



# Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif

L'activité entrepreneuriale en Europe



Les opinions et les interprétations exprimées dans cette publication sont la seule responsabilité des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ou des gouvernements de ses pays membres ou des États membres de l'Union européenne (UE).

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

#### **Remerciements**

Ce document a été rédigé par Marco Marchese sous la direction de Jonathan Potter, tous deux économistes du programme «Développement économique et création d'emplois locaux» (LEED) de l'Organisation de coopération et de développement économiques.

Ce document fait partie d'une série de synthèses sur l'entrepreneuriat inclusif élaborées par le programme de développement économique et de création d'emplois locaux de l'OCDE et la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne. Ce travail est dirigé par Jonathan Potter et David Halabisky de l'OCDE.

© Photo de couverture: Belga Image

Pour les photos non protégées par les droits d'auteur de l'Union européenne, il convient de demander directement l'autorisation aux détenteurs desdits droits d'auteur pour toute utilisation ou reproduction.

***Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses  
aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.***

**Un numéro unique gratuit (\*):  
00 800 6 7 8 9 10 11**

(\* Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu>).

De nombreuses autres informations sur l'OCDE sont disponibles sur l'internet (<http://www.oecd.org/fr/>).

Une fiche catalographique ainsi qu'un résumé figurent à la fin de l'ouvrage.

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2014

Commission européenne  
ISBN 978-92-79-33517-4

© OCDE/Union européenne, 2014  
Reproduction autorisée, moyennant mention de la source.

# **Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif**

L'activité entrepreneuriale en Europe

## ■ TABLE DES MATIÈRES

<b>MESSAGES CLÉS</b> .....	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>AMPLEUR ET NATURE DU DÉFI DU FINANCEMENT</b> .....	<b>4</b>
Le financement externe en tant qu'obstacle à la création d'entreprise.....	4
Sources de financement pour la création d'entreprise.....	5
L'utilisation par pays des prêts pour la création d'entreprise.....	7
Sortie du marché en raison de problèmes pour obtenir un financement.....	8
<b>OBSTACLES À L'OBTENTION D'UN FINANCEMENT POUR LES GROUPES DÉFAVORISÉS ET SOUS-REPRÉSENTÉS DANS L'ENTREPRENEURIAT</b> .....	<b>11</b>
<b>POLITIQUES TRADITIONNELLES VISANT À FINANCER LA CRÉATION D'ENTREPRISE AU SEIN DES GROUPES EXCLUS</b> .....	<b>12</b>
Subventions et aides au revenu.....	12
Les prêts à taux réduit.....	13
<b>NOUVELLES ACTIONS ÉMERGENTES POUR FINANCER LA CRÉATION D'ENTREPRISE AU SEIN DES GROUPES CIBLÉS PAR DES MESURES D'INCLUSION SOCIALE</b> .....	<b>13</b>
Les garanties de prêt.....	13
Le microcrédit.....	15
Financement alternatif de la dette.....	18
Financement participatif («crowdfunding»).....	18
Prêts entre particuliers.....	20
Les investisseurs providentiels.....	20
La finance islamique.....	21
Les groupes d'autofinancement.....	23
<b>LE RÔLE DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE</b> .....	<b>24</b>
<b>CONCLUSIONS</b> .....	<b>26</b>
<b>GLOSSAIRE</b> .....	<b>27</b>
<b>POUR EN SAVOIR PLUS...</b> .....	<b>27</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>28</b>

## MESSAGES CLÉS

- Les personnes défavorisées sur le marché du travail ou sous-représentées au sein de la population entrepreneuriale sont affectées de façon disproportionnée par les difficultés d'accès au financement pour la création d'entreprise. Les jeunes et les personnes peu instruites, en particulier, sont plus enclins à considérer les problèmes de financement comme l'un des principaux obstacles à la création d'une entreprise. Les femmes et les jeunes entrepreneurs comptent davantage sur le soutien de leur famille, de leurs amis et des pouvoirs publics. Toutefois, les personnes peu instruites sont moins susceptibles de recevoir un soutien financier de la part des pouvoirs publics.
- Par le passé, des mécanismes de financement traditionnels, tels que les subventions ou les prêts subventionnés, ont été employés pour soutenir les indépendants issus de groupes défavorisés. Cependant, en raison des contraintes budgétaires actuelles, ils se révèlent être une solution politique très onéreuse. De nouveaux instruments de financement au succès grandissant, tels que les garanties de prêts, les microcrédits, le financement participatif, les prêts entre particuliers et les investissements providentiels, peuvent venir compléter le rôle des politiques traditionnelles. Il est important que les responsables politiques mettent en place des politiques adéquates pour étendre la portée de ces mécanismes.
- Jusqu'à présent, les garanties de prêts ont été principalement utilisées par de petites entreprises traditionnelles, mais elles peuvent également jouer un rôle dans le soutien à l'entrepreneuriat inclusif. Des programmes ciblés de microcrédit sont nécessaires pour rendre le microcrédit plus socialement inclusif puisqu'il semble en effet que le microcrédit, au sein de l'Union européenne, ne subvienne pas de façon adéquate aux besoins des clients traditionnels tels que les femmes et les immigrés. C'est un problème dont il faut prendre conscience et contre lequel des mesures de réglementation appropriées doivent être prises, et ce, afin de soutenir des mécanismes en ligne tels que le financement participatif et les prêts entre particuliers. Les investissements providentiels, habituellement associés à l'entrepreneuriat à haut potentiel, peuvent également avoir un impact positif sur l'entrepreneuriat inclusif à condition que les ajustements nécessaires soient mis en œuvre.
- Les difficultés rencontrées dans l'accès au financement ne sont pas seulement dues à la nature du marché. Les interventions relatives à l'offre de financement doivent être intégrées à d'autres actions qui visent à améliorer les compétences des entrepreneurs défavorisés, par le biais de l'éducation financière notamment. Cette dernière doit être axée sur la pratique et a plus de chances d'avoir un impact si son enseignement est intégré à l'offre de financement.

## ■ INTRODUCTION

Selon l'enquête Eurobaromètre Flash 2012, plus d'un tiers de la population adulte de l'Union européenne préférerait exercer une activité indépendante plutôt qu'un emploi salarié si ce choix leur était offert. Dans le même temps, il existe un grand potentiel entrepreneurial au sein des groupes sociaux défavorisés sur le marché du travail, tels que les jeunes, les immigrés et les travailleurs peu qualifiés, ou sous-représentés au sein de la population entrepreneuriale, comme les femmes et les personnes plus âgées. Les politiques pour l'entrepreneuriat inclusif visent à donner la possibilité aux personnes issues de ces groupes de créer une entreprise et démarrer une activité d'indépendante, tant pour des raisons économiques que pour soutenir l'objectif d'inclusion sociale.

L'une des actions critiques de ces politiques consiste à améliorer l'accès au financement. Le manque de financement est un obstacle auquel la plupart des nouvelles entreprises font face et ce problème se retrouve amplifié au sein des groupes les plus défavorisés et sous-représentés, à l'exception des entrepreneurs plus âgés. Ceci reflète en grande partie le manque relatif d'actifs de garantie et de ressources financières propres au sein de ces groupes. De plus, certains de ces groupes peuvent se retrouver confrontés à une discrimination sociale sur les marchés du crédit. Les politiques et programmes favorisant l'accès au financement des entrepreneurs défavorisés ou sous-représentés revêtent donc une dimension tant sociale qu'économique. Ils aident les bénéficiaires à s'intégrer sur le marché du travail par le biais d'une activité génératrice de revenus, qui prend la forme d'une

nouvelle entreprise ou qui augmente leur aptitude à l'emploi. Le but ultime de ces interventions devrait être que tout le monde, sans distinction de sexe, d'âge ou d'origine ethnique, ait accès aux instruments de financement des entreprises disponibles sur le marché.

Les programmes de financement inclusifs doivent être flexibles pour tenir compte des types d'entreprise différents, parfois non conventionnels, que dirigent les entrepreneurs défavorisés. Les femmes sont plus enclines à créer une entreprise tout en s'efforçant de concilier travail et famille et consacrent donc moins de temps à leur vie professionnelle par rapport à l'entrepreneur moyen. Il est également possible qu'elles éprouvent le besoin de diriger une entreprise depuis leur domicile, tout comme les entrepreneurs souffrant d'un handicap physique. Les immigrés combinent souvent différentes activités pour garantir leur subsistance, dont les limites physiques et juridiques ne sont pas toujours claires. Les systèmes de financement pour l'entrepreneuriat inclusif doivent s'adapter à ces particularités car celles-ci constituent certains des obstacles qui empêchent les femmes, les entrepreneurs handicapés et les migrants d'accéder aux sources traditionnelles de financement des entreprises.

De nouveaux ensembles de produits de financement ont vu le jour sur le marché et peuvent répondre aux besoins des entrepreneurs défavorisés. Cette synthèse met l'accent sur ces nouveaux instruments qui offrent une approche plus durable que les subventions traditionnelles de l'entrepreneuriat inclusif. Certains de

ces instruments (comme le financement participatif et les prêts entre particuliers) utilisent la puissance de l'internet pour réduire la distance qui sépare prêteurs et emprunteurs et pour effacer d'éventuelles discriminations. D'autres (comme les garanties de prêt, le microcrédit, le financement alternatif par emprunt et les investisseurs providentiels) pallient les défaillances du marché les plus susceptibles d'affecter les entrepreneurs issus de groupes défavorisés. D'autres encore contournent le marché pour s'appuyer sur des formes d'autosoutien (par exemple, les groupes d'autofinancement) ou essaient de compléter les règles du marché avec des principes moraux (comme la finance islamique). L'éducation financière doit être intégrée aux interventions relatives à l'offre de financement afin d'améliorer les compétences financières des entrepreneurs défavorisés. Dans le cas de nos groupes cibles, les obstacles empêchant l'accès au financement ne sont pas uniquement dus à la nature du marché, mais découlent également d'une compréhension limitée du

marché du crédit (les procédures de demande de prêt, les taux d'intérêt, la valeur temporelle de l'argent, etc.).

Cette synthèse est structurée comme suit: premièrement sont présentées les données sur l'accès au financement des femmes, des jeunes et des entrepreneurs peu instruits afin de donner un aperçu des défis auxquels sont confrontés les responsables politiques qui veulent soutenir l'accès au financement des entrepreneurs défavorisés. Deuxièmement, les principaux types d'obstacles qui entravent l'accès de ces groupes cibles au financement sont abordés. Troisièmement, les politiques de financement pour l'entrepreneuriat inclusif sont examinées en détail. L'accent est principalement mis sur les mécanismes émergents, ainsi que sur les aspects opérationnels qui peuvent aider les responsables politiques à mettre en place ces mécanismes. Enfin, la conclusion reprend les principaux résultats et recommandations politiques de cette synthèse.

## ■ AMPLEUR ET NATURE DU DÉFI DU FINANCEMENT

### Le financement externe en tant qu'obstacle à la création d'entreprise

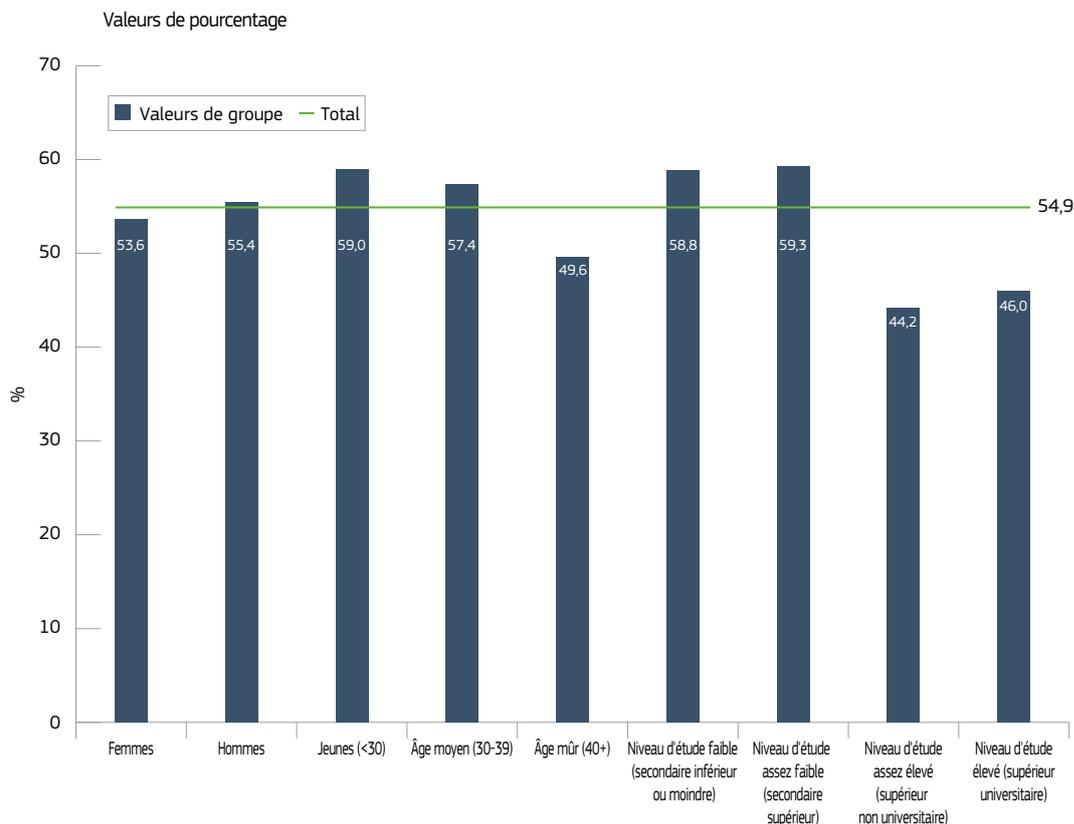
Les résultats d'une enquête menée dans toute l'Union européenne indiquent que l'obtention d'un financement externe constitue un obstacle majeur à la création d'entreprise, et ce, dans tous les groupes sociodémographiques (graphique 1) <sup>(1)</sup>. Plus de la moitié des nouveaux entrepreneurs, tous groupes confondus, considèrent l'obtention d'un financement comme un problème important, les seules exceptions étant les entrepreneurs âgés de plus de 40 ans et ceux titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur. Les jeunes et les entrepreneurs peu instruits sont ceux qui rencontrent le plus de difficultés à cet égard. Les entrepreneurs de sexe masculin sont plus nombreux que leurs consœurs à dénoncer le

problème majeur que représente l'obtention d'un financement lors de la phase de démarrage, bien que la différence soit minime. Cela reflète peut-être la nature des entreprises que les femmes ont tendance à créer. Les femmes entrepreneurs sont présentes de façon disproportionnée dans le secteur des services, dont les coûts d'accès sont plus faibles, et sont plus susceptibles de motiver la création de leur entreprise par le besoin de concilier famille et travail (OCDE, 2012). Ainsi, les femmes entrepreneurs ont, en moyenne, des besoins financiers plus faibles que ceux des hommes. Cependant, il est prouvé que de nombreuses entreprises appartenant à des femmes sont sous-capitalisées et que celles-ci ont plus souvent recours à l'auto-amorçage et aux emprunts à court terme, ce qui a tendance à accroître les risques de faillite (OCDE, 2012) <sup>(2)</sup>.

<sup>(1)</sup> L'une des meilleures sources de données sur l'accès au financement des différents groupes sociodémographiques est l'enquête Factors of Business Success (FOBS) d'Eurostat, qui n'a malheureusement été menée qu'en 2005 auprès des fondateurs d'entreprises de 15 pays de l'UE participant sur une base volontaire. L'enquête portait sur des entreprises créées en 2002, qui étaient toujours en activité en 2005 et qui étaient encore gérées par leur fondateur au moment de l'enquête. Cette enquête a été menée en Autriche, en Bulgarie, au Danemark, en Estonie, en France, en Italie, en Lettonie, en Lituanie, au Luxembourg, au Portugal, en République tchèque, en Roumanie, en Slovaquie, en Slovénie et en Suède. Datant de 2005, l'enquête ne prend pas en compte les conséquences de la crise économique mondiale (2008), ni du plus grand élargissement de l'UE vers l'Europe de l'Est (2004).

<sup>(2)</sup> L'auto-amorçage peut être défini comme l'utilisation de ressources internes pour répondre aux besoins d'une entreprise sans avoir recours à un financement extérieur. Cela comprend la minimisation des comptes débiteurs, l'utilisation conjointe d'équipements, le retardement des paiements et la minimisation du capital investi dans les stocks.

**Graphique 1 — Pourcentage d'entrepreneurs de 15 pays de l'UE dénonçant l'obtention d'un financement comme une difficulté majeure lors de la création d'une entreprise, 2005**



Source: OCDE, sur la base de l'enquête FOBS d'Eurostat, 2005.

## Sources de financement pour la création d'entreprise

Le graphique 2 montre les principales sources de financement utilisées pour la création d'entreprise au sein des différents groupes sociodémographiques. Le fondateur lui-même, la famille et les amis constituent la principale source de financement au sein de tous les groupes. Cependant, grâce à une épargne plus importante ou peut-être à une plus grande propension au risque, les entrepreneurs de sexe masculin, plus âgés et plus instruits sont davantage enclins que les autres à puiser dans leurs ressources personnelles pour mettre en place une activité commerciale. Un examen par pays des «nouveaux entrepreneurs» (graphique 3)<sup>(3)</sup> le confirme et montre dans quelle mesure, dans la plupart des pays de l'UE, les nouveaux entrepreneurs d'âge mûr sont plus enclins que leurs cadets à vouloir financer leur entreprise sans aucun apport extérieur. La valeur médiane pour les nouveaux entrepreneurs qui prévoient d'autofinancer complètement leur entreprise est de 53 % pour les entrepreneurs seniors (Italie), mais de seulement 38 % pour les jeunes entrepreneurs (Slovénie). En ce qui concerne les femmes et les entrepreneurs peu instruits, la valeur médiane se situe respectivement à 51 % (Finlande) et à 45 % (Grèce). Compte tenu du rôle écrasant que les ressources personnelles jouent dans le financement des nouvelles entreprises, ceci permet aux hommes

et aux personnes plus âgées de se lancer plus facilement dans l'entrepreneuriat et de développer des entreprises plus solides. Dans le même temps, cela fait ressortir le problème auquel sont confrontés d'autres groupes, souvent contraints de recourir davantage à «l'aide financière de la famille et des amis». Les femmes et les jeunes et, dans une moindre mesure, les entrepreneurs peu instruits sont plus susceptibles que les autres d'avoir recours à cette source de financement pour la création d'une entreprise (graphique 2).

Si l'on omet l'utilisation de fonds propres et de ressources provenant de la famille et des amis, les principales sources de financement sont les prêts bancaires, les autorités publiques, les contributions en capital d'autres entreprises et le capital-risque (graphique 2). L'accès à ces sources peut être vital pour permettre aux entrepreneurs de consentir les investissements de démarrage nécessaires et de couvrir les coûts d'exploitation jusqu'à ce que leurs rentrées soient suffisantes. Cependant, des différences importantes existent entre les différents groupes sociodémographiques quant à leur capacité à accéder à des sources de financement externes.

Par exemple, les hommes ont plus souvent recours que les femmes aux prêts bancaires dans le cadre du processus de démarrage. Il est intéressant de constater que l'écart entre les sexes est plus grand dans le cas des prêts non garantis que dans celui des prêts garantis. Par ailleurs, le niveau d'étude n'est pas un facteur déterminant majeur pour ce qui est de l'accès aux prêts. Les titulaires d'un diplôme de l'enseignement primaire ou secondaire inférieur

<sup>(3)</sup> Sur la base de la définition contenue dans le rapport du Global Entrepreneurship Monitor, les nouveaux entrepreneurs sont des individus qui participent activement à la création d'une entreprise dont ils seront propriétaires ou copropriétaires.

sont les plus susceptibles de faire usage de prêts, garantis ou non, pour lancer leur activité.

Dans l'ensemble, les autres sources de financement sont moins importantes. Cependant, les pouvoirs publics ont contribué financièrement à la création d'entreprise d'un grand groupe d'entrepreneurs. Les femmes et les jeunes sont les catégories d'entrepreneurs les plus susceptibles de bénéficier d'un soutien financier des pouvoirs publics. Là encore, les résultats basés sur les niveaux d'étude ne sont pas aussi limpides que ceux basés sur le sexe ou sur l'âge, les entrepreneurs titulaires d'un diplôme

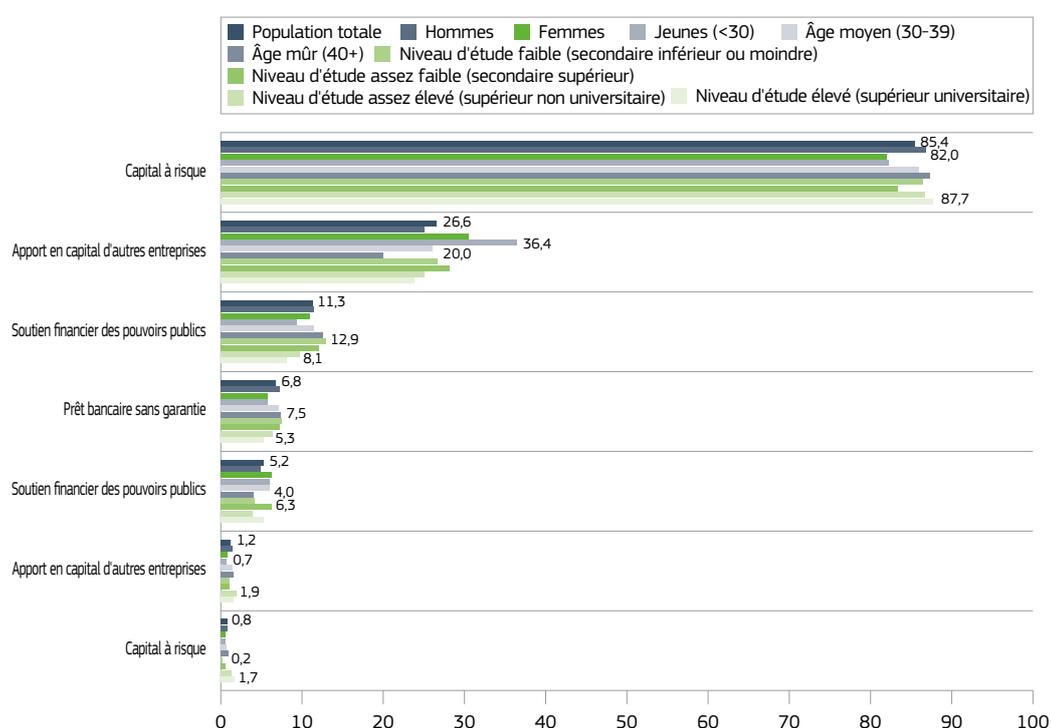
de l'enseignement secondaire ou supérieur étant plus susceptibles de recevoir une aide financière. La plus grande capacité des entrepreneurs plus instruits à se sortir des méandres de la bureaucratie en vue d'obtenir un soutien financier des pouvoirs publics pourrait expliquer cet état de fait.

L'accès au capital-risque livre des résultats très similaires. Les entrepreneurs masculins, plus âgés et plus instruits recourent bien plus souvent que les autres au capital-risque lors de la création d'une entreprise, même si leur proportion reste faible, quel que soit le groupe social.

## Graphique 2 — Sources de financement pour la création d'entreprise au sein des différents groupes sociodémographiques dans 15 pays de l'UE, 2005



Pourcentage des entrepreneurs utilisant des sources spécifiques de financement pour la création d'entreprise (plusieurs réponses possibles)



Source: OCDE, sur la base de l'enquête FOBS d'Eurostat, 2005.

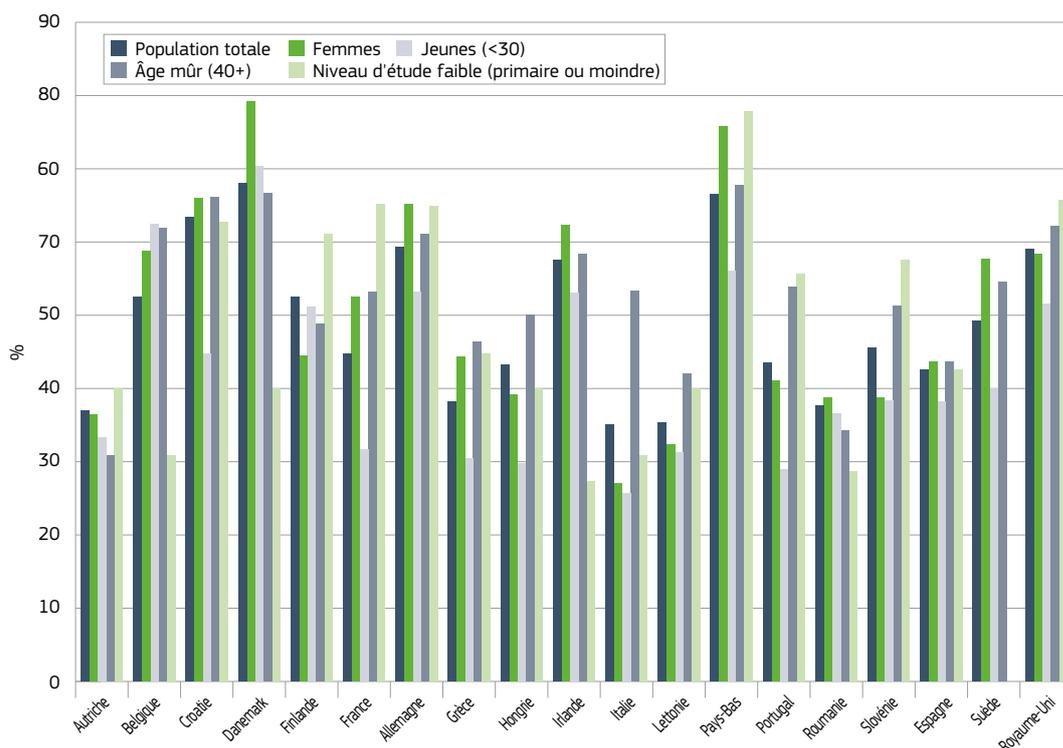
Le graphique 3 aborde la question du financement d'un autre point de vue, à savoir la proportion de personnes qui autofinancent entièrement la création de leur entreprise. Le graphique montre qu'une minorité importante de personnes créent leur entreprise entièrement à l'aide de fonds propres, et ce, dans tous les pays, mais que l'autofinancement tend à être plus élevé dans certains pays (comme les Pays-Bas et le Danemark) que dans d'autres (tels que l'Autriche, la Lettonie et la Roumanie). Cependant, l'interprétation est rendue difficile par le fait que deux éléments distincts pourraient intervenir ici. D'une part, les personnes disposant de ressources propres importantes peuvent décider de s'autofinancer plutôt que de chercher un financement extérieur. D'autre part, les personnes qui se voient refuser un financement externe, ou qui sont dissuadées d'en chercher un, seront contraintes d'utiliser leurs propres ressources même si

cela peut gêner le développement de leur entreprise. En termes de groupes cibles spécifiques, les seniors ont plus souvent recours à l'autofinancement que les jeunes dans quatorze des dix-neuf pays examinés. Ceci pourrait refléter les plus grandes ressources dont disposent les individus plus âgés. Dans les économies d'Europe du Nord, comme le Danemark, les Pays-Bas, l'Allemagne et la Suède, une très grande proportion de femmes autofinancent entièrement la création de leur entreprise. Ceci peut s'expliquer par une épargne personnelle suffisante ou par des besoins en capitaux plus réduits (activité à temps partiel ou services à bas coûts, par exemple). En revanche, dans les pays d'Europe orientale et méridionale, la proportion de femmes entrepreneurs autonomes est plus faible en raison d'une épargne personnelle limitée, sans doute à cause d'une plus faible participation au marché du travail.

### Graphique 3 — Nouveaux entrepreneurs autofinancés au sein des différents groupes sociodémographiques dans les pays européens sélectionnés, 2007-2010



Proportion de nouveaux entrepreneurs qui souhaitent autofinancer entièrement la création de leur entreprise



Source: OCDE, sur la base de la base de données du GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

Remarque: Les années 2007 à 2010 ont été regroupées en raison du nombre limité d'observations disponibles année par année.

### L'utilisation par pays des prêts pour la création d'entreprise

Le graphique 4 révèle des différences importantes dans l'utilisation des prêts pour la création d'entreprise entre les entrepreneurs issus de groupes défavorisés et sous-représentés. Les plus fortes proportions de bénéficiaires de prêts se retrouvent au Danemark et en Autriche, où la proportion de femmes, de jeunes et de personnes peu instruites bénéficiant de prêts bancaires pour créer leur entreprise était beaucoup plus élevée que celle constatée, par exemple, en République tchèque, en Roumanie et en Slovaquie.

De grandes différences nationales montrent l'importance des approches ciblées pour le financement de l'entrepreneuriat inclusif. L'Europe de l'Est obtenant de moins bons résultats que l'Europe occidentale, il est possible de faire appel au Fonds social européen pour avancer dans le renforcement de l'entrepreneuriat inclusif. Il se pourrait bien que les différences au sein même

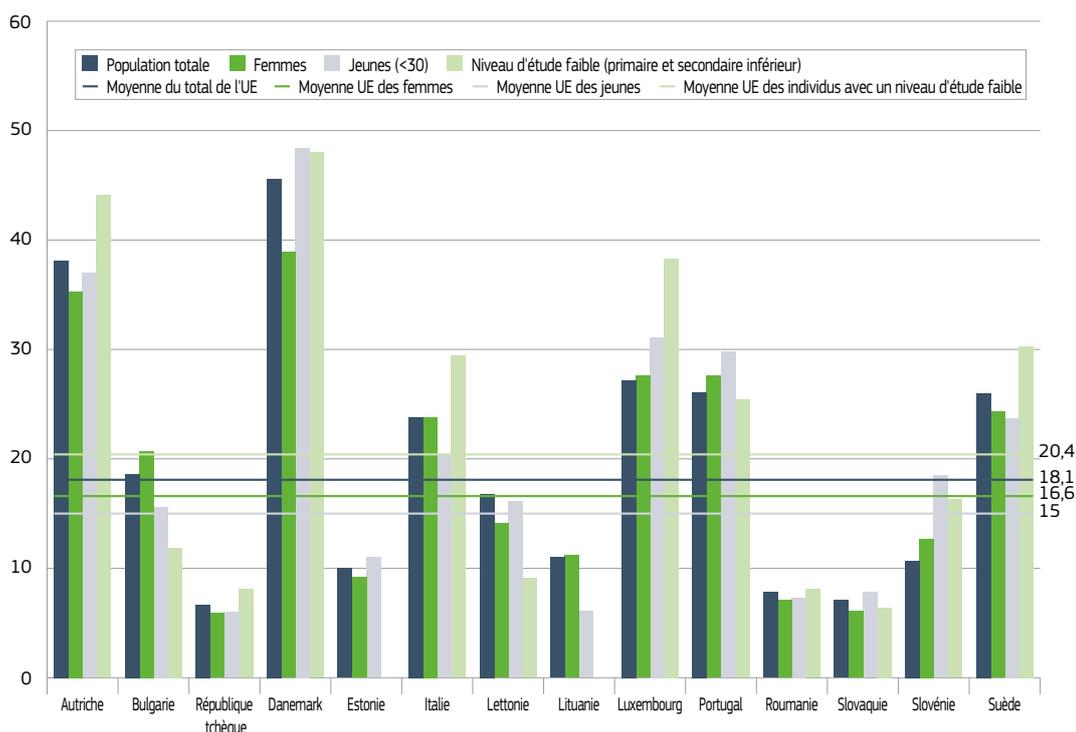
des pays soient plus profondes que celles entre pays différents, ce qui suggérerait la nécessité d'une approche axée sur le lieu selon laquelle les autorités régionales élaborent des programmes sur mesure pour améliorer l'accès au financement des groupes sociaux cibles et de programmes nationaux assez flexibles pour être adaptés aux différents contextes économiques locaux.

Les pays occidentaux de l'UE devraient également prendre des mesures. Des données comparatives nationales sur le recours aux prêts pour la création d'entreprise montreraient que les femmes, les jeunes et les entrepreneurs peu instruits obtiennent de moins bons résultats que les hommes, les entrepreneurs plus âgés et plus instruits, et ce, également dans les pays occidentaux de l'UE (Autriche, Danemark, Italie, Luxembourg, Portugal et Suède). En fait, parmi l'ensemble des pays analysés dans l'enquête FOBS, le plus grand écart entre les sexes (47,3% pour les hommes contre 38,9% pour les femmes) et le plus grand écart d'âge (28,8% pour les seniors contre 20,3% pour les jeunes) ont été constatés respectivement au Danemark et en Italie.

## Graphique 4 — Utilisation des prêts pour la création d'entreprise par groupe dans les pays européens sélectionnés, 2005



Pourcentage des répondants ayant recours à des prêts bancaires lors de la création d'une entreprise



Source: OCDE, sur la base de l'enquête FOBS d'Eurostat, 2005.

### Sortie du marché en raison de problèmes pour obtenir un financement

Les problèmes pour obtenir un financement externe sont l'une des raisons possibles qui poussent les entrepreneurs à sortir du marché. L'importance de ces problèmes s'est accrue à la suite de la crise économique mondiale de 2008 et de la crise des dettes souveraines de 2011 qui ont abouti à un resserrement du crédit, obligeant de nombreux entrepreneurs à mettre la clé sous le paillason (voir encadré 1). Le graphique 5, sur la base des données du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), confirme, mais dans une moindre mesure, le fossé creusé entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale en ce qui concerne l'accès des entrepreneurs défavorisés au financement. Les données du GEM étant plus récentes que celles de l'enquête FOBS, ces chiffres pourraient indiquer que l'écart est-ouest est en train de se résorber.

Pour ce qui est des différences entre les sexes, la Hongrie est le pays avec la plus grande proportion d'anciens entrepreneurs de sexe féminin qui invoquent les problèmes liés à l'obtention d'un financement comme la principale raison de l'arrêt de leur activité (40,2%), bien que la proportion d'hommes soit élevée également (37,4%)<sup>(4)</sup>. Les pays obtenant les meilleurs résultats sont la Suède et le Royaume-Uni, où seulement 1,9% et 3,6% des femmes interrogées ont invoqué le manque de financement externe comme la

principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité. L'Europe de l'Est connaît également des situations positives. La République tchèque et la Slovaquie, par exemple, font mieux que la France, l'Espagne ou la Belgique.

Les écarts au sein même des pays sont également importants. Concernant l'écart entre les sexes, les femmes sont moins enclines à rechercher un financement externe et invoquent donc moins que les hommes le manque de financement comme la principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité. Les données du GEM confirment cette hypothèse et montrent que, dans la plupart des pays, les hommes entrepreneurs sont plus susceptibles que les femmes d'invoquer des problèmes liés à l'obtention d'un financement comme la principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité. Les pays avec le plus grand écart entre les sexes (où les taux sont plus élevés pour les femmes) sont l'Estonie (plus de 5 points de pourcentage) et la Hongrie (près de 3 points de pourcentage).

La variable de l'âge confirme les progrès réalisés par certains pays d'Europe de l'Est quant à l'accès des entrepreneurs défavorisés au crédit. Après le Royaume-Uni (7%), la Slovaquie (7,8%) et la Pologne (9,1%) sont les pays présentant la plus faible proportion de jeunes anciens entrepreneurs (18-29 ans) qui invoquent un manque de financement comme la principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité. La Slovénie (34,6%) et les Pays-Bas (31,8%) sont les pays où la proportion de jeunes entrepreneurs ayant décidé de quitter le marché en raison du manque de financement est la plus élevée. Ces deux pays sont également ceux où l'on observe les

<sup>(4)</sup> La perception d'un marché du crédit généralement fermé en Hongrie est également corroborée par les autres variables sociodémographiques prises en considération dans cette section.

écarts au sein même des pays les plus importants entre les jeunes entrepreneurs et les plus âgés (40-64 ans): 25,8 points de pourcentage aux Pays-Bas et 17,4 points de pourcentage en Slovaquie.

La fracture est-ouest au sein de l'UE est plus marquée quand on s'attarde sur les raisons invoquées par les entrepreneurs peu instruits (titulaires d'un diplôme de l'enseignement primaire ou inférieur) pour justifier l'arrêt de leur activité, bien que la Croatie et la Slovaquie fassent exception. Pas moins de 50% des entrepreneurs peu instruits de Lettonie et 46,8% des entrepreneurs peu instruits de Hongrie ont quitté le marché principalement en raison de problèmes liés à l'obtention d'un financement, tandis que la proportion correspondante ne dépasse pas les 3% et 5% en Finlande et en Irlande. Les écarts au sein même des pays montrent que les personnes peu instruites sont confrontées à des conditions relativement plus mauvaises en Europe de l'Est. L'écart entre la proportion d'anciens entrepreneurs peu instruits et leurs collègues titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur, qui invoquent un manque de financement externe comme la principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité, est de 27,9 points de pourcentage en Lettonie et de 13,6 points de pourcentage en Pologne. Cependant, dans certains pays comme l'Espagne et la France,

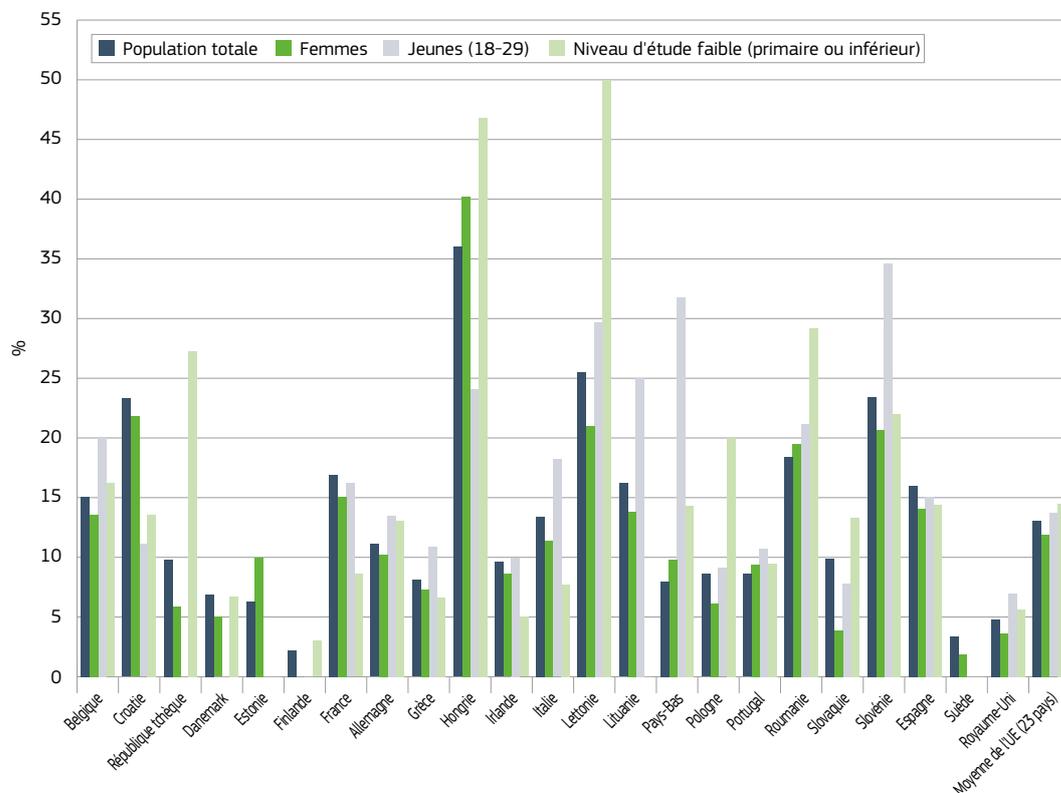
la tendance est inversée et confirme ainsi que le niveau d'étude de l'entrepreneur n'est pas toujours un facteur déterminant dans l'accès au financement.

Pour conclure, on observe donc de nombreuses différences entre les pays et entre les groupes sociodémographiques. Certains pays d'Europe de l'Est font mieux que d'autres dans la région ou obtiennent même de meilleurs résultats qu'en Europe occidentale. Cependant, les entrepreneurs peu instruits sont toujours confrontés à des conditions généralement défavorables dans la plupart des pays d'Europe de l'Est. Ceci permet d'en faire un domaine prioritaire en matière de politique pour l'ensemble de la région. En Europe occidentale, le groupe qui a le plus besoin d'attention est la jeunesse. La situation est très négative aux Pays-Bas, peut-être en raison des effets de la crise, mais de grands pays comme la France, l'Italie et l'Espagne ne peuvent eux aussi que constater la situation désavantageuse dans laquelle se trouvent les jeunes entrepreneurs au moment de trouver un financement pour sauver leur entreprise. Par ailleurs, dans ces pays, les entrepreneurs peu instruits ne sont pas plus susceptibles que les autres d'invoquer le manque de financement comme la principale raison justifiant l'arrêt de leur activité.

### Graphique 5 — Les problèmes d'obtention d'un financement invoqués comme la principale raison ayant justifié l'arrêt d'une activité dans les pays européens sélectionnés, 2008-2012



Pourcentage d'anciens entrepreneurs invoquant des problèmes liés à l'obtention d'un financement comme la principale raison ayant justifié l'arrêt de leur activité



Source: OCDE, sur la base de la base de données 2012 du GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

Remarques: Les années 2008 à 2012 ont été regroupées en raison du nombre limité d'observations disponibles année par année. La moyenne de l'UE n'est pas pondérée selon la population des pays.

## Encadré 1 — L'impact de la crise et les nouvelles réglementations bancaires

Depuis 2008, la crise économique sévit en Europe, d'abord à travers l'échec et le repli des institutions financières, ensuite à cause de la crise de la dette souveraine. La crise a eu un impact sévère sur le financement des petites entreprises: d'une part, en raison de la réduction de la demande et des ventes et, d'autre part, en raison de la réduction des prêts accordés par les banques. À l'échelle de l'UE-27, le taux de refus des prêts est passé de 12% à 18% entre le premier et le second semestre de 2009, avant de reculer à 11% en 2010 et 2011. Les modalités de prêt pour les petites entreprises se sont également durcies par rapport à celles accordées aux grandes entreprises et l'écart entre les taux d'intérêt demandés aux PME et ceux demandés aux grandes entreprises s'est creusé (OCDE, 2012).

La crise a eu un impact disproportionné sur les PME d'Europe méridionale et d'Irlande. Entre 2007 et 2010, les demandes de prêt acceptées des PME ont chuté de 97% à 53% en Irlande, de 87% à 59% en Espagne et de 88% à 60% en Grèce (Eurostat, 2011). Le début de la crise de la dette souveraine à l'été 2011 a sans doute rendu l'accès des PME aux prêts encore plus difficile. En Grèce, au Portugal et en Italie, les PME ont signalé une forte augmentation de leur besoin en prêts bancaires au cours de la période comprise entre octobre 2012 et mars 2013 (BCE, 2013).

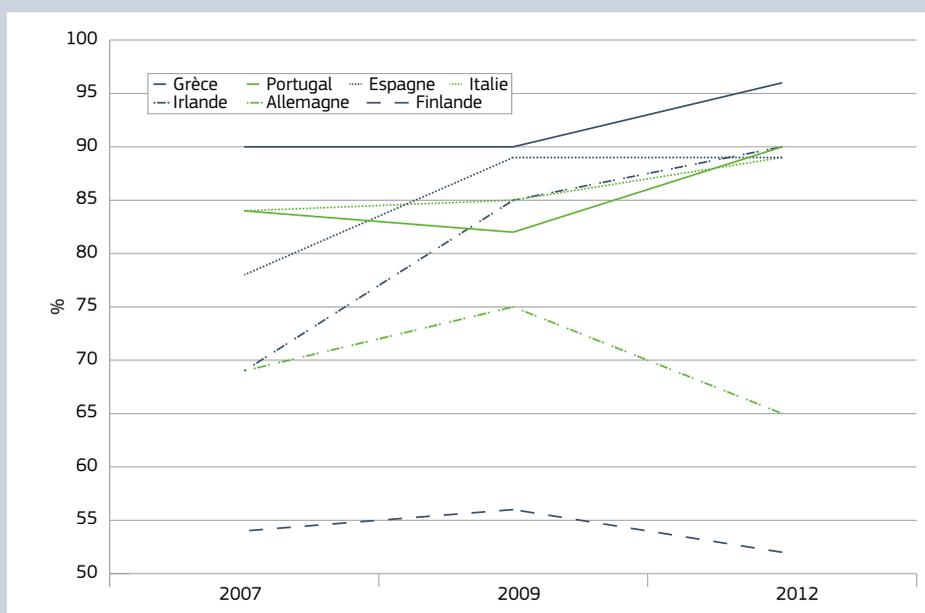
Comme si la contraction du crédit ne suffisait pas, les PME d'Europe méridionale et d'Irlande ont également connu une détérioration des conditions de crédit. Entre 2010 et 2011, le taux d'intérêt moyen demandé aux PME et l'écart de taux d'intérêt entre les prêts accordés aux PME et ceux accordés aux grandes entreprises ont augmenté en Irlande, en Espagne et en Italie. Au Portugal, l'écart de taux d'intérêt a légèrement diminué uniquement parce que le taux d'intérêt moyen des grandes entreprises a augmenté davantage que le taux d'intérêt moyen des PME, qui a tout de même subi une hausse de plus de 1% (OCDE, à paraître).

La crise semble également avoir un impact sur l'afflux de nouveaux entrepreneurs. Les enquêtes Eurobaromètre Flash montrent que le manque de soutien financier disponible a été considéré comme une difficulté pour la création d'entreprise par 79% des répondants de l'UE-27 en 2012, soit 4 points de pourcentage de plus qu'en 2007 (75%), mais 2 points de pourcentage en moins par rapport au pic de 2009 (81%). Les effets les plus néfastes sur l'entrepreneuriat ont eu lieu dans les pays qui ont été le plus durement touchés par la crise (Grèce, Irlande, Italie, Espagne et Portugal), tandis que d'autres (Allemagne et Finlande) ont bien progressé sur la voie de la reprise.

### Graphique 6 — Le manque de soutien financier est un obstacle à la création d'entreprise



Pourcentage de répondants qui sont d'accord avec cette affirmation



Source: OCDE, sur la base des documents CE 2010 et 2013a.

Des réformes bancaires doivent être mises en place dans toute l'Europe sous la forme d'exigences minimales en matière de fonds propres et de gestion des liquidités – communément appelées Bâle III – qui pourraient avoir un impact sur l'accès des nouvelles entreprises au financement de la dette. Alors que l'ensemble de la réforme ne sera pleinement opérationnel qu'en 2019 et qu'il est impossible de prévoir comment les banques réagiront à l'augmentation des exigences en matière de fonds propres, deux questions doivent être suivies de près.

Premièrement, le ratio des banques entre le capital de base de catégorie 1 (actions ordinaires et bénéfiques non distribués) et les actifs pondérés en fonction des risques augmentera de 2% à 7%, avec un tampon contracyclique, compris entre 0% et 2,5%, qui peut être ajouté à l'échelle nationale si les conditions macroéconomiques du pays l'exigent. Deuxièmement, le risque lié aux avoirs de la plupart des banques sera évalué par des notations de crédit externes et standard qui offrent généralement une pondération de risque comprise entre 75% et 100% pour les prêts aux entreprises, contre un risque de crédit de 20% pour les produits notés de AAA à AA- et de 50% pour ceux notés de A+ à A-, comme c'est le cas pour la dette souveraine et les créances interbancaires (OCDE, 2012). Ces réformes, qui visent à renforcer la résistance du système financier, pourraient réduire la volonté des banques d'accorder des prêts aux nouvelles entreprises et appeler une réponse en termes d'action publique, par le biais d'une augmentation des garanties de crédit et du microcrédit par exemple.

Source: CE (2010, 2012, 2013a); OCDE (2012a; à paraître); BCE (2013).

## ■ OBSTACLES À L'OBTENTION D'UN FINANCEMENT POUR LES GROUPES DÉFAVORISÉS ET SOUS-REPRÉSENTÉS DANS L'ENTREPRENEURIAT

Les obstacles qui rendent difficile l'accès au financement pour les entrepreneurs issus de groupes ciblés par des mesures d'inclusion sociale relèvent de quatre domaines principaux: les obstacles propres au marché, les barrières culturelles, les obstacles en matière de compétences et les obstacles institutionnels.

*Les obstacles propres au marché.* Les marchés du crédit souffrent de l'asymétrie d'information entre prêteurs et emprunteurs. Souvent, les banques n'ont pas suffisamment d'informations pour juger de la viabilité des projets d'entrepreneuriat, en particulier dans le cas de nouvelles entreprises. Les banques accordent donc des crédits contre la provision de garanties pouvant être saisies en cas de défaut de paiement (il s'agit donc d'un financement reposant sur les actifs). Les personnes issues de groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat ayant tendance à posséder moins d'actifs de garantie (biens immobiliers, véhicules, etc.), leurs demandes de prêt ont plus de chances d'être rejetées. Il est également prouvé que les banques octroient plus de financements aux personnes dont le patrimoine personnel est important (Avery *et al.*, 1998), pénalisant davantage les femmes, les jeunes et les entrepreneurs issus de minorités ethniques. En principe, les banques pourraient appliquer des taux d'intérêt plus élevés pour compenser le plus grand risque que constitue le profil des entrepreneurs défavorisés. Cependant, une telle stratégie attirerait les emprunteurs à risque, conduisant à un problème de sélection adverse. Les emprunteurs peuvent aussi être incités à s'investir dans des projets plus risqués pour rembourser des échéances plus élevées, ce qui augmenterait également les chances d'un défaut de paiement (on parle alors d'aléa moral). Ces défaillances du marché constituent une entrave à l'égalité d'accès au financement pour les entrepreneurs issus de populations socialement exclues.

*Les barrières culturelles.* Les responsables du crédit au sein des banques sont formés pour faire face à un type d'entreprise dans lequel l'entrepreneur travaille à temps plein. Les entrepreneurs migrants qui gèrent différentes activités simultanément ou les femmes entrepreneurs qui travaillent à temps partiel dans leur entreprise peuvent être victimes d'un rationnement du crédit parce qu'ils ne correspondent pas à ce profil. Les cas de discrimination sociale à l'égard des minorités ethniques ou des femmes entrepreneurs sont également possibles, bien qu'aucune preuve solide de ce genre de comportement n'ait été signalée sur les marchés du crédit de l'UE (OCDE/CE, 2013). Des barrières culturelles se dressent également du côté de la demande des marchés du crédit. Les entrepreneurs immigrés ou issus de minorités ethniques peuvent être confrontés à des barrières linguistiques et sociales lors de l'établissement d'une relation de confiance étroite avec leur banque. Certains groupes peuvent par exemple se montrer réticents à partager la totalité des informations relatives aux revenus personnels et à l'endettement avec les agents responsables du

crédit, qui sont perçus comme des étrangers. Les femmes et les jeunes entrepreneurs sont plus susceptibles de ne pas s'adresser aux banques: ils considèrent qu'ils ont généralement moins de chances d'obtenir un prêt que les hommes entrepreneurs ou que les entrepreneurs d'âge mûr et se transforment ainsi en «emprunteurs découragés» (Kon et Storey, 2003). Ceci est particulièrement vrai lorsque les membres de ces groupes ont connu des périodes d'inactivité prolongées sur le marché de l'emploi.

*Les obstacles en matière de compétences.* La plupart des demandes de prêt sont rejetées parce que les renseignements fournis sont faux ou incomplets. Ceci arrive plus souvent aux entrepreneurs qui n'appartiennent pas au groupe majoritaire que constituent les hommes blancs. La planification d'entreprise, la gestion d'entreprise et les connaissances financières constituent trois obstacles courants en matière de compétences. Parmi les personnes issues de groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat qui abordent pour la première fois des fournisseurs de capitaux extérieurs, nombreux sont ceux qui n'ont jamais élaboré un plan d'affaires ou eu à gérer une entreprise, alors qu'il s'agit là de conditions couramment requises par les institutions de crédit pour l'octroi d'un prêt. Les membres de certains groupes sociaux cibles (tels que les entrepreneurs peu instruits, immigrés ou d'âge mûr) peuvent également ne pas avoir une compréhension suffisante des concepts de financement des entreprises, qui sont pourtant essentiels pour cerner les risques et les opportunités liés à un projet d'entreprise (comme les taux d'intérêt, la valeur temporelle de l'argent, etc.). Les obstacles en matière de compétences peuvent être traités par des conseils aux entreprises, des programmes de mentorat ou des programmes d'éducation financière.

*Les obstacles institutionnels.* La façon dont les institutions financières opèrent peut poser un certain nombre de problèmes. Ceux-ci peuvent affecter les entrepreneurs issus de groupes défavorisés et sous-représentés. Par exemple, certaines formes de microcrédit ne permettent pas aux bénéficiaires de se constituer un historique de crédit, ce qui pourrait les aider à obtenir des prêts auprès d'établissements de crédit expérimentés à des taux d'intérêt inférieurs à ceux offerts dans le secteur de la microfinance. L'absence de législation sur les nouvelles sources de financement adaptées aux entrepreneurs défavorisés est un autre exemple de barrière institutionnelle. La diffusion de l'internet a rendu de nouvelles sources de financement possibles (le financement participatif et les prêts entre particuliers, par exemple), mais ce n'est que récemment que les décideurs politiques ont commencé à légiférer sur ces nouveaux canaux de financement des entreprises. En outre, il ne suffit généralement pas d'appliquer une loi ou d'introduire un nouveau programme visant à améliorer les possibilités de financement, il convient également d'informer les bénéficiaires potentiels de ce changement. Les initiatives d'information et de sensibilisation sont essentielles pour surmonter cet obstacle.

## ■ POLITIQUES TRADITIONNELLES VISANT À FINANCER LA CRÉATION D'ENTREPRISE AU SEIN DES GROUPES EXCLUS

Étant donné les difficultés auxquelles les individus issus de milieux défavorisés et de groupes sous-représentés sont confrontés au moment d'obtenir un financement pour la création d'une entreprise, les gouvernements et les agences de développement apportent généralement un soutien visant à corriger ou à compenser ce manque de financement. Les subventions et les prêts à taux réduit sont des outils couramment utilisés. Ils restent très pertinents et peuvent fonctionner avec ou à la place de certains nouveaux mécanismes de financement qui commencent à émerger.

### Subventions et aides au revenu

Les subventions et les aides au revenu sont des transferts de capitaux par lesquels la propriété de l'argent est transférée d'une

partie (le cédant) à une autre (le bénéficiaire). Il n'est pas rare pour les programmes publics de transférer ces subventions et ces aides sous certaines conditions, notamment en ce qui concerne l'utilisation finale de la subvention. Ces conditions servent à empêcher l'utilisation abusive des ressources publiques.

Les aides et subventions sont généralement utilisées par les décideurs politiques pour aider les groupes défavorisés à intégrer ou à réintégrer le marché du travail (sous forme de programmes de création d'emplois et de subventions salariales, par exemple). Plus récemment, ces mécanismes ont également été utilisés pour stimuler l'activité entrepreneuriale. L'exemple le plus connu de politique d'aide aux revenus à destination des nouveaux entrepreneurs nous vient d'Allemagne où, depuis le milieu des années 1980, des mécanismes favorisent la création d'entreprise parmi les chômeurs.

#### Encadré 2 — Nouvelle subvention allemande pour la création d'entreprise

**Groupe cible:** les personnes admissibles à des prestations de chômage au titre de la législation fédérale allemande.

**Type d'intervention:** politique d'aide aux revenus, combinée avec des services de soutien supplémentaires, telles que la planification d'entreprise et l'accompagnement professionnel. Cette politique fournit une aide aux revenus (une allocation de chômage) et une petite subvention visant à assurer la subsistance du chômeur qui crée une entreprise et à surmonter en partie les contraintes associées à la phase de démarrage en matière de capital.

**Objectifs:** aider les chômeurs à intégrer le marché du travail par le biais d'une activité indépendante. Cette intervention est spécialement conçue pour les groupes qui sont confrontés à la discrimination sur le marché du travail ou dont les aptitudes et les compétences sont peu demandées, ainsi que pour les régions et les industries subissant des changements structurels.

**Critères d'admission:** être admissible à des prestations de chômage au titre de la législation fédérale allemande et approbation d'un plan d'affaires par une source externe (chambres de commerce, par exemple).

**Durée du programme:** 9 mois.

**Description:** la nouvelle subvention pour la création d'entreprise («New SUS») a été créée en 2006 afin de rassembler les deux précédents programmes qui visaient à promouvoir l'emploi indépendant auprès des chômeurs allemands: l'«indemnité de transition» et la «subvention pour la création d'entreprise». Ce programme octroie aux chômeurs les avantages auxquels ils auraient pu prétendre, et ce, au cours des neuf premiers mois de la phase de démarrage. Une somme mensuelle forfaitaire de 300 EUR est également octroyée pendant la même période pour couvrir les besoins en matière de cotisations sociales. L'octroi de cette somme peut également être prolongé de 6 mois.

**Résultats obtenus:** des résultats d'évaluation fiables sont disponibles pour l'ancienne indemnité de transition, fusionnée par la suite avec la nouvelle subvention pour la création d'entreprise, conçue de façon très similaire. En comparant les performances des participants avec celles des non-participants admissibles au programme, l'évaluation relève des effets positifs sur le revenu et sur l'emploi, en particulier pour les travailleurs peu instruits, les jeunes et les femmes, et en arrive à la conclusion que cette approche est plus efficace pour les groupes qui sont défavorisés sur le marché du travail ou dans des domaines où les possibilités d'emploi rémunéré sont rares. Elle montre également que les entreprises créées par des chômeurs ne sont pas nécessairement structurellement faibles. Cinq ans après l'intervention, pas moins de 70% des participants de sexe masculin d'Allemagne de l'Est et 68% de ceux d'Allemagne de l'Ouest étaient toujours en activité. Le taux de survie le plus faible concernait les femmes d'Allemagne de l'Est (56%). En outre, entre 30 et 40% des fondateurs d'entreprise ont créé des emplois en plus de leur.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** les allocations de chômage peuvent être utilisées pour subventionner l'activité indépendante entreprise par le chômeur, à condition qu'un ensemble approprié d'incitants à l'intention des chômeurs soit mis en place. Par exemple, les cotisations de sécurité sociale peuvent être payées en plus de la subvention, qui doit être accordée sur une base mensuelle plutôt que forfaitaire. Les systèmes similaires fonctionnent également mieux pour les membres de groupes sociaux susceptibles d'être discriminés sur le marché du travail ou dans les régions où les possibilités d'emploi rémunéré sont rares.

Source: Caliendo, 2013; Caliendo et al., 2012; Caliendo et Kun, 2011.

## Les prêts à taux réduit

Bien que tous les entrepreneurs ne cherchent pas à obtenir un prêt bancaire, beaucoup s'y essaient et voient leur demande refusée. C'est dans ce cas que le gouvernement peut intervenir, en ciblant les prêts destinés à des personnes qui, sans cela, rencontreraient des difficultés à les obtenir, mais qui ont néanmoins un projet d'entreprise viable (ou qui peut être rendu viable moyennant une

aide supplémentaire du secteur public). Au niveau politique, de nombreux pays de l'UE ont mis en place des systèmes de prêts subventionnés. Les «prêts d'honneur» en sont un exemple. Ces prêts ont fourni à de nombreuses générations de jeunes et de femmes entrepreneurs, en Italie et en France, une combinaison de subventions et de prêts sans intérêt. Les prêts d'honneur portent ce nom parce qu'ils sont concédés contre la parole d'honneur de l'emprunteur, sans qu'aucune forme de garantie ne soit exigée.

## ■ NOUVELLES ACTIONS ÉMERGENTES POUR FINANCER LA CRÉATION D'ENTREPRISE AU SEIN DES GROUPES CIBLÉS PAR DES MESURES D'INCLUSION SOCIALE

De nouveaux mécanismes de financement ont récemment émergé et peuvent contribuer à combler le fossé entre, d'une part, les prêteurs et les investisseurs et, d'autre part, les entrepreneurs défavorisés. Certains mécanismes (comme les garanties de prêt, les investisseurs providentiels et la finance islamique) existent depuis longtemps, mais leur potentiel pour l'entrepreneuriat inclusif n'a pas encore été pleinement exploité. D'autres (comme le microcrédit et les groupes d'autofinancement) sont relativement neufs, mais constituent une certaine tradition dans le domaine de la politique de financement de l'entrepreneuriat inclusif. D'autres encore ont récemment surgi grâce à la diffusion de l'internet (le financement participatif et les prêts entre particuliers, notamment).

### Les garanties de prêt

Les garanties de prêt s'attaquent aux obstacles qui sont propres au marché, tels que l'absence d'actifs de garantie et le profil de risque plus élevé des nouvelles et petites entreprises. Les gouvernements ont porté une attention croissante aux garanties de prêt en raison des avantages qu'elles présentent par rapport aux prêts et subventions traditionnels: ces garanties tirent parti du savoir-faire et des ressources du secteur privé, par le biais des banques participant au programme, pour favoriser l'accès des entrepreneurs défavorisés aux sources traditionnelles de financement de la dette. Le principal moteur de la participation des banques à cette politique est le risque de crédit plus faible associé aux prêts garantis par le secteur public ou privé.

Il existe trois principaux modèles de programmes de garantie de prêt, souvent appelés «mécanismes de garantie de crédit»: public, public-privé ou mutuel (OCDE, à paraître).

- *Mécanismes publics*: ils peuvent être gérés directement par le gouvernement ou mis en œuvre de manière plus décentralisée via le système bancaire, bien que le capital du fonds provienne du secteur public. La première approche, qui est plus courante en Europe de l'Est (Slovénie et Slovaquie), a tendance à voir une plus grande participation des agences gouvernementales dans le processus décisionnel de la garantie de prêt. La seconde approche, partagée par le Royaume-Uni et les Pays-Bas, est mise en œuvre via le secteur bancaire avec peu ou pas de directives sur la façon

dont le système de garantie est géré et sur le choix des prêts pour lesquels la garantie du secteur public est utilisée.

- *Mécanismes publics-privés*: ils impliquent à la fois les acteurs du secteur public et ceux du secteur privé. Le rôle du gouvernement peut être plus ou moins actif, en ce qui concerne la facilitation de la mise en place du programme, par exemple. Quel que soit le degré de participation du secteur public, la gestion du programme (l'évaluation et la surveillance des risques que comportent les prêts, par exemple) est laissée aux établissements de crédit. Un exemple de participation plus active nous est fourni par le gouvernement hongrois qui a réclamé l'implication tant des établissements de crédit que des associations de PME lors du lancement de son Fonds national de garantie.
- *Mécanismes privés*: ce sont les mécanismes qui connaissent le plus fort engagement de la part du secteur privé, généralement par le biais d'associations ascendantes de garantie mutuelle qui regroupent des entrepreneurs issus du même milieu d'affaires local (comme en Italie) ou de la même industrie (comme en Espagne). Dans ce type de mécanisme de garantie de crédit, ce sont les associations de garantie mutuelle qui fournissent une première évaluation du membre souhaitant contracter un emprunt et qui sont impliquées dans le recouvrement des pertes en cas de défaut de paiement. Le choix final en matière de prêt reste néanmoins du ressort de la banque qui effectue sa propre évaluation complète du risque. Le rôle du gouvernement se limite à la définition du cadre réglementaire et juridique et à l'assistance financière, qui peut prendre la forme d'un financement direct ou de contre-garanties. Un exemple de mécanisme de garantie de crédit privé nous est donné par l'Italie, où le gouvernement fournit aux banques une importante contre-garantie de dernier recours en plus des garanties de base offertes par les associations de garantie mutuelle locales (appelées *confidi* en Italie).

Une caractéristique essentielle de ces programmes de garantie de prêt est que la décision finale d'accorder ou non le prêt reste du ressort des banques puisque celles-ci supportent une partie du risque de défaut, généralement compris entre 20% et 50% du montant du prêt. Le profil de risque des prêts adossés à des garanties ne sera donc pas trop différent du profil de risque moyen des autres clients de la banque.

Par conséquent, les entrepreneurs défavorisés sont plus susceptibles d'être exclus des mécanismes de garantie de crédit en général.

Si le gouvernement souhaite utiliser les mécanismes de garantie de crédit pour encourager l'entrepreneuriat inclusif, son rôle devrait donc être renforcé au-delà de la définition du cadre juridique et de la provision de contre-garanties. Des programmes de garantie conçus spécialement pour les entrepreneurs issus des groupes cibles (les jeunes, les femmes et les minorités ethniques, notamment) sont une option, tout comme l'encouragement d'associations de garantie mutuelle de membres issus de groupes cibles travaillant dans

des secteurs similaires, et ce, au moyen de subventions publiques (contributions au capital social, paiements pour les frais de fonctionnement de l'association, etc.). Dans les deux cas, les gouvernements devraient se fier à l'expertise des établissements de crédit du secteur privé pour évaluer le risque de crédit. Les prêteurs, de leur côté, doivent continuer à supporter une petite partie du risque de défaut (10 à 20%, par exemple) afin qu'ils soient incités à faire preuve de diligence raisonnable lors de l'évaluation des demandes de prêt. Un taux de défaut maximal devrait être fixé à l'avance pour rendre les mécanismes de garantie de crédit financièrement viables pour les finances publiques.

### Encadré 3 — Principaux critères de mise en place d'un programme de garantie de prêt à l'intention des entrepreneurs défavorisés

Différents paramètres de fonctionnement doivent être pris en considération par les décideurs politiques intéressés par la mise en place de mécanismes de garantie de crédit à l'intention des entrepreneurs défavorisés.

*Admissibilité de l'entreprise:* le principal critère d'admissibilité serait l'affinité pour le groupe cible. Une limite d'âge comprise entre 3 et 5 ans peut également être incluse pour s'assurer que le programme s'adresse aux nouveaux entrepreneurs. Une limite de taille peut également être fixée pour augmenter la complémentarité du programme, les plus grandes PME devant être en mesure d'obtenir des crédits par les canaux de crédit traditionnels.

*Processus d'attribution des garanties:* les garanties peuvent être attribuées principalement *au détail* ou sur la base d'un *portefeuille*. Dans le premier cas, l'évaluation du risque de crédit se fait sur une base personnelle, ce qui implique une connaissance approfondie des emprunteurs, mais aussi des coûts administratifs plus élevés. Dans le second cas, les garanties sont fournies sur la base de certaines caractéristiques communes des demandeurs (secteur, localité, etc.).

*Taux de couverture:* il exprime le degré de protection fourni aux établissements de crédit sur les prêts non remboursés et peut varier de 20% à 100%. Il est toutefois recommandé, même dans le cas d'entrepreneurs défavorisés, que le taux de couverture ne dépasse pas les 90%, ceci pouvant réduire l'incitation des établissements de crédit à procéder à une évaluation du risque de crédit appropriée. L'encadrement des aides d'État de l'UE fixe un taux de couverture de 80% lorsqu'un financement public est impliqué dans la couverture de la garantie, même si cette limite a été augmentée jusqu'à 90% pendant la crise. Un taux de couverture médian de 80% a également été constaté dans une étude portant sur 76 systèmes à travers le monde (Beck *et al.*, 2010). Un taux de couverture compris entre 80% et 90% pourrait être envisagé pour nos groupes cibles, en fonction des difficultés auxquelles ils sont confrontés et de l'évolution de la législation des aides d'État de l'UE.

*Période de garantie moyenne:* elle est souvent inférieure à 5 ans et rarement supérieure à 10 ans. Dans le cas des nouvelles entreprises, les décideurs politiques doivent reconnaître que le risque associé aux prêts pour la création d'entreprise a tendance à diminuer avec le temps, des périodes de garantie si longues ne devraient donc pas être la norme (elles devraient être inférieures à 5 ans). En principe, les emprunteurs qui ont prouvé leur fiabilité ou qui ont entre-temps acquis des garanties devraient être progressivement exclus et redirigés vers les canaux de crédit traditionnels.

*Tarifification:* les mécanismes de garantie de crédit génèrent habituellement des recettes par le biais des droits d'entrée, des frais annuels et des frais de demande de garantie de prêt. Compte tenu des ressources personnelles limitées dont disposent les entrepreneurs défavorisés, les décideurs politiques devraient envisager un mécanisme de subventionnement fort visant à encourager les groupes cibles à introduire une demande et à s'inscrire au programme.

*Services annexes:* enfin, il faudrait envisager d'adapter l'offre de crédit des mécanismes de garantie de crédit à l'intention des entrepreneurs qui ne sont pas en mesure d'obtenir un crédit par les voies commerciales traditionnelles en y intégrant des services annexes, tels que l'éducation financière (voir ci-dessous), afin d'augmenter les chances de remboursement.

Le résumé qui suit donne un aperçu de ce à quoi un programme de garantie de prêt à l'intention des entrepreneurs défavorisés pourrait ressembler:

- *Admissibilité de l'entrepreneur:* en fonction de l'affinité à des groupes cibles et de la solvabilité.
- *Processus d'attribution:* au détail ou sur la base d'un portefeuille.
- *Taux de couverture:* élevé, 80% à 90% du montant du prêt, mais conforme à la législation de l'UE.
- *Période de garantie moyenne:* inférieure à 5 ans.
- *Tarifification:* un mécanisme de subventionnement fort devrait être envisagé.
- *Services additionnels:* éducation financière et conseils en matière de développement d'entreprise afin d'augmenter les chances de remboursement.

Les programmes de garantie de prêt présentent plusieurs avantages du point de vue des gouvernements. Ils tirent parti de l'expertise du secteur bancaire en matière d'évaluation du risque de crédit, diminuant ainsi les risques de défaillances de l'État. Leur coût est en grande partie proportionnel au taux de défaut de remboursement, de sorte que si le programme est mis en œuvre correctement, il constituera un choix politique à faible coût (des fonds importants devront néanmoins être réservés pour couvrir les éventuelles défaillances et convaincre les banques de participer). Ils favorisent l'intégration des groupes marginaux dans le système général du crédit et montrent aux banques commerciales que les entrepreneurs défavorisés peuvent être des clients rentables. En revanche, les mécanismes de garantie de crédit sont en général conçus pour les petites entreprises moyennes, de sorte que leur utilisation par des entrepreneurs défavorisés nécessiterait quelques ajustements. En outre, si le risque de défaut n'est pas équitablement réparti entre les différentes parties, le mécanisme est susceptible de voir se développer des comportements opportunistes, tant du côté des prêteurs que des emprunteurs. Enfin, les mécanismes publics dans lesquels le gouvernement joue un rôle actif de surveillance et d'évaluation des garanties de prêt présentent des coûts opérationnels plus élevés et sont susceptibles de favoriser les seuls éléments présentant un potentiel de réussite.

Les avantages et les inconvénients des programmes de garantie de prêt sont confirmés par des preuves empiriques. Des garanties de prêt ont été trouvées pour améliorer les conditions de crédit des PME (montant, échéance et taux d'intérêt des prêts, par exemple), mais la preuve d'un impact sur l'augmentation du nombre de bénéficiaires de prêts et sur la création d'entreprises est moins concluante. En France, le programme de garanties géré dans les années 1990 par OSEO, l'agence gouvernementale de financement des PME, a donné lieu à des volumes de prêts accrus et à la croissance des ventes pour les bénéficiaires, mais n'a pas affecté le taux global de nouvelles entreprises dans l'économie (Lelarge *et al.*, 2010). Depuis lors, OSEO a redirigé ce programme vers les besoins des nouvelles entreprises, qui représentaient 75 % des entreprises bénéficiaires et 35 % du financement total en 2011 (OCDE, 2013). Une série d'études sur le système de garantie de prêt italien suggèrent également que l'impact de la politique de garantie de prêt est plus important sur les conditions du crédit que sur son expansion (Columba *et al.*, 2010; D'Ignazio et Menon, 2013). En Italie, ces mécanismes ont permis la baisse des taux d'intérêt, l'allongement de la durée des prêts et l'augmentation des volumes de prêts, mais n'ont pas favorisé la création de nouvelles entreprises. En outre, l'effet positif de l'affiliation à un système de garantie mutuelle a profité davantage aux entreprises engagées dans des crédits de plus courte durée avec les banques. Au Royaume-Uni, en revanche, la participation au *Small Firm Loan Guarantee Scheme* (mécanisme britannique de garantie de prêt pour les petites entreprises) a rendu les entreprises bénéficiaires plus susceptibles d'exporter et d'embaucher de nouveaux travailleurs que les entreprises similaires qui n'empruntaient pas (Cowling, 2010). En outre, les entreprises dirigées par un individu issu d'une minorité ethnique et les entreprises situées dans une zone défavorisée sont surreprésentées au sein de ce mécanisme, renforçant ainsi l'entrepreneuriat inclusif dans le pays.

La Commission européenne soutient des programmes de garantie de prêt par le biais de l'initiative JEREMIE (ressources européennes conjointes pour les PME et les microentreprises). Les décideurs politiques peuvent utiliser les Fonds structurels de l'UE pour investir dans des instruments de financement à caractère renouvelable, tels que des fonds de capital-risque, de prêts ou de garantie qui favorisent, entre autres, la création de nouvelles entreprises. L'un des principaux avantages de l'initiative JEREMIE est son approche basée sur les portefeuilles. Les fonds nationaux et régionaux peuvent allouer des ressources JEREMIE à des instruments comportant différents profils de risque, répartissant ainsi le risque sur l'ensemble du portefeuille d'instruments, bien que JEREMIE nécessite également des fonds nationaux et locaux pour être en mesure de générer des revenus sur l'ensemble de la gamme de produits et de devenir autonome. Cela laisse de la marge aux décideurs politiques pour l'introduction de produits relativement plus risqués, tels que les mécanismes de garantie de crédit à l'intention des entrepreneurs défavorisés, qui peuvent finir par être subventionnés de manière indirecte par des produits plus sûrs qui génèrent des revenus plus solides.

## Le microcrédit

Le microcrédit vise à lutter à la fois contre les obstacles propres au marché et contre les barrières culturelles, afin que les banques commerciales octroient des prêts contre la provision d'une garantie et à un type d'entreprise dont l'esprit ne correspond pas nécessairement à celui d'une entreprise dirigée par les immigrés, les femmes ou les jeunes entrepreneurs. Combiné avec l'éducation financière et les conseils aux entreprises, le microcrédit peut également éliminer les obstacles en matière de compétences dans l'accès au financement.

Dans l'Union européenne, le microcrédit se réfère aux prêts de moins de 25 000 EUR à destination des petites entreprises employant moins de 10 employés, des indépendants ou des chômeurs et inactifs qui veulent lancer une activité indépendante, mais qui n'ont pas accès aux services bancaires traditionnels (FEI, 2009). Le microcrédit est apparu dans les pays en développement et n'a atteint l'Europe que plus récemment. Les premières institutions de microfinance (IMF) sont apparues dans les années 1980 en Europe de l'Est et dans les années 2000 en Europe de l'Ouest<sup>(5)</sup>. Ce décalage a conduit à une fracture dans le modèle européen du microcrédit. Dans les pays de l'Est, les organismes à but lucratif et les coopératives de crédit dominent le secteur, alors que dans les pays occidentaux le marché se compose principalement d'organisations non gouvernementales (ONG) et d'institutions financières non bancaires (IFNB).

En ce qui concerne les services proposés, la plupart des IMF combinent le crédit avec un soutien aux entreprises et autres services financiers (crédit à la consommation, assurances, etc.). Seulement 25 à 30 % des IMF européennes proposent des microcrédits sans services de soutien additionnels (Underwood, 2006; EMN, 2010).

<sup>(5)</sup> Il existe néanmoins quelques exceptions. L'Adie, par exemple, a été créée en France en 1989.

Le modèle commercial des IMF repose donc sur une offre combinée de produits, des taux d'intérêt plus élevés que la moyenne et la facturation de frais de dossier lors de la demande de prêt. Néanmoins, le secteur dépend encore largement de l'aide publique pour couvrir les coûts d'exploitation et le fonds de crédit, comme le montre le taux moyen de remboursement des IMF interrogées par l'EMN, qui est de 63 % (EMN, 2010) <sup>(6)</sup>.

Les entrepreneurs défavorisés et sous-représentés sont des cibles importantes pour les IMF, mais pas autant que ce à quoi l'on pourrait s'attendre. Parmi les 170 institutions de microcrédit couvertes par la plus récente enquête de l'EMN (EMN, 2010), pas moins de 44 % ont déclaré cibler les femmes, 41 % les minorités ethniques et les immigrés, 32 % les chômeurs, 29 % les jeunes et 21 % les personnes handicapées. Cependant, lorsque l'on observe la part que chacun de ces groupes représente au sein des clients de microcrédits, et malgré le désir de nombreuses IMF de satisfaire les besoins de ces groupes, on constate que seulement 27 % étaient

des femmes, 13 % des immigrés ou des individus issus de minorités ethniques et 10 % des jeunes (15-24 ans). La proportion de femmes est beaucoup plus faible que dans les pays en développement, tandis que les immigrés et les minorités ethniques sont sous-représentés par rapport à leur poids au sein de la population entrepreneuriale de l'UE.

Une analyse plus approfondie des raisons de cette incohérence suggère que la discrimination envers les groupes défavorisés et sous-représentés pourrait être le problème, même parmi les fournisseurs de microcrédit. Dans le cas de la France, il existe des preuves attestant que les conditions du microcrédit (le montant et le taux d'intérêt du prêt, par exemple) imposées aux femmes sont pires que celles imposées aux hommes et qu'elles ne peuvent être justifiées ni par les caractéristiques de l'entrepreneur (âge, expérience professionnelle, éducation, etc.), ni par celles de l'entreprise (taille de l'entreprise, âge de l'entreprise, industrie, etc.) (Brana, 2013).

#### Encadré 4 — Mise en place d'un programme de microcrédit

Les décideurs politiques sont confrontés à des choix importants lors de la mise en place d'un mécanisme de microcrédit. L'un concerne l'opérateur du fonds, qui peut soit être sélectionné par un appel d'offres public, soit être choisi sans appel d'offres parmi les institutions publiques existantes qui disposent d'une expérience dans la gestion de fonds. La première option présente l'avantage de reposer sur la solution la plus rentable pour le gouvernement. La deuxième option assurera une meilleure cohérence entre les activités du fonds et les objectifs stratégiques du gouvernement (COPIE, non daté).

Un deuxième choix concerne l'organisation financière intermédiaire qui mettra le mécanisme en place, qui peut être un organisme gouvernemental ad hoc ou être choisi parmi les acteurs existant sur le marché du crédit (banques commerciales, institutions financières non bancaires, coopératives de crédit, etc.), généralement au moyen d'un appel d'offres. La première option aura l'avantage principal de créer une organisation adaptée à sa mission, mais qui aura des frais généraux élevés, surtout si le programme de microcrédit n'est que temporaire. La deuxième aura le principal avantage de tirer parti de l'expertise des acteurs déjà actifs sur le marché du crédit, qui sont cependant susceptibles de ne pas consacrer la même attention au microcrédit qu'à leurs autres activités.

Les mécanismes de microcrédit exigent une répartition méticuleuse des coûts entre les participants, à savoir le gouvernement, les fournisseurs et les clients. Un mécanisme de microcrédit implique plusieurs coûts fixes, dont le fonds de crédit, les coûts d'exploitation et de refinancement, les coûts d'évaluation et de surveillance du prêt, etc. Les services additionnels, tels que les bonifications d'intérêts, les conseils financiers, l'éducation financière et la formation au développement d'entreprise impliquent également des coûts pour les fournisseurs de microcrédit.

Les initiatives de microcrédit ont par conséquent peu de chances de devenir pleinement autonomes et les décideurs politiques doivent s'attendre à un élément de subventionnement important. Ce sera particulièrement vrai pour les programmes destinés aux entrepreneurs défavorisés qui pourraient avoir besoin que des services annexes, tels que les bonifications d'intérêts et la formation en gestion d'entreprise, soient intégrés au mécanisme. La prestation de services additionnels, ainsi qu'une meilleure communication à destination des entrepreneurs défavorisés et des IMF, devraient faire partie d'une stratégie globale visant à rendre le microcrédit plus inclusif que ce qu'il est à ce jour.

Le principal avantage du microcrédit, contrairement à d'autres produits (comme les garanties, le financement participatif, etc.), est qu'il s'agit d'un mécanisme spécifiquement conçu pour les entrepreneurs qui éprouvent des difficultés sur le marché du crédit. Le microcrédit aide aussi à renforcer l'historique de crédit de ses clients, favorisant ainsi leur accès aux sources de financement traditionnelles. D'autre part, le microcrédit a peu de chances de devenir financièrement autonome. Plus le groupe cible sera difficile à atteindre, plus fort sera le degré de subventionnement. Un risque marginal est aussi

que le microcrédit, plutôt que de renforcer l'historique de crédit de ses clients, les marginalise davantage dans un marché du crédit segmenté en raison de la stigmatisation sociale que font peser les principaux établissements de crédit sur les clients du microcrédit.

Dans l'UE, de nombreuses initiatives liées au microcrédit méritent notre attention. Les cas de Fair Finance à Londres et de Crédal en Belgique sont présentés dans les encadrés 5 et 6 afin de montrer leur fonctionnement selon deux approches différentes.

<sup>(6)</sup> L'enquête de l'EMN (*European Microfinance Network*, le réseau européen de la microfinance) donne un aperçu sur la base des IMF qui ont répondu au questionnaire et ne reflète donc pas nécessairement le marché du microcrédit de l'UE dans son ensemble.

## Encadré 5 — Le programme britannique de microcrédit Fair Finance

**Groupe cible:** les clients non solvables en proie à des prêteurs qui appliquent des conditions de prêt usuraires.

**Type d'intervention:** microcrédit et éducation financière à la fois. Tout comme Crédal, le programme britannique Fair Finance bénéficie de garanties octroyées par l'instrument européen de microfinancement Progress.

**Objectifs:** aider les clients non solvables de prêts usuraires par des conditions de crédit justes et par l'éducation financière. Ces clients incluent également les entrepreneurs défavorisés avec des prêts jusqu'à 10 000 GBP.

**Critères d'admission:** les clients doivent présenter des demandes de financement réalisables, le remboursement du microcrédit doit par exemple être possible. L'éducation financière est accessible aux groupes cibles sélectionnés.

**Description:** Fair Finance a été créé en 2005 en tant que spin-off de deux fructueux programmes de microcrédit et de conseils relatifs à l'endettement. Le premier a aidé plus de 600 femmes par groupes de pairs et a octroyé plus de 300 prêts à des femmes exclues de l'Est de Londres. Le second a travaillé avec les associations locales de logement pour fournir des conseils relatifs à l'endettement à des locataires endettés. Aujourd'hui, Fair Finance est une entreprise sociale sans but lucratif qui travaille avec des clients non solvables pour leur assurer des conditions de crédit équitables et des conseils sur la gestion de la dette. Le but ultime est d'empêcher les clients de recourir à des prêts usuraires sur le marché noir du crédit, qui ne feraient qu'aggraver leur situation d'endettement. Le programme développe également des relations avec les banques traditionnelles afin que les clients non solvables puissent ouvrir des comptes bancaires dans les bureaux de Fair Finance. En résumé, la gamme de produits proposés sont: i) des prêts personnels à taux abordables à concurrence de 2 000 GBP maximum pour aider les clients de prêts usuraires; ii) des prêts de 10 000 GBP maximum pour les entrepreneurs ne pouvant pas accéder au financement traditionnel pour développer leur projet d'entreprise; iii) des conseils relatifs à l'endettement et des ateliers sur la capacité financière à l'intention des résidents locaux pour améliorer leur gestion financière; iv) l'accès à un compte bancaire pour les personnes qui n'en possèdent pas.

**Résultats obtenus:** en 2011, Fair Finance a garanti les investissements d'une série d'investisseurs sociaux pour créer leur entreprise à Londres et le financement commercial de trois banques pour accroître leur fonds de crédit.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** un leadership fort et des procédures administratives strictes sont nécessaires pour lancer des programmes de microcrédit efficaces; des approches ciblées dans le microcrédit permettent de ramener des groupes exclus dans l'économie traditionnelle; l'accès au microcrédit peut réduire les charges financières, mais ne conduit pas nécessairement au développement des entreprises; la transparence du financement (sur Internet, par exemple) est un outil efficace de promotion et de marketing; un temps considérable est nécessaire pour attirer des fonds de sources privées pour l'expansion du modèle; des services de soutien tels que l'éducation financière sont efficaces pour améliorer la compréhension générale du processus d'emprunt et peuvent réduire le surendettement.

## Encadré 6 — Coopérative belge de microfinance Crédal

**Groupe cible:** les personnes financièrement exclues en raison de faibles revenus, d'un manque de garanties ou d'un mauvais historique de crédit.

**Type d'intervention:** microcrédits pour la création d'entreprise et crédit social, avec la participation du Fonds social européen, de la Région wallonne, de la Région de Bruxelles-Capitale et du secteur bancaire. Crédal bénéficie également de garanties octroyées par l'instrument européen de microfinancement Progress.

**Objectifs:** renforcer l'inclusion financière des personnes non solvables qui ne seraient pas en mesure d'obtenir des crédits auprès des principaux établissements de crédit.

**Critères d'admission:** concernant les microcrédits pour la création d'entreprise, vouloir devenir indépendant mais avoir été rejeté par un grand établissement de crédit.

**Durée du programme:** la période de remboursement des microcrédits s'étend jusqu'à 48 mois.

**Description:** Crédal a été fondée en 1984 afin de renforcer la cohésion sociale. Sa première activité a été de financer des organisations à but non lucratif et des coopératives au moyen de divers mécanismes de crédit traditionnels à faibles taux d'intérêt. En 2000, Crédal a lancé un programme de microcrédit ciblant les personnes exclues du marché du crédit qui voulaient créer une entreprise mais ne pouvaient obtenir un financement approprié auprès des banques traditionnelles. Le montant des prêts varie entre 500 et 12 500 EUR, le remboursement est dû dans les 48 mois et le taux d'intérêt appliqué est de 5%. Le microcrédit est combiné à d'autres instruments de microfinancement, tels que le «crédit social», qui répond aux besoins des personnes à faible revenu en matière de transport, de formation ou de santé.

**Résultats obtenus:** en 2012, Crédal a accordé 642 microcrédits pour la création d'entreprise et 2 032 prêts sociaux.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** l'approche par groupe cible est efficace; le soutien plurilatéral en matière de financement est nécessaire pendant les phases de démarrage et d'expansion de l'activité de microcrédit; les subventions pour les coûts opérationnels et les services de soutien sont justifiées pour assurer qu'un taux d'intérêt juste (mais toujours au niveau du marché) soit appliqué.

Le microcrédit joue un rôle central dans la stratégie de l'Union européenne pour l'inclusion financière et la croissance inclusive. En 2010, la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne a mis en place l'instrument européen de microfinancement Progress, qui a absorbé les petites initiatives antérieures en la matière et représente la première initiative à l'échelle européenne conçue spécifiquement pour le secteur de la microfinance (CE, 2013b) <sup>(7)</sup>. Financé conjointement par la Commission européenne et par la Banque européenne d'investissement, l'instrument de microfinancement Progress suit une approche en deux volets. D'une part, il fournit des garanties et des contre-garanties aux établissements de crédit (banques, organismes de microcrédit, etc.) afin de soutenir leurs portefeuilles de microcrédits. D'autre part, il offre aux mêmes établissements admissibles quatre types d'instruments financés: les prêts prioritaires, les prêts subordonnés, les prêts avec partage des risques et les prises de participations. La Commission européenne a alloué 25 millions EUR au mécanisme de garantie, tandis que les quatre instruments financés sont pris en charge conjointement par la Commission européenne (80 millions EUR) et par la Banque européenne d'investissement (100 millions EUR) (FEI, 2012).

En juin 2013, il a été décidé d'intégrer l'instrument de microfinancement Progress dans une plus large initiative de l'UE en faveur de l'emploi et de la cohésion sociale, le programme de l'UE pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI). Le programme EaSI intègre et étend la couverture de trois programmes existants: i) le programme Progress (programme pour l'emploi et la solidarité sociale); ii) le réseau EURES (services européens de l'emploi), et iii) l'instrument de microfinancement Progress. Ce dernier recevra 21 % du budget total de l'EaSI. Il y aura également une couverture étendue pour les entreprises sociales et un financement pour le renforcement des capacités des institutions de microfinance.

## Financement alternatif de la dette

Les découverts, l'affacturage, le crédit-bail et le crédit commercial sont d'importantes sources de financement de la dette qui offrent des alternatives aux prêts bancaires. Il est prouvé que les petites entreprises utilisent largement ces sources de financement, avec plus d'un quart ayant recours au crédit commercial, plus d'un tiers au crédit-bail, à la location-vente et à l'affacturage, et plus d'un tiers ayant recours à des lignes de crédit et aux découverts (Banque centrale européenne, 2013; Commission européenne, 2011). À l'exception possible du crédit commercial, les sources alternatives de financement de la dette sont plus chères que les prêts et sont glanées principalement lorsque le crédit bancaire est difficile ou impossible à obtenir.

D'un point de vue politique, le financement alternatif du crédit peut être influencé par les réformes réglementaires nationales (et parfois locales) ayant un impact sur les contrats de crédit-bail, sur la législation relative à l'affacturage, sur les frais et les

taux d'intérêt appliqués aux découverts, etc. L'affacturage peut également être affecté par les marchés publics dans la mesure où l'administration publique constitue un acteur important dans ce secteur. Par exemple, un tiers des créances cédées en Italie proviennent du secteur public <sup>(8)</sup>.

Les entrepreneurs issus de groupes défavorisés éprouvant des difficultés à obtenir des prêts de la part des banques commerciales, le financement alternatif de la dette leur est adapté. Cette politique peut aider les entrepreneurs défavorisés et sous-représentés en leur indiquant ces sources de financement par le biais d'informations, de conseils et de programmes de mentorat, par exemple. Elle peut également exercer une pression sur les banques, en particulier celles à base communautaire (comme les banques d'épargne et les banques coopératives), pour aider les entrepreneurs défavorisés à obtenir un compte bancaire et une ligne de crédit. Les lignes de crédit peuvent être subventionnées par des bonifications d'intérêt, ce qui fera baisser le poids de la dette sur ceux qui disposent peut-être déjà d'actifs limités et d'un historique de crédit négatif. Le crédit commercial est utile également car il est courant dans l'industrie de la vente au détail, où les entrepreneurs migrants ou issus de minorités ethniques sont représentés de façon disproportionnée. Il est possible de sensibiliser ce groupe cible sur le rôle du crédit commercial dans le financement des entreprises.

## Financement participatif («crowdfunding»)

Le financement participatif élimine les obstacles du marché, les barrières culturelles et les obstacles institutionnels dans l'accès des entrepreneurs défavorisés au financement et répond à l'idée que le financement d'entreprise provient d'une multitude d'individus qui investissent de (petites) sommes plutôt que d'une seule grande institution, généralement via Internet. Le principal avantage pour les entrepreneurs et les investisseurs réside dans les faibles coûts d'intermédiation du financement participatif, ce qui en fait une source de financement moins chère par rapport aux prêts et aux garanties de prêt. Les coûts d'intermédiation sont beaucoup moins élevés pour trois raisons. Tout d'abord, l'évaluation des projets d'entreprise y est moins complète que dans le cas de prêts bancaires car les entreprises de financement participatif ne supportent pas le risque de défaut lié aux projets qu'ils affichent sur leur portail web. Bien qu'un bilan de santé des opportunités commerciales soit commun à de nombreuses plates-formes, il n'y a aucune incitation pour celles-ci à entreprendre une analyse systématique des risques. Deuxièmement, le suivi des projets (c'est-à-dire les coûts de surveillance) est également réduit au minimum et se fait généralement par un contact direct entre l'entrepreneur et les investisseurs, le site de financement participatif agissant comme un point de rencontre virtuel. Troisièmement, en se reposant fortement sur Internet, les portails de financement participatif ont de faibles coûts fixes (par exemple, en termes de personnel et d'espace de bureau).

<sup>(7)</sup> Vous trouverez plus d'informations sur l'instrument de microfinancement Progress sur <http://ec.europa.eu/epmf>

<sup>(8)</sup> «The Italian job: post-crisis factoring in Italy», [http://www.factorscan.com/folder\\_detail.aspx?id=89F6888F-7BD0-45FF-9055-12A96B4F9EE9](http://www.factorscan.com/folder_detail.aspx?id=89F6888F-7BD0-45FF-9055-12A96B4F9EE9), consulté le 02/04/2013.

Le financement participatif se décline en quatre catégories principales, bien que des variantes et des formes hybrides coexistent (De Buysere *et al.*, 2012):

- Dons: dans le financement participatif, les dons sont collectés et affectés à des projets spécifiques qui ont souvent un caractère social.
- Récompenses: l'entreprise fournit à l'investisseur une récompense qui peut être de nature non financière (par exemple, le produit que l'investisseur finance) et qui est de valeur inférieure à la somme offerte.
- Prêts: grâce à la baisse des coûts d'intermédiation, les emprunteurs paient un taux d'intérêt inférieur à celui des prêts bancaires, alors que les prêteurs bénéficient d'un taux d'intérêt plus élevé que ceux des dépôts d'épargne.
- Actions: ce type de financement participatif est moins fréquent que les trois autres et implique des sommes plus importantes. Le financement participatif par actions est assez similaire à l'activité des investisseurs providentiels, bien que la dimension locale de l'investissement et des conseils aux entreprises soit moins forte dans le financement participatif (Agrawal *et al.*, 2011).

Dans les trois premiers types de financement participatif, les investisseurs sont souvent non seulement motivés par la recherche du profit, mais aussi par des objectifs affectifs et sociaux. Ceci, combiné avec les faibles montants en jeu, rend le financement participatif adapté à l'entrepreneuriat inclusif.

Le financement participatif est un tout nouveau marché et les estimations de sa taille doivent être jugées avec prudence. De Buysere *et al.* (2012) rapportent l'existence, en 2011, de près de 200 plates-formes en Europe, qui avaient soulevé 300 millions EUR de financement. Cela correspond à la moitié du nombre total de plates-formes dans le monde et à un quart du marché mondial du financement participatif (1,2 milliard EUR). La plate-forme moyenne soulève donc moins de fonds à l'échelle européenne qu'à l'échelle mondiale.

En Europe, la taille moyenne des opportunités commerciales change considérablement en fonction du type de financement participatif. Il est d'environ 500 EUR pour les dons, 3 000 EUR pour les récompenses, 4 500 EUR pour les prêts et 50 000 EUR pour le financement participatif par actions. Toutes ces formes de financement participatif sont en hausse en Europe, bien que les dons se taillent

la part du lion en ce qui concerne le nombre absolu de campagnes de financement participatif.

Au niveau politique, il existe une demande croissante pour une meilleure régulation du financement participatif. L'inconvénient des faibles coûts d'intermédiation est, en réalité, qu'il y a peu de contrôles effectués par les plates-formes de financement participatif sur la viabilité et l'évolution des projets d'entreprise qu'ils abritent. De même, l'information sur les projets d'entreprise est limitée à ce que les entrepreneurs sont prêts à divulguer, alors que des exigences plus structurées et homogènes en matière d'information aideraient les investisseurs à faire des choix plus éclairés.

Le financement participatif étant un tout nouveau marché et les entrepreneurs défavorisés n'étant pas toujours au fait des dernières évolutions en matière de financement d'entreprise, il est encore possible de renforcer les informations fournies sur ce mécanisme de financement. L'éducation financière tant des entrepreneurs que des investisseurs les aidera à comprendre les attentes et les obligations mutuelles liées aux opérations de financement participatif. La formation et les conseils à l'intention des entrepreneurs défavorisés devront se concentrer sur les questions de gestion de la dette ou, si le financement participatif se base sur des actions, sur les implications du capital externe sur la propriété et la gestion de l'entreprise. Les investisseurs pourraient également bénéficier d'une aide à l'évaluation des opportunités commerciales. La majeure partie du financement participatif étant également motivée par des considérations sociales, les conseils devront également porter au-delà des concepts traditionnels, tels que le retour sur investissement (ROI).

La pertinence du financement participatif est également liée au fait qu'elle est l'une des rares options sur actions disponibles pour les entrepreneurs défavorisés. Des petites sommes de capital seront particulièrement utiles aux projets d'entreprise innovants qui sont dirigés par de jeunes entrepreneurs ou des entrepreneurs immigrés ou qui relèvent des défis de société (comme le vieillissement de la population, le réchauffement climatique, etc.). Cependant, le soutien au financement participatif par actions appelle également au développement parallèle d'investisseurs expérimentés (tels que les investisseurs providentiels) et de marchés secondaires pour assurer des portes de sortie à ceux qui ont investi par le biais du financement participatif par actions.

*Seedmatch* donne un exemple du potentiel que représente le financement participatif par actions pour l'entrepreneuriat des jeunes.

## Encadré 7 — Plate-forme allemande de financement participatif Seedmatch

**Groupe cible:** les nouvelles entreprises à la recherche de petites sommes pour le financement du capital.

**Objectifs:** renforcer la capitalisation de nouvelles entreprises en rendant possible l'accès au financement extérieur du capital.

**Type d'intervention:** investissement en fonds propres.

**Durée du programme:** entre 5 et 7 ans.

**Description:** Seedmatch est l'une des rares plates-formes européennes spécialisées dans les actions, permettant aux bailleurs de fonds d'investir dans de nouvelles entreprises et d'en recevoir des parts en retour. Seedmatch procède à une évaluation détaillée des projets d'entreprise, qui respectent certaines exigences en matière de transparence, et n'affiche sur sa plate-forme que ceux qui valent la peine d'investir. Cela signifie qu'elle ne vise que les entreprises à fort potentiel d'innovation et comportant des modèles d'affaires évolutifs. Elle reçoit environ 1 000 demandes par an. Parmi elles, 200 entreprises passent la première sélection, dont pas plus de 50 sont convoquées pour un entretien. Enfin, environ 25 sont mises en ligne pour investissement. L'investissement minimum est de 200 EUR, alors que l'investissement moyen est de 600 EUR. D'un point de vue démographique, les jeunes entrepreneurs sont très fortement représentés parmi les créateurs d'entreprises admises dans la phase d'investissement, peut-être en raison de la nature «nouvelle» et «en ligne» de ce mode de financement des entreprises.

**Résultats:** jusqu'à présent, la plate-forme compte environ 12 500 utilisateurs enregistrés et a financé 34 créations d'entreprise pour un capital d'investissement de 3,85 millions EUR.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** les entrepreneurs doivent être en mesure de présenter clairement leurs idées et plans de développement à des investisseurs potentiels; le financement participatif au moyen de prêts subordonnés et d'investissement sur fonds propres peut être un outil efficace pour les nouvelles entreprises innovantes; les stratégies de sortie des investissements doivent être en place dès le début de la campagne de financement; les plates-formes ont des difficultés à devenir autonomes si le nombre et le volume des transactions restent faibles.

Source: Molenaar, 2013.

## Prêts entre particuliers

Les prêts entre particuliers sont similaires au financement participatif basé sur le prêt. Les taux d'intérêt de ces transactions sont plus élevés que ceux des prêts bancaires, ce qui est la principale raison pour laquelle les bailleurs de fonds y participent. Cependant, il n'est pas rare que les prêts entre particuliers soient basés sur des prêts subordonnés, à savoir des prêts qui, en cas de liquidation, ne peuvent être réclamés qu'après que les emprunteurs ont payé les bailleurs de fonds prioritaires. Pour l'emprunteur, le prêt entre particuliers nécessite moins de garanties personnelles que le prêt bancaire, bien que les taux d'intérêt plus élevés que la moyenne se traduisent par des niveaux plus élevés d'endettement. Les taux d'intérêt des prêts entre particuliers sont fixés par l'organe de gestion des plates-formes et des fonds, sur la base de l'information financière et des garanties personnelles de l'emprunteur. Dans certains cas innovants, les plates-formes de prêts entre particuliers peuvent supporter une partie du risque de défaut ou fournir une assurance partielle contre les défauts de paiement.

Le volume des prêts entre particuliers est évalué à 20 millions EUR par mois en Europe (De Buysere *et al.*, 2012), bien que ces estimations ne soient qu'approximatives. Parmi les plates-formes de prêts entre particuliers qui ont du succès, on retrouve Funding Circle au Royaume-Uni et Smava en Allemagne.

Les prêts entre particuliers sont importants pour l'entrepreneuriat inclusif, et ce, pour deux raisons principales. Tout d'abord, cela va favoriser l'accès au financement des entrepreneurs non solvables, bien que le risque de surendettement ne doive pas être sous-estimé. Deuxièmement, cela peut encourager le transfert de ressources entre les membres d'une même communauté (les pairs). Cela rend ce système approprié, par exemple, pour les entrepreneurs immigrés ou

issus d'une minorité ethnique grâce au soutien potentiel des membres de la diaspora.

Le développement des prêts entre particuliers nécessitera que le gouvernement prenne des mesures semblables à celles préconisées pour le financement participatif en matière de réglementation, d'éducation financière et d'information notamment. Dans le cas des prêts entre particuliers, une réglementation améliorée entraînera une meilleure information sur le profil de l'emprunteur et sur la répartition du risque de défaut entre les plates-formes en ligne et les investisseurs<sup>(9)</sup>. Les réformateurs devront cependant tenir compte de l'augmentation des coûts qu'entraînera cette transparence. Il convient donc de trouver le juste équilibre entre la protection des investisseurs et le développement de nouvelles sources prometteuses de financement des entreprises. Les décideurs politiques peuvent soutenir davantage les prêts entre particuliers en faveur de l'entrepreneuriat inclusif au moyen d'incitants fiscaux pour les investisseurs et de plates-formes qui se concentrent sur certains groupes cibles ou, à l'échelle locale, en facilitant le rapprochement entre entrepreneurs et investisseurs.

## Les investisseurs providentiels

Les investisseurs providentiels (ou *business angels*) sont des particuliers fortunés qui investissent du capital dans une entreprise non cotée avec laquelle ils n'ont aucun lien familial, dans le but de réaliser un profit à moyen ou long terme. Outre le financement, les investisseurs

(9) La Banque de France a récemment déclaré, par exemple, que les plates-formes de financement participatif devront respecter les mêmes obligations qui régissent les banques et d'autres institutions financières, ce qui implique également des exigences en matière de fonds propres. Le Monde, *TPE: la voie étroite du crowdfunding*, 25.03.2013. [http://www.lemonde.fr/economie/article/2013/03/25/tpe-la-voie-etroite-du-crowdfunding\\_1853646\\_3234.html](http://www.lemonde.fr/economie/article/2013/03/25/tpe-la-voie-etroite-du-crowdfunding_1853646_3234.html)

providentiels sont également une source de conseils aux entreprises et de réseaux professionnels. Le montant de leur investissement varie généralement entre 25 000 et 500 000 EUR, mais peut être bien plus important lorsqu'ils investissent par le biais de réseaux, de clubs ou de syndicats.

Le marché européen des investisseurs providentiels est estimé à 5 milliards EUR, dont seulement 10% sont visibles à travers les 460 réseaux d'investisseurs providentiels identifiés par le réseau européen d'investisseurs providentiels (EBAN). Les cinq plus grands marchés de l'UE sont le Royaume-Uni, l'Espagne, la France, la Finlande et l'Allemagne. L'investissement moyen par entreprise est de 175 000 EUR <sup>(10)</sup>.

Bien que les investisseurs providentiels soient souvent associés à l'entrepreneuriat à forte croissance, ils peuvent jouer un rôle dans l'entrepreneuriat inclusif également. Il convient, cependant, de rappeler que le profit est l'un des principaux moteurs des investissements providentiels, naturellement orientés vers les secteurs axés sur la croissance. Ceci s'illustre par le biais du secteur de l'investissement providentiel en Europe, dont 70% vont aux technologies de l'information et des communications et à la biotechnologie, tandis que moins de 10% sont consacrés aux biens de consommation, aux services et à la vente au détail.

Cela permet d'expliquer pourquoi les femmes entrepreneurs, qui sont moins orientées vers la croissance que les hommes, même au sein des secteurs de haute technologie, ne captent qu'une très petite fraction des investissements providentiels et du financement du capital <sup>(11)</sup>. Les femmes sont également moins susceptibles de devenir des investisseurs providentiels et représentent moins de 5% de la population de ces investisseurs, ce qui permet d'expliquer la faible proportion des investissements providentiels octroyés à des entreprises dirigées par des femmes, bien que les investisseurs providentiels de sexe féminin ne soient pas particulièrement influencés par les considérations de genre lors de leurs prises de décision en matière d'investissements (Harrison et Mason, 2007).

Lorsque les femmes entrepreneurs cherchent une participation extérieure au capital, elles comptent beaucoup sur leurs réseaux personnels de parents et d'amis pour atteindre les investisseurs providentiels et gagner leur confiance (Amatucci et Sohl, 2004). Cette tendance est commune au secteur des investisseurs providentiels dans son ensemble, qui est de petite taille et motivé par les relations personnelles et les affinités. Cela signifie cependant que les femmes et les jeunes entrepreneurs, qui disposent généralement de réseaux sociaux moins vastes, seront désavantagés par rapport à leurs homologues masculins et plus âgés. Pour les mêmes raisons, les entrepreneurs immigrés peuvent bénéficier d'investissements providentiels octroyés par des investisseurs de leur pays d'origine, à condition qu'ils gardent des liens avec ce pays. La Silicon Valley aux États-Unis est un bon exemple d'endroit où les réseaux sociaux des immigrés ont évolué en associations professionnelles et commerciales, qui ont permis de créer des passerelles par lesquelles circulent les investissements en capital entre le pays hôte et le pays d'origine (Saxenian, 2006).

Les décideurs politiques de l'UE peuvent soutenir de diverses manières les investissements providentiels à destination des entrepreneurs socialement exclus. Tout d'abord, la création de réseaux d'affinités avec les investisseurs providentiels peut être encouragée en subventionnant, par exemple, leurs frais d'exploitation. Il existe quelques exemples de groupes d'investisseurs providentiels de sexe féminin ou de la diaspora déjà présents en Europe, même s'il est plus probable de les retrouver dans des endroits où l'entrepreneuriat est très dense et fournit un flux constant d'opportunités d'investissement (comme Londres et Cambridge au Royaume-Uni) (OCDE, 2011). Deuxièmement, la propension des entrepreneurs ciblés à investir peut être renforcée par des programmes ad hoc qui visent à améliorer les perspectives d'investissement de leurs projets d'affaires. Une analyse des transactions refusées par les investisseurs providentiels britanniques a mis en évidence trois principales raisons pour ce rejet: la faiblesse de l'équipe de gestion ou de l'entrepreneur, les facteurs commerciaux et les projections financières erronées (Mason et Kwok, 2010). Un programme axé sur le développement de la propension à investir pourrait commencer par s'attaquer à ces problèmes. Troisièmement, les allègements fiscaux sont couramment utilisés pour stimuler le marché des investisseurs providentiels. Des allègements fiscaux spécifiques peuvent être envisagés pour les réseaux d'investisseurs providentiels qui investissent dans des entreprises créées par des individus issus de groupes défavorisés et sous-représentés dans l'entrepreneuriat. Quatrièmement, le co-investissement public dans les réseaux d'investisseurs providentiels ciblant l'entrepreneuriat inclusif constitue une autre option politique, bien que les décideurs politiques doivent laisser les décisions en matière d'investissement aux investisseurs privés, ceux-ci étant mieux placés pour évaluer les perspectives de croissance de l'entreprise financée. Enfin, les initiatives qui facilitent le rapprochement entre investisseurs et entrepreneurs issus de milieux défavorisés et de groupes sous-représentés représentent une option de politique à bas coût qui peut aider à susciter l'intérêt initial pour le financement de capital en faveur de l'entrepreneuriat inclusif.

## La finance islamique

Le nombre de musulmans en Europe est estimé à 44 millions (6% de la population totale) et devrait atteindre les 58 millions dans les vingt prochaines années <sup>(12)</sup>. Au sein de l'Union européenne, les estimations évoquent environ 19 millions de musulmans, soit 3,8% de la population de l'UE (Pew Forum, 2011). La présence des musulmans est plus forte en Europe de l'Ouest et du Nord, en particulier aux Pays-Bas, en Belgique, en France et au Royaume-Uni, en raison de l'afflux de migrants musulmans et du nombre de musulmans européens de deuxième génération. Les musulmans sont surtout concentrés dans les zones urbaines. Ils représentent 24% de la population d'Amsterdam, 17% de celle de Bruxelles, 10 à 15% de celle de la région parisienne et 8,5% de celle du Grand Londres <sup>(13)</sup>. La finance islamique, qui se réfère aux outils de financement conformes à la charia, une loi qui interdit les taux d'intérêt, pourrait aider à promouvoir l'entrepreneuriat des immigrés et des minorités ethniques dans certains pays et régions.

<sup>(10)</sup> Les données sur le marché européen des investissements providentiels sont tirées du «European Angel Investment Overview: 2012» de l'EBAN. <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2013/07/EBAN-Angel-Investment-Overview-2012.pdf>

<sup>(11)</sup> Aux États-Unis, par exemple, les femmes ne représentent que 7% des clients de capital-risque.

<sup>(12)</sup> Cette estimation exclut la Turquie, mais inclut la Russie.

<sup>(13)</sup> The Economist, *When Town Halls Turn to La Mecca*, 4 décembre 2008, consulté le 10 juillet 2013. [http://www.economist.com/node/12724966?story\\_id=12724966](http://www.economist.com/node/12724966?story_id=12724966)

## Encadré 8 — Les principaux produits de la finance islamique

Certains des principaux outils d'investissement de la finance islamique sont les suivants:

- Le partage des profits (*mudharabah*): l'investisseur fournit des fonds à l'entrepreneur et perçoit une rémunération selon un ratio de partage des profits convenu entre les parties. Ce principe peut s'appliquer tant aux dépôts bancaires qu'au financement des entreprises. Les pertes éventuelles sont supportées par le bailleur de fonds.
- Le prix coûtant majoré (*murabahah*): cette opération implique la vente de biens à un prix qui inclut une marge bénéficiaire convenue entre les deux parties. Cependant, dans le cadre du *murabahah*, les vendeurs doivent permettre aux acheteurs de connaître le coût réel de l'actif au moment de l'accord initial.
- La joint-venture (*musharakah*): il s'agit d'un partenariat dans lequel les profits seront partagés selon un ratio convenu qui peut ne pas correspondre au ratio des montants investis. D'autre part, les pertes subies seront partagées selon le ratio des montants investis par chaque partenaire.
- L'intermédiaire (*wakalah*): il s'agit d'un contrat par lequel une personne (le mandant) demande à une autre d'agir en son nom dans le cadre d'une tâche spécifique. La personne qui exécute cette tâche est un agent qui percevra une commission pour le service accompli.
- Le financement sans intérêt (*qard*): le financement est octroyé pour une durée fixe et repose sur la complaisance. L'emprunteur ne doit rembourser que le montant emprunté. Toutefois, s'il le souhaite, l'emprunteur peut payer au prêteur un montant supplémentaire en guise de remerciement.

Source: Molenaar, 2013.

Récemment, le nombre d'institutions financières islamiques, principalement des banques et des fonds, a augmenté à travers le monde même si elles ont jusqu'à présent privilégié les grandes opérations d'investissement plutôt que les prêts aux entrepreneurs. De nombreux pays sont à la traîne en ce qui concerne le nombre d'institutions financières islamiques et le volume de leurs prêts.

Les décideurs politiques européens peuvent contribuer à inverser cette tendance en soutenant l'introduction de produits financiers conformes à la charia dans les grandes banques commerciales. Cela nécessitera très probablement la formation des agents responsables du crédit qui seront chargés de l'offre de produits de la finance islamique. Des campagnes de sensibilisation seront également importantes tant du côté de l'offre que de celui de la demande. Les entrepreneurs musulmans ne savent peut-être rien des nouveaux produits conformes à la charia disponibles sur le marché du crédit et les institutions financières qui offrent ces produits doivent être incitées à octroyer des

prêts aux entrepreneurs. Les organismes à base communautaire peuvent contribuer à diffuser les informations relatives aux opportunités qu'offre la finance islamique auprès des entrepreneurs musulmans.

La finance islamique peut avoir un impact positif sur l'intégration des entrepreneurs difficiles à atteindre, qui ne chercheraient pas à obtenir un crédit à moins que celui-ci respecte leurs croyances religieuses. Cependant, les décideurs politiques doivent être conscients que les récentes expériences visant à introduire les produits de la finance islamique en Europe n'ont pas toujours été couronnées de succès, en partie à cause du faible revenu et du faible taux d'activité de la population cible (Stresemann Foundation, 2012).

Le Royaume-Uni est le pays de l'Union européenne où la finance islamique a le plus progressé et où la Banque islamique de Grande-Bretagne se démarque en étant la seule banque entièrement conforme à la charia dans le pays.

## Encadré 9 — Islamic Bank of Britain (Banque islamique de Grande-Bretagne)

**Groupe cible:** les musulmans intéressés par les produits financiers conformes à la charia, pas nécessairement liés au financement des entreprises.

**Objectifs:** offrir des sources alternatives de financement à des segments de la population du Royaume-Uni qui, en raison de croyances religieuses, ne souhaitent pas payer des taux d'intérêt sur l'argent emprunté.

**Type d'intervention:** services bancaires aux particuliers, principalement des produits d'épargne et des facilités de découverts.

**Durée du programme:** la Banque est habilitée à exercer ses activités depuis 2004 en vertu du droit bancaire britannique, y compris en ce qui concerne les facilités de crédit.

**Description:** la Banque islamique de Grande-Bretagne (IBB) propose la plus large gamme de produits financiers conformes à la charia du Royaume-Uni, notamment des choix hypothécaires alternatifs, des comptes courants, des comptes d'épargne et des solutions de gestion des actifs. Son principal actionnaire (à plus de 80 %) est la Banque islamique internationale du Qatar, les 20 % restants étant répartis entre de grands investisseurs privés et le grand public.

**Résultats:** l'IBB a ouvert de nouvelles possibilités pour la population musulmane britannique en matière de services bancaires, bien que la part du portefeuille couverte par les petites entreprises et les clients individuels reste marginale. L'essentiel du financement des entreprises est toujours concentré dans les grandes opérations.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** les systèmes basés sur la foi religieuse opèrent sur des marchés cibles fermés et sont donc soumis à moins de concurrence et à la dépendance à des produits standard; si la finance islamique doit être utilisée pour le financement de l'entrepreneuriat, des campagnes de promotion claires sont nécessaires; les banques islamiques doivent concevoir des ensembles de services appropriés pour satisfaire les besoins des propriétaires de petites entreprises; les produits de la finance islamique sont généralement plus chers que les produits bancaires traditionnels.

*Source:* Molenaar, 2013.

## Les groupes d'autofinancement

Les groupes d'autofinancement sont des systèmes à base communautaire dont les membres se prêtent les uns aux autres. À l'origine, ils sont apparus dans les pays en développement, le plus souvent sous la forme d'associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC). Plus récemment, ils ont également proliféré en Europe, notamment en Espagne, en Italie, au Portugal, en Hongrie, en Belgique et aux Pays-Bas (Molenaar, 2013).

Les prêts au sein des groupes d'autofinancement sont proportionnels aux dépôts des membres. Un taux d'intérêt peut être appliqué, auquel cas les bénéfices sont réinvestis dans le groupe. Les prêts sont de l'ordre de 5 000 EUR, avec des périodes de remboursement généralement inférieures à six mois et jamais

supérieures à un an. Les données recueillies dans les pays en développement indiquent des taux de remboursement élevés dans le groupe de crédit (Ledgerwood, 1998), bien que certains soutiennent qu'en autofinçant leurs membres, les groupes d'autofinancement excluent les personnes en marge de la société (Green, 2005).

Les groupes d'autofinancement ont le potentiel pour améliorer la résilience des entrepreneurs vulnérables (les immigrants et les personnes handicapées, par exemple), bien que des liens avec des formes plus structurées de soutien public soient importants pour éviter la marginalisation des membres. Au niveau politique, il sera donc important d'encourager les liens entre les groupes d'autofinancement et, par exemple, le microcrédit pour soutenir l'inclusion financière des membres du groupe.

## Encadré 10 — Association espagnole des communautés autofinancées (ACAF)

**Groupe cible:** les personnes à faible revenu qui sont financièrement et socialement exclues, souvent issues de l'immigration.

**Objectifs:** offrir des sources alternatives de financement de la dette pour les personnes non solvables.

**Type d'intervention:** petites sommes de financement de la dette pour les activités génératrices de revenus.

**Durée du programme:** des cycles continus d'un an.

**Description:** depuis 2004, la fondation espagnole Asociación de Comunidades Autofinanciadas (ACAF) a acquis une expérience dans la mise en place et la gestion des groupes autofinancés. La grande ONG Ashoka, la Fondation Levi Strauss et le gouvernement régional de Catalogne font partie des partenaires de l'ACAF. Chaque communauté «autofinancée» (CAF) peut être composée de 10 à 30 personnes qui, grâce à l'investissement de petites sommes, deviennent les propriétaires et les clients de l'organisation. Les CAF fournissent des services à leurs membres, tels que le crédit et l'assurance, tout en générant des recettes par le biais des intérêts appliqués aux prêts. Le modèle diffère du microcrédit traditionnel car il ne repose pas sur des fonds extérieurs et ne se limite pas au financement des entreprises. Plus récemment, grâce à la création de la plate-forme Winkomun ([www.winkomun.org](http://www.winkomun.org)), l'organisation a eu pour but de: diffuser plus efficacement l'expérience des CAF, faciliter l'accès à la méthodologie utilisée pour créer une CAF et promouvoir l'interaction entre les membres des communautés CAF.

**Résultats:** depuis 2004, l'ACAF a participé à la fondation d'environ 80 groupes autofinancés, regroupant plus de 3 500 bénéficiaires indirects.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** les groupes d'autofinancement sont un outil efficace pour promouvoir l'inclusion sociale, notamment par le financement de nouvelles entreprises; des programmes complémentaires d'orientation sociale et de mobilisation sont nécessaires pour stimuler la création de groupes d'entraide; une structure claire permet d'accélérer la création et le fonctionnement des groupes d'autofinancement.

Source: Molenaar, 2013.

## ■ LE RÔLE DE L'ÉDUCATION FINANCIÈRE

Jusqu'ici, la discussion a porté sur la manière dont la politique peut renforcer l'offre de financement, sur la base des preuves attestant que certains groupes d'entrepreneurs sont défavorisés, si pas discriminés, sur les marchés du crédit (Muravyev *et al.*, 2009; Alesina *et al.*, 2013; Fairlie, 2010). Ces initiatives doivent être couplées à des interventions portant sur l'éducation financière et visant à surmonter les obstacles en matière de compétences dans l'accès au financement. L'objectif devrait être de rendre les entrepreneurs défavorisés prêts à recevoir un crédit ou un investissement aux conditions du marché.

Une récente enquête de l'OCDE sur les connaissances, les attitudes et les comportements vis-à-vis des questions financières révèle des écarts importants en termes de connaissances au sein de la population adulte (Atkinson et Messy, 2012). La proportion de la population obtenant des scores élevés en matière de connaissances financières varie entre 40% en Norvège et 69% en Hongrie, parmi les pays de l'UE couverts par l'enquête <sup>(14)</sup>.

De fortes différences en matière de connaissances financières sont observées entre les différents groupes sociodémographiques. Les femmes ont en moyenne des scores plus faibles que les hommes, avec un écart supérieur à 20 points de pourcentage en Norvège, en Pologne et au Royaume-Uni. Alors que 67% des hommes en Allemagne et au Royaume-Uni obtiennent un score élevé dans le domaine des connaissances financières, la part des femmes obtenant des résultats similaires est respectivement de 50% et 40%.

<sup>(14)</sup> La catégorie portant sur les connaissances financières comprenait des questions qui ne s'adressaient pas à des spécialistes et qui portaient sur la «division», la «valeur temporelle de l'argent», les «intérêts payés sur un prêt», le «calcul de l'intérêt principal», l'«intérêt composé», le «risque et le rendement», la «définition de l'inflation» et la «diversification».

L'âge, le revenu et le niveau d'étude ont aussi leur importance. Les répondants obtenant des scores élevés dans le domaine des connaissances financières sont plus susceptibles de se trouver dans la tranche d'âge comprise entre 30 et 60 ans, tandis que les plus jeunes et les plus âgés obtiennent des scores relativement plus mauvais. Les personnes dont le niveau d'étude est élevé obtiennent également de meilleurs scores en matière de connaissances financières, le plus grand écart observé en la matière sur la base du niveau d'étude se trouvant en Allemagne et en Pologne. Pourtant, les personnes peu ou pas scolarisées obtiennent également des scores élevés, ce qui suggère que l'éducation financière peut être dispensée à un large éventail de groupes sociaux. Enfin, ceux qui ont un revenu élevé ont une meilleure connaissance financière que ceux dont le revenu est faible, bien que le revenu soit également corrélé positivement à l'âge et au niveau d'étude (Atkinson et Messy, 2012).

Les connaissances financières influencent les attitudes et comportements financiers. Ceux qui obtiennent des scores élevés dans le domaine des connaissances financières montrent également une plus grande propension à épargner et à montrer des comportements financiers appropriés (gestion budgétaire saine, paiement ponctuel des factures, etc.). Les femmes constituent une exception: elles font mieux que les hommes en ce qui concerne les attitudes et comportements financiers, et ce, malgré des scores plus faibles dans le domaine des connaissances financières.

L'amélioration des connaissances financières par le biais de l'éducation financière constitue, par conséquent, un domaine d'action important. Ceci est particulièrement vrai pour les entrepreneurs issus de groupes défavorisés puisque la façon dont ils gèrent leur entreprise et par laquelle ils entrent en contact avec les marchés du crédit affectera

leurs moyens de subsistance et ceux de leur famille. À cet égard, il est généralement recommandé que les programmes d'éducation financière soient fortement adaptés au cas par cas, car les connaissances financières initiales varient beaucoup d'un participant à l'autre (OCDE, 2012b). Les programmes devraient également présenter un aspect pratique reposant sur des méthodologies empiriques et interactives. L'objectif ultime devrait être d'influencer les attitudes et les comportements plutôt que de se concentrer sur les concepts et les principes financiers. Le moment choisi est également important et devrait se rapprocher au maximum du moment où l'éducation est la plus susceptible d'avoir un impact. Intégrer les principes de l'éducation financière dans les établissements d'enseignement professionnel, dans les formations au travail indépendant ou encore dans les programmes actifs du marché du travail à l'intention des chômeurs peut renforcer l'entrepreneuriat inclusif. Les décideurs politiques devraient également travailler sur les qualifications et sur l'accréditation des fournisseurs de services d'éducation financière afin de garantir la qualité de l'offre de formation, alors que les banques et autres institutions financières

devraient être encouragées à communiquer avec les clients dans un langage le plus simple possible (OCDE, 2005).

En plus d'être proposée par le biais de programmes conçus sur mesure, l'éducation financière peut être intégrée à d'autres mécanismes. C'est, en réalité, la meilleure façon de fournir une éducation financière puisque la formation aura une fin pratique et sera dispensée au moment où elle est la plus susceptible d'avoir un impact. Certains programmes de microfinance (comme le projet bulgare de crédit-bail JOBS, par exemple – voir l'encadré 11), les programmes d'aide aux revenus (comme la subvention allemande pour la création d'entreprise) et les programmes de crédit subventionnés (comme les prêts d'honneur en Italie) sont des exemples de bonnes pratiques, mais les mécanismes de financement, trop souvent encore, ne prévoient pas d'éléments visant à renforcer les connaissances financières des participants. Les bénéfices attendus de ce changement de politique incluraient une baisse des demandes de prêt refusées et des taux de défaut de remboursement.

### Encadré 11 — Projet de crédit-bail intitulé «Job Opportunities through Business Support» (JOBS), Bulgarie

**Groupe cible:** les personnes non solvables à faible revenu qui ont déjà lancé une petite ou très petite entreprise ou qui ont l'intention de créer une nouvelle entreprise. Le projet opère principalement dans les zones rurales (40% des crédits-baux sont accordés aux producteurs agricoles) qui affichent des taux de chômage élevés et une forte proportion de groupes minoritaires (minorités turque et rom, par exemple).

**Objectifs:** fournir un crédit-bail subventionné pour l'achat d'équipements aux entrepreneurs issus de groupes marginalisés et favoriser ainsi leur intégration sociale.

**Type d'intervention:** la provision de fonds – le crédit-bail dans ce cas – est combinée à l'éducation financière et à une formation à la gestion d'entreprise. Le volet «formation» est obligatoire et l'équipement loué est reçu seulement après que les participants ont passé un test évaluant leur compréhension des principes de base de la finance et de la gestion. La propriété du bien loué est obtenue après le remboursement intégral du crédit-bail.

**Durée du programme:** elle varie en fonction de la valeur de l'équipement loué.

**Description:** l'offre du projet de crédit-bail JOBS est exhaustive et flexible. Elle combine l'offre de crédit-bail à des services de soutien aux entreprises, tels que l'éducation financière et la formation à la gestion d'entreprise. Les futurs entrepreneurs doivent suivre vingt heures de formation, après quoi ils passent un examen qu'ils doivent réussir avec un score minimum de 80%. Cependant, ceux qui ont déjà géré une entreprise par le passé peuvent essayer de passer ce test sans devoir suivre l'ensemble de la formation.

Le projet de crédit-bail JOBS satisfait les besoins à la fois des entrepreneurs existants et des futurs entrepreneurs. Ces derniers sont ciblés par le programme Start-with-Leasing. Pour les nouveaux entrepreneurs, la seule condition pour recevoir un soutien est d'avoir un projet d'entreprise viable qui se traduira par l'embauche d'au moins une personne supplémentaire. Le programme est également adapté aux besoins spécifiques des entrepreneurs roms, qui bénéficient de plus longs délais de remboursement, de plus longs délais de grâce et à qui l'on demandera un plus petit acompte.

Le programme est fourni par 42 centres d'affaires et 10 incubateurs d'entreprises qui ont été mis en place à l'échelle locale par les bureaux locaux du travail, les municipalités et d'autres organismes des secteurs public et privé. Les centres et les incubateurs sont juridiquement des organismes sans but lucratif et sont responsables de l'achat du matériel loué, de l'éducation financière et de la formation au développement d'entreprises.

**Résultats:** de 2000 à 2008, 1 985 entreprises ont été soutenues par ce mécanisme au moyen de 10,4 millions EUR pour le financement des crédits-baux, 34 660 personnes ont obtenu un emploi stable et près de 53 500 personnes bénéficient de cours de formation. Le programme a gagné en popularité dans les années 1990 et les incubateurs d'entreprises et les centres d'affaires sont maintenant en mesure de générer des revenus grâce à la location du matériel aux participants.

**Enseignements à tirer pour d'autres initiatives:** l'éducation financière, ainsi que la formation au développement d'entreprise, devraient constituer des éléments clés des programmes qui octroient un financement aux entrepreneurs issus de groupes défavorisés et sous-représentés; les services de soutien aux entreprises, tels que la formation et les conseils, devraient être dispensés tant avant que pendant la période de soutien financier; le crédit-bail peut constituer une composante importante des programmes de microfinance, à condition que des mesures adéquates soient prises pour éviter les fraudes (l'enregistrement public des équipements, par exemple) et qu'une intense mise en valeur de la clientèle soit entreprise.

Source: <http://goodpracticeroma.ppa.coe.int/en/pdf/110>

## ■ CONCLUSIONS

Les femmes, les immigrés, les jeunes et les entrepreneurs peu instruits éprouvent des difficultés pour accéder au crédit et satisfaire à ses conditions. Bien que les cas de discrimination ouverte ne soient pas exclus, c'est le plus souvent la conséquence de facteurs propres à l'entreprise et spécifiques au marché: de faibles connaissances financières et de faibles compétences dans le domaine de l'entrepreneuriat, ainsi qu'une sous-capitalisation ou de faibles perspectives de croissance de l'entreprise. Il est peu probable que la simple offre de financement résolve à elle seule une situation désavantageuse à divers égards. Les programmes de financement de l'entrepreneuriat inclusif doivent être alignés avec d'autres initiatives qui soutiennent le développement des compétences entrepreneuriales et des compétences en développement de marché.

Par le passé, les subventions et les crédits subventionnés ont prouvé leur efficacité lorsqu'il s'agit de soutenir le travail indépendant des groupes difficiles à atteindre (les chômeurs et les jeunes, par exemple), bien qu'ils constituent une politique onéreuse en ces temps de contraintes budgétaires. Des mécanismes de financement émergents peuvent venir compléter les politiques traditionnelles. Des programmes de garantie de prêts ont été mis en œuvre dans de nombreux pays de l'UE (Italie, France, Danemark, Pays-Bas, notamment). Cependant, les mécanismes de garantie de prêts se concentrent sur les petites entreprises traditionnelles, tandis que leur capacité à atteindre les nouveaux entrepreneurs défavorisés a besoin d'être renforcée. Cette recommandation s'applique également au microcrédit. À l'échelle de l'UE, les femmes et les immigrés sont sous-représentés dans la clientèle des IMF par rapport au poids qu'ils représentent au sein de la population entrepreneuriale. Des programmes de microcrédit ciblés sont nécessaires pour s'assurer que ces groupes ne soient pas exclus d'un mécanisme de financement qui leur est en principe destiné.

De nouvelles sources de financement en ligne (comme le financement participatif et les prêts entre particuliers) ont le potentiel pour favoriser l'entrepreneuriat inclusif, principalement à la lumière des petites sommes qu'elles peuvent fournir et de la charge émotionnelle qui motive les investisseurs. Néanmoins, les législations nationales et européennes qui régissent ces plateformes devront être renforcées pour prévenir les fraudes et pour fournir aux investisseurs une information plus transparente sur les entreprises cherchant à se financer.

Enfin, les interventions au niveau de l'offre doivent être associées à d'autres qui visent à améliorer les compétences de l'entrepreneur. L'éducation financière aidera les entrepreneurs défavorisés à acquérir une meilleure compréhension du système de crédit et à augmenter leurs chances de voir leurs demandes de prêts approuvées.

Les recommandations suivantes sont avancées:

- Surveiller dans quelle mesure les entrepreneurs issus de groupes défavorisés sur le marché du travail (les jeunes, les immigrés, les personnes peu instruites) ou sous-représentés dans la population entrepreneuriale (les femmes et les personnes âgées) sont confrontés à un accès au financement plus difficile par rapport aux entrepreneurs masculins traditionnels.
- S'assurer que les programmes de garantie de prêts soutenus par le gouvernement et les mécanismes de microcrédit atteignent suffisamment les entrepreneurs socialement défavorisés et, si ce n'est pas le cas, prendre des mesures correctives soit par la mise en place de sections spécifiques au sein des mécanismes traditionnels, soit en lançant de nouveaux programmes ciblés visant les entrepreneurs défavorisés (les femmes et les jeunes entrepreneurs).
- S'attendre à devoir fournir un mécanisme de subventionnement fort aux programmes de garantie de prêts et de microcrédit qui visent spécifiquement les entrepreneurs issus de groupes défavorisés.
- Sensibiliser les entrepreneurs au potentiel des outils de financement en ligne (comme le financement participatif et les prêts entre particuliers), mais aussi introduire une législation adéquate pour éviter les abus et protéger les investisseurs.
- Encourager les liens entre les outils à base communautaire, tels que les groupes d'autofinancement, et les programmes gouvernementaux plus structurés qui visent à renforcer l'accès général des entrepreneurs au financement.
- Combiner les politiques au niveau de l'offre à de meilleures connaissances financières dans le chef des entrepreneurs défavorisés pour améliorer leurs chances d'obtenir un financement sur les marchés du crédit.

## ■ GLOSSAIRE

**Actifs de garantie** – Actifs des emprunteurs requis par les prêteurs pour accorder un prêt. Ils incluent généralement des biens (immobiliers, véhicules, etc.) pouvant être saisis, en tout ou en partie, par le prêteur en cas de défaut de paiement.

**Affacturage** – Vente de créances par une entreprise à une société d'affacturage à une valeur actualisée. Cette technique de financement est utilisée pour faire face aux urgences de trésorerie lorsque les entrepreneurs préfèrent recevoir un paiement réduit immédiatement plutôt qu'attendre le paiement intégral, mais ultérieur, des créances.

**Bâle III** – Ensemble de nouvelles règles et réglementations régissant le secteur bancaire, mis en place à la suite de la crise économique mondiale de 2008 et qui sera pleinement opérationnel à l'horizon 2018. Ces réglementations établissent principalement des exigences plus strictes en matière de capital et de liquidités afin de rendre les banques plus résistantes à de futures crises économiques.

**Crédit commercial** – Les prêteurs ne sont pas des institutions financières mais les fournisseurs de l'entreprise. Ceux-ci permettent aux acheteurs de payer des factures dans un délai de retard convenu (généralement entre 30 et 90 jours). Les entrepreneurs peuvent dès lors utiliser une partie des recettes pour payer les biens et services fournis. Cette pratique est courante dans la vente au détail.

**Crédit-bail** – Location d'équipement professionnel en échange d'une redevance mensuelle. L'entrepreneur qui recourt au crédit-bail peut ou ne peut pas, selon les termes du contrat, devenir propriétaire de l'équipement à la fin de la période de location.

**Découverts** – Lignes de crédit par lesquelles les établissements de crédit permettent aux emprunteurs de retirer plus d'argent que n'en contiennent leurs dépôts. Ils ont généralement un plafond qui reflète la perception du risque que les banques attribuent aux emprunteurs. Il s'agit d'une source très onéreuse de financement externe auquel les entrepreneurs ont néanmoins fréquemment recours.

**Éducation financière** – Processus par lequel des consommateurs et/ou investisseurs améliorent leur connaissance des produits, concepts et risques financiers et acquièrent au moyen d'une information, d'un enseignement ou d'un conseil objectif, les compétences et la confiance nécessaires pour devenir plus sensibles aux risques et opportunités en matière financière, faire des choix raisonnés, en toute connaissance de cause, savoir où trouver une assistance financière et prendre d'autres initiatives efficaces pour améliorer leur bien-être financier (OCDE, 2005).

**Finance islamique** – Activité de financement conforme à la charia qui interdit aux prêteurs de demander des intérêts aux emprunteurs. Le prêt n'est pas interdit, mais les prêteurs sont considérés comme des parties prenantes. Jusqu'à présent, ce type de finance est davantage utilisé par de grands fonds d'investissement plutôt que pour soutenir des entrepreneurs.

**Financement participatif («crowdfunding»)** – Transfert collectif de ressources relativement modestes par le biais de prêts ou de titres de participation dans un projet entrepreneurial. Cela se fait habituellement à l'aide d'une plate-forme Internet faisant office de point de rencontre virtuel entre les entrepreneurs et les investisseurs.

**Garantie de prêt** – Engagement d'une tierce partie à couvrir une partie des pertes liées à un défaut de paiement. Cette garantie peut être fournie par le gouvernement et/ou par une société d'affaires privée. Elle est soutenue par un fonds agissant à titre de garantie.

**Groupes d'autofinancement** – Systèmes à base communautaire dans lesquels les membres font des dépôts et se prêtent de l'argent les uns aux autres. Ils ne dépendent pas de l'aide extérieure d'institutions philanthropiques ou financières et ne prêtent que dans la limite des ressources qu'ils possèdent.

**Microcrédit** – Prêts d'un faible montant accordés à des emprunteurs qui éprouvent des difficultés à obtenir des crédits auprès des banques traditionnelles. Ce type de financement consiste en de petites sommes, généralement à des taux d'intérêt plus élevés que ceux disponibles auprès des banques traditionnelles, afin de refléter le profil plus risqué de l'emprunteur. Dans l'UE, le seuil de microcrédit est fixé à 25 000 EUR.

## ■ POUR EN SAVOIR PLUS...

Molenaar, K. (2013), «Financing of Micro, Small and Medium Enterprises for Underrepresented and Socially Disadvantaged Groups», document de travail préparé pour le programme LEED de l'OCDE, mars 2013.

## ■ BIBLIOGRAPHIE

Agrawal, A., Catalini, C. et Goldfarb, A. (2011), «The Geography of Crowdfunding», *NBER Working Paper Series*, n° 16820, Cambridge, Massachusetts.

Alesina, A., Lotti, F. et Mistrulli, P.E. (2013), «Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy», *Journal of the European Economic Association*, vol. 11 (s1), pp. 45-66.

Amatucci, F. et Sohl, J. (2004), «Women Entrepreneurs Securing Business Angel Financing: Tales from the Field», *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, vol. 6 (2-3), pp. 181-196.

Atkinson, A. et Sale, F. (2012), «Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study», *Documents de travail de l'OCDE sur la finance, l'assurance et les pensions privées*, n° 15, Paris.

Avery, R., Bostic, R., Samolyk, K. (1998), «The Role of Personal Wealth in Small Business Finance», *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, pp. 1019-1061.

Banque centrale européenne (2013), *Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area: October 2012 to March 2013*, avril 2013, Bruxelles.

Beck, T., Klapper, L. et Mendoza, J. (2010), «The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World», *Journal of Financial Stability*, vol. 6 (1), pp. 10-25.

Brana, S. (2013), «Microcredit: An answer to the Gender Problem in Funding», *Small Business Economics*, vol. 40, pp. 87-100.

Caliendo, M. (2013), «New Evidence on the Effects of Start-Up Subsidies for the Unemployed», Conférence internationale sur les politiques actives du marché du travail, DARES, Paris, 15 février 2013.

Caliendo M., Hogenacker, J., Künn, S. et Wießner, F. (2012), «Alte Idee, neues Programm: Der Gründungszuschuss als Nachfolger von Überbrückungsgeld und Ich-AG», *Journal for Labour Market Research*, vol. 45, n° 2, pp. 99-123.

Caliendo, M. et Künn, S. (2011), «Start-Up Subsidies for the Unemployed: Long-term Evidence and Effect Heterogeneity», *Journal of Public Economics*, vol. 95 (3-4), pp. 311-331.

Columba, F., Gambacorta, L. et Mistrulli, P. (2010), «Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance», *Journal of Financial Stability*, vol. 6 (1), pp. 45-54.

Commission européenne (2010), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Flash Eurobarometer 283*, Bruxelles.

Commission européenne (2011), *2011 SMEs' Access to Finance Survey*, Bruxelles.

Commission européenne (2013a), *Entrepreneurship in the EU and beyond – Flash Eurobarometer 354*, Bruxelles.

Commission européenne (2013b), *Mise en œuvre de l'instrument européen de microfinancement Progress – 2012*, Bruxelles.

Community of Practice on Inclusive Entrepreneurship (COPIE) (non daté), *Designing Microfinance Operations in the EU: A Manual on how to Build Microfinance Support Programmes Using the ESF*, [http://www.cop-ie.eu/sites/default/files/COPIE\\_Access\\_to\\_Finance\\_Manual.pdf](http://www.cop-ie.eu/sites/default/files/COPIE_Access_to_Finance_Manual.pdf)

Cowling, M. (2010), *Economic Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee (SFLG) Scheme*, Institute for Employment Studies, Department for Business Innovation and Skills, Gouvernement britannique, [www.bis.gov.uk/files/file54112.doc](http://www.bis.gov.uk/files/file54112.doc)

De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R. et Mar, D. (2012), A Framework for European Crowdfunding, [www.crowdfundingframework.eu](http://www.crowdfundingframework.eu)

D'Ignazio, A. et Menon, C. (2013), «The Causal Effect of Credit Guarantees for SMEs: Evidence from Italy», document de travail de la Banque d'Italie n° 900.

- European Microfinance Network (EMN) (2010), *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*, document de travail n° 6, Fundación Nantik Lum.
- Eurostat (2011), «La proportion des demandes de prêt refusées aux PME s'est accrue avec la crise économique», communiqué de presse 144/2011, 3 octobre 2011.
- Evans, D. et Jovanovic, B. (1989), «An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints», *Journal of Political Economy*, vol. 97, pp. 808-827.
- Fairlie, R. (2010), «Assessing Access: Obstacles and Opportunities for Minority Small Business Owners in Today's Capital Markets», témoignage devant le Comité du Sénat américain sur les petites entreprises et l'entrepreneuriat, 15 avril 2010.
- Fonds européen d'investissement (2009), «Microfinance in Europe: A Market Overview», document de travail 2009/01, Luxembourg.
- Fonds européen d'investissement (2012), «Progress for Microfinance in Europe», document de travail 2012/13, Luxembourg.
- Green, A. (2005), «Combining Strengths: Synergies between Cluster Development and Microfinance», document de travail technique sur les PME n° 14, ONUDI, Vienne.
- Harrison, R. et Mason, C. (2007), «Does Gender Matter? Women Business Angels and the Supply of Entrepreneurial Finance», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31 (3), pp. 445-472.
- Kon, Y. et Storey, D. (2003), «A Theory of Discouraged Borrowers», *Small Business Economics*, vol. 21 (1), pp. 37-49.
- Ledgerwood, J. (1998), *Manuel de microfinance: une perspective institutionnelle et financière*, Banque mondiale, Washington DC.
- Lelarge, C., Sraer, D. et Thesmar, D. (2010), «Entrepreneurship and Credit Constraints: Evidence from a French Loan Guarantee Programme», in Lerner, J. et Schoar, A. (éd.), *International Differences in Entrepreneurship*, pp. 243-273, National Bureau of Economic Research.
- Mason, C. et Kwok, J. (2010), «Investment Readiness Programmes and Access to Finance: A Critical Review of Design Issues», *Local Economy*, vol. 25 (4), pp. 269-292.
- Muravyev, A., Schäfer, D., Talavera, O. (2009), «Entrepreneurs' Gender and Financial Constraints: Evidence from International Data», *Journal of Comparative Economics*, vol. 37 (2), pp. 270-286.
- OCDE (2005), *Recommendations on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness*, Paris.
- OCDE (2011), *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, Paris.
- OCDE (2012a), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*, Paris.
- OCDE (2012b), *OECD/INFE High-Level Principles on National Strategies for Financial Education*, Paris.
- OCDE (2013), «SMEs and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in Supporting Finance for Small and Medium-Sized Enterprises», rapport non publié ([www.oecd.org/cfe/sme](http://www.oecd.org/cfe/sme)).
- OCDE (à paraître), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, Paris.
- OCDE/Commission européenne (2012a), *L'activité entrepreneuriale en Europe – Synthèse sur l'entrepreneuriat des jeunes*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg.
- OCDE/Commission européenne (2012b), *L'activité entrepreneuriale en Europe – Synthèse sur l'entrepreneuriat des seniors*, Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg.
- OCDE/Commission européenne (2013), *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, Éditions OCDE, Paris.

Pew Forum (2011), *The Future of the Global Muslim Population*, Washington DC.

Saxenian, A. L. (2006), *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Stresemann Foundation (2012), «Intrinsic Barriers of Islamic Finance: Sharia Scholars and the Low Muslim Income», Löbdergraben, Allemagne.

Underwood, T. (2006), «Overview of the Microcredit Sector in Europe: 2004-2005», document de travail n° 4 du European Microfinance Network.

OCDE/Commission européenne

**Accès au financement pour la création d'entreprise dans le cadre de l'entrepreneuriat inclusif —  
L'activité entrepreneuriale en Europe**

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne

2014 — 30 p. — 21 × 29,7 cm

Commission européenne  
ISBN 978-92-79-33517-4

Cette synthèse a été réalisée par l'OCDE et la Commission européenne afin d'examiner la manière dont la politique peut promouvoir l'entrepreneuriat et le travail indépendant au sein des groupes sociaux qui tendent à être défavorisés ou sous-représentés dans ces activités. Elle examine des données portant sur l'ampleur et sur la nature des financements, ainsi que sur les obstacles auxquels ces groupes sont souvent confrontés. La synthèse aborde ensuite les approches politiques traditionnelles en matière de subventions et de prêts, ainsi que les politiques émergentes les plus récentes, telles que les garanties, le microcrédit, le financement participatif, les investisseurs providentiels et la finance islamique. Elle présente également le rôle de l'éducation financière. Cette synthèse fournit un certain nombre d'exemples d'approches politiques qui ont été couronnées de succès dans les États membres de l'Union européenne.

Cette synthèse s'inscrit dans une série de documents sur l'entrepreneuriat inclusif publiés par l'OCDE et la Commission européenne. Cette série comprend des synthèses sur l'entrepreneuriat des jeunes, l'entrepreneuriat des seniors, l'entrepreneuriat social, l'évaluation des actions pour l'entrepreneuriat inclusif, les nouveaux outils de financement pour la création d'entreprises par des groupes socialement exclus et l'entrepreneuriat des personnes handicapées ainsi qu'un rapport intitulé «The Missing Entrepreneurs». Tous ces documents sont disponibles en anglais, en français et en allemand à l'adresse <http://www.oecd.org/fr/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>.



## COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE?

### Publications gratuites:

- un seul exemplaire:  
sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- exemplaires multiples/posters/cartes:  
auprès des représentations de l'Union européenne ([http://ec.europa.eu/represent\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/represent_fr.htm)),  
des délégations dans les pays hors UE ([http://eeas.europa.eu/delegations/index\\_fr.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/index_fr.htm)),  
en contactant le réseau Europe Direct ([http://europa.eu/europedirect/index\\_fr.htm](http://europa.eu/europedirect/index_fr.htm))  
ou le numéro 0080067891011 (gratuit dans toute l'UE) (\*).

(\* Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

### Publications payantes:

- sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

### Abonnements:

- auprès des bureaux de vente de l'Office des publications de l'Union européenne ([http://publications.europa.eu/others/agents/index\\_fr.htm](http://publications.europa.eu/others/agents/index_fr.htm)).

## COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'OCDE?

- OCDE iLibrary: <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- La librairie en ligne de l'OCDE: <http://www.oecdbookshop.org/>

Cette synthèse a été préparée par la division «Développement économique et création d'emplois locaux» (LEED) de l'OCDE avec le soutien financier de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion de la Commission européenne.



Office des publications

ISBN 978-92-79-33517-4



9 789279 335174