



évoluer avec les instruments financiers FESI



Instrument financiers de la microfinance





AVERTISSEMENT

Cette brochure a été réalisée grâce au soutien financier de l'Union Européenne. Les opinions exprimées ne reflètent pas nécessairement la position de l'Union européenne ou de la Banque Européenne d'Investissement. Les auteurs assument l'entière responsabilité des opinions, interprétations et conclusions de cette publication. Aucune garantie, expresse ou tacite, n'est donnée et aucune responsabilité n'est ou ne sera assumée par la Banque Européenne d'Investissement, la Commission Européenne ou les autorités de gestion quant à l'exactitude ou l'exhaustivité des informations contenues dans ce document et toute responsabilité est expressément exclue. Ce document est fourni exclusivement à titre d'information. Ni la Banque Européenne d'Investissement, ni la Commission Européenne ne s'engagent à fournir des informations supplémentaires ou à corriger les inexactitudes qui pourraient être contenues dans ce document. Les auteurs de cette étude sont un consortium comprenant: SWECO (coordinateur), t33, Université de Strathclyde - EPRC, Spatial Foresight et infeurope.



Introduction

La microfinance comprend un ensemble de services et de produits financiers de base comme le microcrédit, la micro-épargne, la micro-assurance et le micro-leasing. Ces instruments financiers peuvent être utilisés par les États membres de l'Union Européenne (UE) à travers les Fonds structurels et d'investissement européens (Fonds ESI).¹ Suite à la crise financière et à la récession économique qui s'en est suivie, financer la dette s'est avéré plus onéreux et plus difficile, tant pour les particuliers que pour les micro-entreprises. Répondre à cette lacune du marché par la microfinance est devenu une priorité des politiques intérieures, régionales, de l'entreprise et de l'emploi de l'Union Européenne. Dans le cadre du Fonds social européen (FSE)², le microfinancement est particulièrement adapté au soutien tant des micro-entreprises que des personnes à faibles revenus ou défavorisées, exclues de l'accès aux services bancaires traditionnels, comme les chômeurs, les migrants, les femmes, les personnes handicapées et les étudiants. L'emploi indépendant, à travers la création de petites entreprises soutenues par du microcrédit, peut répondre au défi de l'emploi dans les Pays membres et ainsi contribuer à l'objectif fixé par la stratégie Europe 2020 de porter à 75% le taux d'emploi.

Cette brochure fournit des informations sur les possibilités offertes par la microfinance sur la période de programmation 2014-2020³; période durant laquelle les instruments financiers sont considérés comme un complément de financement valide aux traditionnelles subventions.⁴ Elle est destinée principalement aux autorités de gestion et autres acteurs du FSE et vise à sensibiliser et à favoriser une meilleure compréhension du rôle des programmes FSE dans la mise en œuvre des instruments de la microfinance.

Les notions essentielles attachées à la microfinance comprennent : le nécessaire compromis entre performance financière et résultats sociaux attendus, une

1 La définition européenne du « microcrédit » distingue le microcrédit aux entreprises - prêt d'un montant maximal de 25 000 euros pour soutenir le développement de l'emploi indépendant et des micro-entreprises - du microcrédit personnel - prêt d'un montant maximal de 25 000 euros pour des dépenses de premières nécessités telles que le loyer, les urgences médicales ou l'éducation (voir European Investment Fund, 2009, *'Microfinance in Europe – A market overview'*; voir aussi Art.2 du Reg. 1296/2013). Les « micro-entreprises » sont des entreprises qui emploient moins de dix personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros, (Recommandation 2003/361/CE de la Commission).

2 La microfinance est aussi utilisée dans d'autres Fonds ESI avec cependant un accent mis sur les PME.

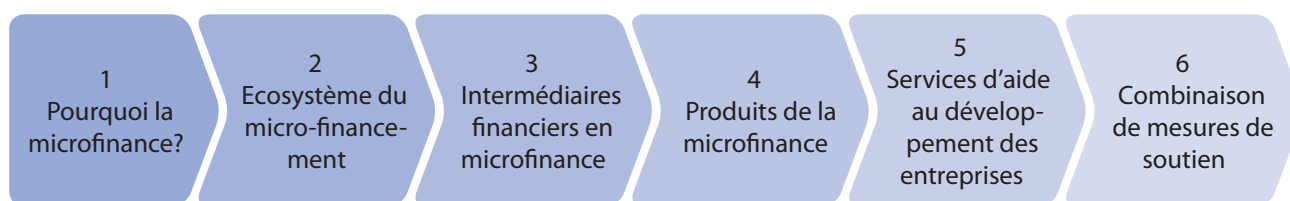
3 Voir les pages 2-3 du document de la Commission Européenne (2014), *'Financial instruments in ESIF programmes 2014-2020 – A short reference guide for Managing Authorities'*, pour un examen des principales différences entre les périodes de programmation 2014-2020 et 2007-2013 pour les différents Fonds ESI.

4 Commission Européenne (2014), *'Les Instruments Financiers de la Politique de Cohésion 2014-2020'*.



contribution à l'investissement à impact social et ses modalités de réalisation, ainsi que l'importance à accorder au soutien non financier complémentaire, sous forme de soutien à l'entrepreneuriat, pour accroître l'efficacité des instruments de microfinance. Cette brochure propose également une vision à long terme de la microfinance et détaille le concept de microfinance durable.

La microfinance cofinancée par le FSE peut jouer un rôle essentiel de soutien aux politiques publiques et peut compléter efficacement le financement traditionnel disponible sous forme d'aides non remboursables, en comblant les déficits de ressources publiques et en générant de plus des économies. Chacun de ces aspects est abordé de la manière suivante :



La présente brochure aborde des thématiques en lien étroit avec d'autres publications *fi-compass* déjà disponibles, comme l'utilisation d'instruments financiers FSE ou la mise en place de fonds renouvelables afin de répondre aux besoins des individus et aux objectifs des entreprises sociales. Notons également que les notions communes à l'ensemble des instruments financiers, telles que leur cycle de vie, ainsi que leur méthode de mise en œuvre et de gouvernance, sont détaillées dans d'autres publications *fi-compass*.



<i>Publications fi-compass</i>	<i>En lien avec la microfinance</i>
■ Présentation des instruments financiers dans le cadre du FSE	Pourquoi utiliser des instruments financiers dans le programme FSE; l'investissement à impact social; les bénéficiaires finaux et les intermédiaires financiers; comment gérer et mettre en œuvre des instruments financiers; les produits financiers.
■ Les instruments financiers et l'entrepreneuriat social	Caractéristiques des entreprises sociales; instruments financiers pour l'entrepreneuriat social et les intermédiaires financiers; produits financiers.
■ Les instruments financiers et les prêts personnels	Bénéficiaires finaux cibles; intermédiaires financiers pour les prêts personnels; produits financiers.
■ Études de cas	Retour d'expériences passées et actuelles de mise en œuvre d'instruments financiers par des programmes FSE.
■ Elaboration d'un plan d'action - conception, mise en place, exécution et liquidation des instruments financiers	Phases du cycle de vie des instruments financiers; dispositions réglementaires; comment élaborer un plan d'action.
■ Instruments financiers - prêts, garanties, investissement en fonds propres et quasi-participation	Caractéristiques essentielles et différences notables entre les principaux produits financiers.

Note: ■ Publications liées au FSE; ■ Publications liées aux Fonds ESI.



1. Pourquoi la microfinance?

Les dimensions sociales et financières du crédit classique ont souvent été perçues comme contradictoires sinon directement opposées. Les investissements ayant un impact social positif sont censés avoir des rendements financiers négatifs tandis que les investissements créant de la valeur financière ne prendraient pas en compte la dimension sociale.⁵ Ce dilemme est bien connu des intervenants du programme du FSE. Les instruments de microfinance, cependant, offrent des possibilités d'amélioration de la vie des personnes aidées, tout en favorisant l'inclusion financière et en luttant contre la pauvreté et l'exclusion sociale.

La nécessité d'améliorer l'efficacité et l'efficacé des politiques publiques est communément admise en Europe, suite aux années de crise économique, qui ont pesé lourdement sur les budgets publics. En outre, la difficulté d'accès au financement est plus élevée pour les micro-entreprises que pour les autres petites et moyennes entreprises (PME) et, a fortiori, les grandes entreprises. Pour les particuliers, l'accès au financement peut être plus difficile encore pour les catégories de personnes vulnérables et sous-représentées telles que les minorités ethniques, les migrants ou les femmes entrepreneurs.

Les banques classiques sont généralement réticentes à prêter de petites sommes, à moins de fixer de taux d'intérêts beaucoup plus élevés que la normale en raison des coûts fixes de gestion des prêts associés à un risque de crédit plus élevé pour ce type de prêts.

Le microcrédit est pourtant en constante augmentation dans toute l'Europe. Dans 24 pays de l'UE près de 390 000 microcrédits ont été décaissés en 2013 pour une valeur de 1,53 milliard d'euros (+ 45% en deux ans), avec un léger accent sur les prêts aux entreprises.⁶ Davantage de besoins financiers sont donc satisfaits, à la fois pour les entreprises et pour les particuliers, montrant le potentiel croissant de l'utilisation du microcrédit dans le cadre du FSE.

5 Jed Emerson (2000), 'The Nature of Returns: A Social Capital Markets Inquiry into Elements of Investment and The Blended Value Proposition', Social Enterprise Series 1, No. 17.

6 European Microfinance Network (2014), 'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013'.



Les instruments de la microfinance pourraient permettre aux organismes publics d'accroître leurs ressources disponibles et leur capacité à répondre aux nouveaux défis sociaux. Le microcrédit peut donc améliorer l'inclusion sociale, aider à la création de micro-entreprises, multiplier les possibilités d'emploi et mettre en valeur le capital humain.

Tout en abordant les thématiques relatives aux objectifs spécifiques du FSE (voir la figure ci-après), la microfinance assure également:

- Un plus grand **accent sur la demande du client**, ses besoins et ses attentes;
- Une **capacité accrue de l'écosystème financier dans son ensemble** à assurer des financements;
- Une **relation plus étroite** entre le prêteur et l'emprunteur, comparée aux instruments financiers traditionnels;
- Une meilleure efficience et efficacité dans l'utilisation des fonds des programmes européens grâce à leur caractère **renouvelable** et leur **effet de levier**;
- La réalisation de **co-investissements** provenant d'autres sources, y compris privées, en accroissement des fonds disponibles pour des secteurs spécifiques.



Figure 1.1: Valeur ajoutée de la microfinance pour les objectifs thématiques du FSE



2. L'écosystème de la microfinance

L'écosystème de la microfinance mobilise un large éventail d'acteurs, parmi lesquels les bénéficiaires finaux des financements, aux besoins financiers et sociaux variés ; mais il implique aussi des investisseurs sociaux, des intermédiaires financiers, des responsables politiques, ainsi que des prestataires de services sociaux. Le cadre de « l'investissement à impact social » permet de mieux appréhender ces différents aspects. Soutenu par un nombre croissant de gouvernements nationaux, et davantage encore ces dernières années, en particulier au sein de l'UE, l'investissement à impact social est défini comme « *le financement d'organisations qui répondent à des besoins sociaux en attendant explicitement un retour social et un retour financier sur investissement mesurable*⁷ ».

L'investissement à impact social peut ainsi fixer le cadre logique d'intervention des instruments de microfinance.

	Investissement : tout en répondant à des objectifs sociaux, il est attendu du bénéficiaire un remboursement de l'argent investi .
	Impact : l'investissement à impact social vise des changements sociaux et l'amélioration de la qualité de vie des bénéficiaires finaux. Afin de maximiser son efficacité et de gagner en visibilité auprès des investisseurs, l'impact du microfinancement doit être mesurable et contrôlé durant toute la durée de vie de l'instrument financier.
	Social : le point de départ et principal objectif de l'investissement à impact social est la réponse à des besoins sociaux tels que le vieillissement, le handicap, la santé, la famille, des logements abordables et le chômage. La microfinance représente une alternative aux subventions, plus flexible et pérenne, permettant de toucher un plus grand nombre de bénéficiaires finaux .

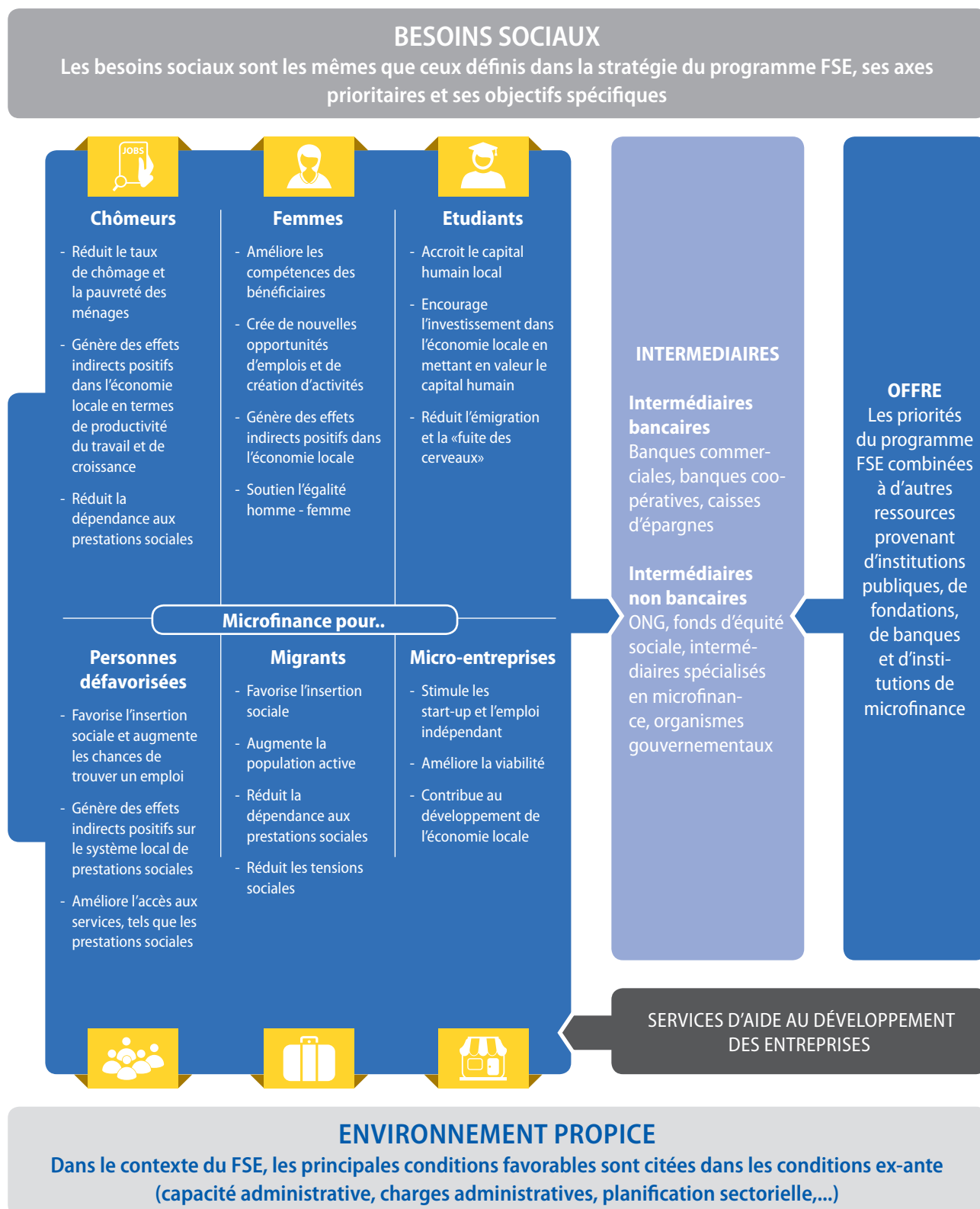
7 OCDE (2015), 'Social impact investment – Building the evidence base'.



Les dimensions de l'investissement à impact social sont décrites ci-après et illustrées par la Figure 2.1.

Besoins sociaux	Dans le cadre du FSE, les besoins en investissement à impact social sont similaires aux besoins définis dans la stratégie du programme, ses axes prioritaires et ses objectifs spécifiques.
Demande	La demande en microfinancement provient des mêmes bénéficiaires finaux que ceux définis par les priorités d'investissement du FSE, soit les chômeurs, les femmes, les étudiants, les personnes défavorisées, les migrants et les micro-entreprises.
Offre	Les investisseurs à impact social comprennent des gouvernements et institutions publiques, des banques, des fondations, des « individus ayant un patrimoine net important » et des philanthropes. Les ressources fournies peuvent être complétées par d'autres mesures du FSE ou d'autres programmes, ainsi que par des ressources nationales et régionales.
Intermédiaires financiers	Dans le cadre du FSE, les intermédiaires financiers peuvent être des banques, commerciales ou coopératives, et des caisses d'épargne, ou bien des intermédiaires non bancaires comme des ONG, des fonds d'équité sociale, des intermédiaires spécialisés en microfinance et des organismes gouvernementaux. Les intermédiaires financiers peuvent également fournir des services d'aide au développement des entreprises.
Environnement propice	Il comprend les systèmes sociaux, fiscaux et réglementaires, la capacité administrative et les charges administratives du lieu de mise en œuvre du programme.

Figure 2.1: L'écosystème de la microfinance et les principaux acteurs de l'investissement à impact social



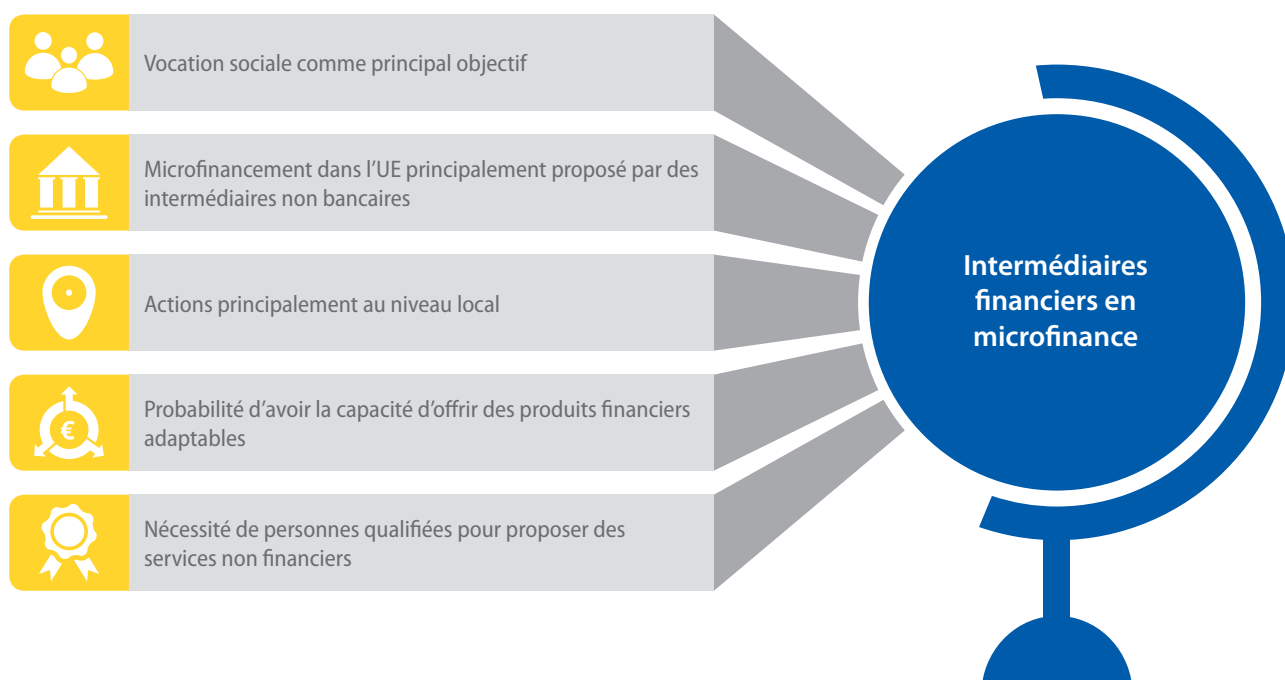


3. Intermédiaires financiers en microfinance

Les intermédiaires financiers dans le domaine social ont un double objectif englobant à la fois **vocation sociale** et **viabilité financière**. La vocation sociale renvoie principalement à l'aide apportée à des personnes et groupes pouvant être exclus des services bancaires classiques. Equilibrer vocation sociale et viabilité financière est un réel défi en microfinance. En général, le microfinancement implique des taux d'intérêt plus élevés du fait d'une plus grande importance, en proportion, des coûts de gestion et d'un risque de défaillance plus élevé.

Les intermédiaires financiers spécialisés en microfinance sont particulièrement adaptés pour répondre au mieux aux besoins sociaux et pour promouvoir des opérations financières à caractère social. Les prêteurs commerciaux traditionnels ne trouvent souvent pas rentable de proposer de petits prêts à des personnes à faibles revenus avec peu ou pas de garanties, ou à des projets à la viabilité financière limitée.

Figure 3.1: Caractéristiques des intermédiaires financiers du microfinance





Parmi les intermédiaires financiers, les **intermédiaires non bancaires**⁸ évoluent généralement dans des marchés où la pénétration des services financiers est faible et l'aide publique ou des tiers limitée. Ils développent des activités commerciales spécifiques en proposant également du microfinancement aux personnes socialement exclues.⁹ Ces intermédiaires peuvent être des ONG, des fonds d'équité sociale, des intermédiaires spécialisés en microfinance (institutions financières non bancaires), des organismes ou agences gouvernementales et des institutions financières de développement local. Le financement de groupes cibles non solvables ou socialement exclus ne représente qu'une petite partie des activités commerciales habituelles des banques commerciales, coopératives et caisses d'épargnes.

En microfinance, il est important de comprendre les besoins financiers spécifiques du groupe cible dans son contexte local. Par conséquent, les intermédiaires financiers **qui opèrent localement** peuvent établir des relations plus étroites avec les emprunteurs, leurs clients et leurs créditeurs, ainsi qu'avec les entreprises locales. Un contact direct est donc permis avec les micro-entreprises locales et les particuliers.¹⁰ Toutefois, les petits intermédiaires locaux ne sont pas toujours autonomes en financement. Ils doivent compter alors sur des subventions ou des contributions d'actionnaires et peuvent avoir tendance à financer des projets présentant de faibles rendements économiques.

En résumé, les produits de microfinance devraient être **adaptables** à divers besoins sociaux et à un environnement social changeant. Dans ce cadre, les intermédiaires financiers intéressés devraient être en mesure d'offrir des financements à moyen et à long terme à des projets qui peuvent comporter des risques plus élevés. En outre, le microcrédit peut être plus efficace lorsqu'il est accompagné par des services non-financiers tels que les **aides à l'entrepreneuriat**. Par conséquent, il pourrait être nécessaire de compléter le microfinancement fourni par les intermédiaires financiers par des services de conseils et des formations.

8 Contrairement aux banques, les intermédiaires non bancaires n'acceptent pas normalement de dépôts. Selon l'enquête 2014 sur la microfinance publiée par le Réseau européen de la microfinance, les ONG et les institutions financières non bancaires fournissent plus de 50% du microfinancement en Europe. Parmi les intermédiaires bancaires, les banques coopératives soutiennent davantage l'investissement social que les banques commerciales.

9 Fonds Européen d'Investissement (2012), *'Progress for Microfinance in Europe'* Working Paper 2012/13, EIF Research & Market Analysis.

10 En outre, les intermédiaires financiers opérant au niveau local ont un avantage dans le traitement des données personnelles du fait de la proximité physique entre la direction qui doit approuver les crédits et le destinataire de ces crédits (European Microfinance Network, 2014, *'Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013'*).



Box 3.1: Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits



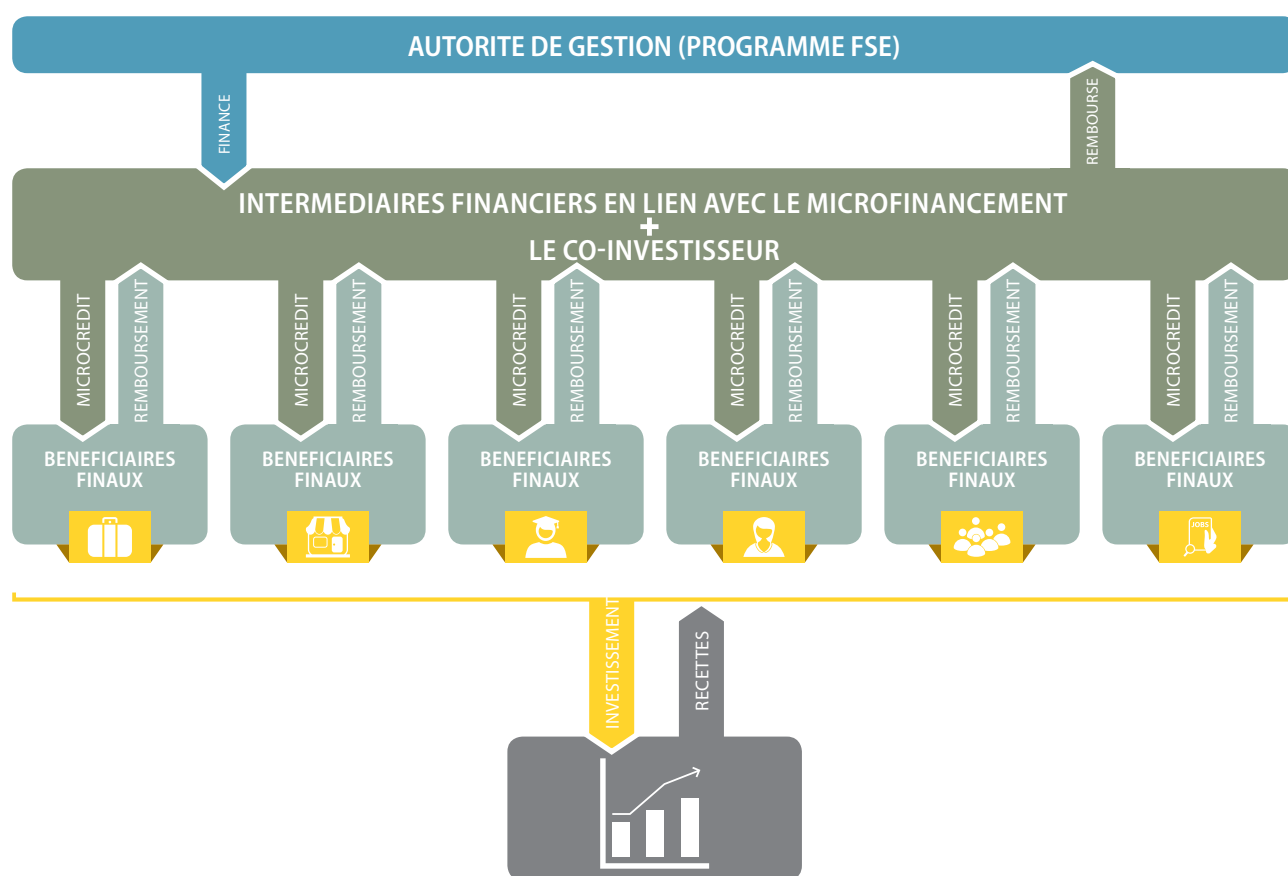
En 2011, la Commission Européenne a publié un Code européen de bonne conduite pour l'octroi de microcrédits, mis à jour en 2013 suite à une phase de tests. S'appuyant sur les meilleures pratiques reconnues dans le secteur de la microfinance, le Code offre un ensemble de normes en matière de gestion, de gouvernance, de gestion des risques, d'établissement de rapports et de relations avec les consommateurs et les investisseurs qui sont communes au secteur du microcrédit dans l'Union Européenne. Ces normes sont établies à l'avantage des clients, des investisseurs, des bailleurs de fonds, des propriétaires, des régulateurs et des organisations partenaires. Ce Code s'adresse aux fournisseurs de microcrédit non bancaires qui font des prêts allant jusqu'à 25 000 euros disponibles pour les micro-entrepreneurs ou les travailleurs indépendants. D'après le Code, les fournisseurs de microcrédits devraient:

- *Assurer des relations constantes et claires avec les bénéficiaires finaux et les investisseurs* en garantissant une information suffisante, en évitant le surendettement des clients, en garantissant la proximité avec la clientèle, en offrant des garanties sur le comportement du personnel et des institutions, en assurant la protection des données du bénéficiaire final, et en garantissant des relations avec les investisseurs;
- *Avoir une structure de gouvernance efficace*, en fournissant, par exemple, un plan d'entreprise, des comités de direction et conseils d'administration extérieurs, un cadre à la gestion des risques et d'audit interne;
- *Adopter des normes communes en matière d'élaboration des rapports d'activités*;
- *Mettre en œuvre un système d'information de gestion*, qui garantisse la fonctionnalité et l'évolutivité.

4. Produits de la microfinance

Dans l'Union Européenne, la microfinance consiste principalement en du microcrédit. Les **microcrédits**, qui sont des **prêts**¹¹ d'un montant inférieur à 25 000 euros, fournissent aux emprunteurs un financement en échange d'un remboursement de la somme principale, et de ses intérêts, sur la base de délais et de taux d'intérêt préétablis. Le schéma suivant illustre le fonctionnement des microcrédits et leurs principaux avantages.

Figure 4.1 : L'écosystème du microcrédit



PRINCIPAUX AVANTAGES

- 1 Administration simplifiée (commissions/frais de gestion limités).
- 2 Budgétisation facilitée par un calendrier de remboursement convenu.
- 3 Mécanisme de prêt bien compris, ce qui réduit le besoin d'aide et le risque de malentendus.
- 4 Le microcrédit préserve les fonds propres du bénéficiaire final car il n'y a aucun recours sur la propriété de la micro-entreprise.

¹¹ Selon le «Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire» (Commission Européenne, 2015), un prêt est « un accord par lequel le prêteur met à la disposition de l'emprunteur une somme d'argent convenue pour le délai convenu et en vertu duquel l'emprunteur est tenu de rembourser ladite somme dans le délai convenu » (Article 2(k) Règlement 966/2012).



En particulier, le microcrédit peut contribuer aux priorités d'investissement concernant les objectifs thématiques 8, 9 et 10:

	OT 8 – Emploi indépendant, entrepreneuriat et création d'entreprises ; Adaptation des travailleurs, des entreprises et des entrepreneurs au changement ; Accès à l'emploi pour les chômeurs et les inactifs.
	OT 9 – Promotion de l'entrepreneuriat social et insertion professionnelle dans des entreprises sociales ; Inclusion active et amélioration de l'employabilité ; Intégration de groupes marginalisés.
	OT 10 – Améliorer l'accès à l'éducation et à la formation tout au long de la vie ; Améliorer l'adéquation entre marché du travail d'un côté et système éducatif et formation de l'autre ; Faciliter la transition entre l'éducation et l'entrée sur le marché du travail.
Exemple¹²	Mikrokreditfonds, Allemagne: prête jusqu'à 20 000 euros à des jeunes entreprises et à des micro-entreprises, ciblant les migrants, l'entrepreneuriat féminin, et les entreprises offrant des places d'apprentissage. Créé en Janvier 2010 avec 60 millions d'euros provenant du FSE et 40 millions du Ministère fédéral de l'emploi et des affaires sociales, ce fonds avait pour objectif initial de distribuer 100 millions d'euros à travers 15 000 prêts distribués à la date butoir du 31 Décembre 2015. En Août 2015, les montants distribués se situaient aux alentours de 113 millions d'euros, pour un total de 18 800 prêts accordés d'une maturité moyenne de deux ans. Au total, les migrants ont reçu 41% des prêts et l'entrepreneuriat féminin 22%.

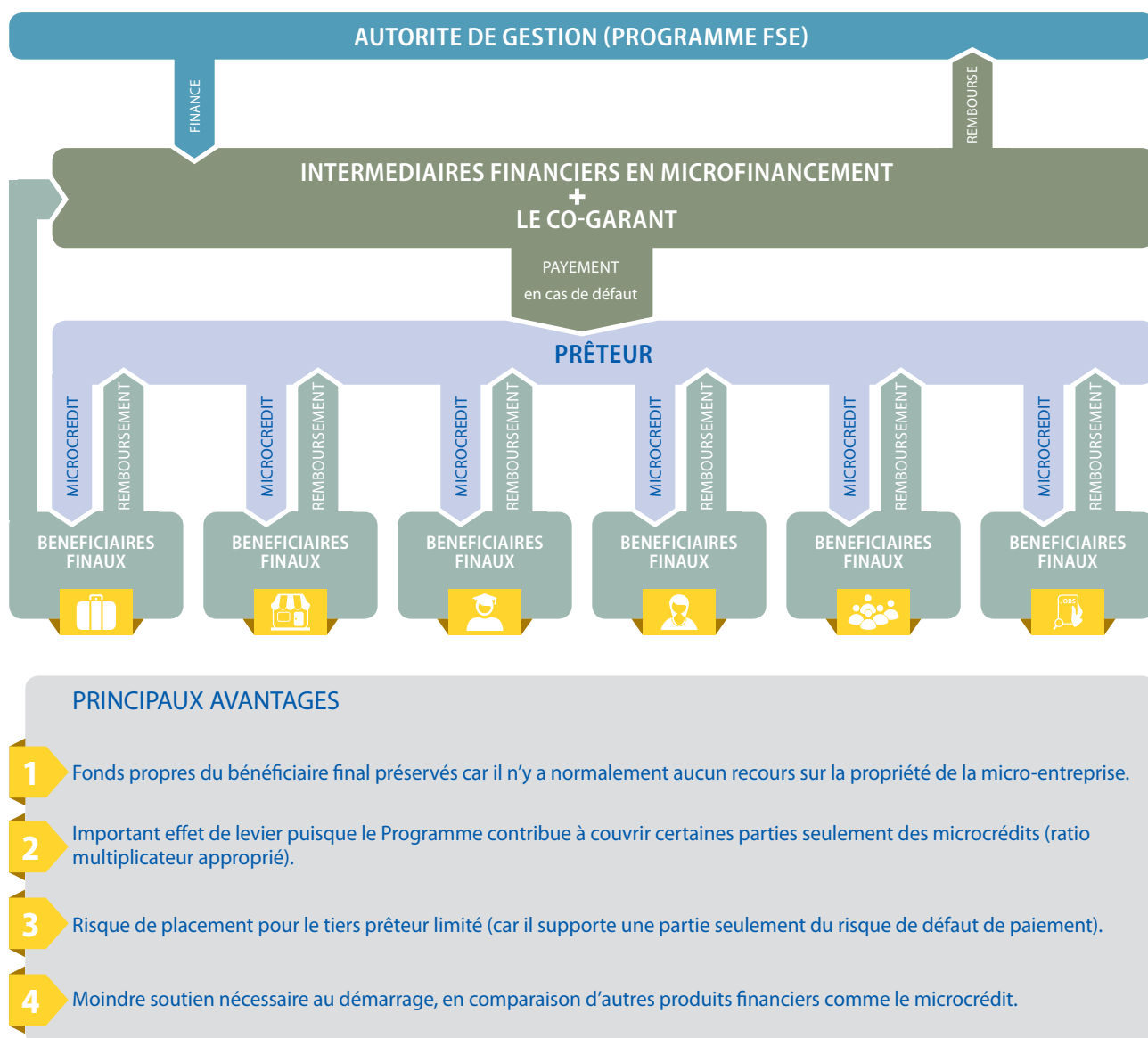
Une garantie, associé au microcrédit, protège les investisseurs de la défaillance d'un emprunteur dans le remboursement de sa dette.¹³ Il peut protéger une partie de l'investissement jusqu'à l'échéance. Les systèmes de garantie soutiennent l'accès au financement en assumant les risques que les institutions financières ne sont pas en mesure ou disposées à assumer. La figure suivante illustre le fonctionnement des garanties et leurs principaux avantages.

12 Plusieurs exemples et bonnes pratiques sont disponibles dans COPIE (2013), *'Designing microfinance operations in the EU – A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF'* (Concevoir des opérations de microfinance dans l'Union Européenne - Manuel pour construire et mettre en œuvre des programmes de soutien au microfinancement à l'aide du FSE, en anglais seulement). Le manuel illustre également comment concevoir des instruments de microfinance en mettant l'accent sur leur configuration opérationnelle (et non sur les règles du FSE).

13 Selon le « Document d'orientation destiné aux États membres relatif aux instruments financiers – Glossaire » (Commission Européenne, 2015), une garantie « un engagement écrit d'assumer la responsabilité de tout ou partie de la dette ou de l'obligation d'un tiers ou de l'exécution réussie de ses obligations par ledit tiers en cas d'événement qui déclenche ladite garantie, tel qu'un défaut de paiement sur un prêt » (Article 2(l) FR).



Figure 4.2 : L'écosystème de la garantie





En particulier, les garanties peuvent contribuer aux priorités d'investissement concernant les objectifs thématiques 8, 9 et 10:

	OT 8 – Emploi indépendant, entrepreneuriat et création d'entreprises; Accès à l'emploi pour les chômeurs et les inactifs.
	OT 9 – Promotion de l'entrepreneuriat social et insertion professionnelle dans des entreprises sociales ; Inclusion active et amélioration de l'employabilité; Intégration de groupes marginalisés.
	OT 10 – Améliorer l'accès à l'éducation et à la formation tout au long de la vie ; Améliorer l'adéquation entre marché du travail d'un côté et système éducatif et formation de l'autre; Faciliter la transition entre l'éducation et l'entrées sur le marché du travail.
Exemple	Fondo Garanzia FSE Marche, Italie: des garanties apportées par le FSE couvrant jusqu'à 50% d'insolvabilité ont contribué à la réduction du risque pris par les institutions financières proposant du microcrédit dans la promotion de l'entrepreneuriat. Des chômeurs et d'autres personnes défavorisées ont pu avoir accès aux ressources financières et aux formations nécessaires au démarrage de leur propre entreprise. Entre 2010 et 2015, un total de 867 microcrédits, associés à une garantie, ont été accordés. L'instrument financier a ainsi aidé au lancement de 691 nouvelles micro-entreprises créant 2,5 emplois en moyenne par prêt accordé.

5. Services d'aide au développement des entreprises

Les services d'aide au développement des entreprises peuvent inclure une aide technique, des formations, une assistance professionnelle et des conseils financiers. Ils ont pour objectif d'améliorer l'efficacité des instruments de microfinance. Le microfinancement doit parfois en outre être combiné à d'autres politiques, afin d'aider les bénéficiaires finaux à développer des activités génératrices de revenus durables. Différents produits de la microfinance peuvent être combinés ensemble, ou encore des microcrédits avec des subventions. L'apport de services d'aide au développement des entreprises et la complexité des investissements sociaux exigent des institutions de microfinance un éventail de compétences plus large que celui des opérateurs commerciaux traditionnels. Les objectifs et le type de services d'aide au développement des entreprises varient selon les besoins des bénéficiaires finaux.

Bénéficiaires finaux	Objectifs des services d'aide au développement des entreprises	Exemples de services d'aide au développement des entreprises
Chômeurs, migrants, femmes, étudiants 	- valoriser le capital humain, y compris les qualifications professionnelles - encourager l'inclusion sociale - aider à la création d'entreprises, de micro-entreprises et de start-up	- formation professionnelle et renforcement des capacités dans des activités génératrices de revenus - alphabétisation fonctionnelle - responsabilisation sociale - activité de conseil en gestion de la dette
Micro-entreprises 	pérennité des garanties - création de possibilités d'emploi - moins de dépendance vis-à-vis des financements publics	- développement de compétences professionnelles - parrainage de nouveaux entrepreneurs - gestion d'entreprise et gestion financière - activité de conseil en gestion de la dette
Personnes défavorisées 	susciter l'inclusion mettre en valeur le capital humain et/ou les qualifications professionnelles - améliorer l'accès à la protection sociale	- formation professionnelle dans des activités génératrices de revenus - responsabilisation sociale - activité de conseil en gestion de la dette



Fournir des services autres que financiers peut s'avérer coûteux pour les intermédiaires, en particulier lorsqu'ils sont de petite taille ou non-bancaires. Ils peuvent ainsi avoir besoin de travailler en réseau pour fournir des services de soutien à l'entrepreneuriat, qui peuvent être intégrés au microfinancement de différentes façons¹⁴:

Le modèle lié 	L'intermédiaire financier ne fournit pas directement de services d'aide au développement des entreprises mais s'associe à une autre structure. Ceci est valable notamment lorsque l'intermédiaire financier ne dispose pas lui-même des compétences non financières requises. Ce modèle met en lumière les coûts réels des services d'aide au développement des entreprises. Notons que dans cette configuration, l'intermédiaire financier a peu de contrôle sur la qualité des services proposés par la structure partenaire.
Le modèle parallèle 	Les services d'aide au développement des entreprises et les services financiers bien que gérés séparément sont proposés par la même structure. Le personnel est spécialisé et a un contrôle direct sur chaque service rendu. Une gestion parallèle, et distincte, peut toutefois augmenter les coûts financiers et administratifs.
Le modèle unifié 	Les services d'aide au développement des entreprises et les services financiers sont intégrés en un produit hybride fourni par le même personnel. S'il est bien intégré, ce modèle peut être moins onéreux pour les intermédiaires financiers car un seul et même référent fournit l'ensemble des services au bénéficiaire final.

14 L. Flores and P. Serres (2009), 'Microfinance and non-financial services: an impossible marriage', dans 'What balance between financial sustainability and social issues in the microfinance sector?', Private Sector & Development, Issue 3, September 2009.

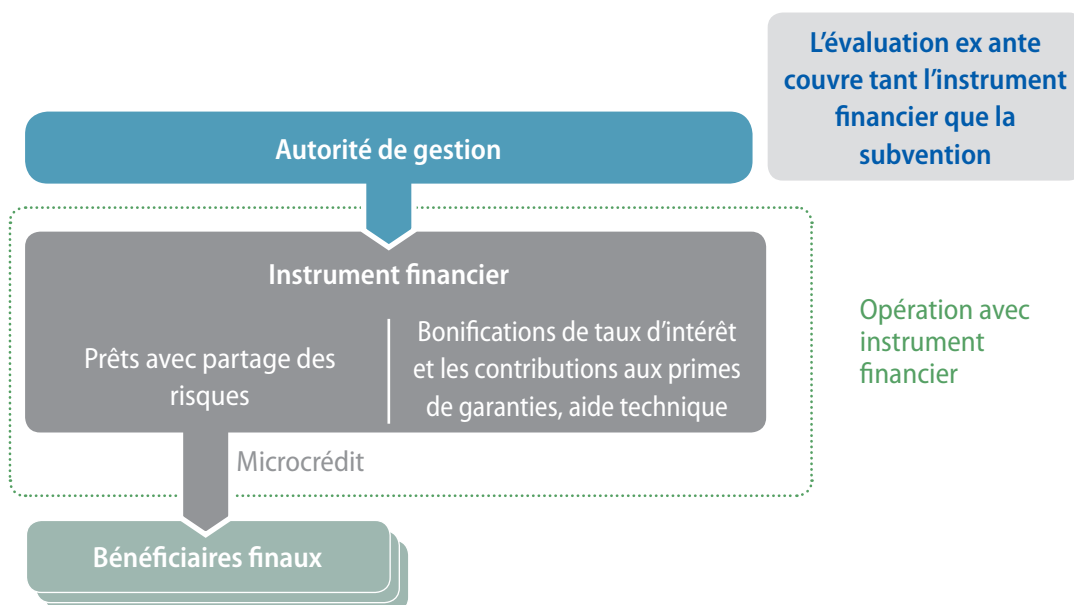
6. Combinaison de mesures de soutien

Le cadre législatif des Fonds ESI pour la période de programmation 2014-2020 détaille les conditions dans lesquelles les instruments financiers peuvent être combinés avec d'autres formes de soutien¹⁵, subventions ou autres instruments financiers, au sein d'un seul ou de plusieurs programmes européens. De manière générale, associer la microfinance à d'autres formes de soutien financier peut accroître l'efficacité des mesures de soutien et répondre aux besoins d'une plus grande variété de bénéficiaires finaux. Deux types d'association peuvent être identifiés:¹⁶

a) Combinaison des mesures de soutien dans une seule opération financière (opération simple)

Le soutien non financier et d'autres formes de soutien prévues (dont le soutien technique à la mise en œuvre de l'instrument, les bonifications de taux d'intérêt et les contributions aux primes de garanties) ainsi que l'instrument financier auquel ils sont associés font partie d'une même opération, cofinancée par un Fonds ESI sous un axe prioritaire d'un programme FESI. Les autres formes de soutien sont apportées soit par le gestionnaire du fonds ou, dans des cas particuliers¹⁷, par l'autorité de gestion elle-même. Le soutien est fourni au profit des bénéficiaires finaux mais n'est pas directement versé à ces derniers.

Figure 6.1: Combinaison des mesures de soutien dans une seule opération financière



Note: figure adaptée de 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', p. 6, Commission Européenne (2015).

15 Règlement 1303/2013 « RPDC » Article 37(7), (8), (9), Article 42(1), Article 65(11).

16 Commission Européenne (2015), 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support'.

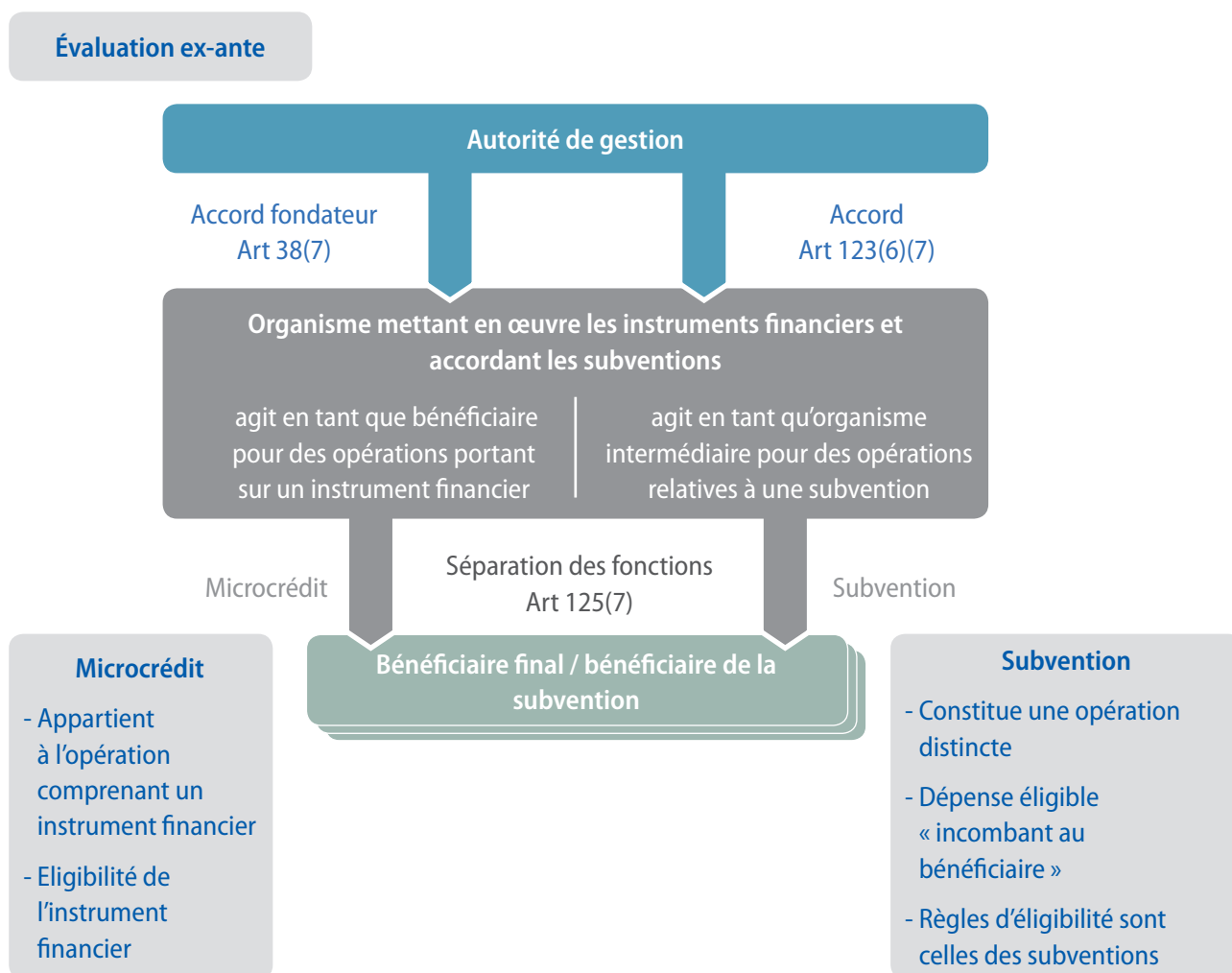
17 Instruments financiers implémentés conformément à l'Article 38(4)(c).



b) Combinaison des mesures (de soutien) au niveau du bénéficiaire final (au moyen de deux opérations séparées)

Le soutien d'un instrument financier et celui d'un autre programme ou priorité de Fonds ESI ou d'un autre instrument financé par l'UE peuvent être combinés au niveau du bénéficiaire final. Dans ce cas, la subvention, ou toute autre forme d'aide, ne participe pas de l'opération qui comprend les instruments financiers. La combinaison d'un soutien d'un instrument financier et d'une subvention, ou toute autre forme d'aide, provenant d'une autre priorité, programme ou instrument, intervient par l'intermédiaire de deux opérations séparées, chacune ayant des dépenses éligibles distinctes.

Figure 6.2 : Combinaison des mesures (de soutien) au niveau du bénéficiaire final (au moyen de deux opérations séparées)



Note: figure adaptée de 'Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support', p.11, Commission Européenne (2015).

Deux programmes européens offrent des produits de microfinance à destination de groupes ciblés par le FSE. Ces produits peuvent être combinés à des instruments financiers dans le cadre du FSE.

**EaSI -
Microfinance et
Entrepreneuriat
Social**



Le troisième axe du Programme de l'UE pour l'emploi et l'innovation sociale (EaSI) a pour objectif:

- D'accroître l'accès et la disponibilité du microfinancement pour les personnes ou groupes vulnérables qui souhaitent créer ou développer des entreprises et des micro-entreprises;
- De renforcer la capacité institutionnelle des fournisseurs de microcrédit;
- De soutenir le développement des entreprises sociales, notamment en facilitant l'accès au financement.

Deux produits financiers sont proposés aux institutions publiques et privées: les instruments financiers d'une part, qui comprennent des prêts et des fonds propres et, d'autre part, la garantie EaSI qui fournit des garanties plafonnées et des contre-garanties couvrant des portefeuilles de prêts dans le secteur de la microfinance et de l'entrepreneuriat social.

Les instruments financiers du FSE peuvent être renforcés par l'axe Microfinance et Entrepreneuriat social de l'EaSI à travers:

- Davantage de ressources générant de nouvelles possibilités d'emploi indépendant pour les chômeurs et les personnes non solvables;
- De nouveaux instruments financiers qui augmentent la capacité institutionnelle des intermédiaires financiers assurant du microfinancement répondant aux besoins sociaux;
- Davantage de ressources financières pour la création d'entreprise sociale ainsi que leur développement.

L'axe Microfinance et Entrepreneuriat social de l'EaSI est donc particulièrement approprié aux objectifs thématiques 8 et 9.

**Prêts Erasmus+
pour les masters**

Géré par le Fonds européen d'investissement, ce mécanisme de garantie de prêt améliore l'accès au financement d'étudiants qui suivent un diplôme de master dans un autre pays Erasmus +, quelle que soit leur origine sociale. Cet instrument permet notamment de lutter contre les déficits de qualifications en Europe. Le taux d'intérêt pour les prêts est inférieur aux taux du marché, dans la mesure où l'intermédiaire financier transmet au bénéficiaire final l'avantage lié à la garantie européenne. En outre, le prêt n'a pas de garantie et les modalités de remboursement incluent une « période de grâce » d'un an après l'achèvement des études avant remboursement et une période supplémentaire d'un an de « vacance de paiement » qui peut être activée durant toute la durée du prêt. Les instruments financiers mis à disposition par le FSE peuvent en outre être améliorés par le programme Erasmus+ à travers:

- Davantage de ressources financières pour les étudiants de l'enseignement supérieur qui souhaitent étudier à l'étranger pour leur Master;
- Le développement du capital humain, avec de meilleures possibilités d'emploi pour les étudiants.

De ce fait le programme Erasmus+ est particulièrement approprié pour promouvoir l'objectif thématique 10.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

