



Leçons d'innovation sociale des micro-angels - étude de cas de l'entrepreneuriat institutionnel du mouvement des CIGALES en France

Arvind ASHTA ^a, Glòria ESTAPÉ-DUBREUIL ^b, Jean-Pierre HÉDOU ^c, Stéphan BOURCIEU ^d

^a Chaire Banque Populaire en Microfinance, Groupe ESC Dijon Bourgogne, France.

^b Universitat Autònoma de Barcelona, Espagne.

^c Association CIGALES de Bourgogne, France

^d Groupe ESC Dijon Bourgogne, France.

Résumé

Les micro-entrepreneurs peuvent accroître leur capacité à s'endetter en prenant en même temps des participations, respectant ainsi des ratios de prudence et réduisant le stress. La micro-prise de participation a démarré en France en 1983 sous l'impulsion d'un mouvement socialement innovant, connu sous le nom de CIGALES. Nous envisageons l'évolution du mouvement des CIGALES sous un angle institutionnel, afin de comprendre comment ces clubs de micro-angels se sont multipliés, mais aussi pourquoi le mouvement n'a pas grandi plus vite et de façon plus globale. Nos résultats suggèrent que l'innovation "catalytique" exige non seulement de l'entrepreneur institutionnel qu'il collabore avec d'autres institutions complémentaires, mais aussi qu'il crée ces mêmes institutions. Les barrières à ce mouvement sont à la fois liées à des valeurs internes et aux contraintes institutionnelles externes. La compréhension de ce mouvement pourrait être utile aux efforts de développement à venir.

Introduction

Le présent papier traite d'une question académique répondant à deux paradoxes. Le premier est que, dans le monde en voie de développement, le microcrédit s'est développé de façon énorme, mais pas la micro-prise de participation. Le second est que, dans le monde en voie de développement, le capital-risque et les bonnes fées des affaires se sont multipliés, pas les micro-angels.

Concernant le premier paradoxe, en parallèle, le microcrédit, c'est-à-dire le fait de prêter de petites sommes à des gens pauvres, croît en moyenne de 30% par an (et même 10% pendant la crise économique). Le mouvement a débuté au début des années 1970 et, aujourd'hui, il y a plus de 205 millions de micro-emprunteurs à travers le monde. Le mouvement a un attrait social élevé car les gens pensent que ces prêts sont consentis principalement pour financer des micro-entreprises productives. Nombre de ces emprunteurs ont contracté trois ou quatre prêts en même temps auprès de prêteurs différents, d'où des problèmes de surendettement, de stress et, occasionnellement, des suicides. L'un des moyens par lequel les micro-entrepreneurs peuvent accroître leur capacité à s'endetter est de prendre des participations en parallèle, respectant ainsi des ratios de prudence. Mais la micro-prise de participation n'est pas développée dans la plupart des pays en voie de développement.

Concernant le second paradoxe, dans le monde développé, ces cinquante dernières années nous avons vu la croissance rampante du capital-investissement, du capital-risque et des bonnes fées des affaires. L'objectif du capital-investissement est de trouver des entreprises mal évaluées et de les acheter bon marché, de leur ajouter de la valeur et de les revendre. Toutefois, il semble qu'il y ait un ticket d'entrée minimal en-deçà duquel les bonnes fées des affaires "marchent sur des œufs". Cela signifie que pour des entreprises très petites ou des micro-entreprises, les entrepreneurs peuvent uniquement compter sur leurs propres économies ou sur le capital de proximité (famille et amis). Ces investissements de capital de proximité sont également en pleine croissance. La question est la suivante : qu'est-ce qui empêche les bonnes fées des affaires de fournir de l'argent aux très petites entreprises ?

En conclusion de ces deux paradoxes, notre question est donc : si la micro-entreprise est si essentielle à la santé d'une économie, pourquoi la micro-prise de participation ne décolle-t-elle pas ? Dans le présent papier,