



# Impact de l'action de l'Adie auprès des gens du voyage

Enquête qualitative  
auprès de 101 personnes



Photographies d'Éric Roset

*Réalisation : Hélène Frétigné*

**Janvier 2008**

## Remerciements

Un grand merci aux créateurs et voyageurs. Merci d'avoir pris le temps de nous rencontrer, de nous parler.

Merci aux équipes de l'ARTAG, de l'ADGVE et de l'AMAV de nous avoir chaleureusement accueillies dans leurs locaux. De même, merci aux équipes des antennes Adie de Lyon, Vénissieux, Vaulx-en-Velin, Laval et Lille pour leur accueil lors de nos déplacements et pour leur bonne humeur.

Merci, pour leurs analyses de la situation, à Agathe Laporte, Emmanuelle Hourdier, Soucithra Rollin et Jamila Aberkane, fers de lance de l'action de l'Adie auprès des Gens du Voyage.

Merci à toute l'antenne de Lormont, sans qui rien n'aurait été possible. Par ordre d'apparitions au petit matin, pour qu'il n'y ait pas de jaloux : Marion, Isabelle, Agnès, Frédéric, Régis, Rihane, Grégoire, Michaël, Christine, Damien, Odile et Jean-Marc.

Enfin, merci à Sandrine. A l'origine de cette étude, c'est toi aussi qui en sera la gardienne.

# Sommaire

<b><u>L’ACTION DE L’ADIE AUPRÈS DES GDV</u></b>	<b>6</b>
<b>UNE MÉTHODOLOGIE D’INTERVENTION SPÉCIFIQUE</b>	<b>6</b>
<b>LE TRAVAIL EN PARTENARIAT AVEC LES ASSOCIATIONS LOCALES</b>	<b>7</b>
<b>BILAN CHIFFRÉ 2007</b>	<b>8</b>
<b><u>LE PUBLIC ET SES ACTIVITÉS</u></b>	<b>10</b>
<b>LE PROFIL DES GDV</b>	<b>10</b>
<b>ACTIVITÉS FINANCÉES</b>	<b>12</b>
<b><u>L’IMPACT DE L’ACTION DE L’ADIE</u></b>	<b>15</b>
<b>L’OFFICIALISATION DES ACTIVITÉS</b>	<b>15</b>
SORTIR DE L’INFORMEL	15
LES MOTIVATIONS À LA BASE DE L’OFFICIALISATION	16
<b>ÉVOLUTION DE LA SITUATION DES ENTREPRISES CRÉÉES</b>	<b>17</b>
LA PÉRENNITÉ DES ENTREPRISES CRÉÉES	17
LES RAISONS À LA CESSATION D’ACTIVITÉ	17
LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES DANS L’ACTIVITÉ	18
<b>ÉVOLUTION DE LA SITUATION DES CRÉATEURS</b>	<b>22</b>
SITUATION ÉCONOMIQUE	22
SITUATION SOCIO-PROFESSIONNELLE	25
<b>SATISFACTION DES GDV SUR L’ADIE</b>	<b>27</b>
L’INDISPENSABILITÉ DE L’ADIE	27
AVANTAGES IDENTIFIÉS DE L’ADIE	28
INCONVÉNIENTS IDENTIFIÉS DE L’ADIE	29
<b><u>RECOMMANDATIONS POUR LA POURSUITE DE L’ACTION</u></b>	<b>31</b>

# OBJECTIFS ET CADRE DE L'ETUDE

## Le public concerné

L'Adie s'est intéressée aux Gens du Voyage (GDV) dès sa création.

En termes de public, les gens du voyage ne constituent pas un groupe culturel homogène. Sous la dénomination assez générale de « gens du voyage » on regroupe ainsi les Tsiganes (les plus nombreux), les Yéniches et les Forains. Puis, on distinguera à l'intérieur même de la culture tsigane de nombreux sous-groupes culturels : les Rom, les Manouches et Sinti (plus présents dans l'Ouest) et les Gitans (plutôt dans le Sud).

L'appellation « gens du voyage » met de côté les références à l'origine ethnique et culturelle que comportent des termes comme « tsiganes, roms, gitans, manouches » pour se focaliser sur le mode de vie particulier que mène une partie de la population française. Cette expression, aux contours flous, fait référence à un élément constitutif de l'identité : le voyage. C'est pourquoi tout au long de cette étude, nous préférons utiliser cette expression plutôt qu'une autre.

L'intervention de l'Adie en direction de ce public, repose sur ce double constat :

- La plupart des voyageurs exercent, dans des conditions précaires, des activités relevant du travail indépendant.
- Plus que tout autre, le voyageur est exclu des systèmes de crédit. Or c'est l'objectif même de l'Adie que de permettre à des personnes ayant un projet d'activité d'accéder au crédit.

Les GDV sont ainsi au cœur de la cible de l'Adie. En Ile de France, l'Adie travaille depuis 1990 auprès des Gens du Voyage, ce qui a permis d'affiner une méthodologie d'intervention plus adaptée à ce public que la méthodologie traditionnelle du microcrédit.

Aujourd'hui, plus de 15 ans après le lancement des premiers microcrédits, la question de l'impact, et donc de la pertinence, de l'action de l'Adie se pose toujours.

## La méthodologie d'enquête

« L'impact est généralement défini comme l'ensemble des changements qui découlent directement ou indirectement d'une action. Ces changements concernent à la fois l'individu ciblé par l'action, mais aussi le groupe auquel il appartient et son environnement. »<sup>1</sup>

La mesure de l'impact du microcrédit ne peut donc se restreindre au seul plan économique. L'amélioration des conditions de vie et l'élargissement de la gamme d'opportunités socio-économiques des clients Adie sont aussi des indicateurs à prendre en compte.

Les microcrédits de l'Adie pour les GDV se doivent ainsi de répondre à 3 objectifs :

- Favoriser le passage d'une activité informelle à une activité formelle
- Favoriser l'augmentation des revenus d'activité
- Favoriser l'autonomie des GDV dans la gestion de leur activité

---

<sup>1</sup> In « Dossier thématique : Impact et performance sociale », coordonné par C.Lapenu, disponible sur le site Internet du portail de la micro-finance : <http://www.lamicrofinance.org>

Cette étude se propose de faire le bilan quant à l'atteinte de ces objectifs. Elle est essentiellement basée sur une enquête qualitative menée de septembre 2007 à décembre 2007. Les GDV sont au cœur de l'analyse puisque ce sont eux qui ont été interrogés, qui ont donné leur avis et fait part des changements dont ils pouvaient juger qu'ils étaient liés à l'obtention du microcrédit.

## **Échantillon et thèmes abordés**

Les personnes, susceptibles d'être interrogées, devaient répondre à plusieurs critères :

- être issu de la communauté des gens du voyage ;
- avoir obtenu un ou plusieurs microcrédits Adie entre le 1<sup>er</sup> janvier 2004 et le 31 décembre 2006 ;
- être domicilié principalement dans l'un des départements suivants : le Rhône, le Nord, la Gironde, la Mayenne ou l'Essonne.

Ces départements ont été choisis pour des questions de représentativité.

Premièrement, leur dispersion géographique nous assurait de rencontrer des personnes aux origines ethniques différentes.

Deuxièmement, les différentes pratiques quant à l'action GDV pouvaient être embrassées dans leur globalité dans ces « départements types ». Le Nord et l'Essonne sont des départements où l'action GDV est « à maturité » : elle est assez ancienne et il se réalise un nombre assez important de microcrédits chaque année.

Les trois autres départements ont tous une action « en développement » mais qui se concentre sur des territoires aux profils différents : rural pour la Mayenne, urbain pour le Rhône et mixte pour la Gironde.

Au total, les conseillers de ces 5 départements ont réalisés 382 microcrédits GDV entre 2004 et 2006, ce qui correspond à une base de 295 créateurs, certains ayant obtenus plusieurs microcrédits.

Parmi ceux-ci, 101 ont été interrogés, soit plus d'un créateur sur trois.

Les entretiens, de type semi-directifs, pouvaient durer de 30 minutes à 1 heure. Ces entretiens ont été réalisés :  
en face à face dans 60% des cas  
par téléphone dans 40% des cas.

Durant ces entretiens, les parcours du créateur et de son entreprise ont été retracés à travers différents thèmes tels que les motivations à la création de l'activité, les pratiques et les difficultés de sa gestion courante, la situation économique actuelle, la relation entretenue avec l'Adie et les projets pour le futur.

## **Présentation et lecture des résultats**

Un questionnaire, créé pour l'occasion, disponible à la lecture en annexe, nous a permis d'établir les statistiques et les graphiques qui ponctuent ce rapport. Sauf indication contraire, tous les pourcentages présentés dans ce rapport sont issus des bases de notre enquête : base des personnes interrogées (\*B101) ou base globale des personnes interrogeables (\*B295).

Et, dans une volonté d'aller plus loin que les chiffres, nous avons tenu à ce que la voix des créateurs soit entendue : c'est pourquoi de nombreuses citations, placées dans des bulles, illustrent nos différents résultats ou arguments.

## L'action de l'Adie auprès des GDV

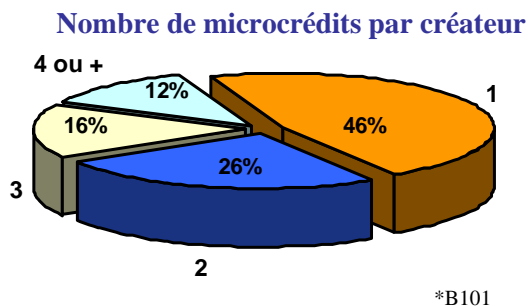
### UNE MÉTHODOLOGIE D'INTERVENTION SPÉCIFIQUE

L'Adie a cherché à s'adapter au mieux aux spécificités du public GDV en créant une méthodologie d'intervention légèrement différente de la méthodologie traditionnelle des microcrédits.

#### Les prêts progressifs

Ainsi, la mise en place du système de prêts progressifs a largement contribué au développement de l'activité. Ce système a été pensé pour répondre efficacement aux problèmes rencontrés en général avec les dossiers GDV : faible capacité de remboursement, revenus d'activité aléatoire, vision de l'activité à court-terme, pas de personnes cautions.

L'Adie prévoit donc la possibilité de financer un même créateur plusieurs fois en limitant la progression du montant des microcrédits en fonction de son activité. Ainsi, le premier microcrédit qui sera en général plafonné à 1000 euros, permettra à l'Adie d'établir une relation de confiance avec le créateur et de tester sa capacité de remboursement. Le deuxième microcrédit sera d'un montant plus élevé que le premier, le troisième plus élevé que le deuxième, etc.



Cette approche présente deux avantages : d'abord elle permet de limiter les risques d'impayés ; ensuite elle permet de créer chez le voyageur une vision à moyen terme de son activité, préférable pour lui à une vision à long terme.

Cependant, cette méthodologie ne doit pas être appliquée de manière systématique.

Si le projet apporté par les GDV nécessite un investissement plus lourd, la possibilité de faire un microcrédit de création ou un microcrédit de développement, sur des montants d'emblée plus importants ne doit pas être mise de côté.

#### Une caution morale

De même, une méthodologie spécifique de garantie est appliquée pour les microcrédits GDV. La caution solidaire, utilisée dans la méthodologie « classique » Adie, est remplacée par deux témoins. Ces deux personnes, qui ont confiance dans la parole de l'emprunteur, s'engagent moralement vis-à-vis de l'Adie.

#### **Multiplier les microcrédits...**

Plus de la moitié des personnes interrogées ont reçu plus d'un microcrédit. 26% en ont obtenu 2, 16% en ont obtenu 3 et 12% en ont obtenu 4 ou plus de 4.

Dans le système du prêt progressif, les prêts peuvent s'enchaîner relativement rapidement.

Ainsi, 42% des personnes financées entre 2004 et 2006 sont toujours actuellement en cours de remboursement.

#### **...Tout en limitant les risques.**

Un peu plus de la moitié (52%) des premiers prêts sont inférieurs à 1000 euros. 45% des premiers prêts sont compris entre 1000 et 2000 euros et seuls 3% des premiers prêts ont une valeur égale ou supérieure à 2000 euros.

## Des dispositifs partenaires favorisant les créateurs les plus en difficultés

A noter que parmi les créateurs interrogés, 14% ont aussi pu bénéficier du dispositif d'Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles (EDEN). EDEN est une avance remboursable, complémentaire du financement Adie, qui peut être octroyée aux personnes en difficultés socio-économiques<sup>2</sup> voulant créer leur entreprise. C'est un prêt à taux zéro dont le montant peut atteindre jusqu'à 200% du financement Adie. C'est un moyen intéressant pour les GDV de se constituer une trésorerie avant le début de leur activité.

## De bons résultats

Cette méthodologie spécifique a apporté de bons résultats puisque **le taux d'impayés des microcrédits GDV est inférieur à la moyenne nationale des impayés sur les microcrédits Adie.**

Le taux d'impayé des microcrédits accordés sur les 36 mois précédant décembre 2007 est de 4,76% pour les GDV alors qu'il est de 6,55% pour l'ensemble des microcrédits en France métropolitaine.

## **LE TRAVAIL EN PARTENARIAT AVEC LES ASSOCIATIONS LOCALES**

Le travail de l'Adie se fait en partenariat avec les associations locales d'aide envers les GDV. Ces associations connaissent les familles installées localement et les accompagnent dans leur démarche d'insertion socio-économique.

**Ce sont elles qui font connaître l'Adie aux GDV et qui font souvent le suivi post-crédation.**

Ainsi, 68% des GDV financés ont entendu parler de l'Adie par l'intermédiaire de ces associations. La plupart d'entre elles organisent régulièrement une réunion d'information collective sur la création d'entreprise durant laquelle sont présentés les intérêts de la création d'entreprise, les démarches à suivre pour y parvenir, les difficultés de maintenir une entreprise à flots, les aides qui peuvent être reçues.

14% des personnes que nous avons rencontrées ont assisté à ce type de réunion sur la création d'entreprise.

L'information sur la création d'entreprise est aussi transmise lors d'entretiens individuels, si la personne exprime le souhait de monter son entreprise. L'association locale donne souvent le contact de l'Adie aux GDV pour qu'ils reçoivent un appui financier et/ou administratif dans leurs démarches de création.

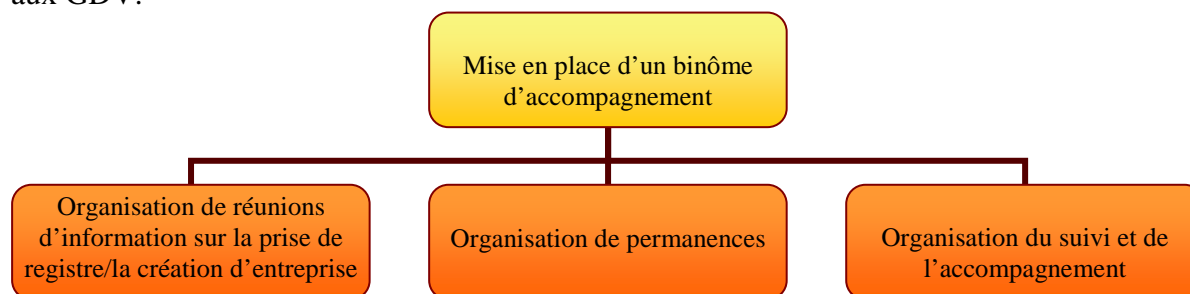
86% des personnes interrogées ont fait appel à l'Adie d'abord pour obtenir un microcrédit. Mais, 12% l'ont fait en priorité pour monter le dossier d'Aide aux Chômeurs, Créateurs ou Repreneurs d'une Entreprise (ACCRES). L'ACCRES consiste en une exonération de cotisations sociales permettant également le maintien, pour une durée déterminée, de certains minima sociaux.

**La bonne marche du partenariat va conditionner le nombre de microcrédits effectués et le taux de survie des micro-entreprises.**

---

<sup>2</sup> Les bénéficiaires éventuels sont : les allocataires du RMI, les jeunes de moins de 26 ans (sans autres conditions) ainsi que les personnes de moins de 30 ans non susceptibles de percevoir les allocations de chômage ou reconnu travailleur handicapé, les bénéficiaires de l'Allocation Spécifique de Solidarité, de l'Allocation de Parent Isolé ou de l'Allocation d'Insertion, les demandeurs d'emploi de plus de 50 ans inscrits à l'ANPE, les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté.

La mise en place d'un binôme d'accompagnement, composé d'un conseiller Adie et d'un référent au sein de la structure partenaire permet l'organisation d'une aide efficace à apporter aux GDV.



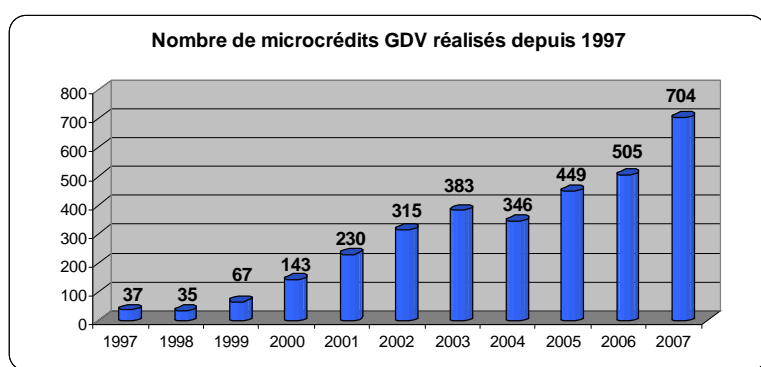
- Voir en annexe la fiche sur *Le partenariat avec les associations et structures liées aux GDV*

Selon l'ancienneté de la présence de l'association dans le département, selon son dynamisme, selon le type d'activités et d'ateliers qu'elle met en place, selon ses objectifs associatifs, le suivi post création d'entreprise ne sera pas le même et n'aura pas la même portée.

Selon les départements et les différents types de partenariats établis, l'Adie participe plus ou moins activement au suivi post-création. Dans certaines associations, un conseiller Adie tient une permanence hebdomadaire durant laquelle il règle avec des créateurs des problèmes de gestion administrative. Il aide notamment au traitement et classement du courrier. Dans d'autres cas, c'est l'association locale qui prend en charge tout le suivi micro-entreprise.

## BILAN CHIFFRÉ 2007

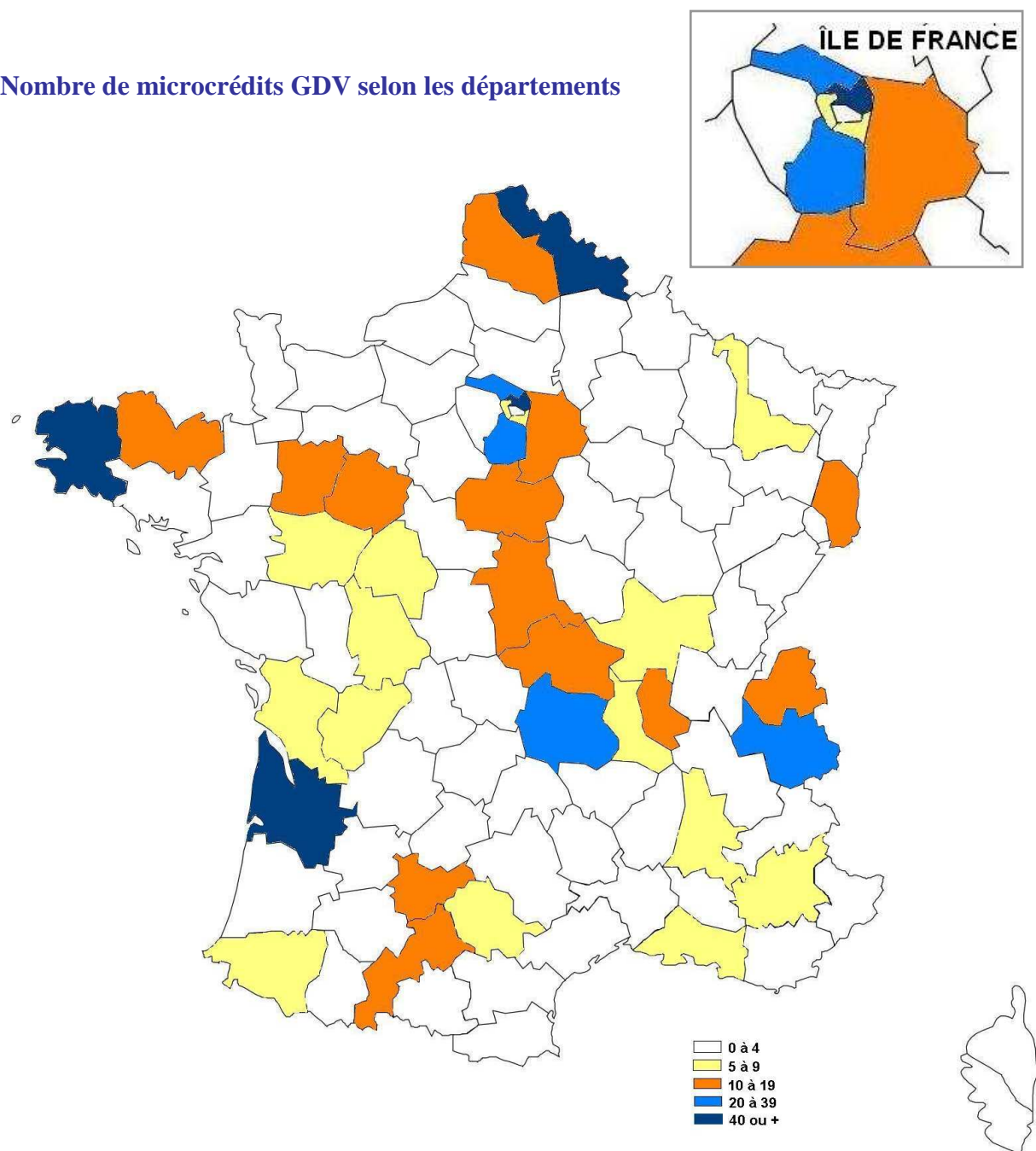
L'objectif de l'Adie pour l'année 2007 était simple : Il s'agissait de « *continuer à toucher le plus grand nombre de créateurs potentiels* » en réalisant un total de 600 microcrédits.



Cet objectif a été largement dépassé puisqu'à la fin 2007, 704 microcrédits ont été contractés, ce qui correspond à une augmentation de l'activité depuis 2006 de l'ordre de 39%. En 2007, l'Adie a reçu et financé 667 clients, parmi lesquels 60% étaient de nouveaux clients, entrés en contact pour la première fois avec l'Adie en 2007.

Selon les départements, le nombre de microcrédits effectués varie beaucoup. Principales raisons à cela : les différences de concentration de la population sur ces zones d'habitation et la volonté locale d'un lancement ou d'un développement d'action auprès des GDV.

## Nombre de microcrédits GDV selon les départements



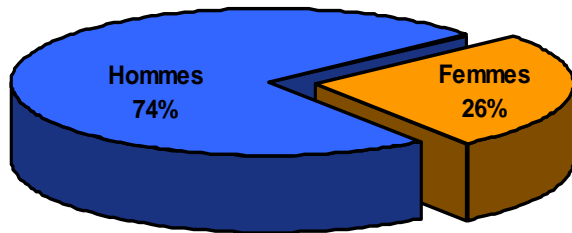
Les départements où l'action est la plus développée sont : la Seine Saint Denis, la Gironde, le Nord et le Finistère qui effectuent chacun entre 40 et 70 microcrédits. A l'opposé, sur certains territoires, l'action auprès des GDV est encore inexistante.

## Le public et ses activités

### LE PROFIL DES GDV

Le profil suivant qui reprend des caractéristiques personnelles (sexe, âge, situation familiale) et professionnelles (niveau de formation, pratique du voyage) des GDV financés a été dressé à partir des données de notre étude. Il concerne les créateurs ayant décaissé un ou plusieurs microcrédits entre début 2004 et fin 2006.

#### Sexe des créateurs

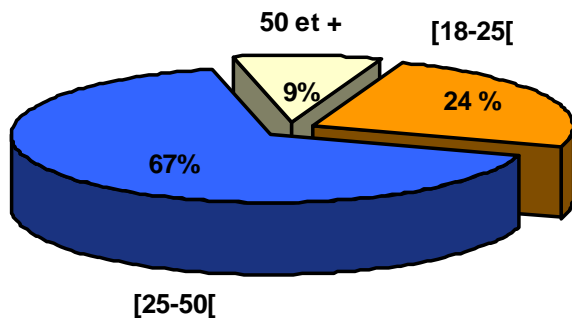


\*BASE 295

#### 1 entreprise créée sur 4 l'est par un jeune de moins de 25 ans.

La génération des 25-50 ans reste cependant la plus importante en termes de nombre de créations. D'ailleurs, l'âge moyen à la création est de 34 ans. Les personnes de plus de 50 ans représentent quant à elles 1 entreprise sur 10 créées.

#### Age à la création d'entreprise



\*BASE 295

Les membres de la famille se doivent la solidarité.

#### Solidarité économique...

Ainsi, le recours au prêt intrafamilial paraît assez répandu et assez banal chez les GDV. Le partage des revenus d'activité entre les membres de la famille est aussi une pratique courante.

#### ...mais pas seulement

Les GDV n'hésitent pas non plus à se faire passer « les bons plans ». Ainsi 38% des GDV ont entendu parler de l'Adie par quelqu'un de leur famille ou de leurs amis.

#### Presque ¾ des créateurs financés sont des hommes.

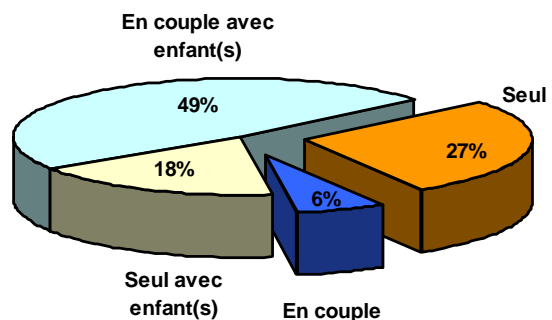
Plusieurs explications à cela : tout d'abord la séparation traditionnelle des activités entre hommes et femmes est encore courante chez les voyageurs. Les hommes ont davantage un rôle de production tandis que les femmes ont encore un rôle plus domestique. Elles s'occupent du foyer et des enfants. Même si cette tendance s'atténue avec le temps, on remarque que 65% des femmes financées vivent seules contre 23% des hommes. Les femmes auront tendance à ne débiter une activité que lorsque les enfants seront grands ou que si elles vivent seules. Elles se positionnent par contre souvent soit comme conjointe collaboratrice, soit comme une aide précieuse à la gestion des papiers.

#### 2/3 des créateurs ont des enfants à charge.

La vie familiale est primordiale chez les GDV. Ils ont une conception de la famille qui est plus élargie que l'image traditionnelle de la famille nucléaire, valable chez les sédentaires, dans laquelle les seuls parents et enfants vivent ensemble. La famille GDV inclut les cousins, oncles, grands parents, la belle-famille...

#### Situation familiale des créateurs

\*BASE 101

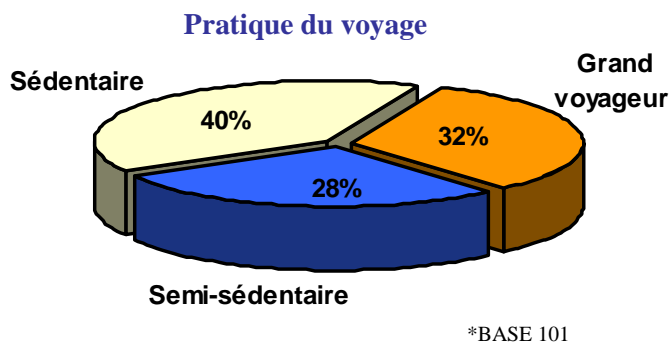


La solidarité se constate aussi dans les coups durs : lorsque des problèmes de santé vont toucher l'un des membres, cela va avoir des répercussions directes sur toute la famille. Celle-ci ne va pas hésiter à arrêter ses activités pour veiller le malade.

**Chez les GDV, la cloison entre vie professionnelle et vie personnelle n'est pas aussi tranchée que chez les sédentaires.**

Le travail est souvent une affaire de famille : les couples travaillent ensemble sur les marchés, les frères et cousins s'associent pour monter l'entreprise de nettoyages de façades. Nous avons déjà relevé, dans l'étude d'impact de 2003, que les aides logistiques tels que le prêt d'un véhicule, le prêt de matériel ou de marchandises sont très fréquentes. « Les voyageurs sont beaucoup plus aidés par leurs proches pour démarrer que les autres créateurs, en particulier matériellement. »

Si la famille constitue un réseau précieux pour le créateur, une distance est tout de même prise lorsqu'il s'agit de parler des gains liés à l'activité. Sur ce point, les GDV sont plus personnels : ils ne diront pas combien ils gagnent ou les marchandises qui se vendent bien ou encore le nom de clients potentiels.



**La pratique du voyage n'est plus ce qui définit aujourd'hui les GDV.**

D'après les résultats de notre étude, les GDV financés sont aussi bien sédentaires (40%), semi-sédentaires (28%) que grands voyageurs (32%).

Ont été considérés comme grands voyageurs, les GDV qui voyagent plus de la moitié de l'année et qui travaillent en voyageant. Ont été considérés comme sédentaires, les GDV qui ne voyagent plus du tout si ce n'est parfois 2 ou 3 semaines l'été. Ont été considérés comme semi-sédentaires les GDV qui font des « tournées d'été » de 2, 3 ou 4 mois. Pour les GDV, l'activité économique est fortement liée au voyage et ne doit en aucun cas être un obstacle au voyage. D'ailleurs, le lancement d'une micro entreprise ne modifie pas la pratique du voyage. Dans seulement 6% des cas, il a fait naître un désir d'installation et de sédentarisation.

**Le point commun entre les GDV, sans être le voyage, est pourtant lié à la pratique du voyage puisqu'il s'agit de l'habitat caravane.**

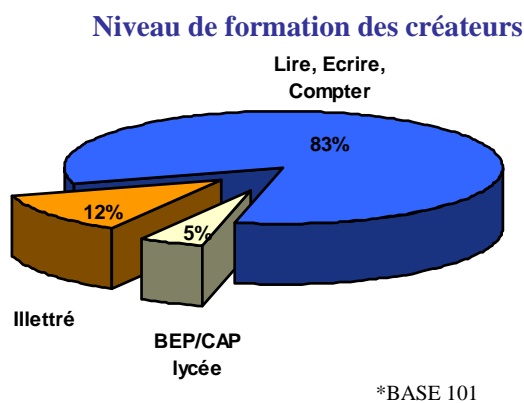
Même s'ils ne voyagent plus, les GDV sont toujours attachés au type d'habitat caravane.

**92 % des personnes rencontrées vivent ainsi en caravane** dont un peu plus de la moitié sur des terrains privés qui, soit leur appartiennent (12%), soit appartiennent à quelqu'un de leur famille ou de leurs amis (42%).

30 % d'entre eux vivent sur des terrains désignés aménagés par les communes dans le cadre des schémas départementaux d'accueil des GDV. Enfin, 15% n'ont pas de place désignée et stationnent la plupart du temps de manière spontanée. Ceux-là, sujets aux expulsions, ont des conditions de vie plus précaires : accès difficile à l'eau, à l'électricité, aux services publics en général.

Il faut savoir qu'alors même qu'ils paient la location d'un terrain privé ou une place sur les terrains de la commune, les GDV n'ont pas le droit à l'Allocation Logement. En effet, la

caravane n'est pas considérée comme un domicile et les gens du voyage ne bénéficient donc pas d'une adresse postale. Or, c'est sur les notions de « domicile » et de « résidence » que se base en France la reconnaissance du statut de sujets de droits à part entière. Ainsi, **les gens du voyage possèdent, aux yeux de la loi, un statut de Sans Domicile Fixe (SDF)**. Ce statut complique toute démarche administrative et provoque des phénomènes supplémentaires de discrimination. Par exemple, il est extrêmement difficile de procéder à l'ouverture d'un compte en banque lorsque l'on a un statut de SDF. De même, « les saisines individuelles reçues par la HALDE révèlent des difficultés liées à l'insuffisance et aux conditions d'utilisation des aires d'accueil, au respect du droit de propriété des GDV ayant acquis des terrains familiaux, à la scolarisation des leurs enfants, à l'accès aux assurances, ou encore à la délivrance de cartes d'identité. »<sup>3</sup>



83% des GDV n'ont pu acquérir que les savoirs de base : lire, écrire, compter. Mais même s'ils savent reconnaître les lettres et lire, les GDV ont de grandes difficultés pour comprendre ce qu'ils lisent. Le jargon utilisé par les institutions et administrations leur est étranger.

### Les gens du voyage financés ont un niveau de formation plutôt bas.

La précarité des conditions de voyage, comme décrite ci-dessus n'a longtemps pas permis aux enfants d'être scolarisés. Les déplacements incessants mais aussi la méfiance des sédentaires à l'égard des GDV a conduit à l'exclusion scolaire de plusieurs générations.

Aujourd'hui, même si la scolarisation des enfants devient systématique, le taux d'illettrisme reste très élevé parmi cette population, notamment parmi ses membres les plus âgés. Les jeunes arrêtent souvent l'école à 16 ans et n'obtiennent aucun diplôme. Très peu se dirigent vers des formations professionnelles. Ainsi, les jeunes n'apprennent d'autres métiers que ceux exercés par leurs parents ou oncles.

Ainsi, pour répondre à un besoin croissant, certaines associations spécialisées dans l'accompagnement des GDV, et pratiquant déjà un service de domiciliation postale, ont mis en place un service de traitement et de suivi du courrier par des travailleurs sociaux. Ces travailleurs sociaux jouent un rôle « d'écrivains publics » et de médiateurs entre les GDV et les institutions. Les GDV se tournent vers eux très souvent et une certaine dépendance vis-à-vis d'eux s'est établie au fil des années.

## ACTIVITÉS FINANCIÉES

Les GDV rencontrent aujourd'hui d'énormes difficultés à s'insérer professionnellement. Les causes de ces difficultés sont à la fois d'ordre conjoncturel, liées à la situation actuelle du marché de l'emploi : fort taux de chômage, perte de vitesse des secteurs d'activités traditionnelles, montée d'exigence des compétences requises, et d'ordre structurel : le

<sup>3</sup> Délibération n°2007-372 du 17 décembre 2007 de la Haute Autorité française de Lutte contre les Discriminations et pour l'Égalité (HALDE)

décalage fondamental entre les attentes et les représentations sociales sur le monde du travail des gens du voyage et des sédentaires.

Les gens du voyage ont tendance à avoir une vision plus utilitariste et plus modulable du travail : le travail répond à un besoin immédiat d'argent, lorsque ce besoin ne se fait plus sentir, le travail n'est plus nécessaire. Pour eux, le travail est payé en fonction des tâches accomplies. Les sédentaires ont une vision plus occupationnelle et abstraite du travail : le travail est pensé en termes de compétences et d'objectifs, il permet aussi un développement personnel. Pour eux, le travail est payé aux nombres d'heures passées à l'accomplir.

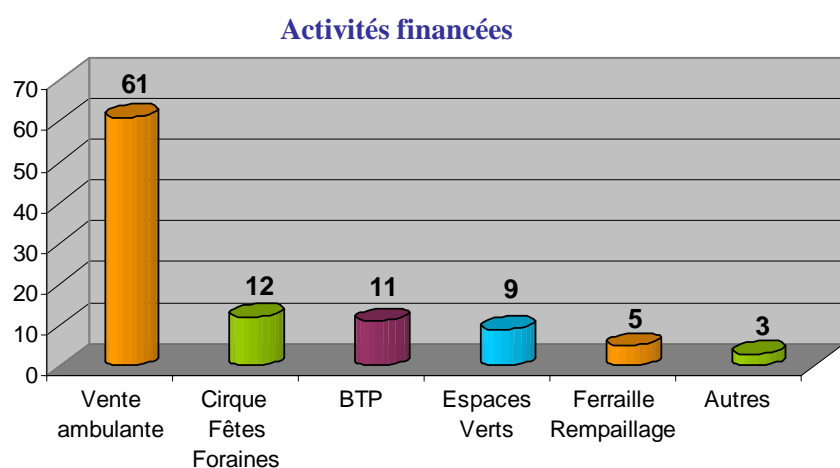
Quelques voyageurs ont travaillé en tant que salariés dans des usines ou des commerces mais il est difficile pour eux de s'adapter à « un travail sédentaire ».

Chez les sédentaires, ça va un moment, après ça va plus. C'est dur d'être enfermé entre 4 pièces pendant 8h.

D'ailleurs, les gens du voyage ne correspondent pas aux critères d'embauche courants : plus de 80 % d'entre eux ne maîtrisent pas bien les savoirs de base (lecture - écriture) et leurs savoir-faire (coutellerie, rempaillage, chine) sont dévalorisés.

Pourtant, 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.



C'est un métier qui est très libre. [...] on a toujours fait ça.

\*BASE 101

**73% des GDV financés par l'Adie travaillent dans le commerce**, principalement dans la vente ambulante (61%). La vente ambulante consiste à acheter des lots de marchandises (prêt-à-porter, accessoires, tissus, etc.) à des grossistes puis à les vendre sur les marchés. 12% travaillent sur les fêtes foraines : ils ont un manège qu'ils font tourner ou un stand de jeux (marionnettes, pêche aux canards) ou de friandises. Les activités de vente ambulante et de fêtes foraines sont intrinsèquement liées au voyage. Elles se pratiquent souvent lors de « tournées » composées de points d'arrêts réguliers.

**20% font de la prestation de service aux particuliers** soit, pour 11%, dans le domaine du Bâtiment (peinture, maçonnerie, nettoyage de toitures ou de façades), ou soit, pour 9% dans l'entretien d'espaces verts (élagage). L'activité d'entretien d'espaces verts est souvent préférée des GDV car elle n'engage pas de frais : « Les arbres, c'est que du bénéfice ».

**5% vivent toujours d'activités traditionnelles** telles que le rempaillage ou la récupération de ferraille.

Pour la majorité des activités présentées ci-dessus, l'inscription à la Chambre du commerce suffit. L'inscription à la Chambre des Métiers est seulement recommandée pour travailler dans le bâtiment.

On est né à faire la ferraille, les fêtes foraines...

Le sentiment des GDV quant aux activités qu'ils mènent est très fort. Le savoir-faire lié à ces activités a été transmis par la famille et ils ne connaissent souvent rien d'autre, de génération en génération, que le monde de la vente ambulante ou celui des fêtes foraines. Ils ne s'imaginent pas faire un autre métier.

Je pourrais pas rester à travailler autrement que sur les marchés.

**29% des GDV fonctionnent en pluriactivité**, c'est-à-dire qu'ils exercent plusieurs activités. Ils passent de l'une à l'autre selon les opportunités qui se présentent à eux. Ils sont souvent inscrits au registre du commerce dans plusieurs domaines (vente ambulante, ferraille...) afin d'être en règle qu'elle que soit l'activité menée.

Vaut mieux faire plein de choses qu'une seule chose qu'on peut pas faire.

Tout dépend des circonstances. Ca marche de bouche-à-oreille au niveau des métiers. On fait le métier qui peut nous permettre de vivre avec. On voyage : faut un métier qui nous correspond, qui va avec.

## L'impact de l'action de l'Adie

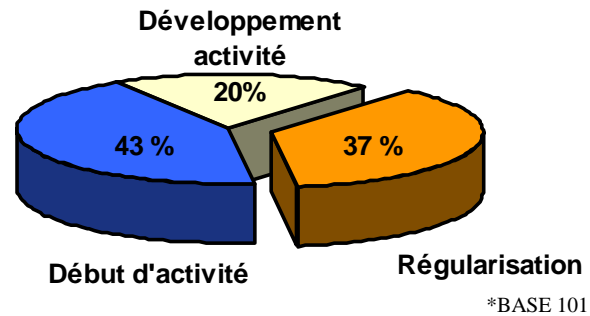
### L'OFFICIALISATION DES ACTIVITÉS

#### Sortir de l'informel

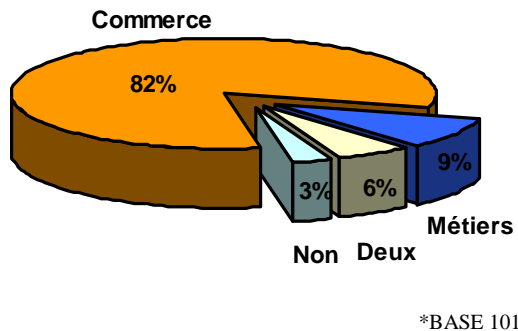
**Plus d'1 personne financée sur 3 exerçait auparavant son activité de manière informelle.**

En effet, dans 57% des cas, l'activité est préexistante aux financements Adie reçus entre 2004 et 2006. Pour 20%, cela est dû à une création d'activité avant 2004. Il est donc raisonnable d'estimer la part de travail au noir officialisé entre 2004 et 2006 à 37% des cas rencontrés.

#### Préexistence de l'activité au microcrédit



#### Inscription officielle des créateurs



**L'ADIE participe activement à l'officialisation des activités** puisque dans 87% des cas, la date d'officialisation coïncide avec la date de décaissement du microcrédit.

De plus, 21% des créateurs ont été aidés directement par un conseiller de l'ADIE dans les diverses démarches administratives à effectuer pour cette occasion.

Enfin, 73% ont été aidés par des structures partenaires de l'ADIE, exclusivement des associations dont l'activité est dédiée aux GDV.

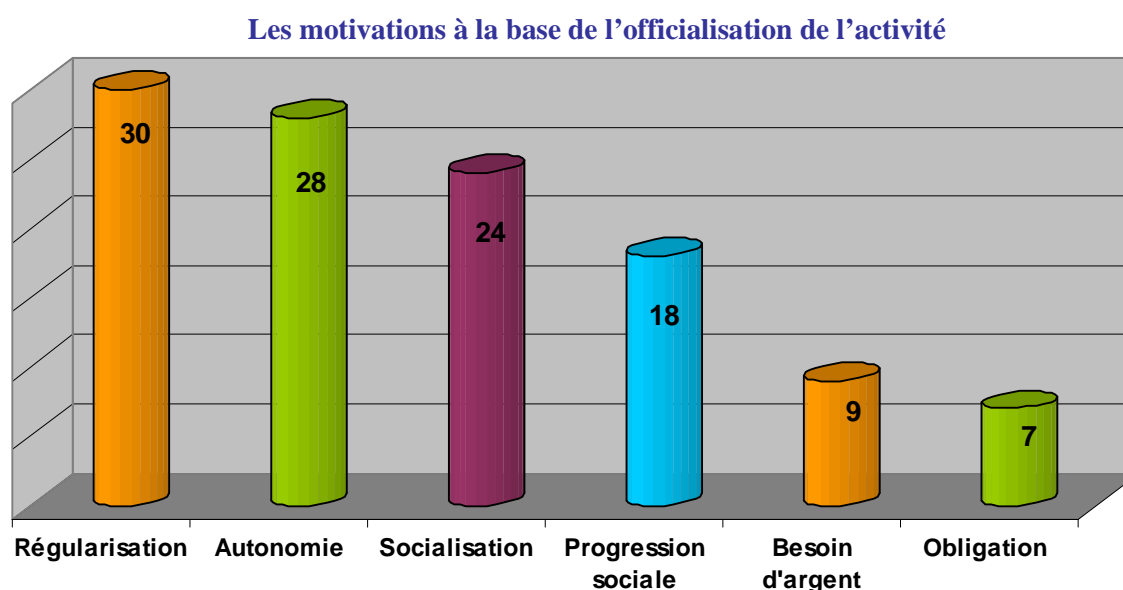
**L'officialisation d'activité la plus courante passe par l'inscription au registre du commerce.** Ainsi, 82% des GDV financés sont inscrits au registre du commerce.

De manière générale, chez les GDV, l'inscription au registre du commerce est perçue comme plus accessible, en termes de coût financier et de procédure, que l'inscription à la chambre de métiers. S'inscrire à la chambre de métiers demande de pouvoir apporter une preuve de ses compétences : possession d'un diplôme ou justification de 3 ans d'activité professionnelle. Or, les GDV possèdent la maîtrise de certaines techniques de travail mais ils ne peuvent pas pour l'instant les faire reconnaître. Deuxième condition pour s'inscrire à la chambre de métiers : suivre un stage d'une semaine de gestion d'entreprise. Ce stage n'est pas adapté aux GDV. Ceux que nous avons rencontrés et qui l'ont suivi l'ont vécu comme une obligation forte et ont été déçus : « y'a rien qui nous concerne, ils parlent plus des SARL que des micro-entreprises », « tout ce qui était document, ça me concernait pas », « c'était ennuyeux », « j'ai pas appris grand-chose, ça m'a pas vraiment aidé »

Le stage et la preuve de compétences sont deux obstacles majeurs pour des GDV inscrits au registre du commerce mais qui préféreraient entretenir une activité d'artisan.

Ne sont inscrits à la Chambre de métiers que des hommes travaillant dans le BTP, le rempaillage et quelques autres travaillant dans l'entretien d'espaces verts. Des activités telles que celles-ci sont plus contraignantes que la vente ambulante et se marient moins bien à une pratique continue du voyage. Ainsi, seules 9% des personnes rencontrées sont inscrits à la chambre des métiers. 6% ont une inscription double : chambre des métiers et chambre de commerce. Enfin, 3% travaillent encore de manière informelle, pour tester leur activité avant une éventuelle inscription officielle.

## Les motivations à la base de l'officialisation



\*BASE 101

Les raisons et motivations les plus couramment citées pour la prise de registre ou l'inscription à la chambre des métiers correspondent à une volonté de :

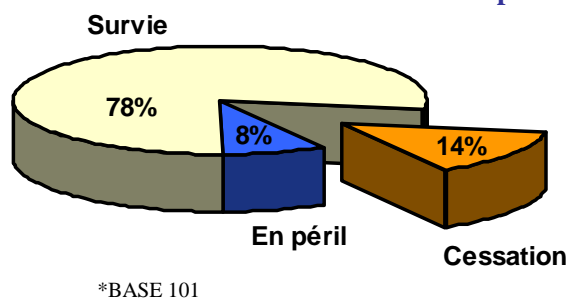
- Régularisation : « Pour être en règle, pour ne pas avoir peur des contrôles de police, pour être plus tranquille »
- Autonomie : « Pour me mettre à mon compte, pour être mon propre patron, pour être indépendant »
- Socialisation : « Pour travailler, pour avoir une activité, pour faire quelque chose »
- Progression sociale : « Pour m'en sortir, pour le challenge, pour sortir du RMI »
- Progression économique : « Pour gagner plus, par besoin d'argent »

L'officialisation peut aussi ne pas être voulue mais subie. Elle est alors faite par obligation, suite à des pressions. Ces pressions proviennent soit des assistantes sociales, qui dans le cadre du contrat d'insertion incitent les GDV à trouver « un travail fixe » ou à se mettre à leur compte, soit des contrôles réguliers de police sur les marchés ou lors des tournées de porte-à-porte.

# ÉVOLUTION DE LA SITUATION DES ENTREPRISES CRÉÉES

## La pérennité des entreprises créées

### Taux de survie et de cessation des entreprises



Ce taux de survie de 86% des entreprises GDV est quasi-identique à celui calculé en 2003 (87%). Tout comme à l'époque : « Il est frappant d'observer le décalage entre le très faible taux d'arrêt des GDV et la santé de leurs activités. **Beaucoup de GDV gardent le registre pour des activités dégagant très peu de revenus par absence d'autres alternatives professionnelles** »<sup>4</sup>.

**Le taux de cessation d'activité des entreprises créées par les gens du voyage est de 14%, ce qui est plutôt faible.** Pour information, 46% du total des entreprises financées par l'Adie cessent leur activité avant d'atteindre leurs 3 ans. Ces deux taux sont intéressants à rapprocher mais ne sont pas comparables puisque certaines entreprises de GDV ont été créées il y a moins d'un an.

Des 14% d'entreprises de GDV qui ont arrêtées, 5% ont cessées durant la première année d'activité et 9% lors de la deuxième ou troisième année d'activité.

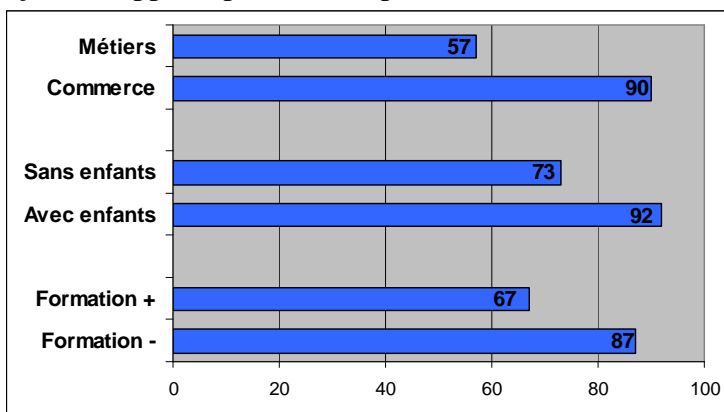
Parmi les 86% d'entreprises encore en activité, 8% sont en péril puisque leurs dirigeants pensent arrêter leur activité prochainement.

En effet, on observe que le taux de survie est plus important chez les personnes illettrées ou qui n'ont que les savoirs de base (87%) que chez celles qui ont fréquenté le lycée ou suivi une formation professionnelle (67%). On peut penser que ces dernières, ayant plus de possibilités de faire un autre travail, parce qu'ayant été formées ou ayant fait un peu d'études, acceptent moins de travailler pour très peu de revenus et cessent plus facilement leur activité. Ceux qui ont un niveau de formation plus bas, quant à eux, ne s'imaginent pas ce qu'ils pourraient faire d'autre et donc continuent coûte que coûte.

De même, le taux de survie est plus important pour les personnes qui ont des enfants à charge (92%) que pour ceux qui n'en ont pas (73%). L'activité indépendante permet aux parents d'être responsables et d'assurer les besoins de leur famille, là où les personnes seules ou dont les enfants sont grands peuvent peut-être plus facilement se contenter des minimas sociaux, s'ils jugent que leur activité de toute façon ne rapporte pas beaucoup.

### Comparaison des taux de survie selon plusieurs variables

On note aussi que les activités dépendantes du registre du commerce ont un taux de survie plus élevé (90%) que celles qui dépendent de la Chambre des métiers (57%).



<sup>4</sup> Enquête auprès de 40 GDV, Evaluation interne à l'Adie réalisée par Judith Quentin, juillet 2003

## Les raisons de la cessation d'activité

**La raison principale à la cessation d'activité est le poids des charges et cotisations sociales.**

On reçoit les charges : on est pris à la gorge.

Or, ces charges sont plus importantes pour les personnes inscrites à la Chambre des Métiers que pour celles inscrites au registre du commerce. Les artisans ont d'ailleurs tous invoqué le poids des cotisations comme cause principale de la cessation lorsque seulement 43% des personnes possédant un registre du commerce l'ont fait.

D'autres raisons sont invoquées pour justifier de la cessation d'activité comme la non-rentabilité de l'activité due au manque de clientèle, la difficulté à gérer les papiers administratifs et enfin les problèmes de santé touchant soit le créateur, soit des membres de sa famille. Souvent, c'est une combinaison de facteurs / une accumulation de difficultés qui a conduit à la cessation d'activité et non pas un facteur unique.

**A noter que les cessations d'activité sont plus nombreuses quant le suivi n'a pas été régulier.** Par exemple, le taux de cessation dans le département du Nord (29%) est plus important que la moyenne (14%) car des problèmes de répartition du suivi post création ont eu lieu entre l'Adie et l'association des GDV.

Parmi les personnes qui ont cessées leur activité, 43 % pensent qu'elles n'ont pas été assez suivies par l'Adie ou par l'association locale alors que seulement 7% des personnes toujours en activité disent ressentir un manque de suivi. La relation entretenue avec le conseiller Adie ou une personne référente chargée du suivi micro-entreprise est primordiale pour la survie de l'activité. Les GDV ont tendance à personnaliser la relation avec les conseillers et n'identifient pas forcément la structure associative qui se cache derrière eux. Ainsi, lors de nos prises de rendez-vous, le fait de se présenter comme la collègue de tel ou tel conseiller était plus parlant pour les GDV que celui de se présenter comme travaillant pour l'Adie.

Dès qu'y a un document, on a tendance à croire que c'est énorme.

**Les GDV se sentent souvent débordés par le nombre de courriers qu'ils reçoivent** et qui sont liés à la gestion de leur entreprise.

Moi, les papiers, je les ouvre même pas...

Ils n'ont pas la vision globale du système de gestion d'entreprise et ne savent souvent pas à quoi servent les caisses auxquelles ils cotisent.

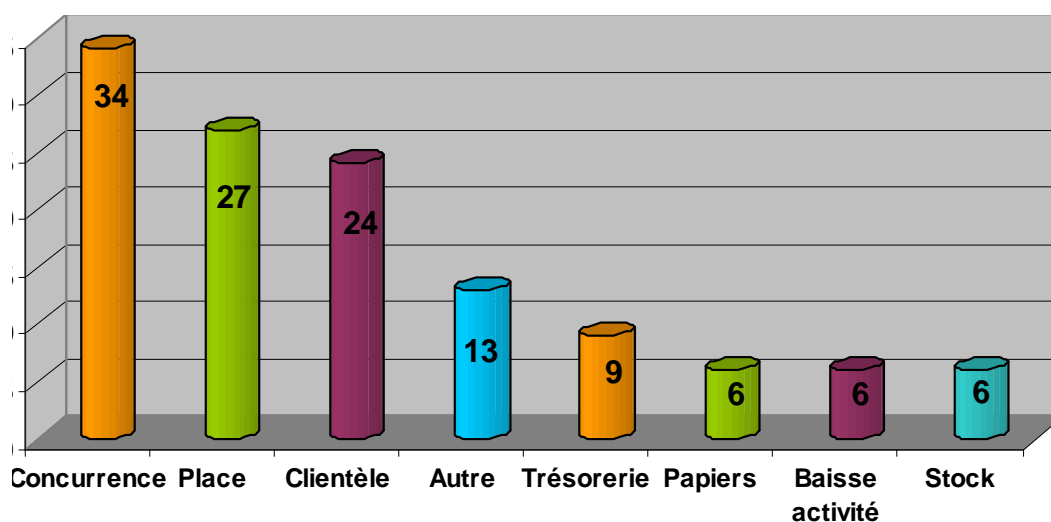
Ils ont besoin d'un appui administratif important, mais aussi d'un soutien et d'une présence. Une femme qui travaille sur les marchés a ainsi vu une différence lorsqu'un changement de conseiller Adie s'est produit dans sa région.

L'autre il me donnait jamais de conseils, celui-là il s'occupe vraiment de moi.

## Les difficultés rencontrées dans l'activité

Les difficultés rencontrées par les GDV varient en fonction de leurs activités.

## Les difficultés rencontrées par les commerçants



### La concurrence

Pour la vente ambulante, la principale difficulté est la gestion de la concurrence. En effet, les GDV et autres vendeurs ambulants sont de plus en plus nombreux à se rendre sur les marchés. La vente ambulante est une activité dite « facile d'accès » puisqu'elle demande peu d'investissement au départ et qu'aucun diplôme ni aucune expérience ne sont requis. L'inscription à la Chambre du Commerce en tant que vendeur ambulante paraît donc une solution de création facile. C'est pour cela qu'elle est très prisée et que la concurrence entre vendeurs est rude. Les vendeurs ambulants proposent souvent des marchandises identiques achetées à des grossistes d'Aubervilliers ou à des grossistes espagnols. Pour vendre, ils cassent les prix, réduisant leur marge. Ceux qui refusent de baisser les prix vendent moins, ne trouvent pas de clientèle. Ceux qui les baissent ne parviennent pas à en retirer de bénéfices.

« Le problème sur les marchés c'est qu'il ya des gens qui ne savent pas travailler »

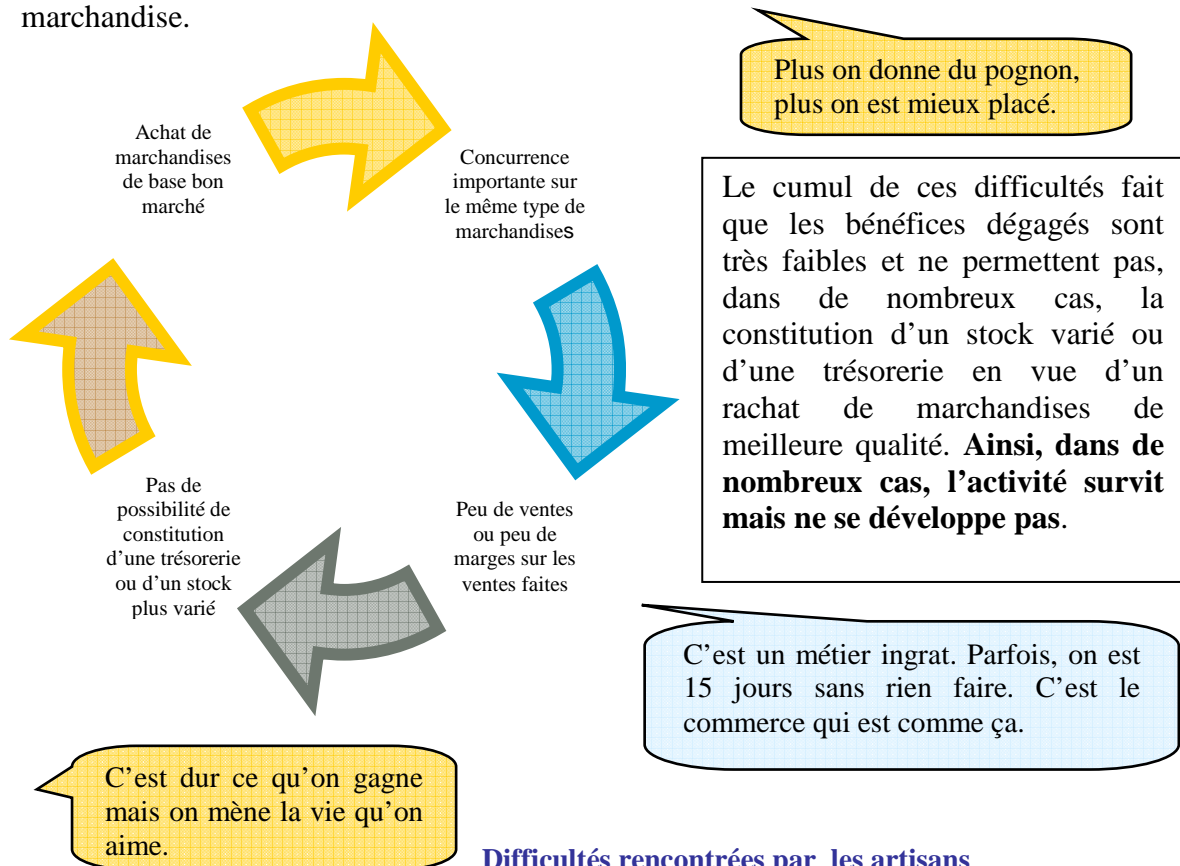
Ainsi, la condition financière des marchands ambulants est très précaire.

### Le manque de places

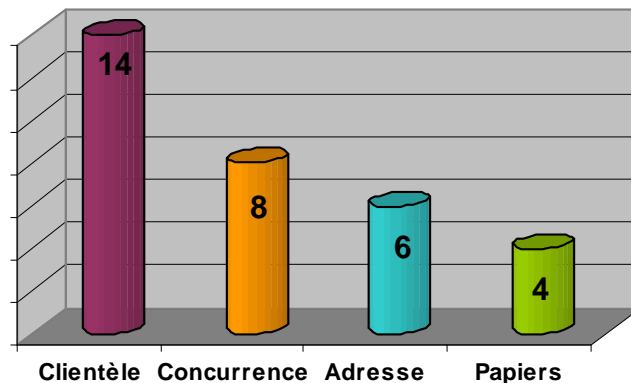
Cette surexploitation des marchés (trop de personnes sur un même marché) entraîne également un problème de place. Les marchés possèdent tous un nombre de places limité : certaines sont réservées à des abonnés qui paient un droit à l'année, d'autres sont réservées aux vendeurs qui sont connus par le placier pour leur présence très régulière. Enfin, les places restantes sont tirées au sort entre les prétendants. Ce manque de places entraîne de nombreux problèmes. Tout d'abord, les grands voyageurs ne peuvent pas prendre un abonnement à l'année et ne peuvent pas être régulièrement présents sur les mêmes marchés. Ils se retrouvent donc lésés. Les GDV supportent mal cette dépendance au bon vouloir du placier ou au hasard du tirage au sort.

Avant, les GDV qui faisaient les marchés, c'était déjà les bonnes familles. Aujourd'hui tout le monde y va et tout le monde a la même marchandise [...] La ferraille n'est plus un métier de gitan. Avant, les gens disaient que c'était dégoûtant de ramasser, maintenant tout le monde le fait. C'est la débrouille pour tous.

Ainsi, un vendeur ambulant nous raconte que le mois dernier, il a participé à 14 tirages au sort et n'a pu déballer sa marchandise qu'une fois. Le problème est tel qu'un commerce parallèle a vu le jour : celui du rachat de places. Parfois, les GDV gagnent plus à revendre ou à partager la place pour laquelle ils ont été tirés au sort qu'avec la recette des ventes de leur marchandise.



### Difficultés rencontrées par les artisans



### Le démarchage de la clientèle

Pour les artisans inscrits à la Chambre des Métiers, la principale difficulté est de trouver des clients. Là aussi, dans le domaine du nettoyage de façades, de l'élagage ou de menus travaux, la concurrence est forte. Les GDV font du porte à porte pour démarcher des clients ou laissent des prospectus dans les boîtes aux lettres. Seulement, les particuliers sont plus méfiants qu'auparavant : ils ne laissent pas facilement quelqu'un entrer chez eux et vérifient dans la mesure du possible les coordonnées des personnes avant de les embaucher. Or, les GDV, vivant en caravane, ne possèdent souvent pas d'adresse postale, ni de ligne de téléphone fixe. Ils ne peuvent inscrire sur leur prospectus ou leur carte de visite qu'un numéro de téléphone portable, ce qui renforce la méfiance des potentiels clients à leur égard. De même, sans adresse fixe, il est impossible de s'inscrire sur les pages jaunes. Cela est d'autant plus gênant

que, dans la mesure où la clientèle pour ce type de services n'est pas régulière, il faudrait qu'elle soit assez nombreuse afin d'assurer la rentabilité de l'activité.

### Le manque de trésorerie

Les micro entreprises des GDV, si elles sont rentables, ne sont pas très prospères. Ainsi **pour presque 1/3 des créateurs, les bénéfices dégagés ne permettent pas le réinvestissement** dans l'activité. Cela veut dire, dans le cas de la vente ambulante, que les GDV ne parviennent pas à racheter de la marchandise lorsque c'est nécessaire. Parfois, ils utilisent alors l'argent des minimas sociaux ou demandent de l'argent à leur famille pour continuer le roulement de leur activité.

Tout de suite en arrivant, je prends la recette et je la divise en 2 et avec une moitié, je rachète de la marchandise. Vaut mieux avoir de la marchandise que de l'argent.

C'est important d'avoir de l'argent pour avoir un grand stock et ne plus rater de ventes.

Un voyageur nous raconte à quel point le manque de trésorerie lui pèse et l'empêche de développer l'activité. Il se fournit chez un grossiste de Barcelone et explique « *là-bas, avec 1000 euros vous êtes ridicules.* » Le fait de ne pas pouvoir acheter pour plus de 1000 euros en une fois l'empêche d'avoir une remise sur le prix d'achat de la marchandise et l'oblige à assumer les frais, assez conséquents, de voyages réguliers à Barcelone.

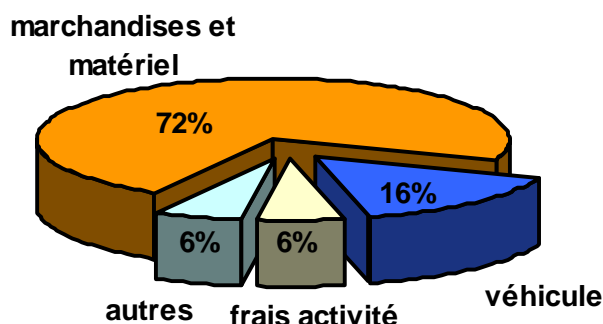
### Les prêts permettent la survie de l'activité plus que son développement.

C'est ça [le microcrédit] qui va nous sauver encore.

Sans ça [le microcrédit] je pourrais pas racheter un banc de marchandises.

### L'utilisation des microcrédits

\*B 101



Les prêts sont aussi un moyen de parer à ces difficultés économiques puisque 72% d'entre eux sont consacrés à l'achat de marchandises et/ou de matériel. 16 % d'entre eux sont utilisés pour l'achat ou la réparation de véhicule. Enfin 6% des prêts ont servis à payer des frais liés à l'activité, le plus souvent les cotisations sociales.

Certains GDV ont ainsi une pratique très soutenue du microcrédit. A peine ont-ils finis de rembourser un microcrédit qu'ils en demandent un autre. Ils augmentent ainsi son montant et s'assurent d'avoir toujours un peu d'argent.

Dès qu'on a fini un prêt, on en prend un autre. Y'a toujours quelque chose à acheter ou à changer. [...] On fait un prêt tous les 1 an et demi ou 2 ans.

# ÉVOLUTION DE LA SITUATION DES CRÉATEURS

## Situation économique

### L'augmentation des revenus

**44% des GDV disent gagner plus d'argent depuis qu'ils ont eu le microcrédit qu'auparavant.** 36% disent gagner autant d'argent qu'auparavant et 20% disent gagner moins d'argent.

Cependant, il est difficile d'isoler l'impact réel du microcrédit des variations conjoncturelles. Les GDV qui sont vendeurs ambulants sont confrontés aux mêmes soucis que tous les autres commerçants : baisse du pouvoir d'achat des clients, concurrence des supermarchés/des grandes enseignes.

Ceux qui s'occupent de l'entretien d'espaces verts ou travaillent dans le BTP semblent davantage sujets à une progression économique puisque seuls 9% d'entre eux disent gagner moins d'argent. En fait, ces types d'activités sont davantage à double tranchant : soit les personnes qui se lancent s'en sortent bien et arrivent à dégager plus de bénéfices qu'elles ne l'auraient fait sur les marchés, soit elles ne s'en sortent pas, notamment à cause du poids des cotisations sociales, et elles décident de cesser leur activité.

La vente ambulante est quant à elle une activité plus moyenne : elle ne rapporte jamais beaucoup mais elle est plus facile à supporter au niveau des charges et elle permet de s'en sortir.

### Le manque de lisibilité sur les revenus

**Il est extrêmement difficile d'estimer le montant des bénéfices dégagés par les GDV.**

Tout d'abord, la plupart des GDV ne font pas la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice. Ensuite, ceux qui font la différence et cherchent à soustraire les charges du montant des ventes effectuées n'enlèvent pas que les charges liées à l'activité (essence, achats de marchandises ou matériel) mais ils enlèvent aussi les charges courantes (facture de gaz, de téléphone portable, courses).

**Les GDV ne séparent pas leur budget professionnel de leur budget personnel.** Seuls 4% ont deux comptes bancaires distincts : un pour leur activité et un pour leurs affaires personnelles.

Ainsi, les GDV diront facilement qu'ils ne leur reste rien à la fin du mois puisqu'ils auront dépensé l'argent gagné pour payer les factures au quotidien. **Ils ont l'impression de ne gagner aucun argent puisque les recettes liées à l'activité ne sont pas hebdomadaires ou mensuelles mais se font au quotidien tout comme les dépenses.** Ainsi, le chiffre d'affaires n'est pas divisé entre d'une part les charges à payer, d'autre part le réinvestissement dans l'activité et pour finir un prélèvement qui serait l'équivalent d'un salaire.

L'Adie et les associations accompagnant des GDV manquent de lisibilité sur cette question des revenus. Les chiffres apposés sur les déclarations trimestrielles de revenus à la CAF sont eux aussi peu fiables. Certains GDV déclarent moins pour éviter d'avoir à subir une augmentation des charges et une baisse du RMI.

## Le poids des cotisations sociales sur les revenus d'activité

**84% des GDV qui sont toujours en activité disent payer des cotisations sociales.** Le paiement de ces cotisations est pour plus de la moitié des GDV très problématique : pour 46% des créateurs il est difficile de les payer, pour 19% il est très difficile de les payer. Souvent, les GDV ont un accord avec les caisses sociales pour échelonner le paiement et ne pas avoir à réunir une forte somme d'un coup.

On vit, on paie les charges mais on ne peut pas dire qu'on gagne de l'argent .

**Souvent les GDV sont inscrits au régime fiscal des micro-entreprises** dont les particularités sont, entre autres, des obligations comptables et déclaratives simplifiées, l'absence de TVA et un abattement forfaitaire lors du calcul du résultat de l'entreprise. Or, pour les GDV, souvent les charges réelles sont supérieures à l'abattement pratiqué par l'administration. Les cotisations sont donc calculées sur un bénéfice forfaitaire parfois très éloigné de la réalité.

### UN NOUVEL ENJEU : RÉDUIRE LE POIDS DES COTISATIONS SOCIALES

Le taux normal d'imposition des travailleurs indépendants est d'environ 46%. Mais la faiblesse du revenu induit tout de même des cotisations minimales, qui peuvent atteindre **un niveau disproportionné, jusqu'à 100% des bénéfices**. Ainsi, une personne ayant une petite activité à son compte générant 1500 euros de revenus par an devra payer 96% de son revenu en cotisations sociales. Ceci est d'autant plus surprenant que les personnes concernées par ces cotisations minimales bénéficient souvent d'une protection sociale par ailleurs.

L'article 13 de la nouvelle loi de financement de la Sécurité Sociale (décembre 2007) prévoit qu'à titre expérimental **les personnes exerçant pour leur propre compte une activité générant un faible revenu (moins d'environ 4 500 euros/an) aient des cotisations sociales réduites de l'ordre de 7% du revenu**, à condition d'être accompagnées par des associations agréées, qui leur permettent de faire face à la complexité du système et de s'intégrer progressivement.

Si l'augmentation des revenus est une donnée objective qui est difficile à déterminer, la satisfaction des GDV par rapport à leurs revenus est une donnée subjective, plus facile à obtenir, qui nous paraît tout aussi importante pour évaluer l'impact du microcrédit.

### La satisfaction économique

**Seul 1/3 des personnes interrogées se disent plutôt satisfaits de leur situation économique** contre 2/3 qui ne sont plutôt pas (48%), voire pas du tout satisfait (17%).

Ces pourcentages sont compréhensibles dans la mesure où, on l'a vu, les GDV ont des activités en général peu prospères. Cependant, comme nous le confie un homme que nous avons rencontré : « *il y a une certaine fierté à gagner soi-même son argent.* »

Au-delà de la satisfaction économique, reste aussi posée la question de la retombée des nouvelles ressources financières. « A quoi sert l'argent nouvellement gagné ? Permet-il une amélioration de la vie quotidienne ? »

**68% des GDV disent que l'argent gagné avec leur activité depuis l'obtention du microcrédit leur a permis d'améliorer un peu leur vie quotidienne.** Pour 11%, l'amélioration a été plus nette. Enfin, pour 20% il n'y a eu aucune amélioration. L'argent gagné est souvent destiné à l'amélioration de la vie des enfants.

Ca galère moins les fins de mois...

On est plus large au niveau des enfants...

### La difficulté d'épargner

**80% des GDV n'arrivent pas à épargner dont la quasi-totalité par manque d'argent (93%).** Les 20 % qui épargnent le font soit sur le long-terme : en prévision d'un coup dur ou d'une baisse d'activité (35%), en vue d'un achat en particulier (18%), soit sur le plus court-terme : en vue du paiement trimestriel des cotisations sociales (18%).

La mentalité de « vie au jour le jour » que l'on prête souvent aux GDV, qui dépenseraient sans compter et sans mettre de côté, est très minoritaire dans les discours que nous avons entendus. Seuls 7% nous disent ne pas voir l'utilité de l'épargne : « *On calcule rien, on achète ce qui nous plait et puis quand y'a plus d'argent on retravaille.* »

**Le microcrédit fonctionne pour certains comme une épargne a posteriori.** Il est une motivation à mettre de l'argent de côté, même si cela se fait une fois la dépense réalisée et non avant. Le fait d'avoir un crédit à rembourser bloque les dépenses. Les GDV savent qu'ils doivent impérativement mettre de côté pour rembourser le crédit.

C'est une obligation externe, supérieure, qui s'impose à eux plus facilement que ne le ferait la simple volonté de mettre de côté pour tel ou tel achat. Cette volonté ne résiste pas souvent à un coup dur ou à une facture qui arrive.

Le microcrédit : c'est une obligation d'économiser. Ca oblige à mettre de côté. Quand on n'a pas de crédit, on n'arrive pas à mettre 50 euros de côté.

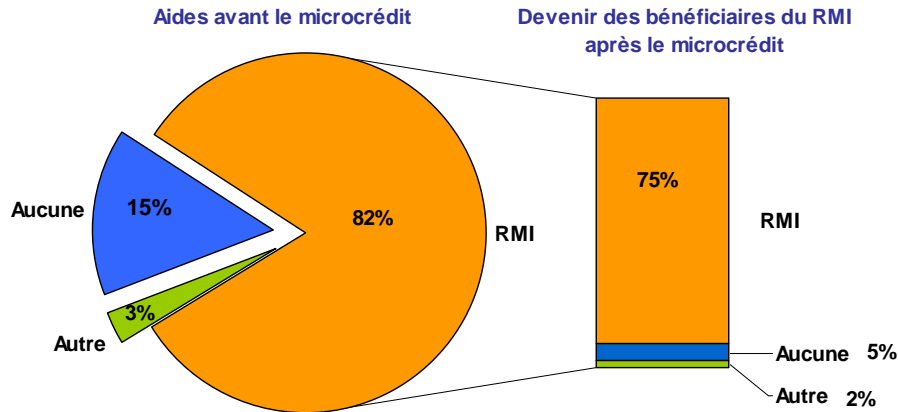
### Le recours au travail intérimaire

Les activités des GDV étant souvent saisonnières ou ponctuelles, des périodes creuses telles l'hiver sont particulièrement dure financièrement. L'hiver, la vente sur les marchés rapporte moins, le travail pour les particuliers comme le nettoyage de toitures ou de façades devient impossible. Certains GDV s'inscrivent alors dans des agences intérim pour pouvoir travailler pendant les quatre ou cinq mois que durent l'hiver. Ils sont ainsi 3% à cumuler le statut de travailleur indépendant et celui de travailleur intérimaire.

### Le recours aux minimas sociaux

**Au moment de bénéficier du microcrédit, 82 % des GDV interrogés percevaient le RMI.** Parmi ceux-ci, 7% ne le perçoivent plus aujourd'hui : 2% reçoivent d'autres types d'aides publiques et 5% ne touchent plus aucune aide.

Cependant, dans l'absolu, il y a toujours 82% des GDV financés qui bénéficient du RMI puisque parmi les 15 % qui ne percevaient aucune aide publique au moment du microcrédit, certains sont entrés dans le dispositif RMI étant arrivé à la fin de leur droit à l'allocation au retour à l'emploi ou ayant eu 25 ans entre temps, ou encore ayant cessé toute activité.



On vit pas de ce qu'on travaille.

De fait, ils sont seulement 74% à cumuler revenus d'activités indépendantes et RMI. 20% cumulent depuis plus de 3 ans. 54% cumulent depuis moins de 3 ans.

Dans le discours des GDV, on distingue deux visions du RMI :

Si on aurait que ça, on mangerait pas.

- Certains voient le RMI comme un complément de revenus par rapport à leurs activités. Puisque leur activité ne fait pas assez de bénéfices et qu'elle ne leur permet pas de vivre, le RMI complète les revenus. Il aide à la fin du mois et permet parfois de racheter de la marchandise ou de payer les cotisations sociales.
- D'autres voient à l'inverse leur activité comme un complément de revenus et le RMI comme un dû. Puisque le RMI est d'un montant faible qui ne permet pas de vivre, avoir une activité indépendante met du beurre dans les épinards. Tout ce qu'elle apporte est ressenti comme un surplus/ un bonus en plus de la base fixe qu'est devenu le RMI.

Il est impossible de dire qu'elle est la perception la plus couramment répandue chez les GDV. Lors de cette étude, les 2 discours ont été entendus.

Les revenus des activités GDV se caractérisent principalement par un adjectif : ils sont aléatoires.

« Le soir tu peux pas dormir, tu penses qu'est ce que je vais faire demain ? »

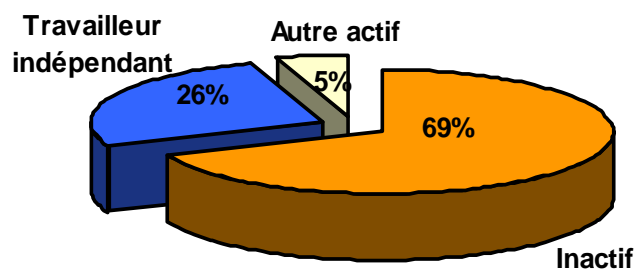
C'est pourquoi il est primordial que ceux-ci puissent continuer à cumuler les revenus de leur activité avec un RMI différentiel.

« On ne sait jamais avec quoi on va finir »

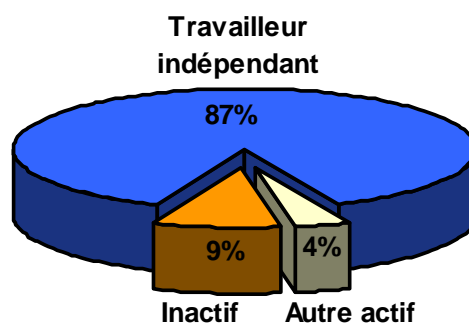
### Situation socio-professionnelle

On observe un important changement de statut chez les GDV ayant bénéficiés d'un microcrédit entre 2004 et 2006. **D'inactifs, ils deviennent travailleurs indépendants.**

## Statut professionnel AVANT le microcrédit



## Statut professionnel APRES le microcrédit



Avant le microcrédit, 69% d'entre eux étaient inactifs ou demandeurs d'emploi, 26% étaient travailleurs indépendants et 5 % étaient salariés ou travailleurs intérimaires.

Aujourd'hui, la tendance s'est complètement inversée puisque 87% sont travailleurs indépendants et 9% sont inactifs ou demandeurs d'emploi. En effet, comme on l'a déjà vu, l'obtention du microcrédit est souvent simultanée à une prise de registre du commerce ou à une inscription à la chambre des métiers.

La part d'inactifs (9%) correspond à la part de cessation d'activité (14%) moins les GDV qui sont devenus salariés ou qui travaillent en intérim (5%).

### **Le fait de travailler, de mener à bien une activité économique participe aussi et surtout à l'insertion sociale des GDV.**

Notre société est en effet très attachée à « la valeur travail » et l'inactivité renvoie au sentiment d'inutilité sociale. Le travail, au contraire, apporte de la reconnaissance sociale et donne plus de crédit et de sérieux aux démarches effectuées par les GDV en vue de leur insertion.

Faut bien aller au travail, ça fait partie de la vie. C'est une règle de vie.

C'est beaucoup mieux qu'avant. Avant je travaillais pas. Maintenant, on va au marché, on voit plein de gens.

Les marchés sont des lieux importants de contact social, de rencontres : que ce soit entre clients et marchands ou entre marchands.

On se sent un meilleur citoyen, c'est une fierté de travailler.

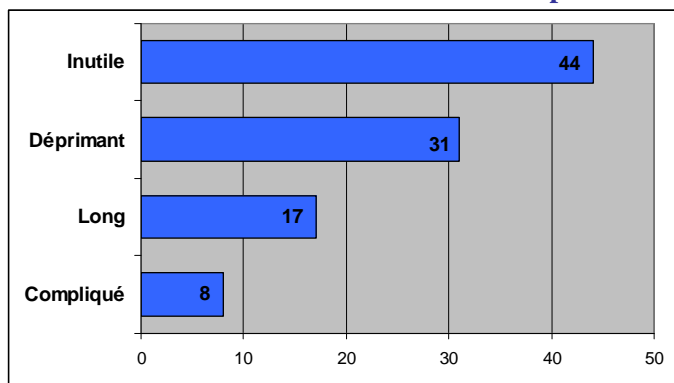
### Le gain en autonomie

Le microcrédit permet de gagner en autonomie. Une femme de 43 ans nous a expliqué lors d'un entretien comment le microcrédit de l'Adie lui a permis d'acheter un véhicule et ainsi de ne plus être dépendante de membres de sa famille pour se rendre sur les marchés. Outre qu'elle « n'est plus sur leur dos », cela lui a permis d'augmenter son chiffre d'affaires puisqu'auparavant elle ne pouvait faire que les marchés sur lesquels la famille qui l'emmenait en voiture travaillait aussi. Aujourd'hui, elle choisit de fréquenter d'autres marchés et évite ainsi une part de la concurrence.

### La gestion de l'activité

**A noter aussi que plus d'1 créateur sur 2 tient régulièrement sa comptabilité.** Ils sont 57% à tenir un cahier recettes-dépenses ou un carnet de recettes.

### Les raisons à la non-tenue de la comptabilité



Parmi les 43% qui ne tiennent aucune comptabilité, 44% ne le font pas car il juge cela inutile, 17% ne le font pas parce qu'ils n'ont pas le temps ou qu'ils n'y pensent pas et 8% ne le font pas car ça leur paraît trop compliqué pour eux. Enfin, 31% avaient commencé à le faire mais ont arrêté parce qu'ils trouvaient déprimant de noter des recettes très faibles, voire des résultats négatifs.

Le manque de compétences ou de confiance en soi quant à la bonne gestion de l'entreprise peut être un frein au développement de l'activité.

Durant un entretien, un homme qui fait de la récupération de palettes nous explique qu'il ne souhaite pas que son activité, qui marche bien, se développe davantage car cela entraînerait des complications au niveau sa gestion (éventuellement embauche d'un salarié, changement de statut de l'entreprise). Il nous dit : « Je peux pas gérer tout seul, j'ai pas trop d'instruction. »

La gestion commerciale de l'entreprise est parfois tout aussi problématique que la gestion administrative. Ainsi, certains vendeurs ambulants vont choisir chez les grossistes de la marchandise bon marché qui ne sera pas forcément de bonne qualité et qui ne correspondra pas forcément aux attentes de la clientèle. Les GDV ont parfois du mal à évaluer « les goûts et les couleurs » de la clientèle, en majorité sédentaire. De même, si certains pensent à changer régulièrement la disposition de leurs bancs pour attirer les clients, d'autres rencontrent des difficultés quand il s'agit de faire connaître un produit peu connu et de faire venir les clients jusqu'à eux.

## SATISFACTION DES GDV PAR RAPPORT À L'ADIE

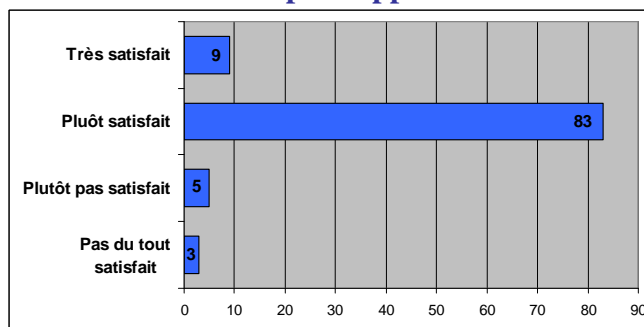
### La nécessité de l'Adie

**81% des GDV se disent plutôt satisfaits de l'ADIE et 9% se disent très satisfaits.**

Souvent l'ADIE est un recours inespéré, après des tentatives infructueuses auprès des banques.

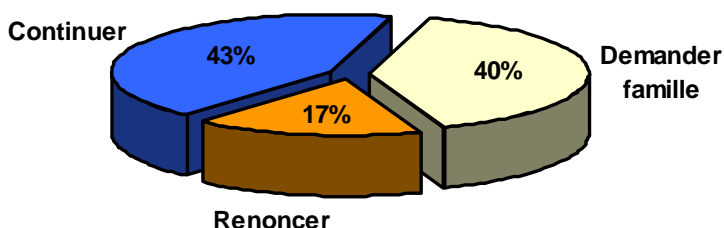
**Pour 17% des voyageurs que nous avons rencontrés, l'ADIE a été totalement indispensable** puisque sans le soutien de l'ADIE, ils auraient renoncé à leur activité (à la créer ou à la continuer). Les autres auraient essayé de se débrouiller autrement : en demandant de l'argent à leur famille (40%) ou sans trop savoir comment parfois (43%).

### Satisfaction par rapport à l'Adie



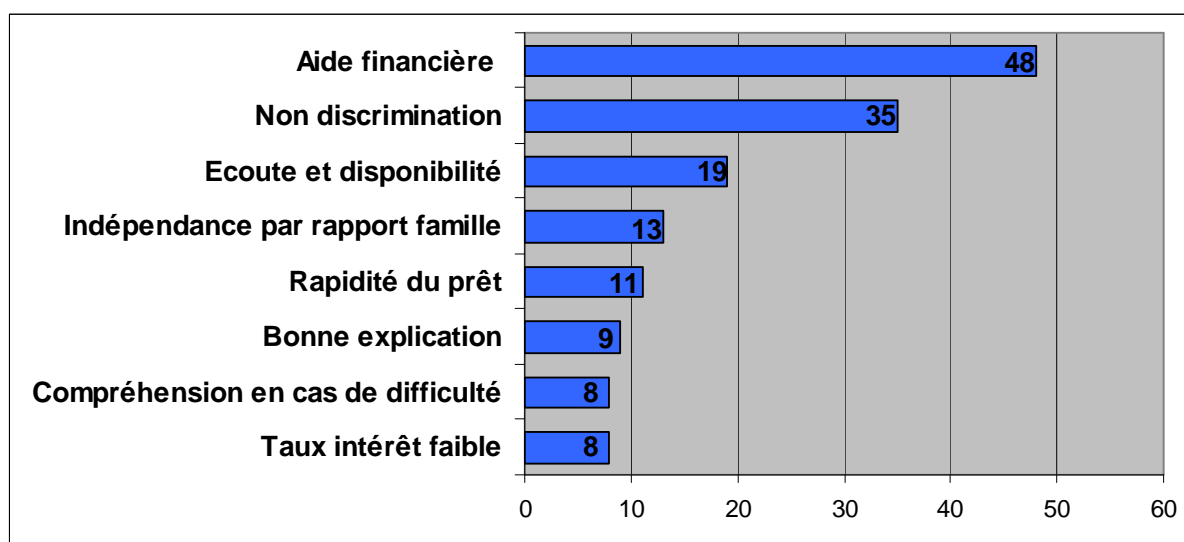
## En cas de non-obtention du microcrédit, qu'auriez-vous fait ?

Si j'ai pas l'association, je suis isolé, j'aurais pas pu démarrer. Et, j'aurais coulé depuis longtemps.



Le but de tous les entretiens que nous avons pu réaliser avec des GDV était de déterminer quel impact l'Adie avait pu avoir dans leur vie sociale, professionnelle, économique... Quels avantages avaient-ils tiré de leur rencontre avec l'Adie ?

## Avantages identifiés de l'Adie



Pour les GDV, l'Adie est avant tout une aide financière qui permet le lancement ou la continuité de leur travail.

- Sans l'Adie, j'aurais pas pu démarrer.  
- Si y'a pas de prêt, on reste tel qu'on est. Y'a pas de progression.

Dans une banque, c'est vraiment dur. Je pense pas que j'aurais eu droit. A la famille c'est embêtant de demander.

Elle est intéressante car elle ne fait pas de discrimination, comme dans les banques, et elle accepte de prêter à tout le monde.

Elle sait s'adapter et simplifier son processus de microcrédit : elle comprend qu'elle ne peut pas demander fiches de paie et autres garanties.

- Ils donnent leur confiance pour nous donner confiance  
- L'Adie aide à faire le premier pas, le deuxième pas, le troisième pas...

- On est bien dans notre activité parce qu'on sait qu'ils sont là.  
- On peut parler avec nos mots.

Les conseillers assurent une présence : ils savent expliquer comment le remboursement du microcrédit va se dérouler, de manière simple là aussi.

Ils sont à l'écoute et disponibles en cas de problèmes. Ils sont compréhensifs en cas de difficultés à rembourser.

- On n'est pas pris à la gorge.
- Ils ne mettent pas la pression.
- Ce ne sont pas des gendarmes.

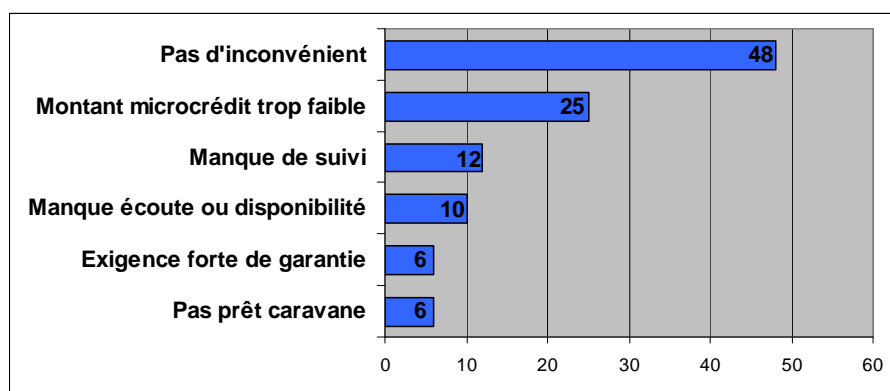
- C'est bien de pouvoir se débrouiller sans demander à la famille.
- Demander ailleurs, c'est un peu faire de la mendicité.

L'obtention du microcrédit évite d'avoir à demander un coup de main à la famille, qui est souvent elle aussi en difficultés.

De plus, l'argent, prêté à un taux d'intérêt plus intéressant que ceux des crédits revolving ou ceux des crédits caravanes (de 17 à 25%), est débloqué rapidement.

C'est le seul moyen qu'on avait pour avoir un peu d'argent tout de suite.

### Inconvénients identifiés de l'Adie



Si 1 voyageur sur 2 considère que l'Adie ne présente pas d'inconvénients, **1 sur 4 estime cependant que le montant du premier microcrédit est trop faible** et ne permet pas de lancer convenablement leur activité. Certains voyageurs se sentent limités et ont l'impression qu'on ne leur donne pas vraiment leur chance.

On peut rien faire avec 500 ou 1000 euros.

Un couple qui a monté une société de transports nous explique en quoi le montant trop faible du microcrédit les a bloqué dans leur activité. Le fait de ne pas avoir de trésorerie suffisante les empêche d'accepter certaines courses. En effet, ils ne sont pas capables avec leur trésorerie actuelle de supporter le manque laissé par le délai de paiement de 2 mois dont disposent les clients.

De même, un vendeur ambulancier dont le montant du microcrédit était trop faible par rapport à ses besoins, n'a pu acheter qu'un véhicule d'occasion en mauvais état. Peu de temps après, le véhicule est tombé en panne et réclamait des réparations coûteuses. L'homme, dont le véhicule représente l'outil de travail principal, a emprunté de l'argent à sa famille pour pouvoir effectuer les réparations. Il nous confie qu'il aurait aimé recevoir plus d'argent de l'Adie au départ pour éviter tous ces désagréments. Il aurait alors acheté un véhicule en meilleur état et n'aurait pas eu à s'endetter pour sauver un véhicule qui menace à tout moment de retomber en panne.

Une fois qu'on a le prêt, y'a pas de suivi.

12% disent que l'Adie ne fait pas assez de suivi. Il est vrai que parmi les personnes que nous avons rencontrées, certaines n'ont rencontré

C'est de l'argent prêté, c'est pas plus.

les conseillers que pour l'instruction du prêt et n'ont plus jamais entendu parler de l'Adie.

Ils ne se soucient pas des gens : en cas de problème d'impayés, ils ne cherchent pas à savoir quelle est la cause du problème. Ils veulent juste récupérer l'argent.

10% estiment qu'il y a un manque d'écoute ou de disponibilité. A l'origine de cela : des conseillers qui ne rappellent pas toujours les voyageurs ou des délais d'attente pour des prises de rendez-vous.

6% se disent gênés par le nombre de garantie dont a besoin l'Adie pour autoriser un microcrédit : la présence de 2 témoins, la lecture des relevés de compte... Ils regrettent parfois un manque de discrétion.

Y'a des jours, j'ai peut-être pas envie de dire devant les autres que j'ai pas d'argent.

Enfin, 6% regrettent que l'Adie ne prête pas d'argent pour acheter une caravane ou un terrain. Il est vrai que les prêts caravanes proposés sur le marché ont un taux d'intérêt très élevé (de 17 à 25%) par rapport à celui de l'Adie.

## Recommandations pour la poursuite de l'action

**Les GDV dressent eux-mêmes un bilan positif de leur rencontre avec l'Adie. Ainsi, 94% d'entre eux conseilleraient volontiers à un membre de leur famille ou à un ami de faire appel à l'Adie.**

Il serait donc intéressant que l'Adie développe ou renforce ses actions auprès des GDV sur l'ensemble de la France. En effet, en regardant la carte de répartition des microcrédits effectués selon les départements, on s'aperçoit qu'il existe encore de larges territoires non couverts et où probablement une demande existe.

Au niveau de la pratique des conseillers et des bénévoles, une attention particulière doit être prêtée à ne pas faire des GDV une catégorie de clients à part.

Le recours au prêt progressif pour les créateurs GDV ne doit pas être systématique. S'il correspond sans aucun doute à une adaptation de l'offre de l'Adie aux spécificités d'une majorité de GDV, il ne peut être appliqué sans autre regard (sans regard supplémentaire) au projet élaboré par les GDV. Parfois, un microcrédit d'une valeur plus importante est nécessaire pour réellement lancer et développer l'activité et ne pas précipiter les porteurs de projet dans le cercle vicieux de la survie sans progression.

Les GDV ne doivent pas être les oubliés de l'accompagnement. Si un suivi a déjà été mis en place, en partenariat avec les associations locales, en ce qui concerne la comptabilité et la gestion administrative globale de l'entreprise, il serait intéressant aussi de proposer à certains un suivi-conseil qui pourrait aborder des thèmes liés à l'action commerciale : Quels produits pour quels clients ? Comment mettre au mieux sa marchandise en valeur ? etc. Ces conseils doivent être adaptés aux types d'activités exercées par les GDV. Pour ceux qui ne souhaitent pas ce suivi-conseil, un suivi téléphonique minimum peut avoir lieu afin de prendre des nouvelles du créateur, de voir où il en est, les difficultés éventuelles qu'il rencontre. Ce suivi permettrait une meilleure identification de l'Adie par les GDV.

Enfin, l'Adie se doit d'encourager tous projets ou toutes politiques qui vont dans le sens d'une facilitation de l'insertion socio-économique des GDV. De nombreuses initiatives issues du projet national de lutte **CO**ntre la **DI**scrimination **P**our l'**E**mploi (CODIPE) financé par le programme européen EQUAL sont à suivre. Elles visent l'insertion socio-économique à travers :

- la reconnaissance des savoir-faire des GDV
- la recherche de nouvelles formes d'activité économique
- le rétablissement de passerelles avec le droit commun

L'article 13 de la nouvelle loi de financement de la Sécurité Sociale ayant pour objectif la réduction du poids des cotisations sociales pour les « activités économiques réduites à fin d'insertion » est aussi un instrument qui pourra aider le lancement ou le développement des activités menées par les GDV.

L'Adie pourra s'appuyer sur ce contexte, qui se veut plus favorable, pour poursuivre ses efforts en matière de développement des microcrédits et de perfectionnement de l'offre d'accompagnement en direction des GDV.

# Annexes

1- Modèle de questionnaire

2-Le partenariat avec les associations locales

## Impact de l'action de l'Adie auprès des Gens du Voyage

Septembre 2007 - Adie

### PROFIL DE LA PERSONNE INTERROGEE

**1. Sexe ?**

- Femme  Homme

**2. Age ?**

- [18-26[  [26-50[  50 ou +

**3. Situation familiale ?**

- Seul  Seul avec enfant(s)  
 En couple  En couple avec enfant(s)

**4. Niveau de formation ?**

- Illettré  
 Lire, écrire, compter  
 Lycée  
 Bac ou BAc+  
 Formation professionnelle (BEP, CAP)

**5. Département principal d'habitation ?**

- 33  53  59  69  91

**6. Type d'habitat ?**

- Caravane sur son propre terrain  
 Caravane sur terrain privé (appartenant à famille ou amis)  
 Caravane sur terrain municipal  
 Caravane en stationnement spontané  
 Locataire de maison ou appartement  
 Propriétaire de maison ou d'appartement  
 Autre

**7. A quelle fréquence voyagez-vous ?**

- Ne voyage plus  Voyage l'été  
 Voyage plus de 5 mois par an

### DESCRIPTION DE L'ACTIVITE

**8. Quelle est l'activité pour laquelle vous avez été financé ?**

- Vente ambulante  Fêtes Foraines / Cirque  
 Ferraille  Rempaillage  
 Entretien Espaces Verts  Batiments travaux Publics  
 Autre

**9. Menez-vous la même activité avant d'obtenir le microcrédit Adie ?**

- Oui  Non

**10. Menez-vous toujours actuellement l'activité pour laquelle vous avez été financée ?**

- Oui  Non

**11. Si vous ne menez plus l'activité pour laquelle vous avez été financé, pourquoi ?**

- Trop de charges et de cotisations à payer  
 Trop de difficultés à gérer les papiers  
 Activité non rentable  
 Problèmes de santé  
 Volonté de changer d'activité  
 Autre

**12. Combien de temps avez-vous menez une activité indépendante ?**

- Moins de 6 mois  De 6 mois à 1 an  De 1 an à 3 ans  
 Plus de 3 ans

**13. Quelles sont vos autres activités ?**

- Pas d'autre activité  Vente ambulante  
 Fêtes Foraines / Cirque  Ferraille  
 Rempaillage  Entretien Espaces Verts  
 Batiment travaux publics  Autre

### DESCRIPTION DU FINANCEMENT

**14. Combien de microcrédit(s) Adie avez-vous obtenu ?**

- 1  2  3  4 ou +

**15. Quel est le montant du premier microcrédit que vous avez obtenu ?**

- de 500  [500-1000[  [1000-2000[  
 [2000-3000[  [3000-5000[  5000 ou +

**16. Quel est le montant du dernier microcrédit que vous avez obtenu ?**

- de 1000  [1000-2000[  [2000-3000[  
 [3000-5000[  5000 ou +

**17. Quelle est la valeur totale des microcrédits que vous avez obtenu ?**

- de 1000  [1000-2000[  [2000-3000[  
 [3000-5000[  [5000-7000[  7000 ou +

**18. Avez-vous déjà bénéficié d'une avance remboursable EDEN ?**

- Oui  Non

**19. Parmi les dernières années, quelle(s) année(s) avez-vous reçu un financement ?**

- 2004  2005  2006  2007

20. Remboursez-vous actuellement un microcrédit Adie ?

- Oui  Non

21. Pour quelle raison avez vous demandé un microcrédit à l'Adie?

- Pour acheter du matériel ou du stock  
 Pour acheter ou réparer un véhicule  
 Pour régler des frais liés à l'activité  
 Pour avoir de l'argent d'avance  
 Pour régler des dépenses de la vie quotidienne  
 Pour régler des dépenses inattendues (santé)  
 Pour donner l'argent à quelqu'un de la famille  
 Pour bénéficier du soutien de l'ADIE (dossier ACCRE, suivi)  
 Autre

22. A quoi avez-vous utilisé le microcrédit?

- Pour acheter du matériel ou du stock  
 Pour acheter ou réparer un véhicule  
 Pour régler des frais liés à l'activité  
 Pour avoir de l'argent d'avance  
 Pour régler des dépenses de la vie quotidienne  
 Pour régler des dépenses inattendues (santé)  
 Pour donner l'argent à quelqu'un de la famille  
 Autre

### CHANGEMENT DE SITUATION SOCIO-PROFESSIONNELLE

23. Quelle était votre situation professionnelle avant le microcrédit Adie ?

- Inactif  
 Demandeur d'emploi  
 Travailleur indépendant  
 Salarié  
 Travailleur intérimaire  
 Travailleur indépendant et travailleur intérimaire  
 Autre

25. Quelle est votre situation professionnelle actuelle ?

- Inactif  
 Demandeur d'emploi  
 Travailleur indépendant  
 Salarié  
 Travailleur intérimaire  
 Travailleur indépendant et travailleur intérimaire  
 Autre

24. Quelles aide publique perceviez-vous avant d'obtenir le microcrédit Adie ?

- Aucune  RMI  ARE  ASS  
 AAH  Autre

26. Quelle aide publique percevez-vous aujourd'hui ?

- Aucune  RMI  ARE  ASS  
 AAH  Autre

### SITUATION ECONOMIQUE ACTUELLE

27. Depuis que vous avez été financé, gagnez-vous plus, autant ou moins d'argent qu'auparavant ?

- Je gagne plus d'argent  Je gagne autant d'argent  
 Je gagne moins d'argent  NSP

28. Êtes-vous satisfait de ce que vous rapporte financièrement votre activité ?

- Très satisfait  Plutôt satisfait  
 Plutôt pas satisfait  Pas du tout satisfait

29. Combien votre activité vous rapporte-t-elle par mois (charges déduites) ?

- 0  Moins de 100  
 [100-200[  [200-400[  
 400 ou +  Ne souhaite pas répondre

30. L'argent gagné grâce à votre activité vous permet-il de réinvestir dans le fonctionnement de votre activité?

- Oui  Non

31. Pour quoi dépensez-vous le plus d'argent ?

- Nourriture et/ou Habillement  
 Equipement  
 Dépenses d'habitation (loyer,charges)  
 Transports (gazole, assurance véhicule)  
 Réinvestissement dans l'activité  
 Remboursement du prêt ADIE en cours  
 Remboursement d'autres prêts (banque ou prêt caravane)  
 Autre

32. L'argent gagné avec votre activité depuis le microcrédit de l'Adie vous a-t-il permis d'améliorer votre vie quotidienne?

- Pas du tout  Un peu  Beaucoup  Enormément

33. Est-ce que vous mettez de l'argent de côté?

- Oui  Non

34. Si vous mettez de l'argent de côté, dans quel but?

- En prévision d'un coup dur ou d'une baisse d'activité  
 En prévision d'un événement familial  
 En vue d'un achat particulier  
 En prévision pour la retraite  
 En vue d'un prochain voyage  
 En vue du paiement trimestriel des cotisations  
 Autre

35. Si vous ne mettez pas d'argent de côté, pourquoi?

- Je ne gagne pas assez d'argent pour mettre de côté
- L'argent sert à être dépenser
- Je ne vois pas la nécessité de le faire
- Autre

36. Payez-vous des cotisations sociales (Urssaf,etc)?

- Oui
- Non

37. Pour vous, est-ce facile ou difficile de payer les cotisations sociales ?

- Très facile
- Facile
- Difficile
- Très difficile

## OFFICIALISATION DE L'ACTIVITE

38. Avez-vous officialisé votre activité?

- Non
- Oui, au registre du commerce
- Oui, à la Chambre des Métiers
- Oui, au deux

39. Quand avez-vous officialisé votre activité ?

- Avant le premier prêt
- En même temps que le premier prêt
- Après le premier prêt
- Après le deuxième prêt

40. Pourquoi vous êtes vous inscrit à la chambre du commerce et/ou des métiers ?

- Pour travailler, pour avoir une activité
- Pour me mettre à mon compte
- Pour être en règle
- Pour m'en sortir
- Pour gagner plus d'argent
- Par pression
- Autre

41. Pourquoi n'avez-vous pas officialisé votre activité?

- Pour ne pas avoir à payer de cotisations
- Pour tester d'abord mon activité
- Pour ne pas avoir à gérer des papiers supplémentaires
- Parce que je ne sais pas comment faire
- Parce que mon époux(se) possède déjà une immatriculation
- Autre

42. Quelle personne vous a conseillé d'officialiser votre activité ?

- Un membre de la famille ou un ami
- Un conseiller ADIE
- Un travailleur social de l'association locale
- L'assistante sociale de secteur
- Un partenaire technique (comptable, boutique de gestion)
- Décision personnelle
- Autre

43. Qui vous a aidé dans les démarches pour officialiser votre activité ?

- Un membre de la famille ou un ami
- Un conseiller ADIE
- Un travailleur social de l'association locale
- L'assistante sociale de secteur
- Un partenaire technique (comptable, boutique de gestion)
- Personne
- Autre

44. Quel est l'obstacle le plus important que vous avez rencontré dans votre démarche d'officialisation de l'activité?

- Lire et/ou comprendre les papiers
- Le temps d'attente
- La multiplicité des démarches ou des interlocuteurs
- Pas d'obstacle particulier rencontré
- Autre

45. Quels sont les avantages que vous voyez à avoir une activité officialisée ?

- Être en règle vis-à-vis des autorités
- Avoir une retraite, des assurances
- Possibilités nouvelles de travail (plus de marchés ou chantiers)
- Être davantage reconnu
- Continuer de voyager
- Autre
- Pas d'avantages identifiés

46. Quels sont les inconvénients à avoir une activité officialisée?

- Payer les charges
- Avoir à rendre des comptes
- Gérer les papiers, l'administration
- Pas de rentrée fixe d'argent
- Autre
- Pas d'inconvénient identifié

47. Conseilleriez-vous à un membre de votre famille ou à un ami d'officialiser son activité?

- Oui
- Non
- NSP

48. Le fait d'officialiser votre activité vous a-t-il donné envie de vous installer, de vous sédentariser?

- Oui
- Non
- J'avais déjà envie avant

## AUTONOMIE DANS LA GESTION DE L'ACTIVITE

49. Quelles sont les difficultés principales que vous rencontrez dans la gestion de votre activité ?

- Faire face aux prix de la concurrence
- Trouver et/ou gérer le stock
- Trouver des clients
- Avoir une place sur les marchés ou fêtes foraines
- Gérer les papiers et l'administration
- Gérer les baisses d'activité
- Ne pas avoir d'adresse postale ou de téléphone fixe
- Ne pas avoir de trésorerie suffisante
- Autre
- Pas de difficultés particulières

50. Tenez-vous vous-même, régulièrement, le compte de votre activité?

- Oui  Non

51. Si vous ne tenez pas le compte, pourquoi?

- Ca ne sert à rien
- Je ne sais pas le faire
- Je n'ai pas le temps, je n'y pense pas
- Quelqu'un de ma famille le fait pour moi
- C'est trop déprimant car je ne gagne pas assez
- autre

52. Si vous tenez le compte, pourquoi?

- Pour pouvoir mieux gérer l'activité
- Parce que c'est obligatoire
- Parce que l'ADIE ou l'association locale me l'ont demandé
- Autre

53. Avez-vous un compte bancaire dédié spécialement à votre activité?

- Oui  Non

## RELATION AVEC L'ADIE

54. Quand avez-vous rencontré un conseiller Adie pour la première fois ?

- Avant 2001  2001  2002  2003  2004
- 2005  2006

55. Comment avez-vous connu l'Adie?

- Par un membre de ma famille, un ami
- Par un travailleur de l'association locale
- Par l'assistante sociale de secteur
- Par une institution partenaire de l'ADIE
- Par des affiches
- Par des recherches personnelles
- Autre

56. Pourquoi avez-vous fait appel à l'Adie la première fois ?

- Pour un prêt
- Pour des démarches administratives
- Pour avoir des conseils ou renseignements
- Pour monter le dossier ACCRE
- Autre

57. Lors de l'instruction du microcrédit, avez-vous bénéficié de conseils de la part du conseiller Adie quant à votre activité ou la manière de gérer le prêt ?

- Oui  Non  Je ne me souviens plus

58. Avez-vous participé à des sessions d'information collective ou à des modules de formation proposés par l'Adie ou un de ses partenaires ?

- Oui, à une information collective
- Oui, à un module de formation
- Oui, au deux
- Non

59. Si non, pourquoi ?

- Je n'en ai pas besoin
- Je pense que je n'arriverai pas à suivre
- je n'ai pas le temps
- je ne savais pas que ça existait
- Autre

60. Êtes vous satisfait de l'Adie ?

- Très satisfait  Plutôt Satisfait
- Pas trop satisfait  Pas du tout satisfait

61. Quelle est votre principale motivation à rembourser le microcrédit ?

- Obtenir un crédit plus élevé
- Ne pas mettre le garant dans l'embarras
- Respecter le contrat signé
- Être débarrassé des dettes, ne plus rien devoir
- Ne pas trahir la confiance de l'ADIE
- Autre

62. Conseilleriez-vous à un membre de la famille ou à un ami de faire appel à l'Adie ?

- Oui  Non

**63. Qu'auriez-vous fait sans le prêt de l'Adie ?**

- J'aurais demandé à ma famille ou à un ami
- J'aurais continué ou lancé mon activité sans prêt
- J'aurais renoncé à mon activité
- Autre

**64. Quels sont les avantages de l'Adie ?**

- Elle accepte de faire des prêts
- Le prêt aide beaucoup au démarrage et/ou au réinvestissement de l'activité
- Le taux d'intérêt des prêts est faible
- Les conseillers sont compréhensifs en cas de difficultés à rembourser
- Les conseillers expliquent bien comment le prêt va se passer
- Les conseillers sont à l'écoute et disponibles en cas de problème
- Le prêt est obtenu rapidement
- Obtenir le prêt m'a évité de demander à ma famille
- Autre
- Pas d'avantage particulier

**65. Quels sont les inconvénients de l'Adie ?**

- Le montant des prêts est trop faible
- Les conseillers ne sont pas compréhensifs en cas de difficultés à rembourser
- Les conseillers ne sont pas très à l'écoute et/ou pas très disponibles
- L'ADIE ne fait pas de prêts pour acheter une caravane ou un terrain
- L'ADIE demande beaucoup de garantie
- L'ADIE ne fait pas assez de suivi
- Le manque de discrétion des conseillers ou bureaux
- Autre
- Pas d'inconvénient particulier

**LE FUTUR, LES PROJETS**

**66. Comment voyez-vous la suite en ce qui concerne votre activité ?**

- Je pense arrêter l'activité prochainement
- Je pense continuer l'activité
- J'ai un projet en particulier que j'aimerais mettre en place
- Ne sait pas
- Autre

**67. Pensez-vous demander un nouveau microcrédit?**

- Oui
- Non
- NSP (prêt en cours)

**68. Si oui, pourquoi ?**

- Pour acheter du matériel ou de la marchandise
- Pour acheter ou réparer un véhicule
- Pour payer des frais liés à mon activité (cotisations, TP)
- Pour avoir un peu d'argent d'avance
- Autre

**69. Si non, pourquoi ?**

- Pas besoin
- Pas de possibilité de rembourser
- Préfère ne pas avoir à demander
- L'ADIE ne voudra pas
- Autre

## Le travail en partenariat avec les associations locales

Dans chaque département où nous nous sommes rendus, nous avons rencontré les associations locales d'aide aux GDV. Ces associations travaillent en partenariat avec l'Adie pour l'appui à la création d'entreprises. Il s'agit de :

- l'**ADGVE** : Association Départementale Gens du Voyage de l'Essonne (91)
- l'**ADAV** : Association Départementale des Amis des Voyageurs de la Gironde (33)
- l'**AMAV** : Association Mayennaise d'Action auprès des Gens du Voyage (53)
- l'**ARTAG** : Association Régionale des Tsiganes et de leurs Amis Gadjé (69)
- l'**AREAS** : Association Régionale d'Étude et d'Action Sociale auprès des Gens du Voyage (59)

Ces associations font un travail intéressant d'information à la création d'entreprises, de suivi micro-entreprise et de médiation auprès d'organismes partenaires. Nous avons pensé que ce travail méritait d'être connu de l'Adie et d'être soutenu.

### L'INFORMATION À LA CRÉATION D'ENTREPRISE AUPRÈS DES GDV

Cette information doit aborder différents points : l'intérêt à la création, les démarches à suivre, les contraintes futures, les possibilités de financement, le suivi.

Elle peut se faire sous deux formes :

- **de manière spontanée lors d'entretiens individuels.**

Pour les personnes qui souhaitent plus d'informations, des rendez-vous tripartites peuvent être organisés pour créer du lien. Ce fut le cas longtemps entre l'AMAV, l'Adie et le voyageur-créateur. Aujourd'hui, le partenariat fonctionnant très bien, le voyageur rencontre seul l'Adie sur recommandation de l'AMAV. Durant ces rendez-vous, les dispositifs ACCRE et EDEN lui sont éventuellement présentés, ainsi que le fonctionnement du microcrédit.

- **de manière plus organisée lors de réunion d'informations collectives.**

En 2006, 103 personnes ont assisté aux informations collectives organisées par l'ADAV. 37 personnes se sont finalement inscrites au registre du commerce ou à la chambre des métiers. La même année, ce sont 41 personnes porteuses de projets qui ont assistés aux réunions de l'ARTAG dont 33 ont finalement créé leur entreprise. Durant ces réunions, un conseiller Adie peut être présent.

L'AMAV organise chaque année un stage de mobilisation professionnelle de 3 jours. Durant ce stage, un conseiller Adie intervient une demi-journée pour donner des informations sur la micro-entreprise. Le stage regorge sinon d'ateliers pratiques : préparation d'un étalage de marché, travaux manuels, apprentissage de techniques de vente, simulation de vente, etc.

L'accompagnement dans les démarches à la création est souvent fait par les associations locales. Cependant, rien n'empêche l'Adie de participer à sa manière. Un conseiller Adie de Laval a ainsi formé les travailleurs de l'AMAV à remplir les dossiers ACCRE.

### LE SUIVI MICRO-ENTREPRISE

Le suivi micro-entreprise est primordial pour les GDV. Dans bien des cas, il conditionne la survie même de l'activité.

### **Le suivi peut être partagé entre l'association locale et l'Adie.**

C'est le cas dans l'Essonne où une conseillère Adie tient une permanence hebdomadaire au sein même des locaux de l'ADGVE. Cette permanence a lieu en même temps que celle d'un travailleur de l'ADGVE. Ainsi, chacun reçoit les GDV qui viennent, avec ou sans rendez-vous, chercher de l'aide pour lire et traiter leur courrier. Les courriers sont nombreux et s'accumulent parfois : appels à cotisations, renvoi de formulaires de situations, etc. Les GDV sont relativement démunis devant tout ce système normatif qu'ils ne comprennent pas. Ils préfèrent donc déléguer leurs soucis administratifs.

Cette permanence ne se résume toutefois pas au traitement à la va-vite des problèmes administratifs. Elle est aussi le début d'un apprentissage de l'autonomie pour les GDV. Par exemple, la conseillère Adie n'hésite pas à enseigner à ceux-ci l'art et la manière de faire un appel téléphonique à une antenne administrative : se munir avant de composer le numéro de toutes les références que le personnel administratif pourrait réclamer (numéro d'assuré, référence du courrier, etc.), demander à parler à la personne qui a écrit le courrier ou en charge du dossier, expliquer la situation dans laquelle on se trouve, la raison de l'appel...

Cet apprentissage, fait sur le tas, à partir de situations réelles, n'est pourtant pas systématique. La conseillère regrette que parfois la charge de travail l'empêche de trouver le temps de le faire. C'est pourquoi elle souhaiterait mettre en place des ateliers d'accompagnement post-crédation.

L'ARTAG a réalisé des ateliers de « classements des papiers » auquel ont participé 30 personnes. Il s'agissait pour les voyageurs d'apprendre à reconnaître les logos des organismes et de classer le courrier par dates de réception dans des pochettes plastifiées. A travers cet apprentissage basique, la volonté était surtout de leur faire identifier le rôle des différents organismes (caisse de retraite, caisse d'assurance maladie...). Ces ateliers ont dû cesser faute de temps du travailleur qui les animait et devant l'absentéisme de certains voyageurs. Peut-être reprendront-ils prochainement sous une nouvelle formule.

### **Le suivi peut être entièrement délégué à l'association locale.**

C'est le cas en Mayenne et dans le Nord.

En Mayenne, le service de suivi micro-entreprise a été professionnalisé en 2006 et est devenu payant pour les voyageurs (de 120 euros si le voyageur est bénéficiaire du RMI à 300 euros s'il ne l'est pas). Ce service est très complet : il comprend la distribution d'un journal simple de recettes et dépenses donné à chacun, la distribution de carnets de devis et de factures, l'aide à la comptabilité (bilan d'activité), l'aide à la gestion administrative, un soutien pour travailler à l'augmentation du chiffre d'affaires et au développement de l'activité. Les GDV apprennent ainsi à établir des factures et à noter les achats de marchandises. C'est un premier pas vers plus d'autonomie. « Un des points positifs concerne les familles qui, à l'occasion du passage au suivi micro-entreprise payant, ont pu, après avoir été rassurées quant à un accompagnement minimum de l'AMAV, prendre leur envol et réussir avec succès la transition vers une autonomie qui les effrayait quelque peu. <sup>5</sup>»

Une bourse de travail a aussi été mise en place. Cela signifie que l'AMAV se porte garante du travail effectué par les artisans. Elle sert par exemple d'intermédiaire entre des particuliers qui souhaitent faire restaurer leurs chaises et des artisans rempailleurs qu'elle connaît.

Un projet de Groupement d'Intérêt d'Économique (GIE) avait été en discussion un moment entre des artisans voyageurs (rempailleur, nettoyeur de façade, élagueur) qui étaient gênés de ne pas avoir de numéro de téléphone fixe auquel des clients auraient pu les joindre. L'AMAV leur avait donnée l'idée de prendre un numéro téléphonique en commun et de rémunérer une secrétaire chargée de prendre les rendez-vous pour l'artisan concerné. Le GIE aurait été une

---

<sup>5</sup> Bilan de l'exercice 2006, pour l'Assemblée générale de l'AMAV du 24 avril 2007

bonne solution puisqu'il permet à des entreprises aux compétences complémentaires de mettre en commun des moyens, et donc de partager des coûts. Si le GIE ne s'est finalement pas constitué, le fait d'avoir pensé et cherché à s'associer est révélateur d'une part d'une volonté de développement de l'activité et d'autre part d'une volonté d'autonomie chez les artisans GDV mayennais.

Dans le Nord, c'est le service de l'AREAS qui prend en charge le suivi administratif. Moins de démarches semblent avoir été lancées pour permettre l'autonomisation à terme des GDV.

## **LE RÔLE DE MÉDIATION AUPRÈS DES ORGANISMES**

L'inscription à la chambre des métiers demande de pouvoir prouver ses compétences techniques soit à l'aide d'un diplôme soit par 3 ans d'activité professionnelle. L'apprentissage intrafamilial des techniques et la pratique de manière informelle de l'activité ne permettent pas aux GDV d'apporter de telles preuves. Il existe donc un véritable problème de validation des acquis que certaines associations ont pris à bras le corps.

Ainsi l'AMAV a établi un partenariat avec l'Association pour la Formation Professionnelle des Adultes (AFPA) de Laval. L'AFPA peut aujourd'hui délivrer des certificats de compétences aux GDV. De plus, des stages d'une semaine d'initiation au nettoyage de façades peuvent être proposés aux GDV qui désirent se diriger vers cette activité. Ces stages, financés par la Commission Locale d'Insertion (CLI), sont organisés en fonction de la demande. Ils sont gratuits pour les GDV.

Enfin, l'AMAV a également établi un partenariat avec la Chambre des métiers qui autorise les GDV à ne pas effectuer le stage professionnel, normalement obligatoire après l'inscription. Ce stage, comme on l'a vu dans ce rapport, ne correspond souvent pas aux attentes ou besoins des GDV et peut être un frein à leur inscription.