

Au milieu des commerçants habituellement installés le mardi sur le marché d'Auzances, dans la Creuse, une nouvelle camionnette a fait son apparition il y a un peu plus d'un an. Vincent Sellier, conseiller de l'Adie, va à la rencontre des habitants pour participer au développement du microcrédit en zone rurale. **Reportage.**



## L'Adie, prêteur d'espoir en milieu rural

« **C**ertaines personnes ont des mains en or, du dynamisme, du talent. » Ces biens précieux, alliés à une capacité à créer et à entreprendre, « *il ne faut pas les freiner, mais les valoriser* », insiste Vincent Sellier, conseiller de l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique). À Auzances, installé en face du camion de Jacqueline, qui vient de Charente-Maritime faire une tournée sur les marchés creusois pour vendre des produits de la mer, Vincent Sellier a maintenant fait sa place. Il y a un an, il était presque perçu comme un intrus et il lui a fallu un peu de temps pour se faire accepter, pour « *se confondre avec les autres commerçants. Maintenant, je pense faire partie du paysage.* » Il est présent chaque mardi ici (les autres jours sur différentes places de marché du sud du département, son terrain d'action) dans son agence mobile. Parce qu'il veut « *être proche des gens, là où l'on ne nous attend pas* » pour déployer le microcrédit en milieu rural. « *Cette notion de proximité est essentielle pour l'approche du territoire, pour s'imprégner du dynamisme économique. Rien ne vaut le contact terrain.* »

Ayant décidé qu'on ne prêtait pas qu'aux riches, l'Adie, créée en 1989, a lancé le microcrédit en France (voir hors-texte). Plutôt

concentrée en milieu urbain, l'association a souhaité étendre son activité en zone rurale. Clientèle ciblée : les personnes souhaitant créer, maintenir ou développer une activité génératrice de revenus, sous forme indépendante ou salariée, et ayant un besoin de crédit non couvert par les établissements bancaires traditionnels. Pour ce faire, l'association passe par une phase d'expérimentation sur trois ans (2007-2009) et sur trois régions (Auvergne, Limousin et Poitou-Charentes), qui répond au nom de Padre (Pilote Adie de développement rural économique), soutenue notamment par la MSA. Sa méthode : aller au devant des clients potentiels car il n'est pas toujours simple pour eux de se déplacer. D'où l'idée de cette agence mobile en Creuse (une autre circule dans le Cantal).

### Un prêt pour développer mon activité d'accueil

« L'Adie est implantée depuis 1998 dans le Limousin », précise Vincent Sellier. Mais, en Creuse, environ cinq microcrédits étaient accordés chaque année jusqu'à l'arrivée du programme « Padre ». Pour rencontrer l'association, le client allait à Brive ou à Limoges ou, s'il pouvait attendre la permanence mensuelle à Guéret, y programmait un rendez-vous.



© Gilles Bellet

« Aujourd'hui la donne a changé. 43 personnes ont été financées dans le département en 2008, et 35 rien que sur les trois premiers mois de 2009. » L'agence mobile semble donc faire mouche et les clients se multiplient... Françoise Berthomier est l'une de ces clientes. Installée en agriculture depuis

quatre ans, elle a lancé sa table d'hôtes il y a deux ans, dans une ancienne étable qu'elle a aménagée. La tourte à la pintade attend les convives, les pommes de terre patientent sur la cuisinière pour être servies avec le poulet fermier, les meringues maison viennent de sortir du four ; chez elle, Françoise propose des produits de son élevage de volailles et reçoit en toute convivialité.

Couturière de métier, puis salariée dans une boulangerie, elle a finalement franchi le pas et fait un autre choix de vie, peu après son installation à Chard, près d'Auzances. À cette époque, elle avalait les kilomètres pour rejoindre son travail et consacrait une partie importante de son budget à la garde des enfants. « Je suis passionnée de cuisine. Je voulais faire déguster mes produits, et puis on avait envie d'accueillir. » Avant de s'installer, Françoise a repris le chemin des études, à 39 ans, pour obtenir un Bepa. « Nous sommes partis de rien, tout était à faire. » Le couple a opté pour une agriculture à taille humaine ; pas d'investissement lourd, ni de gros emprunts contractés sur de longues périodes auprès des banques. « Aucune prime non plus, mais comme ça je fais ce que je veux de mes terres, sans contraintes supplémentaires. » Pour atteindre son rêve, elle a mis la main à la pâte, se faisant aussi carreleur, peintre... en menant de front son métier d'éleveuse et sa table d'hôtes. « On en a bavé pour en arriver là. Beaucoup de travaux ont été néces- ➔

## Deux questions à ...

■ Outre les agences mobiles, vous vous appuyez sur des animateurs et des promoteurs dans d'autres territoires. Comme cela fonctionne-t-il ?

*Nos clients sont nos meilleurs prescripteurs. Nous nous appuyons sur certains d'entre eux, bien immergés dans la vie locale, pour constituer des réseaux de promoteurs afin de toucher des personnes susceptibles de recourir au microcrédit, dans le Cantal et le Poitou. Parmi ces promoteurs : un agent commercial en véhicules agricoles ou un créateur de gîte rural par exemple. Ils bénéficient d'une rétribution pour chaque nouveau client. Ce réseau est coordonné par un animateur, autour d'un point relais Adie. Le démarrage a été lent car, au départ, nous avions peu de clients sur ces zones ; aujourd'hui, l'intégration territoriale et le bouche à oreille actif produisent leurs effets. Dans le Cantal, on enregistre maintenant autant d'activité en terme de prêts que dans la Creuse.*

## Thomas Tignon, responsable opérationnel du programme Padre

■ La pérennisation de ce programme expérimental est-elle d'ores et déjà à l'ordre du jour ?

*En raison des résultats positifs enregistrés, le développement de ce modèle est souhaité. Nous pensons à la couverture de zones rurales telles que l'Ardèche ou la Lozère, ou à celle de la Lorraine où la désindustrialisation est forte et les besoins de financement peuvent se révéler nécessaires pour le maintien ou la création d'activités. Un pré-requis à cet élargissement sera le soutien des collectivités territoriales et des élus. Dans le cadre de cette expérimentation, nous avons aussi voulu offrir une gamme plus variée de produits, mieux adaptés à la clientèle. Cette diversité est appréciée et elle sera étendue à l'ensemble du réseau Adie à partir du 1<sup>er</sup> juin 2009.*



© Gildas Bellet



© Gildas Bellet

Françoise Berthomier, couturière de métier, a fait un autre choix de vie ; passionnée de cuisine, elle est aujourd'hui agricultrice et a créé sa table d'hôtes.

➤ *saires et des mises aux normes étaient exigées ; la création d'un premier laboratoire pour tuer les bêtes, d'un autre laboratoire pour la transformation de la viande.* ». Un recours à l'emprunt s'est révélé incontournable. D'où le contact avec l'Adie, qu'elle a connu par l'intermédiaire de son conseiller technique agricole. « *Je lui ai exposé mes difficultés et mon besoin de fonds* ». Grâce à ce coup de pouce, Françoise a pu disposer d'un prêt de 3.500 € en quelques jours et continuer ainsi de développer, peu à peu, son activité d'accueil. Aujourd'hui, elle annonce une centaine de couverts pour les mois d'été, souvent pour des repas de famille, avec une clientèle de pays – « *mais le rayon commence à s'élargir, grâce au bouche à oreille* ». Pour l'avenir, d'accueil il est toujours question, car Françoise a maintenant le projet de créer des chambres d'hôtes.

## « Un coup de pouce pour des projets variés, agricoles ou non »

### « Faire crédit est un acte fort »

Ce coup de pouce, d'autres entrepreneurs en ont bénéficié sur le territoire, et pour des projets variés, dans le milieu agricole ou non : maraîchage bio, maçonnerie, électricité, fabrication et relooking de meubles, augmentation d'un cheptel de chèvres, production de plants bio dans une micro-pépinière, services à la personne, élevage de chiens... Si le circuit d'accès au microcrédit est relativement simple et court (l'argent peut être débloqué quatre ou cinq jours après l'acceptation du dossier), il ne se fait pas sans contrepartie. « *Faire*

*crédit est un acte fort*, souligne Vincent Sellier. Le mot vient du latin *credere* (croire) – à la personne de me prouver que je ne me suis pas trompé en croyant en elle. » D'où une relation

interpersonnelle qui parie sur la confiance. « *C'est une approche complètement différente de celle de la banque. Nous nous intéressons d'abord à la personne, à son parcours, à ce qu'elle a fait. Nous analysons son rapport à l'argent, son attitude en matière de gestion de budget, sa "débrouillardise", sa faculté de nouer*

*des contacts.* » Les garanties ? Le conseiller réalise une enquête de réputation (il prend contact par téléphone avec quelques personnes dont les coordonnées lui ont été communiquées par l'emprunteur) : « *un coup de fil à l'entourage, au conseiller bancaire me permet de valider le sentiment de confiance né à l'issue de l'entretien* ». Un tiers doit en outre se porter caution, à hauteur de 50 % du montant du prêt. Celui-ci est d'un montant maximum de 5.500 €, fonction bien entendu de la capacité de remboursement du client (le taux d'intérêt est similaire à celui pratiqué par les banques).

« *Certains viennent avec des projets cadrés, d'autres seulement avec des idées – dans ce cas, je les oriente*, poursuit Vincent Sellier. À l'Adie, l'accompagnement des créateurs financés est dévolu à des bénévoles qui apportent soutien – commercial, administratif... – et conseil gratuit. Cet accompagnement est très important pour la pérennisation des entreprises. » Un réseau à développer dans la Creuse, avis aux amateurs !

Gildas Bellet

### → Repères

L'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) a été créée en 1989 par Maria Nowak. Depuis sa création, plus de 55.000 entreprises ont été financées, générant plus de 66.000 emplois. 12.824 microcrédits ont été octroyés en 2008. Le taux de pérennité des entreprises financées (64 % après 2 ans d'existence et 54 % après 3 ans) est identique à celui constaté au niveau national pour les entreprises individuelles. Au plan national, l'Adie organisera du 2 au 6 juin 2009 la 4<sup>e</sup> édition de la Semaine du microcrédit pour mieux le faire connaître au grand public.

En savoir plus

[www.adie.org](http://www.adie.org)