



Les Notes de l'Institut d'émission

Avril 2011



Le microcrédit professionnel en outre-mer : de la création de mono-entreprise au développement économique durable



**Le microcrédit en outre-mer :
de la création de mono-entreprise au développement économique durable**



Les Instituts d'émission remercient l'ensemble des acteurs rencontrés à Paris et dans les DOM et COM pour leur disponibilité et les nombreuses données qu'ils leur ont fournies.

Leurs remerciements vont également à Samira Briki, stagiaire aux Instituts, pour son précieux travail de traitement des données.



**Le microcrédit en outre-mer :
de la création de mono-entreprise au développement économique durable**



SYNTHÈSE

Développé initialement dans les pays du Sud pour permettre à la population de sortir de la pauvreté en créant de petites activités économiques, le concept de microcrédit s'est peu à peu étendu aux pays développés, et notamment à l'Europe. Au prix de modifications qui n'ont pas altéré son principe, il a fait aujourd'hui la preuve de son utilité.

Un modèle original s'est développé en France, s'appuyant sur des associations dont le financement est largement soutenu par les pouvoirs publics. Signe à la fois de l'utilité de cet outil, confirmé par le contexte économique difficile que nous traversons, et de la nécessité de le conforter après des années d'essor, de nombreux rapports ont été récemment publiés sur le sujet. Ces initiatives n'ont en général pas traité de la place du microcrédit en outre-mer.

De par leurs spécificités en termes de dynamisme de la création et de tissu d'entreprises, mais aussi en raison d'une demande potentielle importante liée à de forts taux de chômage et à une part importante de personnes en situation d'exclusion, les géographies ultramarines semblent pourtant particulièrement concernées par ces dispositifs. L'accompagnement, notion clé du microcrédit, est parfaitement adapté à des populations en moyenne plus fragiles. C'est pourquoi les instituts d'émission (IEDOM et IEOM) ont mené une étude sur ce thème, tant en agence qu'à Paris, dont cette note présente la synthèse¹.

Il apparaît que le modèle « français » de microcrédit professionnel s'est particulièrement développé en outre-mer : la part des nouvelles entreprises financées par un microcrédit est plus importante qu'en métropole et en constante progression. Cette diffusion s'est faite sans adaptation majeure : les acteurs sont pour la plupart les mêmes qu'en métropole et ils n'ont modifié leurs produits qu'à la marge, essentiellement à Mayotte et à Wallis-et-Futuna. Les analyses du profil des bénéficiaires laissent entrevoir des différences, mais elles ne sont pas fondamentales : les secteurs financés sont les mêmes – commerces et services – même si la part des activités agricoles financées est plus forte en outre-mer ; la part des jeunes bénéficiaires y est plus importante et le public un peu plus féminin ; le poids des bénéficiaires de minima sociaux est plus élevé, mais pas autant qu'on aurait pu l'anticiper en raison de la différence observée au niveau de la population dans son ensemble ; enfin les qualifications des bénéficiaires sont assez disparates selon les géographies concernées. Il semble aussi que les microcrédits non bancaires soient plus souvent utilisés pour pérenniser une microactivité déjà existante ou la sortir de l'informel.

On note cependant une différence très importante en termes d'effet de levier. Le couplage des prêts d'honneur avec un prêt bancaire est beaucoup moins fréquent et, même quand il se produit, le montant du prêt bancaire est en moyenne très inférieur.

Au total, le constat est partagé. Le microcrédit a parfaitement réussi en outre-mer : il a permis à de très nombreuses personnes de sortir de la précarité en développant leur activité. Cependant, s'il touche les exclus, il ne semble pas concerner suffisamment les « plus démunis d'entre les démunis » comme l'indique la structure des bénéficiaires, proche de celle de la France entière. De plus, il semble connaître une moindre réussite en ce qui concerne l'accompagnement vers la bancarisation, ce qui risque de limiter le microcrédit dans l'outre-mer à une simple réponse au chômage, sans lui permettre de jouer son rôle d'outil de développement économique durable.

¹ Voir aussi les notes rédigées par chacune des agences ainsi que la note expresse « Le microcrédit professionnel en outre-mer » qui présente les principales conclusions sur les sites www.iedom.fr et www.ieom.fr.



**Le microcrédit en outre-mer :
de la création de mono-entreprise au développement économique durable**



Sommaire

PROBLEMATIQUE	9
I – UN CONTEXTE FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DU MICROCRÉDIT	12
1 - Une demande potentiellement importante	12
2 - Une dynamique soutenue de création d'entreprises.....	13
II – LE PAYSAGE INSTITUTIONNEL : UNE MULTIPLICITÉ D'ACTEURS ET DE DISPOSITIFS	18
1 - Les pouvoirs publics	18
2 - Les réseaux non bancaires.....	19
3 - Les établissements financiers	22
4 - Le dispositif NACRE	22
III – LA PLACE DU MICROCRÉDIT EN OUTRE-MER	23
1 - Une part importante des créations financées par le microcrédit.....	23
2 - L'essor du microcrédit outre-mer	24
3 - Le dispositif NACRE	28
IV – CARACTÉRISTIQUES ET SPÉCIFICITÉS DU MICROCRÉDIT OUTRE-MER	32
1 - Un taux de couplage et un effet de levier très faibles	32
2 - Commerce et services comme en métropole mais part non négligeable de l'agriculture.....	33
3 - Des publics différents dans les deux réseaux principaux	34
4 - Un dispositif d'accompagnement globalement moins structuré	36
CONCLUSION	37
ANNEXES	
ANNEXE 1 - Les principes clés de la microfinance	38
ANNEXE 2 - Personnes rencontrées	40
ANNEXE 3 - Focus sur les différentes géographies	42
ANNEXE 4 - Références	46



**Le microcrédit en outre-mer :
de la création de mono-entreprise au développement économique durable**



PROBLÉMATIQUE

La microfinance permet de donner accès à des services financiers aux personnes exclues du système bancaire traditionnel. Elle s'est naturellement développée initialement dans les pays en développement où une majorité de la population est dans ce cas. Une de ses principales composantes est le microcrédit qui permet à des personnes n'ayant pas accès au crédit bancaire d'obtenir un financement pour développer un projet de petite taille.

Un concept développé dans les pays du Sud

Le concept de microcrédit tel que nous l'employons aujourd'hui est né il y a moins d'un demi-siècle au Bangladesh mais son origine est bien plus ancienne. On en retrouve les prémices en Europe au XV^e siècle avec les monts de piété développés par les franciscains. En 1653, un financier italien, Lorenzo Tonti, crée en France une nouvelle formule d'épargne sous la forme d'une association d'épargnants, qui donnera son nom à la tontine, très reprise ensuite en Afrique. A la fin du XIX^e siècle, on assiste au développement de nouvelles formes de banques qui n'étaient plus réservées à la bourgeoisie et aux milieux d'affaires : constituées en général sous forme de coopératives, ces institutions préfigurent le mouvement mutualiste (caisses Raiffaisien en Allemagne, Desjardin au Canada...).

Dans les années 1970, Muhammad Yunus fonde la Grameen Bank au Bangladesh afin de permettre aux femmes pauvres de développer de petites activités économiques. Les crédits sont en général accordés pour un an et le débiteur doit appartenir à un petit groupe de cinq personnes qui vont se porter garantes du remboursement. Cette mise en place d'un cadre de responsabilité collective permet d'obtenir des taux de remboursement très satisfaisants.

On assiste ensuite à une diffusion rapide du microcrédit : généralisation à de nombreux autres pays du Sud, création de l'Adie en France en 1989, premier sommet mondial du microcrédit à Washington en 1997 en présence du président américain Bill Clinton, adoption par le G8 en 2004 des onze principes devant présider au fonctionnement des institutions de microfinance rédigés par le *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP).

La reconnaissance internationale est acquise avec l'« année internationale du microcrédit » proclamée en 2005 par les Nations Unies et l'attribution en 2006 du Prix Nobel de la Paix au Professeur Muhammad Yunus.

Un développement rapide qui nécessite des ajustements

En 2010, 1900 institutions de microfinance (IMF) étaient recensées par le *MixMarket*, le site de référence sur ces institutions ; selon cette source, l'encours de crédit atteindrait 65,2 milliards de dollars en 2009 dans le monde, pour une demande estimée entre 250 et 300 milliards. Selon le rapport de la Campagne du sommet du microcrédit 2009, le nombre de microentrepreneurs bénéficiant de ce type de financement était de 190 millions. En dépit de l'internationalisation de cet outil, le poids des bénéficiaires de la zone Asie-Pacifique est prédominant (82 %), dont plus de la moitié pour l'Asie du Sud ; la place de l'Afrique subsaharienne est encore modeste (6 %, comme l'Amérique latine et les Caraïbes) et les bénéficiaires européens ne représentant que 3 %. En raison des disparités régionales de développement économique, la répartition géographique des encours est assez différente puisque les encours moyens s'étagent de 2 037 \$ en Europe centrale et orientale à 200 \$ en Asie.

Ce succès a son revers et des dérives ont pu être constatées : certaines institutions de microfinance ont notamment été épinglées pour des distributions de bénéfices très élevées dues à des taux d'intérêt excessifs, les méthodes parfois « musclées » de recouvrement de créances ont conduit à des drames humains qui ont parfois fait la une des media. De plus, le secteur du microcrédit n'a pas été épargné par la crise économique qui a parfois fortement pesé sur les taux de remboursement.

Ces dérives, dues souvent à une trop grande commercialisation et financiarisation de la microfinance, ne doivent pas en faire oublier le succès. Elles ont conduit à une prise de conscience de la nécessité de :

- renforcer le cadre réglementaire : le Comité de Bâle a publié en août 2010 un document *Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision* qui adapte les principes de la supervision bancaire aux activités de microfinance ;
- mettre un frein à certaines dérives liées souvent à une forte concurrence des IMF sur les créneaux les plus rentables et revenir vers une croissance maîtrisée reposant sur les principes de base (proximité, inclusion, services adaptés, transparence...) ;
- consolider les institutions souvent trop petites : certains praticiens estiment qu'il existe jusqu'à 10 000 IMF mais 76 d'entre elles (individuelles ou réseaux) financent environ 90 % des clients ;
- diversifier le modèle en direction de services qui font défaut aux plus démunis comme la microassurance.



Une adaptation aux pays développés

Le microcrédit est un des rares exemples d'une initiative originaire des pays du Sud qui a prouvé son utilité dans les pays développés. Si les objectifs y sont sensiblement les mêmes, le modèle qui y a été développé est différent et vise à insérer ou réinsérer les clients dans le système bancaire formel plutôt qu'à s'y substituer.

C'est dans le contexte de montée du chômage des années soixante-dix que des initiatives ont commencé à être prises en France pour favoriser l'insertion économique par le biais de l'entrepreneuriat.

En l'absence d'un véritable cadre et d'une définition précise du microcrédit, cette transposition d'un modèle venu du Sud à des économies développées a donné lieu à des interprétations très différentes. En effet, même si cet outil s'adresse en France à une population pour laquelle l'accès au crédit bancaire est problématique, les problèmes à résoudre ne sont pas les mêmes. Il ne s'agit pas de favoriser la bancarisation, presque complète, ni d'aider certaines personnes à survivre, puisqu'il existe des aides sociales, mais de permettre à des créateurs de réussir leur projet afin notamment de créer leur emploi et de sortir de l'assistanat.

Cette nécessaire transposition s'est faite de façon différente selon les conceptions qu'avaient les différents acteurs du microcrédit. On peut en effet en faire une lecture plutôt libérale (promotion de l'entreprise) ou sociale (modalité parmi d'autres de la politique de l'emploi). C'est la raison pour laquelle coexistent des acteurs très différents. Les uns tentent d'appliquer le modèle initial, telle l'Adie qui, sans chercher à couvrir l'ensemble de ses coûts, a pour objectif l'équilibre financier de son activité de crédit et pratique donc des taux relativement élevés, même s'ils n'ont rien à voir avec les taux à l'œuvre dans les pays en développement. Les autres, tels que France Active, France Initiative ou le Réseau Entreprendre, pratiquent le prêt d'honneur.

Cette adaptation s'est également faite de façon très disparate dans les différents pays européens tant en termes de montants que d'acteurs puisque la France est le seul pays avec la Roumanie à avoir autorisé l'émergence d'acteurs non bancaires. La France se caractérise également par la création du microcrédit personnel qui s'est développé à partir de 2006 sous l'impulsion du FCS (Fonds de cohésion sociale).

Un modèle économique et une mesure de l'impact encore en question

Les onze principes de la microfinance (cf. annexe 1) insistent sur la nécessité d'un modèle économique viable. Selon ceux-ci, il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations afin de pouvoir toucher un grand nombre de personnes car sinon les IMF resteront limitées par la précarité des subventions ; cela implique que le plafonnement des taux d'intérêt est néfaste puisqu'il empêche les IMF de couvrir leurs coûts alors qu'accorder un grand nombre de prêts de faible montant est plus coûteux que quelques prêts importants.

Ce modèle est en général respecté dans les pays du Sud où les populations pauvres sont conduites à accepter de forts taux d'intérêt faute d'une offre de crédit diversifiée ; de plus, la faiblesse des coûts fixes due au caractère souvent informel de l'économie conduit à un rendement élevé du capital. Les taux d'intérêt y sont donc en général assez élevés (de l'ordre de 30 %). L'équilibre financier est également assuré par une politique active pour assurer des taux de remboursement élevés : focalisation sur un public de femmes (dont il est prouvé qu'il rembourse davantage), échéanciers resserrés, responsabilité solidaire, accompagnement... Il n'est en revanche pas généralisé dans les pays du Nord.

La question de la mesure de l'impact de la microfinance et plus spécifiquement du microcrédit est complexe. Il est clair qu'en termes macroéconomiques cet impact est minime, les montants étant par définition très faibles. Il faut plutôt réfléchir en termes d'impact social : le microcrédit aide-t-il effectivement ses bénéficiaires à sortir de la pauvreté ? Si oui, n'en seraient-ils pas sortis de toute façon (parce que ce sont les plus entreprenants par exemple) et le microcrédit a-t-il été l'instrument le plus efficace ?

La recherche sur le sujet est encore loin d'avoir abouti à un consensus. Le seul point sur lequel une majorité des intervenants converge est que le microcrédit, sans être un substitut à de véritables politiques de développement ou d'aide, est un outil peu coûteux permettant de sortir des individus de la pauvreté.



Un objet d'attention croissante en France

Le microcrédit, et plus généralement la microfinance, font en France l'objet d'une attention croissante. Sans prétendre à l'exhaustivité, on peut citer la mise en place en 2006 de l'Observatoire de la microfinance de la Banque de France qui produit depuis 2008 un rapport annuel, la mission de l'Inspection Générale des finances sur le développement du microcrédit en France dont le rapport a été publié en 2010, le rapport et le projet d'avis du Conseil économique, social et environnemental en mai 2010. On peut aussi noter la mise au point du premier « baromètre de la microfinance » présenté lors du forum Convergences². Plusieurs ouvrages ou articles s'interrogeant sur le modèle et les mesures d'impact de cet outil ont notamment été écrits ces dernières années.

Cet intérêt peut être expliqué par de multiples facteurs. La crise économique et l'augmentation du chômage qu'elle a entraînée en est une des explications les plus immédiates, à relier sans doute avec un changement de l'image de l'entreprise. Il n'est pas sans lien non plus avec le fait que le développement a été jusque là très empirique. Il était donc nécessaire de procéder à une réflexion sur les finalités et à une clarification. C'est dans ce cadre que des tentatives de définition et de meilleur recensement ont été faites³ ou que des aménagements réglementaires ont été apportés⁴.

Nécessité d'un focus sur le microcrédit en outre-mer

Toutes ces initiatives ont en général peu étudié la situation dans les outre-mer français. Ils sont cités rapidement dans le rapport du CESE mais pas dans celui de l'IGF, du moins pas explicitement ; pour des raisons pratiques, ils sont absents du recensement fait par l'Observatoire de la microfinance.

Intuitivement, il pouvait sembler que le microcrédit était un outil bien adapté à l'outre-mer en raison de spécificités du marché du travail, du tissu d'entreprises... D'une façon informelle, on pouvait observer que certains des acteurs actifs sur le microcrédit en France intervenaient largement dans les DOM et/ou les COM, alors que d'autres étaient plus en retrait, mais était-ce un problème d'offre ou de demande ? Parallèlement à cette interrogation « quantitative », se posait une question « qualitative » : le développement du microcrédit en outre-mer se faisait-il par copie de celui à l'œuvre en France métropolitaine ou conduisait-il à des aménagements du modèle ?

C'est dans ce contexte que les instituts d'émission (IEDOM et IEOM) ont lancé une étude sur ce thème en milieu d'année 2010. Ce projet a été mené tant à Paris qu'en agences et, sans prétendre à l'exhaustivité, il a permis de rencontrer⁵ la plupart des intervenants sur ce sujet, les institutionnels comme les associations. Son champ a été volontairement restreint au microcrédit professionnel. Le recueil de données s'est heurté à deux obstacles : d'une part, les statistiques relatives à l'activité du microcrédit dans les géographies ultramarines sont souvent agrégées dans les chiffres nationaux, comme c'est aussi le cas dans d'autres domaines ; d'autre part les données relatives au microcrédit ne sont pas encore recensées de façon exhaustive⁶. Des statistiques propres à ces géographies ont été obtenues auprès des opérateurs nationaux (statistiques produites par l'Adie, France Initiative, la Direction générale de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, la Caisse des Dépôts...) et comparées avec les données nationales, parfois régionales lorsque cela a été possible. Elles ont été complétées par des éléments d'ordres quantitatif et qualitatif obtenus auprès des acteurs concernés dans les géographies ultramarines.

Plusieurs notes ont déjà été publiées dans les différentes géographies⁷. La présente note n'a pas pour objet d'en faire une synthèse mais de tenter de répondre de façon globale aux questions précédentes. La première partie expose les spécificités de l'outre-mer qui créent un contexte favorable au développement du microcrédit ; la deuxième partie décrit les principaux acteurs et dispositifs ; les deux dernières parties proposent une étude du poids, du développement et des spécificités du microcrédit en outre-mer, en essayant, dans la limite des données disponibles, de ne pas réduire les comparaisons à France métropolitaine-ensemble de l'outre-mer mais en cherchant quelle est la place de chaque DOM ou COM par rapport aux différentes régions françaises.

² organisé par ACTED (Agency for Technical Cooperation and Development), l'AFD (Agence Française de Développement) et le Crédit Coopératif qui s'est tenu en mai 2010.

³ Voir notamment les travaux dans le cadre du groupe de travail du CNIS sur le microcrédit.

⁴ L'ordonnance n° 2010-76 du 21 janvier 2010 (article 1) a placé les associations délivrant des microcrédits sous la compétence de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP).

⁵ Les auteurs remercient l'ensemble des personnes rencontrées et l'ensemble des associations ou institutions qui ont donné de leur temps. Sans eux, cette étude n'aurait pu être menée. La liste est en annexe 2.

⁶ Comme le souligne le rapport de l'IGF de 2009 : « En l'absence de définition générale, seule l'activité des associations habilitées est aisément identifiable, le microcrédit professionnel bancaire étant plus difficile à appréhender ».

⁷ Dans la collection Note expresse Éclairage, disponibles sur les sites www.iedom.fr et www.ieom.fr.



I – UN CONTEXTE FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DU MICROCRÉDIT

1 - Une demande potentielle importante

1-1 Des taux de chômage structurellement élevés dans les DOM

Le chômage est structurellement élevé dans les DOM. Après deux années consécutives de baisse du taux de chômage (en 2006 et 2007), les départements d'outre-mer enregistrent à nouveau une forte dégradation du marché du travail depuis fin 2008. La progression du taux de chômage a été particulièrement vive à La Réunion (+ 4,7 points entre 2007 et 2010) qui a été touchée de plein fouet par l'arrêt des grands chantiers et la chute de la commande publique. Le taux de chômage des jeunes de 15 à 24 ans est particulièrement élevé dans les DOM et a fortement progressé : il est de 62,2 % à la Martinique, 56,5 % à la Guadeloupe, 56,5 % à La Réunion et 45,1 % en Guyane, contre 26,8 % pour l'ensemble de la France selon l'enquête emploi 2010.

Tableau 1 : Évolution du taux de chômage dans les DOM 2006-2010

	Guadeloupe	Guyane	Martinique	La Réunion
2006	25,1%	27,6%	23,0%	27,5%
2007	22,7%	20,3%	21,2%	24,2%
2008	22,0%	21,8%	22,4%	24,5%
2009	23,5%	20,5%	22,0%	27,2%
2010	23,8%	21,0%	21,0%	28,9%

Source : INSEE

En Polynésie française, l'estimation du chômage réel est difficile car il n'y a pas d'obligation pour les demandeurs d'emploi de s'inscrire au Service de l'emploi, de la formation et de l'insertion professionnelles (SEFI). D'après le recensement de 2007, le taux de chômage atteignait 11,7 % de la population active, inchangé par rapport à 2002. La fragilisation de la conjoncture a eu pour conséquence une contraction du marché de l'emploi : entre fin 2007 et fin 2009, les effectifs salariés du secteur marchand ont baissé de 5 % (soit une destruction d'environ 3 500 emplois).

En Nouvelle-Calédonie, le taux de chômage est estimé à 6,4 % en 2009. En 2009, le nombre de demandeurs d'emploi indemnisés au titre du chômage total a connu une hausse importante (+27 % par rapport à 2008 mais ce chiffre doit être relativisé par des changements administratifs).

À Mayotte, avec une population active d'environ 51 500 personnes, le taux de chômage avoisine les 26 %, soit 4 points de moins qu'en 2002. Mais ce niveau « officiel » ne traduit pas la même réalité qu'en métropole : les chiffres du chômage sont biaisés du fait du recours encore répandu au travail clandestin et un chômage « caché », difficile à évaluer, persiste.

1-2 Une forte proportion de personnes en situation d'exclusion

Les taux de chômage endémiques et la faiblesse de l'économie marchande locale expliquent le poids des prestations sociales dans les revenus des populations. En 2008, le RMI concernait 20,6 % des Réunionnais, près de 15 % des Guadeloupéens ou Guyanais, 13,7 % des Martiniquais, contre 3,1 % pour l'hexagone. Comparés à ceux de la métropole, les taux de pauvreté sont sensiblement plus élevés dans les DOM (13,2 % de la population hexagonale, 37,6 % à la Martinique, 45,8 % à la Guadeloupe, 49,7 % en Guyane et 52 % à La Réunion si on considère le seuil de pauvreté métropolitain en 2006, soit 880 € mensuel). Les taux de pauvreté et les inégalités ont augmenté entre 2001 et 2006.

En Polynésie et à Wallis-et-Futuna, il n'existe pas de dispositif d'indemnisation en cas de perte d'emploi, ni de revenu minimum d'insertion (RMI). En Polynésie française, l'enquête sur les conditions de vie réalisée en 2009 sur Tahiti et Moorea (qui regroupe les trois-quarts de la population polynésienne) par l'AFD et l'ISPF montre que 20 % des ménages (28 % de la population) vivent en-dessous du seuil de pauvreté monétaire relative, défini comme correspondant à 48 692 F CFP (410 €) par mois et par unité de consommation. Cette enquête met en lumière la dégradation de la situation par rapport à l'enquête sur le budget des familles de l'ISPF de 2001 qui avait établi ce taux à 18 %.



Des dispositifs d'indemnisation spécifiques en Nouvelle-Calédonie et à Mayotte

En Nouvelle-Calédonie, le régime d'assurance chômage total géré par la CAFAT permet aux salariés qui ont perdu leur emploi de bénéficier pendant neuf mois d'une allocation mensuelle égale à 75 % du salaire minimum garanti (SMG). Le chômage partiel, géré conjointement par la CAFAT et la Direction du travail et de l'emploi, permet aux salariés subissant une perte de revenus imputable soit à la fermeture temporaire de leur entreprise, soit à la réduction de l'horaire de travail habituel, de bénéficier d'une allocation spécifique à la charge du régime d'assurance chômage dans la limite des crédits disponibles.

A Mayotte, les incitations financières pour s'inscrire à Pôle emploi sont faibles, les indemnités chômage étant encore peu développées. La Caisse d'assurance chômage de Mayotte (CACM), opérationnelle depuis 2006, ne prend en charge que les licenciés de contrats à durée indéterminée (CDI) et/ou les licenciés économiques.

2 - Une dynamique soutenue de création d'entreprises

2-1 Un tissu de petites entreprises dominé par les services

La part des établissements de moins de 10 salariés est supérieure à 90 % dans les géographies ultramarines, comme en France métropolitaine. En revanche, la part des entreprises unipersonnelles (comptant 0 salarié) y est significativement supérieure, notamment aux Antilles et en Nouvelle-Calédonie.

Tableau 2 : Répartition des entreprises selon la tranche d'effectif au 31 décembre 2008 (en %)

en %	0 salarié	1 à 9 salariés	10 à 19 salariés	20 à 49 salariés	50 à 99 salariés	100 salariés ou plus	Nombre d'entreprises
Province	62,3	30,4	3,7	2,3	0,8	0,6	3 982 821
Guadeloupe	82,8	13,4	2,1	1,1	0,3	0,3	54 038
Guyane	70,8	22,5	3,2	2,3	0,8	0,5	12 810
Martinique	78,4	17,3	2,3	1,3	0,5	0,3	49 082
La Réunion	68,8	24,9	3,1	2,2	0,6	0,5	59 932
Polynésie*		98,3**	0,7	0,6	0,2	0,2	52 989
Nouvelle-Calédonie	79,3	17,0		3,50		0,2	24 206
France ***	62,6	30,0	3,6	2,3	0,8	0,6	5 160 711

champ : Établissements actifs au 31 décembre 2008, hors défense

*décembre 2009

** moins de 10 salariés

***France (au sens du territoire économique) : métropole et DOM.

Source : Insee, Clap, ISPF, ISEE

La comparaison de la répartition par secteurs d'activité avec la France dans son ensemble n'est pas forcément pertinente en raison de la structure particulière du tissu des entreprises en Ile de France. On compare donc la répartition des entreprises par secteur d'activité entre la province et les DOM-COM. Si le tissu ultramarin est assez diversifié, on note cependant deux constantes : une part plus importante des entreprises dans les secteurs de la construction (sauf en Polynésie) et du « Commerce, transports, services divers » (sauf à Mayotte). La part de l'industrie n'y est pas significativement inférieure, à l'exception de Mayotte et la Polynésie française où le secteur « Industrie » ne concentre respectivement que 3,5 % et 4,6 % des établissements.



Tableau 3 : Répartition des entreprises par secteur d'activité au 31 décembre 2008

en %	Agriculture, sylviculture et pêche	Industrie	Construction	Commerce, transports, services divers	Adm. publique
Province	15,6	6,1	9,5	53,9	15,0
France métropolitaine	12,6	5,8	9,2	58,1	14,3
Guadeloupe	16,2	6,3	11,7	57,3	8,5
Guyane	9,8	9,6	13,3	57,6	9,8
Martinique	9,6	6,5	10,1	64,7	9,1
La Réunion	12,2	6,6	10,6	56,1	14,5
Mayotte	23,1	3,5	14,2	47,6	11,6
Polynésie	16,4	4,6	8,4		70,5
Nouvelle-Calédonie*		10,2	27,0		63,8
France**	12,6	5,8	9,3	58,1	14,2

* hors agriculture

** France (au sens du territoire économique) : métropole et DOM.

Source : INSEE (Clap), ISEE, ISPF

La répartition de l'emploi salarié par secteur donne des résultats un peu différents. La part des emplois industriels est significativement inférieure, les entreprises industrielles dont il est question plus haut sont donc en général de petites structures, et celle des emplois dans l'administration publique de 3 à 5 points supérieure dans les DOM.

Tableau 4 : Répartition de l'emploi par activité en 2008

	Agriculture, sylviculture et pêche	Industrie	Construction	Commerce	Transports	Hébergement- Restauration	Services	Administration publique
Guadeloupe	6,70%	7,00%	7,70%	15,70%	5,00%	4,90%	32,20%	20,90%
Martinique	5,30%	7,30%	7,60%	14,10%	5,00%	4,40%	35,20%	21,00%
Guyane	2,90%	8,40%	9,40%	11,90%	5,10%	3,00%	27,60%	31,80%
La Réunion	3,70%	7,70%	9,40%	15,40%	4,70%	3,20%	30,50%	25,30%
France*	3,10%	14,30%	7,00%	13,80%	5,70%	4,00%	36,00%	16,20%

* France (au sens du territoire économique) : métropole et DOM.

Source : INSEE (Clap)

2-2 Des taux de création d'entreprises et de pérennité élevés

Le taux de création d'entreprises par rapport à la population est plus élevé dans les DOM qu'en France en moyenne sur la période 2004/2008 : alors qu'en province, on observe 205 créations d'entreprises pour 10 000 habitants, ce ratio est de 534 à la Guadeloupe, 243 en Guyane, 385 à la Martinique et 343 à La Réunion.

La forte croissance économique de la dernière décennie⁸ s'est traduite par une augmentation de 47 % du nombre d'entreprises calédoniennes entre 1998 et 2008, soit un rythme de croissance annuel de 3,9 % nettement supérieur au rythme de 2,5 % constaté en métropole. Le taux de créations d'entreprises⁹, qui a atteint 17 % en moyenne entre 1998 et 2008, a connu une accélération depuis 2002 pour atteindre 19 % en 2008.

Les résultats de l'enquête SINE 2006 (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) de l'INSEE montrent que le taux de pérennité à trois ans des entreprises ultramarines est supérieur à celui qu'on observe pour la France (66 %) à la Guadeloupe (67 %), à la Martinique (68 %) et en Guyane (68,5 %), les entreprises réunionnaises présentant avec la région Picardie, le taux de pérennité le plus faible (61 %). Le taux de pérennité des entreprises a eu tendance à diminuer entre les deux enquêtes (2002 et 2006) à la Guadeloupe (-4 points) et en Guyane (-5 points). Il est resté stable à la Martinique et a augmenté à la marge à la Réunion (+2 points). Si on considère la cohorte des entreprises créées en 2003, on constate que le taux de survie à 5 ans des entreprises calédoniennes (54 %) est légèrement supérieur au taux moyen métropolitain (52 %), équivalent à celui observé à la Martinique (55 %) mais supérieur à celui des entreprises réunionnaises (46 %).

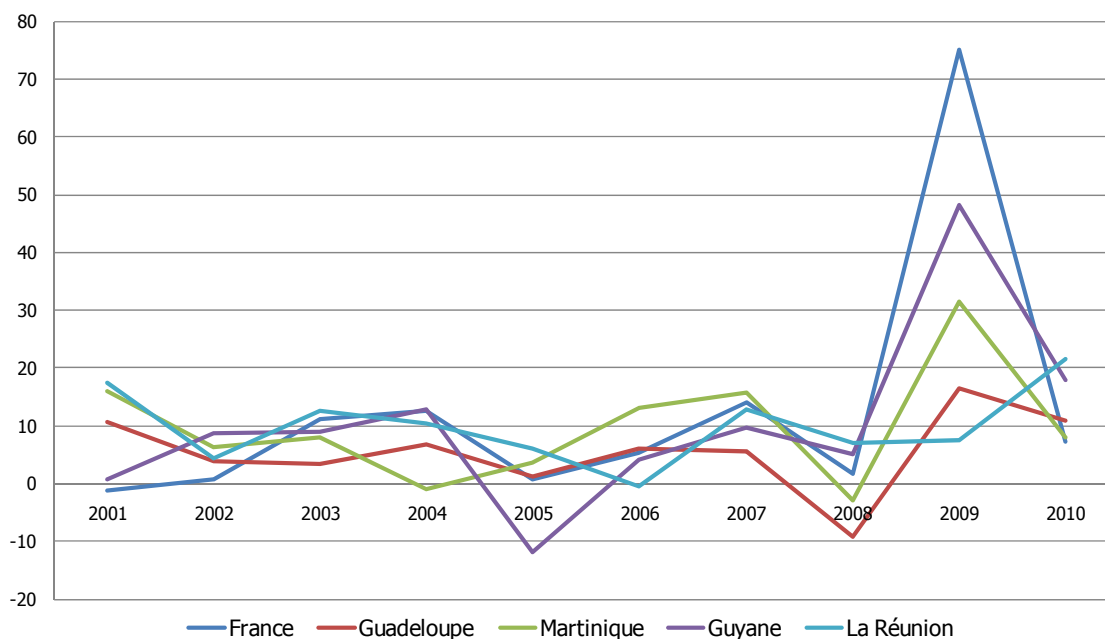
⁸ Voir l'étude CEROM, *Les défis de la croissance calédonienne*, 2008.

⁹ Nombre d'entreprises créées/reprises/réactivées dans l'année / stock d'entreprises en début d'année.



En moyenne sur la décennie 2000, les DOM ont connu une progression des créations d'entreprises plus forte que la France sauf en 2009 où les créations augmentent de 75 % pour la France contre seulement 21,6 % à La Réunion, 17,8 % à la Guadeloupe, 10,8 % à la Martinique et 8,1 % en Guyane. Cette tendance est confirmée par l'évolution du taux de création d'entreprise¹⁰ qui est 19 % pour la France en 2009 (contre 14 % à la Guadeloupe et à la Martinique et 17 % à La Réunion) alors qu'il a été significativement supérieur dans les DOM de 2000 à 2008.

Graphique 1 : Evolution des créations d'entreprise (en %)



Source : INSEE

Les conséquences de la mise en place du statut de l'auto-entrepreneur en 2009

Les résultats de 2009 sont à relativiser dans la mesure où cette croissance est largement imputable à l'engouement suscité par l'auto-entrepreneuriat.

Hors auto-entrepreneurs, les créations d'entreprises diminuent de 21,5 % entre 2008 et 2009, une évolution similaire à celle observée dans les DOM (cf. tableau 5). Ce mouvement se retrouve dans toutes les régions françaises en 2009.

En 2010, ce phénomène s'essouffle en métropole : le nombre total de créations d'entreprises progresse dans toutes les régions à l'exception du Poitou-Charentes, de la Corse et de la Bourgogne mais ce n'est pas dû uniquement à l'auto-entrepreneuriat puisque le nombre de créations hors auto-entreprises croît également dans trois régions sur cinq, alors qu'il avait diminué dans la totalité d'entre elles en 2009.

¹⁰ Le taux de création est le nombre d'entreprises créées pendant l'année n rapporté au stock d'entreprises au début de l'année n.



**Tableau 5 : Créations d'entreprises dans les régions françaises
(total et hors auto-entrepreneurs, entre 2007 et 2010)**

Région	Evolution 2008/2007	Evolution 2009/2008	Evolution 2010/2009	
			Total	hors auto- entrepreneurs
La Réunion	6,4	7,6	21,6	7,5
Guadeloupe	-4,5	16,4	10,8	6,1
Martinique	5,4	31,4	8,1	-3,2
Guyane	5,1	48,3	17,8	-6,3
Alsace	-0,8	72,2	6,5	-2,8
Aquitaine	1,5	82,1	0,7	-0,9
Auvergne	7,5	81,9	2,2	-2,0
Basse-Normandie	4,6	91,0	0,0	-0,3
Bourgogne	0,6	87,2	-0,8	4,4
Bretagne	2,9	78,4	1,0	0,9
Centre	3,9	86,7	3,7	0,0
Champagne-Ardenne	6,7	87,2	4,5	-6,1
Corse	-4,7	65,3	-1,2	-11,1
Franche-Comté	2,9	91,5	9,2	3,7
Haute-Normandie	2,1	76,2	8,7	-4,3
Île-de-France	3,8	67,6	15,2	1,8
Languedoc-Roussillon	-1,9	83,4	6,5	6,2
Limousin	-0,4	81,1	0,9	2,2
Lorraine	2,1	88,2	6,3	-4,9
Midi-Pyrénées	-1,1	83,6	5,3	0,6
Nord - Pas-de-Calais	1,7	81,7	10,2	2,4
Pays de la Loire	-1,5	77,9	3,8	5,6
Picardie	5,4	85,8	9,8	9,5
Poitou-Charentes	-1,8	97,7	-2,1	2,4
Provence-Alpes-Côte d'Azur	3,1	80,4	2,6	-3,0
Rhône-Alpes	1,3	72,4	7,6	4,3
Ensemble	1,8	75,1	7,2	0,8

Champ : ensemble des activités marchandes non agricoles.

Source : Insee, répertoire des entreprises et des établissements (Sirene).

Les créations d'auto-entreprises augmentent fortement dans les DOM en 2010

Poursuivant le mouvement observé en 2009 pour la métropole, en 2010, c'est pour une large part la création d'auto-entreprises qui a le plus augmenté dans les départements d'outre-mer. Ce rattrapage s'explique par l'adaptation, fin 2009, du régime microsocial (régime spécifique à l'auto-entrepreneur) aux spécificités des DOM pour les cotisations sociales. Si La Réunion, la Guyane, l'Île-de-France et la Guadeloupe sont les quatre régions où les créations d'entreprises augmentent le plus en 2010, c'est uniquement lié aux créations d'auto-entreprises en ce qui concerne la Guyane et la Martinique où le nombre de créations hors auto-entreprises diminue, alors que La Réunion et la Guadeloupe font partie des régions où le nombre de créations hors auto-entreprises progresse le plus (+7,5 % et +6,1 %, respectivement).



Le régime de l'auto-entrepreneur

Le régime de l'auto-entrepreneur a été créé par la loi de modernisation de l'économie (LME) d'août 2008. Il s'applique depuis le 1^{er} janvier 2009 aux personnes physiques qui créent ou possèdent déjà une entreprise individuelle pour exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale (hormis certaines activités), à titre principal ou complémentaire. L'entreprise individuelle doit remplir les conditions du régime fiscal de la micro entreprise (réaliser moins de 80 000 € de chiffre d'affaires pour une activité commerciale ou moins de 32 000 € pour les prestations de services et les activités libérales). La personne physique doit opter pour exercer en franchise de TVA. Le régime de l'auto-entrepreneur offre des formalités de création d'entreprise allégées ainsi qu'un mode de calcul et de paiement simplifié des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu. En janvier 2010, le régime microsocial été adapté aux spécificités des DOM en matière de cotisations sociales.

L'auto-entrepreneur bénéficie ainsi :

- d'un régime microsocial simplifié ;
- d'une dispense d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) pour les commerçants, ou au répertoire des métiers (RM) pour les artisans ;
- d'une exonération de TVA ;
- et, sur option, d'un régime micro fiscal simplifié (versement libératoire de l'impôt sur le revenu) et d'une exonération de taxe professionnelle pendant trois ans à compter de la date de création.

Des statistiques relatives à l'auto-entreprenariat à considérer avec prudence

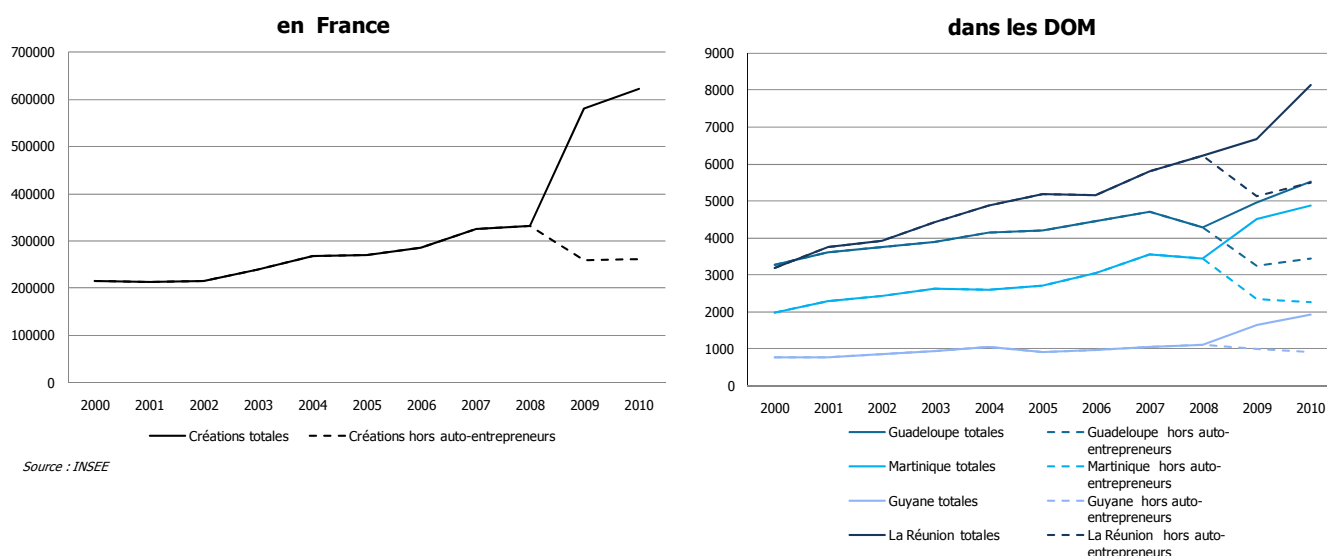
Le nombre de créations d'auto-entreprises intègre en effet, sans distinction, toutes les entreprises créées sous ce régime, qu'elles aient ou non effectivement démarré leur activité, y compris celles à qui ce régime a été refusé après la déclaration de création. Or, selon le concept harmonisé au niveau européen, une création d'entreprise doit s'accompagner de la mise en œuvre effective de nouveaux moyens de production. Les entreprises créées hors du régime d'auto-entrepreneur satisfont ce critère, mais seules les créations d'auto-entrepreneurs qui satisfont ce critère devraient être "légitimement" comptabilisées comme créations.

L'évolution globale du nombre de créations résulte de la combinaison de deux effets :

- **un effet de substitution** : création sous le régime de l'auto-entrepreneur de préférence à un autre régime, considéré comme moins avantageux ;
- **un effet d'ajout** : création, sous le régime de l'auto-entrepreneur, d'entreprises qui n'auraient jamais vu le jour sans ce régime.

Les graphiques 2 et 3 illustrent les évolutions des créations d'entreprises totales et hors auto-entrepreneurs décrites précédemment pour les quatre DOM et la France.

Graphiques 2 et 3 : Évolution des créations totales et hors auto-entrepreneurs





II – LE PAYSAGE INSTITUTIONNEL : UNE MULTIPLICITÉ D'ACTEURS ET DE DISPOSITIFS

Les acteurs qui interviennent en outre-mer sont pour l'essentiel des acteurs qui interviennent également en France métropolitaine. On ne reviendra donc pas sur leur description générale puisqu'ils sont largement étudiés dans les diverses publications consacrées au microcrédit mais on se contentera de donner leurs spécificités pour l'outre-mer.

La notion de microcrédit professionnel retenue dans l'étude

Avant de recenser les acteurs intervenant sur le microcrédit en outre-mer, il est nécessaire de préciser ce que nous avons retenu comme définition du microcrédit. Comme il est indiqué en préambule, la définition précise fait encore l'objet de travaux et se heurte à des conceptions différentes de ce qu'est le microcrédit et du modèle économique qui doit lui être appliqué. Les acteurs concernés ne sont notamment pas d'accord sur le seuil à retenir (le niveau européen de 25 000 € semblant trop élevé à certains) et surtout sur le fait qu'un prêt d'honneur puisse être considéré comme un microcrédit. La seule référence législative explicite est la limite de 10 000 € imposée aux associations accordant des microcrédits et autorisées à se refinancer auprès des établissements de crédit¹¹.

Si ces approches diverses sont tout à fait légitimes, il n'en demeure pas moins qu'il est souhaitable de retenir une définition opérationnelle dans une optique de recensement. C'est pourquoi il a été institué un groupe de travail du CNIS sur ce sujet. A la date de rédaction de ce rapport, il n'avait pas encore rendu ses conclusions mais semblait s'orienter vers trois définitions : le microcrédit professionnel à caractère général, le microcrédit professionnel à caractère de fonds propres, le microcrédit personnel.

Au-delà de ces définitions précises, les éléments clés qui ressortent sont qu'il s'agit d'un crédit échéancé d'un montant limité (25 000 €), destiné à la création, au rachat ou à la consolidation d'une très petite entreprise, et surtout que le porteur de projet doit être accompagné avant, pendant et après le montage du projet. Cet accompagnement peut être fait par l'association qui accorde le crédit ou apporte sa garantie ou par un autre « opérateur d'accompagnement ». Cette obligation d'accompagnement est d'ailleurs une spécificité française.

La notion retenue dans cette étude est celle d'un crédit inférieur à 25 000 € (prêt d'honneur ou non), ayant pour objet la création, le rachat ou la consolidation d'une très petite entreprise et faisant l'objet d'un accompagnement avant, pendant et après l'octroi du prêt.

1 - Les pouvoirs publics

Comme dans l'ensemble de la France, si on fait souvent référence à l'importance de l'action des associations, l'action des pouvoirs publics est essentielle tant en matière de financement que d'aide logistique.

Cet appui en termes de financement passe notamment par le biais de subventions (qui peuvent être sur fonds européens) permettant d'assurer le fonctionnement des différents réseaux ou par le biais d'abondements de fonds de prêts.

Les **Directions départementales du travail** jouent un rôle important dans le cadre du dispositif NACRE¹².

Les collectivités territoriales - région, département, provinces, communes (ces dernières étant en général les plus importantes, les petites communes intervenant essentiellement sur le microcrédit personnel) - jouent également un rôle fondamental en accordant des subventions aux associations pour leur fonctionnement, en donnant leur garantie, en prêtant des locaux, en favorisant des actions d'information et de formation. Certaines accordent des subventions en complément des microcrédits obtenus par les créateurs ou repreneurs d'entreprises. Les ressources proviennent essentiellement des fonds européens. Le degré d'implication est très divers selon les géographies et tend à se réduire dans un contexte de difficultés financières.

¹¹ Article R. 518-60 du Code monétaire et financier modifié par le décret n°2009-682.

¹² Nouvel accompagnement à la création et la reprise d'entreprises (cf. *infra*).



La **Caisse des dépôts** (CDC) est un acteur incontournable. A ses missions « traditionnelles » d'appui aux grands réseaux tant au niveau des ressources que de l'aide à la professionnalisation, à la qualification et au développement, s'est ajoutée en 2005 la gestion du Fonds de cohésion sociale (FCS) créé pour « garantir à des fins sociales des prêts aux personnes physiques ou morales et des prêts à des chômeurs ou titulaires de minima sociaux créant leur entreprise ». Sur la période 2008-2012, son intervention a été formalisée par la signature avec l'État de la convention *Agir pour l'emploi* qui se matérialise par la mise en œuvre du dispositif NACRE et par un soutien financier et un appui aux réseaux d'aides aux créateurs. L'action de la CDC en termes de microcrédit est structurante dans les géographies d'outre-mer.

L'**Agence française de développement** (AFD) participe au financement de l'Adie et intervient sur place en participant aux comités d'octroi de prêts des différents acteurs. Ses interventions directes dans la création d'entreprises en outre-mer concernent en revanche souvent des opérations d'un montant dépassant le cadre du microcrédit.

2 - Les réseaux non bancaires

Puisque le microcrédit est destiné à financer les porteurs de projet qui ne pourraient bénéficier directement d'un prêt bancaire, les principaux réseaux se sont développés hors du système bancaire. Leurs modalités d'intervention sont différentes : microcrédits rémunérés, prêts d'honneur, garanties, prêts NACRE ou accompagnement sans financement.

Ce rôle d'accompagnement ne doit pas être minimisé car il est primordial dans la promotion, le montage et la réussite du projet. Ce travail, parfois un peu le parent pauvre surtout en ce qui concerne l'accompagnement ex-post, a été mis en exergue et formalisé dans le cadre du dispositif NACRE.

Si l'ensemble de ces associations s'adressent à un public en difficulté, la finalité de la création d'entreprise peut être assez différente. Une association comme l'Adie privilégie la notion de création de son propre emploi, même si les entreprises créées génèrent ensuite de nouveaux emplois pour une proportion non négligeable (15 %¹³) ; cela implique une attention plus spécifique sur le porteur de projet que sur le projet lui-même (même si celui-ci doit naturellement être viable). Au contraire, une structure telle que France Initiative a pour finalité la création de richesse et d'emploi sur le territoire et aura donc un regard critique sur l'utilité sociale de la nouvelle entreprise créée.

Présents sur une grande partie du territoire français, ces réseaux se sont peu à peu déployés dans l'outre-mer. Ce déploiement est très inégal : si une structure comme l'Adie a un fonctionnement assez centralisé et décide de ses implantations (dans la mesure bien sûr où elles répondent à un besoin), d'autres réseaux ne cherchent pas à susciter d'ouverture et attendent une initiative locale qu'ils pourront ensuite labelliser.

Cette pluralité d'acteurs peut parfois conduire à une certaine confusion, voire une concurrence qui n'a pas lieu d'être entre les réseaux, pour la plupart financés par les mêmes fonds. Dans certains cas, au contraire, il existe une complémentarité ; celle-ci peut être largement provoquée, comme par exemple en Nouvelle-Calédonie où les seuils de crédits ont été réglés entre réseaux de façon à ne pas se recouper. Il est cependant important que cette complémentarité ne soit pas trop figée, ce qui pourrait conduire à un risque de non-couverture d'un segment de porteurs de projets.

Si leur fonctionnement en outre-mer suit en général les mêmes principes que celui en métropole, des aménagements ont en général été apportés. Ceux-ci peuvent être une modulation des plafonds de prêts, la mise en place de produits un peu différents, des ouvertures d'agences de proximité ou même « mobiles ». Le réseau de bénévoles peut aussi être différent ; ceux-ci sont parfois plus difficiles à trouver dans certains géographies où la solidarité familiale est plus forte que la solidarité collective ; la barrière de la langue se pose parfois (par exemple à Mayotte). L'accompagnement doit aussi être modulé : selon les habitudes, c'est un appui collectif ou individuel qu'il faudra privilégier. Ces spécificités seront seulement évoquées dans cette note mais sont traitées avec plus de détails dans les notes spécifiques.

	La Réunion	Mayotte	Guadeloupe	Martinique	Guyane	Polynésie française	Nouvelle-Calédonie	Wallis et Futuna
Adie	X	X	X	X	X	X	X	X
France Initiative	X		X	X	X		X	
France Active	X							
Réseau Entreprendre					X			
BGE (Boutiques de gestion)	X	X	X	X	X			
Union des couveuses	X	X	X	X	X			

¹³ Étude d'impact 2010 de l'ADIE.



2-1 L'Adie

Créée par Maria Nowak en 1989, l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) est l'association la plus connue du « grand public » en France, et celle dont la définition du microcrédit se rapproche le plus du modèle initial de Muhammad Yunus. Son but principal est de donner accès au microcrédit aux personnes en précarité et n'ayant pas accès au crédit bancaire afin qu'ils puissent financer leur projet de micro-entreprise, en doublant cette offre de financement d'une offre d'accompagnement. De ce fait, le microcrédit, d'un montant maximal de 6 000 € et soumis à des intérêts, intervient en substitution du prêt bancaire donc sans cofinancement bancaire du projet. Ces crédits sont distribués de façon autonome, c'est-à-dire que l'Adie s'endette pour financer les prêts qu'elle accorde et gère. Cette offre se double de parcours d'accompagnement : ateliers collectifs ou suivi individuel selon les besoins. Une attention est également apportée à la bancarisation du porteur de projet, notamment grâce à des accords avec les banques. Plusieurs produits spécifiques ont également été créés (Creajeunes, Adigo...) et l'Adie est maintenant positionnée sur NACRE.

L'Adie s'est peu à peu implantée en outre-mer : La Réunion en 1996, Mayotte en 1998, la Nouvelle-Calédonie en 1999, la Guyane en 2003, la Martinique et la Guadeloupe en 2007, Wallis-et-Futuna et la Polynésie française en 2009. Cette chronologie ne découle pas d'une stratégie territoriale mais répond à une logique de sollicitation locale. Les ressources en outre-mer sont complétées par des prêts de l'AFD pour les fonds de prêts et des subventions de l'AFD et du Ministère de l'Outre-mer pour le fonctionnement. Pour accompagner ce développement, il existe une cellule spécifique outre-mer au siège.

L'activité en outre-mer suit les mêmes principes que celle de la métropole (cf infra pour les caractéristiques des publics et des prêts). Un certain nombre d'aménagements ont cependant dû être apportés : plafonds différents (notamment à Mayotte et à Wallis-et-Futuna), prêts de groupe (par exemple à Mayotte), mise en place de réseaux de proximité (Martinique, Guyane, La Réunion).

Le recours aux bénévoles a aussi nécessité des aménagements. Si l'Adie n'évoque en général pas de problème spécifique pour en recruter, ceux-ci sont souvent des métropolitains, d'où un fort taux de renouvellement et des surcoûts en matière de formation.

2-2 France Initiative

Créé en 1985, France Initiative est un réseau décentralisé qui fédère des associations locales, dites plateformes France Initiative. Son objectif principal est de renforcer les fonds propres des créateurs/repreneurs, essentiellement de TPE, par un prêt d'honneur facilitant l'accès à un financement bancaire complémentaire. Ce prêt peut atteindre un montant de 30 000 € mais est en moyenne de 7 800 € pour la France entière. Les prêts sont accordés par un comité d'agrément, dans lequel siègent notamment des représentants des banques et du tissu local. Le suivi, essentiel, est ensuite assuré grâce à la mise en place de tableaux de bord et à un parrainage par un entrepreneur bénévole. Le modèle, qui vise plus à la création d'une entreprise que d'un emploi, s'appuie sur la nécessité de générer un effet de levier, donc la complémentarité avec les banques. Un des impératifs est la gratuité de l'ensemble du dispositif.

Le modèle étant basé sur une démarche partenariale qui s'appuie sur un collègue d'entrepreneurs et donne une place importante aux collectivités locales (qui ne sont pas seulement financeurs mais font partie de la gouvernance, de façon minoritaire), le déploiement en outre-mer a suivi les initiatives locales qui sont ensuite labellisées, ce qui explique parfois un certain manque de cohérence. C'est pourquoi un poste de chargé de mission outre-mer a maintenant été créé à Paris afin de fournir un appui technique. Il y a aujourd'hui des plateformes en Martinique (Martinique Initiative, 1989), à La Réunion (Réunion Entreprendre, 1992), à la Guadeloupe (Guadeloupe Active, 1996), en Guyane (3 plateformes créées entre 1996 et 2001 à Saint Laurent du Maroni, Kourou et Cayenne), à Saint-Martin (Initiatives Saint-Martin, 2001) et en Nouvelle-Calédonie (Nouvelle-Calédonie Initiative, 2006).

On note deux spécificités pour l'activité en outre-mer. Tout d'abord, l'effet de levier est très faible (cf. *infra*), ce qui induit un montant moyen des prêts plus important que celui de métropole. En second lieu, la mobilisation d'entrepreneurs bénévoles est compliquée, ce qui peut poser des problèmes pour assurer le suivi post-crédit.

2-3 France Active

France Active est un réseau créé en 1988. Sa mission est de créer ou consolider des emplois pour ceux qui sont exclus du marché du travail. Pour cela, il a deux outils : faciliter l'accès au crédit bancaire pour les créateurs d'entreprise par la mise en œuvre de garanties bancaires et financer en fonds propres des entreprises solidaires d'autre part. Les fonds territoriaux sont également conventionnés dans le cadre de NACRE pour la distribution de prêts à taux zéro. Parallèlement, France Active propose un accompagnement consistant en une expertise financière lors de la conception du projet, une intermédiation bancaire afin de réunir un tour de table de financeurs et un suivi post-financement. Son réseau est constitué de fonds territoriaux, associations locales qui sont parfois couplées avec les plateformes France Initiative.



Le déploiement en outre-mer est encore peu développé. L'implantation se faisant en général en s'appuyant sur des structures existantes (BGE, Plateformes FI...), le développement est rendu plus compliqué que s'il était autonome. Des essais ont eu lieu à la Guadeloupe en 1998, mais cette initiative a été abandonnée après le montage de deux projets. Des études ont été menées à la Martinique en 2007 et en Guyane en 2008. Au final, France Active n'est aujourd'hui présente outre-mer qu'à La Réunion où elle fonctionne de façon assez différente de la métropole puisque les collectivités territoriales n'en sont pas membres et que Réunion Active n'emploie pas de bénévoles ; de plus, elle s'est positionnée essentiellement sur l'étude du dossier de financement et intervient très peu en aval et pas du tout en amont.

2-4 Réseau Entreprendre

Ce réseau est à la limite du microcrédit tel que défini dans cette note puisqu'il intervient sur des projets destinés à devenir des PME. La particularité de ce réseau est d'être constitué de chefs d'entreprises privées. Le mouvement est né à Roubaix en 1986 avec Nord Entreprendre, sous l'égide d'André Mulliez, sur le principe « pour créer des emplois, créons des employeurs » lors des restructurations dans le secteur du textile. L'offre consiste en un apport d'expériences à travers un accompagnement gratuit, personnalisé et dans la durée, des contacts utiles et un prêt d'honneur de 15 000 € à 50 000 €. Les projets sont soumis à une expertise très fine puis présentés à un comité d'engagement composé de chefs d'entreprises, qui doit statuer à l'unanimité. L'accompagnement prend ensuite deux formes complémentaires : un entrepreneur expérimenté s'engage personnellement auprès du créateur/repreneur pendant 2 à 3 ans afin de l'initier au métier de chef d'entreprise ; un rendez-vous mensuel, le *club des créateurs*, permet d'échanger régulièrement avec d'autres entrepreneurs dans la même situation.

Réseau Entreprendre a, à ce jour, une seule implantation en outre-mer : la Guyane. L'association a été créée en 2008 par 55 chefs d'entreprise. Les règles ont été un peu modifiées pour les adapter à l'économie guyanaise : nécessité de 3 créations d'emploi et maximum du prêt d'honneur de 35 000 €.

Une implantation à la Martinique est actuellement à l'étude.

2-5 BGE (Boutiques de gestion)

Le réseau des boutiques de gestion (dont le nom vient de changer en BGE) a été créé en 1980. Contrairement aux associations précédentes, elles ne proposent pas de prêts (sauf un petit nombre d'entre elles dans le cadre de NACRE) mais sont spécialisées dans l'accompagnement et la formation. Elles travaillent en général en partenariat avec les collectivités territoriales à qui elles fournissent des services pour développer la création d'entreprises sur le territoire. Elles peuvent servir de point d'entrée au créateur qui ne sait pas à qui s'adresser pour monter son projet : elles aident à l'étude de marché, au choix de la stratégie commerciale, au montage du plan de financement et à faire le choix des aides et du financeur. A ce titre, elles travaillent de façon étroite avec les autres associations de microcrédit. Elles proposent également un accompagnement après la création de l'entreprise.

Elles sont implantées dans l'ensemble des DOM, avec un réseau assez dense car elles misent sur la proximité : La Réunion depuis la fin des années 1980 (4 antennes), la Guadeloupe depuis 1995 (6 antennes), la Guyane depuis 1995 (3 antennes), Mayotte depuis 2000 (1 antenne), la Martinique depuis 2002 (3 antennes).

Si la philosophie reste toujours la même, à savoir « insertion par l'activité économique et non activité économique pour permettre l'insertion », l'activité peut être aménagée selon les BG, qui ont une grande autonomie. C'est ainsi par exemple que la BG de Saint-Denis de La Réunion se positionne seulement sur l'accompagnement, sans faire de formation, alors que celle de Cayenne a une activité très diversifiée notamment vis-à-vis des personnes au chômage.

2-6 Union des couveuses

Créées par les Boutiques de gestion dans les années 1990, les couveuses permettent au créateur d'entreprise de tester son projet en grandeur réelle et d'apprendre son métier de chef d'entreprise. Le passage en couveuse dure en moyenne 11 mois. Au départ, un soutien renforcé permet à l'entrepreneur de commencer son activité dans les meilleures conditions ; puis il devient autonome et a moins besoin d'être accompagné. Progressivement, l'accompagnement laisse place aux services à l'entreprise. Aujourd'hui, environ la moitié des couveuses sont portées par les BGE, l'autre moitié par d'autres structures.

Les couveuses sont aujourd'hui présentes à La Réunion (2 implantations), à la Guadeloupe, à la Martinique, en Guyane, à Mayotte et en Nouvelle-Calédonie.



3 - Les établissements financiers

Les établissements financiers interviennent rarement directement en tant que distributeur de microcrédit professionnel. De toute façon, dans la mesure où il n'existe pas à ce jour de définition légale du microcrédit, il n'est pas possible de les distinguer des autres prêts, dont ils représentent une part minimale.

Ils sont en revanche un partenaire incontournable des associations de microcrédit. Leur intervention peut prendre la forme de ligne de refinancement, par exemple pour l'Adie qui a le droit de faire des prêts sur fonds empruntés¹⁴.

Les banques sont également un partenaire de premier plan puisqu'elles participent à de nombreux comités de crédits. Leur présence permet de rassurer sur la viabilité du projet et de faciliter ainsi l'obtention d'un prêt complémentaire au prêt d'honneur. De nombreux acteurs du microcrédit en outre-mer considèrent cependant que les banques ne s'engagent pas toujours assez, ce qui conduit à un effet de levier très faible (cf. *infra*).

Le partenariat peut aussi passer par un appui à la bancarisation des porteurs de projet, en leur consentant des avantages tarifaires, des « packs » spécialement adaptés ou un suivi personnalisé.

Il faut noter l'expérience originale de CréA-Sol (Crédit, Accompagnement, Solidarité), créé en 2005 par la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse. Si cette structure est surtout impliquée dans le microcrédit personnel, elle propose aussi des microcrédits professionnels. Elle est aujourd'hui présente à La Réunion.

Les crédits proposés sont inférieurs à 10 000 €, sur 60 mois avec une possibilité de différé, à un taux proche des taux de marché. A La Réunion, l'étude du projet est effectuée par Réunion Active ou Réunion Entreprendre ; s'il est jugé viable, il est transmis en comité de crédit et accordé par la Caisse d'épargne mais sur l'enveloppe CréA-Sol, ce qui permet de l'individualiser. Le client est alors bancarisé et considéré comme un client ordinaire ; il est donc suivi par un chargé de clientèle professionnelle et ne bénéficie plus d'un accompagnement spécifique. Ce dispositif a représenté 46 000 € en 2008 et 131 000 € en 2009.

4 - Le dispositif NACRE

Ce dispositif doit être rapidement présenté car sa mise en place s'est souvent accompagnée d'une restructuration dans le paysage du microcrédit en outre-mer (il ne concerne que les DOM). Ses premiers résultats sont présentés dans la partie suivante.

La création du dispositif NACRE (Nouvel accompagnement à la création et la reprise d'entreprises) mi-2009 s'inscrit dans le cadre de la réforme des aides d'État à l'accompagnement des demandeurs d'emploi et bénéficiaires de minima sociaux porteurs de projet de création/ reprise d'entreprise. Il remplace les avances remboursables EDEN et les chéquiers conseils. Il associe un prêt d'honneur (d'un montant limité à 10 000 € et d'une durée maximum de 5 ans), un prêt bancaire de montant au moins égal (ou microcrédit non bancaire) et des prestations d'accompagnement des créateurs en amont du projet et pendant les trois premières années de vie de l'entreprise.

Le parcours d'accompagnement est structuré en trois phases :

- phase 1 : aide au montage de projet
- phase 2 : structuration financière et intermédiation bancaire
- phase 3 : appui au démarrage et au développement

Chacune de ces phases est caractérisée par des objectifs, des livrables et un délai maximal d'exécution. Elles sont réalisées par des opérateurs d'accompagnement payés à l'acte de façon forfaitaire, dans des limites maximales (4 à 8 heures pour la phase 1, 6 à 12 heures pour la phase 2, 14 à 28 heures par an pour la phase 3).

Les opérateurs doivent être labellisés et signent une convention avec la Caisse des dépôts. Ce label est obtenu au niveau local et peut s'appliquer à 2 ou 3 phases (on ne peut en principe s'engager sur une seule). La plupart des acteurs du microcrédit décrits ci-dessus ont obtenu le label, mais on retrouve aussi des chambres consulaires, des expert-comptables...

La création de ce dispositif a permis de mettre en avant l'importance de l'accompagnement, indispensable pour permettre à des publics en difficulté, souvent éloignés du mode de l'entreprise, de mener à bien leur projet de création ou de reprise. Au-delà d'une mise en place jugée souvent difficile, les avis sur le fonctionnement sont partagés.

¹⁴ Depuis la loi sur les nouvelles régulations économiques n° 2001-420.



Parmi les points négatifs on peut noter la lourdeur du dispositif qui conduit à des délais incompatibles avec de petits projets et qui peut se révéler inadapté à des publics fragiles. Il semble également que le fait d'être labellisé pour un certain nombre de projets dans chaque phase puisse conduire à une certaine course au chiffre, dans la mesure où l'atteinte des objectifs d'une année conditionne le nombre de conventionnements de l'année suivante ; cela aurait généré par endroit une concurrence aboutissant à ce que des organismes accompagnent des projets pour lesquels ils n'étaient pas les meilleurs spécialistes (en termes de montant par exemple). Il est enfin reproché que l'on ne puisse entrer en phase 2, ce qui exclut de fait les auto-entrepreneurs.

En revanche, le processus de labellisation a souvent permis une clarification du paysage du microcrédit, puisque chaque opérateur devait se positionner sur les phases où il avait le plus de chance d'être labellisé, et une professionnalisation des acteurs, obligés de se mettre en état de remplir leurs objectifs.

III – LA PLACE DU MICROCRÉDIT EN OUTRE-MER

1 - Une part importante des créations financées par le microcrédit

Remarque liminaire : il est difficile de tirer des conclusions étayées par des chiffres sur l'activité de ces dispositifs outre-mer en proportion des créations d'entreprises et sur leur efficacité, comme on peut le faire au niveau national. Cette difficulté tient à l'absence de données statistiques concernant les géographies ultramarines établies par les réseaux (à l'exception de l'Adie et de France Initiative) et, en ce qui concerne l'Adie, réseau le mieux implanté et produisant le plus de données chiffrées, au caractère récent de la plupart de ses implantations outre-mer (les Antilles, la Polynésie, Wallis et Futuna n'ont été ouvertes qu'en 2007 et 2009).

Nous avons néanmoins estimé la pénétration des réseaux à partir des données disponibles pour 2009 en sommant les microcrédits accordés par l'Adie (hors NACRE) et ceux octroyés par France Initiative (auxquels il convient d'ajouter, pour La Réunion, l'activité de France Active).

Dans l'ensemble de la note, on parlera de France lorsqu'il s'agit du territoire économique (France métropolitaine + DOM) et de France entière lorsqu'on y ajoute les COM.

Le nombre de projets financés grâce à un microcrédit rapporté au nombre d'entreprises créées est sensiblement plus élevé dans les géographies d'outre-mer que pour la France entière, à l'exception de la Guadeloupe. Cette part importante de projets financés par le microcrédit doit cependant être relativisée : un nombre non négligeable de microcrédits de l'Adie est destiné à assurer la pérennité de micro-entreprises (par exemple en finançant les stocks). C'est notamment le cas à Mayotte, ce qui explique en partie la proportion très importante ; de plus, le microcrédit y est parfois utilisé pour payer la patente d'entreprises qui ne sont pas encore enregistrées.

Tableau 6 : Part des entreprises financées par un microcrédit en 2009

	Nombre de projets financés par un microcrédit	Nombre d'entreprises créées	Part financée par un microcrédit (en %)
Guadeloupe	250	4 973	5,0%
Martinique	776	4 519	17,2%
Guyane	187	1 643	11,4%
La Réunion	608	6 688	9,1%
Mayotte	683	1 341	50,9%
Nouvelle-Calédonie	722	4 630	15,6%
France entière*	33 415	580 193	5,8%

* France entière : métropole+DOM+COM

Source : calcul IEDOM à partir des données INSEE, Adie, France Initiative et France active

NB : Le nombre d'entreprises créées à Mayotte correspond à une estimation de l'IEDOM à partir des données fournies par la Chambre de Commerce et d'Industrie (777 nouvelles entreprises en 2009), la Chambre des Métiers et de l'Artisanat (249) et la Chambre de l'Agriculture, de la Pêche et de l'Aquaculture de Mayotte (325), soit environ 1341 nouvelles entreprises enregistrées au total. Ce nombre est sous-évalué (et donc le chiffre de 51 % surestimé) car on ne dispose pas à Mayotte des chiffres globaux de l'INSEE comme pour les autres DOM, et l'attribution d'un numéro SIRET à l'ensemble des entreprises est loin d'être achevée.



Les constats relatifs à la pénétration des réseaux outre-mer sont confortés par le fait que 10 % de l'ensemble des financements des deux principaux réseaux sont accordés à des porteurs de projets ultramarins en 2009, soit nettement plus que la part des créations d'entreprises outre-mer dans le total des créations d'entreprises en France (auto-entrepreneurs compris) s'élève à 3 % en 2009.

2 - L'essor du microcrédit outre-mer

2-1 Les financements de France Initiative

En 2010, France Initiative a accordé 445 prêts d'honneur (contre 575 en 2009) pour un montant total de 4,75 M€ (6,33 M€ en 2009). Ces financements se sont traduits par la création ou la consolidation de quelques 717 emplois en 2010 et de 1160 emplois en 2009.

Dans les géographies ultramarines le nombre de financements du réseau a augmenté au même rythme qu'en France métropolitaine entre 2005 et 2009 (+40 %) avec une accélération en 2008 et en 2009 où le taux de croissance annuel du nombre de projets financés enregistré est respectivement de 11 % et de 20 % (contre 2 % et 11 % pour la France entière).

Avec 575 prêts à la création d'entreprises en 2009, l'activité de France Initiative en outre-mer représente 4,2 % de son activité sur le territoire national, soit un peu plus que la part des DOM-COM concernés dans la population française (4 %). Dans les financements, la part consacrée aux créations d'entreprises est plus élevée outre-mer (77 % contre 65 % en moyenne pour la France entière où l'on compte davantage de reprises).

Tableau 7 : Évolution du nombre de financements de France Initiative entre 2005 et 2009

Régions	2005	2006	2007	2008	2009	Évolution 2005/2009
Alsace	99	95	140	158	201	103%
Aquitaine	458	505	584	662	841	84%
Auvergne	294	225	270	336	396	35%
Basse-Normandie	299	365	359	363	424	42%
Bourgogne	77	67	514	475	540	601%*
Bretagne	602	592	747	681	808	34%
Centre	513	609	688	758	779	52%
Champagne-Ardenne	222	306	333	338	342	54%
Corse	48	49	53	54	59	23%
Franche-Comté	337	381	400	318	277	NS**
Haute-Normandie	93	179	166	186	191	105%
Ile-de-France	737	788	917	924	1 235	68%
Languedoc-Roussillon	269	296	350	421	480	78%
Limousin	148	171	227	237	235	59%
Lorraine	500	600	627	573	623	25%
Midi-Pyrénées	525	660	643	607	567	8%
Nord-Pas-de-Calais	1 246	1 626	1 250	1 563	1 598	28%
Outre-mer	411	410	433	479	575	40%
Pays de la Loire	643	725	935	893	864	34%
Picardie	432	513	572	534	567	31%
Poitou-Charentes	87	95	97	118	146	68%
PACA	1 470	1 519	1 597	1 504	1 635	11%
Rhône-Alpes	1 057	1 145	1 435	1 381	1 616	53%
Total	10 567	11 921	13 337	13 563	14 999	42%

* Cette très forte augmentation est due à l'adhésion de 3 plateformes en 2007.

** Comparaison non pertinente en raison d'un changement du système de comptabilisation.

Source : France Initiative (les montants sont en euros)

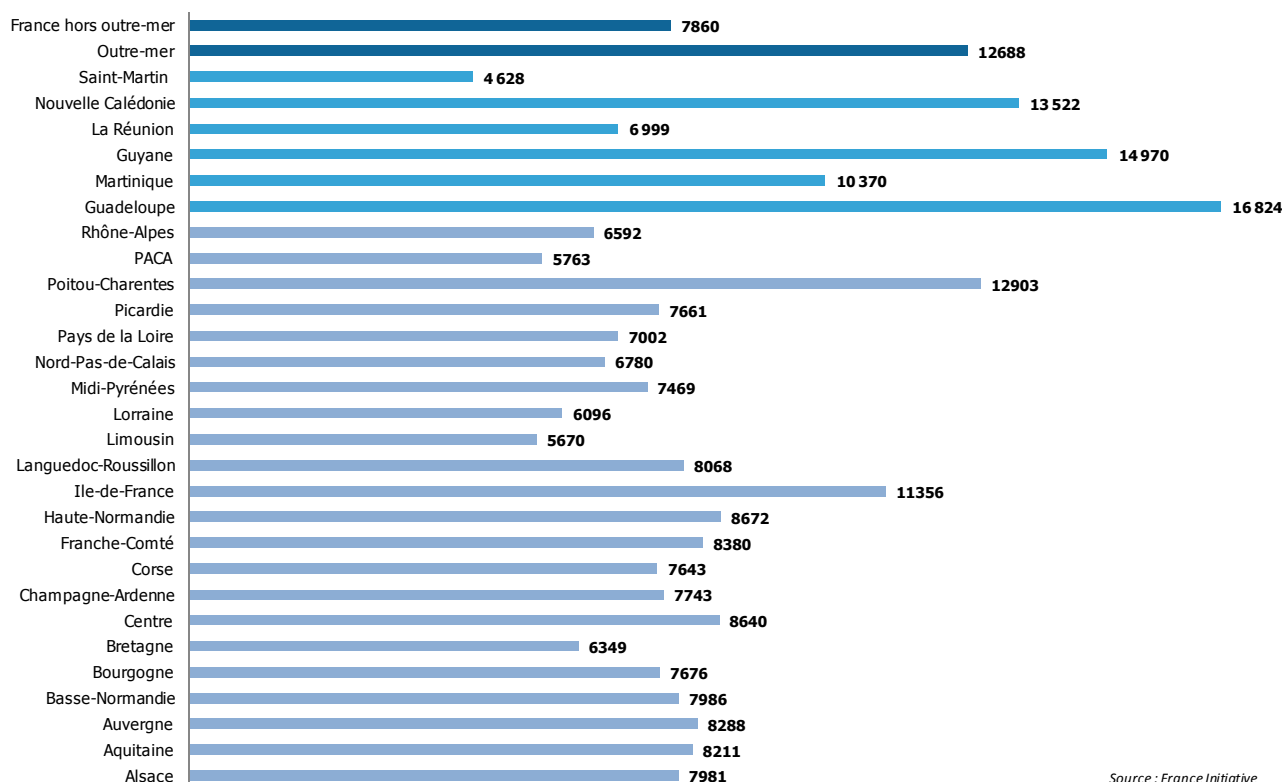


Des prêts d'honneur d'un montant supérieur en moyenne outre-mer malgré des disparités

Le graphique 4 montre qu'on ne peut pas comparer de façon binaire le montant en outre-mer avec le montant en métropole car ils sont l'un comme l'autre très hétérogènes. Le montant des prêts en outre-mer va en effet de 4 628 € à Saint-Martin à 16 824 € à la Guadeloupe, alors qu'il s'étage de 5 735 € à 12 903 € en France métropolitaine.

On note cependant que la plupart des régions ultramarines sont parmi celles qui ont le montant moyen le plus élevé. Cela s'explique en grande partie par un effet de levier beaucoup moins important dans ces géographies, qui conduit France Initiative à accepter de faire des prêts plus élevés pour éviter que les projets ne voient pas le jour faute de financement bancaire complémentaire.

Graphique 4 : Montant moyen du prêt d'honneur France Initiative en 2009



Source : France Initiative

Des taux de pérennité relativement plus faibles qu'en France métropolitaine mais supérieurs aux taux de pérennité de l'ensemble des entreprises outre-mer

Le taux de pérennité à trois ans des entreprises financées par France Initiative est en moyenne de 79 % en 2009 contre 87 % pour la France entière avec toutefois de grandes disparités. Il est de 94 % à la Martinique, 100 % en Nouvelle-Calédonie, 80 % en Guyane, 78 % à La Réunion et 64 % à Saint-Martin.

A titre de comparaison, d'après les résultats de l'enquête SINE 2002, le taux de pérennité des entreprises à trois ans est égal à 66 % en France métropolitaine, 67 % pour la Martinique, 71 % pour la Guadeloupe, 63 % pour la Guyane et 59 % pour La Réunion.

La comparaison de ces deux séries de données a deux interprétations possibles, sans doute complémentaires. D'une part, on peut penser que les projets ont été retenus parce qu'ils étaient plus viables à la base. Mais cela peut aussi montrer l'intérêt du modèle du microcrédit tel qu'il est retenu en France, c'est-à-dire avec accompagnement : les entreprises dont le dirigeant a été accompagné dans la mise en place du projet et dans les premiers temps de fonctionnement ont en effet un taux de pérennité plus élevé que celles dont le dirigeant était isolé.

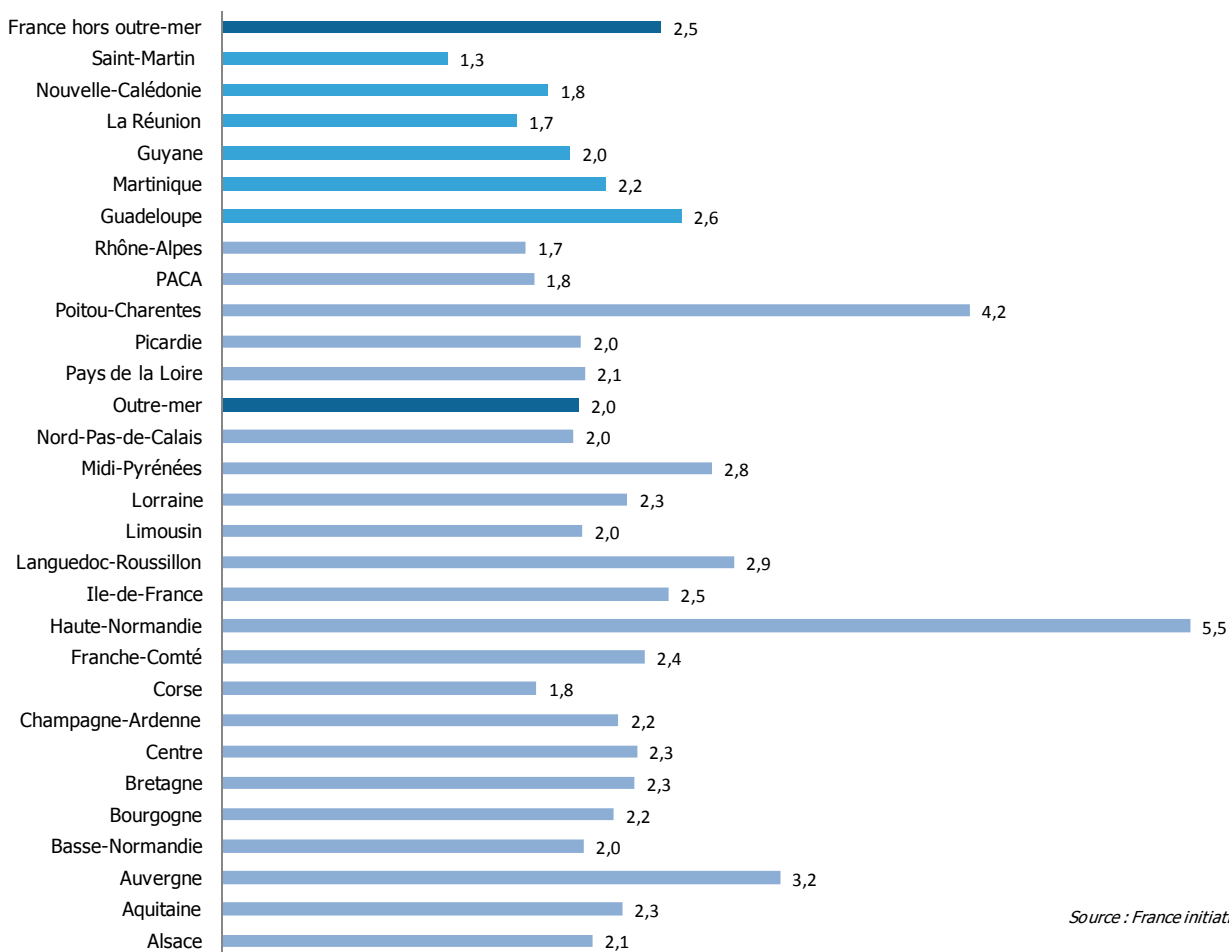


Des retombées sur l'emploi plus faibles que la moyenne métropolitaine, sauf à la Guadeloupe

Le nombre d'emplois générés ou consolidés par projet est en moyenne inférieur dans les géographies ultramarines (2 contre 2,5 emplois par projet en métropole où cet indicateur varie de 1,7 en Rhône-Alpes à 5,5 en Franche-Comté). La Guadeloupe est la seule géographie d'outre-mer où le nombre d'emplois générés par projet est (légèrement) supérieur à la moyenne métropolitaine. A La Réunion et en Nouvelle-Calédonie, ce dernier est équivalent aux indicateurs des régions métropolitaines où l'impact sur l'emploi est le plus faible (Corse, Rhône-Alpes, PACA) (cf. graphique 5).

Ces résultats s'expliquent par la proportion relativement plus importante de créations d'entreprises unipersonnelles dans ces économies de petite taille.

Graphique 5 : Nombre d'emplois créés ou consolidés par projet financé par France Initiative en 2009



Source : France initiative

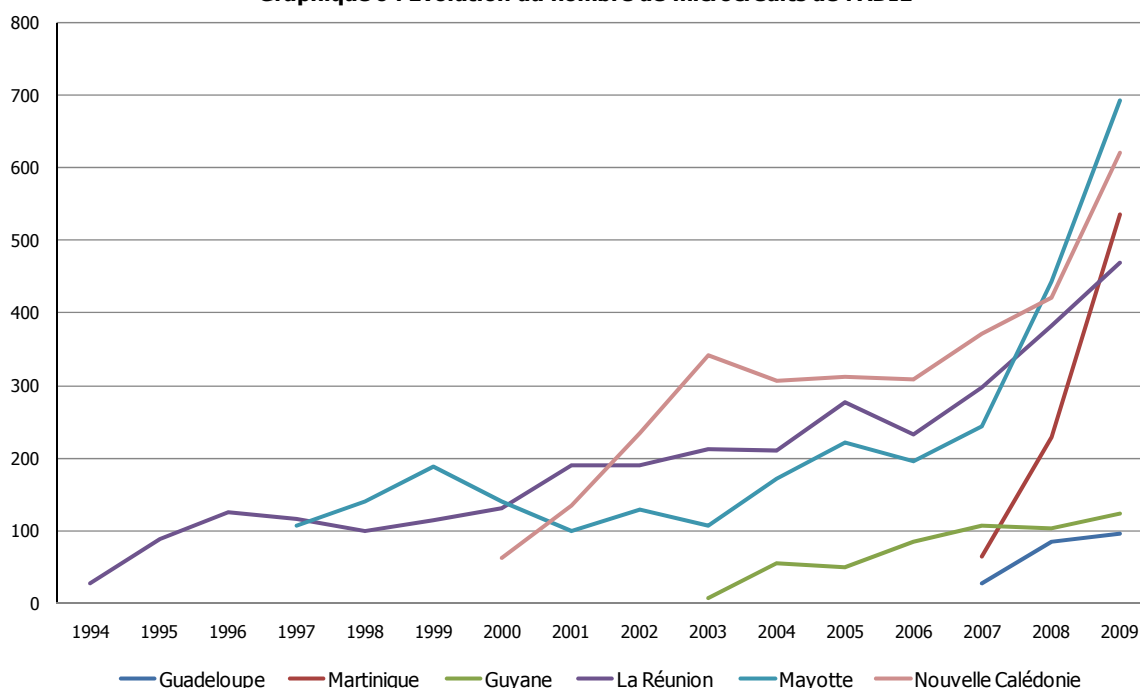
2-2 Les financements de l'Adie

Le montant de microcrédits octroyés par l'Adie outre-mer a été multiplié par 3,3 en cinq ans passant de 2,2 M€ en 2005 à 7,6 M€ en 2009, avec un peu plus de 2 500 microcrédits accordés au total en 2009. Cette progression importante outre-mer a deux causes combinées : des implantations dans de nouvelles géographies et une croissance dans les « anciennes » implantations.

En 2009, le taux de croissance du nombre de microcrédits octroyés par l'Adie a été bien plus élevé dans toutes les géographies d'outre-mer qu'en France métropolitaine (+9 %). Il a été particulièrement important à la Martinique (+135 %), à Mayotte (+56 %) et en Nouvelle-Calédonie (+47 %). Cette forte progression s'explique en partie par les conséquences de la crise économique auxquelles se sont ajoutées, aux Antilles, les retombées économiques du mouvement social du premier trimestre 2009.



Graphique 6 : Evolution du nombre de microcrédits de l'ADIE



Source : ADIE

Implantations récentes en Polynésie Française et Wallis et Futuna : des débuts prometteurs

Sur 13 mois d'activité (d'octobre 2009 à octobre 2010), l'Adie a prêté pour plus de 70 millions de F CFP¹⁵, soit un peu plus de 200 microcrédits répartis entre le secteur tertiaire (58 %), l'agriculture (20 %) et l'artisanat (17 %). Le montant moyen des crédits octroyés s'élève à 300 000 F CFP par dossier, soit environ 2 500 €. Les bénéficiaires sont principalement des travailleurs indépendants (70 % du montant global prêté), c'est-à-dire des micro-entrepreneurs déjà en activité. A fin octobre 2010, l'Adie affiche un taux de perte de 0,4 % de l'ensemble des microcrédits octroyés.

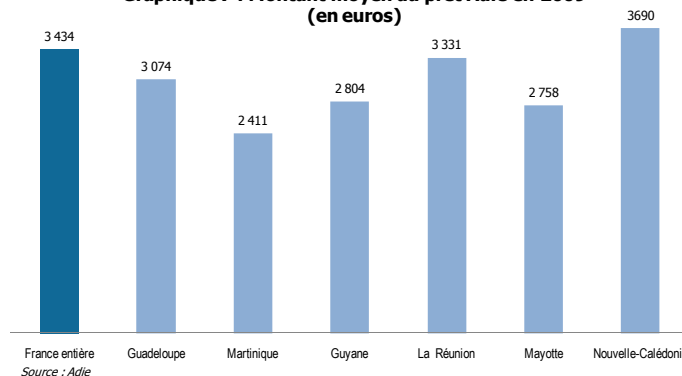
L'antenne Adie de Wallis-et-Futuna, rattachée à l'Adie Nouvelle-Calédonie, a ouvert ses portes en novembre 2009. En raison des caractéristiques de cette géographie, l'Adie a un peu aménagé ses règles : elle propose des microcrédits de 715 000 F CFP maximum, remboursables sur 30 mois au plus, à un taux d'intérêt compris entre 9,7 % et 12 %. En 13 mois d'activité, l'Adie a débloqué 62 microcrédits pour 20,4 millions de F CFP au total et trois prêts d'honneur. Le montant moyen des prêts ressort à 328 951 F CFP. Les prévisions d'activité pour l'année 2011 sont de 100 prêts octroyés, dont 25 à Futuna. Les trois quarts des bénéficiaires relèvent des secteurs de l'agriculture, de la pêche ou de l'artisanat. La majorité d'entre eux (58 %) sont des hommes. A fin 2010, le taux de remboursement s'élevait à 99,8 %.

Des montants moyens du même ordre que ceux de la France entière

Les montants moyens des prêts professionnels accordés par l'Adie diffèrent dans l'ensemble peu de la moyenne nationale (3 434 € en 2009) alors que l'on aurait pu s'attendre *a priori*, étant donné le contexte économique et social et la forte proportion de personnes en situation d'exclusion, à des montants plus faibles en outre-mer.

Les prêts moyens les plus faibles s'observent à la Martinique, en Guyane, à Mayotte et également en Polynésie et à Wallis et Futuna où le montant moyen calculé sur les 13 premiers mois d'activité est légèrement supérieur à 2 500 € par projet financé.

Graphique 7 : Montant moyen du prêt Adie en 2009 (en euros)



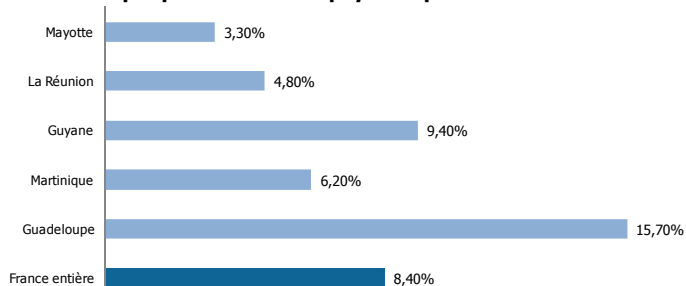
Source : Adie

¹⁵ Soit environ 600 000 euros.



Des taux d'impayés faibles et des taux de pérennité supérieurs à ceux de métropole

Graphique 8 : Taux d'impayés du prêt Adie à trois ans



Source : Adie

Le taux d'impayés à trois ans est inférieur outre-mer à la moyenne française (8,4 % en 2009) sauf en Guyane (9,4 %) et à la Guadeloupe (15,7 % en 2009). Le fort taux observé à la Guadeloupe est en partie la conséquence de la crise économique et sociale qu'a connue le département au premier trimestre 2009. On ne dispose pas des taux de pérennité à trois ans pour l'ensemble des géographies. Ce dernier est supérieur à la moyenne française (57 % en 2009), à Mayotte (90 %) et en Nouvelle-Calédonie (71 %). A La Réunion, le taux de pérennité à cinq ans a été évalué à 47 %, soit un taux de survie proche du taux de pérennité à cinq ans moyen des entreprises réunionnaises. Par ailleurs, le taux d'insertion des personnes soutenues, c'est-à-dire la part des personnes soutenues par l'Adie qui sont sorties des dispositifs d'aides sociales au bout de trois ans (que l'entreprise soit pérenne ou qu'elles aient trouvé un emploi) est de 80 %.

2-3 Les autres associations : France Active et le Réseau Entreprendre

Exception dans le paysage ultramarin, France Active est présente à La Réunion (Réunion Active). La Caisse des dépôts assure le financement de son fonds de garantie à travers le fonds de cohésion sociale. L'activité de Réunion Active est encore relativement limitée. En 2009, 42 entreprises ont été créées ou reprises, 70 emplois créés ou consolidés. Le taux de couplage avec d'autres dispositifs financiers hors banque (NACRE, Prêt d'honneur, PIJ etc.) est très élevé (93,75 % en 2009) et le montant moyen des prêts bancaires associés (9 800 € en 2009) est en baisse par rapport aux deux années précédentes. Enfin, le taux d'impayé est nul et le taux de pérennité de 100 % en 2009.

Tableau 8 : Activité de Réunion Active entre 2007 et 2009

	Demandes de garantie	Expertise	Mises en place de garanties	Couplage avec autres dispositifs *	Prêts bancaires Montant total	Prêts bancaires Montant moyen	Garanties Montant total	Garanties Montant moyen	Entreprises créées ou reprises	Emplois créés ou consolidés	Taux d'impayés (financier)	Taux de pérennité (entreprise)
2007	71	48	16	81,25%	345 500	21 594	228 025	14 252	22	68	15,4%	68,8%
2008	73	21	7	71,43%	148 694	21 242	98 976	14 139	10	22	19,4%	71,4%
2009	129	79	16	93,75%	156 800	9 800	102 870	6 429	42	70	0,0%	100,0%

* EDEN, ADEN, NACRE, Prêt d'honneur, PIJ, AGEFIPH et autres subventions

Source : France Active

Le réseau Entreprendre n'est pour l'instant présent qu'en Guyane, et ce depuis peu de temps (novembre 2008). La sélection y est très rigoureuse : en 2009, il y a eu 150 contacts entrants, 45 seconds entretiens, 20 projets étudiés, 10 présentés en comité d'agrément et 6 lauréats (3 sur 2009, 3 sur 2010).

Au total, l'association a sélectionné 3 lauréats en 2009 et 6 en 2010. L'objectif est de parvenir à une dizaine de lauréats par an.

3 - Le dispositif NACRE

Ce dispositif ne concerne que les DOM et Mayotte.

Un effet de levier très faible comparé à la France métropolitaine

Au total, près de 300 entreprises ont bénéficié d'un prêt NACRE entre la mise en place du dispositif (janvier 2009) et septembre 2010, soit environ 2 % du nombre total de prêts NACRE octroyés en France. A titre de comparaison, cela représente une proportion plus importante que celle des encours de crédit des Institutions financières des DOM et de Mayotte dans le total des encours de crédits de la France qui est d'environ 1,7 %. A Mayotte et en Guyane, le dispositif est encore embryonnaire (respectivement 5 et 3 prêts décaissés sur la période considérée).



Tableau 9 : Caractéristiques des financements NACRE (cumul de janvier 2009 à septembre 2010)

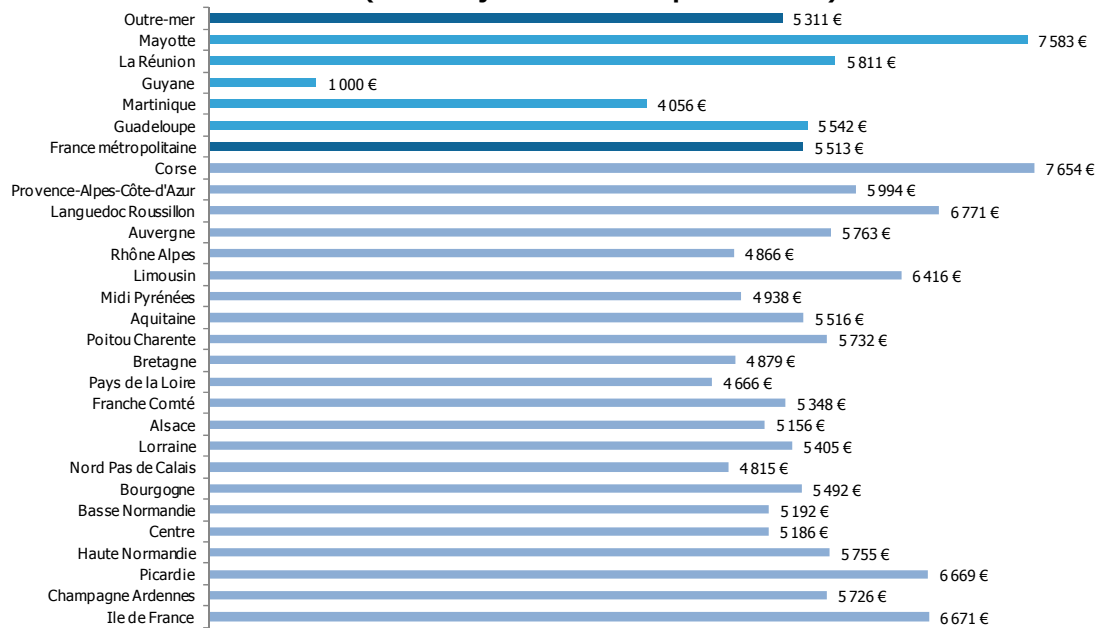
Montants en euros	Nombre de bénéficiaires de prêts nacre décaissés	Prêts nacre décaissés			Prêts complémentaires		
		Montant total	Montant moyen	Durée moyenne	Montant total	Montant moyen	Durée moyenne
Ile de France	1 341	8 945 735	6 671	50,1	63 596 062	47 424	63,2
Champagne Ardennes	234	1 339 800	5 726	47,7	6 277 039	26 825	57,7
Picardie	293	1 954 000	6 669	49,1	9 976 334	34 049	63,2
Haute Normandie	252	1 450 254	5 755	49,8	10 759 289	42 696	61,0
Centre	358	1 856 510	5 186	51,3	14 663 440	40 959	68,4
Basse Normandie	452	2 346 985	5 192	49,7	12 347 982	27 319	63,3
Bourgogne	418	2 295 830	5 492	46,0	17 494 423	41 853	68,5
Nord Pas de Calais	906	4 362 821	4 815	46,0	34 187 475	37 735	64,3
Lorraine	306	1 653 900	5 405	45,5	12 804 048	41 843	64,4
Alsace	411	2 119 026	5 156	52,4	16 221 154	39 468	62,7
Franche Comté	348	1 861 200	5 348	49,5	11 522 723	33 111	62,0
Pays de la Loire	1 125	5 248 970	4 666	40,6	37 695 446	33 507	64,6
Bretagne	1 220	5 951 986	4 879	48,9	41 782 629	34 248	65,4
Poitou Charente	629	3 605 500	5 732	52,6	19 143 588	30 435	62,7
Aquitaine	854	4 710 710	5 516	49,2	22 242 921	26 046	63,5
Midi Pyrénées	1 021	5 041 435	4 938	51,0	35 927 309	35 188	63,2
Limousin	272	1 745 219	6 416	52,5	8 197 519	30 138	67,3
Rhône Alpes	1 567	7 624 780	4 866	44,4	60 124 956	38 369	64,0
Auvergne	315	1 815 250	5 763	52,2	10 771 626	34 196	65,2
Languedoc Roussillon	821	5 558 723	6 771	55,4	24 452 963	29 784	64,6
Provence-Alpes-Côte-d'Azur	1 425	8 541 473	5 994	50,1	50 903 317	35 722	65,6
Corse	132	1 010 280	7 654	50,7	3 271 911	24 787	57,7
Total France métropolitaine	14 700	81 040 387	5 513	48,7	524 364 154	35 671	64,2
Guadeloupe	38	210 600	5 542	41,7	598 960	15 762	44,8
Martinique	75	304 167	4 056	34,2	640 768	8 544	35,2
Guyane	3	3 000	1 000	23,0	5 900	1 967	23,0
La Réunion	174	1 011 148	5 811	44,4	2 411 340	13 858	46,3
Mayotte	5	37 915	7 583	46,8	114 979	22 996	51,6
Total Outre-mer	295	1 566 830	5 311	41,3	3 771 947	12 786	43,2
Total France	14 995	82 607 217	5 509	48,6	528 136 101	35 221	63,8

Source : CDC, DGEFP

Le montant moyen des prêts NACRE décaissés est sensiblement équivalent en France métropolitaine (5 513 €) et outre-mer (5 311 €). Il est relativement plus élevé à la Guadeloupe et à La Réunion. En revanche, avec 4 056 €, la Martinique est la région française où on enregistre le montant moyen le plus faible.



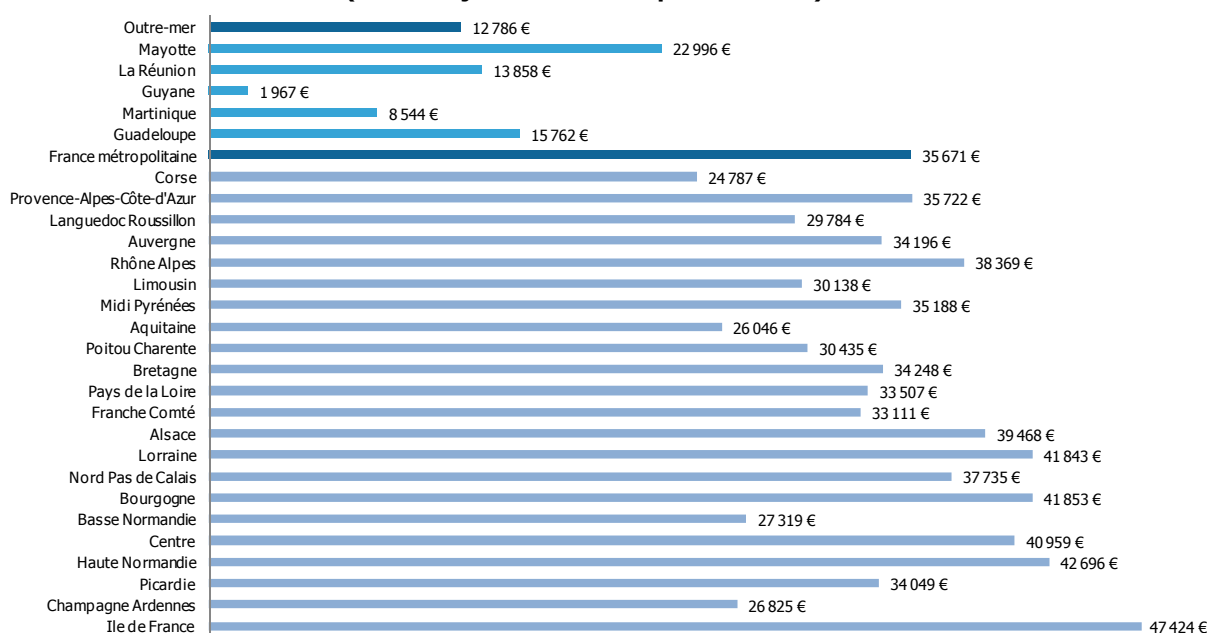
**Graphique 9 : Montant moyen des prêts NACRE décaissés par région
(cumul de janvier 2009 à septembre 2010)**



Source : CDC, DGEFP

L'effet de levier des prêts NACRE est beaucoup plus faible outre-mer. Le montant moyen des prêts bancaires associés y est de 12 786 € en moyenne contre 35 671 € en France métropolitaine. Dans l'hexagone, les situations sont très hétérogènes au niveau des régions, avec un montant de prêts qui varie entre 26 000 € en Champagne-Ardenne et en Aquitaine et 47 424 € en Ile-de-France ; ce phénomène est encore plus fort si on considère le niveau départemental (où il est compris entre 19 800 € en Dordogne et 57 571 € à Paris). Cependant, l'ensemble des géographies d'outre-mer (sauf Mayotte qui n'est pas représentatif en raison du très faible nombre de prêts) a un montant moyen inférieur au montant le plus faible des départements.

**Graphique 10 : Montant moyen des prêts complémentaires décaissés par région
(cumul de janvier 2009 à septembre 2010)**



Source : CDC, DGEFP



Profil des bénéficiaires et secteurs d'activité des entreprises financées par NACRE

Les bénéficiaires du dispositif NACRE sont majoritairement des hommes, tant pour la France (62 %) que pour la moyenne outre-mer (56 %).

Le profil des bénéficiaires de NACRE diffère outre-mer : sans surprise, la proportion de chômeurs indemnisés y est relativement plus élevée (19,3 % en moyenne contre 14 % pour la France) ainsi que celle des bénéficiaires du RMI/RSA (17 % outre-mer en moyenne contre 3,5 % pour la France). Cette part plus importante ne fait que refléter la différence de structure de la population puisqu'en outre-mer les chômeurs et les bénéficiaires du RMI/RSA représentent une part plus importante qu'en France métropolitaine.

Les secteurs commerce de détail, hôtellerie-restauration et services aux particuliers concentrent plus de la moitié des financements, outre-mer comme dans l'hexagone. Plus précisément, la part des financements alloués dans le cadre de NACRE aux créations d'entreprises dans le secteur de l'hôtellerie-restauration des géographies ultramarines est de 5 points supérieure à celle observée en France métropolitaine, alors que celle des prêts au secteur du commerce de détail est de 6 points inférieure.

Tableau 10 : Secteurs d'activité des entreprises financées par NACRE

	Outre-mer	France métropolitaine	Outre-mer (en %)	France métropolitaine (en %)
Activités financières, immobilières, informatiques	8	406	2,7	2,8
Activités récréatives, culturelles et sportives	17	350	5,8	2,4
Administration et activités associatives		8	0,0	0,1
Agriculture, sylviculture, pêche	10	178	3,4	1,2
Assainissement, voirie et gestion des déchets		34	0,0	0,2
Autres services aux entreprises	12	746	4,1	5,1
Commerce de détail, réparations	63	4 088	21,4	27,8
Commerce de gros, intermédiaires	12	469	4,1	3,2
Commerce et réparation automobile	6	417	2,0	2,8
Construction-BTP	24	1 789	8,1	12,2
Éducation	3	62	1,0	0,4
Énergie	0	126	0,0	0,9
Hôtels et restaurants	59	2 217	20,0	15,1
Industrie biens de consommation, intermédiaires et d'équipement	9	539	3,1	3,7
Santé, action sociale	12	163	4,1	1,1
Sécurité, nettoyage et services divers aux entreprises	2	200	0,7	1,4
Services aux particuliers	47	2 214	15,9	15,1
Services personnels et domestiques	6	307	2,0	2,1
Transports	5	361	1,7	2,5
Total	295	14 700	100,0	100,0

Source : CDC, DGEFP



IV – CARACTÉRISTIQUES ET SPÉCIFICITÉS DU MICROCRÉDIT OUTRE-MER

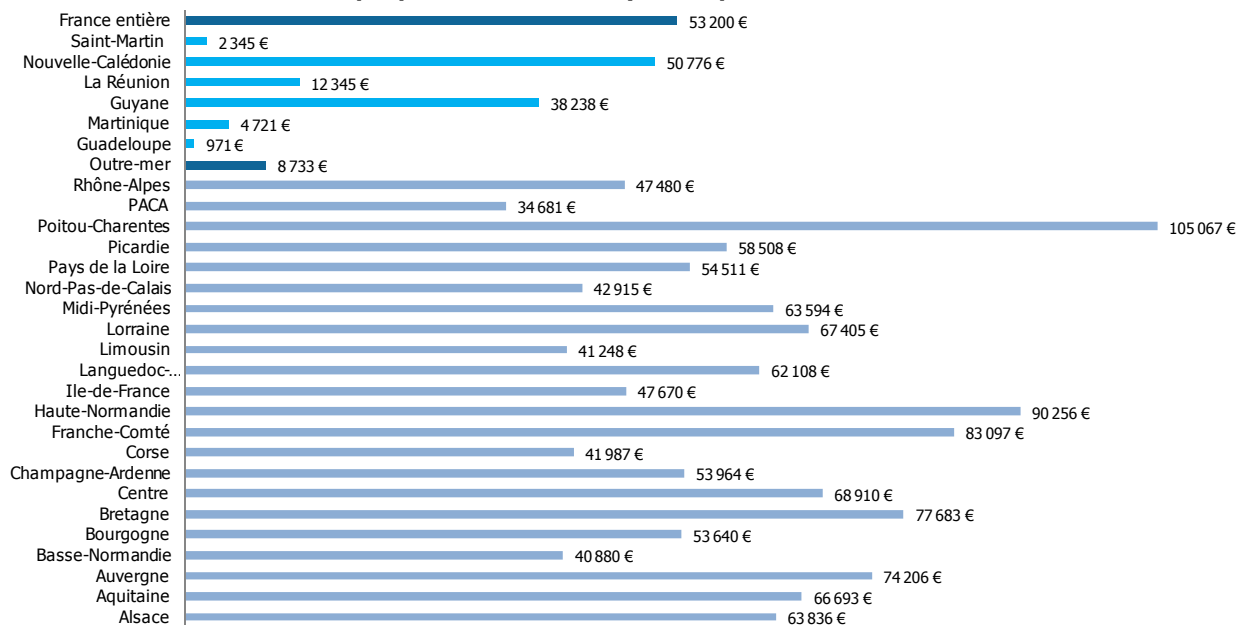
1 - Un taux de couplage et un effet de levier très faibles

Le taux de couplage d'un prêt d'honneur accordé par France Initiative avec un prêt bancaire est très faible outre-mer (39 % en moyenne contre plus de 80 % dans la plupart des régions métropolitaines, à l'exception de la Haute-Normandie où 40 % des prêts d'honneur ne sont pas complétés par un financement bancaire). Contrairement à ce que l'on observe en France métropolitaine, la plupart des prêts d'honneur accordés à des porteurs de projet ultramarins (60 % en moyenne) ne sont pas associés à un prêt bancaire et, quand ils le sont, le montant de ces prêts est très inférieur à ceux constatés dans l'hexagone. Cela explique que le montant moyen du prêt d'honneur accordé par France Initiative outre-mer soit significativement supérieur à la moyenne française (respectivement 12 688 € et 7 800 € en 2009).

La faiblesse de ce taux de couplage pose naturellement question. C'est certainement la résultante de multiples facteurs. Tout d'abord, le prêt d'honneur peut être complété par divers dispositifs (subvention, défiscalisation) plus intéressants pour le créateur qu'un prêt bancaire. Ensuite, les banques hésitent parfois à s'engager en raison d'une « culture entrepreneuriale » insuffisante du porteur de projet ; les risques ne sont pas plus élevés qu'en métropole mais la petite taille des projets ne permet pas d'espérer une forte rentabilité. Enfin, au vu de ces freins, certaines plateformes se sont dotées de règles permettant de se passer du prêt bancaire, au contraire de ce qui se passe en métropole, ce qui a pour effet de ne plus rechercher systématiquement le couplage.

Le montant moyen des prêts bancaires associés à un prêt d'honneur de France Initiative est significativement plus faible outre-mer : 8 733 € en moyenne contre 53 200 € pour la France entière en 2009. Avec un montant moyen des prêts complémentaires respectivement de 50 776 € et 38 238 €, la Nouvelle-Calédonie et, dans une moindre mesure, la Guyane se distinguent par un effet de levier relativement plus élevé que les autres géographies ultramarines mais qui reste inférieur à la moyenne française. PACA est la région métropolitaine où on observe le plus faible montant (34 681 € en 2009).

Graphique 11 : Montant moyen des prêts bancaires associés



Source : France Initiative

La faiblesse de l'effet de levier de compléments bancaires aux prêts d'honneur outre-mer (0,8 contre 7 pour la France entière) va à l'encontre de l'un des objectifs du dispositif qui est de favoriser à terme la bancarisation classique des porteurs de projet. Cet effet de levier est particulièrement faible aux Antilles. Même dans les régions métropolitaines où il est le plus faible, la Basse-Normandie (5) et la Corse (5,3), l'effet de levier reste sensiblement supérieur à celui de la Nouvelle-Calédonie, le plus élevé de l'outre-mer (3,8).

L'effet de levier des prêts d'honneur de France Initiative est plus faible que celui des prêts NACRE : respectivement 7 et 6,4 pour la France entière ; 2,4 et 0,8 outre-mer en moyenne.



Tableau 11 : Caractéristiques de l'activité de France Initiative dans les régions françaises en 2009

Régions	Nb projets financés/nb projets présentés en comité d'agrément	Taux de couplage	Montant moyen du prêt d'honneur (€)	Effet de levier	Part des créations	Nombre d'emplois générés par projet	Taux de pérennité à 3 ans
Alsace	77%	100%	7 981	7,7	72%	2,1	77%
Aquitaine	91%	98%	8 211	11,1	56%	2,3	94%
Auvergne	83%	93%	8 288	10,0	52%	3,2	88%
Basse-Normandie	77%	97%	7 986	5,0	60%	2,0	90%
Bourgogne	75%	99%	7 676	6,7	62%	2,2	87%
Bretagne	81%	100%	6 349	10,6	62%	2,3	91%
Centre	88%	100%	8 640	8,7	59%	2,3	97%
Champagne-Ardenne	79%	88%	7 743	6,8	68%	2,2	84%
Corse	84%	100%	7 643	5,3	73%	1,8	92%
Franche-Comté	87%	92%	8 380	7,5	58%	2,4	88%
Haute-Normandie	92%	61%	8 672	10,0	65%	5,5	88%
Ile-de-France	80%	94%	11 356	6,4	74%	2,5	85%
Languedoc-Roussillon	84%	100%	8 068	9,3	60%	2,9	89%
Limousin	87%	100%	5 670	7,0	62%	2,0	88%
Lorraine	79%	99%	6 096	10,9	66%	2,3	83%
Midi-Pyrénées	91%	96%	7 469	8,5	54%	2,8	90%
Nord-Pas-de-Calais	87%	83%	6 780	6,8	71%	2,0	81%
Pays de la Loire	76%	94%	7 002	7,8	71%	2,1	90%
Picardie	82%	100%	7 661	6,5	69%	2,0	85%
Poitou-Charentes	81%	94%	12 903	8,1	68%	4,2	95%
PACA	82%	85%	5 763	6,0	65%	1,8	82%
Rhône-Alpes	81%	97%	6 592	6,8	70%	1,7	90%
Guadeloupe	83%	"	16 824	0,1	67%	2,6	n.d
Martinique	61%	"	10 370	0,5	65%	2,2	94%
Guyane	85%	"	14 970	2,6	70%	2,0	80%
La Réunion	85%	"	6 999	1,8	84%	1,7	78%
Nouvelle-Calédonie	77%	"	13 522	3,8	76%	1,8	100%
Saint-Martin	78%	"	4 628	0,5	72%	1,3	100%
Outre-mer	76%	39%	12 688	0,8	77%	2,0	64%
France entière	75%	91%	7 800	7,0	65%	2,2	87%

Source : France Initiative

2 - Commerce et services comme en métropole mais part non négligeable de l'agriculture

Comme pour la France entière, les secteurs du commerce et des services (aux entreprises et aux particuliers) concentrent la majorité des financements de France Initiative dans les géographies d'outre-mer. Cette part y est cependant moins élevée que celle constatée pour l'ensemble de la France : 62 % au lieu de 70 %.

Cette différence est notamment due au poids plus important du secteur agricole qui accueille en moyenne 9,4 % des financements outre-mer alors que ces derniers sont négligeables pour la France entière. A la Martinique, 44 % des entreprises financées par France Initiative appartiennent au secteur agricole.

De même que pour les financements NACRE, la part du secteur de l'hôtellerie-restauration est de 4 points supérieure à celle constatée pour la France entière alors que celle du secteur Construction y est inférieure de 5 points.



Tableau 12 : Répartition par secteur des entreprises financées par France Initiative en 2009

	Guadeloupe	Saint-Martin	Martinique	Guyane	La Réunion	Nouvelle-Calédonie	Total Outre-mer	Répartition Outre-mer	France entière*
Agriculture	0	0	44	3	3	4	54	9,4%	0%
Industrie	1	0	4	1	10	0	16	2,8%	4%
Commerce	59	10	28	19	41	3	160	27,8%	32%
Construction	0	2	17	4	16	4	43	7,5%	14%
Hôtellerie/Restauration	9	3	21	9	32	7	81	14,1%	9%
Services	32	14	65	26	48	15	200	34,8%	39%
Transport	1	0	4	1	9	6	21	3,7%	2%
Total	102	29	183	63	159	39	575	100,0%	100%

* France entière : métropole+DOM+COM

Source : France Initiative

Outre-mer, la majorité des financements Adie concerne des créations d'activités dans le secteur du commerce, dans une moindre mesure des services et, différence notable comparée à la moyenne française, la part des financements accordés aux porteurs de projets dans le secteur agricole est importante (14 % soit de 9 points supérieure). La situation n'est cependant pas homogène puisque cette différence provient exclusivement de Guyane, de Polynésie française, de la Nouvelle-Calédonie et de Wallis-et-Futuna, où la part des prêts accordés au secteur agricole est respectivement de 40 %, 20 %, 35 % et 39 %. Dans les autres géographies, le poids des financements à l'agriculture est comparable à la moyenne française.

Les services représentent un quart des microcrédits Adie en France entière, dans les trois DOM insulaires et en Polynésie ; ils sont sous-représentés à Mayotte et en Guyane. Le poids du secteur « Restauration » apparaît moins élevé qu'attendu : similaire en moyenne à celui observé pour l'ensemble de la France, il est néanmoins variable selon les géographies. A peu près équivalent à la moyenne française à la Martinique, en Guyane et en Nouvelle-Calédonie, il concentre une part relativement plus élevée des financements Adie à la Guadeloupe (18 %), en Polynésie (16 %) et à La Réunion (13 %).

Mayotte occupe une place à part dans ce paysage, avec les trois-quarts des prêts Adie destinés à financer de petits commerces.

Tableau 13 : Répartition par secteur des entreprises financées par des microcrédits Adie en 2009

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Mayotte	Wallis et Futuna**	Polynésie française*	Nouvelle Calédonie	Outre-mer	France entière***
Agriculture	5%	3%	40%	5%	6%	39%	20%	35%	14%	5%
Artisanat	3%	7%	7%	8%	4%	22%	17%	5%	6%	4%
Bâtiment	5%	4%	12%	11%	3%	5%	4%	10%	7%	9%
Commerce	42%	56%	23%	37%	75%	14%	14%	10%	44%	46%
Culture	2%	2%	2%	1%	0%	0%	3%	1%	1%	2%
Restauration	18%	5%	6%	13%	6%	0%	14%	7%	8%	7%
Services	25%	23%	8%	24%	6%	20%	26%	16%	16%	25%
Transport	0%	1%	1%	1%	1%	0%	2%	15%	4%	2%

* Cumul de octobre 2009 à octobre 2010

** Cumul de octobre 2009 à octobre 2010 pour l'ensemble des produits Adie

*** France entière : métropole + DOM + COM

Source : Base de données Adie

3 - Des publics différents dans les deux réseaux principaux

3-1 Un public plus jeune dans l'outre-mer

Les porteurs de projets financés par France Initiative sont majoritairement des hommes pour l'outre-mer comme pour la France entière, mais de façon moins prononcée, à l'exception de la Guyane où la parité est observée. En revanche, si la proportion des hommes est plus élevée chez les porteurs de projets financés par l'Adie pour l'ensemble de la France, les femmes sont plus nombreuses outre-mer (54 % du public en moyenne). Elles représentent même environ deux-tiers des bénéficiaires de microcrédits à la Guadeloupe (66 %), à la Martinique (64 %) et à Mayotte (69 %).



Tableau 14 : Part des hommes chez les porteurs de projets en 2009

en %	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Mayotte	Wallis et Futuna	Polynésie Française	Nouvelle-Calédonie	Outre-mer	France entière*
Adie	33%	36%	59%	63%	31%	58%	41%	57%	46%	60%
France Initiative	54%	55%	49%	70%				67%	59%	66%

*France entière : métropole+DOM+COM

Sources : Adie, France Initiative

L'examen de la répartition des publics par tranche d'âge donne des résultats différents pour l'Adie et France Initiative. Les moins de 30 ans chez les bénéficiaires de financements de France Initiative représentent une part moins élevée outre-mer (16 % contre 23 % pour l'ensemble de la France) sauf à La Réunion et en Guyane. Leur poids est nettement inférieur aux Antilles, voire négligeable à la Martinique.

En revanche, si on considère les bénéficiaires de microcrédits de l'Adie, les jeunes de moins de 25 ans, peu nombreux dans les projets financés en France entière (10 %), représentent en moyenne 35 % des porteurs de projets dans l'outre-mer. Si la tranche d'âge des plus jeunes est plus importante dans les bénéficiaires de microcrédits, il en est de même de celle des plus âgés : les plus de 50 ans en représentent près du quart (contre 16 % en moyenne en France entière) et jusqu'au tiers à Mayotte et à Wallis-et-Futuna. Corrélativement ce sont les âges « moyens » (25-39 ans et 40-49 ans) qui sont relativement moins représentés.

Tableau 15 : Répartition des porteurs de projets selon la tranche d'âge en 2009

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Mayotte	Wallis et Futuna	Polynésie Française	Nouvelle-Calédonie	Outre-mer	France entière*
Données ADIE										
moins de 25 ans	40%	39%	31%	41%	32%	33%	53%	38%	35%	10%
25 à 39 ans	39%	39%	37%	33%	34%	33%	18%	31%	35%	50%
40 à 49 ans	8%	4%	10%	13%	2%	0%	6%	9%	7%	24%
50 ans et plus	14%	19%	23%	12%	32%	33%	24%	22%	22%	16%
Données France Initiative										
moins de 30 ans	2%	13%	29%	24%				18%	16%	23%

* France entière : métropole+DOM+COM

Sources : Adie, France Initiative

3-2 Une part relativement importante de travailleurs indépendants et de bénéficiaires de revenus sociaux

Les COM du Pacifique et Mayotte ne bénéficiant pas du système de protection sociale et des minima sociaux ayant cours dans les DOM, l'interprétation des statistiques relatives aux caractéristiques des publics en termes de statut professionnel et de revenus nécessite une prudence particulière.

Le premier constat que l'on peut dresser concernant le public de l'Adie est que, malgré les taux de chômage particulièrement élevés et les taux d'emploi relativement faibles dans les DOM, la part des demandeurs d'emploi ou des inactifs bénéficiant d'un microcrédit professionnel de l'Adie est inférieure à celle observée pour l'ensemble de la France, sauf à la Guadeloupe. En revanche, la part des travailleurs indépendants, c'est-à-dire de personnes ayant déjà créé une microentreprise et ne se déclarant pas à la recherche d'un emploi, est significativement plus élevée (58 % outre-mer en moyenne contre 6 % pour l'ensemble de la France). Cela vaut encore plus pour Mayotte où 88 % des bénéficiaires de microcrédit sont enregistrés comme « travailleurs indépendants ». Pour répondre à son objectif d'insertion, L'Adie finance en effet des microentrepreneurs qui sont dans le secteur informel ou qui souhaitent développer une activité existante ou encore, dans le cas de Mayotte notamment, l'association accorde des microcrédits pour financer des stocks dans le secteur du petit commerce par exemple.

Les données de France Initiative montrent que la part des porteurs de projets qui étaient « chômeurs » au démarrage de leur activité est quasi-similaire à la moyenne française à la Martinique et à La Réunion ; elle est inférieure en Guyane et à la Guadeloupe. Les chômeurs sont relativement moins nombreux en Nouvelle-Calédonie pour deux raisons principales : le taux de chômage y est significativement plus faible et, en l'absence d'une structure telle que « Pôle emploi », les demandeurs d'emploi sont moins incités à s'enregistrer.

La proportion de bénéficiaires de revenus sociaux (RMI/RSA et autres revenus sociaux) chez les porteurs de projets de l'Adie est supérieure à la moyenne française (70,6 %) à la Guadeloupe (85 %), équivalent à la Martinique (70,1 %) et en Guyane (71,7 %), mais inférieure à La Réunion (59,2 %). A Mayotte et en Nouvelle-Calédonie, la part des porteurs de projets ne percevant aucun revenu social est de fait significativement plus élevée.



Tableau 16 : Répartition par statut professionnel et nature des revenus sociaux

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Mayotte	Nouvelle-Calédonie	Outre-mer	France entière*
Données Adie 2009								
Selon la situation professionnelle								
Demandeur d'emploi ou inactif	69,0	61,0	46,0	59,0	22,0	52,0	47,0	71,0
Salaré	13,5	10,3	9,7	4,9	1,3	21,3	10,0	13,0
Travailleur indépendant	30,2	32,7	50,0	49,7	88,0	58,5	58,0	6,0
Selon la nature des revenus sociaux								
RMI/RSA	0,0	0,0	0,0	0,0			32,0	30,0
Autres revenus sociaux	0,0	0,0	0,0	0,0	24,2		31,0	40,6
Aucun revenu social	25,0	30,0	26,0	34,0	72,0	78,0	54,0	33,0
Données France Initiative 2009								
Part des chômeurs	23,0	58,0	48,0	62,0		18,0	49,0	63,0

* France entière : métropole + DOM + COM

Source : Adie, France Initiative

3-3 Une part importante de publics très peu qualifiés chez les bénéficiaires de microcrédits de l'Adie

Sur l'ensemble de l'outre-mer, le niveau de qualification des publics de l'Adie est moins élevé que pour la France entière. Mais, dans ce domaine également, la situation des géographies est très disparate.

Le niveau de qualification du public de l'Adie est sans conteste inférieur à Mayotte et en Guyane. La proportion d'illettrés et de personnes sachant seulement « Lire, écrire, compter » y est particulièrement élevée (79 % et 52 %). Elle est également significative à Wallis-et-Futuna et en Nouvelle-Calédonie (33 % et 39 %).

Les publics réunionnais et antillais semblent être relativement plus qualifiés. La proportion de personnes ayant effectué des études supérieures ou titulaires d'un diplôme technique y est supérieure à celle observée dans la France entière. Pourtant, malgré les progrès indéniables des systèmes éducatif et de formation, le niveau de qualification moyen des populations antillaises et réunionnaises est encore inférieur dans les trois DOM insulaires. Cette proportion relativement élevée des porteurs de projets qualifiés s'explique sans doute par l'incapacité du marché du travail d'absorber les diplômés qui sont, dans ce contexte, fortement incités à créer leur propre activité.

Tableau 17 : Répartition des porteurs de projet de l'Adie selon le niveau de formation

	Guadeloupe	Martinique	Guyane	La Réunion	Mayotte	Wallis et Futuna	Polynésie Française	Nouvelle-Calédonie	Outre-mer	France entière*
Etudes supérieures	24%	14%	9%	17%	3%	33%	12%	3%	9%	18%
Diplôme technique et/ou jusqu'au Bac	63%	62%	39%	69%	18%	33%	71%	58%	49%	56%
Lire/Ecrire/Compter	11%	24%	42%	14%	33%	33%	18%	39%	29%	19%
Illettré	2%	1%	10%	0%	46%	0%	0%	0%	13%	7%

* France entière : métropole + DOM + COM

Source : Adie

4 - Un dispositif d'accompagnement globalement moins structuré

S'il n'est pas possible de le chiffrer, les entretiens et missions menés lors de cette étude confirment un constat formulé par ailleurs sur une certaine faiblesse de l'accompagnement, élément indispensable du microcrédit.

Cet état de fait est lié à la conjonction de plusieurs facteurs. Alors que le profil moyen des bénéficiaires nécessiterait une présence plus importante, les moyens manquent souvent pour cette activité. De plus, l'absence de véritable prescripteur et une visibilité parfois insuffisante de la structure du dispositif global entraînent souvent pour les associations un lourd travail de réorientation et de pédagogie pour de nombreux demandeurs qui s'adressent à eux « par défaut ».

Un des mérites de NACRE, au-delà de tous les reproches de lourdeur qui lui sont adressés, est d'avoir remis cette notion d'accompagnement au cœur du processus. Ce constat a conduit les associations à développer, avec le soutien des pouvoirs publics, des actions de recrutement et de formation d'accompagnants.



CONCLUSION

Le microcrédit professionnel a connu un essor certain dans les géographies d'outre-mer au cours des dernières années. Alors que ce mode de financement est encore récent dans certaines géographies ultramarines, la part des entreprises créées ou reprises financées grâce à un microcrédit est significativement plus élevée outre-mer, comparée à la moyenne française. Le modèle français, fondé essentiellement sur les deux types de microcrédits proposés par les deux principaux réseaux associatifs que sont France Initiative et l'Adie et sur la place importante de l'accompagnement, s'avère dans l'ensemble bien adapté à ces géographies. Les offres de microcrédits de l'Adie et des plateformes France Initiative ne s'adressent pas aux mêmes publics et sont *in fine* complémentaires. Les dispositifs ont été peu aménagés, sauf à Mayotte et à Wallis et Futuna où il a été tenu compte des singularités sociétales afin de mieux répondre aux besoins spécifiques des porteurs de projets.

Outre la plus grande pérennité des entreprises accompagnées et le fait qu'un certain nombre de personnes éloignées de la sphère de l'emploi retrouvent une activité indépendante ou salariée (le taux de sortie des minima sociaux est de 80 % pour les bénéficiaires de microcrédits de l'Adie), la valeur ajoutée des dispositifs d'appui peut se mesurer en comparant le coût des appuis apportés aux créateurs par rapport au coût de leur maintien au chômage. L'Adie indique que, sur l'année 2009, le coût moyen par entreprise créée est de 1 660 € (1 900 € pour l'Outre-mer seul), soit un montant équivalent à 4 mois de RMI. En moyenne une entreprise sur cinq emploie un salarié en plus du dirigeant, soit un coefficient de 1,2 et un coût par emploi de 1 375 €. Le constat est le même si on considère les chiffres de France Initiative : une création d'entreprise s'accompagne en moyenne de la création de 2,2 emplois et la création d'un emploi coûte 1 234 € en 2009¹⁶. Par rapport aux aides publiques classiques, les dispositifs d'appui à la création d'entreprises ne permettent donc pas seulement la réinsertion économique et sociale des bénéficiaires : ils s'inscrivent également dans une logique d'économie de moyens.

Le faible effet de levier, qui traduit la faible bancarisation des porteurs de projets, constitue la principale limite de l'application du modèle du microcrédit aux économies ultramarines. Or l'un des objectifs de ces dispositifs est justement de favoriser à terme la bancarisation classique des porteurs de projets. Cette faiblesse de la bancarisation se retrouve dans la part, certes peu importante mais non négligeable dans certaines géographies, des bénéficiaires de l'Adie qui remboursent en espèces. Dans les DOM, le Nouveau dispositif d'Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE), mis en place début 2009, a semble-t-il permis à la filière de mieux se structurer en favorisant la labellisation aux différentes phases du dispositif et d'accroître ainsi la lisibilité du dispositif auprès du système bancaire.

La réussite de ces dispositifs en outre-mer, déjà importante si on la mesure par la part des créations d'entreprises qu'elle finance, sera complète lorsque ces créations s'accompagneront de la bancarisation des créateurs. Il s'agit donc d'encourager à l'avenir la participation du système bancaire qui est largement présent pour l'appui aux associations mais encore embryonnaire en termes d'implication directe pour de multiples raisons. Des études sont en cours sur le sujet en partenariat banques-associations. Relever ce défi permettra de financer des projets plus importants, ce qui fera passer le microcrédit dans l'outre-mer de simple réponse au chômage à un véritable outil de développement économique durable.

¹⁶ Cf. Rapport sur les dispositifs d'appui à la création d'entreprises dans les DCOM, document interne, AFD, décembre 2010.



ANNEXES

ANNEXE 1

Les principes clés de la microfinance

Source : Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)

1. Les pauvres ont besoin de toute une gamme de services financiers et non pas seulement de prêts. Les pauvres ont, comme tout le monde, besoin d'une vaste gamme de services financiers pratiques, souples et d'un prix raisonnable. Selon la situation dans laquelle ils se trouvent, les pauvres peuvent avoir besoin non seulement de crédit, mais aussi d'instruments d'épargne, de services de transfert de fonds et d'assurances.

2. La microfinance est un instrument puissant de lutte contre la pauvreté. L'accès à des services financiers viables permet aux pauvres d'accroître leurs revenus, de se doter d'actifs et de se protéger dans une certaine mesure des chocs extérieurs. La microfinance permet aux ménages pauvres de ne plus avoir à lutter au quotidien pour simplement survivre mais de faire des plans pour l'avenir et d'investir afin d'améliorer leur nutrition, leurs conditions de vie et la santé et l'éducation de leurs enfants.

3. La microfinance est le moyen de mettre des systèmes financiers au service des pauvres. Les pauvres constituent la vaste majorité de la population dans la plupart des pays en développement. Or un nombre considérable d'entre eux n'ont toujours pas accès à des services financiers de base. Dans beaucoup de pays, la microfinance continue d'être considérée comme un secteur marginal et de relever essentiellement des activités de développement des bailleurs de fonds, des pouvoirs publics et d'investisseurs soucieux des intérêts de la collectivité. Pour qu'elle puisse réaliser pleinement son potentiel en desservant un grand nombre de pauvres, il faudrait que la microfinance devienne une partie intégrante du secteur financier.

4. Il est nécessaire d'assurer la viabilité financière des opérations pour pouvoir couvrir un grand nombre de pauvres. La plupart des pauvres ne sont pas en mesure d'avoir accès à des services financiers en raison de l'absence d'intermédiaires financiers solides offrant des services de détail. La mise en place d'institutions financièrement viables n'est pas une fin en soi. C'est la seule façon d'accroître l'envergure et l'impact des opérations de manière à porter leur volume à un niveau supérieur à ce que peuvent offrir les bailleurs de fonds. La viabilité s'entend de la capacité d'une entité fournissant des microfinancements à couvrir l'intégralité de ses coûts. Elle permet d'assurer la poursuite des opérations de l'entité en question et de la fourniture de services financiers aux pauvres. La viabilité financière passe par la réduction des coûts de transaction, l'offre de meilleurs produits et services répondant aux besoins des clients et l'adoption de nouveaux moyens de servir les pauvres qui n'ont pas accès aux services bancaires.

5. La microfinance implique la mise en place d'institutions financières locales permanentes. Pour créer des systèmes financiers destinés aux pauvres, il faut mettre en place des intermédiaires financiers intérieurs solides en mesure de fournir en permanence des services financiers à ceux-ci. Ces institutions doivent pouvoir mobiliser et réinjecter l'épargne intérieure dans l'économie, accorder des crédits et fournir toute une gamme de services. La mesure dont elles dépendent des financements des bailleurs de fonds et des pouvoirs publics – y compris les banques de développement financées au niveau des États – diminuera progressivement à mesure qu'elles, et les marchés des capitaux privés, se développeront.

6. Le microcrédit n'est pas toujours la solution. L'octroi de microcrédits n'est pas nécessairement une solution adéquate pour tout le monde ou dans toutes les situations. Les indigents et ceux qui souffrent de la faim, qui n'ont ni revenus ni moyens de rembourser un emprunt doivent recevoir d'autres formes de soutien avant de pouvoir emprunter. Souvent, il vaut mieux faire de petits dons, améliorer les infrastructures, mettre en place des programmes d'emploi et de formation et fournir d'autres services non financiers pour lutter contre la pauvreté. Dans toute la mesure du possible, ces services non financiers doivent aller de pair avec la constitution d'une épargne.



7. Le plafonnement des taux d'intérêt peut nuire à l'accès des pauvres aux services financiers. Il est beaucoup plus onéreux d'accorder un grand nombre de petits prêts qu'un petit nombre de prêts de montant élevé. À moins que les fournisseurs de microfinancements ne puissent demander des taux d'intérêt nettement supérieurs aux taux moyens des prêts bancaires, ils ne seront pas en mesure de couvrir leurs coûts, de sorte que leur croissance et leur viabilité sont tributaires d'une offre très limitée et incertaine de financements à des taux bonifiés. Lorsque les pouvoirs publics réglementent les taux d'intérêt, ils fixent généralement ces derniers à des niveaux trop bas pour que les opérations de microfinancement puissent être viables. Toutefois, il importe aussi que les fournisseurs de microfinancements ne répercutent pas les coûts que pourraient entraîner des inefficacités dans leurs opérations sur leurs clients en fixant leurs prix (taux d'intérêt et autres commissions) à des niveaux nettement supérieurs à ce qu'ils devraient être.

8. Les pouvoirs publics doivent faciliter la prestation de services financiers, mais non les fournir directement. Les autorités nationales jouent un rôle important en menant une action favorable au développement des services financiers tout en protégeant l'épargne des pauvres. Les mesures les plus favorables au microfinancement qu'un gouvernement peut prendre consistent à assurer la stabilité macroéconomique, à ne pas plafonner les taux d'intérêt et à éviter d'introduire sur le marché les distorsions qu'engendrerait la poursuite de programmes de prêts bonifiés non viables et sources d'arriérés considérables. Les autorités peuvent aussi appuyer les services financiers destinés aux pauvres en améliorant le climat des affaires, en luttant contre la corruption et en améliorant l'accès aux marchés et à l'infrastructure. Dans certains cas, en l'absence d'autres financements, l'État peut avoir de bonnes raisons de financer des institutions de microfinancement indépendantes et solides lorsqu'il n'existe pas d'autres financements.

9. Les financements bonifiés des bailleurs de fonds doivent compléter les capitaux du secteur privé, ils ne doivent pas les remplacer. Il importe que les bailleurs de fonds utilisent, pendant un temps, des instruments appropriés de don, de prêt et de participation pour renforcer les capacités institutionnelles des prestataires de services financiers, développer l'infrastructure nécessaire (agences de notation, agences d'évaluation du crédit, capacités d'audit, etc.) et appuyer des services et produits innovants. Dans certains cas, il leur faudra peut-être fournir plus longtemps des financements bonifiés pour pouvoir atteindre des groupes de population qui sont difficiles à toucher parce qu'ils vivent dans des régions faiblement peuplées ou pour d'autres raisons. Pour que leur appui financier soit efficace, les bailleurs de fonds doivent chercher à intégrer les services financiers axés sur les pauvres dans les opérations des marchés financiers locaux ; faire appel à des compétences spécialisées pour la conception et la mise en œuvre des projets ; exiger que les institutions financières et les autres partenaires respectent des normes de performance minimales pour continuer à bénéficier d'un appui ; planifier dès le début leur stratégie de désengagement.

10. Le manque de capacités institutionnelles et humaines constitue le principal obstacle. La microfinance est un domaine spécialisé qui conjugue les services bancaires à des objectifs sociaux, et un renforcement des capacités est nécessaire à tous les niveaux, des institutions financières aux instances de réglementation et de contrôle et aux systèmes d'information, jusqu'aux organismes de développement de l'État et aux bailleurs de fonds. La majeure partie des investissements, publics et privés, effectués à ce titre devrait viser le renforcement des capacités.

11. L'importance de la transparence des activités financières et des services d'information. Il est indispensable de disposer d'informations exactes, comparables et présentées selon un format standard sur les résultats financiers et la performance sociale des institutions financières qui fournissent des services aux pauvres. Les organes de contrôle et de réglementation des banques, les bailleurs de fonds, les investisseurs et, surtout, les pauvres qui sont les clients des services de microfinancement doivent avoir accès à ces informations pour bien évaluer les risques et les avantages de leurs opérations.



ANNEXE 2

Personnes rencontrées

A Paris

Association pour le Droit à l'Initiative Economique (Adie), Dominique Coffinet, chargé de mission outre-mer ; Jean-Marc Ewald, chargé de mission région Aquitaine et outre-mer ; Thierry Racaud, responsable des études et statistiques.

Agence Française de Développement, Bertrand Willocquet, directeur adjoint du Département GOD ; Jean-Nicolas Beasse, chargé d'affaires au Secteur Financier et appui au secteur privé.

Banque de France, Paul Loridant, secrétaire général de l'Observatoire de la microfinance ; Annabelle Rincon.

BGE (Boutiques de Gestion), Brigitte Ferry, délégué Général ; Marc Mery, secrétaire Général.

Caisse des Dépôts, Jean-Marc Maury, directeur du département Développement Économique et de l'Économie Sociale ; Yves Bellec, directeur interrégional pour l'Outre-Mer.

Délégation Générale à l'Emploi et à la Formation Professionnelle, Emmanuelle Antonioni, Brigitte Juille, Sous-Direction Ingénierie de l'Accès et du Retour à l'Emploi.

France Active, Barka Bouzaga, responsable régionale.

France Initiative, Bruno Casalan, chargé de mission outre-mer ; Sabine Hamot, responsable de l'Animation Régionale et du Développement Territorial.

A La Réunion

Caisse des Dépôts, Sophie Tiano, directrice territoriale.

Caisse d'épargne, Serge Savy, directeur de la Région Réunion ; Pierre Daveri, responsable de département.

BGE (Boutiques de gestion), Christine Vilar, responsable de l'antenne nord.

CCI Maison de l'Entreprise et de la Formation Sud, Monique de Lavergne, responsable du Pôle Création.

Réunion Active, David Pigasse, directeur.

Réunion Entreprendre, Dominique Sery, directeur.

Microcrédit Réunion (Adie), David Gondonneau, directeur régional.

AFD, Laurent Fontaine, directeur ; Philippe Leboucq, directeur adjoint.

A Mayotte

BGE (Boutiques de gestion), Jean-François Demontis, directeur.

Adie, Délégation de Mayotte, Dassami Faharidine, déléguée régionale.

DTEFP, Paul Lubac, Directeur adjoint.

Conseil Général de Mayotte, Service Développement Économique et Touristique, Abdoul-Karime Bamana, directeur adjoint.

En Guyane

Microcrédit Guyane (Adie), Alexandre Rutecki, directeur régional ; Claude Massa, président du comité de crédit.

Réseau Entreprendre Guyane, Boris Rotsen, directeur.

Caisse des Dépôts, Christophe Loiseau, directeur territorial.

Guyane Initiative, Adelson Magloire, directeur Centre Guyane Initiative, Pierre Maitrel, représentant Cayenne.

CNES, Marie-Josée Gauthier, cadre chargé du développement économique.

AFD, Robert Satge, directeur ; Emmanuel Loiseau, inspecteur du travail et responsable du service développement de l'emploi et des qualifications.

DTEFP, Yves Delmas, directeur adjoint.

La Banque postale, Jean-Raymond Charpentier Tity, directeur du centre financier de Cayenne et ancien directeur de l'agence pour la création de l'entreprise.

BGE (Boutiques de gestion), Julien Valette, coordonnateur du pôle créateur, M. Eram, responsable du suivi des dossiers NACRE.



A la Martinique

Martinique Initiative, Jean-Claude Bocle, directeur.

Adie, Agence de Fort-de-France, Sindy Sormand ; Emmanuel Toul, responsable agence.

BGE (Boutiques de gestion), Emmanuelle Patrice, chargée de mission.

A la Guadeloupe

BGE (Boutiques de gestion), Laisely Parat, directrice.

BNP-Paribas, Serge Linot, responsable du pôle Animation.

Caisse des Dépôts, Philippe Lambert, directeur régional.

Chambre des métiers et de l'artisanat, Willy Ramsamy, responsable du développement économique.

Direction Départementale du Travail et de la Formation Professionnelle, Jean Minifir, directeur adjoint du Pôle adaptation emploi.

Financités, Caroline Legros, directrice.

GE Money, Françoise Six, Responsable du risque Entreprise ; Fabrice Fermely, Responsable de la plateforme d'acceptation.

Guadeloupe Active, Alette Féréol, directrice DDE.

En Nouvelle-Calédonie

Caisse des Dépôts, Fabien Ducasse, directeur territoriale.

Nouvelle-Calédonie Initiative, Isabelle Laran, responsable.

Province Sud, Grégory Becuwe, Responsable du bureau économique de la zone sud, Service du développement économique.

Chambre de métiers et de l'artisanat, Romain Cordier, responsable de l'observatoire de l'artisanat.

Adie, Emmanuel Blanchard, directeur régional.

CCI, Nathalie Tama, responsable création d'entreprises, Service Développement conseil aux entreprises.

A Wallis-et-Futuna

Adie, Claire MARCOS, responsable locale.

Fédération Territoriale des Organisations du Monde Rural (FTOMR), Kusitino Toa, bénéficiaire d'un prêt.

Conseil Territorial des Femmes (CFT), Pipiena KELETANOVA, responsable des micro-projets.

Service Administration Economique et Développement (AED), Samuele KOLOKILAGI, chef de service.

Service Territorial de l'Agriculture et de la Pêche (STARP), Bruno LE LAGADEC, responsable OGAF.

Chambre de Commerce, de l'Industrie, des Métiers et de l'Agriculture (CCIMA), Silino PILIOKO, Président.

A Saint-Pierre-et Miquelon

BDSSPM, Pierre Balsan, Directeur général.

CACIMA (Chambre de l'agriculture, du commerce, de l'industrie et des métiers de l'artisanat), Monique Walsh, présidente.

Gestelia SPM (Centre de gestion agréé), Sophie Girardin, comptable.

SODEPAR, Thierry Basle, directeur.

En Polynésie française

Adie, Emmanuel DEGRAS, directeur de l'agence.



ANNEXE 3

Focus sur les différentes géographies

Cette annexe présente les principales spécificités du microcrédit dans chacun des DOM et COM. La plupart des agences IEDOM et IEOM ont publié une Note expresse sur ce sujet. Pour plus de détails, les notes sont en ligne sur les sites des instituts <http://www.iedom.fr> et <http://www.ieom.fr>.

Martinique

La Martinique est un des départements les plus actifs de l'outre-mer pour le microcrédit : en 2009, il a concentré environ 30 % du nombre de microcrédits octroyés dans les DOM et environ 450 entreprises, soit une entreprise sur dix, ont été créées avec le support du microcrédit.

L'Adie (direction régionale Martinique Guadeloupe) et Martinique Initiative sont les deux associations présentes. L'implantation de l'Adie aux Antilles est relativement récente (2007) ; celle de Martinique Initiative est plus ancienne (1990). Les rôles respectifs des deux associations y sont bien identifiés. Les collectivités locales interviennent également en appui et de façon complémentaire à ces dispositifs. La BGE (Boutique de gestion), qui apportait conseils et appui aux porteurs de projet, est fermée à la date de rédaction de cette étude.

Afin de mieux répondre aux besoins de la partie la plus précaire de la population, Microcrédit Martinique (Adie) a ouvert une agence ciblant notamment les travailleurs du secteur informel, offrant des produits adaptés tels que le prêt de groupe. Cette ouverture s'inscrit dans un projet plus large d'agences de proximité appelées Adigo, soutenu par la Caisse Régionale du Crédit Agricole.

Les caractéristiques des bénéficiaires sont proches de celles de l'ensemble des DOM. Si les secteurs du commerce et des services représentent la plus grande part des projets financés, le poids de l'agriculture et de la construction est loin d'être négligeable. L'encours moyen des microcrédits de l'Adie est plus faible que dans les autres DOM, il s'établissait (2 411 € en 2009 contre 2 905 € pour la moyenne des DOM) ; en revanche l'encours moyen des prêts de Martinique Initiative (10 400 €) est proche de la moyenne des DOM (10 800 €).

Guadeloupe

Alors que la Guadeloupe se situe en tête des régions françaises pour la création d'entreprises par habitant, le microcrédit n'a pas encore connu l'essor rencontré ailleurs, bien que le dispositif y soit bien structuré avec la quasi-totalité des acteurs présents. 2009 constitue toutefois une année particulière dans la mesure où les mouvements sociaux du premier trimestre ont fortement impacté l'activité économique et la demande de microcrédits.

Les principaux distributeurs de microcrédit professionnel à la Guadeloupe sont l'Adie (depuis 2007) et Guadeloupe Active (réseau France Initiative depuis 1997). D'autres associations telles que CréA-Sol distribuent des microcrédits mais en nombre restreint. On note aussi la présence de Financités, qui ne fait pas à proprement parler de microcrédit puisqu'il s'agit d'interventions en fonds propres. On retrouve aussi des « accompagnants » : BGE (Boutique de gestion) et la Chambre des métiers et de l'artisanat qui fournit des formations à la création et au montage financier des projets.

En juin 2010, l'Adie a créé une antenne Adigo à Pointe-à-Pitre dans le cadre d'un programme de soutien aux quartiers populaires associant le groupe BNP Paribas.

La part des chômeurs est particulièrement faible dans les bénéficiaires de Guadeloupe Active (22,6 %), elle est au contraire importante pour l'Adie (80 %). La part des femmes est élevée, ce qui reflète la situation guadeloupéenne puisque la Guadeloupe est la région française où la proportion de femmes chez les créateurs d'entreprises est la plus élevée (37 %).

Saint-Martin

Une seule association distribue du microcrédit dans les Îles du Nord : Initiatives Saint-Martin, créée en décembre 2001. Elle fait partie du réseau France Initiative et, comme Guadeloupe Active, offre une large gamme de prêts (prêt d'honneur, prêt à la création d'entreprise (PCE) d'Oséo, dispositif NACRE, Fonds de garantie à l'initiative des femmes (FGIF)...).

Initiatives Saint-Martin a financé 29 projets en 2009 pour un montant moyen de 4 628 €. A titre de comparaison, le montant moyen des prêts d'honneur à la Guadeloupe est de 16 824 €.



Guyane

Le microcrédit en Guyane se caractérise par une multiplicité d'acteurs qui répondent aux besoins de développement d'une population en forte croissance et où subsistent encore de nombreuses poches de pauvreté. En rendant plus difficile la connexion entre réseaux, ce grand nombre d'intervenants se fait parfois au détriment de la lisibilité du dispositif et il semble manquer une certaine mutualisation. Cette situation est cependant en voie d'amélioration, sous l'impulsion des divers organismes financeurs et de l'agence régionale de développement. C'est ainsi qu'un portail internet dédié à la création d'entreprises, qui oriente et informe les porteurs de projets, a été mis en place récemment. Des progrès restent à réaliser afin de faire face aux besoins en matière d'accompagnement, dans une géographie où ce dernier est indispensable dans de nombreux cas.

La gamme complète des financements est présente : l'Adie depuis 2003, le réseau France Initiative depuis 1997 (avec trois plateformes qui se justifient en raison des distances mais posent des problèmes de coûts ; un regroupement des moyens serait sans doute souhaitable), la seule implantation en outre-mer du réseau Entreprendre. On y retrouve également BGE (Boutiques de gestion) mais avec un spectre d'activité beaucoup plus large que la création d'entreprise et une couveuse d'entreprises. A côté des acteurs traditionnels (Caisse des dépôts, collectivités locales...), le CNES (Centre national d'études spatiales) est un acteur important en termes de développement économique dans le département.

Du fait de zones de précarité particulièrement denses, l'Adie a mis en place des actions tournées vers les quartiers ; l'association met aussi davantage l'accent sur l'accompagnement individuel, les actions collectives étant jugées moins adaptées aux besoins du public. Tant l'Adie que les plateformes France Initiative font état de problèmes de recouvrement. Le dispositif NACRE, jugé parfois un peu lourd pour répondre aux besoins locaux, a du mal à démarrer.

Le profil des bénéficiaires est très spécifique : un poids important des activités agricoles (qui entraîne un public plus masculin), une part moindre qu'ailleurs des services et surtout du commerce, une forte proportion de chômeurs et de bénéficiaires de revenus sociaux et un niveau de qualification très faible (la moitié du public de l'Adie sait au plus *Lire-écrire-compter*).

Saint-Pierre-et-Miquelon

Le microcrédit au sens strict n'existe pas à Saint-Pierre-et-Miquelon. A l'instar des DOM, un certain nombre de dispositifs d'aide à la création d'entreprises ont été mis en place, notamment l'ACCRES (exonérations de charges sociales pendant un an) et le PIJ (le programme initiative jeune s'adressant aux jeunes de 18 à 30 ans outre-mer), auxquels s'ajoute une aide à la création du Conseil Territorial (de 3 050 €). Les créations ont lieu essentiellement dans les secteurs du BTP, du commerce et des services à la personne. Malgré la présence sur l'archipel d'une Chambre de l'agriculture, du commerce, de l'industrie et de l'artisanat et d'un centre de gestion, plusieurs acteurs rencontrés à l'occasion d'une mission ont évoqué la nécessité de la création d'une structure d'accompagnement, en amont et en aval de la création ou de la reprise d'entreprise.

La Réunion

Le microcrédit est un outil développé depuis longtemps à La Réunion, ce qui explique qu'on y retrouve la plupart des acteurs : France initiative avec Réunion Entreprendre (depuis 1992), l'Adie avec Microcrédit Réunion (depuis 1996) ; c'est aussi la seule géographie d'outre-mer où le réseau France active est présent. Les boutiques de gestion (BGE), les chambres consulaires (la chambre de commerce et d'industrie et la chambre des métiers et de l'artisanat) ainsi que l'Association Développement Rural Réunion (AD2R) sont également des acteurs incontournables de l'accompagnement des créateurs d'entreprises et sont des prescripteurs qui renvoient vers les associations.

Si cette multiplicité d'acteurs a pu poser des problèmes de lisibilité du dispositif, il semble maintenant se structurer, grâce notamment à la mise en place de NACRE qui a conduit chacun à se positionner. Le parcours des porteurs de projet est également facilité par la mise en place du réseau « Point Chance », qui regroupe la quasi-totalité des intervenants, et un site internet consacré à la création d'entreprises qui oriente les porteurs de projets vers les structures adaptées.

Le microcrédit a connu un développement modeste au cours des premières années mais le nombre de projets financés a fortement progressé depuis 2004 : le nombre de prêts a plus que doublé entre 2004 et 2009 et les montants moyens accordés ont plus que triplé sur la même période. L'activité des principales associations a ainsi progressé de 18 % en moyenne chaque année. Au total, plus de 1 700 entreprises ont vu le jour ou ont été reprises à l'aide d'un microcrédit depuis 2004, permettant de créer ou de consolider plus de 2 500 emplois dans l'île. En 2009, dans un contexte où l'économie réunionnaise et l'emploi marchand se sont contractés, le microcrédit a permis de créer 400 entreprises (soit près de 6 % de la création totale d'entreprise dans l'île) et plus de 700 emplois.

Les bénéficiaires sont majoritairement des hommes, diplômés de l'enseignement technique, sans emploi ou allocataires de minima sociaux, qui créent leur emploi en créant ou reprenant une entreprise dans les secteurs du commerce ou des services. Il faut noter que la répartition sectorielle est à l'image du tissu d'entreprises de l'île.



Mayotte

Plusieurs facteurs démographiques et sociologiques concourent au succès du microcrédit à Mayotte : une des croissances démographiques les plus importantes des territoires français ; un taux de chômage élevé (41,5 % chez les jeunes et plus d'une femme sur trois) ; une population mahoraise encore éloignée de la culture entrepreneuriale et qui souffre d'un manque de visibilité sur les démarches et les aides à la création d'entreprise ; une précarité importante et un secteur informel prégnant. Le tissu économique de Mayotte est embryonnaire et se compose principalement d'entreprises de petite taille. Face aux difficultés économiques et sociales, nombreuses sont les personnes qui décident de créer leur propre activité et leur propre emploi, parfois de manière informelle ou sous forme d'association.

Plusieurs acteurs sont présents : l'Adie depuis 1998, BGE (Boutiques de gestion), une couveuse d'entreprises qui a ouvert ses portes il y a plus d'un an. Parallèlement, l'État et les collectivités locales proposent de nombreuses aides et subventions.

Mayotte se différencie culturellement et culturellement de la France continentale et des autres DOM, c'est pourquoi les prêts proposés s'inspirent des particularités locales. Pour remplacer le principe de la personne garante, qui n'est pas toujours facile à trouver dans cette économie plus informelle et moins bancarisée, des prêts de groupe reprennent le principe du chicowa (tontine) ; un microcrédit spécial ramadan a été récemment conçu, permettant aux commerçants d'étoffer leur stock de marchandises durant les festivités de cette période ; une réflexion sur la création d'un produit accessible aux personnes étrangères en situation régulière sur l'île est en cours ; enfin, le microcrédit libre, qui permet de payer les intérêts au décaissement du prêt et non au fil des échéances, est envisagé afin de contourner l'obstacle de l'endettement avec intérêt, désapprouvé dans la religion musulmane.

Le profil des bénéficiaires est également très différent. Sur dix personnes ayant contracté un microcrédit auprès de l'Adie Mayotte, presque 7 sont des femmes, dont 57 % sont illettrées et un tiers savent tout juste lire, écrire et compter, et l'âge auquel ces femmes contractent un microcrédit est le plus avancé de tous les DOM. Les trois quarts des projets concernent une activité de commerce (près de la moitié des commerçantes du marché de Mamoudzou ont contracté un microcrédit).

Nouvelle-Calédonie

L'activité de microfinancement en Nouvelle-Calédonie est en progression rapide. Dans un environnement caractérisé par la prépondérance de petites structures entrepreneuriales et où le taux de bancarisation est relativement faible (71 %), le microcrédit, conjointement aux autres initiatives en faveur du développement économique, concourt au rééquilibrage entre les Provinces, ce que confirme l'augmentation importante ces dernières années du nombre de crédits accordés en Provinces Nord et des Îles.

L'offre de financement est bien structurée. On retrouve l'Adie, présente depuis 1999, et Nouvelle-Calédonie Initiative (NCI). Cette dernière est venue à la demande des acteurs locaux pour répondre à un besoin de financement intermédiaire qui n'était pas proposé par l'Adie et l'ICAP (Institut Calédonien de Participation). Afin d'éviter tout chevauchement, des critères d'octroi spécifiques à la structure calédonienne ont été définis : le prêt d'honneur intervient uniquement en complément à un financement bancaire pour des projets dont le montant d'investissement est compris entre 3 et 30 millions de F CFP ; il est plafonné à 4 millions de F CFP et représente au maximum 25 % de l'investissement.

De nombreux acteurs interviennent sur la partie accompagnement. Outre les financeurs, on trouve les chambres consulaires, les services de développement des provinces, des « pépinières » d'entreprises, une couveuse d'entreprises, la « Case de l'entreprise » à Lifou qui fournit des services de gestion et d'administration à des tarifs avantageux, la « Maison de l'entreprise » à Pouembout qui accompagne le développement des entreprises de la zone VKP (Voh, Koné et Pouembout).

Les services d'accompagnement en amont sont multiples, mais peu coordonnés, ce qui se traduit par un manque de lisibilité pour le porteur de projet. L'accompagnement en aval, ajusté en fonction des besoins de l'entrepreneur, pâtit également d'un manque d'organisation, en particulier lorsque le projet a été financé par plusieurs dispositifs.

Bien que le secteur primaire (pêche et agriculture) regroupe une part importante des crédits accordés, on observe une évolution progressive des financements vers les services à la personne et le commerce, parallèlement à une augmentation du montant des crédits consentis.

Polynésie française

L'implantation du microcrédit y est très récente alors que les conditions de succès y sont réunies : un tissu d'entreprises dominé par de très petites structures, une dégradation de la situation de l'emploi, d'autant plus préoccupante qu'il n'existe pas de dispositif de prise en charge du chômage, une part importante d'activités qui relèvent du secteur informel, une proportion élevée de ménages (20 %) vivant en dessous du seuil de pauvreté monétaire.



Il existe des aides à la création ou au développement des entreprises, souvent destinées à des secteurs particuliers, sous forme d'exonérations fiscales ou de subventions. Dès 1999, un dispositif de prêts de faible montant est mis en place par une convention entre le Pays et la Socredo ; tombé en désuétude, il est réactualisé en 2008 (plafond du prêt de 1 million de F CFP, soit 8 380 €, durée de remboursement maximale de 5 ans, taux d'intérêt de 2,75 %). Il ne s'agit pas à proprement parler de microcrédit puisqu'il n'y a pas de dimension d'accompagnement.

L'Adie s'est implantée en Polynésie française en juillet 2009. Cette installation répondait à un véritable besoin puisque le succès a été au rendez-vous : sur treize mois d'activité (d'octobre 2009 à octobre 2010), l'Adie a prêté pour plus de 70 millions de F CFP, contre 40 millions de F CFP en 2009 pour les micro-prêts de la Socredo, pourtant d'un montant moyen supérieur.

Cette réussite et les besoins des créateurs pourraient inciter les autres acteurs du microcrédit à s'implanter dans le Pays.

Wallis-et-Futuna

Le tissu économique de Wallis-et-Futuna est constitué de nombreuses micro-entreprises, essentiellement dans le secteur primaire (agriculture, élevage et pêche), les services et le commerce.

Des efforts ont été déployés par l'État et le Territoire par l'octroi de subventions pour favoriser la création d'entreprises dans ces secteurs d'activité et promouvoir la création d'emplois mais les outils financiers mis en place (CTI, OGAF, Défi Jeunes) sont basés sur une logique de subventions directes, sans véritable obligation en retour de la part des bénéficiaires et sans suivi à long terme des entreprises. Deux structures d'accompagnement existent : la Chambre de Commerce, de l'Industrie, des Métiers et de l'Agriculture (CCIMA) qui dispose de moyens humains et financiers limités et le Conseil Territorial des Femmes (CTF), structure associative. Les résultats obtenus jusqu'ici ne sont pas à la hauteur des moyens financiers engagés, faute probablement de structures de conseils et d'accompagnement mais également de financement d'exploitation adaptés à l'activité de ces micro-entreprises.

L'installation d'une antenne de l'Adie, fin 2009, a été souhaitée par les autorités locales en vue de contribuer au financement des projets portés par ces petites entreprises. Le Territoire en prend en charge une partie des frais de fonctionnement. Un dispositif de garanties a été mis en place, le Fonds de Garantie des Très Petites Entreprises (FGTPE), dont le fonctionnement est régi par un protocole d'accord signé entre l'Etat et le Territoire et dont la gestion a été confiée à la SOGEFOM, société financière gérée par l'AFD. Une convention de partenariat a été établie entre la Banque de Wallis-et-Futuna (BWF) et l'Adie pour apporter un service bancaire minimum aux bénéficiaires de microcrédits afin de ramener progressivement le bénéficiaire vers le circuit formel. Il reste à structurer davantage le parcours du créateur d'entreprise en créant un guichet unique et en développant l'offre de formation.

L'implantation de l'Adie à Wallis-et-Futuna étant récente, il est difficile d'en tirer des enseignements sur le long terme. Un des points d'inquiétude résidait dans la prise en compte de la notion de crédit chez les bénéficiaires car les relations sociales à Wallis-et-Futuna sont davantage basées sur le don sans contrepartie. Pourtant, la relation à l'argent n'a pas été citée comme source de difficulté majeure par l'Adie qui a su adapter ses méthodes de fonctionnement, en favorisant les remboursements en espèces, en accordant de faibles montants avec possibilité de souscrire successivement plusieurs prêts, ce qui permet une prise de risque progressive et, en cas de défaillance d'un bénéficiaire, en refusant les nouveaux crédits aux membres du groupe social ou de la famille auquel il appartient, ce qui limite de fait les impayés.



ANNEXE 4

Références

Rapports et études

Rapport sur les dispositifs d'appui à la création d'entreprises dans les DOM, Marie-France l'Hériteau pour le compte de l'AFD, décembre 2010.

« Faible impact du régime de l'auto-entrepreneur sur les créations d'entreprises », Revue l'Économie de La Réunion, INSEE, n°9 hors-série, juillet 2010.

« Le régime de l'auto-entrepreneur dynamise la création d'entreprises », Antiane, INSEE Martinique, juin 2010.

« La création d'entreprises en 2009 dopée par les auto-entrepreneurs », INSEE Première, Janvier 2010.

« La création d'entreprises en Guyane : forte dynamique et salariat en progression », INSEE Antilles-Guyane, juin 2009.

Rapport de l'Observatoire de la microfinance 2008, Banque de France, 2009.

Rapport de l'Observatoire de la microfinance 2009, Banque de France, 2010.

« Le microcrédit », Rapport de l'Inspection générale des Finances, décembre 2009.

« Le microcrédit : une opportunité économique et sociale ? », Rapport du Conseil économique social et environnemental, 2010.

Rapports d'activité de l'Adie, 2009 (France, DOM et COM)

Rapports d'activité de France Initiative, 2009 (France, La Réunion, Martinique, Nouvelle-Calédonie)

Rapports d'activité de la Boutique de gestion, 2009 (France, La Réunion, Mayotte)

Etudes Adie sur le travail indépendant informel :

Le travail indépendant informel en Guadeloupe, *Adie* mars 2009

Le travail indépendant informel en Guyane, *Adie* mars 2009

Le travail indépendant informel à Mayotte, *Adie* mars 2009

Le travail indépendant informel en Nouvelle-Calédonie, *Adie* mars 2009

Etude relative aux réseaux d'accompagnement et à l'offre de financement des TPE à la Réunion, *SIPEC, AFD, Caisse des Dépôts*, 2009

Présentation du Groupe de travail microcrédit du CNIS à la formation du 9 avril 2010

« Le microcrédit aide-t-il vraiment les pauvres ? », Richard Rosenberg, Focus CGAP Janvier 2010.

La politique de l'autonomie, Esther Duflou, Seuil Janvier 2010

Sites internet

Agence pour la création d'entreprise (APCE), Observatoire de la création : <http://www.apce.com>

INSEE : <http://www.insee.fr>

- Répertoire des entreprises et des établissements (REE, Sirene).
- Système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE).

Adie <http://adie.org>

BGE (Boutiques de gestion) <http://www.boutiques-de-gestion.com>

France Initiative <http://www.france-initiative.fr>

France Active <http://www.franceactive.org>

OSEO <http://www.oseo.fr>

Réseau Entreprendre <http://www.reseau-entreprendre.org>

CERISE réseau d'échange sur les pratiques en microfinance <http://www.cerise-microfinance.org>

CGAP Consultative Group to Assist the Poor <http://www.cgap.org>





**Le microcrédit en outre-mer :
de la création de mono-entreprise au développement économique durable**

Toutes les publications de l'IEDOM sont accessibles et téléchargeables gratuitement
sur le site www.iedom.fr.

Directeur de la publication et responsable de la rédaction : N. de SEZE – Rédaction : R. MONFRONT et F. RIVIERE
Editeur et imprimeur : IEDOM – 164, rue de Rivoli - 75001 Paris
Achévé d'imprimer : avril 2011 – Dépôt légal : avril 2011
ISSN 1779-2215