ailleurs l'épanouissement personnel, le défi ou une amélioration de la confiance en eux. Outre cette expérience positive sur le plan personnel, 42% des stoppeurs font également référence à l'expérience acquise. Contrairement aux stoppeurs, les non-stoppeurs font moins référence à l'expérience acquise (23%) mais plus à la liberté qu'ils ont en tant qu'indépendant (37%) ainsi qu'à l'amélioration de leur situation financière (34% de non-stoppeurs, 0% de stoppeurs).

Si nous comparons les expériences positives avec les motivations initiales pour lancer une activité indépendante, quelques différences sont frappantes. Assez bien de stoppeurs étaient motivés financièrement (se sont lancés en tant qu'indépendant dans le but d'améliorer leur situation financière) (motivation: 34%, expérience: 0%). Etant donné que la situation financière critique de bon nombre de ces stoppeurs était la raison de stopper leur activité indépendante, il ne faut pas s'étonner que seul un nombre limité d'entre eux indique l'aspect financier comme une expérience positive. En revanche, les non-stoppeurs font référence plus souvent à l'aspect financier comme une expérience positive que comme une motivation (34% contre 27%).

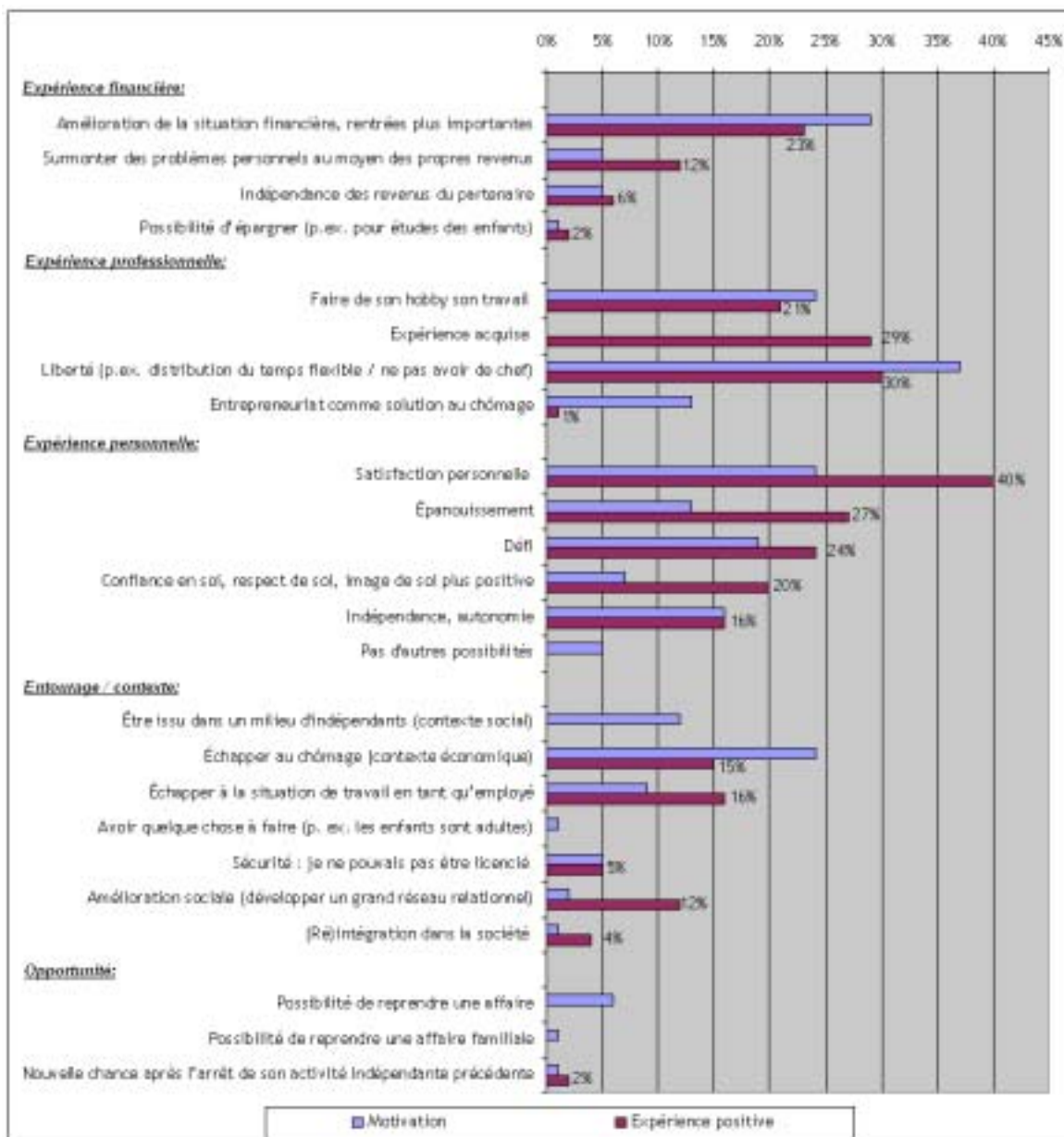
Sur le plan professionnel, nous constatons que de nombreuses personnes interrogées (et surtout des stoppeurs: 42%) font référence à l'expérience acquise alors que cet aspect n'était pas du tout la raison de lancer une entreprise indépendante. Inversement, ces stoppeurs font moins référence à la liberté (comme expérience positive: 12%) qu'à la liberté qu'ils pensaient avoir (donc comme motivation: 32%).

Ce qui frappe également, tant chez les stoppeurs que chez les non-stoppeurs, c'est l'expérience positive très prononcée sur le plan personnel. Ces aspects sur le plan personnel sont beaucoup plus souvent cités comme expérience positive que comme motivation initiale.

D'autres différences importantes sont: échapper au chômage (chez les stoppeurs, aspect beaucoup plus fréquent comme motivation (35%) que comme expérience positive (13%)) et développement d'un grand réseau de relations (plus souvent invoqué comme expérience positive que comme motivation).

Les différences entre les hommes et femmes en ce qui concerne les motivations et les expériences positives sur le niveau financier sont plutôt limitées.

Figure 44: Comparaison entre la motivation de lancer une activité indépendante et les expériences positives résultant de cette activité indépendante



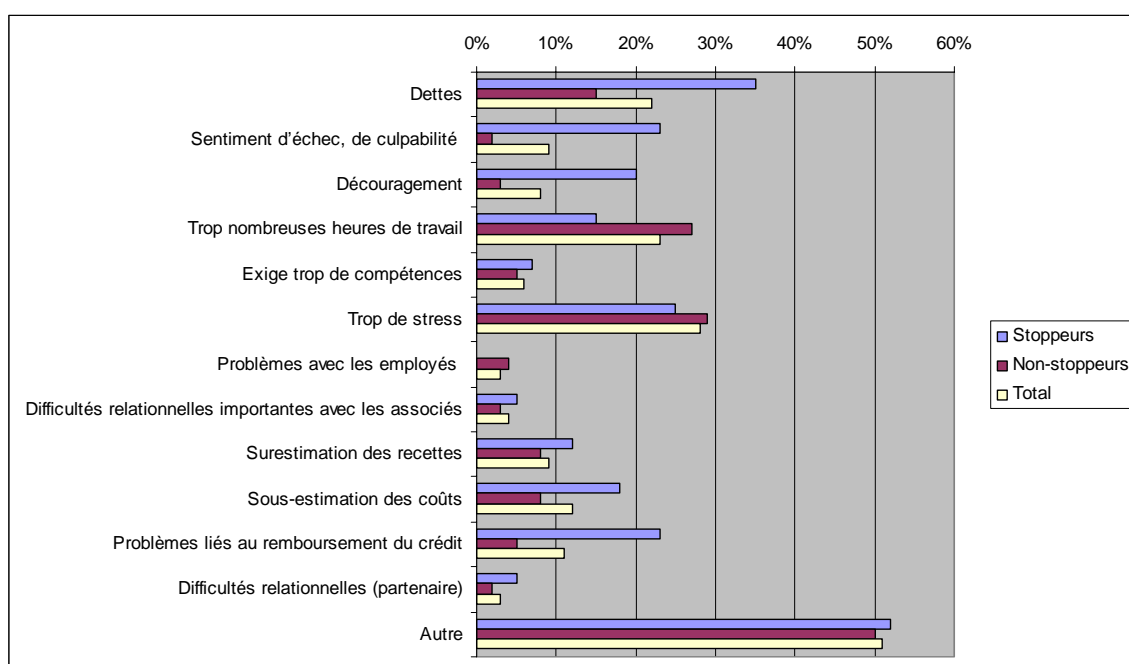
3.4.14.2 Expériences négatives

La première constatation est le grand nombre de problèmes (en moyenne deux à trois) auxquels sont surtout confrontés les stoppeurs. Ceux-ci se situent surtout sur le plan financier (dettes, problèmes de remboursement du prêt), au niveau personnel (sentiment de

culpabilité, découragement) et au niveau de la charge de travail (trop d'heures de travail, trop de stress).

Toutefois, les bénéficiaires qui n'ont pas arrêté leur activité indépendante étaient/sont souvent confrontés à des expériences négatives aussi. Celles-ci se situent moins sur le plan financier mais sont assez prononcées sur le plan de la charge de travail (trop d'heures de travail, trop de stress).

Figure 45: Expériences négatives en raison du lancement de l'activité indépendante

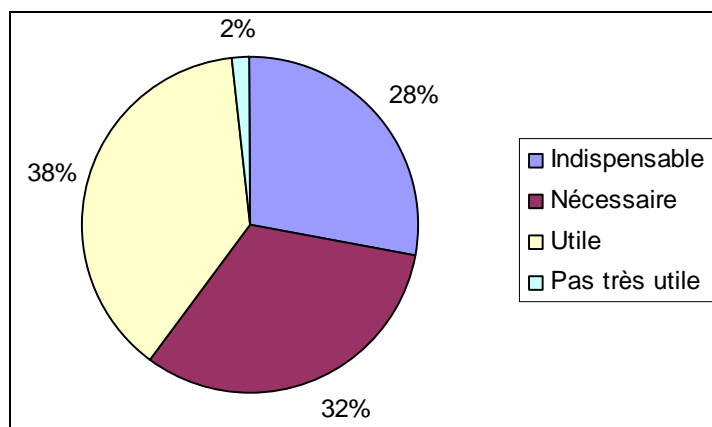


« Autres » réponses fréquentes sont notamment: « s'en sortir seul », « recevoir trop peu d'aide », « problèmes avec les clients et fournisseurs », « trop peu de temps libre », etc.

3.4.14.3 Importance du microcrédit

En ce qui concerne la mesure dans laquelle le microcrédit était indispensable lors du lancement de sa propre activité indépendante, nous constatons qu'à une seule exception près, tout le monde a estimé ce microcrédit utile, voire indispensable. Nous ne notons en l'occurrence pratiquement aucune différence entre les stoppeurs et les non-stoppeurs.

Figure 46: Importance du microcrédit



En ce qui concerne le montant du microcrédit attribué (ou l'ensemble des microcrédits accordés), il apparaît que 64% ont estimé ce montant suffisant pour financer leur activité indépendante. 36% de personnes interrogées ont estimé le montant insuffisant. Sur ce plan, il n'existe pas de différence non plus entre les stoppeurs et non-stoppeurs.

Les personnes interrogées qui ont estimé ce montant insuffisant faisaient surtout référence au fait que ce montant était insuffisant pour leurs investissements ou l'achat de matériaux ou machines ou la constitution d'un stock. Différentes personnes interrogées ont indiqué qu'elles avaient demandé un crédit plus important mais ne l'avaient pas obtenu.

Pratiquement toutes les personnes interrogées conseilleraient certainement ce microcrédit à des personnes qui se trouvent dans la même situation qu'elles à l'époque. Les principaux arguments sont le prix de revient bon marché de ce crédit et les facilités de remboursement. Cependant, certaines ajoutent quelques remarques, par exemple que c'est un bon crédit pour démarrer mais rien de plus; il s'agit plutôt d'une aide que d'un financement à part entière.

A la question de savoir si on peut éventuellement améliorer encore le concept du « microcrédit » en général, des réponses très diversifiées sont données. Un florilège de différentes réponses:

- rien ne doit être changé;
- simplifier l'administration;
- meilleur accompagnement professionnel (plus spécialisé), tant au début de l'activité que pendant la phase de lancement et pendant une (plus) longue période ensuite;
- meilleures explications à propos des produits de microcrédit, diffusion de plus d'informations et de publicités à propos de l'existence de la microfinance;
- montants adaptés aux secteurs dans lesquels l'activité est exercée;
- octroi plus rapide du crédit, traitement plus rapide de la procédure d'évaluation, assouplissement de la procédure d'évaluation;
- montant plus élevé;

- pendant la phase de lancement de l'activité, le micro-entrepreneur qui débute doit continuer à recevoir des indemnités;
- taux d'intérêt inférieur;
- contact personnel entre l'emprunteur et le bailleur de fonds;
- délais de remboursement flexibles et plus longs;
- possibilité de remboursement plus rapide que prévu car cela freine parfois l'octroi d'autres prêts;
- réduire le montant de l'apport personnel;
- faire preuve d'une plus grande compréhension pour des circonstances exceptionnelles (par exemple, santé) et la situation familiale;
- aide, par exemple par des réductions d'impôts.

3.4.15 Projets d'avenir

3.4.15.1 *Redémarrer une (même) activité indépendante ?*

Compte tenu de leurs expériences positives et négatives, on a demandé à ces bénéficiaires s'ils voudraient recommencer une activité indépendante, en imaginant qu'ils soient dans la même situation qu'à l'époque. D'où la question: « Compte tenu de ce que vous savez aujourd'hui, prendriez-vous à nouveau la même décision de lancer une activité indépendante - en général - (ou de l'étendre ou la reprendre)? ».

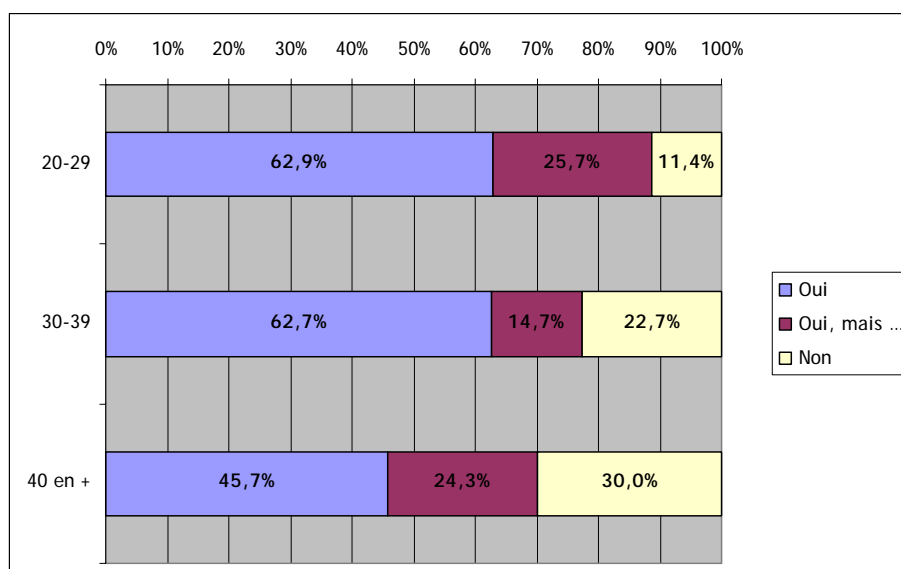
La réponse à cette question est tout bonnement positive pour les non-stoppeurs (71%), même si une partie d'entre eux ajoute quelques remarques (15%). Près de la moitié des stoppeurs (43%) répondent négativement à cette question et un groupe important de ces stoppeurs sont positifs hésitants (30%). Les annotations portent surtout sur de meilleures informations ou une approche différente de l'activité. Ceux qui ne recommenceraient pas une activité indépendante font surtout référence au travail dur, à l'excès de stress et de soucis, aux revenus relativement limités, au risque qu'ils ont couru, aux charges et taxes ou aux difficultés rencontrées.

Parmi les stoppeurs qui recommenceraient une activité indépendante, 37% recommenceraient la même activité indépendante. 41% répondent également par l'affirmative mais ont néanmoins quelques objections, par exemple « d'une autre manière », « dans d'autres conditions », etc.

Pour les dossiers antérieurs à 2001, nous trouvons plus souvent des bénéficiaires (31%) qui ne recommenceraient pas leur propre activité indépendante s'ils devaient se retrouver dans la même situation. Tant pour les bénéficiaires 2001-2002 que pour les bénéficiaires d'après 2002, ce pourcentage s'élève à 19%.

Les 40 ans et plus – placés dans la même situation qu'à l'époque - recommenceraient moins souvent une activité indépendante; tant les stoppeurs que les non-stoppeurs (30% contre 11% des 20-29 ans et 23% des 30-39 ans).

Figure 47: Lancement d'une nouvelle activité indépendante, selon l'âge

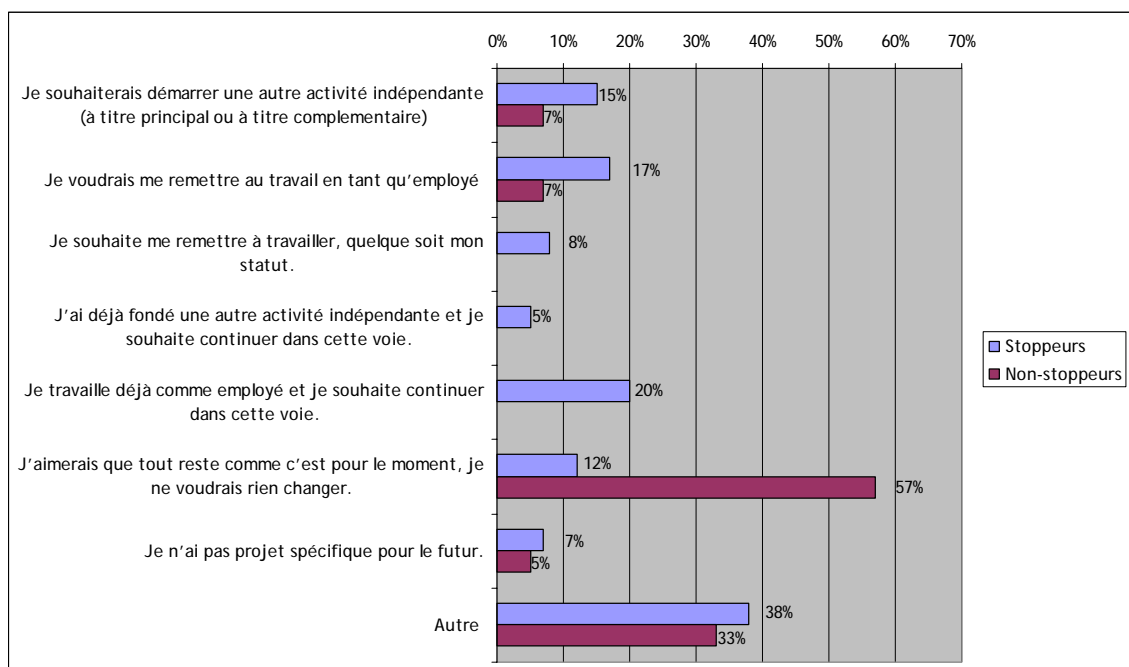


Nettement moins de femmes ont donné une réponse positive à la question de savoir si elles voudraient recommencer une activité indépendante en imaginant qu'elles se trouvent dans la même position qu'à l'époque (47% contre 63% chez les hommes). En outre, 25% des femmes ajoutent certaines conditions si elles devaient recommencer une activité indépendante (contre 16% chez les hommes). Les femmes qui voudraient recommencer une activité indépendante forment également plus de réserves que les hommes en ce qui concerne la même activité qu'elles recommenceraient alors: 66% des femmes répondent par un « oui » franc à la possibilité d'exercer la même activité, 20% ont quand même des réserves (contre 81% et 17% chez les hommes).

3.4.15.2 Statut professionnel pour l'avenir

Plusieurs stoppeurs veulent rester indépendants tandis que d'autres sont déjà passés ou veulent passer à un statut de travailleur salarié. Parmi les bénéficiaires qui n'ont pas cessé leur activité, la majeure partie souhaite que tout reste comme pour le moment.

Figure 48: Statut professionnel, à l'avenir (stoppeurs contre non-stoppeurs)



Chez les stoppeurs, il y a plus de femmes (28%) que d'hommes (7%) qui voudraient retrouver un statut salarié. Chez les non-stoppeurs, aucune différence significative n'est constatée entre les deux sexes.

38% des stoppeurs donnent une réponse « autres ». Ces 38% comprennent cependant aussi plusieurs personnes qui ont déjà donné l'une des autres réponses. En outre, un non-stoppeur sur trois donne une réponse « autres ». Ces 33% comprennent également plusieurs personnes qui ont donné une des autres réponses. A quelques exceptions près, ce sont des personnes qui ne se prononcent pas explicitement sur le statut mais souhaitent pouvoir se développer, prendre de l'expansion, engager du personnel, etc. Implicitement, cela signifie bien le maintien de leur statut professionnel actuel. Compte tenu de cela, le nombre de personnes qui veulent conserver leur statut actuel excède 75%.

3.4.15.3 *Atouts pour l'avenir*

Nonobstant la cessation de leur activité, de nombreux stoppeurs sont convaincus d'avoir quand même tiré profit de leur activité indépendante. Les atouts qu'ils citent sont:

- plus facile de retrouver un poste: 10%;
- expérience acquise: 53%;
- raisons professionnelles: 8%;

- pour le lancement d'une nouvelle activité indépendante, il est possible d'identifier plus rapidement les erreurs et donc de les éviter: 23%;
- ou autres: 43%.

Ces « autres » de 43% comprennent à nouveau plusieurs personnes qui ont déjà donné l'une des autres réponses. Ce sont des réponses très diverses dont la plupart sont issues de traits de personnalité ("apprendre à persévérer, se battre pour arriver à quelque chose").

Chapitre 4 Conclusions et recommandations

Le chapitre précédent donne un panorama de l'impact que peut avoir la microfinance sur la vie des bénéficiaires d'un microcrédit. Les principales conclusions des chapitres précédents sont évoquées ici. Sur cette base, quelques recommandations sont formulées et peuvent rendre encore plus attrayant le concept du microcrédit à l'avenir.

4.1 Conclusions

1. La discussion des différents établissements belges révèle que le Fonds de participation détient la part de marché la plus grande dans le secteur belge de la microfinance, tant en fonction du nombre d'approbations que du montant accordé. Le Fonds de participation détient une part de 86% par rapport au nombre d'approbations en 2005 et 90% par rapport au montant total accordé en 2005.

2. Le nombre de personnes qui contacte une structure d'accompagnement d'une institution spécialisée a considérablement augmenté au cours des dernières années. Les principales raisons sont notamment les campagnes de promotion et la publicité de bouche à oreille. En moyenne, 76% des personnes qui ont contacté une institution spécialisée ou une structure d'accompagnement n'ont pas déposé de demande de microcrédit. Seuls 24% des contacts ont abouti à une demande. Les personnes qui ne disposent pas des qualifications, des compétences et de l'expérience professionnelle nécessaires décident principalement de ne pas demander de microcrédit. Le fait que le candidat ne veuille pas se donner la peine d'accomplir les formalités administratives ainsi que la demande de garanties à un public qui se trouve dans une situation précaire constituent également un frein au nombre de demandes. La structure d'accompagnement refusera surtout de déposer une demande en raison du profil faible du candidat et de l'absence des qualifications, compétences et diplômes nécessaires.

3. Le nombre de contacts entre l'établissement et le demandeur s'élève à cinq ou plus dans 54% des cas. Plus élevé est le nombre de contacts entre les deux parties, plus grandes sont les chances que le dossier soit finalement approuvé.

4. En moyenne, 90 à 95% des bénéficiaires d'un microcrédit entament effectivement leur activité. La principale raison de ne pas contracter le microcrédit tient à la période qui s'écoule entre la demande et l'approbation du crédit. Dans l'intervalle, le candidat peut en effet avoir déjà trouvé du travail ou avoir dû renoncer au local en faveur d'un autre locataire ou acheteur.

5. La microfinance, ainsi que les institutions et leurs produits, ne sont pas connus du grand public. La promotion et les informations destinées au public-cible sont donc primordiales.

6. Une IMF supplémentaire ou une institution spécialisée en Belgique n'est donc pas estimé vraiment nécessaire. Mieux vaut se focaliser sur les établissements et produits existants et les optimiser.

7. Pour lancer sa propre activité indépendante, il faut de l'argent. A partir de quelques entretiens avec des représentants de structures d'appui du Fonds de participation, on estime rapidement ce montant minimum de € 15.000 à € 20.000, en fonction de la nature de l'activité et ce si l'on tient compte notamment de la trésorerie et du stock nécessaires, des frais de constitution, de la garantie locative, etc.

8. Les IMF doivent être indemnisées, tant pour les frais que pour les risques qu'elles courent. Par conséquent, elles imputent un taux d'intérêt qui couvre à la fois ces frais et le risque. Cependant, il se pose le problème que certaines personnes ne peuvent payer des intérêts, en raison, par exemple, de convictions religieuses. En l'occurrence, il faut remarquer qu'à l'étranger, le système du taux d'intérêt « juste » est généralement pratiqué et couvre les frais et risques, ce qui permet au bénéficiaire du microcrédit d'être traité sur un pied d'égalité avec tout autre bénéficiaire d'un crédit. Un taux d'intérêt réduit lorsqu'on suit l'accompagnement proposé est intéressant étant donné qu'il incite au suivi de cet accompagnement.

9. Lors de l'analyse d'une demande de microcrédit, on tient compte de la personne, du projet et du financement. Le profil personnel n'est certainement pas à sous-estimer en l'occurrence: le demandeur doit disposer des qualités d'entrepreneur nécessaires en plus des connaissances sur l'activité qu'il souhaite exercer. Pour générer des bénéfices, il doit en effet être en mesure de vendre le produit ou service.

Le nombre d'approbations est équivalent dans les trois établissements spécialisés belges: 10 à 15% des personnes qui ont initialement contacté un établissement obtiennent finalement un microcrédit. Si une demande est refusée, ce refus doit être transparent et suffisamment motivé.

10. Pendant l'accompagnement pré-crédit, les candidats doivent être suffisamment informés à la fois des avantages et inconvénients de l'entrepreneuriat. Par une démotivation positive, on examine si le candidat tient effectivement compte des longues heures de travail, du stress, etc. ainsi que de l'impact sur la vie privée que tout cela entraîne.

11. Le nombre d'activités indépendantes qui doivent être interrompues après une période déterminée varie entre 30 et 50%, à la fois pour les entreprises qui sont lancées à l'aide du microfinancement et pour les entreprises qui sont financées d'une autre manière. Après 5 ans, environ 70% des nouvelles entreprises sont encore actives; après 10 ans, environ 50% des starters. Les raisons les plus fréquentes de cessation sont notamment la mauvaise rentabilité, le mauvais emplacement, les problèmes de santé, le manque de compétences commerciales, la forte concurrence et les problèmes familiaux.

12. Groupes qui comptent relativement plus de « stoppeurs » (personnes qui obtiennent un microcrédit et entament une activité indépendante mais qui ont cessé leur activité indépendante) et sont donc plus vulnérables en termes de chances de succès:

1. 40 ans et plus;
2. non-actifs, personnes sans travail au moment où elles demandent un microcrédit, qui ne reçoivent pas de revenu professionnel (en tant que travailleur salarié ou indépendant);
3. micro-entrepreneurs motivés financièrement, personnes qui entament une activité indépendante pour de simples considérations financières;
4. personnes motivées négativement qui veulent par exemple devenir indépendantes parce qu'elles n'ont pas d'autre alternative que de devenir indépendantes;
5. micro-entrepreneurs qui ne reçoivent pas de soutien financier de leur entourage.

Par ailleurs, il y a apparemment plus de stoppeurs dans l'horeca.

13. Il n'existe pas de rapport prononcé entre le diplôme obtenu du micro-entrepreneur et les chances de succès de l'activité. Il n'est donc pas vrai que les personnes plus qualifiées aient plus de chances d'une activité durable que les personnes moins qualifiées. Le suivi d'une formation supplémentaire, par exemple une formation professionnelle ou un cours du soir, n'est pas la garantie d'une activité durable.

14. Une part non négligeable des anciens inactifs (personnes qui n'étaient pas actives au moment où elles ont demandé et obtenu un microcrédit) qui ont cessé leur activité indépendante, exerce une profession pour le moment.

15. Les motivations pour entamer une activité indépendante sont généralement de nature financière, professionnelle et personnelle. Cependant, les stoppeurs sont plus motivés financièrement que les non-stoppeurs qui, à leur tour, sont motivés par des aspects personnels tels que la liberté, l'autonomie et l'indépendance.

16. La majeure partie des micro-entrepreneurs reçoivent un appui (à la fois un appui financier et moral) de leur entourage lors du lancement d'une activité indépendante propre. Il faut toutefois remarquer que ceux qui ne bénéficient pas d'un support financier doivent cesser plus souvent leur activité indépendante. Les personnes moins qualifiées ont moins souvent un appui financier. Les femmes reçoivent plus souvent de l'aide que les hommes, tant un appui moral que financier.

17. La plupart des microentrepreneurs opèrent dans des services aux particuliers et entreprises. La plupart des stoppeurs lancent leur activité indépendante dans l'horeca. Au fil des années, on observe toutefois une tendance à la baisse en ce qui concerne le choix pour l'horeca. Les micro-entrepreneurs sont moins tentés de se lancer dans l'horeca et préfèrent le secteur des services et le commerce de détail. Les raisons d'opter pour un secteur déterminé tiennent principalement à l'intérêt personnel et à la formation et l'expérience dans le secteur. En soi, l'expérience dans le secteur n'est pas une explication suffisante de l'échec ou du succès de l'activité indépendante. C'est seulement lorsqu'un micro-entrepreneur

possède à la fois une formation et une expérience dans le secteur que les différences entre les stoppeurs et non-stoppeurs sont plus prononcées.

18. L'impact sur l'emploi, outre la création de son propre poste, est de 0,2 ETP pour les stoppeurs et un peu plus prononcé pour les non-stoppeurs (0,37 ETP).

19. Pour la majorité des non-stoppeurs (73%), les revenus réalisés depuis le lancement de leur activité indépendante sont restés stables ou ont augmenté. Pour les stoppeurs, ce pourcentage s'élève à seulement 37%. Seule une minorité des non-stoppeurs décrit sa situation financière comme critique ou mauvaise. En cas de comparaison du chiffre d'affaires prévu (dans le business plan) et du chiffre d'affaires réel, il apparaît que 29% des non-stoppeurs ont surestimé le chiffre d'affaires.

20. 57% des stoppeurs et 21% des non-stoppeurs trouvent que leurs revenus en tant qu'indépendant sont insuffisants pour pouvoir satisfaire aux besoins quotidiens. 28% des hommes et 37% des femmes trouvent leurs revenus insuffisants pour couvrir leurs besoins quotidiens.

21. Les revenus de l'activité indépendante suffisent pour seulement 11% des stoppeurs et 34% des non-stoppeurs pour pouvoir épargner. Les objectifs d'épargne les plus fréquents sont l'épargne-pension, les futurs investissements dans l'entreprise et les futures dépenses. En outre, seule une minorité dispose d'assurances complémentaires, qui seront principalement une assurance hospitalisation ou une assurance pension complémentaire.

22. La majorité des bénéficiaires d'un microcrédit bénéficie d'un accompagnement, à la fois avant et après le lancement de l'activité indépendante. Le besoin d'accompagnement est surtout important sur le plan fiscal et comptable, de même qu'un accompagnement pour l'élaboration et le dépôt de la demande de crédit. Il n'existe pratiquement aucune différence entre les stoppeurs et non-stoppeurs sur le plan de l'accompagnement, donc rien n'indique que l'absence d'accompagnement soit une explication de la cessation nécessaire de l'activité.

23. Les non-stoppeurs, surtout, connaissent une évolution positive dans le nombre d'instruments bancaires dont ils disposent actuellement par rapport à leur situation avant la demande du microcrédit et le lancement de leur activité indépendante. Chez les stoppeurs, il y a peu, voire pas de changements dans la situation bancaire. Plusieurs bénéficiaires d'un microcrédit ont entre-temps demandé un crédit supplémentaire (généralement auprès d'une banque) et l'ont également obtenu.

24. Pratiquement tous les micro-entrepreneurs ont éprouvé des difficultés depuis le lancement de leur activité. Les principaux problèmes sont les charges sociales élevées, la commercialisation du produit ou service et le remboursement du montant emprunté et des intérêts correspondants.

25. Chez 39% des stoppeurs et 16% des non-stoppeurs, la situation financière est actuellement moins bonne par rapport à la situation avant le début de l'activité indépendante. Chez 40% des stoppeurs et 25% des non-stoppeurs, la situation n'a pas changé.

26. La plupart des activités indépendantes cessent dans une période qui varie entre 1 et 4 ans à compter du lancement de l'activité. On essaie principalement de lutter contre cette cessation par l'extension de la clientèle et l'absence de rémunération pour son propre travail. La principale raison de la cessation est la mauvaise situation financière dans laquelle on se trouve.

27. Les micro-entrepreneurs sont confrontés à la fois à des expériences positives et négatives. Les principales expériences positives qui découlent de l'activité indépendante se situent sur le plan personnel et professionnel. On fait surtout référence à la satisfaction personnelle, à l'épanouissement, à l'image positive de soi et à l'autonomie ainsi qu'à l'expérience acquise et la liberté. Les expériences négatives portent principalement sur la charge de travail (heures de travail, stress). Outre cette charge de travail, les stoppeurs sont également confrontés à des expériences négatives sur le plan financier (dettes) et sur le plan personnel (sentiment de culpabilité, découragement).

28. Presque tous les micro-entrepreneurs estiment le microcrédit utile, voire nécessaire pour entamer leur activité indépendante. 64% d'entre eux ont également estimé le montant suffisant pour le financement de l'activité indépendante. Ils le conseilleraient donc à quelqu'un qui se trouve dans la même situation qu'eux à l'époque, en raison du prix de revient peu élevé et des facilités de remboursement.

29. Parmi les non-stoppeurs, 71% recommenceraient une activité indépendante avec tout ce qu'ils savent désormais. Les stoppeurs sont moins positifs: 43% répondent par la négative et 30% sont positifs hésitants. Ceux qui voudraient recommencer entameraient principalement la même activité indépendante.

30. Malgré la cessation de leur activité, les stoppeurs ont néanmoins tiré profit de leurs expériences en tant qu'indépendant. Leurs principaux atouts pour l'avenir sont l'expérience acquise, la reconnaissance plus rapide de leurs erreurs en cas de nouvelle activité indépendante, le fait qu'ils peuvent retrouver du travail plus facilement et le réseau professionnel qu'ils ont constitué.

4.2 Recommandations

4.2.1 Statut d'indépendant

En Belgique, il n'est pas évident pour les personnes qui se trouvent dans une situation précaire de débiter en tant qu'indépendant. L'accès au statut d'indépendant n'est pas aisé, notamment pour les raisons suivantes:

- la sécurité sociale et le vaste filet de sécurité social en Belgique auxquels les personnes peuvent faire appel pour survivre;
- le cadre légal en Belgique qui ne permet pas d'exercer une activité indépendante en profession principale en combinaison avec le maintien des indemnités sociales, même pendant une période limitée;
- le cadre légal en Belgique qui permet seulement dans des conditions très strictes d'exercer une activité indépendante en profession accessoire en combinaison avec le maintien des prestations sociales;
- le système des chèques-services ayant pour but de créer des carrières et de lutter contre le travail au noir. En principe, toute personne peut prétendre à un emploi dans le cadre des chèques-services. Etre inscrit comme demandeur d'emploi n'est pas nécessaire. En fonction de la situation dans laquelle se trouvait le travailleur avant de commencer à travailler dans le cadre d'un « contrat de travail chèques-services », il appartient à l'une des deux catégories suivantes: (1) travailleurs de catégorie A: ce sont les travailleurs qui ont reçu une allocation de chômage, un revenu d'insertion ou une aide financière sociale avant d'être employés par un contrat de travail de chèques-services et qui, pendant leur emploi, continuent à pouvoir prétendre à une allocation de chômage, à un revenu d'insertion ou à une aide sociale financière, (2) travailleurs de catégorie B: ce sont tous les autres travailleurs qui sont employés par un contrat de travail en chèques-services. Les travailleurs de catégorie B peuvent seulement recevoir le salaire versé. En raison du maintien des allocations par les travailleurs de catégorie A, il est plus avantageux pour eux de travailler par l'intermédiaire de chèques-services que d'entamer une activité indépendante.

Une personne qui se trouve dans une situation financière critique a donc peu de possibilité de s'installer en tant qu'indépendant sans devoir renoncer à son droit à des allocations:

- on peut exercer une profession accessoire en tant qu'indépendant pendant le chômage avec maintien des allocations si l'on exerce déjà la profession accessoire pendant le travail en tant que salarié pendant au moins trois mois avant la demande d'allocation, cette activité ne pouvant être exercée entre 7 et 18 h 00 durant la semaine et certaines activités étant interdites;
- on peut entamer son activité indépendante par le biais d'une coopérative d'activités ou couveuse, ce qui permet de tester son activité et d'en vérifier la faisabilité avec maintien

des allocations pendant un maximum de six mois. Lorsque l'indépendant commence effectivement son activité, il perd le droit aux prestations sociales;

- les chômeurs sans emploi de moins de 30 ans qui veulent s'installer pour la première fois en tant qu'indépendant peuvent bénéficier du Plan Jeunes Indépendant du Fonds de participation. Pendant 3 à 6 mois, le projet est préparé avec l'aide d'une structure d'appui spécialisée pour les starters.

RECOMMANDATION DESTINEE AUX AUTORITES FEDERALES, REGIONALES ET COMMUNAUTAIRES

De nombreux efforts ont déjà été entrepris pour promouvoir le statut d'indépendant comme l'augmentation des pensions des indépendants et la simplification de l'administration. Dans le prolongement des améliorations déjà apportées, le statut des travailleurs indépendants doit devenir encore plus attrayant pour les personnes qui se trouvent dans une situation précaire. La transition entre le statut de chômeur et d'indépendant, tant en profession principale qu'en profession accessoire, doit être assouplie. Une piste de réflexion possible en l'occurrence est par exemple le maintien des allocations de chômage et autres indemnités d'une manière dégressive pendant la phase de lancement de l'activité indépendante, de manière analogue au système développé en Irlande.

RECOMMANDATION DESTINEE AUX IMF

Sur la base des recommandations précitées pour les autorités afin d'assouplir la législation, les institutions spécialisées doivent également adapter leur gamme de produits. Des exemples possibles sont les prêts step-by-step (par lesquels les micro-entrepreneurs peuvent obtenir des prêts supplémentaires en cas de remboursement corrects et si le besoin s'en fait sentir), un plan d'épargne (par lequel le candidat doit d'abord épargner pendant quelques mois pour démontrer de cette manière que l'on est effectivement en mesure de mettre de l'argent de côté) et un crédit spécifique pour les micro-entrepreneurs qui souhaitent entamer une activité indépendante en profession accessoire.

4.2.2 Parrainage

Un accompagnement professionnel est nécessaire sur de nombreux plans. Néanmoins, les micro-entrepreneurs ne le comprennent pas toujours. En outre, les accompagnateurs (structures d'accompagnement) n'ont pas toujours le temps ou la possibilité d'être aussi compétents sur tous les plans (par exemple, connaissance de secteurs spécifiques, connaissances en matière de marketing). Dans de tels cas, un parrainage peut offrir une solution. Le micro-entrepreneur est alors assisté par des personnes spécialisées dans leur branche qui peuvent leur donner toutes sortes de recommandations et les aider dans les problèmes spécifiques auxquels ils sont confrontés. De cette manière, le parrainage permet de faire diminuer le nombre d'activités indépendantes qui sont interrompues.

4.2.3 Informations

La microfinance n'est pas ou pas assez connue par les différentes parties. Tout intéressé a besoin d'autres informations: le public-cible doit être informé du microfinancement tandis que les structures d'appui et les établissements d'accompagnement ont besoin d'informations qu'ils tiennent à jour sur les développements récents.

INFORMATION DESTINEE AUX ETABLISSEMENTS D'ACCOMPAGNEMENT ET STRUCTURES D'APPUI

Par l'intermédiaire de sessions d'information organisées régulièrement, les établissements d'accompagnement et les points d'appui doivent être tenus au courant des modifications récentes dans les IMF. Cependant, on peut aller plus loin qu'une simple communication sur les (nouveaux) produits, procédures, formulaires, etc. Pendant des séances régulières, on peut également libérer du temps pour des formations, en plus de la communication des informations nécessaires. Pendant ces formations, des orateurs invités peuvent aborder des thèmes spécifiques tels que le marketing, l'entreprise féminine, etc. Cela permet également d'échanger des informations et expériences entre les différents établissements.

INFORMATION DESTINEE AU PUBLIC-CIBLE DE LA MICROFINANCE

Le public-cible ne connaît pas assez, voire pas du tout, le concept du « microfinancement », tout comme les établissements et leurs produits de microcrédit. Les IMF doivent faire suffisamment de publicité pour se faire connaître, eux-mêmes et leurs produits, du public-cible. En l'occurrence il faut tenir compte de ce public-cible du microcrédit: le mode de communication est très important et doit être adapté au public-cible. Certains n'ont en effet pas accès à l'actualité et à Internet et doivent donc être abordés d'une autre manière.

Les IMF et leurs produits doivent donc être présentés par certains organes et par le biais de campagnes publicitaires adaptées qui tiennent compte de l'identification. Le public-cible doit pouvoir s'identifier avec les photographies et illustrations utilisées dans la campagne.

INFORMATION DESTINEE AUX AUTRES PARTIES

Etant donné que le public-cible de la microfinance doit être abordé de différentes manières, toutes les parties concernées telles que le VDAB, l'ORBEM, le FOREM, l'ONEM, les syndicats, les structures d'appui et les banques (ainsi que les bureaux régionaux étant donné qu'ils sont en contact avec le grand public) doivent être suffisamment informés de l'existence du microfinancement, des IMF et de leurs produits, par exemple par l'intermédiaire de séances d'information organisées régulièrement.

4.2.4 Charges sociales

L'une des difficultés les plus citées auxquelles les (micro-)entrepreneurs sont confrontés réside dans les charges sociales élevées. Chez certains d'entre eux, cela conduit à la cessation de l'activité indépendante. Dans les trois premières années de l'activité, un montant forfaitaire fixe doit en effet être payé chaque trimestre. Si les revenus de l'activité ne sont pas suffisamment élevés, cela peut poser des problèmes pour la continuité de l'activité. Pour limiter le nombre de cessations, il serait intéressant de baser les cotisations sociales sur les revenus actuels du micro-entrepreneur. S'il s'avère ultérieurement que les revenus effectifs sont supérieurs, la cotisation peut être régularisée.

4.2.5 Modalités de remboursement

Pour limiter les charges dans la phase initiale de l'activité indépendante et donc réduire le risque de cessation, un remboursement progressif du microcrédit peut être envisagé à la place d'un remboursement en tranches constantes, des montants plus élevés étant progressivement remboursés. Cette méthode, plutôt qu'une dispense de remboursement pendant quelques mois, présente l'avantage supplémentaire que l'on « apprend » de manière progressive à rembourser un prêt. Et dès le départ, on rembourse de petits montants, ce qui souligne également qu'il s'agit d'un prêt et non d'une prime.

4.2.6 Délai de traitement d'un dossier de crédit

La durée de la période entre la demande du microcrédit et la décision à propos de son octroi ou non par l'IMF est un point essentiel pour de nombreux candidats entrepreneurs. Dans l'intervalle, ils ne peuvent pas encore entamer leur activité indépendante. En raison du délai d'attente prolongé, bon nombre d'entre eux mettent fin à la demande parce qu'entre-temps, ils ont déjà trouvé du travail ou parce que, dans l'intervalle, ils ont dû céder à quelqu'un d'autre le local dans lequel ils allaient exercer leur activité (déjà loué ou vendu), etc. Afin de limiter le nombre de candidats qui décrochent pour de telles raisons, le délai de traitement des dossiers doit être réduit. Cela ne signifie pas que la demande doive être analysée avec moins d'attention car cela ne ferait probablement qu'augmenter le nombre de cessations. La décision concernant l'octroi ou non d'un microcrédit devrait tout simplement être prise plus rapidement.

4.2.7 Législation fiscale

En cas de cessation involontaire de l'activité indépendante dans les cinq premières années qui suivent le début d'activité, le Fonds de participation peut accorder une dispense du

remboursement du montant échu. Cette dispense sur le plan professionnel est toutefois imposable, tant en ce qui concerne le capital que les intérêts correspondants.

Une adaptation de la législation fiscale doit être envisagée de telle sorte que la remise de la dette en raison de la cessation involontaire de l'activité indépendante ne soit pas imposable. En effet, le but peut difficilement être que, d'une part, le législateur ait prévu la remise de la dette lorsque le projet d'un micro-entrepreneur échoue pour des raisons indépendantes de sa volonté et, d'autre part, que cette remise soit en partie neutralisée par la voie fiscale.

Annexes

Annexe 1: Liste des abréviations

ADIE	=	Association pour le Droit à l'Initiative Économique
AFFA	=	Affaires de femmes, femmes d'affaires
CDC	=	Caisse des Dépôts et Consignations
CGAP	=	Consultative Group to Assist the Poor
DKB	=	De Kempische Brug
EMP	=	European Microfinance Program
FACET	=	Financial Assistance, Consultancy, Entrepreneurship and Training
FEDER	=	Fonds Européen de Développement Régional
FMI	=	Fonds Monétaire International
FOREM	=	Office communautaire et régional de la formation professionnelle et de l'emploi
FSE	=	Fonds social européen
GELM	=	Guichet d'Economie Locale de Molenbeek
GRAPA	=	Garantie de revenus aux personnes âgées
ILES	=	Initiatives Locales pour l'Emploi à Schaerbeek
IMF	=	Institution de microfinance
INASTI	=	Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants
NEF	=	New Economics Foundation
ONEM	=	Office national de l'emploi
ORBEM	=	Office Régional Bruxellois de l'Emploi
PE	=	Petite entreprise
PJI	=	Plan Jeunes Indépendants
PME	=	Petite et Moyenne Entreprise
REM	=	Réseau Européen de la Microfinance
ROSCA	=	Rotating Savings and Credit Association
SCM	=	Société de Cautionnement Mutuel
SOCAMUT	=	La Société des Cautions Mutuelles de Wallonie
SOWALFIN	=	Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises
SPF	=	Service public fédéral
SPP	=	Service public de programmation
SRIB	=	Société Régionale d'Investissement de Bruxelles
UCM	=	Union des Classes Moyennes
UE	=	Union européenne
UNIZO	=	Unie van Zelfstandige Ondernemers
VDAB	=	Vlaamse Dienst voor Arbeidsbemiddeling en Beroepsopleiding (Office flamand de l'emploi et de la formation professionnelle)

L'union européenne:

UE15	=	Union européenne des 15 (Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Luxembourg, Grèce, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède)
UE25	=	Union européenne des 15 plus 10 nouveaux Etats membres depuis le 1 ^{er} mai 2004 (Chypre, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, Tchéquie, Slovaquie, Slovénie)
AT	=	Autriche
BE	=	Belgique
BG	=	Bulgarie
CY	=	Chypre
CZ	=	Tchéquie
DE	=	Allemagne
DK	=	Danemark
EE	=	Estonie
EL ²⁰⁷	=	Grèce
ES	=	Espagne
FI	=	Finlande
FR	=	France
HR	=	Croatie
HU	=	Hongrie
IE	=	Irlande
IT	=	Italie
LT	=	Lituanie
LU	=	Luxembourg
LV	=	Lettonie
MT	=	Malte
NL	=	Pays-Bas
NO	=	Norvège
PL	=	Pologne
PT	=	Portugal
RO	=	Roumanie
SE	=	Suède
SI	=	Slovénie
SK	=	Slovaquie
TR	=	Turquie
UK	=	Royaume-Uni

²⁰⁷Directive 87/354/CEE du Conseil du 25 juin 1987 modifiant certaines directives concernant le rapprochement des législations des États membres relatives aux produits industriels en ce qui concerne les sigles distinctifs attribués aux États membres, <http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&type_doc=Directive&an_doc=1987&nu_doc=354&lg=n> (13/07/2006)

Annexe 2: Adresses

Institutions spécialisées

Brusoc (S.R.I.B.)
Rue de Stassart 32
B-1050 Bruxelles
Téléphone: +32 (0) 2 548 22 11 Fax: +32 (0) 2 511 90 74
E-mail: brusoc@srib.be
Site web: www.gimb.be

Crédal
Place de l'Université 16
B-1348 Louvain-la-Neuve
Téléphone: +32 (0) 10 48 33 50 Fax: +32 (0) 10 48 33 59
E-mail: credal@credal.be
Site web: www.credal.be

Hefboom
Vooruitgangstraat 333 bus 5
B-1030 Bruxelles
Téléphone: +32 (0) 2 205 17 20 Fax: +32 (0) 2 205 17 39
E-mail: hefboom@hefboom.be
Site web: www.hefboom.be

Fonds de participation
Rue de Ligne 1
B-1000 Bruxelles
Téléphone: +32 (0) 2 210 87 87 Fax: +32 (0) 2 210 87 79
E-mail: info@fonds.org
Site web: www.fonds.org

SOWALFIN
Avenue Maurice Destenay 13
B-4000 Liège
Téléphone: +32 (0) 4 237 07 70 Fax: +32 (0) 4 237 07 57
E-mail: info@SOWALFIN.be
Site web: www.SOWALFIN.be

Structures d'accompagnement à la création d'entreprises

De Kempische Brug
Lange Leemstraat 372
B-2018 Antwerpen
Téléphone: +32 (0) 3 213 40 02 Fax: +32 (0) 3 213 40 19
E-mail: info@kempischebrug.be
Site web: www.kempischebrug.be

Job'In Liège
Avenue Blonden 29
B-4000 Liège
Téléphone: +32 (0) 4 344 06 01 Fax: +32 (0) 4 341 01 70
E-mail: jobin@skynet.be
Site web: www.acfi.be/jobin

UNIZO Gent-Meetjesland
Lange Kruisstraat 7
B-9000 Gent
Téléphone: +32 (0) 9 235 49 28 Fax: +32 (0) 9 234 21 73
E-mail: j.vertonghen@unizo-gent-deinze.be
Site web: www.unizo.be

Centre d'Entreprises de Molenbeek
Place de la Minoterie 10
B-1080 Molenbeek
Téléphone: +32 (0) 2 410 01 13 Fax: +32 (0) 2 410 62 54
E-mail: info@c-entreprises.be
Site web: <http://www.c-entreprises.be>

UCM PME-Service Namur Wierde
Chaussée de Marche 637
B-5100 Namur
Téléphone: +32 (0) 81 32 06 11 Fax: +32 (0) 81 30 74 09
E-mail: dominique.dethy@ucm.be
Site web: www.ucm.be

Iles
Rue des Palais 153
B-1030 Schaerbeek
Téléphone: +32 (0) 2 244 92 22
E-mail: iles@skynet.be

Annexe 3: Enquête auprès des personnes ayant bénéficié d'un microcrédit au cours de la période 1999-2004, et qui n'ont pas mis fin à leur activité

A. Motivation

1. Quelles étaient les raisons les plus importantes pour lesquelles vous avez décidé de lancer votre propre activité indépendante?

Financière:

- Pour améliorer ma situation financière, rentrées plus importantes
- J'étais obligé d'assurer mes propres revenus à la suite de problèmes personnels (par exemple: divorce, décès du partenaire).
- Je ne voulais pas dépendre des rentrées de mon / ma partenaire.
- Je voulais pouvoir épargner (par exemple pour permettre aux enfants de faire des études).

Professionnelle:

- Faire de mon hobby mon travail
- Liberté (p.ex. distribution du temps flexible) / ne pas avoir de chef au dessus de soi / je voulais être mon propre chef.
- Je n'arrivais pas à trouver du travail en tant qu'employé.

Personnelle:

- Le sentiment de pouvoir réaliser quelque chose soi-même, grande satisfaction personnelle
- Epanouissement
- Le défi
- Plus de confiance en soi, plus d'auto-estime, image de soi plus positive
- Etre indépendant et autonome, plus haut niveau d'autonomie
- Je n'avais pas le choix (préciser)

Entourage / contexte:

- Elevé dans un milieu d'indépendants (contexte social)
- Echapper au chômage (contexte économique)
- Insatisfaction par rapport à la situation de travail en tant qu'employé
- Mes enfants étaient adultes et avaient quitté la maison. Comme indépendant, j'avais quelque chose à faire.
- Sécurité: de cette manière, je ne pouvais pas être licencié.
- Aller de l'avant sur le plan social (développer un grand réseau relationnel)
- (Ré)intégration dans la société

Opportunité:

- Opportunité de reprendre une affaire
- Opportunité de reprendre l'affaire d'un membre de la famille
- Nouvelle chance: j'avais déjà été indépendant dans le passé, mais j'avais mis fin à cette affaire.

Autre:

- (préciser)

2. Avez-vous reçu un soutien financier et / ou moral de la part de votre famille ? Ou un autre type de soutien?

- | | |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Aucun soutien | <input type="checkbox"/> Soutien moral |
| <input type="checkbox"/> Soutien financier | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |

3. Quel était votre statut professionnel à l'époque où vous avez décidé de demander un microcrédit?

- | | |
|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Indépendant à titre principal | <input type="checkbox"/> Je recevais des allocations de chômage |
| <input type="checkbox"/> Indépendant à titre partiel | <input type="checkbox"/> J'étais chercheur d'emploi, mais ne recevais pas d'allocations de chômage |
| <input type="checkbox"/> Employé à plein temps | <input type="checkbox"/> Je recevais le minimex du CPAS |
| <input type="checkbox"/> Employé à temps partiel | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |
| <input type="checkbox"/> Etudiant | |
| <input type="checkbox"/> Homme / Femme au foyer | |

B. L'activité indépendante

1. Quand avez-vous commencé à exercer votre activité indépendante (en quelle année)?

2. A-t-elle (aujourd'hui) la forme d'une société ou pas?

- | | |
|------------------------------|-----------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Oui | <input type="checkbox"/> Non (petite affaire) |
|------------------------------|-----------------------------------------------|

3. Quelle est (aujourd'hui) la forme juridique de la société?

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> SPRL | <input type="checkbox"/> SPRLU |
| <input type="checkbox"/> SA | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |

4. Dans quel secteur êtes-vous actif?

- Commerce de détail (librairie, épicerie, vidéothèque, boulanger, ...)
- Métier du bâtiment (peintre, plombier, carreleur, ...)
- Horeca (hôtel, restaurant, café, ...)
- Services aux particuliers (coiffeur, salon de beauté, fitness, ...)
- Service aux entrepreneurs (informatique, comptabilité, ...)
- Industrie et artisanat (créateur de mode, menuisier, travail du métal, ...)
- Autre (préciser)

5. Pouvez-vous décrire en quelques mots quelle activité vous exercez?

6. Pourquoi avez-vous choisi ce secteur?

- Expérience acquise dans le secteur
- Bénéficie d'une formation dans le secteur
- Marché favorable en termes de rentabilité
- Recommandé par des amis et / ou la famille
- Intérêt personnel
- Opportunité (p.ex. possibilité de reprendre l'affaire à des conditions intéressantes)
- Ne savait pas quoi faire d'autre (choix très limité)
- Autre (préciser):

C. Caractéristiques du microcrédit obtenu

1. Le microcrédit obtenu a-t-il servi à lancer cette activité, à l'élargir, ou à reprendre une activité existante?

- Lancement d'une nouvelle activité
 Elargissement de mon activité existante
 Reprise d'une activité existante

2. Caractéristiques:

Institution / IMF	...	
Produit	...	
Fonds propre	...	
Montant attribué	...	
Délais de remboursement	...	
Franchise de remboursement	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Garantie	<input type="checkbox"/> Exigée	<input type="checkbox"/> Pas exigée

3. Aviez-vous déjà demandé un prêt ailleurs, avant de demander un microcrédit?

- Oui. Pourquoi ce prêt vous a-t-il été refusé ?
 Non

D. Personnel

1. À côté de votre propre poste, combien d'emplois supplémentaires votre activité indépendante a-t-elle généré?

- J'ai toujours travaillé seul(e).

	Au lancement de l'activité	Situation actuelle (2006)
Nombre d'emplois à temps plein
Nombre d'emplois à temps partiel
Conjoint aidant
<u>Aide régulière de la famille</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<u>Aide ponctuelle de la famille</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Combien d'heures par semaines les personnes à temps partiel travaillaient-elles prises ensemble, au moment du lancement de l'activité? Nous ne prenons ici en compte que les collaborateurs à temps partiel et le conjoint aidant à temps partiel (si d'application). Les aides de la famille ne rentrent pas dans ce calcul. Et aujourd'hui?

Au lancement de l'activité	Situation actuelle (2006)
...	...

E. Chiffre d'affaires et rentrées

1. A combien se chiffre votre chiffre d'affaire annuel en ce moment?

- Moins de € 25.000
- Entre € 25.000 et € 49.999
- Entre € 50.000 et € 74.999
- Entre € 75.000€ et € 99.999
- € 100.000 ou plus
- Ne souhaite pas le citer
- Ne sait pas / plus

2. Les rentrées réalisées depuis le début de votre propre activité indépendante sont:

- En ligne croissante
- En ligne descendante
- Stables
- Autre (p.ex. croissante dans les premières années, puis décroissantes)

3. Comment décririez-vous la santé financière de votre activité indépendante (en termes de bénéfices)?

- Très bonne
- Bonne
- Moyenne
- Critique
- Mauvaise

4. Par rapport à ce que vous aviez présupposé dans le plan de financement (que vous avez fourni à votre IMF), votre véritable chiffre d'affaires est-il actuellement supérieur, équivalent, ou inférieur à ce que vous aviez prévu?

- Supérieur
- Equivalent
- Inférieur

F. Dépenses personnelles

1. Vos rentrées issues de votre activité d'indépendant vous permettent-elles de pourvoir à vos besoins quotidiens?

Pas du tout			Moyennement			Tout à fait

2. Vos rentrées issues de votre activité d'indépendant vous permettent-elles en général d'épargner pour plus tard?

- Oui
- Non

3. Dans quel but épargnez-vous généralement pour plus tard (avec les rentrées issues de votre activité d'indépendant)?

- Epargne pension
- Investissement futur dans l'affaire
- Frais futurs
- Autre

4. Disposez-vous d'assurances complémentaires, et si oui, desquelles?

- P.C.L. (Pension Complémentaire Libre)
- Autre (préciser)
- Assurance hospitalisation
- Aucune assurance complémentaire
- Assurance Revenus

G. Accompagnement par des structures d'appui

1. Je vais maintenant vous citer un certain nombre de domaines. Pouvez-vous chaque fois dire si vous aviez besoin d'une guidance dans ce domaine, si vous avez profité d'une guidance et si ce soutien vous a été utile?

	<i>Aviez-vous besoin d'un soutien?</i>	<i>Avez-vous reçu un accompagnement ?</i>	<i>Trouviez-vous ce soutien utile ?</i>
Pour la remise de la demande de crédit	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Pour l'ébauche du business plan	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Sur le plan comptable ou fiscal	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Pour la commercialisation / le marketing du produit / service	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

2. Y a-t-il d'autres domaines dans lesquels vous trouveriez utile d'être accompagné par une structure d'appui?

- Non
- Oui. Préciser dans quels domaines un accompagnement serait également nécessaire. Et à quel moment?

3. Si vous n'avez pas été accompagné par une structure d'appui, comment cela se fait?

- Je trouvais que je n'avais pas besoin de guidance.
- J'ai été accompagné par une autre institution.
- Je ne savais pas que je pouvais en bénéficier.
- Autre (préciser)

4. Quand avez-vous reçu un accompagnement?

- Avant l'introduction de votre demande de crédit
- Après l'obtention de votre microcrédit

H. Situation bancaire

1. Je vais maintenant vous citer une série de services financiers. Pouvez-vous chaque fois me dire si vous disposiez déjà de ces services avant de recevoir le microcrédit, et ce qu'il en est aujourd'hui?

	Avant:		Aujourd'hui:	
	Oui	Non	Oui	Non
Compte à vue personnel				
Compte d'épargne en nom propre				
Compte d'épargne pour les enfants (p.ex. pour pouvoir payer leurs études)				
Compte à vue pour mon activité indépendante				
Bancontact				
Carte de crédit				
Netbanking (PC-banking)				
Phonebanking				
Possibilité d'être en négatif				
Autre (préciser)				

2. Depuis le lancement de votre activité indépendante, avez-vous obtenu un / des crédit(s) complémentaire(s) ou nouveau(x)?

- Oui, pour mon affaire Oui, à des fins personnelles Non

3. Si oui, où avez-vous obtenu ce(s) crédit(s) complémentaire(s) ou nouveau(x)?

- Brusoc Crédal Fonds de participation Banque Autre

I. Difficultés rencontrées

1. Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées, liées à votre activité indépendante?

Pouvez-vous maintenant me dire quelles étaient les trois difficultés les plus importantes et les classer par ordre d'importance? (**uniquement le top 3, où 1 renvoie au "problème le plus lourd", etc.**).

- Problèmes liés à la mise sur le marché du produit / service (commercialisation, prospection, trop forte concurrence, marché saturé, etc.)
- Problèmes de santé ou problèmes personnels
- Incidents matériels importants (panne, vol, feux, etc.)
- Problèmes dans la gestion du stock
- Problèmes d'approvisionnement
- Problèmes relatifs au remboursement du crédit emprunté et des intérêts liés
- Charges sociales trop importantes (ONSS)
- Problèmes administratifs
- Problèmes liés à la gestion de l'entreprise / la gestion quotidienne
- Autre (préciser)
- Pas de difficultés rencontrées

2. Connaissez-vous actuellement des difficultés dans l'exercice de votre activité?
- Aucune Peu Quelques Beaucoup
3. Avez-vous rencontré des problèmes pour rembourser le crédit emprunté et les intérêts liés?
- Oui Non
4. Avez-vous pu rembourser le montant dû?
- Oui, dans les délais
 Oui, après l'échéance
 Dossier en suspend
 Non
5. Je vais maintenant vous lire trois phrases. Pouvez-vous me dire laquelle des trois vous correspond?
- J'ai atteint mon chiffre d'affaires / bénéfice escompté et ai de bonnes perspectives.
 Je rencontre quelques problèmes mais je (mon conseiller) reste optimiste quant aux chances de réussite.
 Je rencontre de nombreuses difficultés pour atteindre le chiffre d'affaires / bénéfice escompté. Mon conseiller et/ou moi-même ne sommes pas optimistes quant à la survie de mon activité indépendante.
6. Votre situation financière (personnelle) s'est-elle aujourd'hui améliorée, détériorée ou n'a pas changé par rapport à votre situation financière avant le lancement de votre activité indépendante?
- Améliorée Détériorée Inchangée

J. Expériences

1. Quelles sont les principales expériences / répercussions **positives** que vous attribuez au lancement de votre propre activité indépendante?

Financière:

- Amélioration de la situation financière, rentrées plus importantes.
 J'assure mes propres revenus et ai ainsi pu surmonter mes problèmes personnels.
 Je ne dépends pas totalement des revenus de mon partenaire.
 Possibilité d'épargner alors que ce n'était pas possible avant (p.ex. pour permettre aux enfants d'étudier)

Professionnelle:

- J'ai pu faire de mon hobby mon travail
 Expérience acquise
 Liberté (p.ex. distribution du temps flexible) / ne pas avoir de chef au dessus de soi / être son propre chef.
 J'ai eu du travail pendant x temps

Personnelle:

- Le sentiment d'avoir réalisé quelque chose soi-même, grande satisfaction personnelle
 Epanouissement
 Le défi
 Plus de confiance en soi, plus d'auto-estime, image de soi plus positive
 Etre indépendant et autonome, plus haut niveau d'autonomie

Entourage / contexte:

- Echapper au chômage (contexte économique)

- Echapper à la situation de travail en tant qu'employé
- Sécurité: je ne peux pas être licencié.
- Aller de l'avant sur le plan social (développer un grand réseau relationnel)
- (Ré)intégration dans la société

Opportunité:

- J'ai reçu une nouvelle chance après l'arrêt de mon activité indépendante précédente

Autre:

- (préciser)
- Aucune expérience / retombée positive

2. Quelles sont les principales expériences / répercussions **négatives** que vous attribuez au lancement de votre propre activité indépendante?

- Dettes
- Sentiment d'échec / de culpabilité
- Tristesse, découragement
- Trop nombreuses heures de travail
- Exige trop de compétences
- Trop de stress
- Problèmes avec les employés
- Difficultés relationnelles importantes avec le ou les associé(s)
- Surestimation des recettes
- Sous-estimation des coûts
- Problèmes liés au remboursement du crédit
- Difficultés relationnelles importantes dans la vie de couple
- Autre (préciser)
- Aucune expérience négative

3. Trouvez-vous que le microcrédit (en général) est:

- | | | |
|-----------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Indispensable | <input type="checkbox"/> Nécessaire | <input type="checkbox"/> Utile |
| <input type="checkbox"/> Pas très utile | <input type="checkbox"/> Inutile | |

4. Le montant global emprunté était-il selon vous suffisant pour financer une activité indépendante?

- Oui
- Non. Pourquoi pas?

5. Si vous aviez devant vous quelqu'un qui se trouvait dans la même situation que vous à l'époque, dans quelle mesure lui conseilleriez-vous de demander un microcrédit? Et pourquoi?

6. D'après vous, qu'est-ce qui pourrait éventuellement (encore) être amélioré au microcrédit en général et / ou en ce concerne ses caractéristiques spécifiques?

K. Projets futurs

1. Etant donné ce que vous savez aujourd'hui, prendriez-vous à nouveau la décision de lancer **une** activité indépendante – en général – (ou de l'élargir ou de la reprendre)?

- Oui
- Oui mais ...
- Non. Pourquoi pas?

2. Etant donné ce que vous savez aujourd'hui, prendriez-vous à nouveau la décision de lancer **la même** activité indépendante (ou de l'élargir ou de la reprendre)?
- Oui
 - Oui mais ...
 - Non. Pourquoi pas?
3. En ce qui concerne votre statut professionnel, quels sont vos projets pour le futur (les cinq prochaines années)?
- J'aimerais que tout reste comme c'est pour le moment, je ne voudrais rien changer.
 - Je voudrais démarrer une autre activité indépendante (quelque soit le titre).
 - Je voudrais me remettre au travail en tant qu'employé.
 - Je n'ai pas projet spécifique pour le futur.
 - Autre (préciser)

L. Profil personnel

1. Age?
2. Sexe?
- Masculin
 - Féminin
3. Quel est le plus haut diplôme ou certificat que vous ayez obtenu?
- Aucun
 - Enseignement primaire
 - Enseignement secondaire inférieur
 - Enseignement secondaire supérieur: Professionnel (ESP)
 - Enseignement secondaire supérieur: Technique, commercial (A2)
 - Enseignement secondaire supérieur: Général (ESG)
 - Enseignement supérieur non universitaire (A1)
 - Enseignement universitaire
 - Autre (préciser)
4. Avez-vous par la suite suivi des cours ou des formations professionnelles en cours du soir ou du week-end, ou par correspondance ?
- Oui. Lesquels ?
 - Non
5. Composition de la famille:
- Etés-vous marié ou avez-vous un partenaire avec lequel vous cohabitez?
- Oui
 - Non
- Enfants à charge?
- Oui. Nombre: ...
 - Non
- Autres personnes à charge?
- Oui. Nombre: ...
 - Non
6. Votre partenaire / époux (-se) dispose-t-il (elle) d'un revenu propre?
- Oui. Type de revenu:
 - Un salaire
 - Un revenu d'indépendant
 - Une allocation de chômage
 - Une allocation du CPAS
 - Une autre allocation (préciser)
 - Un autre revenu (préciser)
 - Non

7. Quel est votre statut actuel, sur le plan professionnel?

- Indépendant à titre principal Indépendant à titre partiel

8. De quels autres revenus disposez-vous encore? De quels autres revenus dispose encore votre famille?

9. Nationalité?

10. Pays de naissance?

11. Quelle était la nationalité de vos parents à leur naissance ?

- Les deux étaient Belges
 Autre: Parent 1: ...
Parent 2: ...

11 bis. Quelle était la nationalité de vos grands-parents à leur naissance ?

- Les quatre étaient Belges
 Autre: G-P 1: ...
G-P 2: ...
G-P 3: ...
G-P 4: ...

Annexe 4: Enquête auprès des personnes ayant bénéficié d'un microcrédit au cours de la période 1999-2004, et qui ont mis fin à leur activité

Ce questionnaire est entièrement analogue au questionnaire en annexe 3, sauf quelques adaptations, additions et omissions. Les questions complémentaires sont mentionnées ci-dessous.

Difficultés rencontrées

1. Quand avez-vous rencontré ces difficultés?

- Au moment du lancement ou juste après le lancement de l'activité indépendante
- Depuis le lancement de l'activité indépendante, j'ai toujours connu des difficultés.
- Des problèmes réapparaissent de temps en temps.
- Pas de problème au tout début. Les difficultés sont apparues après quelques mois et n'ont jamais cessé depuis.
- Autre (préciser)

Raisons de l'arrêt de l'activité

1. Combien de temps s'est écoulé entre le lancement de votre activité indépendante et l'arrêt de cette activité (années et mois)?

2. Avez-vous essayé de lutter contre l'arrêt?

- Oui
- Non

3. Si oui, de quelle manière avez-vous tenté de lutter contre l'arrêt?

- Prise de contact avec mon accompagnateur / institution de soutien
- Prise de contact avec mon comptable / analyste financier
- Ne pas se payer pour le travail effectué
- En faisant de la prospection / en cherchant à faire augmenter la masse clientèle
- En faisant des économies à différents niveaux (ex. déménagement vers un local moins cher, économies de matériel, etc.)
- Autre (préciser)

4. Qu'est-ce qui vous a amené(e) à arrêter votre activité indépendante?

- Choix personnel
- Mauvaise situation financière
- Raisons de santé
- Situation familiale
- Je voulais être à nouveau employé plutôt qu'indépendant
- Autre (préciser)

2. Depuis l'arrêt de votre activité indépendante, la situation financière de votre famille s'est-elle:

- Améliorée
- Détériorée
- Inchangée

Projets futurs

1. Quels atouts pensez-vous avoir pour le futur, malgré l'arrêt de votre activité indépendante?
- Plus de facilités pour retrouver un emploi
 - Expérience acquise
 - Réseau professionnel
 - Possibilité d'identifier plus vite les erreurs lors du lancement d'une nouvelle activité indépendante, et donc les éviter.
 - Autre (préciser)

Profil personnel

1. Quel est votre statut actuel, sur le plan professionnel?

- | | |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Indépendant à titre principal | <input type="checkbox"/> Je reçois des allocations de chômage |
| <input type="checkbox"/> Indépendant à titre partiel | <input type="checkbox"/> Je suis chercheur d'emploi, mais ne reçois pas d'allocations de chômage |
| <input type="checkbox"/> Employé à plein temps | <input type="checkbox"/> Je reçois le minimex du CPAS |
| <input type="checkbox"/> Employé à temps partiel | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) |
| <input type="checkbox"/> Etudiant | |
| <input type="checkbox"/> Homme / Femme au foyer | |

Liste des figures

Figure 1: Montant moyen accordé dans quelques pays européens (2005).....	15
Figure 2: Taux d'intérêt moyen en Europe de l'Ouest.....	16
Figure 3: Risque de pauvreté – pourcentage (chiffres de 2003 – source: Eurostat).....	18
Figure 4: Nombre de demandeurs d'emploi inoccupés en Belgique.....	23
Figure 5: Nombre de chômeurs complets indemnisables en Belgique, par région.....	24
Figure 6: Nombre de bénéficiaires d'un montant minimum d'insertion en Belgique, par région.....	25
Figure 7: Panorama des institutions de microfinance et quelques autres structures en Belgique.....	28
Figure 8: Zone objectif II de la Région de Bruxelles-Capitale.....	31
Figure 9: Demande d'un microcrédit chez Brusoc.....	36
Figure 10: Demande d'un microcrédit chez Crédal.....	42
Figure 11: Demande d'un microcrédit (Prêt Lancement) au Fonds de participation.....	49
Figure 12: Part de marché par institution en fonction du nombre d'approbations (2005)....	54
Figure 13: Part de marché par institution en fonction du montant attribué (en €) (2005)....	55
Figure 14: Montant moyen contre maximum attribué par institution (en €) (2005).....	56
Figure 15: Répartition par sexe en fonction du nombre d'approbations (2005).....	57
Figure 16: Distribution par Région en fonction du nombre de demandes (2005).....	58
Figure 17: Evolution du nombre d'assujettis (indépendants et aidants) selon la catégorie d'âge (situation au 31 décembre).....	59
Figure 18: Relation entre les différents partenaires du Groupe SOWALFIN dans le cadre de la contre-garantie de la SOCAMUT – mesure microcrédit.....	62
Figure 19: Pourcentage moyen par échantillon(2005).....	66
Figure 20: Raisons de ne pas demander un microcrédit par la personne initialement intéressée.....	68
Figure 21: Motifs de ne pas demander un microcrédit sur le conseil de l'IMF ou de la structure d'appui.....	70
Figure 22: Nombre de contacts avant qu'une demande de microcrédit soit déposée.....	71
Figure 23: Corrélacion entre le nombre de contacts pour la demande de microcrédit et le nombre d'accords et de refus par les IMF (2005).....	72
Figure 24: Âge des personnes interrogées.....	84
Figure 25: Niveau de formation des personnes interrogées.....	85
Figure 26: Arrêter ou pas en fonction du niveau de formation.....	85
Figure 27: Nature du deuxième revenu.....	86
Figure 28: Nature de l'activité indépendante, selon l'âge.....	94
Figure 29: Nature de l'activité indépendante, selon le sexe.....	95
Figure 30: Nature de l'activité indépendante, selon le diplôme.....	96
Figure 31: Raisons pour lesquelles le travailleur indépendant a choisi le secteur respectif.....	97
Figure 32: Expérience et/ou formation dans le secteur dans lequel opèrent les indépendants.....	97

Figure 33: Chiffre d'affaires annuel moyen (stoppeurs) et chiffre d'affaires annuel actuel (non-stoppeurs).....	99
Figure 34: Chiffre d'affaires annuel moyen (stoppeurs) et chiffre d'affaires annuel actuel (non-stoppeurs), selon le sexe	100
Figure 35: Mesure dans laquelle les revenus en tant qu'indépendant sont suffisants pour pourvoir aux besoins quotidiens, selon le sexe	102
Figure 36: Besoin d'accompagnement versus accompagnement dont a effectivement bénéficié le bénéficiaire.....	104
Figure 37: Prêts nouveaux ou supplémentaires (non-stoppeurs).....	106
Figure 38: Difficultés éprouvées - importance	108
Figure 39: Perspectives chez les non-stoppeurs, selon l'âge	109
Figure 40: Délai de remboursement	110
Figure 41: Situation financière actuelle par rapport à la situation antérieure au lancement de l'activité indépendante	110
Figure 42: Façon dont le stoppeur a tenté de lutter contre la cessation.....	112
Figure 43: Raisons de la cessation de l'activité indépendante, selon le sexe	112
Figure 44: Comparaison entre la motivation de lancer une activité indépendante et les expériences positives résultant de cette activité indépendante.....	115
Figure 45: Expériences négatives en raison du lancement de l'activité indépendante	116
Figure 46: Importance du microcrédit.....	117
Figure 47: Lancement d'une nouvelle activité indépendante, selon l'âge.....	119
Figure 48: Statut professionnel, à l'avenir (stoppeurs contre non-stoppeurs)	120

Liste des tableaux

Tableau 1: Structures d'appui du Fonds de participation	48
Tableau 2: Les trois institutions de microfinance en Belgique	50
Tableau 3: Produits de microcrédit par institution	51
Tableau 4: Programmes préparatoires	53
Tableau 5: Nombre d'approbations par institution	54
Tableau 6: Montants attribués par institution (en €)	55
Tableau 7: Montant moyen accordé par institution (en €) (2005).....	56
Tableau 8: Distribution par catégorie d'âge en fonction du nombre de prêts octroyés (2005) (en %)	58
Tableau 9: Obstacles personnels au dépôt d'une demande de microcrédit et au lancement d'une activité en tant que travailleur indépendant	67
Tableau 10: Raisons de refus - analyse quantitative (Fonds de participation, 2005) (en %).....	78
Tableau 11: Raisons d'une déclaration d'irrecevabilité – Analyse quantitative (Fonds de participation, 2005) (en %).....	80
Tableau 12: Motifs de refus (Crédal)	81
Tableau 13: Motifs de refus (Brusoc).....	82
Tableau 14: Échantillon en fonction de la langue et du type des personnes interrogées	83
Tableau 15: Ratio stoppeurs/non-stoppeurs en fonction du début de l'activité indépendante (en %)	83
Tableau 16: Statut professionnel au moment où le microcrédit a été demandé (en %)	88
Tableau 17: Statut professionnel des personnes qui ont cessé leur activité indépendante (en %)	89
Tableau 18: Motivation pour lancer sa propre activité indépendante (en %).....	90
Tableau 19: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, au fil des années (en %)	91
Tableau 20: Motivation d'entamer sa propre activité indépendante, selon l'âge (en %)	91
Tableau 21: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, selon le niveau de formation (en %).....	92
Tableau 22: Motivation de lancer sa propre activité indépendante, selon l'activité antérieure (en %)	92
Tableau 23: Nature de l'activité indépendante (en %).....	94
Tableau 24: Impact sur l'emploi (non-stoppeurs).....	99
Tableau 25: Mesure dans laquelle les revenus en tant qu'indépendants suffisent pour pourvoir aux besoins quotidiens (en %)	101
Tableau 26: Objectifs d'épargne (en %)	103
Tableau 27: Assurances supplémentaires (en %)	103
Tableau 28: Évolution de la situation bancaire chez les stoppeurs et non-stoppeurs (en %)	105
Tableau 29: Difficultés rencontrées - fréquence (en %).....	107
Tableau 30: Prévisions chez les non-stoppeurs (en %)	109

Bibliographie

Livres, rapports, articles, brochures et rapports annuels

Activiteitencoöperaties in Vlaanderen (Sine dato). *Presentatietekst. Werkzoekende vindt werk ... als ondernemer!* pp. 9. <http://www.coopac.be/IMG/pdf/Presentatietekst_-_Vlaamse_activiteitencooperaties-3.pdf>, consulté le 07/12/2006.

Agence Alter (2004). *Afstand tussen maatschappelijk werk en begeleiding van starters: vaststellingen.* Alter Echos, édition supplémentaire, juin 2004, pp. 3-4. <http://www.alter.be/extranet/data/article/7750_Eigen_werkr_creeren.pdf>, consulté le 25/10/2006.

Agence Alter (2006). *Du microcrédit à l'africaine avec La Payote à Namur.* Alter Echos, n° 216, 22 septembre – 5 octobre 2006,, pp. 15-16. <<http://www.alterechos.be/dumicrocredit-a-l-africaine-avec-la-payote-a-namur-va14853.html>>, consulté le 30/10/2006.

Agence Alter (2006). *Le crédit social accompagné, aussi pour les Bruxellois.* Alter Echos, nr. 216, 22 septembre – 5 octobre 2006, pp. 16-17. <<http://www.alterechos.be/le-credit-social-accompagne-aussi-pour-les-bruxellois-va15184.html>>, consulté le 08/11/2006.

AlteR&I en collaboration avec Hefboom et Crédal (2003). *Guide pratique sur le microcrédit. L'expérience du Prêt Solidaire. Demandé par la Fondation Roi Baudouin.* <http://www.kbs-frb.be/files/db/NL/PUB_1372_Solidaire_lening.pdf>, consulté le 02/06/2006.

AlteR&I (2004). *Etude sur le microcrédit et les obstacles bancaires en Wallonie. Rapport réalisé à la demande de la SOWALFIN.* pp. 61.

Beaud Stéphane, Weber Florence (2003). *Guide de l'enquête de terrain. Produire et analyser des données ethnographiques.* Éditions La Découverte, Paris. pp 360.

Billiet J. & Waeye H. (2006). *Een samenleving onderzocht. Methoden van sociaal-wetenschappelijk onderzoek.* Uitgeverij De Boeck NV, Antwerpen. pp. 390.

Brusoc. *Rapport annuel 2001*, pp. 47.

Brusoc. *Rapport annuel 2002*, pp. 71.

Brusoc. *Rapport annuel 2003*, pp. 60.

Brusoc (2006). *Créer ou développer votre activité économique. Monter un projet d'économie sociale. Financer votre projet, c'est notre métier!*

Christen R. P., Lyman T. R. & Rosenberg R. (2003). *Microfinance Consensus Guidelines: Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*. CGAP / The World Bank Group, Washington. pp. 35. <http://www.cgap.org/docs/Guideline_RegSup.pdf>, consulté le 04/05/2006.

Christian L. & Dillman D. (August 2003). *The influence of symbolic and graphical language manipulations on answers to self-administered questionnaires: results from 14 experimental comparisons*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Commission des Communautés Européennes (2004). *Rapport de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur la mise en œuvre de la Charte européenne des petites entreprises (COM (2004) 64 final)*. pp 82. <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/nl/com/2004/com2004_0064nl01.doc>, consulté le 03/05/2006.

Crédal. *Rapport annuel 2003*, pp. 44.

Crédal. *Rapport annuel 2004*, pp. 52.

Crédal. *Rapport annuel 2005*, pp. 44.

Daley-Harris S. (2006). *State of the microcredit summit campaign report 2006*. pp. 66. <<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>>, consulté le 03/11/2006.

den Hartog D. (Woord & Daad) (2006). *Sectoranalyse Microfinance*. pp. 16. <<http://www.woordendaad.nl/Media/download/7173/2006%20Sectoranalyse%20MED%20-%20Micro%20finance.pdf>>, consulté le 09/06/2006.

De Standaard (23/02/2002). *Ondernemingsloket vóór jaareinde uit de steigers*.

De Standaard (13/10/2006). *Nobelprijs Vrede voor Muhammad Yunus*. <http://www.standaard.be/Artikel/Detail.aspx?artikelId=DMF13102006_031> (consulté le 13/10/2006)

De Tijd (14/09/2006). *IMF ziet Belgische werkloosheid amper dalen*. <http://www.tijd.be/mijn_nieuws/artikel.asp?Id=2434828&sR=true> (consulté le 04/10/2006)

De Tijd (13/10/2006). *Nobelprijs voor Vrede naar Muhammad Yunus*. <<http://www.tijd.be/print/?Id=2482207&AgencyId=23>> (consulté le 13/10/2006)

De Tijd (01/12/2006). *Belgische werkloosheid daalt veel minder dan Europese*. <http://www.tijd.be/mijn_nieuws/artikel.asp?Id=2562574&sR=true> (consulté le 04/12/2006)

Dillman D. (1999). *Mail and other self-administered surveys in the 21st century: the beginning of a new era*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D. (2000). *Procedures for conducting government-sponsored establishment surveys: Comparisons of the Total Design Method (TDM), a traditional cost-compensation model, and tailored design*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D. & Carley-Baxter L. (2000). *Structural determinants of mail survey response rates over a 12 year period, 1988 – 1999*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D., Carley-Baxter L., Jackson A. (1999). *Skip-pattern compliance in three test forms: a theoretical and empirical evaluation*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D. & Christian L. (Oktober 2002). *The influence of words, symbols, numbers, and graphics on answers to self-administered questionnaires: results from 18 experimental comparisons*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D., Parsons N., Mahon-Haft T. (2004). *Cognitive interview comparisons of the Census 2000 Form and new alternatives*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D., Phelps G., Tortora R., Swift K., Kohrell J., Berck J. (2001). *Response Rate and Measurement Differences in Mixed Mode Surveys: Using Mail, Telephone, Interactive Voice Response and the Internet*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D., Redline C., Carley-Baxter L. (1999). *Influence of type of question on skip pattern compliance in self-administered questionnaires*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Dillman D., Smyth J., Christian L., Stern M. (August 2002). *Multiple answer questions in self-administered surveys: the use of check-all-that-apply and forced-choice question formats*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

European Commission (2003). *Microcredit for small businesses and business creation: bridging a market gap*. pp. 52. <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_report_en.pdf>, consulté le 03/05/2006.

European Microfinance Network (2005). *Overview of the Microfinance Sector in Western Europe*. pp 28. <<http://www.european-microfinance.org/data/File/232.pdf>>, consulté le 13/06/2006.

European Microfinance Network (2006). *European dialogue, n° 36. Role of research in microfinance*. pp. 104. <http://www.european-microfinance.org/data/File/Dialogue_36_A_N_Role_of_research.pdf>, consulté le 09/10/2006.

European Microfinance Network (June 2006). *Preliminary Results of the Microfinance Sector Survey 2004-2005*.

FACET bv (2006). *Microkredieten in Nederland. Een nog onontgonnen gebied. Kansen en uitdagingen. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken*. <http://www.european-microfinance.org/documents_en.php?piId=3244>, consulté le 01/09/2006.

Fondation Roi Baudouin. *Rapport annuel 2001*, pp. 150.

Fonds de participation, département études (2006). *L'entrepreneuriat immigré en Belgique. État des lieux et perspectives d'avenir*. Etude réalisée dans le cadre du programme INTI "intégration des ressortissants de pays tiers" 2005-2006 de la Direction générale Justice, Liberté et Sécurité de la Commission européenne. Fonds de participation, Bruxelles. pp. 92.

Fonds de participation. *Rapport d'activités 2003*, pp. 29.

Fonds de participation. *Rapport d'activités 2004*, pp. 41.

Fonds de participation. *Rapport d'activités 2005*, pp. 41.

Fonds de participation (2004). *Vade-Mecum du Prêt Solidaire*. pp. 20. <<http://www.fonds.org>>, consulté le 04/05/2006.

Fonds de participation (2004). *Vade-Mecum du Prêt Lancement*. pp. 17. <<http://www.fonds.org>>, consulté le 04/05/2006.

Groupe SRIB. *Rapport annuel 2004*, pp. 210.

Groupe SRIB. *Rapport annuel 2005*, pp. 244.

Guichandut P. (2006). *Europe occidentale et reste du monde: parle-t-on des mêmes pratiques?* Finance & the common good/bien commun, Europe: la microfinance se fait une place, n° 25, autumn 2006, pp. 54-60. <http://www.european-microfinance.org/data/File/obsfin_Europe_Occidentale_et_reste_du_monde_PG.pdf>, consulté le 31/10/2006.

Hefboom. *Jaarverslag 2005*, pp. 51.

ING België NV (2006). *Zet de renaissance van zelfstandig ondernemen door?* Financiële berichten, N° 2411, 79ème année, novembre-décembre 2006, pp. 1-10. <http://www.ing.be/xpedio/groups/ingbe/@public/@bbl/@publications/documents/finbulletin/183927_nl.pdf>, consulté le 03/11/2006.

Job'In. *Rapport d'activités 2005*, pp. 22.

Lyman T. (2006). *How to regulate microfinance*. The Financial Regulator, Volume 10, Number 4, March 2006, pp. 47-52. <http://www.cgap.org/press/press_coverage38.pdf>, consulté le 27/03/2006.

Martiniello M., Perrin N., Van Robaey B., Vranken J. (2006). *La pauvreté chez les personnes d'origine étrangère chiffrée. Rapport partiel de 'Pauvreté chez les personnes d'origine étrangère'*. Une étude à la demande de la Fondation Roi Baudouin. pp. 23. <<http://www.kbs-frb.be/files/db/NL/PUB%5F1635%5FArmoede%5Fvremde%5Forigine%5Fbecijferd.pdf>>, consulté le 06/12/2006.

Maystadt J-F (2004). *La micro-finance peut-elle fonctionner au Nord? Apprentissage Sud-Nord*. Editions Luc Pire, Bruxelles. pp. 175.

Maystadt J-F (2004). *Microfinance au Nord: un effet de mode importé du Sud?* Mondes en Développement, Volume 32, n°126, 2004/2, pp. 69-82.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap (November 2001). *Handleiding: Kwaliteitsrichtlijnen bij het uitvoeren van surveyonderzoek*. <<http://aps.vlaanderen.be>>, consulté le 24/04/2006.

Office national de l'Emploi, *Feuille Info – Travailleurs: Pouvez-vous exercer une profession accessoire pendant votre chômage complet?* <http://www.rva.fgov.be/D_opdracht_W/Werknemers/T048vw/Info_NL.pdf>, consulté le 05/12/2006 (date de la dernière modification: 01/04/2006).

Office national de l'Emploi, *Feuille Info - Travailleurs: Quelle est l'incidence d'une activité indépendante sur le droit aux allocations de chômage?* <http://www.rva.fgov.be/D_opdracht_W/Werknemers/TIND/Info_NL.pdf>, consulté le 05/12/2006 (date de la dernière modification: 01/10/2006).

Redline C. & Dillman D. (1999). *The influence of auxiliary, symbolic, numeric, and verbal languages on navigational compliance in self-administered questionnaires*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Redline C., Dillman D., Carley-Baxter L., Creecy R. (2003). *Factors that influence reading and comprehension of branching instructions in self-administered questionnaires*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Redline C., Dillman D., Carley-Baxter L., Jackson A. (1999). *Making visible the invisible: an experiment with skip instructions on paper questionnaires*. <<http://survey.sesrc.wsu.edu/dillman>>, consulté le 25/04/2006.

Servet J-M (2006). *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Odile Jacob, Paris. pp. 511.

Service public fédéral Affaires étrangères, commerce extérieur et coopération au développement (2002). *Note stratégique sur l'économie sociale*. pp 61. <http://www.dgcd.be/documents/nl/strategienotas/sociaal/soc_eco_nl.doc>, consulté le 14/03/2006.

Service public fédéral Economie, PME, Classes moyennes et Energie – Direction générale Statistique et Information économique (2006). *Communiqué de presse EU-SILC 2004: La Statistique sur les revenus et les conditions de vie: Résultats de l'enquête SILC 2004*. pp. 13. <http://statbel.fgov.be/press/pr085_nl.pdf>, consulté le 06/12/2006.

SOWALFIN. Rapport annuel 2004, pp. 96.

SPF Economie – Direction générale Statistique et Information économique, Service Démographie. *Population étrangère par Région et par Sexe (2000-2005)*. <http://statbel.fgov.be/figures/d21_nl.asp#5>, consulté le 06/12/2006.

SPF Économie – Direction générale Statistique et Information économique, Service Démographie. *Population par sexe et par groupe d'âge - Belgique (2000-2006)*. <http://statbel.fgov.be/figures/d21_nl.asp#3>, consulté le 06/12/2006.

SRIB (2006). *La Société Régionale d'investissement de Bruxelles. Et si nous offrions à vos projets plus qu'un financement?*

UNIZO Startersservice (2006). *StartersAtlas. 10 jaar starten met een onderneming in België. Update 2006*. pp. 33. <http://www.startersservice.be/images/res63282_4.pdf>, consulté le 04/01/2007.

van Maanen G. (2004). *Microcredit – Sound business or development instrument*. SGO Uitgeverij, Hoevelaken. pp. 96.

Wauters B. & Lambrecht J. (2006). *Zelfstandig ondernemerschap bij asielzoekers en vluchtelingen*. Studiecentrum voor Ondernemerschap, EHSAL-K.U. Brussel. pp. 214.

Références légales

Arrêté royal du 22 décembre 1992 réglant l'organisation et le fonctionnement du Fonds de participation (Moniteur belge du 13/01/1993, err. 03/02/1993).

Arrêté royal du 10 juin 2006 - Arrêté royal modifiant l'arrêté royal du 29 décembre 1997 portant les conditions dans lesquelles l'application de la loi relative à l'assurance obligatoire soins de santé et indemnités, coordonnée le 14 juillet 1994, est étendue aux travailleurs indépendants et aux membres des communautés religieuses (Moniteur belge du 16/06/2006), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm>, consulté le 05/12/2006.

Décision du Conseil du 20 décembre 2000 relative à un programme pluriannuel pour les entreprises et l'esprit d'entreprise, en particulier pour les petites et moyennes entreprises (2000/819/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/l_333/l_33320001229en00840091.pdf>, consulté le 13/06/2006.

Décret relatif aux conditions auxquelles les entreprises d'insertion sont agréées et subventionnées du 16 juillet 1998 (Moniteur belge du 11/08/1998), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm>, consulté le 25/10/2006.

Directive 87/354/CEE du Conseil du 25 juin 1987 modifiant certaines directives concernant le rapprochement des législations des États membres relatives aux produits industriels en ce qui concerne les sigles distinctifs attribués aux États membres, <http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&type_doc=Directive&an_doc=1987&nu_doc=354&lg=nl>, consulté le 13/07/2006.

Federale Overheidsdienst Financiën - Administratie van Fiscale Zaken (2004). *Wetboek van de inkomstenbelastingen 1992 Deel I*.

La Constitution belge - Texte coordonné du 17 février 1994 <http://www.senate.be/doc/const_nl.html#t1>, consulté le 04/09/2006.

La Constitution de la Belgique fédérale - Texte coordonné de la Constitution du 17 février 1994 (Moniteur belge du 17/02/1994, deuxième édition), <http://www.arbitrage.be/nl/basisteksten/basisteksten_grondwet.html>, consulté le 11/07/2006.

Loi du 16 janvier 2003 - Loi portant création d'une Banque-Carrefour des Entreprises, modernisation du registre de commerce, création de guichets-entreprises agréés et portant diverses dispositions (Moniteur belge du 05/02/2003), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm>, consulté le 04/12/2006.

Loi-programme du 10 février 1998 - Loi-programme pour la promotion de l'entreprise indépendante (Moniteur belge du 21/02/1998), <http://www.ejustice.just.fgov.be/doc/rech_n.htm>, consulté le 04/12/2006.

Ordonnance 69/2001 de la commission européenne du 12/01/01, portant sur l'application des articles 87 et 88 du traité CE sur l'aide de minimis, <<http://www.fonds.org>>, consulté le 31/08/2006.

Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 relative à la définition des petites, moyennes et micro-entreprises (2003/361/CE), <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/nl/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520nl00360041.pdf>, consulté le 02/05/2006.

Règlement (CEE) n° 1783/1999 du Parlement européen et du Conseil du 21 juin 1999 relatif au Fonds européen de Développement régional, <<http://europa.eu/scadplus/nleg/nl/lvb/l60015.htm>>, consulté le 07/08/2006.

Internet

http://ec.europa.eu/employment_social/news/2001/jun/napincl2001be_nl.pdf (consulté le 11/07/2006)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-05-013/EN/KS-NK-05-013-EN.PDF (consulté le 13/07/2006)

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=fr&product=STRIND_EMPLOI&root=STRIND_EMPLOI/emploi/em071 (consulté le 09/08/2006)

<http://meta.fgov.be/pc/pce/pced/nlced07.htm> (consulté le 11/12/2006)

<http://microfinancement.cirad.fr/fr/bao/pdf/v2chapitre1.pdf> (consulté le 30/08/2006)

<http://nl.wikipedia.org/wiki/Afbeelding:BrusselLocatie.png> (consulté le 29/06/2006)

<http://nobelprize.org> (consulté le 16/10/2006)

<http://presscenter.org/archive/other/103584> (consulté le 05/12/2006)

http://welfare.ie/foi/btw_eall.html (consulté le 05/12/2006)

<http://www.armoede.be/> (consulté le 11/07/2006)

http://www.armoedebestrijding.be/cijfers_aantal_armen.htm (consulté le 04/09/2006)

<http://www.bop.vgc.be/tijdschriften/wablieft/wab181/81werijk.txt> (consulté le 11/07/2006)

http://www.bruxelles.irisnet.be/cmsmedia/nl/doelstelling_2_in_het_brussels_hoofdstedelijk_gewest_de_europese_structuurfondsen_in_het_teken_van_de_stad.pdf?uri=43742a9604077e55010408aaf23c1f36 (consulté le 07/08/2006)

http://www.bruxelles.irisnet.be/nl/region/region_de_bruxelles-capitale/ministere_de_la_region_de_bruxelles_capitale/competences_et_organisation/secretariat_general/cellule_de_coordination_des_fonds_structurels_europeens/objectif_2.shtml (consulté le 05/05/2006)

<http://www.cefip.be> (consulté le 29/08/2006)

<http://www.cgap.org> (consulté le 24/03/2006)

<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.5cb3955e9924016067808010591010a0/>
(consulté le 04/08/2006)

<http://www.creawal.org/uploadfiles/presentation/AtelierFinancementIII.pdf> (consulté le 09/08/2006)

<http://www.credal.be> (consulté le 20/04/2006)

http://www.credal.be/credal/p41_micro-credits.html (consulté le 01/08/2006)

<http://www.credal.be/pdf/mc2/me-clients.doc> (consulté le 05/09/2006)

<http://www.credal.be/pdf/mc2/me-partenaires.doc> (consulté le 05/09/2006)

http://www.dexia.com/docs/2006/20060510_AG/VoletC_NL/20060510_VoletC_NL_29_50.pdf (consulté le 29/08/2006)

<http://www.ecosubsibru.be/documents/Kaart%20zone%20Objectief%202.pdf> (consulté le 19/10/2006)

http://www.ecosubsibru.be/index.cfm?fuseaction=aides.aides_one&aide_id=96&language=NL (consulté le 19/10/2006)

http://www.ecosubsibru.be/index.cfm?fuseaction=aides.institutions_one&institution_id=38&language=FR (consulté le 04/09/2006)

<http://www.enquete.nl> (consulté le 18/04/2006)

http://www.ethibel.org/pdf/annualreport2004_NL.pdf (consulté le 29/08/2006)

<http://www.euractiv.com/en/socialeurope/72m-eu-citizens-threatened-poverty/article-145627> (consulté le 13/07/2006)

<http://www.european-microfinance.org> (consulté le 04/05/2006)

http://www.european-microfinance.org/europe_microfinance_en.php (consulté le 13/06/2006)

http://www.european-microfinance.org/membres_en.php?piId=111 (consulté le 04/10/2006)

<http://www.fonds.org> (consulté le 20/04/2006)

<http://www.fortisbank.be/page/Krekelsparen.asp?Type=Beleggen&TopItem=EthischBeleggen> (consulté le 29/08/2006)

<http://www.grameen-info.org> (consulté le 02/05/2006)

http://www.groupeone.be/new_fr/sections.php?op=viewarticle&artid=64 (consulté le 30/10/2006)

<http://www.hefboom.be> (consulté le 07/09/2006)

http://www.hefboom.be/user_docs/HefboomalsAdviesverlener.pdf (consulté le 06/07/2006)

<http://www.ichec-entreprises.be> (consulté le 30/10/2006)

http://www.iiav.nl/epublications/2005/Beleid_inzake_tewerkstelling_en_beroepsopleiding.pdf (consulté le 04/09/2006)

<http://www.incofin.be/nl/presentation/microfinance.html> (consulté le 04/05/2006)

http://www.independentsector.org/media/20050607_gardner.html (consulté le 11/07/2006)

<http://www.kauri.be/Debatmicrofinanciering.doc> (consulté le 21/03/2006)

<http://www.kauri.be/Inleidingmicrofinanciering.ppt> (consulté le 04/05/2006)

<http://www.kbs-frb.be> (consulté le 19/04/2006)

http://www.kbs-frb.be/code/page.cfm?id_page=65 (consulté le 01/08/2006)

<http://www.kbs-frb.be/files/db/FR/mathilde-laureat2005-AFFA-folder.pdf> (consulté le 06/07/2006)

<http://www.kerneconomie.nl/asp/kregiste.asp> (consulté le 04/08/2006)

<http://www.kuleuven.ac.be/patroonsfeest/1998/eredoctores/yunus.htm> (consulté le 13/06/2006)

http://www.mdseminars.be/admin/article_pdf/FIS-W-271.pdf (consulté le 05/12/2006)

<http://www.migrant-entrepreneurship.be/> (consulté le 30/10/2006)

<http://www.mi-is.be>> (consulté le 14/09/2006)

<http://www.mi-is.be/Nl/Themes/AB/ervaringsdeskundigenindearmoede1.htm> (consulté le 11/07/2006)

<http://www.mi-is.be/Nl/Themes/AB/index.html> (consulté le 11/07/2006)

http://www.mineco.fgov.be/enterprises/best/best_report_feira_2002_nl.pdf (consulté le 04/09/2006)

http://www.mineco.fgov.be/enterprises/best/best_report_feira_2003_nl.pdf (consulté le 04/09/2006)

<http://www.mirec.net> (consulté le 05/09/2006)

<http://www.ncdo.nl/index.php?page=53> (consulté le 06/07/2006)

<http://www.oikocredit.org/site/nl/doc.phtml?p=NIEUWS3&article=206> (consulté le 03/05/2006)

<http://www.online-enquete.net> (consulté le 18/04/2006)

<http://www.planetfinance.org> (consulté le 07/12/2006)

http://www.planetfinance.org/documents/FR/CP_EMP,%20vf.pdf (consulté le 07/12/2006)

<http://www.planetfinance.org/microfinance-entreprise/microfinance-liens-utiles.php?liens=institutions-microfinance> (consulté le 30/08/2006)

<http://www.pmv-kmo.be/pmv-1.0//download/nl/1704/document> (consulté le 14/09/2006)

<http://www.policy.hu/rosic/Interim%20Research%20Paper.pdf> (consulté le 07/08/2006)

<http://www.rsvz-inasti.fgov.be/nl/helpagency/registration/registerinfo/index.htm> (consulté le 12/12/2006)

http://www.rsvz-inasti.fgov.be/nl/tools/statistics/age_group_05.htm (consulté le 07/11/2006)

<http://www.runic-europe.org/nederlands/ecosoc/microcredit/index.html> (consulté le 15/03/2006)

<http://www.ruralfinance.org/servlet/CDSServlet?status=ND0xMTQzMC4xNDIwMSY2PWZyJjMzPW9yZ2FuaXNhG1vbiYZNz1pbmZv> (consulté le 30/08/2006)

<http://www.SOWALFIN.be> (consulté le 08/09/2006)

<http://www.srib.be> (consulté le 05/05/2006)

http://www.symb.be/symb/symb_info/nl/sociale_zekerheid/symb_voorlopig_minimum.cfm
(consulté le 12/12/2006)

http://www.svz.partena.be/PDF/Newsletter/NL/newsletter_2003_1_n.pdf (consulté le
05/12/2006)

http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=21964&ct=016212&e=85473
(consulté le 19/07/2006)

http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=21964&ct=016212&e=85474
(consulté le 11/07/2006)

http://www.ua.ac.be/download.aspx?c=*OASES&n=22055&ct=016293&e=85760
(consulté le 12/07/2006)

http://www.unric.org/index.php?option=com_content&task=view&id=310&Itemid=201
(consulté le 13/06/2006)

<http://www.vanin.be/denieuwewereld/html/Ruimte.pdf> (consulté le 29/06/2006)

<http://www.vbo-feb.be/index.html?file=1702> (consulté le 05/12/2006)

<http://www.vlaanderen.be> (consulté le 15/09/2006)

<http://www.vosec.be> (consulté le 04/09/2006)

<http://www.weblex.irisnet.be/data/Crb/Biq/2004-05/00057/F/images.pdf> (consulté le
04/09/2006)

<http://www.yearofmicrocredit.org/> (consulté le 13/06/2006)

http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf (consulté le 14/06/2006)