

Microcrédit personnel garanti

Livret 2 / Objets, projets, publics
et demandes non satisfaites



2G RECHERCHE
LYON

COMPTRASEC
// Centre de droit comparé du travail et de la sécurité sociale //



Georges Gloukoviezoff

2G Recherche – Lyon

Nicolas Rebière

Comprasec

UMR CNRS 5114

Université Bordeaux IV

Juin 2013

Nous tenons à remercier les emprunteuses et emprunteurs ainsi que les personnes refusées ou ayant abandonné pour avoir accepté de prendre part aux questionnaires téléphoniques ainsi qu'aux focus groups. Nous savons leur temps précieux et avons essayé autant que possible de tirer le meilleur parti des informations qu'elles nous ont communiquées.

Nous remercions également les accompagnateurs et prêteurs qui ont accepté de répondre aux questionnaires en ligne et ont ainsi enrichi la compréhension de leur action de promotion du microcrédit personnel garanti.

Cette étude n'aurait pas été possible sans la collaboration des réseaux accompagnateurs et des établissements prêteurs afin de réaliser questionnaires téléphoniques, focus groups et enquêtes en ligne.

Enfin, nous tenons à remercier le Département développement économique et économie sociale de la Caisse des dépôts et consignations ainsi que l'AVISE pour leur soutien permanent au cours des différentes étapes de ce programme de recherche ainsi que les membres du COSEF pour la qualité de leurs commentaires lors des présentations des différents résultats intermédiaires qui leur ont été présentés.

Après plus de sept années d'existence du Fonds de Cohésion Sociale (FCS) qui garantit à hauteur de 50% les microcrédits personnels, le Comité d'Orientation et de Suivi de l'Emploi des Fonds (COSEF) a souhaité tirer un bilan du projet mené. Cette étude doit venir alimenter les réflexions préalables à la définition de nouvelles orientations stratégiques pour 2013 et les années à venir.

Dans le but d'apporter les éléments de connaissance attendus, l'étude d'évaluation réalisée par 2G Recherche et le Comprasec (Université Bordeaux IV) a porté sur :

- Les modalités de distribution du microcrédit personnel et le déroulement du remboursement.
Il s'est agi d'analyser en amont les modalités de prescription du microcrédit, d'évaluation des demandes et de décision de prêter ou non en s'intéressant notamment au sort des personnes refusées ou ayant abandonné. En aval, l'étude a porté sur le suivi et les modalités de gestion des éventuels impayés mis en œuvre par les accompagnateurs et les prêteurs.
- Les impacts du microcrédit personnel pour les personnes et les acteurs.
L'analyse a porté sur la satisfaction du besoin financé par l'emprunteur et la réalisation du projet poursuivi. Elle a intégré la diversité des impacts, positifs ou négatifs, observés y compris lorsqu'ils n'étaient pas directement attendus (comme ceux sur la situation budgétaire ou bancaire des emprunteurs, leur estime de soi, etc.). Les impacts pour les acteurs (accompagnateurs et prêteurs) ont également été intégrés à l'analyse.

La collecte des données s'est opérée en trois temps¹ :

- Tout d'abord, une revue de la littérature exhaustive a été réalisée en 2011 afin de tirer parti des connaissances déjà acquises et définir des grilles d'analyse pertinentes.
- Ensuite, une étude quantitative par questionnaires téléphoniques a été menée en 2012 auprès de :
 - o 1 018 emprunteurs sans impayé ;
 - o 477 emprunteurs ayant connu au moins un impayé ;
 - o 507 personnes ayant été refusées ou ayant abandonné.Cette dimension quantitative a été complétée par une étude qualitative en 2013 comprenant 6 focus groups rassemblant des emprunteurs ayant connu ou non des impayés. Ils ont été organisés en 2013 grâce à la collaboration d'une association, de deux CCAS et d'une UDAF.
- Enfin, deux questionnaires en ligne ont été mis en œuvre en direction des accompagnateurs et des prêteurs en 2013.

La présentation des résultats de cette étude d'évaluation se présente sous la forme de 9 livrets thématiques. Celui-ci, le Livret n°2, porte sur les objets et projets financés ainsi que sur les publics du microcrédit.

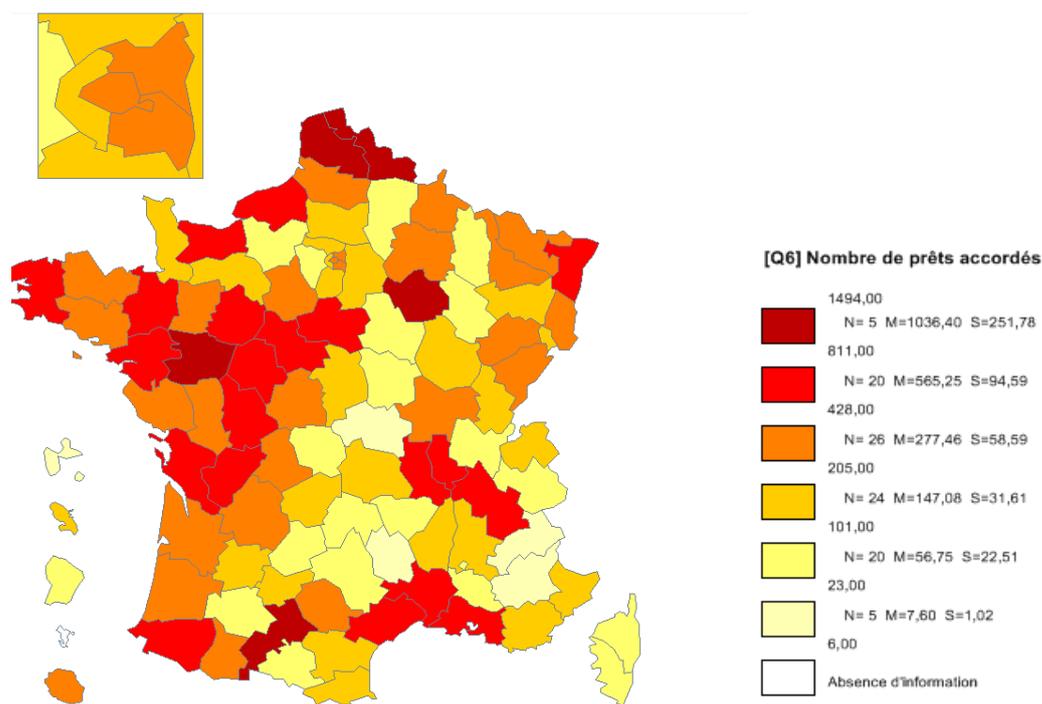
¹ Pour plus de détails sur la méthodologie mise en œuvre, merci de vous reporter au livret n°9.

1. Le développement quantitatif du microcrédit

Le succès des MPG passe par leur faculté à répondre aux besoins de personnes rencontrant des difficultés pour financer un projet d'insertion. Cela suppose donc à la fois d'apporter une réponse de qualité à chaque demande mais également de parvenir à répondre au plus grand nombre de demandes possibles. Il est en effet essentiel de savoir si l'argent public mobilisé pour les MPG est efficacement investi au regard des besoins sociaux à satisfaire.

La majorité des départements français expérimentent ainsi le MPG bien que les inégalités territoriales soient encore marquées².

Graphique 1. Cartographie des MPG accordés au 31/12/2012



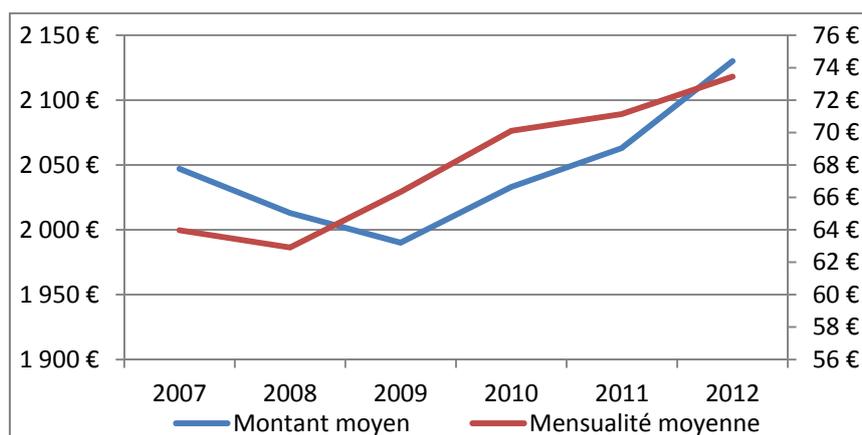
Source : France Microcrédit

1.1 Les caractéristiques des MPG

Les MPG sont des prêts dont le montant varie de 300 à 3 000 euros et dont la durée maximale de remboursement est de 36 mois. Dans les faits, le montant moyen emprunté est de 2 049 euros et la durée moyenne de remboursement est de 30 mois. Toutefois, ces caractéristiques connaissent une évolution progressive.

² Cette question est traitée ultérieurement au sein de ce livret.

Graphique 2. Evolution du montant moyen emprunté et de la mensualité moyenne

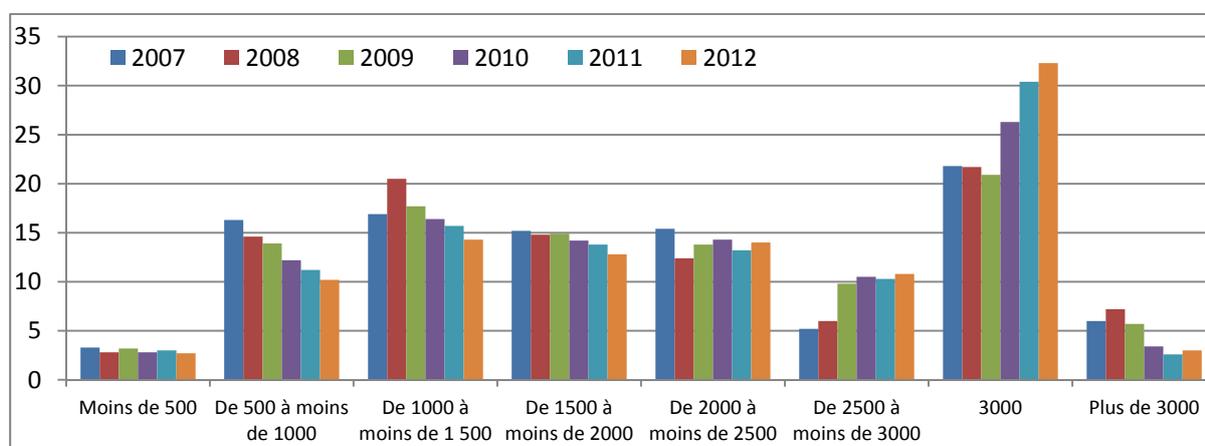


Source : France Microcrédit

Le montant moyen qui était de 1 990 euros en 2009 atteint, fin 2012, 2 130 euro alors que le nombre moyen de mensualité s'est lui réduit. Alors qu'il fallait en moyenne 32 mensualités en 2007 et 2008 pour rembourser un MPG, il n'en fallait plus que 30 en 2009 et 29 depuis 2010. L'augmentation du montant moyen emprunté et la diminution du nombre moyen de mensualité se traduit donc par une augmentation du montant moyen de la mensualité assumée par les emprunteurs. Celle-ci passe ainsi de 64 euros en 2007 à 73 en 2012.

La hausse du montant moyen est le fruit d'une forte polarisation des demandes acceptées sur le montant maximal de 3 000 euros.

Graphique 3. Evolution de la répartition des MPG par montant emprunté



Source : France Microcrédit

Cette polarisation autour de 3 000 euros est cohérente avec l'une des limites soulignées par les emprunteurs participants aux focus groups à savoir le montant maximal trop faible des MPG notamment pour financer un véhicule. Les propos ci-dessous d'une emprunteuse sont représentatifs des problèmes rencontrés et sont cohérents avec la demande récurrente de pouvoir emprunter jusqu'à 5 000 euros.

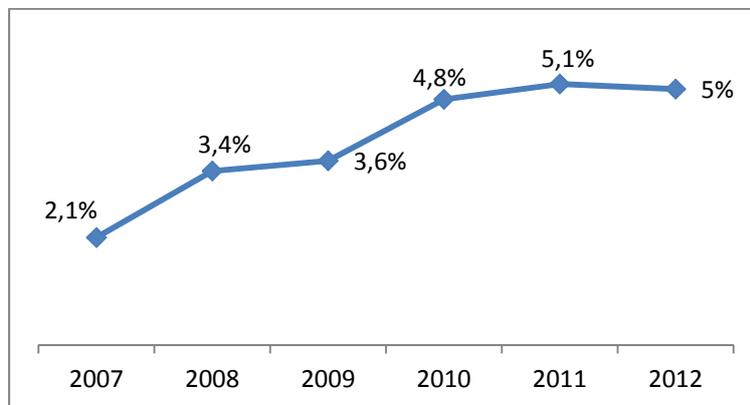
En effet, je vous rejoins sur l'aspect d'augmenter la somme. Pas forcément de dire 10 000 ou de dire plus mais en fonction de la demande. Parce que sur le coup, j'ai réfléchi après avoir acheté le véhicule à 3 000 euros. C'est le même véhicule que j'ai acheté il y a 4 ans. Alors je me dis que si tous les 4 ans... Alors un véhicule un tout petit peu plus cher me permettrait de pouvoir ne pas m'inquiéter de l'usure de mon véhicule. Un véhicule d'occasion à 2 500 euros, il est déjà vieux. Surtout que je fais 120 km par jours. Si j'avais

pu juste expliquer : « voilà, je voudrais m'acheter cette voiture-là à 5 000 euros, étalés sur 4 ans et qu'elle tient plus la route... » J'aurai préféré en fait. Bon sur le coup, je me suis bloquée sur 3 000 parce que c'était le maximum. Je ne leur ai pas demandé plus et puis bon sur le coup, ça me semblait conséquent, enfin, ça me semblait important. Puis finalement avec le recul, je me suis dit « Voilà, les années filent et ça va s'user de nouveau et puis dans trois ans je referai peut-être la même démarche ». Bon après, c'est un aspect à améliorer.

L'évolution récente du dispositif autorisant précisément donc des prêts de 5 000 euros répond donc à une demande réelle des emprunteurs eux-mêmes.

A l'instar du montant total moyen et du montant moyen des mensualités, le niveau du taux d'intérêt moyen a lui aussi augmenté. Le TEG moyen est ainsi passé de 2,1% en 2007 à 5% en 2012.

Graphique 4. Evolution du TEG moyen



Source : France Microcrédit

En matière de taux d'intérêt, il est fréquemment avancé que, compte-tenu du faible montant emprunté, leur niveau n'est pas un élément important pour les emprunteurs. Les focus groups ont montré au contraire que la question du niveau du taux d'intérêt était une question pertinente pour les emprunteurs pour différentes raisons.

Tout d'abord, la faiblesse du taux pratiqué par certains prêteurs ou le fait que les intérêts payés soient reversés aux emprunteurs si leur remboursement se déroule bien sont des éléments fortement appréciés par les emprunteurs qui en bénéficient.

Emprunteuse 1 : Et là, franchement, le microcrédit, ce qui est bien aussi, c'est qu'il n'y a pas d'intérêt. Ça m'arrangeait beaucoup.

Emprunteuse 2 : C'est vrai, il est très faible le taux.

Emprunteuse 3 : Il n'y en a pas.

Emprunteuse 2 : C'est intéressant. Dans d'autres banques, c'est du...

Emprunteuse 4 : Y a pas d'intérêts sur celui-ci ?

Emprunteuse 1 : Non. En fait, si vous voulez, les intérêts, à la fin, si on a bien payé jusqu'à la fin, ils nous remboursent la dernière mensualité pour fermer ces intérêts. Non franchement, pour moi, c'était parfait.

Ensuite, contrairement à l'idée reçue qu'une variation de quelques pourcents du taux est indolore pour les emprunteurs, certains d'entre eux insistent au contraire que leur budget étant à ce point contraint que quelques euros d'intérêt de plus par mois pouvait compromettre leur projet. C'est ce qu'illustre ce long extrait du témoignage d'une emprunteuse maîtrisant bien la question des crédits.

Q : Vous avez dit que vous étiez en CDI, pourquoi vous n'êtes pas allée demander un crédit à votre banque ?

Emprunteuse : Parce que le crédit que j'ai contracté pour mon prêt immobilier était déjà auprès d'eux. A l'époque où j'ai aménagé, j'avais besoin de certaines dépenses pour aménager l'appartement, ils me proposaient déjà un crédit à 6% ! Donc évidemment, c'était impossible. Et quand j'ai re-sollicité quelque temps après c'était pareil. En fait, ils n'avaient pas de solutions. Ils n'ont jamais tenté de me proposer quelque chose de beaucoup moins important que ça. Et les taux sont de plus en plus monstrueux en termes de consommation de base.

Q : c'est-à-dire ?

Emprunteuse : C'était 6%, 7%. Je crois que la dernière fois ce qu'ils m'ont proposé, c'était 7% quand même.

Q : Et du coup, ça ne passait pas dans votre budget ?

Emprunteuse : Non. Ça me semblait trop onéreux. C'était trop. Enfin, je veux dire...ça m'a mise dans l'embarras, c'est sur les mois par rapport à la voiture. C'était compliqué. Il a fallu s'organiser. Enfin c'était compliqué d'emprunter des voitures pour aller au boulot mais je me voyais pas... Dans ce cas-là, je serais allée chez un concessionnaire acheter une voiture à 10 000 euros... Je vais pas faire un emprunt à 7% pour un véhicule à 3 000 euros. C'est pas possible quoi. Voilà. J'ai beaucoup douté. Alors passé un temps j'ai même voulu faire du leasing. Je me suis dit que l'un dans l'autre c'était encore plus acceptable parce que les concessionnaires acceptent beaucoup plus de choses parce que c'est dans leur intérêt. J'essayais de trouver la solution qui me paraissait la moins onéreuse quoi. Surtout que c'est une voiture d'occasion. Mais bon les banques, ça, ça leur importe peu. Et puis bon, ils ont vraiment leur quota des 33 tapantes même s'ils vous connaissent depuis très longtemps et qu'ils savent très bien qu'il n'y a pas de soucis, ça...

Q : Et vous vous êtes à 33% ?

Emprunteuse : Oui.

Q : Et du coup, ils étaient plus réticents ou l'élément qui a vraiment joué c'est le taux ?

Emprunteuse : C'est surtout moi par rapport à ce taux-là. Je m'attendais quand même à ce qu'ils soient un peu plus souples. Qu'ils soient plus compréhensifs et qu'ils comprennent que je ne peux pas faire des emprunts aussi conséquents. Ils n'ont pas insisté non plus. Il n'y a pas eu de soucis, il n'y a pas eu de négociations. Il n'y a pas eu de tentatives de « on va essayer de s'arranger » ou je ne sais quoi.

En revanche, ce qui peut expliquer le sentiment que le niveau du taux d'intérêt n'importe pas, c'est qu'entre une solution très coûteuse et une absence de solution, la première option sera privilégiée par une partie des emprunteurs comme le souligne cette discussion extraite d'un autre focus group.

Emprunteuse 1 : On peut se poser la question si ces histoires de microcrédit qui sont vraiment indispensables pour des tas de gens comme nous qui avons des mauvaises passes, mais est-ce que c'est pas quelque part...est-ce que les banques n'en tirent pas profit plus qu'elles devraient le faire ? Moi je sais très bien que les banques ne font pas dans le social. Ça je le sais. Je suis consciente de ça. Mais c'est vrai que quelque part, quand on écoute l'histoire de madame et la mienne qui est vraiment rien à côté, ben on se dit « c'est encore cette histoire de profit, de profit, de profit, ben sur le dos de personnes qui sont dans de mauvaises passes ». C'est toujours « money is money ». Et voilà. Même si à la base c'est une action entre guillemets sociale hein. Ça reste quand même ça. Mais bon, moi je suis bien contente

d'avoir pu en bénéficier hein. Je jette pas l'opprobre du tout la dessus. Mais c'est vrai que comme vous le disiez...

Emprunteuse 2 : Les banquiers quelque part nous rabaisent un peu en disant...

Emprunteuse 1 : Et puis nous, on sait pertinemment que bon comme on est en situation d'urgence, de précarité...

Homme : ben oui.

Emprunteuse 1 : ...qu'on est vulnérable, ils savent tous ça. Donc c'est vrai que quelque part, ils nous donneraient un taux exorbitant, c'est tout juste si on accepterait pas. Parce qu'on est acculés.

Emprunteuse 2 : On n'a pas le choix.

Emprunteuse 1 : On peut pas faire autrement que de... Voilà, on se fait tout petit parce qu'on n'est pas en position de force. Et ça, ils le savent pertinemment.

Enfin, une autre illustration de l'importance accordée par une partie des emprunteurs au niveau du taux d'intérêt s'illustrent par la critique de la diversité des taux pratiqués par les partenaires bancaires d'un même organisme.

Emprunteur 1 : Par contre, concernant les emprunts et le taux surtout je ne suis pas d'accord avec madame parce que d'une banque à l'autre, les taux ne sont pas les mêmes. Je ne trouve pas ça très... Vu que d'une part, c'est l'Etat qui pilote via la Caisse des dépôts. Vu que c'est l'Etat qui garantit, d'après ce que j'ai compris, le dispositif à 50%. Je trouve ça un peu aberrant justement qu'il y ait d'une banque à l'autre des différences de pourcentages. C'est pas énorme mais quand même...

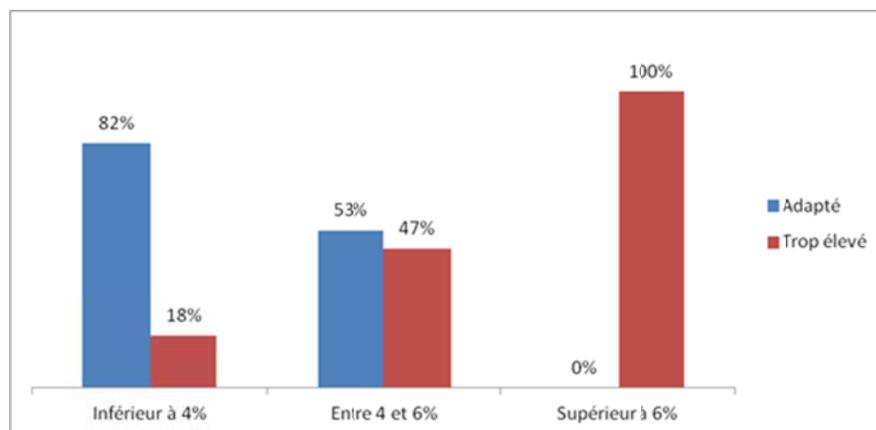
Emprunteuse : Enfin moi, j'ai pas trouvé que...

Emprunteur 1 : Non mais d'accord. Parce que les montants sont faibles, ça ne se voit pas trop. Mais quand vous regardez réellement ce que vous empruntez et les taux suivant les banques, ça va du simple au double. C'est pas les même taux.

Emprunteur 2 : c'est important de le signaler aux gens. Parce que moi, j'étais allé voir [organisme de microfinance] pour un microcrédit professionnel quand j'ai créé mon entreprise et quand j'ai vu les taux, j'ai dit « Faut changer de locaux, vous acheter des beaux locaux ».

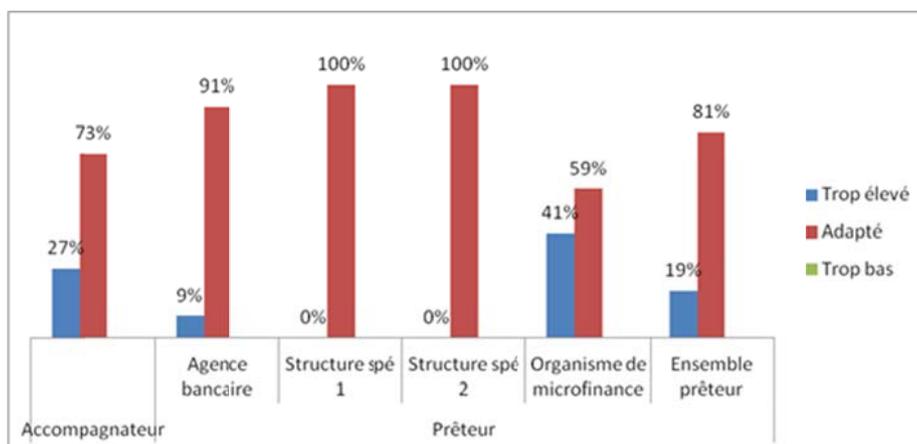
Les accompagnateurs ne sont pas non plus insensibles au niveau des taux d'intérêt pratiqués par leurs partenaires prêteurs. Un taux de 6% semble être une limite au-delà de laquelle le taux est considéré comme trop élevé.

Graphique 5. Evaluation du taux d'intérêt par les accompagnateurs



La situation est différente lorsque l'on s'intéresse au point de vue des prêteurs. Ils sont en effet 81% en moyenne à trouver les taux pratiqués adaptés (en moyenne 73% des accompagnateurs sont de cet avis) toutefois, leur jugement varie fortement selon le type de structure au sein desquelles ils interviennent. Alors que 100% de ceux prêtant au sein de structures spécifiques qu'elles soient ou non présentent localement trouvent ces taux adaptés, ils sont 91% à partager cet avis lorsqu'ils sont au sein d'agences bancaires et seulement 59% au sein des organismes de microfinance.

Graphique 6. Evaluation du taux d'intérêt par les prêteurs



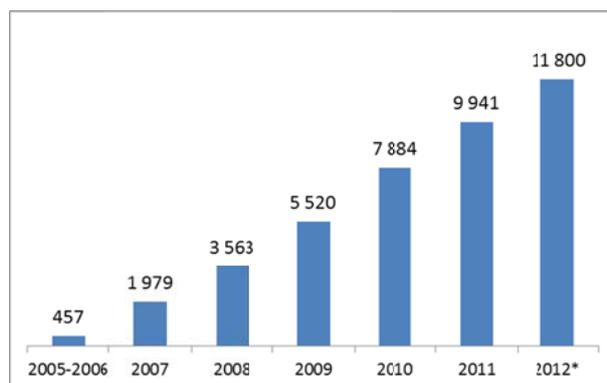
L'immense majorité des emprunteurs rencontrés lors des focus groups ont exprimé leur satisfaction à l'égard du niveau des taux pratiqués toutefois, leurs commentaires et analyses montrent qu'il s'agit là d'un sujet plus important qu'il n'y paraît souvent. Bien que des travaux complémentaires soient nécessaires pour étayer l'argument selon lequel une hausse même faible du taux d'intérêt peut obérer l'amélioration de la situation des personnes ou sérieusement la compliquer, c'est l'argument avancé par une partie des premiers concernés.

Enfin, parmi les caractéristiques des microcrédits auxquelles il faut porter attention se trouve la question de la demande de garants par certains prêteurs. Si pour nombre d'emprunteurs à qui cela a été demandé, cette condition n'a pas été un problème insurmontable, d'une part, elle compromet l'accès au MPG de ceux ne disposant pas parmi leurs proches d'une personne pouvant jouer ce rôle, d'autre part, l'appel à cette caution en cas d'impayé peut être difficilement vécu tant financièrement qu'émotionnellement (Gloukoviezoff *et al.*, 2013).

1.2 La distribution des MPG

Depuis 2005, 38 207 MPG ont été accordés (au 30 septembre 2012) pour un montant total de plus de 85 millions d'euros. Ce résultat global est le fruit de l'augmentation annuelle du nombre de MPG accordés (graphique 7) caractérisée par un fort taux de croissance annuel qui est encore supérieur à 18% en 2012 (graphique 8).

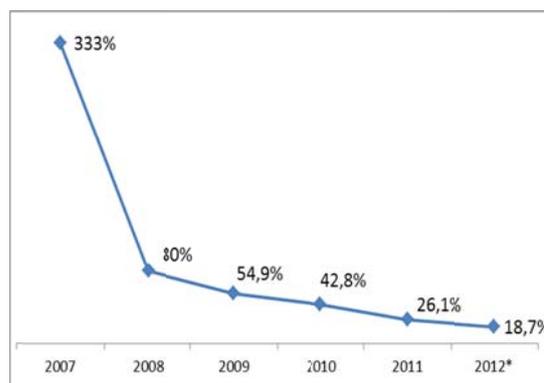
Graphique 7 : Nombre annuel de MPG accordés



*Estimation

Source : Caisse des Dépôts

Graphique 8 : Taux de croissance annuel des MPG accordés



*Estimation

Source : Caisse des Dépôts

Toutefois, ce fort taux de croissance annuel n'est pas suffisant en lui-même pour savoir si les résultats obtenus sont satisfaisants ou s'il convient au contraire de s'interroger sur les moyens de les améliorer. Pour cela, il est nécessaire de considérer deux éléments complémentaires.

Le premier tient à l'ampleur de la « demande » existante. Seuls les rapports de Gilles Caire (2008) et de l'Inspection Générale des Finances (2010) se sont livrés à l'exercice délicat consistant à tenter de chiffrer cette demande insatisfaite. L'un et l'autre partent des conclusions du rapport Babeau (2006) estimant à 600 000 ménages la demande de crédit de trésorerie insatisfaite mais solvable. En tenant compte de l'objet des crédits à la consommation pouvant relever des MPG, l'Inspection Générale des Finances avance alors le chiffre de 490 000 emprunteurs potentiels de MPG (chiffre équivalent à celui de Caire (2008)). Si cette estimation est extrêmement fragile³, elle laisse penser que les MPG sont encore loin de satisfaire les besoins existants.

Toutefois, confronter le nombre de MPG accordés à la demande supposée ne donne qu'une vision partielle des résultats quantitatifs obtenus. C'est ce que montre la revue de la littérature lorsque l'on se penche sur le nombre de personnes rencontrées par les promoteurs du MPG pour aboutir à un prêt. Les éléments disponibles pour le Crédit Municipal de Paris (CMP), le CCAS de Grenoble, le dispositif de Microcrédit social universel régional de la région Poitou-Charentes, la FNARS et les Missions locales sont regroupés dans le tableau suivant (tableau 1).

³ Les travaux du professeur Babeau reposent sur les données d'une étude britannique (Policis, 2004) pour laquelle 900 ménages appartenant au quintile le plus pauvre de la population ont été interrogés. Il leur était demandé s'ils estimaient difficile ou impossible d'obtenir un crédit de 750 euros alors qu'ils pensaient pouvoir le rembourser et qu'ils subissaient les conséquences négatives de cette impossibilité. L'étude avance alors l'estimation de 1,2 millions de ménages exclus du crédit à la consommation en France. Par mesure de précaution, ce chiffre a été simplement divisé par deux dans le rapport Babeau (2006) pour arriver à l'estimation de 600 000 ménages.

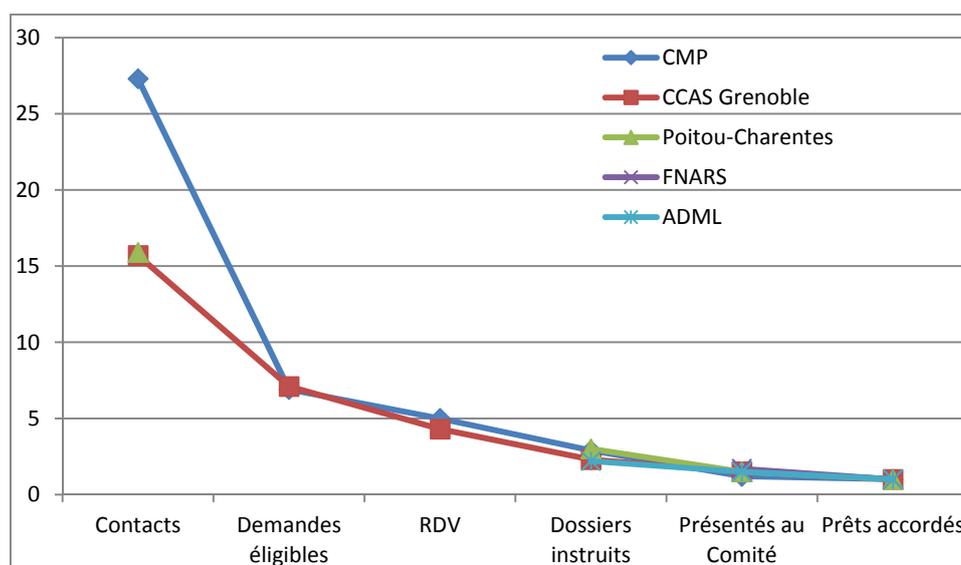
Tableau 1 : Du contact au prêt

	Contacts		Demandes éligibles		RDV		Dossiers instruits		Présentés au Comité		Prêts accordés	
CMP	8 039	27,3	2 028	6,9	1 459	5,0	845	2,9	351	1,2	294	1
CCAS Grenoble	736	15,7	335	7,1	201	4,3	109	2,3	72	1,5	47	1
Poitou-Charentes	4 730	15,9	nd	nd	nd	nd	895	3,0	453	1,5	298	1
FNARS	Nd	Nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	120	1,7	71	1
ANDML	Nd	Nd	nd	nd	nd	nd	467	2,2	313	1,5	211	1

Sources : Gloukoviezzoff, Palier (2009), Ansa (2010a), Caire (2008), FNARS (2011), ANDML (2011)

En dépit des variations du nombre de personnes rencontrées et de prêts accordés d'un dispositif à l'autre et si l'on laisse de côté la spécificité du CMP qui obtient un nombre de contacts proportionnellement bien supérieur au nombre de demandes éligibles en raison d'une communication grand public sans équivalent, une certaine cohérence des taux de transformation apparaît (graphique 4).

Graphique 9 : Comparaison taux de transformation



Sans communication grand-public particulière, il apparaît qu'il faut pour qu'un MPG soit accordé, environ :

- 16 contacts ;
- 7 demandes éligibles ;
- 4,5 personnes se présentant aux rendez-vous ;
- 2,6 dossiers instruits ;
- 1,5 dossier présenté en comité de décision.

Cette estimation moyenne est cohérente avec les réponses apportées par les accompagnateurs par l'intermédiaire du questionnaire en ligne. Ceux-ci indiquent en effet que pour un dossier financé, il est nécessaire d'en présenter 1,6 en comité de décision et que cela représente 4,6 dossiers étudiés.

Cette cohérence ne doit pas faire oublier que d'un réseau accompagnant à l'autre les variations peuvent être fortes. Ainsi, le rapport de la MRIE (2009) indique qu'en Rhône-Alpes, il faut 2,3 demandes pour aboutir à un MPG pour le Secours Catholique mais 3,7 pour l'UDAF38, 5 pour les Restaurants du Cœur et l'ADISES Active et 100 pour le COORACE. Le questionnaire en ligne confirme cette hétérogénéité qui se situe

principalement au niveau du choix de la présentation des dossiers en comité ou non. Certains partenaires présentent un dossier sur deux alors que d'autres seulement un sur quatre. En revanche, accompagnateurs et prêteurs ont une analyse divergente de la proportion de dossiers acceptés en comité de décision puisque presque 50% des accompagnateurs indiquent que le pourcentage de financements accordés est supérieur ou égal à 80%, alors qu'ils sont moins de 25% à l'affirmer pour les organismes prêteurs.

Ces résultats mettent en perspectives les 38 207 MPG accordés (au 30 septembre 2012) puisqu'ils ont probablement impliqué qu'environ 610 000 personnes soient entrées en contacts avec un acteur du microcrédit et qu'environ 173 000 d'entre elles aient participé aux rendez-vous leur donnant l'occasion de faire le point sur leur situation. Ce dernier aspect peut potentiellement démultiplier les impacts du dispositif de MPG.

Le rapport d'Audencia et du Rem (2011) souligne ainsi que l'impact du dispositif de MPG ne se limite pas à ceux produits suite à l'octroi du prêt mais incluent également ceux qui découlent de l'évaluation de la pertinence du projet, de l'analyse budgétaire, de l'éducation bancaire et financière proposée, et de la réorientation vers des réponses alternatives plus adaptées. Cette hypothèse présente dans de nombreux rapports sur les MPG, invite à prendre en compte les 173 000 personnes ayant participé à un rendez-vous lors de leur évaluation quantitative.

Cependant, si des exemples sont fréquemment cités, aucune statistique ou évaluation ne vient confirmer la valeur ajoutée de l'étape de diagnostic lorsqu'elle n'aboutit pas à un prêt. A l'inverse lorsque des données chiffrées sont disponibles, elles dressent un constat peu flatteur. Ainsi, le rapport de l'ANDML (2011) indique que parmi les 33% de demandes qui ne sont pas orientées vers un MPG, seules 7,1% sont orientées vers une aide légale ou facultative et 7% vers un prêt bancaire ou interne aux Missions Locales. De manière similaire, la MRIE indique que « *selon les professionnels interrogés, c'est ainsi une part minime des dossiers qui est refusée ou orientée vers d'autres dispositifs* » (MRIE, 2009, p.43). Les résultats de l'enquête menée en direction des personnes refusées ou ayant abandonné confirment également que la valeur ajoutée de l'étape de diagnostic lorsqu'elle n'aboutit pas à un prêt reste à l'état de potentialité à développer⁴.

2. Les objet et finalités des MPG

L'objet du financement permis par un MPG doit contribuer à un projet d'insertion. L'éventail des possibilités est donc large d'autant plus que seules les dettes bancaires sont explicitement exclues. Dans les faits, toutes les demandes ne sont pas considérées comme éligibles et, bien que ne représentant qu'une minorité, 24% des prêteurs et 19,2% des accompagnateurs estiment que les critères d'éligibilité à l'œuvre au sein de leur organisation excluent des personnes qu'il serait légitime de financer (notamment parce qu'elles ont une capacité de remboursement). De plus, si 65% des accompagnateurs estiment que les besoins éligibles couvrent la grande majorité des demandes, ils déplorent également qu'ils ne les couvrent pas tous.

Toutefois, avant de discuter la pertinence des critères d'éligibilité, il est nécessaire de distinguer au sein des objets de financement, ce qui relève du projet poursuivi, et ce qui relève du bien ou service effectivement financé. Il est important de les distinguer car sans cela, il n'est pas possible d'évaluer les impacts obtenus de manière pertinente.

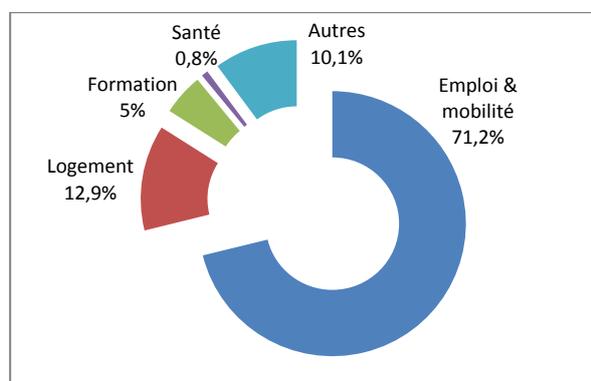
Un exemple permet de l'illustrer. Lorsqu'un MPG est utilisé pour financer un véhicule, ce véhicule peut avoir pour finalités alternatives ou simultanées d'accroître l'employabilité d'une

⁴ Voir partie 5 du présent livret.

personne afin de l'aider à trouver un emploi ou bien de lui permettre de se déplacer plus facilement – particulièrement en milieu rural – afin de réaliser des actes de la vie quotidienne (ex. emmener les enfants à l'école, faire les courses, rendre visite à ses proches). Le financement d'un véhicule peut donc avoir pour finalités alternatives ou simultanées l'insertion professionnelle, l'amélioration de la cohésion familiale, l'amélioration de la vie quotidienne, ou bien une meilleure insertion sociale.

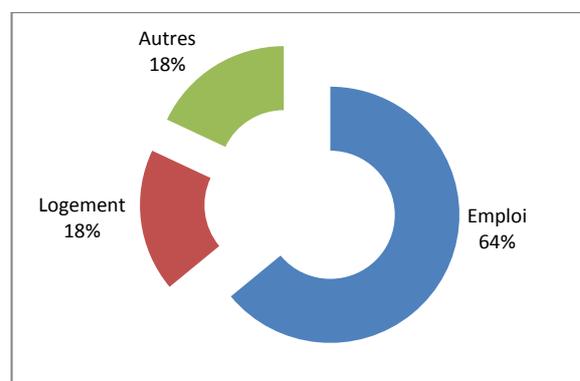
Dès lors, il est préférable de privilégier un suivi statistique distinguant les objets et finalités des MPG de manière à pouvoir piloter plus précisément le dispositif au niveau national mais également local. Il apparaît par exemple difficile de retirer des enseignements de la catégorie « Emploi et mobilité » (catégorie qui pourrait inclure la « formation » dans la mesure où la finalité est également l'employabilité) présente au sein de France Microcrédit (graphique 10) ou bien de statistiques portant uniquement sur un nombre très limité de types de projet (graphique 11).

Graphique 10 : Objet des MPG (France microcrédit)



Sources : CDC (données au 31/03/2011)

Graphique 11 : Les projets financés (FNCE)



Source FNCE (2010)

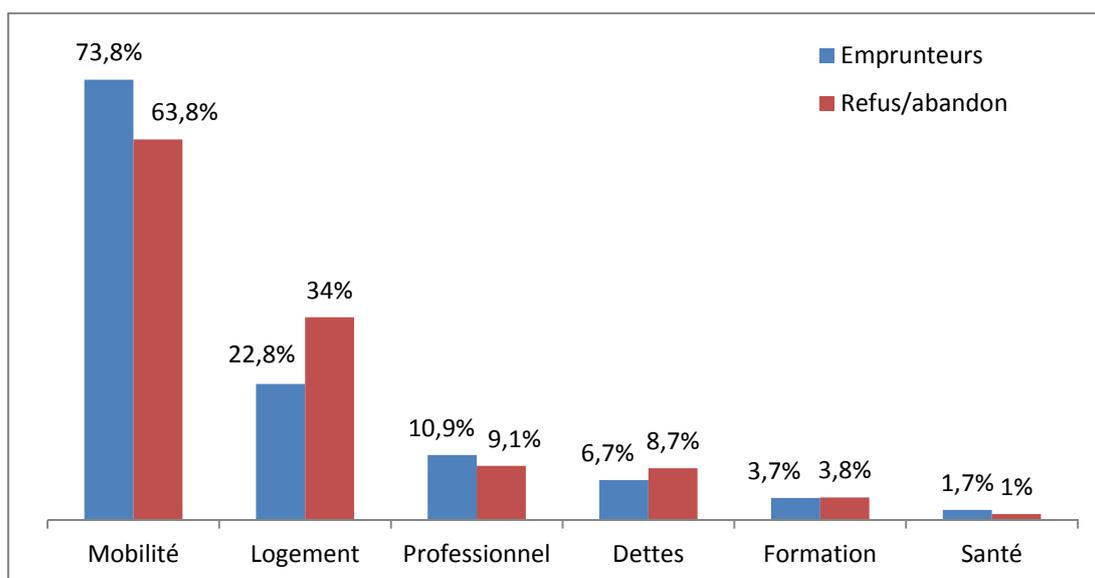
Nous avons donc fait le choix d'une grille de lecture qui distingue d'une part les objets financés et les finalités poursuivies par les emprunteurs et qui inclut à chaque fois un nombre de sous-catégories suffisantes pour distinguer les types de demandes.

2.1 Les objets des MPG

En matière d'objets financés, nous avons distingué les catégories suivantes :

- Mobilité : achat ou réparation d'un véhicule, permis de conduire.
- Logement et équipement : déménagement, équipement du logement, travaux.
- Professionnel : achat d'équipement ou d'outillage professionnel.
- Dettes et besoins de trésorerie : remboursement de tout type de dettes et d'impayés, besoin de trésorerie.
- Formation : études, formations professionnelles, bilan de compétence.
- Santé et soins : différents types de soins, souscription mutuelle.

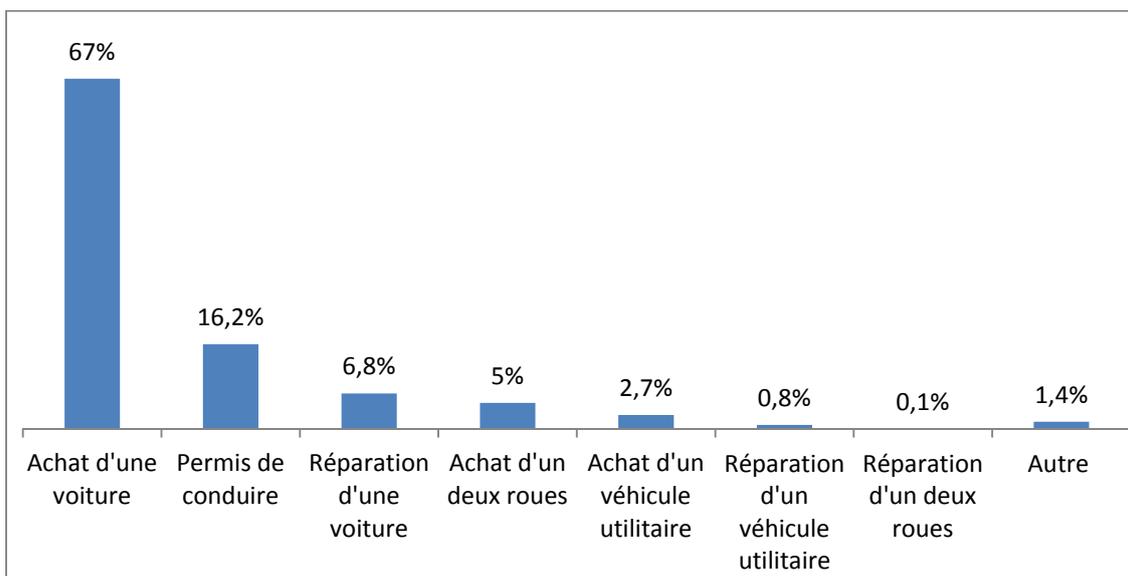
Graphique 12. Les objets des MPG



Note : 73,8% des emprunteurs ont financé un objet ou service lié à la mobilité.
 La somme des objets financés est supérieure à 100% car un même emprunteur peut avoir financé plusieurs objets.
 La population des emprunteurs inclut les emprunteurs avec et sans impayés.

Près des trois quarts des emprunteurs ont eu recours au microcrédit pour financer un besoin de mobilité. Derrière cette étiquette se cachent des besoins de nature diverses.

Graphique 13. Les objets de la mobilité



Dans la très grande majorité des cas, le besoin de mobilité correspond au financement de l'achat d'une voiture. Dans une moindre mesure viennent ensuite le financement du permis de conduire et de la réparation de la voiture.

Concernant ces réparations, leur faible poids peut s'expliquer par le fait que les véhicules achetés peuvent venir dans 47,1% des cas remplacer un véhicule hors d'âge qu'il n'était pas pertinent de remettre en état, ou se substituer à des réparations trop coûteuses. C'est ce que soulignent ces deux témoignages de focus groups différents permettant dans le même temps de contextualiser les problématiques auxquels font face ces emprunteurs.

Emprunteur : Ben moi, c'est pareil, j'ai ma voiture qui m'a lâché. Ça faisait trois joins de culasse que je refaisais dessus et la première fois, ça m'a

coûté 2 000. Il y avait la culasse à changer, la courroie de distribution... Donc j'ai fait réparer, j'ai payé. Trois mois après, poum, encore. Et pas de garantie bien-sûr. Parce que quand on va voir le garagiste, il dit « ben non, moi le boulot était bien fait ». Faudrait faire un procès en fin de compte. Donc elle m'a lâché en plein centre-ville. Je travaille à 25 km de mon domicile et j'ai des heures pas très... Déjà y a pas de gare SNCF, y a pas de bus... Parce que des fois je commence à 1h du matin, des fois je commence à 3h, des fois à 17h, des fois je commence à midi. J'ai pas d'horaires fixes. Donc, il me fallait une voiture puisque ma femme travaillant à [ville], elle a sa voiture mais bon. On va pas faire avec une voiture... En plus, nous on est là, elle travaille là et moi je travaille là [pointe des directions opposées] donc c'est même pas la peine.

Emprunteuse : Le moteur est tombé...a cassé sur mon chemin de retour et je n'avais pas souscrit à l'assurance pour pouvoir remorquer mon véhicule qui est resté deux mois... c'était horrible. C'était il y a un an, en décembre dernier. Donc voilà. Au début, je voulais faire réparer. Ça coûtait presque aussi cher que le prix de la voiture. Puis sans compter la main d'œuvre et tout ce que ça a pu demander comme dérangement. Et puis finalement de panne en panne, je me suis dit « une fois qu'elle a commencé à avoir une panne, elle en a 36 et ben voilà, j'en rachète une autre et tant pis ». Ça m'arrangeait pas du tout évidemment mais bon... Pour aller au boulot... C'est un cercle vicieux mais j'en avais besoin.

Enfin, les achats de deux roues ou de véhicule utilitaire ainsi que leur réparation s'avèrent être des opérations marginales.

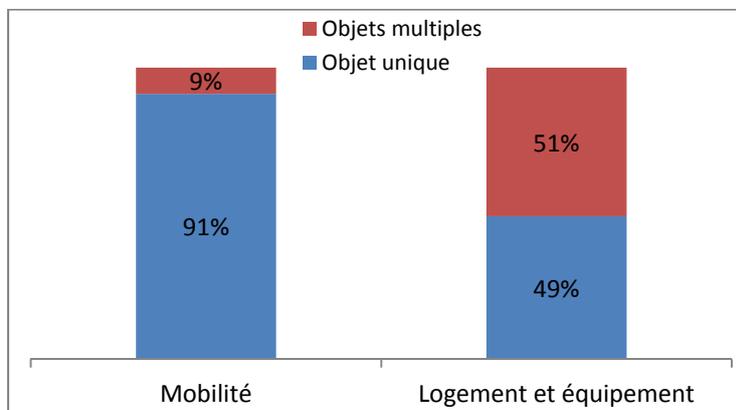
En dehors de la mobilité, ils sont 22,8% à avoir fait appel au microcrédit pour un besoin lié au logement et, plus surprenant, près de 11% des emprunteurs y ont eu recours pour un besoin de nature professionnelle (hors formation et mobilité). A l'inverse, le financement des besoins de santé qui inquiète souvent les acteurs du MPG, est marginal avec seul 1,7% des emprunteurs concernés. Toutefois, cela ne doit pas conduire à ignorer les éventuelles dynamiques à l'œuvre de besoins émergents que peuvent être les dépenses de santé (Observatoire de la microfinance, 2010), dans la mesure où ces besoins actuellement minoritaires peuvent s'avérer devenir rapidement prioritaires et/ou être le signal de dysfonctionnements du système de protection sociale comme l'illustre le témoignage de cette emprunteuse.

Emprunteuse : Mais moi, la sécu ce qui je lui reproche...c'est que moi, le peu de dents qui me restaient, étant donné que les dents qui allaient supporter le bridge n'étaient pas dévitalisées, on ne me remboursait pas. On me remboursait 70 euros sur presque 4 000 euros de dentiste. Alors le dentiste il me dit « Vous voulez qu'on les dévitalise ? » Je lui fais « Pour le peu qu'il me reste, vous voulez encore me tuer le reste de mes dents ? Il n'en est pas question ».

Il est également intéressant de noter que les différences statistiquement significatives entre les objets des emprunteurs et ceux des personnes refusées ou ayant abandonné correspondent à une sous-représentation des objets ayant trait à la mobilité et une surreprésentation de ceux liés au logement. La différence observée en matière de dettes n'est pas significative.

Parmi les emprunteurs, 16,7% ont eu recours au MPG pour financer plus d'un bien ou service. Lorsque que le besoin principalement financé par le MPG porte sur la mobilité, 9% des emprunteurs ont associé d'autres besoins à celui-ci⁵. En revanche, lorsque le besoin principalement financé porte sur logement et son équipement, ils sont 51% à avoir eu recours au MPG pour des motifs multiples.

Graphique 14. Proportion de financements multiples



Il apparaît que le besoin liée à la mobilité est associé dans 33% des cas avec un besoin professionnel, dans 22% des cas avec un besoin lié au logement et à son équipement et dans 21% des cas à un autre besoin de mobilité (association véhicule et permis par exemple). En matière de MPG finançant un besoin de logement et d'équipement, plus de la moitié des prêts à objet multiple (52%) l'associe à un autre besoin lié au logement et à l'équipement et dans 36% des cas à un besoin de nature professionnelle.

L'une des emprunteuses ayant participé à un focus group avait quant à elle la particularité d'avoir associé besoin de logement et de mobilité, ceux-ci étant tous deux des besoins de base pour l'inclusion sociale.

Emprunteuse : Ce que le microcrédit m'a permis de faire, c'est d'acheter de l'électroménager et de payer, de financer une partie d'un véhicule. Voilà. [...] C'était en 2010. Après 8 ans à l'étranger, je suis revenue. Il fallait que je recommence tout à zéro, retrouver un travail, appartement, etc. et puis... Voilà.

Q : Du coup, ça a permis de vous rééquiper de...

Emprunteuse : De me rééquiper de me lancer à nouveau dans la vie active en France.

Le tableau des objets financés dressé au niveau national ne doit cependant pas faire oublier la diversité des pratiques des promoteurs du microcrédit. Afin de permettre une mise en perspective de nos résultats, le graphique ci-dessous (graphique 7) propose une comparaison des statistiques hétérogènes présentes dans différents rapports sur les MPG. Pour cela nous avons établis les catégories suivantes proches de celles appliquées au niveau national :

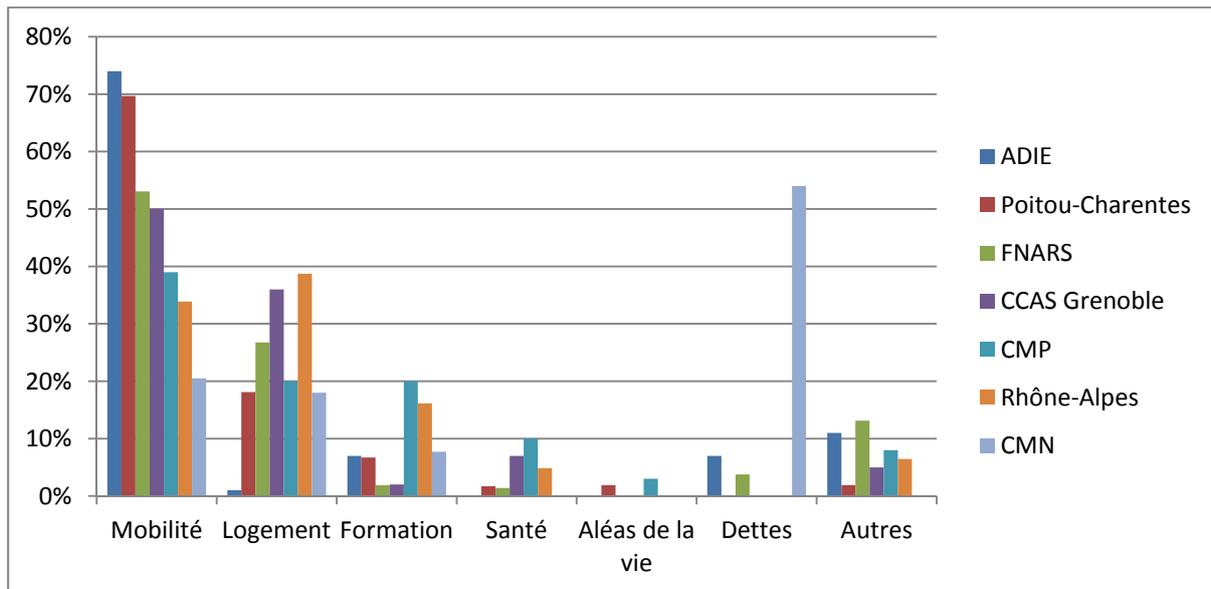
- Mobilité : achat et réparation de véhicule, permis de conduire, etc. ;
- Logement : travaux, déménagement, caution, etc. ;
- Formation : éducation et formation professionnelle ;
- Santé : soins dentaires, opérations, etc. ;

⁵ Nous n'avons pas considéré le financement de la carte grise ou de l'assurance comme des financements complémentaires mais comme faisant partie du financement principal. 35,9% des MPG utilisés pour acheter un véhicule intégraient les coûts connexes comme celui de la carte de grise et de l'assurance.

- Aléas de la vie : obsèques, mariage, etc. ;
- Dettes : arriérés de loyer, dettes bancaires, etc. ;
- Autres

Nous avons également fait le choix d'inclure les statistiques du Crédit Municipal de Nantes (Glémain, 2008) dont le dispositif de « prêt social » diffère légèrement des MPG. Les dettes bancaires y sont en effet éligibles. Cet apport nous a paru utile de manière à illustrer les variations d'importance relative des différentes catégories d'objet de financement pouvant être attribuées aux critères de sélection.

Graphique 15 : Les besoins financés (partenaires)



Sources : d'après ADIE (2008), Caire (2008), Glémain (2008), MRE (2009), ANSA (2010a), Aldeghi, Olm (2011), FNARS (2011).

Note : Les statistiques portant sur le Crédit Municipal de Nantes (CMN) concernent le dispositif de « prêt social » qui diffère du dispositif de MPG notamment par l'éligibilité des dettes bancaires.

Ce graphique est riche d'enseignements. S'il confirme sans surprise que la mobilité est en effet le principal besoin financé dans la majorité des réseaux, il souligne qu'il existe une corrélation avec les projets à finalité professionnelle tant ce type de besoin domine à l'ADIE (74% des MPG), structure ne se concentrant que sur le retour à l'emploi (ADIE, 2008). Cependant, ce graphique permet également d'éviter les conclusions hâtives.

L'exemple du Crédit Municipal de Paris (CMP) montre ainsi une répartition plus équilibrée des besoins avec 39% pour la mobilité, 20% pour la formation, 20% pour le logement et 10% pour la santé (Aldeghi, Olm, 2011). Le poids relativement modéré de la mobilité s'explique sans doute en grande partie par la qualité des transports publics en région parisienne. Il apparaît en effet que 79,5% des emprunteurs en milieu rural et 77,8% vivant dans des villes isolées utilise le MPG pour un besoin de mobilité alors que ce n'est le cas que de 72,2% des emprunteurs en moyenne. L'étude de la FNCE (2010) constate le même phénomène : si la mobilité est l'objet de 65% des prêts accordés par Parcours Confiance, ce pourcentage passe à 73% en milieu rural⁶. Toutefois d'autres facteurs sont également sans doute en jeu. Il apparaît ainsi que c'est le logement (39%) qui est le principal objet des MPG accordés par les structures interrogées par la MRE en Rhône-Alpes (MRE, 2009) contre 34% pour la mobilité. Il existe donc potentiellement des variations fortes d'un partenaire à l'autre quant aux objets les plus financés.

⁶ La dimension territoriale des MPG est analysée dans la suite de ce livret.

Enfin, et ce n'est pas une surprise, ce graphique souligne que la domination de la mobilité tient également aux critères d'éligibilité du dispositif de MPG lui-même. Cela est clairement illustré par les statistiques du Crédit Municipal de Nantes indiquant que 54% des « prêts sociaux » avait pour objet le financement de dettes (y compris bancaires) alors que la mobilité (20,5%) et le logement (18%) représentent les mêmes volumes de prêts. Toutefois, l'ouverture du dispositif aux dettes bancaires reste une question controversée. En effet, 59% des accompagnateurs et 79% des prêteurs se déclarent opposés à leur prise en compte alors que 21% tant des accompagnateurs que des prêteurs indiquent avoir déjà intégrés de telles dettes dans un dossier de MPG accepté.

2.2 Les finalités des MPG

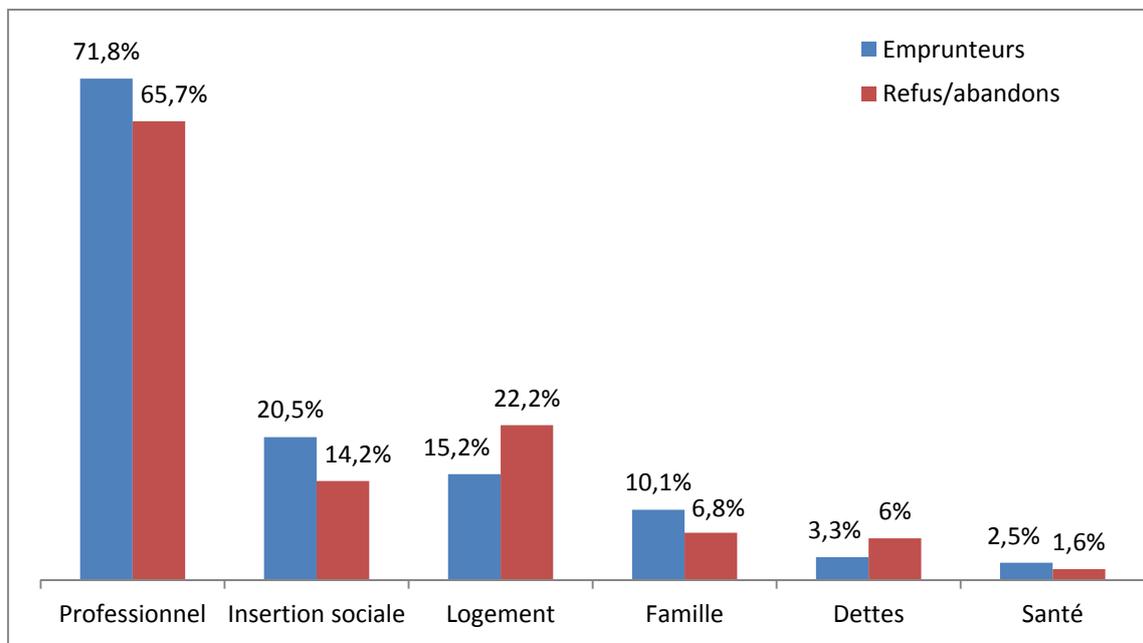
En complément des objets financés, nous avons également interrogé les emprunteurs et les personnes refusées ou ayant abandonné sur la ou les finalités qu'ils poursuivaient grâce au MPG.

Pour cela, les catégories suivantes leur étaient proposées :

- Un projet professionnel ;
- Un projet lié au logement ;
- Un projet concernant la santé ;
- Un projet concernant la famille (créer, conserver ou resserrer les liens familiaux) ;
- Un projet lié à l'insertion sociale (autonomie, loisirs et sorties hors famille, éviter l'isolement) ;
- Un projet concernant vos dettes ;
- Autres.

Le fait pour les personnes interrogées d'avoir la possibilité de citer plusieurs finalités poursuivies est extrêmement important car les MPG et les biens et services qu'ils financent s'inscrivent le plus souvent dans des situations complexes où les besoins à satisfaire sont rarement unidimensionnels.

Graphique 16. Les projets des MPG



Note : 71,8% des emprunteurs ont eu recours au MPG pour financer un projet ayant une finalité professionnelle.

La somme des projets financés est supérieure à 100% car un même emprunteur peut avoir poursuivi plusieurs finalités avec un même MPG.

La population des emprunteurs inclut les emprunteurs avec et sans impayés.

Ce qu'il ressort en priorité de ce graphique est que la finalité professionnelle des MPG est largement confirmée et que l'on retrouve une répartition des types de projet cohérente avec celle des objets financés. En revanche, l'insertion sociale apparaît comme une finalité explicite pour un peu plus de 20% des emprunteurs et la cohésion familiale pour 10% d'entre eux alors que ces finalités sont généralement ignorées par les nomenclatures actuelles. Les emprunteurs rencontrés lors des focus groups ont souligné la diversité des finalités poursuivies même si certains peuvent prendre le pas sur l'autre ainsi que l'importance des finalités sans liens avec l'emploi comme l'indique cette emprunteuse.

Emprunteuse : Le microcrédit était à but personnel, familial. Parce qu'il fallait envoyer les enfants à l'école, parce qu'il fallait se déplacer, parce que comme je vous disais précédemment, on était – enfin, moi, je ne le suis plus – on était en rase campagne et...et voilà quoi. La campagne c'est bien mais ça a ses limites aussi. Donc ce n'était pas pour des projets professionnels mais on était quand même bloqué. Il nous fallait un moyen de transport pour les enfants pour tout quoi.

Si l'on ajoute aux finalités familiales et d'insertion sociale, les emprunteurs pour qui le MPG avait une finalité liée au logement, il apparaît que la large domination de la finalité professionnelle laisse dans l'ombre d'autres finalités, alternatives ou complémentaires, poursuivies par les emprunteurs.

Les finalités poursuivies par les personnes refusées ou ayant abandonné se distinguent statistiquement de celles des emprunteurs par une sous-représentation des projets professionnels ou liés à l'insertion sociale et une surreprésentation de ceux liés au logement.

A l'instar de ce qui est observé pour les besoins financés, les emprunteurs de MPG poursuivent parfois une multiplicité de projet par l'intermédiaire d'un même MPG. Ils sont ainsi 23,9% dans cette situation. Le plus souvent, le projet principal est accompagné d'un projet d'insertion sociale. C'est ainsi le cas de 27,3% des projets liés à la santé et de 19,7% des projets professionnels.

Toutefois, ces statistiques sur les projets financés doivent être considérées avec prudence. Tout d'abord, il existe un « effet de sélection » au sein du dispositif de MPG qui fait de l'employabilité une finalité prioritaire. Les statistiques proposées reflètent donc moins la réalité des besoins des emprunteurs potentiels de MPG que l'orientation du dispositif lui-même. Le rapport de l'Inspection Générale des Finances (2010) explique cela par la finalité initiale des MPG qui était de préserver l'employabilité de personnes fragilisées, et par le fait que le FCS soit abondé par des crédits du Ministère de l'emploi. De plus, une telle orientation se justifie également par l'hypothèse que seuls les projets liés à l'emploi sont à même d'assurer une hausse des revenus suffisante pour assumer le remboursement du crédit (hypothèse qui sera discutée dans la suite de ce rapport). Ce faisant, même si l'éventail des projets financés s'est accru, l'emploi reste une catégorie à part et privilégiée par de nombreux promoteurs des MPG.

Ensuite, l'identification des finalités poursuivies à partir des informations indiquées lors de la saisie de la demande de MPG peuvent également présenter un biais⁷. Il se peut en effet que l'utilisation véritable du financement lui-même ou du bien ou service financé diffère de ce qui était annoncé. Cela peut s'expliquer par le fait que la situation de l'emprunteur ait radicalement évolué entre le moment de sa demande et la réception des fonds supposant qu'il en adapte l'usage. Cela peut également résulter du choix de l'emprunteur de taire ses objectifs réels et de mettre en valeur une finalité qu'il pensait – à tort ou à raison – plus

⁷ Ce biais est largement évité lors de la collecte des données dans le cadre de cette étude, les personnes étant interrogées après avoir eu connaissance de l'acceptation de leur dossier.

légitime et donc plus à même de lui assurer le soutien de l'accompagnateur. Enfin, cette divergence entre finalité réelle et affichée peut être le fruit d'une « requalification » par l'accompagnateur des besoins de l'emprunteur de manière à les rendre éligibles au regard des critères du FCS (Gloukoviezoff, Lazarus, 2007 ; ANSA, 2008 ; Glémain, 2008 ; Gloukoviezoff, Palier, 2008).

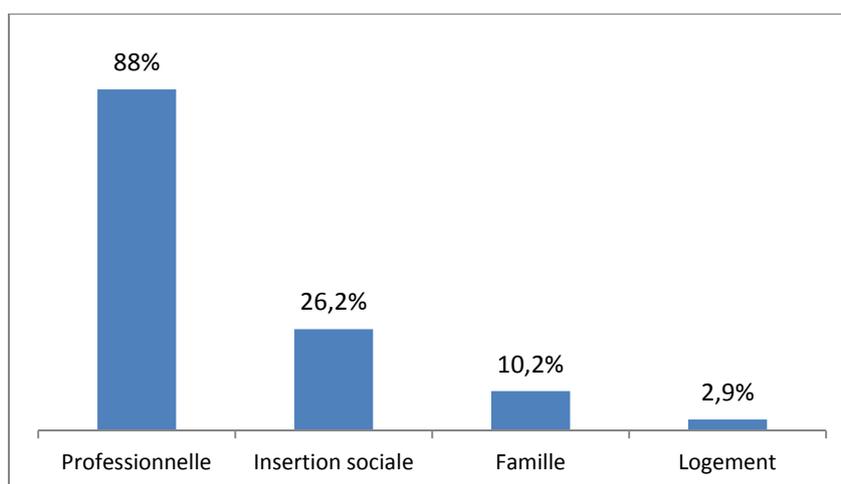
Enfin, il ne faut pas confondre la quantification des types de projets financés et la réalité de leurs impacts. Alors que les statistiques de France Microcrédit indiquent que près des trois quarts des MPG ont une finalité professionnelle, tous n'ont pas mené leurs destinataires à l'emploi mais certains d'entre eux ont pourtant eu des impacts indirects tout aussi bénéfiques en termes d'insertion au sens large comme nous le verrons par la suite⁸.

2.3 Quels objets pour quels projets ?

Si la mobilité reste l'objet dominant des MPG, et les projets de nature professionnelle reste les principales finalités poursuivies, cela n'est pas suffisant pour les assimiler.

Dans 63% des cas, le besoin de mobilité financé s'inscrit dans le cadre d'un projet ayant une finalité exclusivement professionnelle. Viennent ensuite les projets articulant finalités professionnelles et d'insertion sociale (15,9%) ou finalités professionnelles, familiales et d'insertion sociale (4,9%). Si l'on adopte une autre représentation tenant compte du type de finalité et non plus de leur articulation, on obtient les résultats suivants.

Graphique 17 : Mobilité et finalités du MPG

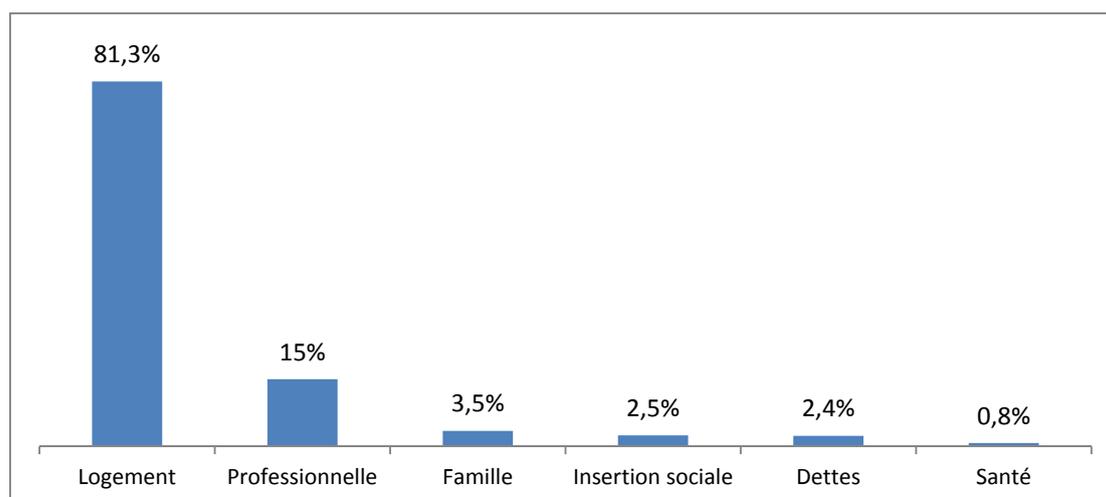


Il apparaît ainsi que le besoin de mobilité financé dans le cadre du MPG s'inscrit dans 88% des cas dans le cadre d'un projet où au moins une des finalités est l'emploi. Cette représentation permet toutefois de souligner que la mobilité a d'autres vertus que l'emploi puisqu'elle intervient également au service de l'insertion sociale dans 26,2% des cas, de la cohésion familiale dans 10,2% des cas et même la qualité du logement dans 2,9% des cas.

Le besoin lié au logement financé par un MPG s'inscrit sans surprise dans 75,1% des cas dans le cadre d'un projet ayant pour unique finalité la qualité du logement. Cependant, il apparaît également que ce financement d'un tel type de besoin s'inscrit également dans 10,9% des cas dans le cadre de projet ayant pour finalité unique l'emploi. A l'instar de la représentation précédente, s'intéresser séparément aux finalités impliquant le financement d'un besoin lié au logement donne les résultats suivants.

⁸ Voir livrets 5 et 6.

Graphique 18. Logement et finalités du MPG



Le spectre des finalités impliquant la mise en œuvre d'un MPG destiné à financer un besoin lié au logement est plus large que dans le cadre de la mobilité toutefois, les fréquences sont beaucoup plus faibles.

Si le lien entre mobilité et finalité professionnelle ressort comme un lien fort, il ne doit pas venir masquer d'autres articulations possibles. Il apparaît ainsi que la mobilité est au service d'autres finalités comme l'insertion sociale ou la cohésion familiale dans des proportions non négligeables. De même la finalité professionnelle peut-être poursuivie grâce à d'autres types de besoin que la mobilité puisque le financement d'un besoin lié au logement y contribue dans 15% des cas.

Enfin, l'étude des finalités des MPG et surtout du contexte de leur mise en œuvre qu'ont permis les focus groups conduit à fortement pondérer l'usage du terme « projet » comme synonyme de finalités du MPG. Le plus souvent, le MPG s'inscrit dans une situation d'urgence et s'il doit produire ses effets dans un ou plusieurs domaines privilégiés (emploi, logement, famille, etc.), il a généralement pour finalité première de permettre aux personnes de maintenir la tête hors de l'eau plus tôt que de permettre la réalisation d'un véritable « projet » comme l'illustre ces deux extraits de focus groups distincts.

Emprunteuse : Alors moi, j'ai financé deux mois de caution. Parce que j'avais trouvé un appartement semi-meublé et je redémarrais à zéro aussi après 22 ans à l'étranger. Une bonne claque dans la figure. On retourne dans son pays en France, on n'a plus rien. Et je me suis dit « je n'ai pas les moyens de m'acheter des meubles, ni machine à laver ni rien ». Je cherchais un semi-meublé et là le propriétaire il voulait deux mois de caution. Donc je suis allée voir une assistante sociale du Conseil Général et là ils m'ont expliqué que je pouvais faire un microcrédit pour financer ces deux mois de caution et voilà. Donc ça s'est très bien passé. J'ai été très satisfaite parce qu'en fait si j'avais pas ça, ben je n'aurais pas pu habiter quelque part en fait. Tout simplement, je serais à la rue et je suis vraiment très heureuse d'avoir connu le microcrédit.

Emprunteuse : Moi, j'ai eu recours au microcrédit pour l'achat d'un véhicule. Donc en 2010...l'achat a eu lieu fin 2010 et là on termine donc on va terminer les mensualités. Voilà. Moi, je suis bien contente du microcrédit. Donc le microcrédit m'a permis d'acquérir ce véhicule parce que j'en avais vraiment besoin vu ma situation professionnelle puisque je suis sans emploi. Il me fallait un véhicule pour me déplacer et un travail pour avoir un véhicule [...] Et du coup, le microcrédit permet de justement sortir de cette spirale.

3. Le public du microcrédit

A l'inverse des prestations sociales, il n'existe pas de profil précis du public cible des MPG basé sur l'âge, la situation familiale, le niveau de revenus, etc. En faisant des difficultés de financement rencontrées la caractéristique essentielle pour décider de l'éligibilité de l'emprunteur – avec ses capacités de remboursement –, la loi reconnaît la spécificité du problème justifiant la mise en œuvre des MPG. Alors qu'ils sont parfois seulement vus comme destinés aux personnes ayant de faibles ressources monétaires et des compétences bancaires insuffisantes (Glémoin, 2008), ils répondent également aux besoins de personnes ne rentrant dans aucune des deux catégories précédentes mais dont la situation professionnelle ou personnelle leur interdit l'accès au crédit bancaire (en CDD ou trop âgé par exemple) et aux aides sociales (niveau de revenus trop élevé par exemple) (CDC, 2011b). C'est ce que le souligne le rapport de FORS pour la FNARS :

« En région Rhône-Alpes, le chargé de mission remarque que certaines structures font beaucoup de demandes : chantiers d'insertion et un CHRS avec des gens du voyage sédentarisés. Les publics de ces deux structures ne sont pas les plus fragiles financièrement et ne sont pas nécessairement dans un cumul de difficultés les empêchant de vivre autrement que dans l'urgence. Mais ils ne sont pas solvables face à une banque, c'est pourquoi le microcrédit peut apparaître comme une solution pour eux. » (FORS, 2010, p.34)

Si la faiblesse des revenus est une caractéristique fréquente des emprunteurs, elle ne les concerne pas tous. Leur véritable point commun tient à leurs difficultés d'accès à une forme de crédit approprié que les MPG viennent pallier⁹. Le public cible des MPG correspond donc aux personnes confrontées au processus d'exclusion bancaire. A partir des travaux du rapport Babeau (2006), Caire (2008) tente de définir le profil de ce public ne parvenant pas à accéder au crédit. Il repère ainsi les caractéristiques suivantes :

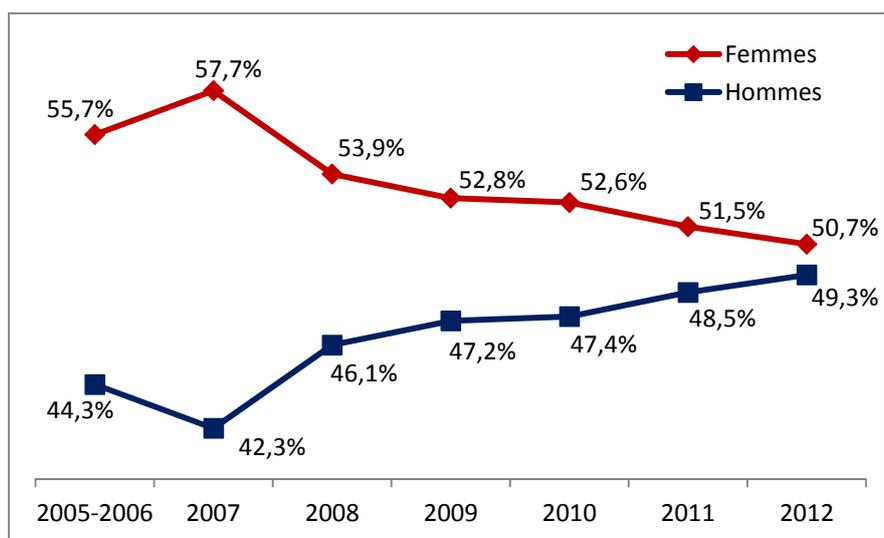
- Avoir entre 18 et 22 ans ;
- Etre en intérim-CDD ou sans-emploi ;
- Etre ouvrier du privé ;
- Faire partie des deux premiers déciles des revenus ;
- Etre célibataire ;
- Enfin, il note que ce sont plus souvent des femmes qui sont concernées mais sans doute en raison du fait qu'elles gèrent plus souvent le budget du ménage et assument donc les démarches pour tenter d'obtenir un crédit.

3.1 Le genre

A fin 2012, 52,2% des MPG accordés l'ont été à des femmes et 47,8% à des hommes selon France Microcrédit. Cette légère majorité d'emprunteuse est en recul puisque 57,7% des emprunteurs étaient des femmes en 2007 alors qu'elles ne sont plus que 50,7% en 2012.

⁹ Il est d'ailleurs intéressant de noter qu'un quart des emprunteurs au sein du dispositif du Crédit Municipal de Paris avaient un crédit en cours lors de leur demande de MPG. Il s'agissait principalement d'un crédit renouvelable ou d'un prêt lié à une carte de crédit de magasin (Aldeghi, Olm, 2011). L'exclusion du crédit à laquelle sont confrontés ces emprunteurs tient donc au fait de ne plus avoir accès à une forme appropriée de crédit alors qu'ils ont des crédits en cours pouvant laisser penser qu'ils ne sont pas concernés par cette exclusion.

Graphique 19. Evolution de la répartition emprunteurs/emprunteuses



Source : France Microcrédit

Cette répartition est cohérente avec celle constatée auprès des partenaires. A part l'ADIE qui présente une majorité d'emprunteurs masculins (55%) (ADIE, 2008) et les missions locales où la parité est respectée (ANDML, 2011), les emprunteuses sont généralement légèrement plus nombreuses : 51% au CCAS de Grenoble (ANSA, 2010a), 53% en Poitou-Charentes (Caire, 2008) et 54% pour Parcours Confiance (FNCE, 2010).

3.2 L'âge

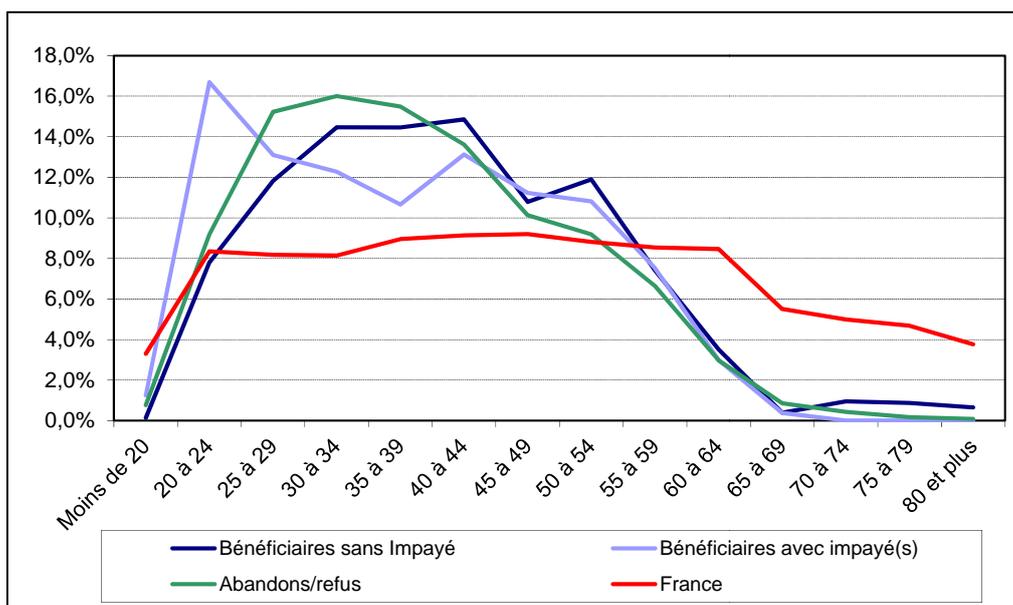
En moyenne, les emprunteurs de MPG sont âgés de 39 ans et 8 mois et sont sensiblement plus jeune que la population française. Il est délicat de comparer ces éléments avec ceux recueillis au sein de la revue de la littérature dans la mesure où, même en laissant de côté les Missions locales dont le public est précisément défini par sa jeunesse (ANDML, 2011), il est difficile d'établir des comparaisons pertinentes entre réseaux tant les classes d'âge retenues par chacun d'entre eux sont hétérogènes.

Généralement, la majorité des emprunteurs ont entre 30 et 55 ans. L'âge moyen des emprunteurs de MPG auprès de Parcours Confiance est ainsi de 40 ans (FNCE, 2010). Quant à l'UNCCAS, son rapport souligne que les emprunteurs sont généralement plus âgés que les non-emprunteurs : 44% des emprunteurs ont en 46 et 60 ans alors que 38% des non emprunteurs ont entre 26 et 35 ans (UNCCAS, 2007). Toutefois, si les 30-55 ans représente la majorité des emprunteurs, ils le font dans des proportions très différentes selon les réseaux : ils sont ainsi 71% des emprunteurs au CCAS de Grenoble (ANSA, 2010a) ou au Crédit Municipal de Paris (Aldeghi, Olm, 2011) mais seulement 55% à la FNARS (FNARS, 2011).

Si l'on s'intéresse aux emprunteurs de moins de 30 ans, les différences sont encore plus marquées selon les réseaux. Alors que le CCAS de Grenoble compte 9% de moins de 30 ans (ANSA, 2010a) et Parcours Confiance 11% de moins de 25 ans (FNCE, 2010), l'étude de la MRIE (2009) souligne la présence d'une forte proportion de jeunes emprunteurs en Rhône-Alpes, la FNARS compte près de 37% de moins de 35 ans (FNARS, 2011) et surtout l'ADIE présente une proportion de 40% d'emprunteurs de moins de 30 ans, proportion montant jusqu'à 57% à Nancy où l'action est centrée sur un quartier en difficulté (ADIE, 2008).

L'âge est cependant un indicateur intéressant lorsque l'on se pose la question de la survenue d'impayés ou de la probabilité d'être refusé ou d'abandonner.

Graphique 20. Age du public du microcrédit

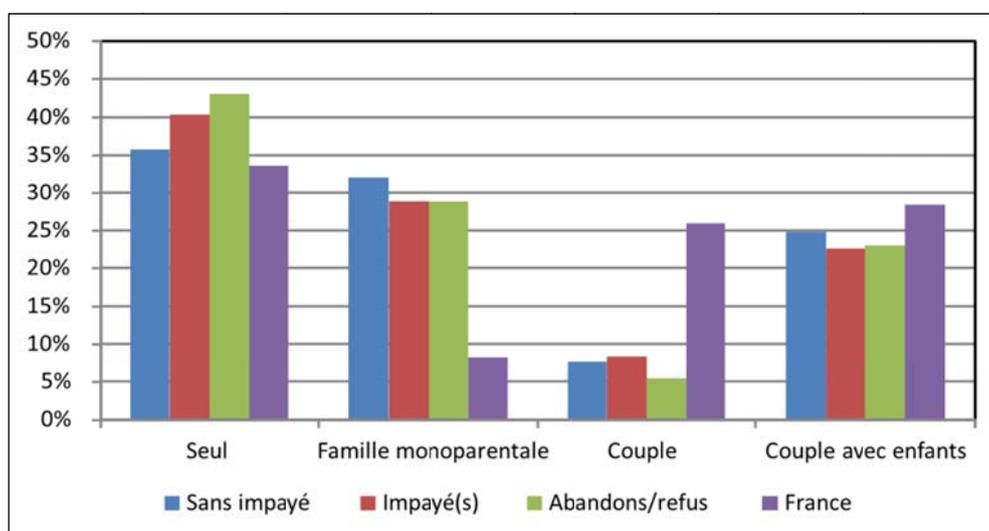


Le fait d'avoir moins de 35 ans semble exercer une influence sur le fait de connaître des impayés et dans une moindre mesure sur le fait de voir sa demande refusée ou d'abandonner. Il apparaît ainsi que 52,8% des emprunteurs ayant connu un impayé et 55,9% des personnes refusées ou ayant abandonné ont entre 20 et 39 ans alors que 52,1% des emprunteurs sans impayés ont entre 35 et 55 ans.

3.3 La situation familiale

Nous avons distingué quatre principaux groupes d'emprunteurs : les personnes seules, les familles monoparentales, les couples sans enfants et les couples avec enfants.

Graphique 21. La situation familiale du public des MPG



Ce qui caractérise en priorité la situation familiale des emprunteurs de MPG tient à la très forte surreprésentation des emprunteurs à la tête d'une famille monoparentale au regard du poids de cette catégorie dans la population française. Cette situation n'explique toutefois pas la probabilité que surviennent des impayés ou que la demande de MPG se solde par un refus ou un abandon dans la mesure où les familles monoparentales sont légèrement surreprésentées chez les emprunteurs sans impayés en comparaison des deux autres

catégories. A l'inverse, la catégorie des couples sans enfant est très fortement sous-représentée en comparaison de la population française.

Peu de statistiques sont disponibles en revanche pour évaluer la place des familles monoparentales qui représentent 20% des emprunteurs au Crédit Municipal de Paris (Aldeghi, Olm, 2011). On sait également que 30,7% des emprunteurs vivant seuls ont au moins une personne à charge au sein des Missions locales (ANDML, 2011), et que 40% des emprunteuses vivent seules avec des enfants à charge à l'ADIE (ADIE, 2008).

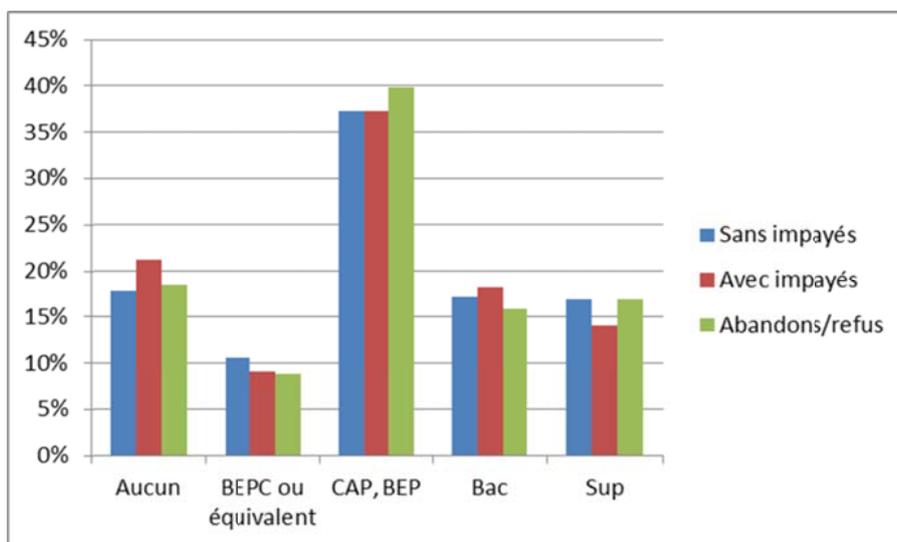
L'autre groupe surreprésenté est celui des personnes seules. Il apparaît de plus que le fait d'être une personne seule est une caractéristique plus présente chez les personnes qui ont été refusées ou ont abandonné ainsi que chez celles, mais dans une moindre mesure, ayant connu un impayé.

Cette solitude des emprunteurs est cohérente avec les observations réalisées par les différents réseaux. Les emprunteurs dans cette situation sont ainsi 71% pour Parcours Confiance (FNCE, 2010), 74,5% en Poitou-Charentes (Caire, 2008), 76% au CCAS de Grenoble (ANSA, 2010a), 76,4% au sein des Missions locales (ANDML, 2011), et 64% au Crédit Municipal de Paris (Aldeghi, Olm, 2011). Au sein de l'UNCCAS, cette situation est relativement moins fréquente mais concerne tout de même 55% des emprunteurs. Caire (2008) souligne de plus pour les MPG accordés en Poitou-Charentes que les femmes sont plus souvent seules (89%) que les hommes (59%).

3.4 Les qualifications

Plus des deux tiers du public des MPG a un niveau de qualification équivalent ou inférieur au CAP/BEP (65,8% des emprunteurs sans impayés, 67,6% des emprunteurs avec impayés et 67,3% des refusés/abandons). C'est généralement ce que l'on observe au sein des organisations en charge de l'accompagnement puisqu'ils sont 62,2% à avoir ce niveau ou moins à la FNARS (FNARS, 2011) et 65% à être dans la même situation à l'ADIE (ADIE, 2008). Les Missions locales se distinguent en revanche avec un taux de seulement 45% (ANDML, 2011).

Graphique 22. Le niveau de qualification du public des MPG



Toutefois, un haut niveau d'étude n'est pas incompatible avec le recours aux MPG : un tiers du public du microcrédit a ainsi un niveau bac ou supérieur et 16,9% des emprunteurs sans impayés ont même un diplôme du supérieur (14,1% pour les emprunteurs avec impayés et 16,9% pour les abandons/refus). Même à l'ADIE qui accueille un public

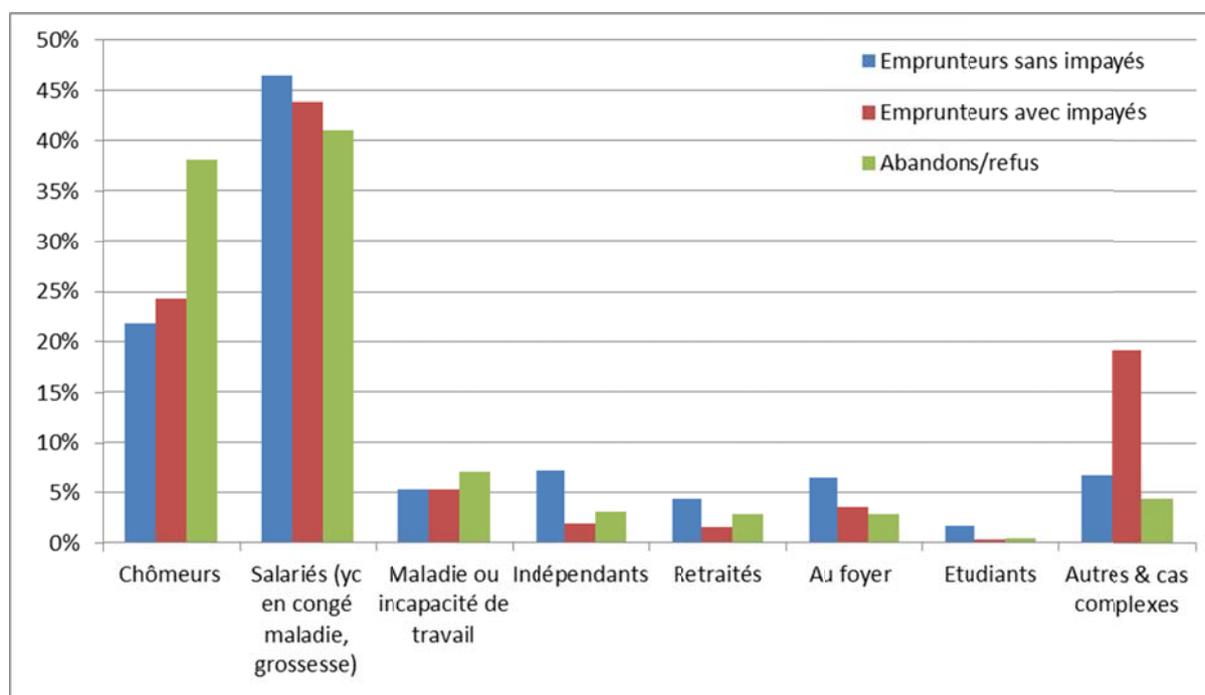
généralement en grande précarité, 7% des emprunteurs de MPG ont un niveau d'étude supérieur long (ADIE, 2008).

En revanche, le niveau d'étude n'exerce pas d'influence statistiquement significative sur la probabilité d'obtenir un MPG ou de le rembourser sans connaître d'impayé. Toutefois, si l'on distingue impayés sans gravités (oubli ou impondérable aisément résolu) et impayés problématiques (impossibilité de trouver rapidement une solution), il apparaît que le fait d'avoir le niveau CAP ou BEP accroît le risque d'impayé problématique alors que le fait de n'avoir aucun diplôme ou le niveau bac accroît le risque d'avoir un impayé sans gravité.

3.5 La situation professionnelle

Presque la moitié des emprunteurs de MPG sont salariés (49,5%). Cependant, les chômeurs représentent tout de même 29% des emprunteurs qu'ils soient indemnisés (14,3%) ou non (14,7%).

Graphique 23. Répartition selon la situation professionnelle



Les statistiques disponibles auprès des différents réseaux ne permettent pas de comparaison en matière d'accès des travailleurs pauvres aux MPG. Seul Caire (2008, 2010) souligne que le MPG en Poitou-Charentes semble laisser relativement de côté les salariés à temps plein se situant autour du SMIC pour se diffuser d'avantage en direction des personnes sans emploi ou des travailleurs pauvres. En revanche, il apparaît que les emprunteurs sont majoritairement en activité et le plus souvent en situation précaire (en CDD, intérim ou à temps partiel) même si une fois encore des variations peuvent être observées d'un réseau à l'autre (tableau 2).

Tableau 2 : Comparatif des situations professionnelles par réseau

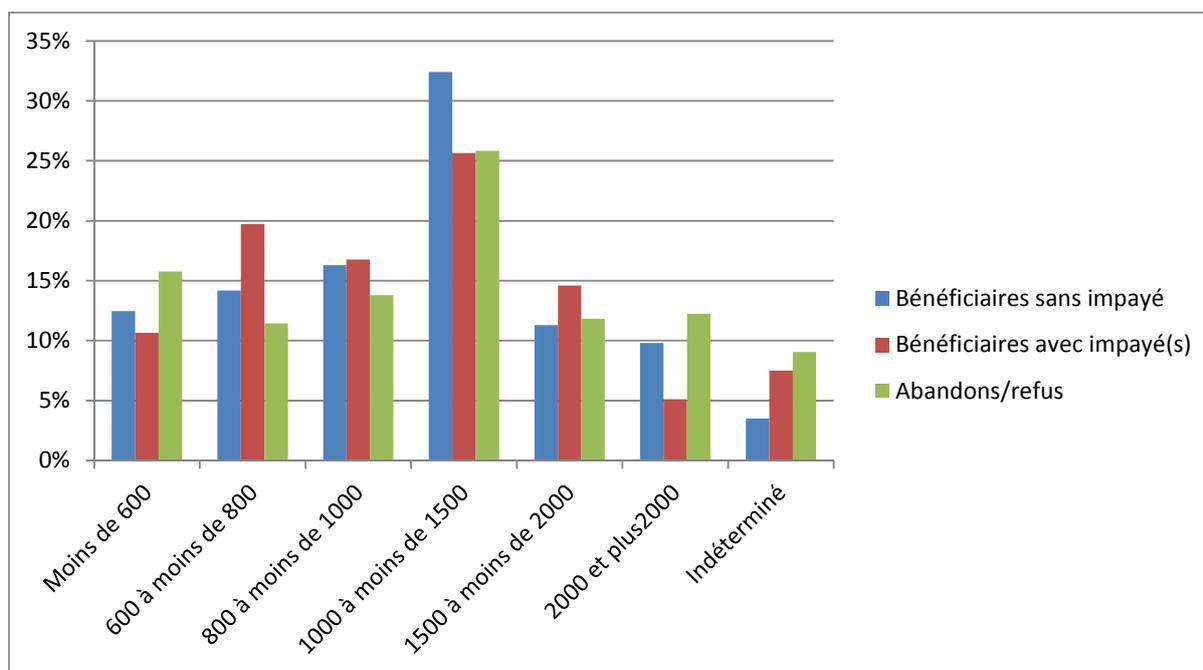
	CCAS	Missions locales	FNARS	Poitou-Charentes	ADIE	Crédit Municipal de Paris
En activité	63%	59,2%	50%	47,3%		37%
<i>CDI à temps plein</i>		4,5%	5,6%			14,4%
<i>Emploi précaire</i>	13% Intérim	46,1%	44,4%		25%	16,3%
Chômage	29%	25,6%	5,6%	35,6%	71%	32%
Minima sociaux		8%	35,6%			

Sources : UNCCAS (2007), ADIE (2008), Caire (2008, 2010), FORS (2010), ANDML (2011), Aldeghi, Olm (2011), FNARS (2011).

3.6 Les ressources

La question des ressources des emprunteurs est essentielle puisqu'elle conditionne leur faculté à assumer les mensualités du MPG. En moyenne, les emprunteurs déclarent disposer d'un revenu mensuel moyen de 1 117 euros.

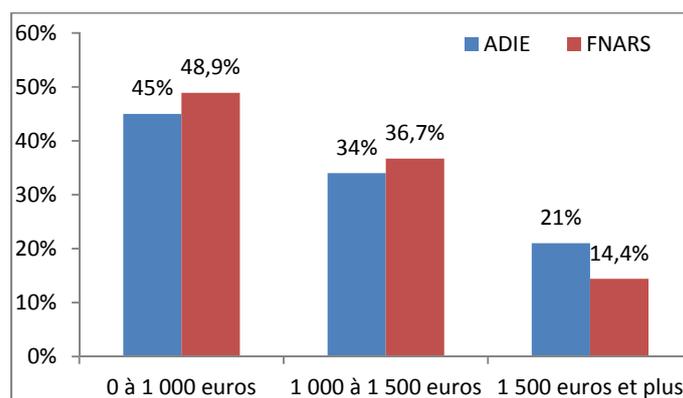
Graphique 24. Les ressources du public du microcrédit



Si quelques résultats comme le fait qu'avoir un revenu inférieur à 600 euros ou supérieur à 2 000 euros accroît la probabilité d'être refusé ou d'abandonner, font sens, il ne découle pas de ce graphique une lecture cohérente des liens de causalité entre niveau de revenus et survenue d'impayé par exemple.

Il est malheureusement impossible d'enrichir cette analyse par une comparaison entre les réseaux sur ce point dans la mesure où les données disponibles sont de nature trop hétérogène. Deux comparaisons seulement sont possibles. La première indique que le revenu mensuel moyen est de 1 499 euros au CCAS de Grenoble (ANSA, 2010a) alors qu'il n'est que de 1 056 euros à la FNARS (2011). La seconde illustre la répartition des emprunteurs par catégories de revenu et concerne à nouveau la FNARS cette fois en compagnie de l'ADIE (graphique 23).

Graphique 25 : Comparaison des revenus mensuels des emprunteurs à l'ADIE et à la FNARS



Sources : ADIE (2008), FNARS (2011)

Si la majorité des emprunteurs a des revenus mensuels inférieurs à 1 000 euros, il faut également souligner qu'un nombre non négligeable d'entre eux disposent de plus de 1 500 euros – 6,7% ayant même plus de 2 000 euros de revenus. Le rapport de FORIS (2010) pour la FNARS souligne d'ailleurs un point important en indiquant que les emprunteurs avec des revenus entre 1000 et 2000 sont avantagés puisque leur taux d'acceptation est de 70% contre 63% pour ceux en dessous de 1000 euros et 54% pour ceux au-delà de 2000 euros.

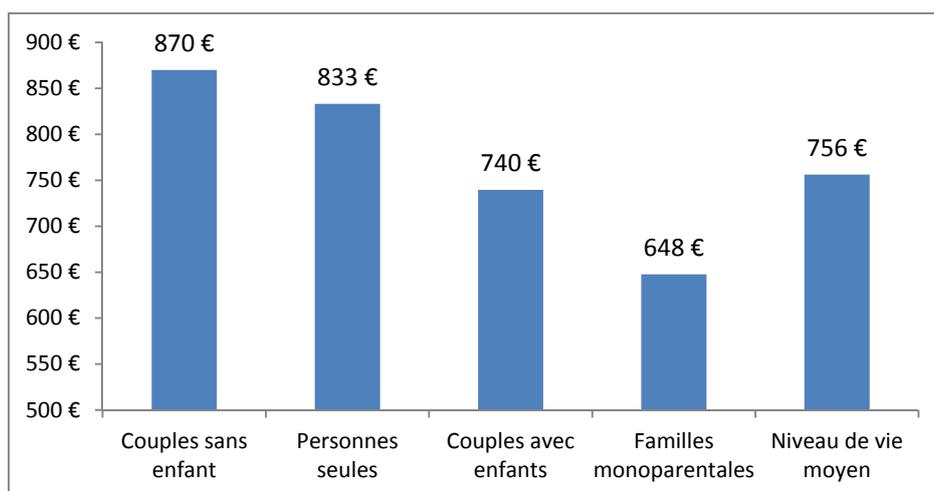
Cependant, pour être véritablement pertinente, ces données devraient toutefois être rapportées à la structure du ménage. Sans cela, il est impossible d'évaluer la situation de pauvreté monétaire ou non d'un emprunteur¹⁰. Aucune étude ne fournit de telles données. Il apparaît seulement que les emprunteurs du CCAS de Grenoble ont un « reste à vivre » de 471 euros et ceux de Poitou-Charentes ont un revenu moyen par unité de consommation de 650 euros.

A partir des réponses des emprunteurs, il nous a été possible de rapporter leur revenu à la composition du ménage et donc de prendre en considération le niveau de vie des emprunteurs dont le montant moyen s'élève à 756 euros. Il apparaît ainsi que 79% des emprunteurs de MPG vivent sous le seuil de pauvreté.

Ce chiffre masque une forte diversité en fonction du type de ménage.

¹⁰ Pour mémoire, le seuil de pauvreté correspond à 60% du revenu médian d'une catégorie de ménage. Il se situe à environ 950 euros pour une personne seule, entre 1 235 et 1 425 euros pour une famille monoparentale avec un enfant (selon qu'il ait plus ou moins de 14 ans), 1 425 euros pour un couple sans enfant et entre 1 710 et 1 900 pour un couple avec un enfant (selon qu'il ait plus ou moins de 14 ans) (source : INSEE).

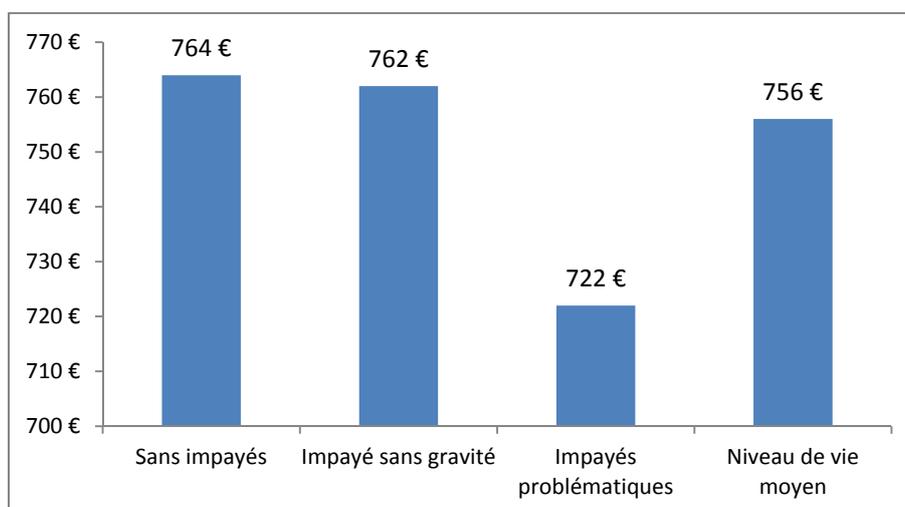
Graphique 26 : Niveau de vie par principaux types de ménages d'emprunteurs



La présence d'enfants fait baisser significativement le niveau de vie des emprunteurs. Il apparaît ainsi que la population des emprunteurs de MPG se caractérise par une forte hétérogénéité puisque que d'une catégorie de ménages à l'autre, la variation peut être de l'ordre de 220 euros.

La question qui se pose alors est de savoir dans quelle mesure la survenue d'impayé est liée au niveau de vie des emprunteurs sachant que la situation familiale ne suffit pas à l'expliquer¹¹.

Graphique 27. Niveau de vie et survenue d'impayés



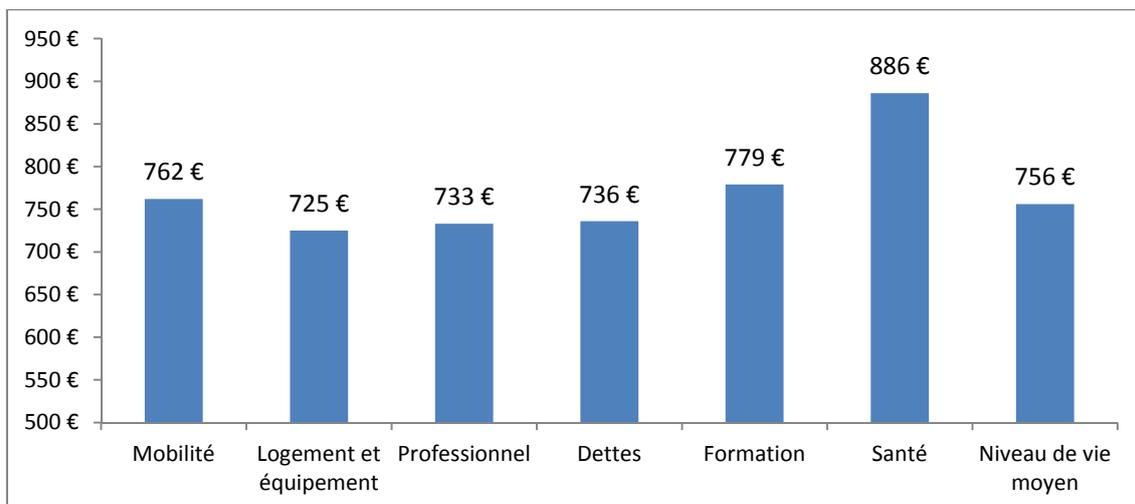
Les emprunteurs confrontés à des impayés problématique ont un niveau de vie significativement inférieur à ceux n'en ayant pas connus ou ayant connu des impayés sans gravité. Toutefois, en valeur absolue, il faut souligner la faiblesse des montants en jeu. Ainsi entre les emprunteurs sans impayés et ceux ayant connu un impayé sans gravité, la différence de niveau de vie n'est en moyenne que de 2 euros. Quant à la différence entre les emprunteurs connaissant un impayé sans gravité et ceux connaissant des impayés problématiques, elle n'est que de 40 euros.

Enfin, nous sommes également interrogés quant à l'influence du niveau de vie sur le type de besoin financé. La principale différence concerne les emprunteurs utilisant le MPG pour

¹¹ Cf. 3.1.3 du présent livret.

un besoin lié à la santé, emprunteur dont le niveau de vie est significativement supérieur à la moyenne.

Graphique 28. Niveau de vie et type de besoin financé



3.7 Les fichages FCC-FICP

La Loi « Lagarde » du 1^{er} juillet 2010 a officiellement ouvert l'accès aux MPG aux personnes fichées au Fichier central des chèques (FCC) et au Fichier des incidents de remboursement de crédit aux particuliers (FICP) en affirmant que ces fichages ne constituaient pas en soi un motif de refus. C'est donc uniquement sur l'évaluation de la situation des emprunteurs que la décision doit se baser.

Cette ouverture fait suite à un premier pas fait par le COSEF pour autoriser sous certaines conditions et à titre expérimental l'accès aux MPG aux personnes fichées au FICP¹². Dans le cas du fichage FICP en raison de l'existence d'un dossier de surendettement, l'accord de la commission de surendettement est requis. Cette décision du COSEF découlait des demandes de nombreux partenaires comme la FNARS (FNARS, 2011) ou le Secours Catholique (Gloukoviezoff, Lazarus, 2007) qui acceptait déjà ce profil d'emprunteur, ainsi que des prêteurs qui avaient fait le choix de garantir eux-mêmes intégralement ces prêts, comme Parcours Confiance en Poitou-Charentes (Caire, 2008).

Si parmi les trois emprunteurs surendettés rencontrés lors des Focus groups, deux ont effectivement obtenu l'accord de la Banque de France, les choses ont été un peu plus compliquées pour la troisième.

Emprunteuse 1 : Et bien moi, ça m'a permis de payer les obsèques de mon mari qui est décédé en août 2011. J'ai été prise de court comme souvent dans ces cas-là. On n'y pense jamais. Et donc, j'ai vue l'assistante sociale qui m'a envoyé ici voir [réseau accompagnateur] et c'est là qu'ils m'ont proposé un microcrédit. Même si au départ, on n'y croyait pas trop parce que j'étais encore au départ sous le coup de la Banque de France... J'étais en surendettement. J'avais presque fini. Il me restait 4 mois à tirer. Mais ça dépassait l'année donc ça ne pouvait pas passer sur début 2012 et du coup, [l'accompagnatrice] l'a fait quand même. C'est passé limite, limite parce que je suis arrivée à rogner sur des mensualités du surendettement. Sur certains

¹² Décision du 11 décembre 2007.

comme pratiquement ils étaient finis donc je me suis battue avec eux pour qu'ils me réduisent les mensualités, pour qu'ils m'en fassent moins. Donc du coup, c'est comme ça que mon microcrédit est passé.

Q : Du coup, vous avez négocié avec la Banque de France ?

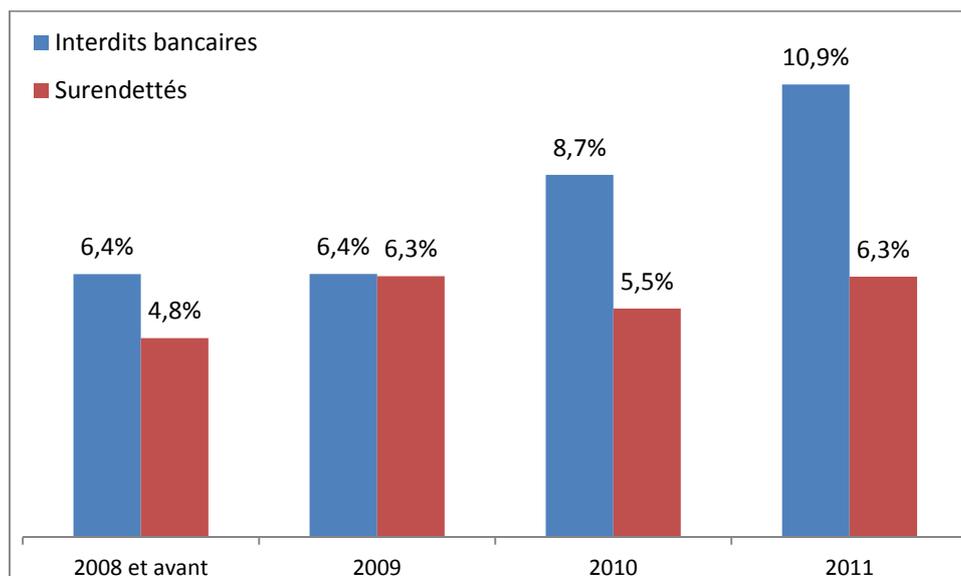
Emprunteuse 1 : Non même pas. Je n'ai même pas eu besoin de négocier avec la Banque de France. Quand j'avais été les voir, ils m'avaient dit qu'il fallait... Etant donné que mon mari était décédé, le surendettement était à nos deux noms j'étais obligée de refaire un dossier de surendettement à mon nom à moi. Alors je m'y voyais bien au mois de septembre, faire un dossier de surendettement pour 4 mois. Alors j'ai dit, ça va, laisse tomber. C'est pas parce qu'il me restait plus que 4 mois...

Emprunteuse 2 : Donc du coup, vous avez trouvé un arrangement avec les créanciers ?

Emprunteuse 1 : Oui voilà. J'ai deux créanciers qui m'ont supprimé pratiquement les quatre mensualités. J'étais pratiquement à la fin, ça ne faisait pas des grosses mensualités donc ils me les ont fait sauter. Mais j'ai quand même eu deux mensualités qui ont trainé jusqu'en février 2012 et là, elle avait peur que ça ne passe pas au niveau du microcrédit et en définitive si, ça a passé. [...] C'est difficile. Parce que moi, je vois j'avais pratiquement fini mon surendettement à ma propre banque... ça faisait plus de 20 ans qu'on y était, ils ont refusé de me faire un crédit pour payer... pratiquement rien...

Les potentiels effets de la loi ne sont que partiellement pris en compte par nos observations dans la mesure où une partie des emprunteurs interrogés ont obtenu leur prêt (ou essayer) avant son entrée en vigueur. Il apparaît cependant que parmi les emprunteurs interrogés, 8,6% déclarent être interdits bancaires et 5,8% être en situation de surendettement (avoir déposé un dossier auprès de la Banque de France). Ces pourcentages sont un peu supérieurs aux données communiquées par les partenaires pouvant indiquer que le dispositif s'ouvre à ce public ou bien que les emprunteurs se méprennent sur la réalité de leur fichage FCC ou FICP.

Graphique 29. Evolution de la population des emprunteurs interdits bancaires et surendettés



Alors que la population des emprunteurs interdits bancaires augmente de manière constante, celles des emprunteurs surendettés reste stable en dépit de la volonté d'expérimentation en direction de ce public portée par le Coséf.

En dépit de l'ampleur limitée de la proportion de dossiers concernés, les accompagnateurs sont 33% à déclarer avoir déjà financé un emprunteur ayant un plan de surendettement en cours. La revue de la littérature, portant sur la période préalable à l'entrée en vigueur de la loi Lagarde montre que les pratiques des partenaires sont très hétérogènes et que les volumes concernés sont très faibles en dépit d'une demande potentiellement importante. Il apparaît ainsi que 17,5% des demandes de MPG en Poitou-Charentes émanent de personnes fichées au FCC ou au FICP (Caire 2008) et ces demandes représentent même 28% de l'ensemble au CCAS de Grenoble (ANSA, 2010a).

Lorsque cet aspect est documenté, il apparaît que certaines structures comme les Missions locales refusent les 6,5% de demandes émanant de personnes inscrites au FICP (ANDML, 2011) alors que d'autres étudient leur dossier même si leur chance d'être acceptées sont relativement faibles. Au CCAS de Grenoble alors que 17% des demandes de MPG concernent des personnes ayant déposé un dossier de surendettement, seuls 4% des MPG accordés le sont à ce type de demandeurs (ANSA, 2010a).

Enfin, les pratiques des établissements prêteurs sont elles aussi caractérisées par une certaine diversité. Alors qu'ils sont en moyenne 82% à déclarer avoir déjà financé une personne fichée au FICP (64% lorsque le fichage FICP est lié à un plan de surendettement), ils sont 70% au sein des agences bancaires (61% lorsque le fichage FICP est lié à un plan de surendettement) à déclarer ne pas être dans cette situation. Ce sont donc les structures dédiées et les organismes de microfinance qui sont à l'avant-garde de l'ouverture du dispositif aux personnes fichées¹³.

Cela est illustré par la répartition des 2,5% d'emprunteurs inscrits au FCC, 3% inscrits au FICP sans surendettement et 5% inscrits au FICP avec surendettement dans le cadre d'instruction homogène proposé par le dispositif du Crédit Municipal de Paris.

Tableau 3 : Répartition des emprunteurs fichés au Crédit Municipal de Paris

	FCC	FICP sans surendettement	FICP avec surendettement	Total	%
Parcours Confiance	0	1	0	1	2,7%
La Banque Postale	2	2	3	7	18,9%
Laser Cofinoga	3	0	5	8	21,6%
Crédit Coopératif	5	7	10	21	56,8%
Total	10	7	18	37	100%

Source : Gloukoviezzoff, Palier, 2009

Le Crédit coopératif, via sa structure dédiée, finance donc plus de la moitié des emprunteurs fichés, tandis que la Banque postale et Laser Cofinoga en assurent respectivement environ un cinquième et Parcours Confiance Ile de France moins de 3% (Gloukoviezzoff, Palier, 2009).

Les prêteurs sont sensiblement moins nombreux à avoir financé des emprunteurs ayant bénéficié de la Procédure de Rétablissement Personnelle puisqu'ils ne sont plus que 65% dans cette situation. Là encore, les prêteurs en agence sont proportionnellement moins nombreux dans ce cas (39%) que leurs homologues au sein des structures dédiées et des organismes de microfinance (entre 70 et 75%).

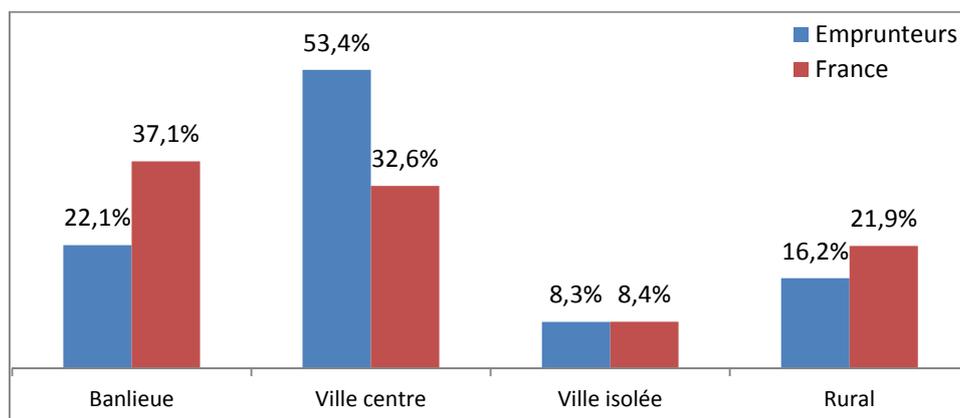
¹³ Les IMF sont en revanche moins impliquée dans le financement de personnes fichées au FICP en raison d'un plan de surendettement puisque « seuls » 51% des prêteurs interrogé déclarent avoir déjà financé de tels dossiers (contre environ 90% pour les structures dédiées).

4. L'ancrage territorial des MPG

Pour être efficace, les MPG doivent être accessibles aux personnes qui en ont besoin. Cette accessibilité est censée être assurée par la collaboration entre prêteurs et structures accompagnantes grâce à leur ancrage local. Il doit en résulter l'adaptation de l'offre de MPG à la variété des besoins locaux mais également la couverture optimale du territoire.

Lorsque l'on compare les territoires d'origine des emprunteurs à la répartition de la population française dans son ensemble, il apparaît que les emprunteurs vivant en centre-ville sont fortement surreprésentés au détriment des emprunteurs résidant en banlieue ou en milieu rural.

Graphique 30. Répartition des emprunteurs selon le statut INSEE de leur commune de résidence

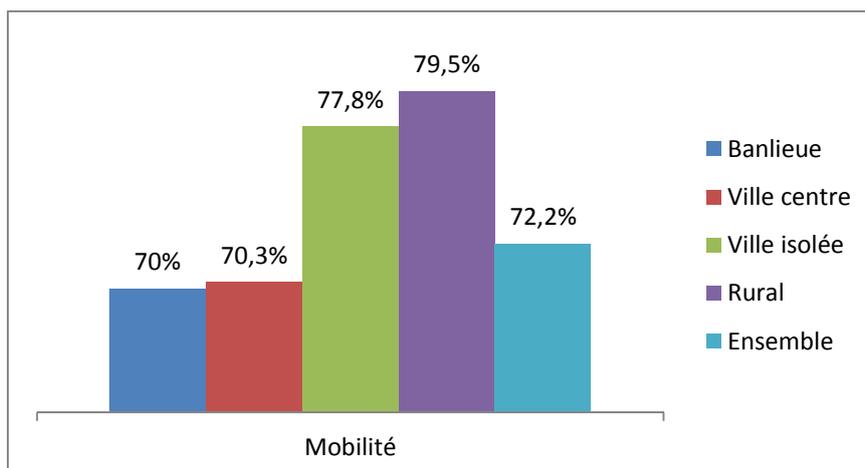


4.1 Besoins et territoires

La revue de la littérature montre que les besoins ne sont pas tout à fait les mêmes selon que l'emprunteur réside en zone rurale ou péri-urbaine ou en zone urbaine. Dans les deux premiers cas, les besoins de mobilité sont généralement plus importants que dans le troisième (Gloukoviezoff, Palier, 2008 ; Bioteau, 2010 ; FNCE, 2010). Cela s'illustre également au Crédit Municipal de Paris par la répartition plus équilibrée des types de besoins financés au détriment de la mobilité (Gloukoviezoff, Palier, 2009, Aldeghi, Olm, 2011). Ces différences soulignent la défaillance des services publics de transport dès lors que l'on sort des grandes agglomérations. En ce sens, le MPG peut venir contribuer à la fois à résoudre les difficultés que rencontrent les personnes concernées au quotidien en finançant un véhicule ou le permis mais également à attirer l'attention des pouvoirs publics sur ces carences.

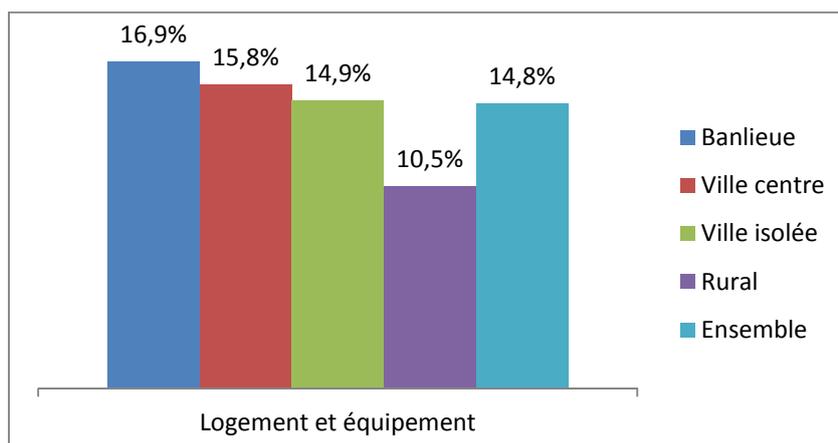
Notre enquête montre que trois types de besoins financés par les MPG sont sensibles au lieu de résidence de l'emprunteur : la mobilité, le logement et la formation.

Graphique 31. Besoin de mobilité et territoires



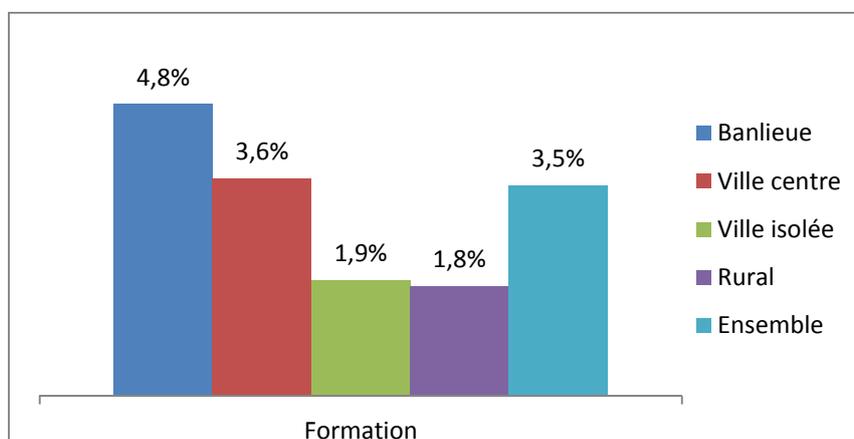
Le financement de la mobilité est un besoin fortement surreprésenté chez les emprunteurs vivant en milieu rural et au sein de villes isolées. Le manque de transport public et l'éloignement des opportunités d'emploi ainsi que des principaux services et commerce expliquent le caractère indispensable d'un véhicule.

Graphique 32. Besoin de logement et territoires



A l'inverse, le financement du logement est fortement sous-représenté chez les emprunteurs vivant en zone rural et légèrement surreprésenté chez les emprunteurs vivant en banlieue.

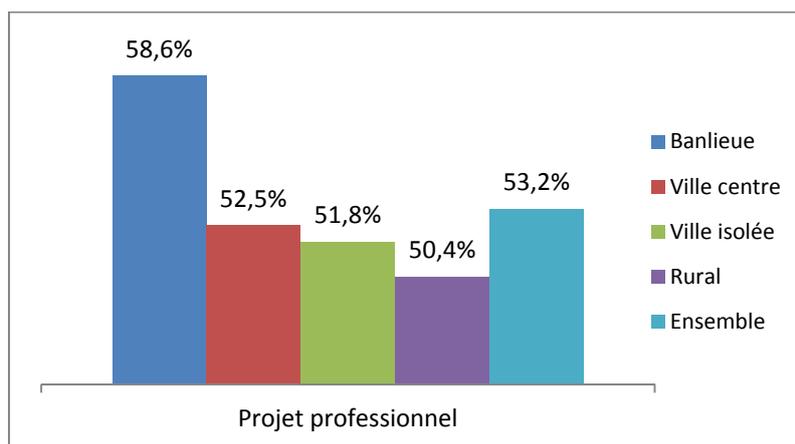
Graphique 33. Besoin de formation et territoires



Le besoin de formation est également surreprésenté chez les emprunteurs résidant en banlieue alors qu'il est sous-représenté à la fois chez les emprunteurs vivant en milieu rural et en ville isolée.

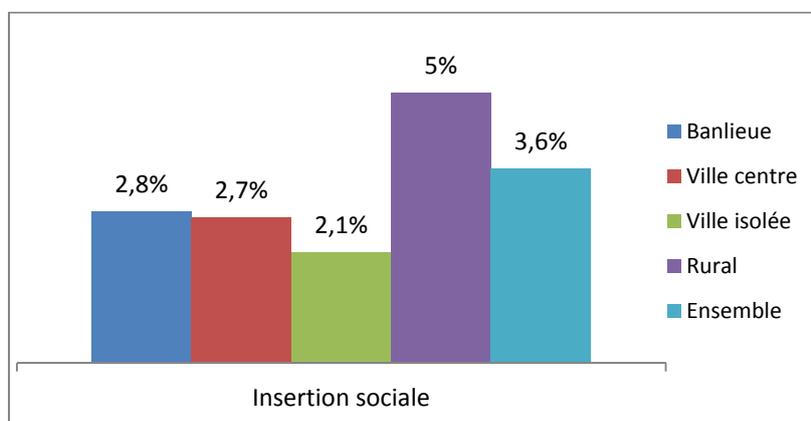
Parallèlement aux objets financés, le lieu de résidence des emprunteurs influe sur le type de projet qu'ils entendent financer. Outre les projets liés au logement fortement sous-représentés chez les emprunteurs vivant en zone rurale, trois types de projets s'avèrent significativement influencés par la nature du territoire : les projets à finalité professionnelle, les projets destinés à améliorer l'insertion sociale des emprunteurs, et les projets mêlant les deux finalités précédentes.

Graphique 34. Projet professionnel et territoires



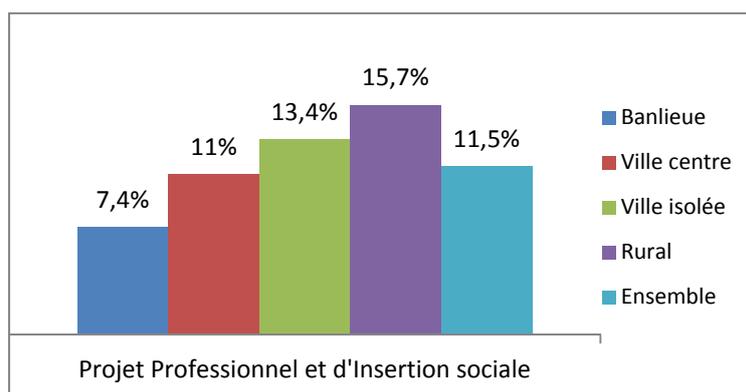
Les projets à finalité professionnelle sont très fortement surreprésentés chez les emprunteurs résidant en banlieue et légèrement sous-représenté pour les emprunteurs vivant en milieu rural.

Graphique 35. Projet d'insertion sociale et territoires



De manière symétrique aux projets professionnels, les projets destinés à améliorer l'insertion sociale sont surreprésentés chez les emprunteurs résidant en milieu rural et légèrement sous-représenté au sein des trois autres catégories.

Graphique 36. Projet mêlant finalité professionnelle et d'insertion sociale et territoires

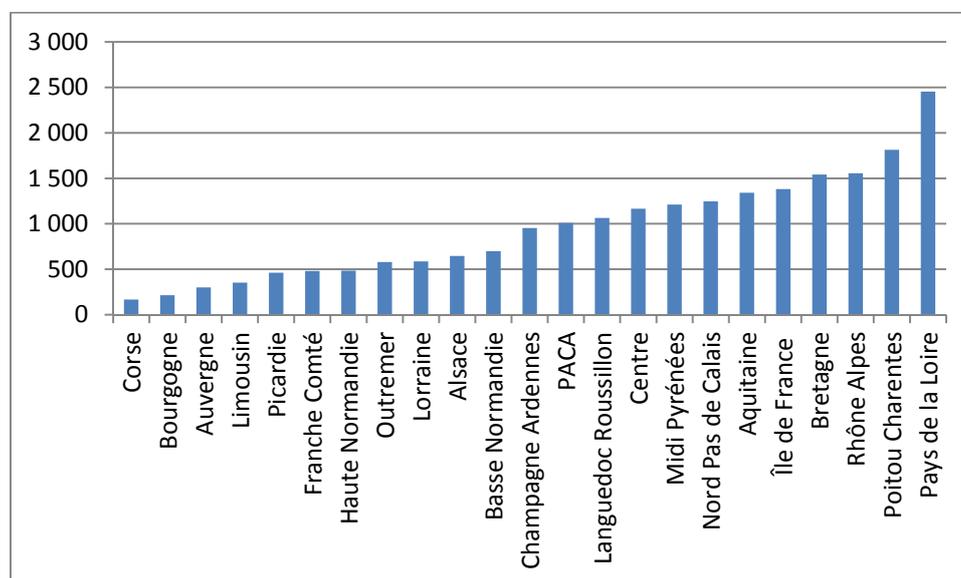


Enfin, les projets mêlant finalités professionnelles et d'insertion sociale sont fortement surreprésentés chez les emprunteurs vivant en milieu rural et sous-représentés chez les emprunteurs vivant en banlieue.

4.2 La couverture territoriale

C'est un enjeu important du développement des MPG que de parvenir à proposer une accessibilité géographique aussi large que possible. Pour cela, il est nécessaire d'impliquer un grand nombre de structures accompagnantes de manière à couvrir le territoire de la manière la plus complète possible. La Caisse des Dépôts a ainsi conventionné avec onze réseaux nationaux auxquels viennent s'ajouter de nombreuses structures locales. Les résultats de ces partenariats peuvent être illustrés par le nombre de MPG accordés par région (graphique 35)

Graphique 37 : répartition territoriale des MPG



Source : Caisse de Dépôts au 31/03/11

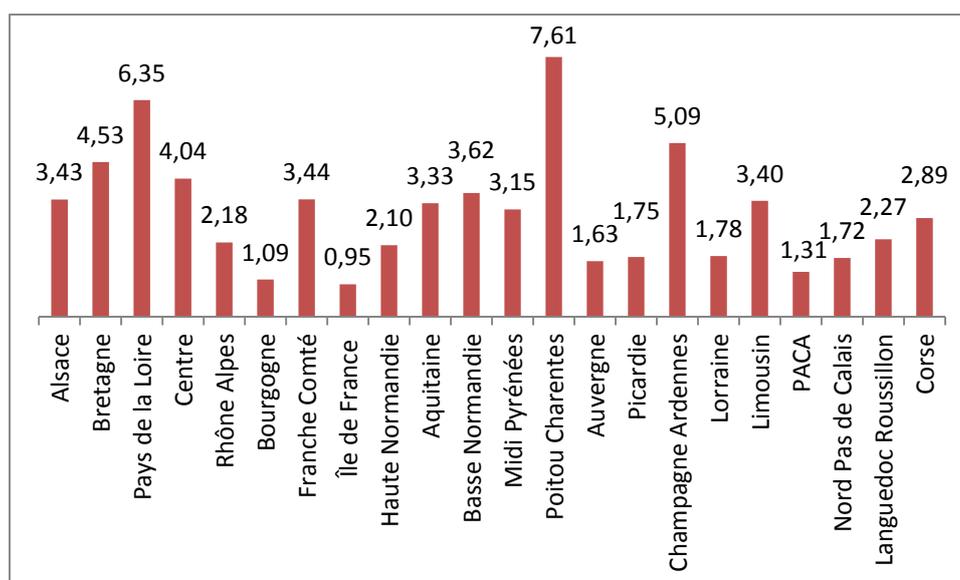
Il apparaît que l'Ouest de la France est plus dynamique en matière d'octroi de MPG. Dès lors la question se pose : ces différences interrégionales résultent-elles de l'hétérogénéité des besoins de MPG d'une région à l'autre ou bien du développement du dispositif de MPG ?

Le rapport de l'ANSA (2008) tente de répondre à cette question en comparant la distribution de MPG au sein de quatre départements (Bouches-du-Rhône, Loire Atlantique, Maine et Loire, Oise) au regard de trois indicateurs de précarité (nombre d'allocataires du

RMI, taux de chômage, taux de pauvreté). Il résulte de cette analyse que ces facteurs externes n'expliquent en rien les différences de performance observées. De manière similaire, Bioteau (2010) se penche sur la distribution des MPG au sein de la région Pays de la Loire, région la plus dynamique puisqu'elle totalise près de 2 500 MPG. Après avoir constaté de fortes disparités territoriales et avoir étudié les éléments qui orientent le développement de la distribution des MPG sur ce territoire, il conclut que « *la cartographie du microcrédit social en Pays de la Loire reproduit non pas tant la cartographie des besoins que celle de l'offre territorialisée des organisations partenaires.* » (Bioteau, 2010, p.202). La distribution du MPG dépend ainsi de l'ancrage territorial existant des partenaires au détriment des territoires dans lesquels des besoins sont identifiés mais où aucun partenaire n'est présent.

Le fait que la distribution des MPG soit davantage conditionnée par la présence et les capacités des partenaires que par l'existence de besoins à financer peut être illustré en comparant le nombre de MPG pour 1 000 habitants vivant sous le seuil de pauvreté au sein des différentes régions métropolitaines¹⁴. Dans le cas où la distribution des MPG serait liée aux besoins des habitants vivant sous le seuil de pauvreté et non aux capacités des partenaires, on peut raisonnablement faire l'hypothèse que chaque région devrait avoir un nombre de MPG/1 000 habitants sous le seuil de pauvreté relativement similaire. Ce n'est pas ce que montre que le graphique suivant.

Graphique 38 : Nombre de MPG pour 1 000 habitants en situation de pauvreté



Note : les régions sont classées en fonction de leur taux de pauvreté 2006 du plus faible au plus fort. L'Alsace a le plus faible taux de pauvreté (10,3%) alors que la Corse a le taux le plus élevé (19,3%).

Il apparaît qu'il existe de fortes disparités entre les différentes régions et que celles-ci ne s'expliquent en aucune manière par les taux de pauvreté régionaux. Ainsi, Poitou-Charentes et l'Auvergne qui présentent des taux de pauvreté proche (13,7% et 13,8%), obtiennent des résultats sans comparaison que ce soit en termes de nombre global de MPG accordés (1 813 contre 301) que de nombre de MPG pour 1 000 habitants sous le seuil de pauvreté (7,61 contre 1,63). De même, l'Alsace, la Franche Comté, l'Aquitaine et le Limousin qui obtiennent des résultats relativement similaires (respectivement 3,43, 3,44, 3,33 et 3,40)

¹⁴ La catégorie « outre-mer », présente au sein de la base de données France Microcrédit, n'est pas incluse dans ce graphique faute d'informations comparables en matière de taux de pauvreté. Pour plus d'information voir Alibay et Forgeot (2006).

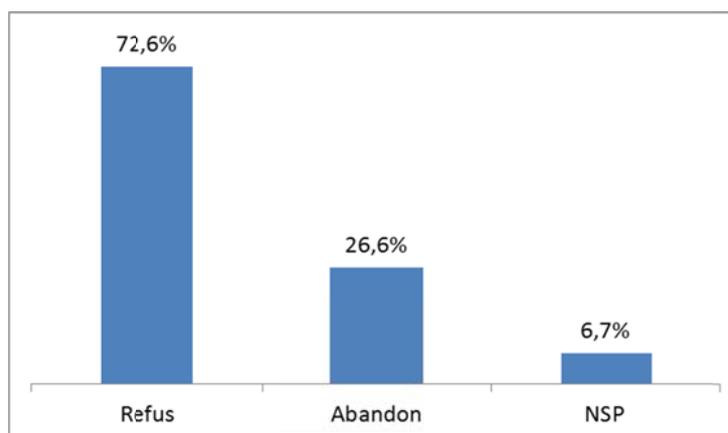
présentent des taux de pauvreté très différents (respectivement 10,3%, 12,1%, 12,8%, 14,1%). Enfin le dynamisme des deux régions qui ont distribué le plus de MPG, ne s'explique pas non plus par leur taux de pauvreté respectif. Ainsi, Poitou-Charentes a accordé 1 813 MPG avec un taux de pauvreté de 13,7% alors que Pays de la Loire en a accordé 2 454 avec un taux de pauvreté de 11,1%.

Souligner que le maillage territorial est aujourd'hui perfectible au sens où les capacités des prestataires ne sont pas en adéquation avec les besoins existants, ne revient pas à dire que les territoires les mieux dotés sont en surcapacité (Ansa, 2008). Il faudrait pour cela être en mesure de démontrer qu'il n'existe pas de besoins insatisfaits sur ces territoires, information qui n'est pas disponible jusqu'à présent. En revanche, cela peut inciter à concentrer les efforts de développement sur les zones qui restent aujourd'hui en dehors du dispositif que ce soit au niveau régional, départemental mais également local.

5. Les refus et les abandons

La pertinence d'un dispositif expérimental ne se juge pas seulement à l'aune de ses réalisations mais également en analysant ce qu'il n'a pas permis d'accomplir. S'intéresser aux demandes insatisfaites qu'ils s'agissent des 72,6% de refus ou des 26,6% d'abandons est donc une source d'apprentissage particulièrement utile.

Graphique 39. Quand la demande n'aboutit pas



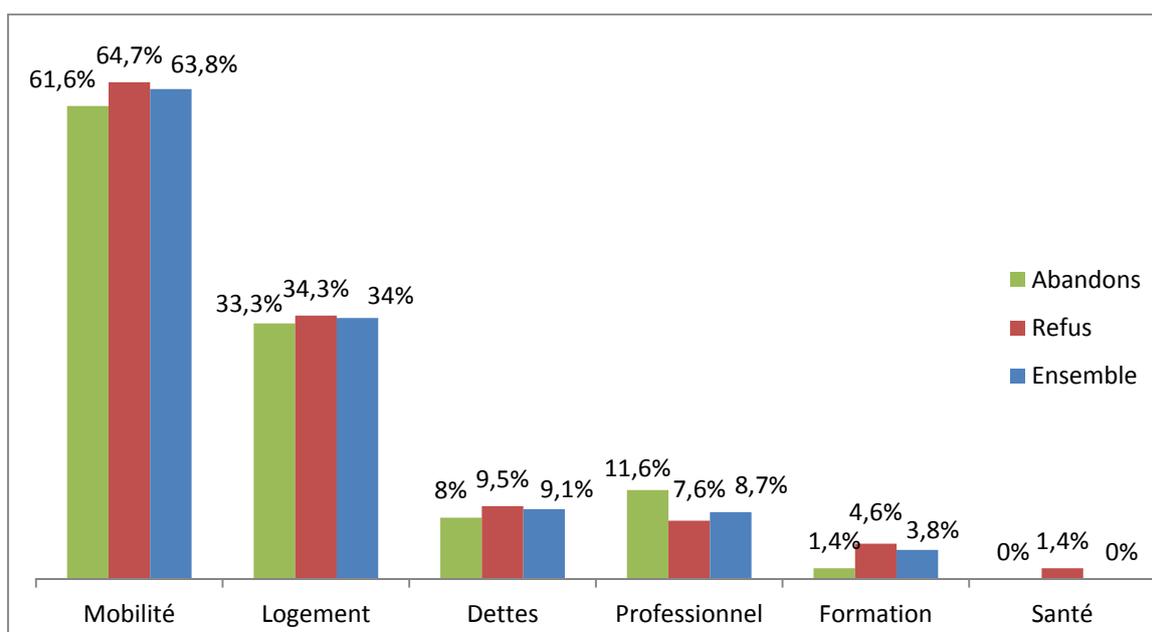
Comme l'ont montré les pages précédentes, si les personnes refusées ou ayant abandonné sont légèrement plus souvent locataires que les emprunteurs, légèrement plus jeunes que ceux n'ayant pas connu d'impayés (mais plus âgées que ceux en ayant connu), ce ne sont pas ces caractéristiques qui les distinguent des emprunteurs. Elles s'en démarquent en étant :

- Surreprésentées dans les catégories de revenus inférieures à 600 euros ou supérieur à 2 000 euros ;
- Très significativement surreprésentées parmi les chômeurs (38,1% des personnes refusées ou ayant abandonné contre 24,3% des emprunteurs avec impayés et 21,8% de ceux sans impayés).
- Significativement sous-représentées parmi les salariés (41,1% des personnes refusées ou ayant abandonné contre 43,9% des emprunteurs avec impayés et 46,3% de ceux sans impayés).

5.1 Besoins et projets des personnes refusées ou ayant abandonné

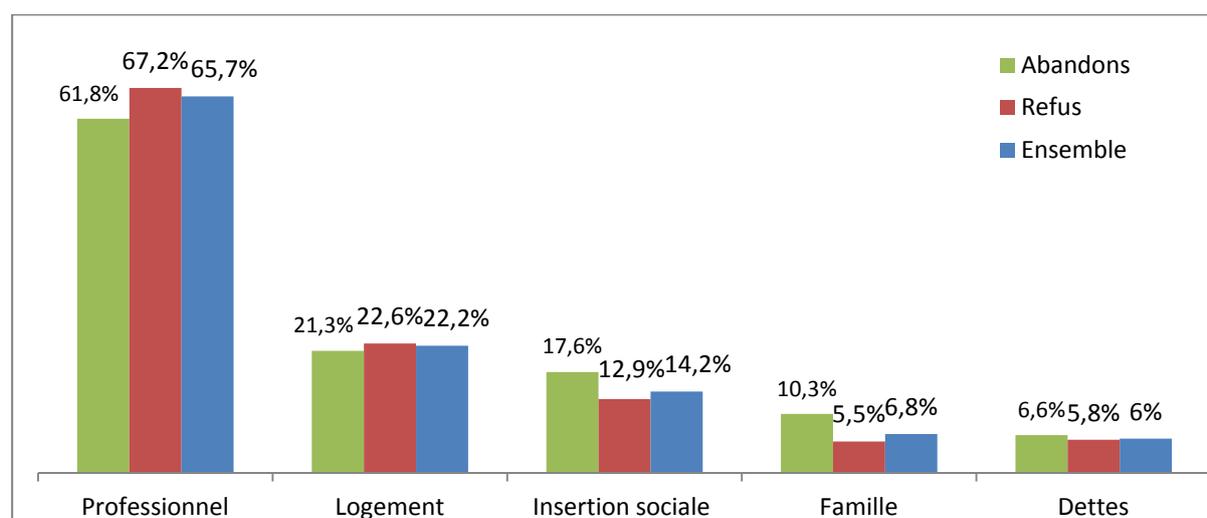
En comparaison des besoins financés par les emprunteurs de MPG, ceux exprimés par les personnes refusées ou ayant abandonné se distinguent par une légère sous-représentation du besoin de mobilité et une légère surreprésentation de besoins liés au logement. Lorsque l'on distingue les personnes refusées de celles ayant abandonné, il apparaît que les premières sont proportionnellement sensiblement plus nombreuses à souhaiter financer un bien en lien avec la mobilité et moins nombreuses à vouloir financer un besoin de nature professionnelle.

Graphique 40. Les objets désirés par les personnes refusées ou ayant abandonné



Les projets professionnels et liés à l'insertion sociale sont sous-représentés chez les personnes refusées ou ayant abandonné en comparaison des emprunteurs alors que ceux liés au logement sont fortement surreprésentés. Les différences entre les personnes refusées et celles ayant abandonné en matière de projet poursuivi portent également sur ceux de nature professionnelle mais embrassent d'autres types de projets.

Graphique 41. Les projets des personnes refusées ou ayant abandonné

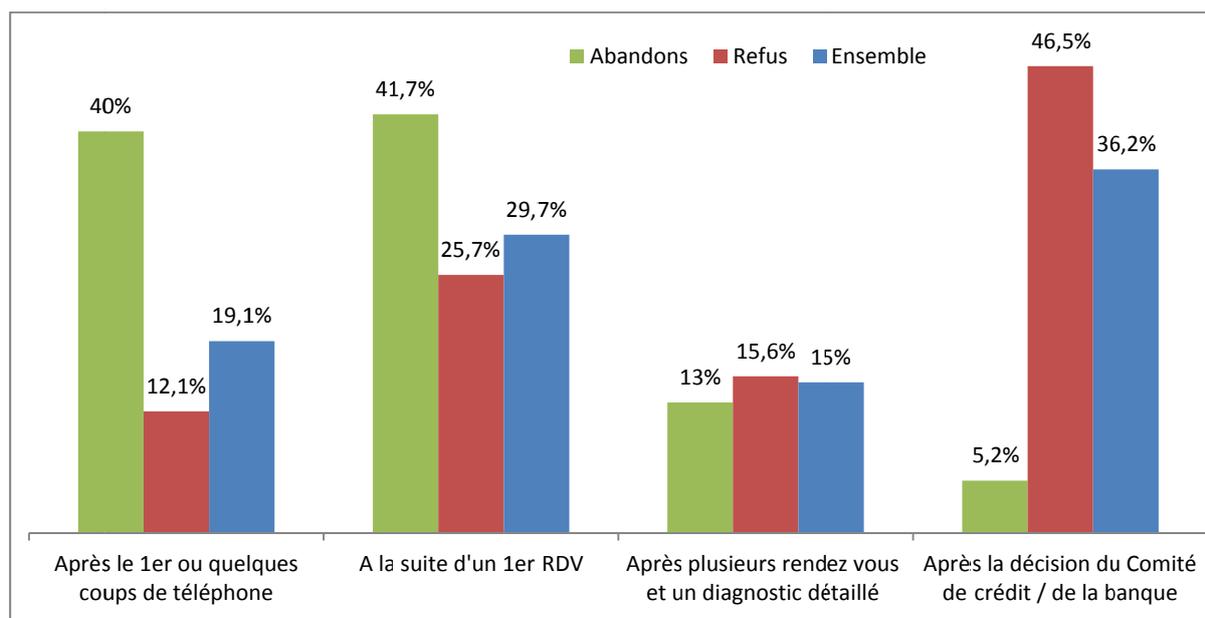


Si elles sont significativement plus nombreuses à formuler un projet professionnel, les personnes refusées sont également significativement moins nombreuses à formuler un projet lié à la cohésion familiale ou à l'insertion sociale que celles ayant abandonné.

5.2 Temporalités et causes de refus ou abandon ?

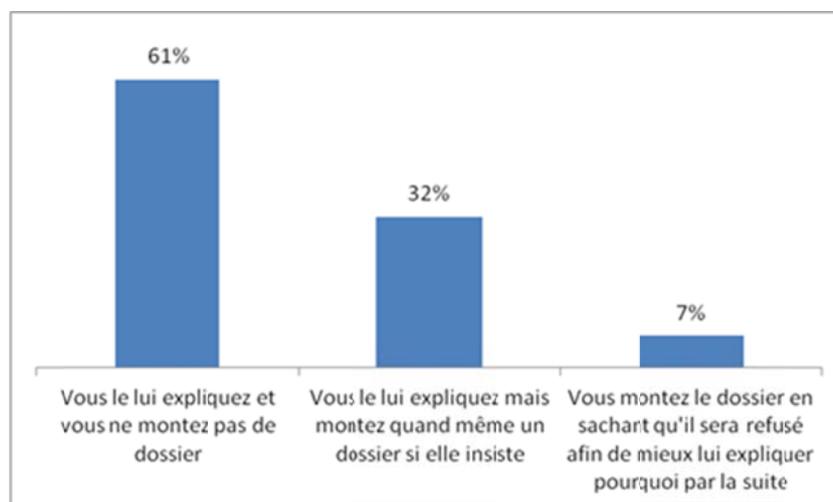
La grande majorité des demandes de MPG n'aboutissant pas sont des demandes qui ont été refusées par l'un des partenaires du dispositif. Seuls un quart des échecs sont des abandons. La temporalité selon laquelle cet abandon ou ce refus se matérialise diffère fortement d'une population à l'autre.

Graphique 42. La temporalité de l'abandon et du refus



Le premier enseignement de ce graphique concerne les refus : plus d'une demande sur deux est refusée avant la décision du Comité de crédit ou du prêteur. De ce point de vue, les accompagnateurs ayant répondu au questionnaire en ligne sont 61% à expliquer qu'ils ne montent pas le dossier de MPG s'ils estiment qu'il ne s'agit pas de la réponse appropriée. Cependant, ils sont 32% à expliquer à l'emprunteur que le MPG n'est pas la bonne solution tout en montant quand même le dossier et 7% à le monter en sachant qu'il sera refusé pour en expliquer les motifs à l'emprunteur par la suite.

Graphique 43. Action des accompagnateurs quand le MPG n'est pas la solution



Concernant les abandons, il apparaît qu'ils interviennent de manière assez précoce puisque dans plus de 80% des cas, ils prennent place au plus tard à la suite du 1^{er} rendez-vous. Il est toutefois intéressant de noter qu'un peu plus de 5% des abandons interviennent après la décision du Comité de crédit ou du prêteur alors même que cette décision est positive. Ce chiffre corrobore celui du Crédit Municipal de Paris qui indiquait que 5,4% des MPG accordés n'avaient finalement pas été décaissés car les demandeurs n'avaient pas donné suite (Gloukoviezoff, Palier, 2009). L'hypothèse avancée pour expliquer cet état de fait tient à la lenteur de la procédure de la part des partenaires en charge tant de l'accompagnement que du financement. Bien que les statistiques manquent pour l'étayer davantage, cette explication est également la principale avancée par les Missions locales où 6,2% des prêts accordés n'ont pas été décaissés (ANDML, 2011) ou par la FNARS (FORS, 2010).

5.3 Causes du refus ou de l'abandon

Dans près de la moitié des cas, les personnes refusées n'ont pas connaissance du motif de ce refus. Elles sont cependant 25,3% à le justifier par un fichage (FCC, FICP) et 17,2% à souligner que leurs revenus ont été jugés trop faibles pour leur permettre d'assumer les mensualités d'un MPG.

En matière d'abandon, les raisons avancées par les personnes ayant abandonné peuvent être regroupées en deux catégories. La première tient à la situation de l'emprunteur et à son évolution et représente 55% des causes d'abandon.

Situation de l'emprunteur et son évolution	%
Méfiance vis-à-vis du crédit	19,1%
Vous avez par vous-même trouvé une solution plus intéressante	18,3%
Plus besoin de l'objet financé (changement de priorité)	4,6%
Dégradation de la situation	4,6%
Amélioration de la situation	4,6%
Problème de santé	3,8%
Total	55%

La principale cause d'abandon et la méfiance des emprunteurs vis-à-vis du crédit. Parce qu'elles craignent de ne pas être en mesure d'en assumer les remboursements, les personnes préfèrent abandonner. Le MPG n'est donc pas une réponse prise à la légère. Il est également intéressant que le fait pour les personnes de trouver par elle-même une alternative plus intéressante au MPG représente 18,3% des raisons d'abandon alors même que la proposition d'une alternative par l'accompagnateur n'est jamais citée. Plus généralement, les raisons citées soulignent qu'inscrire un MPG dans le parcours de personnes souvent marqué par les discontinuités n'est pas une chose aisée. Cela ne remet pas en cause la pertinence de cette outil mais en souligne les limites pour une parties des personnes qui se trouvent dans l'impossibilité de répondre à un besoin de financement.

Le second groupe de motifs expliquant l'abandon porte sur les caractéristiques du dispositif de MPG et représente 45% des raisons avancées.

Caractéristiques du dispositif	%
Procédure était trop lente	18,3%
Incapacité à réunir tous les papiers justificatifs demandés	16%
Vous avez été découragé par l'accompagnateur	6,1%
Absence de garant	3,1%
Bien souhaité n'était plus disponible	1,5%
Total	45%

Lorsqu'elles portent sur les caractéristiques du dispositif, les raisons expliquant l'abandon sont particulièrement instructives puisqu'elles permettent d'identifier les domaines où des améliorations sont possibles ainsi que les limites de cet outil.

La lenteur de l'instruction est la principale faiblesse du dispositif du point de vue des personnes ayant abandonné. Il est possible d'y ajouter les 1,5% de cas pour lesquels le bien désiré n'était plus disponible. Cela souligne que l'un des défis du diagnostic et de la prise de décision est de parvenir à s'adapter au rythme d'urgence marquant le quotidien d'une partie des personnes sollicitant un MPG. La revue de la littérature corrobore d'ailleurs ce constat en soulignant que cette relative lenteur conduit les travailleurs sociaux des structures d'hébergement et d'insertion à considérer que le MPG « *ne peut pas s'inscrire dans l'urgence* » (FORS, 2010, p.38). De même, la lenteur des prêteurs pour débloquer les fonds peut conduire à compromettre le projet dans la mesure où l'objet du financement – particulièrement dans le cas des véhicules – peut ne plus être disponible ou avoir vu son prix augmenter (fin de promotion) rendant caduque les caractéristiques du projet ou du MPG (Gloukoviezoff, Palier, 2008, 2009 ; Caire, 2010 ; FORS, 2010)¹⁵.

Enfin, bien que citée dans seulement 3,1% des cas, l'impossibilité de trouver un garant est un problème qui doit retenir l'attention dans la mesure où les prêteurs demandant de telles garanties représentent seulement un peu plus de 7% de l'échantillon. Alors que 86% des emprunteurs ayant obtenu un MPG n'ont pas sollicité l'aide financière de leur proche dans l'année qui précède celle que soit la raison (n'ont pas osé demander, savaient que leurs proches n'avaient pas les moyens de les aider, etc.)¹⁶, le prérequis d'une caution pour avoir accès au MPG est une sérieuse barrière à l'entrée.

5.4 Les conséquences des refus et abandons

Sachant que moins de 5% des personnes refusées ou ayant abandonné se sont vues proposer une alternative au MPG¹⁷, les demandes qui ne donnent pas lieu à un prêt se terminent donc bien davantage par l'absence de solution que par une réorientation vers une réponse plus adaptée que les MPG.

Lorsque l'on interroge les personnes sur leur vécu de leur demande de microcrédit deux sentiments sont cités dans la majorité de cas :

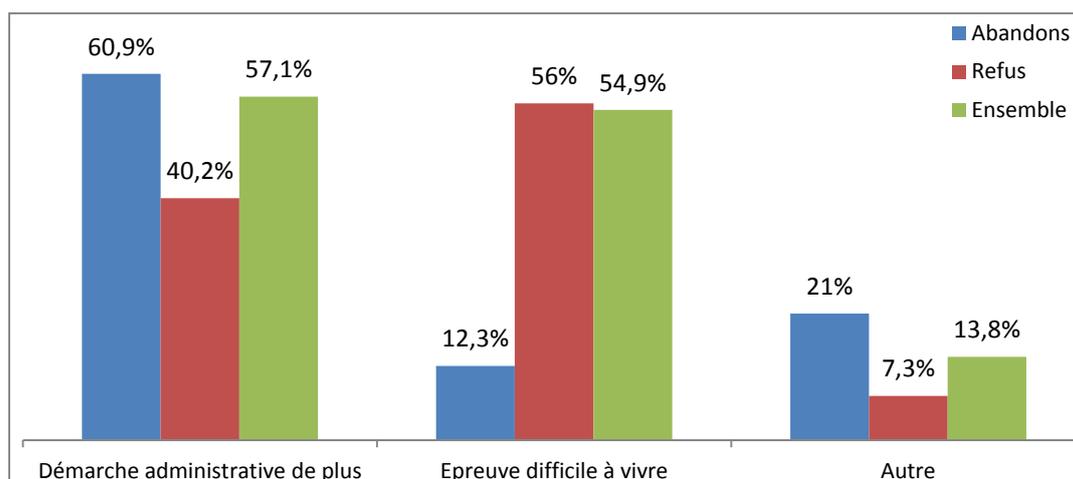
- Elles vivent cette procédure comme une démarche administrative de plus et non comme une opportunité pour faire le point sur leur situation et tenter de l'assainir dans plus de 57% des cas ;
- Elles considèrent que ce fut une épreuve difficile à vivre dans près de 55% des cas toutefois cela est très significativement plus le cas des personnes ayant été refusées (56%) que celles ayant abandonné (12,3%).

¹⁵ Nous revenons sur cette conséquence des lenteurs de traitement dans la partie 4 consacrée à la qualité de l'objet financé.

¹⁶ Voir sur ce point le livret 3.

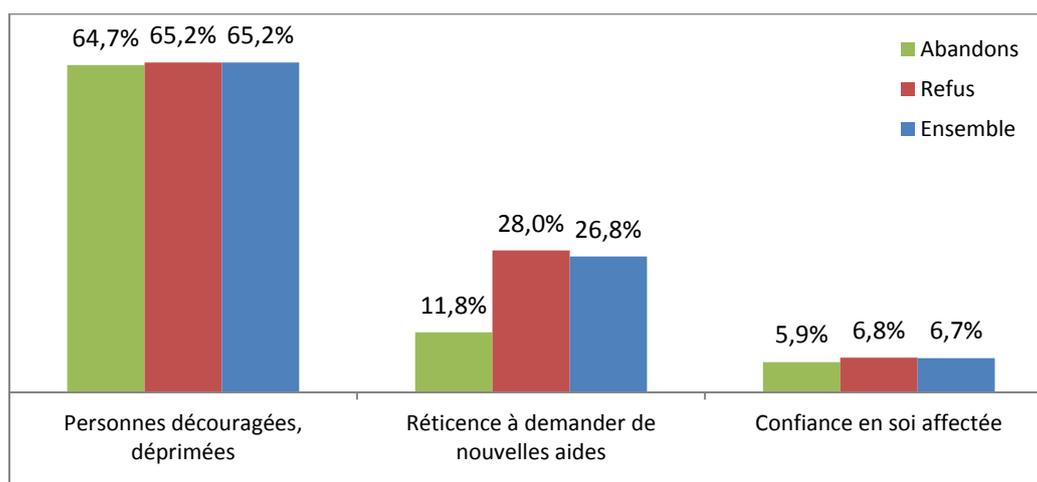
¹⁷ Pour plus de détails sur cet aspect, voir le livret n°4.

Graphique 44. Le vécu du refus ou de l'abandon



Pour les deux tiers des personnes ayant trouvé que leur demande de MPG avait été une expérience difficile à vivre, elles considèrent que cela les a laissées découragées et déprimées. Parallèlement, 28% des personnes refusées indiquaient que cela avait induit chez elles une réticence accrue à solliciter de nouvelles aides alors que ce n'est le cas que de 11,8% des personnes ayant abandonné.

Graphique 45. Les conséquences négatives du refus ou de l'abandon



Ces résultats soulignent que les personnes n'ayant pas obtenu de financement sont loin de considérer que l'accompagnement leur apporte une valeur ajoutée lorsqu'il ne s'accompagne pas d'un financement. Il semble donc nécessaire de s'interroger sur le contenu de cet accompagnement lors de la phase de diagnostic, mais également sur sa mise en œuvre lorsque le MPG n'aboutit pas.

6. Bibliographie générale

Accardo J., Chevalier P., Forgeot G., Firez A., Guédès D., Lenglard F., Passeron V., 2007, « La mesure du pouvoir d'achat et sa perception par les ménages », in Insee, *L'économie française. Comptes et dossiers 2007*, Paris : Insee, pp.59-88.

ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique), 2008, *Evaluation du microcrédit social aux particuliers*, Paris : ADIE.

Aldeghi I., Olm C., 2011, *Impacts socio-économiques du microcrédit mis en place par le Crédit Municipal de Paris sur la situation des emprunteurs*, Paris : Crédoc.

Alibay N, Forgeot G., 2006, « Evaluation de la pauvreté dans les départements d'outre-mer à partir de l'enquête Budget de famille 2001 », in Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale, *Les travaux de l'Observatoire*, Paris : La documentation Française, pp.389-416.

ANDML (Association Nationale des Directeurs de Missions Locales), 2011, *Recherche-action sur le développement du Microcrédit personnel en faveur des jeunes en parcours d'insertion*, Paris : ANDML.

ANSA (Agence nouvelle des solidarités actives), 2008, *Micro-crédit social : diagnostic et perspectives de développement*, rapport pour la Caisse des dépôts et consignations, Paris : ANSA.

ANSA (Agence nouvelle des solidarités actives), 2010a, *Microcrédit personnel de la ville de Grenoble, premiers bilans*, Paris : ANSA.

ANSA (Agence nouvelle des solidarités actives), 2010b, *Note pour le développement d'un dispositif départemental de microcrédit personnel dans la somme*, Paris : ANSA.

Aubree L., Barry H., Baillon J.-N., Mauguin J., 2006, « L'action sociale extralégale et facultative des départements », *Etudes et Résultats*, n°357, Paris : DREES.

Audencia, REM (Réseau européen de la microfinance), 2011, *Evaluation de l'efficacité organisationnelle des partenariats noués par la Caisse des dépôts avec des associations nationales pour la construction d'un réseau d'accompagnement des bénéficiaires potentiels de microcrédits personnels*, Paris : Caisse des dépôts et consignations.

Babeau A., 2006, *La demande des ménages en matière de crédit à la consommation et les ajustements nécessaires pour y répondre*, rapport du BIPE, Paris : BIPE.

Beaujourn J., 2007, *Le développement du microcrédit social : un contribution à l'insertion sociale*, rapport pour France Bénévolat, Paris : France Bénévolat.

Bioteau E., 2010, « Quel ancrage territorial des dispositifs de MCS en région Pays de la Loire ? », avec la collaboration de Giffon S., in Glémain P., 2010, pp. 192-217.

Caire G., 2008, *Éléments d'évaluation du dispositif de Micro-Crédit Social Universel Régional*, Rapport pour la Région Poitou-Charentes.

Caire G., 2010, *Seconde évaluation du dispositif Micro-Crédit Poitou-Charentes*, Rapport pour la Région Poitou-Charentes.

Capdeville B., 2011, *La protection sociale : assurer l'avenir de l'assurance maladie*, Avis du Conseil Economique, social et environnemental, n°2011-6, Paris : Les Editions des journaux officiels.

CDC (Caisse des dépôts et consignations), 2011a, *La Caisse des dépôts se félicite du bilan positif du développement du microcrédit personnel en 2010*, communiqué de presse, Paris : CDC.

CDC (Caisse des dépôts et consignations), 2011b, *Le dispositif de microcrédit personnel*, Paris : CDC.

FNARS (Fédération Nationale des Association d'Accueil et de Réinsertion Sociale), 2011, *Dispositif de Crédit Accompagné : rapport d'activité de la seconde année de l'expérimentation (2009-2011)*, Paris : FNARS.

FNCE (Fédération Nationale des Caisses d'Epargne), 2010, *Etude d'impact du microcrédit personnel, évaluation de la situation des emprunteurs*, Paris : FNCE.

Fondation de France, 2011, *Les solitudes en France : l'impact de la pauvreté sur la vie sociale*, Paris : Fondation de France.

FORS (FORS – Recherche sociale), 2010, *Etude et évaluation du dispositif de microcrédit accompagné*, rapport pour la FNARS, Paris : FORS-Recherche sociale.

Glémain P., 2008, *Éléments pour une analyse interdisciplinaire des expérimentations du Microcrédit sociale en régions Ouest*, rapport d'étape pour le Haut-Commissariat aux Solidarités Actives et la Délégation interministérielle à l'innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale (DIIIES), Angers : FIMOSOL.

Glémain P., 2010, *Éléments pour une analyse interdisciplinaire des expérimentations du Microcrédit sociale en régions Ouest*, rapport final pour le Haut-Commissariat aux Solidarités Actives et la Délégation interministérielle à l'innovation, à l'expérimentation sociale et à l'économie sociale (DIIIES), Angers : FIMOSOL.

Gloukoviezoff G., 2008, *De l'exclusion à l'inclusion bancaire des particuliers en France. Entre nécessité sociale et contrainte de rentabilité*, thèse de doctorat en économie, Lyon : Université Lyon2.

Gloukoviezoff G., 2010, *L'exclusion bancaire, le lien social à l'épreuve de la rentabilité*, Paris : PUF.

Gloukoviezoff G., Lazarus J., 2007, *Évaluation d'impact des Crédits Projet Personnel du Secours Catholique*, rapport intermédiaire, Lyon : Université Lyon2.

Gloukoviezoff G., Palier J., 2008, *Évaluation d'impact des Crédits Projet Personnel du Secours Catholique*, Lyon : Université Lyon2.

Gloukoviezoff G., Palier J., 2009, *Évaluation de l'efficacité organisationnelle du dispositif de microcrédits personnels du Crédit Municipal de Paris*, Lyon : 2G Recherche.

Gloukoviezoff G., Rebière N., Saunier J.-D., Puyau R., 2013, *Evaluation d'impacts des microcrédits personnels distribués par le FASTT et ses partenaires*, Bordeaux : Comptrasec, Université Bordeaux IV.

IGF (Inspection Générale des Finance), 2010, *Le microcrédit*, rapport n°2009-M-085-03, Paris : Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi – Ministère du budget, des comptes publics, de la fonction publique et de la réforme de l'Etat.

Jauneau P., Olm C., 2010, *Les conditions d'accès aux services bancaires des ménages vivant sous le seuil de pauvreté*, Rapport réalisé par le Crédoc pour le Comité Consultatif du Secteur Financier, Paris : CCSF.

Labrune G., 2010, *Le microcrédit : une opportunité économique et sociale ?*, Avis et rapports du Conseil économique, social et environnemental, n°8, Paris : Conseil économique, social et environnemental.

Lecomte M., 2005, « Perspectives nouvelles pour les exclus du crédit », *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2005*, Paris : Association d'économie financière, pp.419-426.

Lecomte M., 2008, « La microfinance solidaire », *Revue d'économie financière*, n°92, pp.183-195.

MRIE (Mission régionale d'information sur l'exclusion), 2009, *Dossier annuel 2009*, Lyon : MRIE.

Observatoire de la microfinance, 2009, *Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance*, Paris : Banque de France.

Policis, 2004, *The effect of interest rate control on other countries*, Londres: Department of Trade and Industry.

UNCCAS (Union national des centres communaux d'action sociale), 2007, *Diagnostic social mené par l'UNCCAS auprès des « bénéficiaires potentiels de prêts »*, Paris : UNCCAS.

7. Table des matières

1.	Le développement quantitatif du microcrédit.....	3
1.1	Les caractéristiques des MPG	3
1.2	La distribution des MPG.....	8
2.	Les objet et finalités des MPG.....	11
2.1	Les objets des MPG	12
2.2	Les finalités des MPG	17
2.3	Quels objets pour quels projets ?	19
3.	Le public du microcrédit	21
3.1	Le genre.....	21
3.2	L'âge	22
3.3	La situation familiale	23
3.4	Les qualifications.....	24
3.5	La situation professionnelle	25
3.6	Les ressources	26
3.7	Les fichages FCC-FICP	29
4.	L'ancrage territorial des MPG	32
4.1	Besoins et territoires.....	32
4.2	La couverture territoriale.....	35
5.	Les refus et les abandons.....	37
5.1	Besoins et projets des personnes refusées ou ayant abandonné	38
5.2	Temporalités et causes de refus ou abandon ?	39
5.3	Causes du refus ou de l'abandon	40
5.4	Les conséquences des refus et abandons.....	41
6.	Bibliographie générale	43
7.	Table des matières.....	46
8.	Table des tableaux et graphiques	47
9.	Les livrets thématiques	49

8. Table des tableaux et graphiques

Graphique 1. Cartographie des MPG accordés au 31/12/2012.....	3
Graphique 2. Evolution du montant moyen emprunté et de la mensualité moyenne	4
Graphique 3. Evolution de la répartition des MPG par montant emprunté	4
Graphique 4. Evolution du TEG moyen.....	5
Graphique 5. Evaluation du taux d'intérêt par les accompagnateurs	7
Graphique 6. Evaluation du taux d'intérêt par les prêteurs	8
Graphique 7 : Nombre annuel de MPG accordés	9
Graphique 8 : Taux de croissance annuel des MPG accordés	9
Tableau 1 : Du contact au prêt.....	10
Graphique 9 : Comparaison taux de transformation.....	10
Graphique 10 : Objet des MPG (France microcrédit)	12
Graphique 11 : Les projets financés (FNCE).....	12
Graphique 12. Les objets des MPG	13
Graphique 13. Les objets de la mobilité	13
Graphique 14. Proportion de financements multiples	15
Graphique 15 : Les besoins financés (partenaires).....	16
Graphique 16. Les projets des MPG.....	17
Graphique 17 : Mobilité et finalités du MPG	19
Graphique 18. Logement et finalités du MPG	20
Graphique 19. Evolution de la répartition emprunteurs/emprunteuses	22
Graphique 20. Age du public du microcrédit.....	23
Graphique 21. La situation familiale du public des MPG.....	23
Graphique 22. Le niveau de qualification du public des MPG	24
Graphique 23. Répartition selon la situation professionnelle	25
Tableau 2 : Comparatif des situations professionnelles par réseau	26
Graphique 24. Les ressources du public du microcrédit.....	26
Graphique 25 : Comparaison des revenus mensuels des emprunteurs à l'ADIE et à la FNARS	27
Graphique 26 : Niveau de vie par principaux types de ménages d'emprunteurs	28
Graphique 27. Niveau de vie et survenue d'impayés	28
Graphique 28. Niveau de vie et type de besoin financé	29
Graphique 29. Evolution de la population des emprunteurs interdits bancaires et surendettés.....	30
Tableau 3 : Répartition des emprunteurs fichés au Crédit Municipal de Paris	31

Graphique 30. Répartition des emprunteurs selon le statut INSEE de leur commune de résidence...	32
Graphique 31. Besoin de mobilité et territoires	33
Graphique 32. Besoin de logement et territoires	33
Graphique 33. Besoin de formation et territoires	33
Graphique 34. Projet professionnel et territoires	34
Graphique 35. Projet d'insertion sociale et territoires	34
Graphique 36. Projet mêlant finalité professionnelle et d'insertion sociale et territoires	35
Graphique 37 : répartition territoriale des MPG	35
Graphique 38 : Nombre de MPG pour 1 000 habitants en situation de pauvreté	36
Graphique 39. Quand la demande n'aboutit pas	37
Graphique 40. Les objets désirés par les personnes refusées ou ayant abandonné.....	38
Graphique 41. Les projets des personnes refusées ou ayant abandonné.....	38
Graphique 42. La temporalité de l'abandon et du refus	39
Graphique 43. Action des accompagnateurs quand le MPG n'est pas la solution	39
Graphique 44. Le vécu du refus ou de l'abandon	42
Graphique 45. Les conséquences négatives du refus ou de l'abandon.....	42

9. Les livrets thématiques

Livret 1 – Les enjeux

Livret 2 – Objets, projets, publics

Livret 3 – L'accompagnement

Livret 4 – Qualité de l'objet et remboursement du microcrédit

Livret 5 – Les impacts pour les emprunteurs

Livret 6 – L'impact global

Livret 7 – Les impacts pour les acteurs

Livret 8 – Recommandations

Livret 9 – Méthodologie et annexes