



Association pour le Droit à l'Initiative Economique
4 boulevard Poissonnière
75 009 Paris

Atelier : Le secteur informel

L'Adie travaille auprès des gens du voyage depuis 1990. Mais la méthodologie d'action aujourd'hui a beaucoup évolué pour arriver à des résultats encourageants actuellement. L'Adie s'est dès le début intéressé à ce public car la plupart des voyageurs exercent, dans des conditions précaires, des activités relevant du travail indépendant.

Spécificité des Gens du Voyage

Les voyageurs s'investissent dans une relativement grande diversité d'activités économiques, mais qui se caractérisent toutes par certains principes :

- Elles leur permettent d'être indépendant, de toucher directement les revenus de leur travail, de travailler en plein air et d'être libres de leurs mouvements,
- Elles impliquent une mobilité et ne nécessitent pas de gros moyens matériels, afin d'être compatibles avec le voyage,
- Elles relèvent souvent d'une même méthode commerciale : la chine, capacité à trouver des opportunités commerciales sur différents départements en se déplaçant.

La plupart des activités des gens du voyage ont une très faible rentabilité et constituent souvent des revenus de complément aux minimas sociaux. Elles sont soumises à une forte concurrence (vente sur les marchés, récupération de ferrailles...), fréquemment saisonnière et souvent en dessous de la taille critique nécessaire à leur viabilité. En finançant ces activités, l'Adie permettait donc leur poursuite (réparation ou remplacement du véhicule qui avait cassé, reconstitution du stock,...) ou leur développement (accroissement du stock, diversification de l'activité,...).

Durant les deux premières phases de l'action, un grand nombre d'activités financées n'étaient cependant pas déclarées faute de trouver leur place dans les dispositifs légaux. L'évolution du contexte législatif a cependant fortement influé sur le contenu de l'action. D'un côté, le développement des contrôles sur les marchés ou pour le porte-à-porte a poussé de nombreux voyageurs à prendre un registre. De l'autre, la création du régime micro et les possibilités de cumul du RMI et d'une activité ont rendu possible la régularisation des activités. L'Adie a ainsi été amenée à développer un volet d'accompagnement à la régularisation des activités.

Ce poids de l'environnement législatif est encore plus fort localement. Ainsi, l'existence d'aides financières, la gestion plus ou moins souple du RMI et les modalités de démarche administrative (les exigences pour l'ACCRES varient par exemple d'un département à l'autre) vont plus ou moins faciliter la mise en oeuvre d'actions d'officialisations.

Spécificité de l'Action

Des structures spécifiques d'accueil et d'accompagnement social des Gens du Voyage existent un peu partout en France. Ce sont souvent le seul contact que les Gens du Voyage ont avec le monde gadgé (non-voyageur) et ceux-ci ne sollicitent pas ou très peu les partenaires traditionnels de l'Adie. Elles ont par ailleurs souvent développé des actions dans le champ de l'insertion par l'économique. L'ADIE a donc eu une démarche volontariste pour se rapprocher de ces structures.

Deux modes de collaboration avec les partenaires se sont développés.

Prescription directe

Avec certains partenaires, nous travaillons sur de la prescription directe uniquement sur la question du financement de la création d'entreprise. Ce type de partenariat donne des résultats en terme de transformation des contacts très bons (de l'ordre de 100%), mais ces résultats sont très certainement dus au fait que le partenaire filtre les personnes qu'il nous envoie et que l'information sur nos possibilités de financement circule peu.

Les permanences

La prise d'un registre des métiers ou du commerce nécessite de pouvoir faire face aux obligations administratives que cela implique. Or le fort taux d'analphabétisme des gens du voyage ne leur permet que rarement d'être complètement autonome dans ces démarches. Un appui en terme d'information sur les dispositifs et d'accompagnement dans les démarches est donc indispensable.

Des permanences se sont donc développées autour de 4 grands thèmes : l'information sur la création d'entreprise, l'accompagnement individuel à la création (demande ACCRES, démarche d'inscription) le suivi post création (suivi des cotisations sociales, déclarations de RMI et d'impôts...) et le financement de la création d'entreprise.

Ces permanences nous permettent de toucher un grand nombre de voyageurs aussi bien sur la partie accompagnement / suivi que sur le financement. De plus ce type de permanence nous permet de financer des personnes déjà immatriculées ayant un besoin de financement.

Les permanences d'accompagnement à la prise de registre sont donc à l'origine de la forte croissance de notre activité. Si elles nécessitent de passer plus de temps avec les voyageurs, elles permettent de toucher un public nouveau (y compris non connu des partenaires) qui n'aurait pas sollicité de prêts sinon. Elles supposent par contre de travailler aussi avec un public qui ne sollicitera pas nécessairement un prêt.

Un financement progressif

Les Gens du Voyage cherchent le plus souvent la satisfaction de leurs intérêts immédiats et ils voient les choses à court terme. Ainsi, certains sont prêts à emprunter 5000 € pour changer le véhicule et pouvoir voyager, sans nécessairement s'assurer qu'ils pourront rembourser.

Aussi afin de limiter le risque et de développer un travail de moyen terme avec les gens du voyage, le premier prêt a été limité à 1 000 €, le 2^o à 2 000 € et le 3^o à 3 500 €. L'approche est alors basée beaucoup plus sur la confiance que l'on peut accorder à la personne et sur la gestion de son budget familiale.

Fin 2004, 1 649 prêts avaient ainsi été octroyés à 1 145 gens du voyage. Le taux de remboursement est identique au taux de l'Adie sur l'ensemble du public. Mais ce public prend une part croissante au sein de l'Adie, ainsi environ 10% des emprunteurs annuels de l'Adie sont des gens du voyage.

Enseignement et Perspectives

L'un des enseignements majeurs est l'importance du partenaire. C'est grâce à lui que s'établit le lien de confiance nécessaire à la qualité du remboursement. De plus son adhésion à notre méthodologie de travail et son association dans la régularisation des activités informelles permettra d'atteindre les familles et ainsi des volumes significatifs.

La place de la famille est aussi très importante dans la recommandation de la personne. Ainsi, son engagement moral dans le prêt et la possibilité que d'autres personnes de la famille veuillent emprunter est un moyen de pression fort et efficace sur bon remboursements des prêts et leur recouvrement.

Cependant si notre réflexion en terme d'outils et de progressivité se heurte à des logiques d'utilisation. Il ne nous est par possible actuellement avec ses outils de financer des véhicules. Certains prêts s'apparentent à des prêts de soudure durant la période hivernale. Aussi afin de dépasser ses limites, un travail sur une épargne préalable est nécessaire.

Enfin l'impact reste à affiner. Plus des 3/4 des activités sont régularisées et on constate très peu d'arrêt d'activité. Mais l'impact économique reste difficilement perceptible. Ainsi notre action a un impact essentiellement social : permettre au jeune de prendre une certaine indépendance vis à vis de la famille, avoir un statut social reconnu par la société... Cependant nous manquons encore de critères tangibles permettant de mesurer mieux cet impact.