



Rencontre-débat avec
Maria NOWAK, Présidente de l'ADIE
"Le microcrédit, instrument de développement dans les quartiers"
vendredi 24 novembre 2006

Introduction d'Éric GUILLON, Président du Comité 21

Je suis à la fois heureux et fier d'accueillir ce matin Maria NOWAK que je vais vous présenter en quelques mots. Sans flagornerie, Maria NOWAK est une femme d'exception. Elle est diplômée de l'Institut des Sciences politiques de Paris et de la *London School of Economics*. Elle a fait sa carrière à l'Agence française de développement dont nous avons récemment reçu le directeur général. Elle y a notamment été Directeur des politiques et études. Dans le milieu des années 80, elle s'est engagée dans le développement du microcrédit après avoir transféré, dans le cadre de l'Agence française de développement, l'expérience de la Grameen Bank du Bangladesh en Afrique de l'Ouest.

Dans les années 90 elle a lancé, dans le cadre de la Banque mondiale, les premiers programmes de microcrédit en Europe centrale et orientale, tout en menant un programme de même type en France dans le cadre de l'association « Pour le droit à l'initiative économique », dont elle est la fondatrice en 1989 et Présidente à titre bénévole. En 1997, elle a fondé le Centre de la microfinance de l'Europe centrale et orientale et des nouveaux pays indépendants, dont elle a été la première présidente. En avril 2003, elle a créé le Réseau européen de microfinance qui joue un rôle similaire de centre de formation et d'études au service des opérateurs du microcrédit de l'Union Européenne ; elle en est la Présidente.

Entre 2000 et 2002, elle a été conseillère spéciale auprès de Laurent FABIUS, alors ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Elle est l'auteur de *"La banquière de l'espoir"*, édité chez Albin Michel et de *"On ne prête(pas) qu'aux riches"*, chez Jean-Claude Lattès. Marie NOWAK a reçu le prix des Droits de l'Homme attribué par les lecteurs de *"La Croix"* et de *"La Liberté de Fribourg"* pour son action en faveur du crédit solidaire en France. Elle est également Chevalier de la Légion d'honneur et Officier de l'Ordre national du mérite.

Chère Madame, c'est un plaisir de vous recevoir. Les débats sont très ouverts, c'est une des chances de ce Comité 21, qui réunit collectivités locales, entreprises, associations, représentants de l'État, Universités... Tout ce que nous abordons au cours de l'année, dans quelque domaine que ce soit, fait appel à ces quatre grands collèges. Dans le cadre qui nous intéresse de ces petits-déjeuners débats, les questions sont les bienvenues et nous ressortirons de cette salle intellectuellement plus riches que lorsque nous y sommes entrés. Madame NOWAK, je vais donc vous donner la parole.

Intervention de Maria NOWAK

Merci infiniment de m'avoir donné cette opportunité d'intervenir devant vous. Vous avez tous eu connaissance que le prix Nobel de la Paix vient d'être attribué à Mohammad YUNUS, le fondateur de la Grameen Bank. C'est bien de son expérience que nous sommes partis voici maintenant dix-neuf ans en France pour essayer d'adapter l'idée du microcrédit à un pays industriel.

Au début, ce n'était pas très facile ; j'ai d'abord recherché des ONG qui pouvaient être intéressées par une telle entreprise, mais je n'en ai trouvé aucune. Elles considéraient que ce n'était absolument pas adaptable à la France. Avec deux amis, j'ai donc créé l'Association pour le droit à l'initiative économique et, à l'image de nos clients, nous n'avions au départ pas un sou en poche, ce qui ne facilite pas les choses lorsqu'on veut faire du crédit ! Nous n'avions pas non plus de clients, il a fallu vraiment aller dans les quartiers en difficulté et mettre des affichettes dans les cages d'escalier, contacter tout le monde pour essayer de trouver les premiers clients.

En fait, ni les institutions d'appui à la création d'entreprise, ni les services sociaux ne nous faisaient confiance. Aujourd'hui, pour faire un raccourci, nous avons financé plus de 42 000 prêts, avec 15 000 clients actifs dans toute la France. Nous disposons d'un réseau d'une centaine d'antennes et près de 400 permanences. Nous avons un encours d'environ 32 M€ et nous travaillons toujours sur la cible que nous nous avons choisie au début : des chômeurs et des allocataires du RMI qui souhaitent créer leur entreprise mais n'ont pas accès aux banques. Près de la moitié sont Rmistes et près de 20 % quasiment illettrés. En revanche, 25 % ont fait des études universitaires. Ceci prouve bien que la création d'entreprise est aujourd'hui, en France, un des ascenseurs sociaux. Certains ont des projets très simples, d'autres très sophistiqués, mais chacun peut créer son entreprise s'il en a les capacités.

Les résultats globaux sont bons en taux de remboursement. Nous avons 3,2 % de pertes, ce qui est inférieur aux résultats des banques en ce qui concerne les prêts à la création, et 64 % des entreprises sont pérennes au bout de deux ans. C'est tout à fait dans la norme et même plutôt supérieur à la moyenne nationale des entreprises individuelles. 75 % de nos clients s'insèrent de façon définitive, ils sortent des dispositifs de chômage ou de protection sociale et deviennent autonomes. En effet, nous n'essayons pas seulement de les accompagner pour réussir leur projet, mais surtout de leur redonner confiance en eux, une sorte d'espoir, ce qui est le plus important lorsque l'on a passé des années au chômage, en combinant leur initiative et la solidarité de l'association et de ses partenaires.

Bien évidemment, si l'ADIE se développe - chaque année nous avons des taux moyens de croissance de l'ordre de 20 % -, elle le fait d'abord parce qu'il existe une forte demande. Ceci signifie que les gens n'ont aucune envie de rester au RMI ou au chômage. Ils souhaitent en sortir car ils savent à quel point rester exclus du marché du travail est mauvais pour les compétences professionnelles, mais aussi stigmatisant vis-à-vis de la société.

Nous devons aujourd'hui parler des quartiers, car je suis convaincue qu'ils sont l'avenir de la France. Cela semble un peu pompeux, mais je voudrais vous donner quelques chiffres. Les quartiers représentent aujourd'hui 10 % de la population active, et il s'agit de population la plus jeune de France ; c'est aussi, en quelque sorte, la préfiguration de la France de demain. Vous savez que l'on essaye par tous les moyens de freiner l'immigration, mais il ne faut peut-être pas se faire trop d'illusions car les mouvements de migration sont généralement entraînés par des tendances de fond. Celle de la démographie est d'une force absolument extraordinaire puisque, entre 2001 et 2050, la population de l'Union européenne va régresser d'environ 11 %, et passer de 450 à 400 millions d'habitants. Pendant la même période, la population des vingt-cinq pays du pourtour de la Méditerranée va augmenter de 121 %, pour atteindre 1,3 milliards d'habitants.

En 2050, l'Afrique comptera 2 milliards d'habitants, contre 400 millions en Europe; c'est un renversement massif.

Compte tenu de cet écart démographique et de celui des standards de vie, il est évident que de forts mouvements de migration auront lieu et les murs, comme ceux que veut monter le Président BUSH au Mexique, ou les protections douanières ne suffiront pas à les freiner.

Un premier enjeu du développement durable est d'aider les pays en développement. Le microcrédit est un bon moyen de permettre aux gens de créer des activités économiques et de rester chez eux, ce qui est, bien évidemment, leur préférence, car personne ne s'expatrie par plaisir. Ensuite, pour ceux qui arriveront dans notre pays ou en Europe, il est plus astucieux de les aider à travailler, notamment par la création d'entreprise, plutôt que de les assister par le RMI ou tout autre système de protection sociale.

Les quartiers qui accueillent une large partie de la population d'origine immigrée représentent une zone très importante pour l'économie française et la société française, mais c'est en même temps un triple échec dont nous sommes tous, collectivement, responsables.

Le premier échec est celui de l'urbanisation. Les cités nouvelles ont été conçues à un moment de plein emploi et on a donc créé, d'un côté, la cité industrielle, de l'autre, la cité commerciale et, en troisième lieu, la cité dortoir. La cité industrielle n'existe plus, mais la cité dortoir n'a pas prévu de locaux pour le développement des activités économiques. Nous n'avons pas pensé qu'à l'ère industrielle succéderait une phase différente, beaucoup plus axée sur les services, sur des petites entreprises qui peuvent se développer plus facilement grâce aux nouvelles technologies. Nous sommes donc toujours dans des cités dortoirs, isolées du reste de la ville. Même dans les programmes de rénovation urbaine actuellement entrepris, notamment dans le cadre de l'ANRU, il n'est pas vraiment programmé de faire des locaux d'activités. C'est une problématique sur laquelle nous essayons d'attirer l'attention des Pouvoirs publics.

Le deuxième échec est celui de l'intégration. Sous prétexte de se voir tous égaux, nous avons oublié que les gens avaient une origine et besoin d'un avenir pour vivre. Cependant, nous occultons, y compris dans nos statistiques, l'origine des gens, alors qu'il est important pour eux d'en être fiers, comme chacun de vous peut être fier de sa propre origine. Ensuite, il n'existe pas d'emploi. Dans les quartiers, le chômage est de 20 %, le double du national. Un tiers des jeunes est au chômage, notamment suite à des discriminations. Nous disons que nous sommes tous égaux, mais cela ne nous empêche pas de pratiquer la discrimination.

Le troisième échec est l'insertion, problème que nous ne pourrions pas éviter de traiter. La protection sociale a été mise au point au moment de la guerre froide, où l'on avait besoin d'affirmer ce volet social face aux pays socialistes, et à un moment de plein emploi. Ce n'est plus le cas aujourd'hui et nous voyons une sorte de dérive du système de protection sociale qui consiste simplement à garder les gens dans la nasse sociale. Cette protection est bien évidemment nécessaire mais son premier devoir est d'aider les gens à en sortir. C'est d'ailleurs ce qu'ils désirent car ils n'ont aucune envie d'être sous tutelle durant des années. Il faut prendre acte de cet échec, sinon nous ne pourrions pas améliorer les choses.

En revanche, les quartiers ont beaucoup de caractéristiques extrêmement positives, d'abord la jeunesse que j'ai évoquée, puis le dynamisme du secteur informel. On n'aime pas en parler mais, en France comme dans tous les pays développés, le secteur informel est très important. La création d'entreprise dans les quartiers est de 10 % supérieure à la moyenne nationale. En mars dernier, nous avons réalisé un sondage IFOP avec l'appui du Crédit immobilier de France. Nous avons constaté que 27 % de la population des quartiers, contre 20 % au plan national, souhaitent créer des entreprises, dont 50 % des jeunes. Ces chiffres montrent dynamisme et volonté, mais sont un peu tristes car nous ne faisons pas tout ce que nous pourrions pour aider

les habitants de ces quartiers à créer leur propre activité, faute de pouvoir être engagés comme salariés.

Que fait l'ADIE ? Elle a démarré son activité en 1989, en Seine-Saint-Denis. Nos premiers clients venaient d'un dispensaire de Médecins sans Frontières ; ils étaient marqués par des problèmes personnels, familiaux et autres, et il ne leur était pas facile de réussir . Les échecs sont très utiles, car ils nous ont appris ce qu'il fallait faire et surtout ne pas faire.

Peu à peu, nous avons mis au point notre méthode. En 2006, sur environ 8 000 projets que nous financerons en fin d'année, 1 600 le seront dans les quartiers, avec l'appui de la DIV¹ - du moins, ce qu'était la DIV puisqu'elle se transforme maintenant - et de financeurs privés qui ont joué un rôle très important à l'ADIE. En effet, le Crédit immobilier de France, BNP Paribas, la Caisse des dépôts nous ont aidé à créer des antennes, à financer ces actions de crédit et d'accompagnement nécessaires. Les collectivités locales s'y intéressent, bien sûr, il n'existe pas de développement économique sans un minimum de cohésion sociale, et pas d'aménagement du territoire avec ces espèces de plaies ouvertes que sont les quartiers.

Les projets d'entreprise sont très divers ; Beaucoup concernent la vente sur les marchés. C'est traditionnellement, et depuis des siècles, la porte d'entrée vers l'entreprise. Nous avons par exemple des jeunes qui savent à peine lire et écrire, et qui partent au Portugal ou en Turquie acheter des fins de séries. Ils préparent cela d'une façon remarquable, mieux que n'importe quelle entreprise qui essaye de travailler à l'international. Ils vendent ensuite à des prix très bas, ayant compris, bien avant les grandes entreprises, que le marché est à la base de la pyramide. Vous avez peut-être lu ou entendu parler de ce livre de C. K. Prahalad, professeur américain d'origine indienne. Sa thèse est évidente : ce ne sont pas les quelques centaines de millions de personnes relativement aisées se trouvant en haut de l'économie mondiale qui représentent le vrai marché, mais les 4 milliards de personnes qui vivent avec moins de 1 ou 2 dollars par jour. Il faut s'adapter à leurs capacités d'achat et avoir de nombreuses transactions. C'est d'ailleurs ce que sont en train de faire Danone au Bangladesh ou Essilor en Inde, où il existe des gens qui, ne pouvant pas s'acheter de lunettes, les louent une heure par semaine ! Des loueurs passent dans les villages et louent des lunettes. Essilor a monté une opération de vente à ces consommateurs du bas de la pyramide.

À l'autre bout du spectre, nous avons Aziz SENNI. C'est un client de l'ADIE qui a été très médiatisé. Ce garçon a créé une entreprise de taxis collectifs. Ce concept vient du Maroc, il l'a développé et mis en place à Mantes-la-Jolie et il le franchise maintenant sur l'ensemble de la France avec plusieurs dizaines de salariés. Par ailleurs, il essaie d'aider d'autres jeunes des quartiers à créer leur entreprise. De plus, il a monté avec de grandes entreprises françaises un fonds d'investissement pour financer des entreprises plus importantes que celles que nous finançons. Nous sommes vraiment la première marche de la création.

Entre les deux, nous avons, par exemple, une école de conduite automobile créée par une jeune femme à Vaux-en-Velin. Elle a commencé en partant de strictement rien et elle possède maintenant deux écoles, avec plusieurs salariés. Nous avons financé des marques de *streetwear* des compositeurs de rap et ils se débrouillent fort bien, ainsi que de nombreux projets culturels et tout ce qui est la base de l'économie de quartier, comme les petits commerces, le bâtiment, la restauration, notamment à caractère ethnique qui peuvent être développées par des femmes, y compris en restant chez elles.

Les plans de financement moyens sont de l'ordre de 8 000 €, nos prêts maximums de 5 500 €, auxquels nous pouvons ajouter un prêt d'honneur ou une prime régionale, lorsqu'elles existent. La situation financière de ces entrepreneurs est plutôt meilleure que sur l'ensemble de la France car, ayant moins emprunté, ils connaissent moins d'interdits bancaires.

¹ Délégation Interministérielle à la Ville

Compte tenu de l'énorme importance des petites activités informelles, nous avons mis en place un programme spécifique pour les officialiser. Cela consiste à faire des prêts à montant progressif qui permettent aux gens d'augmenter rapidement leur chiffre d'affaires et de payer ainsi les cotisations sociales, l'obstacle majeur. En même temps, nous les aidons à s'enregistrer car c'est, là aussi, extraordinairement compliqué, puisqu'il existe beaucoup moins d'institutions publiques dans les quartiers qu'ailleurs, alors que les gens en ont davantage besoin.

Depuis l'origine, nous avons vu à quel point les cotisations sociales et la complexité de l'environnement institutionnel étaient contraires au développement de l'activité économique. Vous me croirez si vous voulez mais, compte tenu des seuils, les cotisations sociales des travailleurs indépendants sont actuellement d'autant plus élevées que les gens gagnent moins. Ceux qui gagnent autour du SMIC payent 45 % de leur revenu ; pour l'équivalent du RMI, ils payent 54 % et ceux qui gagnent 4 500 € par an sont censés en payer 80 %. A cause de cela, les gens sont contraints à travailler « au noir » pour survivre.

Nous avons mené une bataille pendant des années, mais nous avons enregistré quelques victoires puisque, aussi bien dans la loi BORLOO de janvier 2005 que dans le projet de loi pour la Sécurité sociale qui est en train d'être finalisé au Parlement, nous avons pu obtenir une exonération des cotisations sociales pour la deuxième et la troisième année. C'est, en quelque sorte, la prolongation de l'ACCRES, exonération de cotisations sociales la première année. Nous avons pu également obtenir la simplification de cette aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise ; elle était d'une très grande complexité.

Une autre mesure va être adoptée, et tout aussi importante. Elle va permettre aux gens qui ont le statut fiscal de micro-entreprise un système de cotisation basé sur le chiffre d'affaires, alors que le système actuel est basé sur une provision que l'on régularise a posteriori. La mesure va permettre de ne pas payer des sommes astronomiques totalement incompatibles avec ce que ces micro-entreprises gagnent.

Dans les quartiers comme ailleurs, et peut-être davantage qu'ailleurs, nous avons essayé de remplir cette triple mission de l'ADIE : financer des gens qui n'ont pas accès aux banques, les accompagner pour qu'ils réussissent et nous servir de cette action comme d'un laboratoire social afin d'améliorer l'environnement institutionnel de la micro-entreprise et du microcrédit.

Nous avons aussi obtenu un amendement à la loi bancaire, qui nous permet d'emprunter auprès des banques et de gérer nous-mêmes nos prêts. Cela a été une avancée considérable car, si nous pouvons faire des prêts, c'est grâce à des lignes de crédits qui nous sont maintenant accordées par des banques et grâce à l'appui des collectivités locales, de l'État, du Fonds social européen et des entreprises privées qui financent les coûts d'accompagnement.

Au-delà de notre programme général pour la création d'entreprise, nous préparons le lancement d'un programme spécifique pour la création d'entreprise par les jeunes, à partir des activités informelles que nous tentons de régulariser. En effet, 50 % des jeunes veulent créer des entreprises et ils ont besoin d'avoir davantage d'appuis que les plus âgés car ils ont moins d'expérience, parfois moins de formation professionnelle, notamment celle acquise sur le tas. Nous allons lancer Créajeunes, projet destiné à mille jeunes des banlieues. Il comportera la préparation du projet par petites équipes, avec une petite bourse accordée pour qu'ils puissent faire les études de marché nécessaires. Sera comprise également la formation, que nous organiserons nous-mêmes, en liaison avec l'ex-directeur du programme Entrepreneurs d'HEC. Le prêt et l'accompagnement seront également présents, comme pour l'ensemble de nos clients, avec en plus une prime de l'ordre de 2 000 €. Nous ferons naturellement un suivi une fois l'entreprise financée. Tout cela représente un montant supérieur au coût moyen d'une création d'entreprise qui, pour l'ADIE, est de 2 000 €. En l'occurrence il faudra compter prime, formation et tutorat compris, 7 000 € par projet. Je vous signale que, en France, le coût moyen d'un chômeur est de 20 000 € et les contrats aidés infiniment plus ; et je ne parle pas des emplois normaux dans

l'industrie. Au total, cela représente donc relativement peu par rapport à l'avantage de transformer un exclu en créateur de richesses, un révolté brûlant des voitures en entrepreneur canalisant son énergie pour le bien de tous.

Le fait que le prix Nobel accordé à Mohammad YUNUS soit celui de la Paix traduit bien le lien entre le développement économique et la paix, y compris dans les quartiers. Nous ne pouvons pas imaginer que des jeunes pleins d'énergie et de volonté d'agir puissent simplement s'asseoir et attendre le RMI qu'ils auront à 25 ans. Pour eux, comme pour nous tous, et notamment pour vous qui aurez besoin de retraite, il est urgent et important de mettre ces jeunes au travail. Nous serions donc très heureux que ce projet, qui bénéficiera d'un financement de l'Agence pour la cohésion sociale et de la Caisse des dépôts, puisse aussi drainer quelques financements privés. Tout ce que vous pourrez faire en ce sens pour apporter un appui à cette action sera très important.

Merci infiniment.

(Applaudissements)

Éric GUILLON : Madame NOWAK, vous avez un argumentaire extrêmement complet sur la politique de l'ADIE. Chacun aura compris que ce n'est pas, et de loin, uniquement un simple outil de développement économique mais aussi et surtout de cohésion sociale. Dans ce cas, nous ne pouvons qu'adhérer à la stratégie que vous avez développée.

Merci d'avoir largement cité Mohammad YUNUS. En effet, la reconnaissance mondiale dont il a bénéficié au travers de la remise du prix Nobel de la Paix est un élément très important pour le développement des messages que vous avez délivrés ce matin.

Avant de donner la parole à nos amis de la salle, je rappelle que pour les 35 000 entreprises que vous avez contribué à créer, le taux d'impayés est faible, sans doute même inférieur à celui que nous trouvons dans le réseau traditionnel. Si mes souvenirs sont exacts, il est de 6,8 % et, deux ans après, les entreprises continuent à fonctionner.

Voici ma question : selon vous, existe-t-il un seuil que ces petites entreprises ne peuvent pas dépasser ? Ou bien, au contraire, avez-vous des entreprises dans votre réseau qui ont atteint le stade de petite/moyenne entreprise ? Il ne faut pas oublier que cent millions de personnes dans le monde entier ont trouvé un emploi grâce au microcrédit, ce qui est fantastique. Dans nos pays, qui sont quand même gâtés, constate-t-on que ces petites entreprises ont donné naissance à des plus grosses, et ainsi de suite, pour ne pas cantonner votre action simplement à des démarrages dans les quartiers.

Maria NOWAK : 50 % des entreprises que nous avons financées sont individuelles ou familiales, composées d'une personne et de son conjoint. Pour un tiers, les projets se développent. Par exemple, un monsieur proche de la cinquantaine, cadre commercial licencié économique, ne voulait pas, arrivé à la fin de ses indemnités de chômage, s'inscrire au RMI. Il a créé une société de maintenance, conseil et formation informatique à domicile et a aujourd'hui cent cinquante employés et des franchises en Espagne, Colombie, Belgique. Et tout cela à partir d'un prêt de l'ADIE de 4 000 €, qu'aucune banque ne voulait lui consentir. De nombreux créateurs viennent quasiment de la rue, et tous ne réussissent pas aussi bien en création d'emplois ou en chiffre d'affaires. Il est important que chacun aille au bout de ses capacités. Pour quelqu'un qui est quasiment illettré, qui a du mal à parler le français, qui n'a pas de formation professionnelle, c'est déjà formidable de créer son emploi et de sortir du RMI. C'est, pour nous, un succès aussi remarquable que pour d'autres de développer des emplois à grande échelle.

Globalement la moitié de nos clients crée des entreprises individuelles, le cas échéant avec le conjoint, un tiers se développe et crée des emplois, et 20 % « rament », mais préfèrent vivre dans la difficulté que de retourner au RMI ou à d'autres système de protection.

On croit toujours que la France est un pays industriel, cependant vous avez peut-être noté que, l'année dernière, nous avons perdu 100 000 emplois industriels qui ont été remplacés par des services ou des commerces. À l'heure actuelle, un tiers des emplois nouveaux est lié à la création d'entreprise et près de 40 % des créateurs d'entreprise sont des chômeurs. Il ne s'agit pas du tout de phénomènes marginaux, ils sont très significatifs et ils vont se développer avec l'évolution de l'économie vers les services, la connaissance, vers une économie beaucoup plus individuelle rendue possible notamment par les nouvelles technologies.

Éric GUILLON : Pour ceux d'entre nous qui, dans leur vie, ont pu contribuer à l'aide à la création d'entreprise, les chiffres et résultats que vous citez sont exemplaires. Je m'adresse maintenant à ceux qui ont des questions à poser.

Jacques BREGEON, *Directeur, CHEEDD, Collège des hautes études de l'environnement* : Merci, Éric GUILLON, d'avoir invité Mme NOWAK. Outre la qualité humaine du dispositif que vous avez inventé, je voudrais souligner son efficacité économique. J'ai deux interrogations car je ne suis pas du métier de la banque.

La première concerne le fonctionnement interne. J'imagine que vos collaborateurs sont des professionnels qualifiés qui ont un coût. Quelle est la part des frais de gestion dans le fonctionnement de l'ADIE ? Est-ce comparable à d'autres activités bancaires ou bien est-ce spécifique ? Par exemple, pouvez-vous bénéficier de l'aide de ces jeunes retraités du secteur bancaire que nous voyons dans d'autres secteurs d'activités, comme l'eau, qui se mettent au service de la société et qui apportent donc leurs compétences de manière quasi bénévole, en tout cas à moindre coût ?

Puis, dans le cadre des partenariats avec les collectivités locales, vous parliez de formation à propos de votre programme Créajeunes. Les régions sont directement intéressées par ce sujet. Avez-vous des collaborations déjà effectives avec elles ?

Maria NOWAK : S'agissant de nos ressources humaines, nous avons un peu plus de trois cents salariés. Ce sont des jeunes que nous avons formés et qui viennent souvent des grandes écoles ou des universités. Ils sont moins payés que dans le secteur privé mais ils trouvent que ce qu'ils font a du sens. Nous avons aussi un millier de bénévoles, jeunes retraités ou personnes en activité venant de la banque, de l'entreprise, parfois des services sociaux, des experts comptables, tous les métiers qui peuvent être intéressés par l'aspect économique...

Nos ressources d'accompagnement sont financées par des conventions avec les collectivités locales, plus particulièrement avec les régions, mais aussi avec les départements, les grandes villes, les communautés urbaines etc. La part de l'État diminue en raison de la décentralisation, celle de l'Europe régresse également par suite du repositionnement vers l'Est. Notre activité croît quand même grâce à des entreprises socialement responsables.

Yves SANQUER, *Responsable développement durable, Crédit Mutuel Bretagne* : Quels types de critiques avez-vous reçu sur votre développement ? Pouvez-vous aussi faire un commentaire sur la proposition de création d'une banque sociale par Martin HIRSCH. Qu'en pensez-vous, est-ce que cela s'inscrit dans la continuité de vos missions ?

Maria NOWAK : Je voudrais d'abord dire à tous que le Crédit Mutuel Bretagne a été notre premier partenaire bancaire, extrêmement important depuis 1994. Les banquiers, comme tous les autres, sont des gens qui aiment bien s'entraîner les uns les autres, et cette démarche du Crédit Mutuel nous a permis ensuite de signer des partenariats avec toutes les banques mutualistes, mais

aussi avec des banques commerciales, notamment BNP Paribas, et depuis peu la Société Générale.

Ce ne sont pas tant les critiques qui nous ont gênés mais un manque de confiance : *"Vous savez bien que, s'ils sont au chômage, c'est parce qu'ils ne sont pas bons, ce ne sont pas des gens qui travaillent bien. C'est leur responsabilité d'être au chômage, il ne faut pas croire qu'ils pourront devenir des patrons"*. Autre idée reçue à la banque, au plan international : *"On ne prête qu'aux riches car les pauvres n'ont pas de garantie"*. C'est vrai qu'ils n'en ont pas, mais cela n'empêche qu'ils remboursent plutôt mieux que les riches parce qu'ils ont besoin de l'accès au crédit. Ce sont vraiment les deux idées reçues les plus fortes que nous avons rencontrées et que nous avons essayé de casser en démontrant que, primo, même sans un sou en poche les gens étaient parfaitement capables de créer et développer des entreprises si on leur donnait accès au crédit et, deusio, qu'ils rembourseraient plutôt mieux que les autres.

L'éducation économique n'est pas terrible en France, je me souviens d'une émission de radio sur la création d'entreprise où un auditeur m'a interpellée en disant : *"Vous ne croyez pas que toute ces créations d'entreprises vont finir par casser l'emploi salarié ?"*. Beaucoup de gens considèrent qu'ils sont nés salariés et resteront salariés et de préférence dans le secteur public, ce qui est bien évidemment impossible.

Pour le reste, cela a surtout été un manque de confiance. Un des facteurs de difficultés de ce pays, c'est le déficit de prise de risques, de confiance dans la société. À force d'avoir peur de tout, on n'avance pas et on se laisse dépasser par les autres. Personne ne nous a dit que ce que nous déclarions était idiot, on nous a dit que cela ne pourrait pas fonctionner. Pendant les premières années, lorsque nous essayions de prendre contact avec les agences de l'ANPE, l'on nous disait que la création d'entreprise n'est pas de l'emploi, car l'emploi doit être salarié. Depuis que nous avons fait passer dans la loi BORLOO la reconnaissance de la création d'entreprise comme une voie d'insertion -amendement que nous avons proposé et obtenu-, vous avez peut-être vu que l'ANPE s'est aussi reconvertie à la création d'entreprise, l'UNEDIC sort des appels d'offre où l'on prend en compte la création d'entreprise.

Les idées sont en train d'évoluer, mais rien n'est plus lent que l'innovation sociale. Il nous a fallu une quinzaine d'années pour nous faire entendre des pouvoirs publics et changer certaines lois concernant le crédit ou les micro-entreprises. Il faudra bien évidemment de nombreuses années pour continuer à améliorer les choses, même si le prix Nobel de YUNUS et l'Année internationale du micro-crédit proclamée par l'ONU en 2005 ont fait avancer les idées.

Christophe VERNIER, *Chargé de mission développement durable, Crédit Coopératif*: Le Crédit Coopératif est aussi partenaire, parmi d'autres banques, de l'ADIE pour le financement et, plus récemment, avec un livret de partage, un CODEVI, pour lequel les épargnants acceptent de renoncer à une partie de leurs intérêts au profit de l'ADIE.

La moitié des jeunes sont candidats à la création d'entreprise dans les banlieues. Nous avons tous la responsabilité impérieuse de tout mettre en œuvre pour que ces projets voient le jour, ne serait-ce qu'au regard des coûts sociaux à ne rien faire, comme vous l'avez évoqué précédemment. En revanche, en amont ou en parallèle de ces motivations de création d'entreprise, des situations personnelles sont un frein pour la mise en œuvre de ces projets, situations familiales, de logement avec la pénurie que chacun connaît. Dans les dispositifs publics mis en œuvre récemment, en parallèle des microcrédits professionnels de l'ADIE, il existe des microcrédits sociaux qui ont justement vocation à donner un coup de pouce pour régler des situations personnelles qui sont un frein à l'insertion sociale. Voyez-vous une articulation entre les projets accompagnés par l'ADIE et ce microcrédit social qui permettrait de régler, en amont ou en parallèle, des situations personnelles qui sont donc parfois des freins dramatiques pour sortir ces personnes de la précarité ?

Maria NOWAK : Au plan international, le microcrédit se transforme de plus en plus en micro-finance. Il comporte d'autres services financiers, d'épargne, de transferts, de micro-assurances. C'est une évolution qui touche également un peu la France, « un peu », car notre densité bancaire est infiniment supérieure à celle de beaucoup d'autres pays, notamment de ceux en voie de développement. La loi BORLOO a permis la création d'un fonds de cohésion sociale avec l'objectif de développer la garantie aux microcrédits professionnels, ce que vous avez évoqué sous le nom de « crédit social ». Comme d'autres associations, notamment le Secours Catholique, et après quelques hésitations, nous avons également décidé de faire une expérimentation. Pour l'instant, nous en sommes à ce stade. Nous ferons précisément la première expérience avec le Crédit Coopératif, essentiellement pour des gens dont l'insertion est bloquée par le manque de mobilité professionnelle et qui auraient par exemple besoin d'un scooter ou d'un stage. Il s'agit de toutes sortes de dépenses qui pourraient leur faciliter l'insertion, pas seulement par la création d'entreprise, mais aussi par d'autres voies comme le travail salarié.

Il existe en France un crédit à la consommation extrêmement développé et, par ailleurs, ce que nous pouvons appeler un crédit de secours d'urgence, notamment pratiqué par les CAF. Ce sont des prêts à taux « 0 ». Donc trouver le créneau qui n'empiète ni sur l'un, ni sur l'autre n'est pas aussi facile que pour le crédit professionnel où il y avait une vraie défaillance du marché. Nous essayons et nous verrons ce que cela donnera.

J'avoue avoir une position un peu hésitante quant à la banque sociale. Le Crédit Coopératif était en son temps, et reste, une banque sociale. Créer une banque sociale sous prétexte que beaucoup de gens ont du mal à avoir accès au crédit a deux inconvénients majeurs. Le premier est qu'elle ne couvrira pas ses coûts, ce qui, pour une banque, est plus gênant que pour une association d'utilité publique. Le second est qu'il n'est pas foncièrement sain de garder des gens qui ont eu des difficultés de parcours, chômage ou RMI, dans une sorte de banque des pauvres. La Grameen Bank, au Bangladesh, a maintenant six millions de clients. Il existe deux autres institutions qui en ont six millions chacune mais qui ne sont aucunement en concurrence avec les banques commerciales. Elles traitent la population dans son ensemble. Au Bangladesh, 90 % de la population a besoin de banques de ce type, ce qui n'est pas le cas chez nous. Si vous créez vraiment une banque des pauvres, elle aura un caractère un peu stigmatisant.

Depuis dix-neuf ans que je suis dans ce secteur, c'est au moins le troisième ou quatrième projet de ce type que je vois et, jusqu'à présent, ils n'ont pas vraiment abouti, fondamentalement à cause de ces deux raisons. Ne vaut-il pas mieux essayer d'aider les gens en leur offrant une première entrée dans le crédit au travers des associations, qui jouent un rôle d'intermédiation par rapport aux banques, en leur permettant d'avoir une première comptabilité, une première histoire de crédit et, ensuite, de devenir des clients comme les autres ? Est-ce que créer une banque qui ne pourra pas équilibrer ses comptes est une vue tenable ?

C'est une question que nous nous posons aussi au plan international. Voici quelques années, il a été dit qu'il fallait assurer l'équilibre de toutes les institutions financières de microfinance, qu'elles devaient toutes se transformer en banque. Maintenant, on en revient un peu car on considère que c'est très bien si les banques ouvrent des guichets spéciaux pour les microcrédits, et nous nous en réjouissons. En France aussi, d'ailleurs, des banques, notamment la Caisse d'Épargne, l'envisagent. C'est très bien si les coopératives d'épargne, de crédit interviennent sur un autre segment de la clientèle et si, à côté de cela, des associations, des ONG s'adressent à des publics encore plus démunis et servent un peu de sas d'entrée dans les circuits bancaires classiques.

Dominique DORE, *Rédacteur en chef, Christian Solidarity International* : J'ai deux questions.

Dans votre clientèle, quelle est l'évolution de la répartition hommes/femmes ? Le Comité 21 se préoccupe aussi de cette question. Est-ce que certains projets vont dans ce sens ?

Maria NOWAK : Nous essayons d'améliorer le ratio de la répartition hommes/femmes. En France, globalement, nous avons un tiers de femmes pour deux tiers d'hommes. D'une façon générale, les femmes se lancent moins facilement mais, ensuite, elles s'accrochent plus et remboursent mieux que les hommes, c'est un constat international.

Concernant le développement durable, nous avons peu de projets qui peuvent appartenir à ce domaine. La première préoccupation de nos clients, par définition, puisqu'ils font partie de ces 6,8 millions de pauvres que dénombrait hier une enquête de l'INSEE, est quand même de gagner leur vie. Nous avons donc beaucoup de petits commerces, des services et d'autres types d'activités comme l'artisanat et l'agriculture pour une petite partie. Nous avons par exemple des activités en agriculture bio, recyclage de matières premières, secteur qui devrait se développer considérablement.

Arnaud POISSONNIER, *Responsable, Oxus development at work* : Bravo Madame pour tout ce que vous faites et merci Monsieur de votre accueil.

Je représente la filiale microfinance de l'ONG française Acted. Nous n'intervenons pas en France mais dans les pays du Sud. Il y a une conférence le 17 décembre au Palais des Congrès avec vous, madame, et en présence de Mohammad YUNUS, Cela risque d'être assez intéressant pour les gens concernés.

Je voulais vous poser deux questions. Vous avez parlé du faible pourcentage de taux de défauts constaté sur les microcrédits. Nous faisons le même constat dans les pays du Sud, avec un taux de défaut extrêmement faible, plus faible même qu'en France, et ce pour beaucoup de raisons. Le rapport à l'argent m'impressionne toujours ; ainsi lorsque vous aidez des gens dans le besoin avec des microcrédits, vous n'êtes pas un banquier ou un financeur parmi d'autres, mais une bouée de sauvetage. Cela change vraiment le rapport à l'argent. Je voulais insister sur ce point car vous l'avez dit très justement, vous êtes en face de gens qui feraient tout pour vous rembourser car vous êtes leur bouée de secours. C'est fondamental et cela doit nous amener en France à réfléchir plus avant sur cette notion du rapport à l'argent pour développer la microfinance, dans les banlieues notamment.

Dans les pays du sud, il existe un produit très développé, qui est à l'origine de la microfinance : c'est le crédit collectif. Il consiste, non pas à prêter à une personne pour un projet, mais à des groupes de personnes de quatre, cinq ou six qui sont solidaires du remboursement du crédit. Cela fait office de garantie. Avez-vous testé en France cette notion de "crédit collectif" ?

Vous avez aussi parlé de votre travail d'accompagnement, ce qui n'est pas toujours le cas de la microfinance dans les pays du Sud. Pouvez-vous nous préciser un peu en quoi consiste cet accompagnement des bénéficiaires des microcrédits ?

Maria NOWAK : Lorsque nous avons démarré, nous sommes partis de l'exemple de la Grameen Bank et du crédit de groupe. L'échec a été retentissant, simplement parce que les gens avaient formé ce groupe par besoin d'accès au crédit mais sans avoir strictement rien de commun ; ils ne se connaissaient pas et pouvaient donc difficilement se faire confiance et fonctionner ensemble. Depuis, nous avons repris quelques expérimentations de ce genre et cela marche bien, par exemple, avec des femmes africaines. Cela fonctionne car les communautés africaines en France sont organisées par les villages d'origine, il existe une tradition de tontine qui facilite les choses. Pour le commun des mortels nous faisons du microcrédit individuel en demandant quand même des cautions partielles de l'entourage sur la moitié du prêt, et ce pour avoir cette de caution de la communauté.

L'accompagnement n'est pas nécessaire dans les pays du Sud car, dans les villages burkinabés, les taxes n'existent pas, ni les cotisations sociales, ni l'inscription au registre du commerce, ni trente-six institutions qui vérifient si toutes les normes d'hygiène ou autres sont respectées. C'est d'une très grande simplicité et, en plus, les gens développent des activités

traditionnelles pour lesquelles ils n'ont pas véritablement besoin qu'on les aide. On leur donne simplement accès au crédit, ce qui leur permet de développer leur chiffre d'affaires et leur revenu.

En France, c'est beaucoup moins facile car on crée des entreprises dans un contexte compliqué, avec un marché où la concurrence est plus forte et des besoins de financement plus élevés. Donc, l'accompagnement fait par nos permanents et nos bénévoles porte d'abord sur les démarches administratives. C'est en effet la croix et la bannière ; même si chaque nouveau gouvernement annonce qu'il va tout simplifier, chaque fois une petite couche de complexité s'ajoute. Ensuite, on s'intéresse à la mise en place d'un service de gestion, au marketing -très important car les gens ont toujours tendance à s'intéresser d'avantage à la production qu'à la vente-, puis à la bancarisation. Dès le début, notre objectif est d'aider les gens à entrer progressivement, dès que les banques l'acceptent, dans les circuits bancaires. Avec nos partenaires bancaires, nous essayons de les bancariser progressivement.

Rina MARSOT, *Directrice associée de Recherches et évolution* : Je tiens à dire toute mon admiration pour le travail que vous faites et pour celui de Mohammad YUNUS. Vous allez le confirmer, votre moteur n'a jamais été la rentabilité de l'argent mais véritablement l'humain. C'est un choix d'intégrité et d'éthique sur lequel chacun peut prendre exemple pour voir comment, dans son secteur et son entreprise, il peut réorienter les choses pour aller vers de la création de valeurs au sein de la société.

Si vous aviez avec vous des dirigeants qui aient une sincère envie de résoudre les problématiques de la société, comme la pauvreté ou les problèmes de santé, etc., seriez-vous partante pour réfléchir à un modèle avec, d'une part des ressources financières absolument astronomiques et, de l'autre, des besoins cruciaux au plan humain ? Comment pourraient être faits les ponts entre les deux cotés ?

Maria NOWAK : D'abord, le microcrédit est une démarche humaniste, car il reconnaît à chacun la capacité de créer, mais il n'est pas humanitaire. Il est important de le souligner car, même si nous n'envisageons pas la rentabilité maximum pour le microcrédit, nous visons en général -je vous dirai ensuite un mot de la France- la couverture des coûts, et ce pour une raison très simple. Compte tenu du nombre de clients potentiels, un milliard de clients du microcrédit dans le monde, il est parfaitement impossible de fonctionner dans une logique de don. Pour avoir des systèmes de crédits pérennes, offrant un service permanent à ceux qui en ont besoin, il faut que les institutions de microfinance équilibrent leurs coûts et fassent une petite marge, autant que possible.

C'est très difficile à atteindre en Europe, et en France en particulier. En effet, d'une part le volume d'opérations est bien moindre que dans les pays en voie de développement. Actuellement, les grandes banques des pauvres représentent six millions de clients, nous avons 15 000 clients actifs et nous sommes une des institutions des pays industrialisés qui a le plus de clients. 15 000 dans un pays industriel, c'est beaucoup, plus qu'aux États-Unis et en Europe. En Pologne, une institution présente à peu près ce même chiffre. Donc, petit volume de clients, coûts beaucoup plus élevés.

Les problèmes de taux d'intérêt sont aussi beaucoup plus difficiles à traiter, notamment parce que, dans de nombreux pays, il existe des plafonds. En France, jusque voici deux ans, il était autour de 7 %. Avec ce taux, vous ne pouvez pas financer le coût du petit crédit. Depuis il a été supprimé, mais nous sommes encore loin de couvrir le coût du crédit. À terme, notre ambition serait bien évidemment de couvrir au maximum le coût du crédit et de laisser la partie « accompagnement » subventionnée. C'est une sorte de service public d'insertion qui, en plus, coûte infiniment moins cher que de garder les gens au chômage. Il serait totalement absurde pour la collectivité de ne pas en assurer le coût.

Comment faire pour établir un pont entre les riches et les pauvres ? Cela fait longtemps que l'on essaie d'y parvenir dans ce monde, sans y arriver tout à fait. Il existe deux stades.

Le premier consisterait, pour les entreprises, à s'intéresser d'avantage, et pour des raisons commerciales, à la base de la pyramide. C'est déjà bien de se rendre compte qu'il n'existe pas uniquement les clients d'Hermès, mais aussi ceux des quartiers qui achètent à un prix très différent, mais qui sont extrêmement nombreux et constituent un vrai marché en développement.

Le deuxième stade est peut-être plus difficile à atteindre. C'est ce que nous appelons "les entrepreneurs sociaux". Ce sont des gens qui considèrent que le profit n'est pas le seul but dans la vie. Dante disait *"Il ne faut pas être borgne d'esprit"*, et cette formule est toujours d'actualité. Nous pouvons vouloir gagner de l'argent mais aussi être des citoyens responsables, aider les autres et trouver du plaisir dans le développement de la culture, etc. Les entrepreneurs sociaux sont finalement une nouvelle race d'entrepreneurs, un *remake* de la philanthropie du 19^e siècle qui considère que, au-delà du profit, il faut aussi consacrer un peu de ressources à la société, à l'amélioration de la vie de tous. C'est en train de se développer.

Vous avez vu qu'une page dans *"Le Monde"* a été consacrée à la philanthropie de Bill GATES ou de Warren BUFFET. C'est quelque chose qui progresse, en France. Je vous fais confiance pour la développer.

Éric GUILLON : Certainement chère Madame. C'est sur cette conclusion que nous allons mettre un terme à ce petit-déjeuner débat.

(Applaudissements)

Je voudrais signaler que, dans le sillage du prix Nobel de la Paix de M. YUNUS, Mme NOWAK recevra au mois de décembre le Trophée des Femmes de cœur de l'année. Nous l'en félicitons et la remercions pour cet extraordinaire échange.

Je vous invite le 21 décembre à échanger avec Xavier HUILLARD, directeur général du groupe VINCI. Merci beaucoup.