

# MICROFINANCE PROFESSIONNELLE ET BANQUES UNIVERSELLES : LA SINGULARITÉ DU CAS DE L'ALLEMAGNE

AGNÈS LABYE \*

**L**a microfinance est un terme utilisé depuis le début des années 1990 pour désigner la possibilité, *via* l'intermédiation financière, de rapprocher les microépargnants et les microemprunteurs ou, en d'autres termes, de rapprocher la microépargne des microcrédits. Elle regroupe un ensemble de services financiers, tels que les dépôts, les crédits et l'assurance.

351

L'activité de microcrédit consiste généralement en l'attribution de prêts de faible montant à des entrepreneurs ou à des artisans qui ne peuvent accéder aux prêts classiques. Le microcrédit se développe surtout dans les pays en développement où il permet de concrétiser des microprojets favorisant ainsi l'activité et la création de richesse, mais se pratique aussi bien dans les pays développés ou en transition.

On peut trouver des antécédents au microcrédit dans la pratique de prêts sur gage à taux faibles ou nuls des Monts-de-Piété, dans les tontines dans les pays émergents, dans le réseau mutualiste (Crédit agricole et banques populaires créées à la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle en Europe). Le système a été développé par Muhammad Yunus au cours des trente dernières années. Depuis 1999, la méthodologie de crédit adoptée par les institutions de microfinance (IMF) prend, de manière croissante, la forme d'un produit individuel flexible, ressemblant aux produits bancaires classiques. Au-delà du simple aspect financier, les programmes de microcrédit ont un impact sur le développement local (artisanat, agriculture, économie sociale).

---

\* EconomiX, université Paris Ouest Nanterre La Défense.

À l'origine, la microfinance renvoie exclusivement à la politique d'aide au développement et, par conséquent, ne concerne pas les pays industrialisés, en dehors de l'éventuelle participation des États au financement de certains programmes économiques et sociaux par le biais des organisations internationales.

Aujourd'hui, avec l'accroissement du chômage dans les pays riches et de la pauvreté qui en découle, nombre de ménages se sont trouvés exclus de la vie économique. Ce constat a conduit certains établissements de crédit, dans le cadre de la politique de lutte contre le chômage menée au sein de l'Union européenne, mais également au niveau de chaque État membre, à s'intéresser à cette catégorie de population devenue totalement marginale et à qui personne n'avait pensé à donner une seconde chance de réintégration sociale par le travail.

C'est ainsi que certains projets ont pu voir le jour parce que des établissements financiers ont su prendre un risque calculé. Les entreprises individuelles et les PME créées sont viables et connaissent de faibles taux de faillite et, dans une très grosse proportion, remboursent leurs dettes, ce qui en fait des clients potentiellement sûrs, en tout cas plus sûrs que certains clients « classiques » d'une banque. Dans le même temps, outre les crédits consentis, des activités de placement peuvent se développer. Certains établissements financiers ont, de fait, rebancarisé certains agents économiques à un moment où la concurrence entre les intermédiaires financiers est rude. On peut y voir également un moyen d'améliorer le taux d'intermédiation financière, l'accès aux marchés financiers étant impossible pour les activités n'ayant pas une « surface financière » suffisante.

La microfinance ne s'est développée que très récemment en Allemagne, à partir du début des années 2000 à la suite de la mise en place du programme Equal dans l'Union européenne.

Cette étude se propose de donner une présentation synthétique de la microfinance en Europe et de la place de l'Allemagne, pour ensuite analyser le modèle allemand organisé autour des banques universelles et, en particulier, de celles du secteur public pour en faire ensuite ressortir ses spécificités et ses enseignements.

### *LA MICROFINANCE EN EUROPE : UNE VUE D'ENSEMBLE*

Dans beaucoup de pays européens, les gouvernements admettent que, souvent, les supports financiers sont inadaptés aux besoins réels de certaines régions et de certaines personnes, en particulier les demandeurs d'emploi. En règle générale, les groupes défavorisés tentent de se réintégrer par l'intermédiaire d'agences publiques ou semi-publiques

dont les activités se trouvent à la frontière de celles de la sécurité sociale, de la politique de l'emploi et de l'entreprise. En général, elles ne sont pas capables d'accompagner ceux qui en ont besoin et qui recherchent un revenu indépendant générateur d'activités. De ce fait, le nombre d'entrepreneurs individuels et de PME demeure trop bas, alors que de nombreux projets créateurs d'emploi pourraient voir le jour. C'est ainsi que l'Union européenne a mis en place un programme d'aide adaptée financé par des fonds structurels.

### *Le programme Equal : objectif et stratégie*

Equal a pour objectif de lutter contre toutes les formes de discrimination et d'inégalités dans la sphère du travail et de l'emploi pour la période 2000-2008. Il est financé par le Fonds social européen.

Pour assurer une bonne qualité des supports pour tous, la stratégie d'Equal peut être résumée en trois lignes d'action, interdépendantes et se renforçant les unes les autres.

La première ligne d'action permet de fournir un appui spécifique pour créer et faire fonctionner une activité. Avant de s'intéresser au projet lui-même et à son financement, il faut lui donner le plus de chances de réussir. Cela passe souvent par des actions sociales et psychologiques. Equal cherche à favoriser des groupes en difficulté, comme les femmes, les personnes de plus de cinquante ans, les minorités ethniques, les jeunes sans diplôme... Par exemple, certains programmes permettent à certains groupes d'accéder à une formation : en Allemagne, le taux de réussite pour des femmes en difficulté atteint 80 % comparativement à une moyenne de 30 % en temps normal. Par ailleurs, des organisations spécialisées se focalisent sur les étapes antérieures au lancement du projet. Il peut s'agir d'aides relatives au langage, à la maîtrise de soi, qui permettent aux personnes de reprendre confiance en elles. En Allemagne toujours, Equal a permis à des jeunes chômeurs, après une rigoureuse sélection, la création de leur propre entreprise dans des secteurs en expansion avec un taux de succès très élevé de l'ordre de 82 %.

La deuxième ligne d'action permet d'établir des systèmes de supports intégrés des activités en liaison avec le *mainstreaming*. Ce concept désigne la phase de transfert et d'appropriation, par d'autres acteurs, de résultats, de méthodologies, d'éléments clés mis à jour par un ou plusieurs partenariats de coopération. On distingue le *mainstreaming* horizontal, c'est-à-dire le transfert d'acquis vers d'autres organisations similaires - le transfert peut être précis ou plus diffus, comme la contribution à la modification de pratiques - et le *mainstreaming* vertical, c'est-à-dire le transfert d'acquis et d'intégration de tout ou partie des résultats sur les plans institutionnel, politique, réglementaire

ou administratif. Equal part du principe que le client doit trouver tous les services nécessaires à son projet au même endroit : étude, mise en place, démarrage, consolidation et croissance de son entreprise. Ces services permettent alors un accès plus facile au microcrédit, condition essentielle de la réussite de l'entrepreneur. Ainsi, à chaque étage, il y a une division du travail entre les spécialistes, d'un côté, et les acteurs du transfert d'acquis, tels que les banques qui fournissent une partie des supports à chaque niveau, de l'autre. Les progrès faits par les entrepreneurs tout au long de leur itinéraire sont enregistrés et reconnus par les banques notamment, ce qui leur permet d'asseoir leur crédibilité avec tous les avantages qui lui sont associés. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : le taux de survie au-delà de deux ans est supérieur à 80 % et les coûts de ce support sont estimés à environ les deux tiers du coût annuel du chômage.

Enfin, la troisième ligne d'action consiste à définir des critères de qualité et de formation communs, de manière à assurer la visibilité du système, tout en prenant en compte les spécificités des groupes de population désavantagés. En Allemagne, Equal a créé une association pour les *start-up* et a développé des critères de qualité pour l'ensemble du système.

354

En outre, Equal a ajouté aux critères de qualité des critères d'intégration sociale appliqués aux activités de service.

Tout le territoire de l'Union européenne peut bénéficier d'un financement au titre d'Equal. Pour la période 2000-2006, la contribution de l'Union européenne s'élève à 3,27 Md€ en plus de la contribution nationale.

Il n'existe pas de séries statistiques relative au montant des microcrédits accordés. En revanche, les budgets Equal sont connus et publiés par la Commission européenne. Ainsi, en septembre 2007, ils s'élèvent à 3,24 Md€ pour toute l'Union européenne et se répartissent de manière inégale entre l'employabilité (36,8 % avec 43,7 % pour l'Allemagne), l'entrepreneuriat (17,6 % et 13,4 % pour l'Allemagne), l'adaptabilité (22,7 % et 21,6 % pour l'Allemagne), l'égalité des chances (13,7 % et 9,8 % pour l'Allemagne), les demandeurs d'asile (3,7 % et 5,7 % pour l'Allemagne) et l'assistance technique (5,5 % et 5,9 % pour l'Allemagne).

Pour réussir, le programme européen Equal nécessite la coopération des États membres et de leurs systèmes bancaires qui financent les projets retenus. Cela suppose une évolution des comportements bancaires et parfois également la création de nouvelles structures nationales, comme en Allemagne.

## *LE MARCHÉ DU MICROCRÉDIT EN EUROPE : PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES*

Peu d'études portant sur la microfinance en Europe ont été réalisées à ce jour. Pour l'essentiel, il s'agit des travaux conduits par l'European Microfinance Network (EMN), par Evers et Jung (2007) et par la KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) Bankengruppe (2007), en particulier pour l'Allemagne<sup>1</sup>.

La microfinance en Europe est essentiellement centrée sur la fourniture de services financiers et surtout sur l'octroi de microcrédits plus que sur la collecte de la microépargne. Ce choix est cohérent, puisque le microcrédit s'adresse à des catégories sociales privées de revenu et qui cherchent à en retrouver un. Ce n'est qu'ensuite que peut apparaître une microépargne, voire une épargne. Le montant maximum d'un microcrédit ne dépasse pas 25 000 euros. Ces fonds sont destinés à tous ceux qui ont un projet professionnel jugé viable leur permettant d'assurer leur réinsertion sociale. Il n'existe donc ni privilège, ni objectif de capitalisme commercial. Cependant, les banques jouent un rôle important comme partenaires des opérations et parfois même comme initiatrices de projets. Les États et les institutions publiques sont les principaux apporteurs de fonds.

Le marché du microcrédit est actuellement en pleine expansion. Si, au départ, les banques ne s'y sont pas intéressées, c'est parce qu'elles considéraient que cette activité n'était pas rentable et comportait de très gros risques, en particulier de non-remboursement du fait de la quasi-absence de collatéraux, comparativement au crédit traditionnel. Or, leur point de vue est en train d'évoluer. En effet, les bons emprunteurs deviennent moins nombreux et surtout s'endettent moins. Le taux d'intermédiation financière des banques au sens étroit se réduit un peu partout, ce qui les oblige à rechercher une nouvelle clientèle.

Evers et Jung (2007) distinguent quatre types de modèles appliqués à la microfinance en Europe.

Le premier modèle est celui dans lequel des institutions de microcrédit semi-officielles, comme les ONG (organisations non gouvernementales), sont transformées en institutions financières officielles. Elles offrent principalement aux clients des services financiers. Certaines d'entre elles ont clairement une mission sociale, comme par exemple l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie) en France<sup>2</sup>.

Le deuxième modèle fait entrer, à côté des ONG, les banques ou les institutions financières. Ici, les ONG doivent aider des catégories définies de la population (femmes, chômeurs, minorités ethniques) et offrent des services financiers leur correspondant. Les banques peuvent

alors être sollicitées, si les projets sont acceptés. En Allemagne, par exemple, le Fonds de microcrédit de la ville de Hambourg aide les chômeurs voulant travailler en indépendant ou voulant créer une petite entreprise.

Le troisième modèle insiste sur le fait que les banques coopèrent avec les ONG et autres organisations qui travaillent avec des clients potentiels dans le but de les faire entrer sur le marché de la microfinance. Souvent motivées par l'intérêt public, il existe des institutions et des banques de développement qui incluent des programmes d'aide pour des microentreprises et petites entreprises, comme la banque publique KfW en Allemagne qui accorde des crédits uniquement *via* ses partenaires bancaires ou Oséo bdpme en France<sup>3</sup>. Ce modèle est intéressant dans la mesure où toute l'infrastructure de l'institution peut être utilisée et parce qu'il existe, au sein de l'établissement, un réseau capable d'atteindre une large clientèle.

Enfin, le dernier modèle de microfinance, le plus récent, renvoie à l'existence d'unités spécialisées à l'intérieur des banques qui distribuent des microcrédits directement ou par l'intermédiaire d'organisations partenaires. C'est le modèle dominant en Espagne. Il semblerait qu'il ait de l'avenir, compte tenu de l'augmentation régulière des microcrédits accordés.

356

Par ailleurs, l'étude de l'EMN fait également ressortir que, malgré une certaine diversité des offreurs de microcrédits dans les pays européens, 90 % d'entre eux étaient des organisations sans but lucratif et que 40 % d'entre elles étaient des ONG. Ces dernières sont à l'origine de la moitié de ces crédits en Europe. Ces organisations dominent particulièrement le marché en France, en Espagne et au Royaume-Uni. Dans ces pays, le système bancaire est peu présent<sup>4</sup>. Dans les autres pays, le poids des ONG est plus modeste. On y trouve par ailleurs d'autres acteurs, comme en Allemagne qui apparaît comme un pays singulier comparativement aux autres. En effet, même si les organismes sans but lucratif dominant, il ne faut pas sous-estimer le rôle des banques universelles, en particulier celui des caisses d'épargne qui sont plus présentes dans ce pays que dans n'importe quel autre pays européen et qui, par tradition, ont toujours beaucoup participé au financement de l'activité économique.

Au total, bien qu'en progression, le nombre de microcrédits accordés en Europe demeure modeste. L'EMN estime que 40 % des offreurs accordent en moyenne moins de 50 crédits par an et plus des deux tiers moins de 100. Trois pays font exception avec des chiffres bien supérieurs : la France (6 740 microcrédits délivrés par l'Adie en 2005), la Finlande et l'Espagne. L'Allemagne occupe, pour sa part, une place intermédiaire. En effet, la seule KfW a, en 2005, accordé 378 microcrédits

de 5 euros à 10 000 euros, 1 100 jusqu'à 25 000 euros et 3 100 euros jusqu'à 50 000 euros pour les *start-up*. En 2008, le montant des microcrédits accordés par la KfW dépasse 48 Md€, montant en net recul par rapport à l'année 2007 (plus de 65 Md€) ; le Fonds de microcrédit de Hambourg, de son côté, a financé 95 projets en 2005<sup>5</sup>.

Deux raisons majeures expliquent cette relative faiblesse du nombre de microcrédits accordés. La première raison est liée au risque encouru par l'organisme distributeur, puisque ces crédits sont destinés à des personnes en difficulté et qui, de fait, ne présentent pas de garantie de solvabilité suffisante. Toutefois, les premières conclusions semblent limiter la portée de cet argument, les bénéficiaires ayant à cœur de réussir et de rembourser leur dette. La seconde raison porte sur le niveau des taux d'intérêt appliqués. En effet, pour que l'établissement offreur couvre ses coûts et réalise une marge, il faut des taux compris entre 20 % et 40 %, ce qui les situe largement au-dessus des autres taux débiteurs et ce qui est évidemment impossible, notamment en raison de l'existence de taux d'usure. À titre indicatif, la Banque de France a fixé le taux d'usure applicable, depuis le 4<sup>ème</sup> trimestre 2008, à 1 524 euros pour les prêts d'un montant inférieur à 21,09 % et à 9,77 % pour les prêts supérieurs à cette somme. Le niveau extrêmement élevé des taux d'intérêt est justifié à la fois par le risque associé au projet financé (à relativiser toutefois) et par les coûts très supérieurs du microcrédit. Compte tenu des faibles montants prêtés, les frais liés au montage du dossier, les frais de personnel et l'ensemble des coûts opératoires de la banque sont proportionnellement beaucoup plus élevés que pour un crédit classique. Ainsi, les taux des microcrédits en Europe fluctuent entre 10 % (taux maximum) et 4 % (taux minimum). Ensuite, chaque établissement est libre de l'établir en fonction des objectifs de la politique économique choisie par le gouvernement. Ainsi, certains programmes de crédit sont en dehors de toute logique bancaire. À ce titre, on peut citer le programme mis en œuvre par la commune de Bremen depuis 1984 et qui accorde des crédits d'un montant de 10 000 euros à 2,5 % assortis d'une durée de remboursement de dix ans. Par ailleurs, la KfW a, depuis le 1<sup>er</sup> avril 2005, introduit des taux d'intérêt adaptés au risque pour ses crédits promotionnels proposés au secteur productif et commercial. La manière dont elle les détermine est à rapprocher de celle de Jaffee et Modigliani (1969), ces derniers répartissant par classe tous les emprunteurs présentant des risques comparables et auxquels un même taux d'intérêt était appliqué.

En effet, deux paramètres déterminent le taux d'intérêt qu'une PME doit payer pour un prêt promotionnel de la KfW après reconnaissance de la qualité du projet : la situation financière de l'emprunteur (solvabilité) et la qualité des sûretés affectées à la garantie du prêt. Ces deux

paramètres sont examinés par la banque relais qui octroie le prêt de la KfW à son propre risque. Sur la base de son évaluation, la banque relais détermine la catégorie de solvabilité et de garantie à laquelle appartient l'emprunteur. En combinant les deux résultats, le client sera assigné à l'une des sept catégories de prix fixées par la KfW. Chaque catégorie de prix prévoit une certaine marge à l'intérieur de laquelle se situe le taux d'intérêt payé par l'emprunteur. Autrement dit, la KfW détermine un plafond pour chaque catégorie de prix et la banque relais est libre d'octroyer le prêt promotionnel à ce prix ou à un prix inférieur. Ceci étant, les intérêts peuvent différer jusqu'à 3 % entre la catégorie de prix la meilleure et la moins favorable. Malheureusement, il n'existe pas de séries de taux d'intérêt qui permettraient d'apprécier le coût de ces crédits pour chacune des catégories recensées par la KfW.

Ainsi, quatre étapes sont nécessaires pour obtenir un prêt de la KfW. La première concerne l'étude du projet par l'ONG ou l'association. Si la qualité et la viabilité du projet sont reconnues, il est accepté. La deuxième étape est celle du transfert du dossier à la KfW qui va le financer. Pour cela, elle fait appel à la banque relais qui doit octroyer le prêt. C'est la troisième étape. Enfin, la banque relais fixe le taux débiteur en s'appuyant sur les sept catégories de prix fixés par la KfW et accorde le crédit (quatrième étape).

358

Le secteur de la microfinance est très jeune en Europe et s'est développé à l'initiative des gouvernements. La plupart des IMF opèrent à l'échelle locale, tandis que 20 % le font à l'échelle nationale. Très peu d'IMF travaillent dans leur pays d'origine. Par ailleurs, l'accent est mis sur les personnes exclues du système bancaire, en particulier les chômeurs et les femmes. Ces dernières représentent 41 % des clients du microcrédit dans l'Europe à Vingt-Cinq. Les IMF cherchent à atteindre le plus possible les clients (qui peuvent être dispersés géographiquement et ne pas disposer des moyens de communication les plus utilisés). Elles fournissent souvent différents types de produits pour répondre aux besoins de leurs clients et offrent appuis et conseils (70 % des IMF proposent leurs services de conseil et de formation pour une large gamme d'activités). En outre, les prêts pour le développement de microentreprises et des activités indépendantes sont les plus nombreux. 20 % des IMF offrent des services financiers incluant des prêts personnels ou à la consommation, des produits d'épargne, des services de transfert et d'assurance. Ces organisations sont principalement des institutions d'épargne et des banques. La grande majorité des IMF dépend du secteur public pour couvrir ses coûts. Enfin, on estime que la moyenne du taux de remboursement s'élève à 92 %, tandis que la moyenne du portefeuille à risque s'élève à 11 %<sup>6</sup>.

Le microcrédit est, par conséquent, utilisé dans la plupart des pays



européens comme un instrument performant de lutte contre le chômage et l'exclusion. Parmi les pays européens, le cas de l'Allemagne peut sembler présenter certaines originalités. En effet, le microcrédit s'est développé plus tard, en raison principalement du refus des banques commerciales de s'impliquer dans cette nouvelle activité. Aujourd'hui acceptée, une véritable organisation a été mise en place à la tête de laquelle se trouvent des banques publiques, en particulier les caisses d'épargne. De fait, l'Allemagne est l'un des rares pays d'Europe où la microfinance passe pour une grande part par des banques universelles, ce qui leur permet de bancariser cette catégorie de la population laissée sur le côté jusqu'à maintenant.

### *LE MODÈLE ALLEMAND DE MICROFINANCE*

En Allemagne, la microfinance n'en est qu'à ses débuts. Plusieurs raisons peuvent justifier ce démarrage plus lent que dans d'autres pays européens : le bon fonctionnement du système bancaire local jusque dans les années 1990, la méconnaissance de l'existence d'un problème structurel dans le financement des petites entreprises, le fait que les programmes gouvernementaux étaient considérés comme couvrant toute la demande et, enfin, la réglementation bancaire restrictive. En effet, le statut de banque est juridiquement défini et il est nécessaire de posséder une licence pour exercer des activités bancaires. L'unique possibilité pour les entités non bancaires de les exercer est de coopérer avec les banques. Le microcrédit est donc, par conséquent, une activité bancaire réservée aux banques autorisées ou aux administrations d'État. L'Allemagne semble avoir un système unique dans lequel l'État et le système bancaire public ont, par le passé, gommé les effets de l'absence des banques commerciales dans le financement des petites entreprises.

359

Aujourd'hui, les choses ont changé et l'Allemagne reconnaît que plus de 11 % de la population vit en dessous du seuil de pauvreté. Les jeunes, les femmes et les immigrés sont beaucoup plus touchés que les autres catégories, particulièrement en Allemagne de l'Est. Il devenait urgent de prendre en compte cette nouvelle donne et de permettre une réinsertion sociale de ces populations.

C'est ainsi que la KfW Bank est devenue un acteur important dans le développement de la microfinance, en raison de son appui financier aux PME et aux microentreprises. En outre, le 7 avril 2004, une nouvelle institution, le Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI) (l'Institut de la microfinance allemande), a été créée ; elle définit le cadre et les modalités de cette activité. Le principal challenge auquel les agents de la microfinance sont confrontés réside dans le fait qu'ils

doivent convaincre les banques de servir de canaux de distribution pour les produits de microfinance.

### *Présentation du modèle de microfinance allemand*

DMI est une association qui comporte 55 membres, principalement des ONG locales qui donnent des formations, encouragent, conseillent et fournissent des services aux entrepreneurs, aux *start-up*, aux travailleurs indépendants et aux microentreprises. La population ciblée est, pour l'essentiel, les demandeurs d'emploi et les immigrés. Certains de ses membres ont des fonctions d'intermédiaire financier au niveau local. Cependant, il leur est impossible d'accorder des crédits sans la coopération des banques.

Le modèle (DMI, 2005 ; Lahn, 2005 ; KfW Bankengruppe, 2007 ; Kreuz, 2006) met en relation trois partenaires : les *Gründerzentren* ou porteurs de projets, l'emprunteur et la banque.

Les *Gründerzentren* sont actuellement des associations sans but lucratif implantées dans les différents Länder. Les 55 membres de l'association sont, pour la plupart, des *Gründerzentren* qui, de fait, sont accrédités par le DMI (Kreuz, 2006). Leur rôle est important, puisqu'ils s'occupent de l'étude de faisabilité des projets des emprunteurs potentiels et de la constitution du dossier. Si le résultat est concluant, une accréditation est alors adressée à la banque partenaire qui peut alors accorder le crédit à son nouveau client. La qualité du projet est donc déterminante pour le microcrédit.

La banque fait confiance aux *Gründerzentren* et suit ses recommandations, ce qui est capital pour le développement de la microfinance. Leur crédibilité, leur capacité à évaluer le risque d'un projet doivent permettre dans le temps de diversifier le nombre de partenaires bancaires et de faire en sorte de rentabiliser cette activité.

Pour inciter les banques à prêter, il faut que les risques supportés soient les plus faibles possibles. C'est la raison pour laquelle, il existe un fonds d'investissement en microfinance. Il a été créé le 25 juin 2004 pour prendre en charge la totalité des pertes de la banque en cas de défaillance de l'emprunteur. Ce fonds est alimenté par la *Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken* (GLS) qui est la banque coopérative pour les prêts et les dons créée en 1974. Elle est la première banque écologique allemande. Ses membres emprunteurs doivent acheter des parts d'une valeur de 100 euros qui ne rapportent pas d'intérêt. Elle est, en outre, l'un des membres fondateurs du DMI. Le fonds se compose de capitaux issus d'investisseurs privés, à hauteur de 1 M€ (la valeur de la part est de 2 000 euros pour une maturité de dix ans) et de capitaux en provenance du gouvernement fédéral pour 2 M€ collectés par la GLS.

En conséquence, il existe une étroite collaboration entre, d'un côté, le DMI et les *Gründerzentren* et, de l'autre, entre la GLS fonds d'investissement et la banque partenaire. Cette association est officialisée par un contrat de coopération d'un an entre les quatre partenaires.

Reste la question de la rentabilité d'un microcrédit. Kreuz (2006) en propose une évaluation sur la base des hypothèses formulées par le DMI : chaque *Gründerzentren* accorde 50 crédits d'un montant moyen de 5 000 euros la première année, soit 250 000 euros à un taux d'intérêt de 10 %. Les résultats sont les suivants :

- du côté du *Gründerzentren*, il y a une perte nette annuelle estimée à 62 500 euros correspondant aux frais de personnel (deux personnes). Cette perte est entièrement couverte par l'État qui va perdre au total sur l'activité de microfinance 72 750 euros qui vont être largement compensés par la chute du nombre d'indemnisations des chômeurs. L'État dégage ainsi une épargne nette de 527 250 euros. Soit :

		(en euros)
Perte du porteur de projets		-62 500
Prime de risque de la banque :	250 000 x 5 % =	12 500
Perte du crédit (selon DMI, 10 % la première année)	250 000 x 10 % =	-25 000
Revenus (intérêts) (3 %)	250 000 x 3 % =	7 500
Coût de la dette (Euribor : 2,1 %)	250 000 x 2,1 % =	-5 250
Total de la perte de microfinance		-72 750
Bénéfice lié à la réduction du chômage	12 000 x 50 =	600 000
Épargne nette de l'État (la première année)		527 250

361

- du côté de la banque, on peut atteindre une marge d'intérêt de 1,9 % par microcrédit, si le taux d'intérêt est de 10 %, que 5 % sont transférés au fonds d'investissement (prime de risque de la banque), que la banque refinance le crédit à 2,1 % (Euribor) et que ses coûts opératoires sont estimés à 1 % (10 % - 5 % - 2,1 % - 1 % = 1,9 %). Par conséquent, le microcrédit peut être une activité rentable, bien que les coûts associés à ce type de crédits soient plus élevés que sur les autres.

Actuellement, seules deux institutions, ARP-Kredit Berlin (Arbeitsmarktpolitisches Rahmenprogramm) et Hamburger Kleinstkreditprogramm, offrent plus de 100 crédits par an. Le taux d'intérêt est compris entre 0 % et 8,5 % ou est adapté aux conditions de la KfW<sup>7</sup>, laquelle verse une provision fixe de 600 euros aux banques de détail pour chaque crédit de manière à couvrir les coûts de transaction. Par ailleurs, elle les refinance en dessous des conditions du marché. Avec la GLS, ce sont les deux pivots du microcrédit en Allemagne.

Compte tenu de la législation en vigueur en Allemagne, le développement de la microfinance passe par la mobilisation des banques universelles. Parmi elles, certaines sont très impliquées et constituent les partenaires privilégiés de la DMI et de la KfW Bank : il s'agit des banques mutualistes, des caisses d'épargne et des banques coopératives ou populaires.

*Les banques mutualistes : actrices principales  
du marché du microcrédit ?*

L'Allemagne est caractérisée par un secteur bancaire très fort, jouant un rôle clé en matière de financement des entreprises. Les banques entretiennent des liens très étroits avec elles (*Hausbank*) et restent difficilement contournables dans le montage d'une société. Toutefois, ce n'est que récemment, grâce à l'aide des Pouvoirs publics, que les PME ont pu s'imposer. Il reste néanmoins des exclus, les très petites entreprises et les entrepreneurs individuels qu'il est urgent de prendre en considération. Pour cela, l'Allemagne dispose d'un avantage comparativement à d'autres pays, celui d'avoir un nombre très élevé de banques locales à côté d'un réseau très concentré de banques commerciales.

362

Les banques mutualistes ont un poids important au sein du système bancaire (Labye, Lagoutte et Renversez, 2002). Ce sont des banques universelles qui, comme telles, ont la possibilité d'effectuer tous les types d'opérations. Toutefois, à la différence des grandes banques commerciales, elles nouent des relations spécifiques avec les PME, les PMI, les artisans, les commerçants et les agriculteurs auxquels elles accordent un volume important de crédits. Ce sont des banques de détail à très forte implantation locale, notamment grâce au nombre élevé d'établissements.

Ces banques sont caractérisées par un objectif d'utilité sociale par opposition à l'objectif de rentabilité des banques commerciales. Cette caractéristique ne les empêche cependant pas d'être rentables et même parfois plus que les autres. Cette rentabilité est obtenue grâce à une bonne gestion des risques de crédit, dont la non-prise en charge par les banques commerciales a été à l'origine de leur développement et également grâce à une collecte privilégiée de l'épargne. Jusqu'en juillet 2005, les caisses d'épargne avaient un statut privilégié, puisque la ville ou la municipalité couvraient les engagements opérés dans leur juridiction.

Ces intermédiaires financiers, de par leur savoir-faire, apparaissent comme des partenaires incontournables, lorsqu'il s'agit de mettre en place des politiques visant à améliorer le bien-être social et combattre l'exclusion. Ils ont prouvé qu'ils étaient capables de bancariser une clientèle jugée non rentable par les grandes banques. Ils doivent

aujourd'hui prouver qu'ils sont capables de rebancariser une clientèle encore moins rentable, car exclue de la société du fait du chômage notamment.

Les objectifs des caisses d'épargne et des banques mutualistes sont complémentaires de ceux de la microfinance. Faire de ces intermédiaires financiers des partenaires permanents pour les microcrédits présente un certain nombre d'avantages. D'abord, le réseau de distribution de ces deux banques universelles peut permettre d'offrir des microcrédits dans tout le pays en peu de temps. Ensuite, si elles sont contactées par des personnes ayant besoin d'un petit crédit, elles peuvent rapidement prévenir le *Gründerzentre* le plus proche qui peut ainsi bénéficier d'un nouveau réseau de distribution. Enfin, l'emprunteur sérieux peut progressivement leur demander des crédits plus importants. En conséquence, les « non-bancarisés » peuvent, dans le temps, construire une relation normale avec n'importe quelle banque, preuve d'une réinsertion sociale totale réussie.

Les caisses d'épargne et les banques coopératives, nées au XIX<sup>ème</sup> siècle, ont été les premières IMF du monde et, aujourd'hui encore, elles exercent aussi leurs activités dans ce domaine. Elles encouragent activement la formation de l'épargne parmi la population, financent les trois quarts de toutes les PME et plus de 80 % de toutes les fondations de nouvelles entreprises en Allemagne.

La structure économique et sociale d'un pays est positivement influencée par l'existence de ce type d'établissements, dans la mesure où ils exercent leurs activités à proximité du marché et des groupes cibles.

Dans le contexte de la mondialisation, le réseau mutualiste peut largement contribuer non seulement à l'amélioration du bien-être de ses sociétaires, mais également participer au développement économique local et/ou régional.

La microfinance est une activité en pleine expansion dans les pays industrialisés, en Europe notamment. Elle est née d'une volonté des Pouvoirs publics qui ont vu en elle un moyen de lutter contre le chômage et l'exclusion sociale, phénomènes qui ne touchent plus seulement les pays en développement. Ainsi, le programme Equal a-t-il été lancé pour la période 2000-2008 avec un financement du Fonds social européen. Il s'est inscrit en complément de certains programmes nationaux, comme en France avec l'Adie, ou a donné le coup d'envoi d'une nouvelle politique sociale pour d'autres, comme en Allemagne.

Partout, la microfinance est une activité subventionnée. En Allemagne où le réseau de microfinance est organisé autour de la DMI, c'est la KfW Bank (mais aussi la GLS Bank) qui garantit les microcrédits

et qui couvre les coûts générés. Si ce n'était pas le cas, la microfinance n'existerait pas. Aucun établissement de crédit n'accepterait de prendre de tels risques, même parmi les banques mutualistes qui ont une grande expérience en la matière. Aucune autre institution ne pourrait en effet les remplacer, compte tenu de la législation qui veut que seules les banques accréditées distribuent les crédits. En effet, la singularité allemande fait que les IMF ne peuvent distribuer des microcrédits qu'en relation avec la banque de l'institution. Par ailleurs, les banques de promotion KfW Bankengruppe et les banques mutualistes (caisses d'épargne et banques coopératives) assurent bon nombre de financements.

Depuis peu, comme l'a montré Kreuz (2006), les comportements évoluent et le microcrédit peut, dans le temps, devenir une activité rentable. Dans cette hypothèse, le marché du microcrédit deviendrait alors un nouveau compartiment du marché du crédit.

## NOTES

1. L'EMN a été créé en 2003 dans le but de promouvoir la microfinance comme un outil de lutte contre l'exclusion sociale et économique et de promotion de la microentreprise et des activités indépendantes. En 2007, il comporte 54 membres originaires de 21 pays européens. La KfW, établissement de crédit pour la reconstruction créé le 18 novembre 1948, est aujourd'hui la plus grosse banque de promotion d'Europe.

2. L'Adie est une association française qui aide les personnes exclues du marché du travail et du système bancaire à créer leur propre emploi grâce au microcrédit. Elle a été créée par Maria Nowak en 1989. Voir le site : [www.adie.org](http://www.adie.org).

3. Oséo bdpme, banque de développement des PME Oséo, soutient l'innovation et la croissance des PME et des TPE. Etablissement public dont les objectifs sont l'aide à l'innovation, la garantie des concours bancaires et des investisseurs en fonds propres et le financement en partenariat.

4. En France, ce sont les IMF (non bancaires) et, dans une moindre mesure, les banques commerciales qui accordent des microcrédits, même s'il existe des partenariats avec les banques. Depuis 2003, l'Adie peut prêter directement aux créateurs d'entreprise.

5. Il n'existe pas de séries statistiques indiquant les volumes de microcrédits accordés. Depuis sa création, l'Adie a accordé 63 800 microcrédits dans le monde. Fin 2007, l'encours de crédit est supérieur à 30 M€. Pour l'Allemagne, se reporter au rapport annuel de la KfW 2009. La KfW a, par ailleurs, accordé près de 5 Md€ en 2008 contre 4 Md€ en 2007 aux pays en développement et au pays en transition.

6. Source : Réseau européen de la microfinance.

7. Voir : KfW (2007) : se reporter à la page 6 pour une présentation des mécanismes de détermination des taux d'intérêt.

## BIBLIOGRAPHIE

- DMI (Deutsches Mikrofinanz Institut) (2005), *Deutsches Mikrofinanz Institut : an Introduction*, Bochum (Allemagne), octobre. Voir le site : [www.mikrofinanz.net](http://www.mikrofinanz.net).
- EMN (European Microfinance Network) (2008), *Legal Summary on Microcredit in Europe. Synthesis*, juin
- EVERS J. et JUNG M. (2007), « Status of Microfinance in Western Europe : an Academic Review », EMN, *Issue Paper*, mars.
- GERMELMANN C., KRITIKOS A. et KNEIDING C. (2006), « Is There a Market for Microlending in Industrialized Countries ? », GfA, *Discussion Paper*, n° 2, février.
- GLOUKOVIEZOFF G. (2008), « La diversité, clé de la réussite de l'expérimentation du microcrédit personnel garanti », in *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2008*, Association d'économie financière.
- JAFFEE D. M. et MODIGLIANI F. (1969), « A Theory and Test of Credit Rationing », *American Economic Review*, vol. 59, n° 5, décembre, pp. 850-872.
- KfW BANKENGRUPPE (2007), *Microfinance in Germany and Europe : Market Overview and Best Practice Examples*, Francfort, avril.
- KREUZ C. (2006), « Microlending in Germany », International Labour Office, Genève, *Working Paper*, n° 41.
- LABYE A., LAGOUTTE C. et RENVERSEZ F. (2002), « Banques mutualistes et systèmes financiers : une analyse comparative : Allemagne, Royaume-Uni, France », *Revue d'économie financière*, n° 67.
- LAHN S. (2005), *Microlending in Germany. A Case Study on DMI*, Berlin.
- LENS S. et MENENDEZ J. (2007), *European National Action Plan for Social Inclusion and Microfinance : Participation Strategies, Importance et Challenges*, EMN, décembre.
- NOWAK M. (2009), « Le microcrédit en Europe », in *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2009*, Association d'économie financière.
- PLANET FINANCE (2007), *Review of the Microfinance Sector in Selected Western European Countries : Organization, Dynamics and Potential Development*, juin.

