



HAL
open science

L'encastrement social des pratiques de gestion : le cas de la relation d'emprunt pour les PME

Robert Paturel, Stéphane Foliard, Mazen Gharsalli

► To cite this version:

Robert Paturel, Stéphane Foliard, Mazen Gharsalli. L'encastrement social des pratiques de gestion : le cas de la relation d'emprunt pour les PME. CIFEPME, Oct 2010, Bordeaux, France. pp.17. halshs-00765074

HAL Id: halshs-00765074

<https://shs.hal.science/halshs-00765074>

Submitted on 14 Dec 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



L'encastrement social des pratiques de gestion : le cas de la relation d'emprunt pour les PME

Robert PATUREL, Professeur des Universités

Stéphane FOLIARD, Maître de conférence

Mazen GHARSALLI, Doctorant

ICI, IAE De Brest
Université de Brest

L'encastrement social des pratiques de gestion : le cas de la relation d'emprunt pour les PME

Paturol Robert

Professeur des universités

robert.paturel@univ-brest.fr

Foliard Stéphane

Maître de conférences

stephane.foliard@univ-st-etienne.fr

Gharsalli Mazen

Doctorant

mezen@imel.org

ICI, IAE De Brest

Université de Brest

12, rue de Kergoat, CS93837 29238 Brest Cedex 3

Résumé :

L'objectif de cet article est de proposer une nouvelle approche de la relation banque-PME qui va au-delà de la définition marchande souvent retenue pour la mesurer. Il s'agit d'introduire les interactions sociales pour rendre compte de la confiance et de la transparence qu'elles peuvent générer. La prise en compte de ces éléments représente une perspective très riche, porteuse d'avancées en matière de la théorie d'intermédiation financière (Ferrary, 2003). En ce sens, la théorie d'encastrement social (Granovetter, 1985) suggère que des transactions économiques « embedded » dans des liens sociaux ont des conséquences bénéfiques pour les firmes cherchant à combler leur besoin de financement (confiance, accès à l'information, meilleure gouvernance). En l'occurrence, la relation bancaire étant encadrée dans des liens sociaux suppose une relation de confiance personnalisée et durable. Elle implique un processus mutuel de compréhension susceptible d'instaurer un système de gouvernance spécifique à chaque cas (Portes et Sensenbrenner, 1993 ; DiMaggio et Louch, 1998). Cette gouvernance est renforcée par les spécificités des financements accordés aux petites et moyennes entreprises pour lesquels le degré d'incertitude est élevé. Cet article vise à montrer la pertinence du triptyque encastrement social – confiance - spécificités des PME, comme un référentiel théorique à la problématique du processus de financement bancaire.

Mots clés : Encastrement social, PME, relation bancaire, incertitude, confiance

L'encastrement social des pratiques de gestion : le cas de la relation d'emprunt pour les PME

Résumé :

L'objectif de cet article est de proposer une nouvelle approche de la relation banque-PME qui va au-delà de la définition marchande souvent retenue pour la mesurer. Il s'agit d'introduire les interactions sociales pour rendre compte de la confiance et de la transparence qu'elles peuvent générer. La prise en compte de ces éléments représente une perspective très riche, porteuse d'avancées en matière de la théorie d'intermédiation financière (Ferrary, 2003). En ce sens, la théorie d'encastrement social (Granovetter, 1985) suggère que des transactions économiques « embedded » dans des liens sociaux ont des conséquences bénéfiques pour les firmes cherchant à combler leur besoin de financement (confiance, accès à l'information, meilleure gouvernance). En l'occurrence, la relation bancaire étant encadrée dans des liens sociaux suppose une relation de confiance personnalisée et durable. Elle implique un processus mutuel de compréhension susceptible d'instaurer un système de gouvernance spécifique à chaque cas (Portes et Sensenbrenner, 1993 ; DiMaggio et Louch, 1998). Cette gouvernance est renforcée par les spécificités des financements accordés aux petites et moyennes entreprises pour lesquels le degré d'incertitude est élevé. Cet article vise à montrer la pertinence du triptyque encastrement social – confiance - spécificités des PME, comme un référentiel théorique à la problématique du processus de financement bancaire.

Mots clés : Encastrement social, PME, relation bancaire, incertitude, confiance

Introduction :

Au cours des dernières décades, l'unanimité s'est faite autour de l'importance du rôle des petites et moyennes entreprises (PME)¹ dans le développement des économies, la création d'emploi et la stabilité sociale². Toutefois, malgré leur importance, ces petites structures souffrent souvent d'un accès au financement limité qui contraint leur émergence et leur croissance (OCDE, 2007).

Si on note la croissance des sources de financement offertes pour s'endetter, les banques jouent un rôle incontournable dans le financement et le développement des PME (observatoire européen des PME, 2003 ; OCDE, 2007). Une entreprise de petite taille et, a fortiori, une entreprise en création, ne dispose pas, dans l'immense majorité des cas, d'une notoriété suffisante pour faire appel au marché. Au-delà de l'autofinancement, souvent limité, elle doit donc recourir à une banque qui, non seulement, assurera son financement mais contribuera à créer de l'information, notamment sur sa capacité à rembourser ses emprunts (Nakamura, 1999).

Le sujet central de notre travail concerne les difficultés du financement bancaire des PME : difficultés à suffisamment discriminer les « bons » des « mauvais » risques, impossibilité d'équilibrer le marché par le canal du taux d'intérêt, risque de « rationnement » du crédit au détriment de certaines catégories d'emprunteurs (Berger et Udell (1998) ; (2002)). Ces points s'expliquent dans une large partie par l'asymétrie d'information³. A ce principe d'information incomplète d'une partie, s'ajoute l'incertitude communément partagée qui apparaît à la base de la relation de financement, comme le soulignent Rivaud-Danset et Salais (1993) : *« l'incertitude est au centre de la relation de financement. Elle porte non seulement sur les états du monde futur, mais aussi sur le comportement de l'autre dans le futur. Le crédit est en effet gagé sur une activité de l'entreprise qui n'a pas encore eu lieu : il n'y a pas de produit objectif sur lequel évaluer la transaction. Si une entreprise est a priori dans une situation moins risquée (elle reçoit l'argent), elle doit cependant, pour renouveler son crédit, démontrer aux yeux de la communauté de prêteurs sa capacité à rembourser et mériter la confiance qu'on lui porte ».*

En outre, les nouvelles réglementations prudentielles (lois de sauvegarde des entreprises, normes Bâle II et ratio McDonough) et comptables (normes IAS et IFRS), ainsi que l'actuelle crise financière⁴ sont susceptibles d'influer significativement sur les conditions d'accès aux ressources financières des PME.

¹ L'appellation PME recouvre les PME au sens de la définition européenne (Commission Européenne, JOL 107 du 30.04.1996). Il s'agit d'entreprises employant moins de 250 personnes et dont le CA n'excède pas 50 M€ ou dont le total de bilan est inférieur à 43 M€ et dont le capital, le cas échéant, n'est pas détenu à plus de 25% par une entreprise répondant aux mêmes critères.

² Reprenons une analyse de l'Observatoire européen des PME qui indique bien cette importance : « En 2003, l'Espace économique européen (EEE) et la Suisse comptent environ 19,5 millions d'entreprises employant près de 140 millions de personnes. 92 % de ces entreprises sont des micro-entreprises (0 à 9 salariés), 7 % sont des petites entreprises (10 à 49 salariés), moins de 1 % sont des entreprises de taille moyenne (50 à 249 salariés), et seulement 0,2 % sont de grandes entreprises (plus de 249 salariés). 18,7 millions de ces entreprises sont établies dans l'Union européenne. Les PME fournissent plus de deux tiers des emplois et les grandes entreprises près d'un tiers. Au sein des PME, ce sont les micro-entreprises, c'est-à-dire les entreprises de moins de 10 salariés, qui offrent la majorité des emplois (56 %) ».

³ L'asymétrie d'information suppose que, dans un contexte d'omniscience des acteurs économiques, une des parties contractantes dispose d'une information complète, mais ne peut ou ne veut pas la fournir intégralement à l'autre. Ce dernier est dans l'incapacité de définir la qualité du premier.

⁴ Plus des trois quarts des banques ont durci leurs critères d'attribution de crédits aux entreprises ; Banque de France, novembre 2008.

Face à une telle méfiance de la banque à financer les PME, arguant des contraintes informationnelles et malgré les enseignements de la théorie de l'agence, la théorie des signaux et la théorie relative aux mécanismes incitatifs, la question fondamentale est de proposer un cadre susceptible de guider de nouvelles relations avec ce type d'entreprise. Celles-ci passent par un renforcement de la qualité de l'information, base indispensable à la constitution d'un réseau de confiance entre une PME et sa banque. L'objectif de notre recherche conceptuelle est de proposer, à partir d'une revue de littérature, ce cadre théorique ainsi que de valider à terme son efficacité empirique.

Dans cette perspective, la notion de relation bancaire approfondie est au cœur de la réflexion comme en témoigne le nombre important de contributions théoriques récentes (Nekhili et Derbel, 2008 ; Berry et Robertson, 2006). Néanmoins, l'ensemble de ces travaux s'est consacré à l'analyse du rôle des liens institutionnels dans la décision d'emprunt. Notre contribution consiste à considérer que la relation d'emprunt ne se limite pas à une simple transaction, comme c'est toujours le cas de la relation de clientèle, mais elle dépend aussi des interactions sociales. Ce type de relations développe la capacité de la banque à acquérir de l'information privée et spécifique au cours du temps au sujet de la situation financière du client et de proposer, en conséquence, les services financiers adéquats selon une tarification justifiée du point de vue de l'offre.

Cet article traitera la pertinence du concept de l'encastrement social dans une perspective spécifique de relations banque-PME en trois temps. Dans une première partie, nous justifions l'insuffisance des approches transactionnelles et relationnelles (basées uniquement sur les relations de long terme) dans la réduction de l'incertitude et du risque des PME. Dans un second temps, nous allons présenter le cadre de la relation de financement des PME et le concept de la confiance qu'en paraît indispensable. En fin, nous abordons l'approche de l'encastrement et son importance dans la relation d'emprunt.

1. La relation de crédit banque - PME : une relation problématique

1.1. Opacité et difficultés de financement

A la différence des grandes firmes pour lesquelles les informations sont standardisées et circulent assez rapidement, les PME sont reconnues comme opaques pour la faiblesse de leur système d'information. Produire de l'information engage des coûts fixes importants, des spécialisations, une organisation appropriée, et ce n'est pas toujours à leur portée. Ceci explique en grande partie les écarts existants entre l'information produite et l'information attendue par les opérateurs du marché, réclamant toujours davantage d'information et de transparence. Cette relative inadéquation posera inévitablement des problèmes sur les marchés, d'où les sentiments de « frilosité des banques », d'« insuffisance de ressources », de « mauvaise affectation des ressources » (Levratto, 2002).

Ce constat révèle l'importance de la transparence dans la relation de financement. D'ailleurs, l'analyse des systèmes d'information a fait l'objet de nombreux développements, dans le cadre de la théorie des organisations et de la théorie générale, initialisés par les travaux fondamentaux de Simon. Quant aux PME, les études concernant leur système d'information sont apparues dès le début des années 80⁵. L'une des caractéristiques définissant la PME est la simplicité de son système d'information externe (Julien, 1990 p.423). Ce système est basé sur

⁵ Pour une revue de la littérature sur ce sujet, consulter Julien et al (1994).

des relations informelles que le dirigeant entretient avec son environnement. La transmission de l'information est, le plus souvent, directe, orale et rarement formalisée, ce qui explique en partie le « gap informationnel » qui caractérise la relation banque-PME et, en conséquence, l'attitude frileuse des banques à l'égard de cette catégorie d'entreprises. C'est la fiabilité de l'information qui est en cause, celle-ci ne reposant finalement que sur les dires du dirigeant qui se trouve dans une logique de conviction plus que d'information (Bellettante et alii, 2004).

Ainsi, l'absence d'un système d'information satisfaisant conjuguée aux risques et à l'incertitude caractérisant les PME, conduit à une rupture entre cette catégorie d'entreprise et l'ensemble de ses partenaires, au premier rang desquels se trouvent les banques. Une refonte de la problématique du choix de modèle de gestion de la relation bancaire devient centrale. Cette refonte doit permettre de mieux comprendre la relation de financement en dépassant le cadre de ces acteurs directs pour intégrer les réseaux utilisés par les protagonistes et leur impact sur les décisions de la banque.

1.2. Présentation des deux principales approches de la relation bancaire : l'approche transactionnelle et relationnelle

La littérature a particulièrement mis l'accent sur deux modèles de gestion de la relation bancaire : celui de la transaction et celui de la relation.

Différents courants de pensée se sont rattachés à l'approche transactionnelle. L'approche classique considère une transaction comme étant une opération purement marchande gérée par le seul facteur « prix » qui donne toutes les informations sur la qualité des biens échangés. Les approches néoclassiques prolongent cette analyse en prenant en compte les achats répétés.

Le contrat classique présente ainsi l'échange comme une transaction ponctuelle, de court terme et séparée de toute relation passée ou future. Les conflits qui pourraient survenir sont gérés par des règles juridiques et l'échange se termine avec la réalisation de la transaction. Plus relationnel par nature, le contrat néoclassique appréhende l'échange comme une succession de transactions (Macneil, 1978) dont les termes sont spécifiquement planifiés. Il est difficile de parler dans le cadre de ce contrat des interactions des parties en jeu considérées comme une externalité. Les relations d'échanges sont analysées selon une perspective micro économique et utilitariste où les parties s'accordent sur la forme d'échange la plus efficiente.

Dans la pratique ce modèle est qualifié de « banque à l'acte » et illustre une relation purement transactionnelle limitée dans le temps (Lamarque, 2002). En effet, la relation à l'acte⁶ exclut toute compréhension personnalisée au profit d'une information standardisée sur le client. Elle repose sur des instruments et des procédures qui, ayant une validité générale, peuvent être imposés à tous les demandeurs de fonds. La « banque à l'acte » est fondée sur la règle, la relation impersonnelle et la défiance.

Selon Macneil (1978), l'approche transactionnelle est insuffisante pour expliquer la gouvernance des échanges dans nos sociétés complexes et sophistiquées parce qu'elle ne permet pas de prendre en compte la composante relationnelle plus ou moins présente dans tous les échanges.

L'approche relationnelle présente l'intérêt de permettre simultanément l'analyse des transactions et des relations. Elle place les interactions entre individus au cœur du processus

⁶ M Castel et Y. Ulimo (1990) sont à l'origine de l'expression « à l'acte ». Pour caractériser les relations entre les banques et les entreprises aux Etats-Unis, le qualificatif usuel est celui de arm's length, susceptible d'être traduit par à distance.

d'échange. En effet, le contrat relationnel a l'avantage de prendre en compte, d'une part, l'aspect temporel où les échanges passés ont une influence sur les échanges en cours ainsi que sur les échanges futurs et, d'autre part, l'aspect personnel et humain des interactions que les personnes physiques entretiennent. L'intégration de ces aspects aboutit généralement à l'établissement de contrats personnalisés au sein desquels les notions de réciprocité et de confiance sont déterminantes.

Dans le cadre de la relation bancaire, le contrat relationnel est un accord tacite qui permet à la banque de gouverner ses relations avec ses clients en se fondant sur les valeurs et processus convenus, trouvés dans les rapports sociaux (Bikourane et al, 2008). Ce modèle dit « à l'engagement » suppose une relation de confiance personnalisée et durable. Il implique un processus mutuel de compréhension et favorise le partage d'informations privées, favorisant ainsi la réduction des asymétries d'information entre les parties.

En ce sens, il apparaît clairement que la relation de clientèle de long terme est bénéfique dans les deux sens. D'un côté, elle réduit l'intensité du rationnement du crédit auquel sont confrontées les entreprises (Eber, 1999). D'un autre côté, elle se révèle un puissant outil d'identification et de promotion des projets d'investissement rentables pour les banques.

On distingue habituellement deux dimensions de la relation bancaire. La première est temporelle et se matérialise par la durée de la relation entre deux parties. La seconde se réfère à l'étendue de la relation et se caractérise par l'importance des contacts et le nombre de services financiers que la banque assure pour le compte de son client. Toutefois, si ces caractéristiques sont théoriquement en mesure de rendre compte de la notion de la relation de long terme, elles sont insuffisantes pour inscrire la relation bancaire dans une approche relationnelle. Il est nécessaire alors de considérer les interactions sociales pour rendre compte de l'aspect relationnel de la relation bancaire. Ainsi, la perception cognitive et les interactions sociales entre le chargé de clientèle et le chef d'entreprise sont assurément déterminantes pour son développement (Ziane, 2004). Notre réflexion s'inscrit dans le cadre de ce courant de recherche très riche dont l'apport principal est de proposer une lecture relationnelle, faisant intervenir les notions d'inscriptions sociales et de confiance, pour mieux appréhender la relation d'emprunt .

2. Le cadre général du financement des PME et l'indispensable confiance

Décider de financer un projet de création d'entreprise est une situation particulièrement risquée pour un établissement financier. Le conseiller n'a en effet que peu d'éléments tangibles et objectifs sur lesquels rattacher sa décision. Seul l'entretien de financement apporte des informations complémentaires au traditionnel plan d'affaires. Les PME sont, nous l'avons dit, des entreprises opaques (De Meza et Webb, 1987 ; Howorth et Moro, 2006) de part leur incapacité à produire une information fiable (Levratto, 2002). Utilisant nécessairement le porteur de projet comme vecteur de communication, l'information devient subjective et le conseiller financier va la percevoir comme telle, ce qui le conduit à une démarche prudente, voire méfiante. Il va recueillir les données proposées et chercher à percevoir pendant l'entretien des informations *soft*⁷, c'est-à-dire des éléments nés de la relation, inquantifiables et pourtant déterminants. Ces éléments concernent la personnalité du porteur de projet, sa motivation, sa sincérité ou son honnêteté. La rationalité de la décision de financer est donc limitée au sens de Simon (1947) par l'impossibilité de détenir toutes les

⁷Voir Levratto et alii (2002), Godbillon-Camus et Godlewski (2005).

données nécessaires et vérifiées. L'asymétrie d'informations pose problème du fait du décalage qu'il peut exister entre le projet tel qu'il est présenté au conseiller et les véritables motivations du porteur de projet dont le comportement peut être opportuniste. Cette possibilité conduit les conseillers à être plus exigeants sur les conditions de financement en augmentant les taux et les garanties. Ce comportement est susceptible de faire fuir les meilleurs dossiers et de provoquer le phénomène d'anti-sélection mis en évidence par Akerlof (1970).

Le manque de visibilité sur l'avenir économique de la PME rend son financement difficile. La perception approximative du comportement que le porteur de projet adoptera réellement ne fait qu'augmenter le risque lié à l'activité du prêteur. Dans des conditions conjoncturelles difficiles, le conseiller financier peut préférer refuser un financement plutôt que de prendre un risque jugé trop important. La situation actuelle de crise financière perturbe l'activité de prêt de deux manières : 1) le manque de liquidités disponibles conduit à des conditions nettement moins favorables pour l'emprunteur en termes de tarif et de garantie avec un risque d'anti-sélection, 2) la situation de récession s'accompagne d'une hausse très importante des défaillances d'entreprises (+ 18 % en 2009 avec 66 119 cas) et noircit les perspectives d'activité des nouveaux projets. Les banques peuvent, à l'extrême, décider de se retirer du marché, on parle alors de *credit crunch* ou de rationnement du crédit (Stiglitz et Weiss, 1981). La difficulté à percevoir les bons dossiers parmi les mauvais empêchent les banques de moduler pleinement leur tarification en fonction du risque réel. Les bons dossiers subventionnent les moins bons (De Meza et Webb, 1987), le risque est mutualisé dans le meilleur des cas et le financement n'est pas accordé en cas de doute.

L'appréciation de la solvabilité des emprunteurs par les banques dans la détermination du risque est l'élément central du métier. Les deux problèmes auxquels elles sont confrontées sont le choix des bons dossiers avant le contrat de prêt et les moyens d'inciter correctement le débiteur pour obtenir le remboursement pour limiter les effets des asymétries d'informations ex ante et ex post sans pouvoir les éliminer. Elles bénéficient pour cela d'économies d'échelle dans la récolte et le traitement de l'information destinée à évaluer, surveiller et contrôler les emprunteurs. La proximité offerte par les banques de réseaux renforce la connaissance générale en permettant l'entretien physique avec les clients et prospects dans un contexte connu.

Au-delà des données concrètes et objectives relevées par le conseiller financier, celui-ci ne va avoir envie de s'engager dans une relation professionnelle durable que s'il pense pouvoir faire confiance à son interlocuteur. La confiance est un état entre savoir et non savoir (Ogien et Quere, 2006) qui va compléter le manque de connaissances. Il existe deux conceptions de la confiance. Pour Noteboom (2006⁸), elle correspond à l'anticipation que les attentes du conseiller financier ne seront pas déçues. Il s'agit alors de la probabilité que l'emprunteur n'abusera pas du conseiller et entreprendra les actions nécessaires au remboursement des prêts. Tout ce qui peut restreindre les comportements opportunistes, comme des garanties, est source de confiance. La seconde conception est une croyance que le porteur de projet peut et veut agir de manière positive (Schoorman et alii, 2007). Cette croyance repose sur les compétences de l'emprunteur et sur un argument moral, son honnêteté et sa bonne volonté (Howorth et Moro, 2006). Les compétences perçues et leur cohérence vis-à-vis du projet forment la base rationnelle de la confiance. Cette base se fonde également sur la réputation du porteur de projet et, comme il « n'emprunte pas seul », sur celle des autres parties prenantes (clients et fournisseurs connus de la banque, comptable...). Pour compléter le déficit

⁸ Dans OGIEN et QUERE, « Les moments de la confiance » (2006).

informationnel lié au PME, les banques vont rechercher, par l'intermédiaire de leurs conseillers présents sur le terrain, toutes les sources d'informations susceptibles d'être exploitées. L'acte de financer une PME peut, dans le cas d'une création, être un événement sans préalable. Le conseiller ne peut donc pas bâtir son jugement, fonder sa confiance sur des éléments passés, expérimentés, comme il pourrait le faire si la relation avec la PME est plus ancienne et que celle-ci est parvenue à rembourser les prêts précédents. Elle a, à cette occasion, générer une information pour son environnement sur sa capacité à rembourser. Au-delà de la capacité à rembourser, la relation de confiance inclut également une dimension humaine forte. Il s'agit du moment *autre* de la confiance complétant la base cognitive. Ce sont des éléments subjectifs, humains, qui surgissent quand le conseiller est placé en position dangereuse, car dépendant de « *l'incontrôlable pouvoir d'agir d'autrui* » (Luhman, 2006⁹). C'est cette liberté qui permet au porteur de projet mal intentionné ou tout simplement « malheureux » en affaires, de ne pas rembourser la banque. Le banquier s'en méfie et se prémunit contre cette possibilité. Enfin, il sera plus à même d'accorder sa confiance à des porteurs de projet qu'il peut « reconnaître », soit parce qu'ils présentent des projets semblables à ce qu'il connaît, soit parce que le projet utilise des éléments issus du territoire commun et connus du fait de la proximité de l'information et de la possibilité de la trianguler avec d'autres sources (experts-comptables, clients de la banque...).

A partir du schéma relationnel décrit dans cette partie et basé sur la confiance comme étant un élément déterminant dans la relation banque-PME, il est logique de s'intéresser à l'approche théorique susceptible de créer et de développer cet aspect. Pour cela, nous présentons dans la section suivante l'approche d'encastrement social développé par Granovetter que nous souhaitons confronter à la réalité du financement bancaire des PME.

3. La conception de l'encastrement développée par Granovetter à l'épreuve du marché bancaire des PME

La relation de crédit est soumise à un certain nombre d'incertitudes irréductibles qui portent sur les états futurs du monde, mais surtout sur la qualité de l'emprunteur et sur son comportement dans le futur (Rivaud-Danset et Salais, 1995). En présence de telles imperfections, les modèles d'asymétrie d'information ont montré l'inefficacité de la coordination des transactions financières entre prêteur et emprunteur par les mécanismes marchands. Comment, dès lors, trouver les voies d'un accord entre ces deux parties ?

En évoquant la finance de la PME, Petersen et Rajan (1994) ; Udell et Berger (1995) décrivent l'interaction entre prêteur et emprunteur comme une relation d'emprunt et non pas comme une simple transaction. Cette distinction est importante dans le sens où elle permet d'abord de mettre en évidence le caractère personnel de l'échange dans le marché du crédit, ce qui affecte par la suite la façon avec laquelle l'information est transmise et le degré de son importance. De plus, le terme relation suggère une certaine affiliation entre les différents partenaires (que le terme transaction ne peut pas exprimer) qui va affecter les conditions d'octroi de crédit par la suite. Dans cette perspective, la relation d'emprunt se doit d'être accompagnée d'une appréciation de l'importance des structures d'interactions sociales entre le chef d'entreprise et son banquier, longtemps ignorée par la théorie financière.

3.1. L'approche d'encastrement selon Granovetter

⁹ Dans OGIEN et QUERE, 2006.

L'approche d'encastrement de Granovetter suppose que les actions économiques sont encadrées dans des réseaux sociaux qu'il convient de cerner à partir des relations personnelles et des structures de celles-ci.

Il développe la conception d'un encastrement de nature réticulaire, intégrant un encastrement relationnel mettant l'accent sur les relations personnelles, ainsi qu'un encastrement structural mettant l'accent sur l'ensemble d'un réseau de relations. La dimension relationnelle se fonde sur la force des liens interpersonnels qui a été spécifiée par Granovetter dans son article « The Strength of Weak Ties (1973) » sur la base de quatre caractéristiques : la durée de la relation, l'intensité émotionnelle (la confiance mutuelle), l'intimité (les confidences mutuelles) et les services réciproques que se rendent les partenaires.

Pour définir la dimension structurale, Granovetter considère que l'échange est généralement encadré dans un ensemble de plusieurs relations, à savoir les réseaux. En fait, l'échange qui se produit lors de la rencontre de deux agents économiques affecte le comportement d'autres agents. Il paraît donc raisonnable de prendre en compte les relations de chaque acteur ainsi que les relations de leurs relations pour mieux cerner l'effet du réseau au sein duquel l'échange marchand est inséré.

3.2. Encastrement social et financement bancaire : quel impacts pour les PME ?

Malgré les efforts des banques pour homogénéiser les processus de prise de décision de prêt à travers les conseillers financiers, l'étude de la littérature met en évidence, d'une façon qui peut surprendre de prime abord, l'importance que revêt aux yeux des banquiers (et à ceux des dirigeants) l'aspect informel, et les facteurs interpersonnels qui peuvent le favoriser, tels que confiance et liens sociaux. Si le concept de facteurs interpersonnels dans le cadre de la relation de financement est appréhendé sans difficulté, il n'existe pas de définition formelle et synthétique de ce dernier. Il est nécessaire de se référer à plusieurs approches récentes pour fournir une vision globale du système, chacune d'elle apportant un éclairage particulier.

En ce sens, la recherche suggère que le processus de prise de décision par les agents de prêt varie généralement en fonction du niveau d'expérience de ces conseillers (Andersson, 2001). L'expérience d'un conseiller financier constitue un aspect du capital humain parmi d'autres. L'idée que le niveau de capital humain peut justifier la différence dans les décisions d'emprunt est conforme aux travaux empiriques antérieurs consacrés à la prise de décision dans un contexte d'incertitude (Chase & Simon, 1973; Choo & Trotman, 1991). Cependant, il y a eu peu de recherches qui ont étudié comment ce capital humain influence le processus de décision. Dans cette perspective, Bruns et al (2008) ont cherché à examiner comment le capital humain spécifique à chaque conseiller financier peut influencer le processus de décision d'emprunt ainsi que le résultat de cette décision, à savoir l'accord du crédit. L'étude a été menée auprès d'un échantillon de 114 conseillers financiers suédois appartenant à des banques commerciales travaillant dans le financement des PME.

La principale contribution de Bruns et al (2008) concerne l'hétérogénéité des décisions des conseillers financiers face aux demandes de prêts formulés par les PME. En effet, les auteurs ont pu montrer l'existence de jugements personnels différents portés par les conseillers financiers lors de processus d'emprunt. En effet, Les conseillers financiers sont susceptibles d'accorder plus d'attention aux dossiers des chefs d'entreprise ayant certains aspects du capital humain semblables aux leurs.

Bien qu'il y ait un grand nombre de travaux empiriques sur les relations de long terme entre les banques et les emprunteurs, il y a encore peu de preuves sur le rôle des interactions

sociales dans ces relations. En ce sens, Lehmann et Neuberger (2002) ont cherché à explorer l'effet des relations sociales entre le conseiller financier et le chef d'entreprise sur le marché bancaire Allemand. Une enquête a été menée auprès de mille deux cents conseillers financiers appartenant à trois types de banques (les banques privées, les caisses d'épargnes publiques et les banques coopératives). Afin de saisir les aspects sociaux de la relation d'emprunt, les auteurs ont retenu l'expérience du conseiller financier construite avec l'ancienneté, l'engagement de chaque partenaire, la volonté de l'emprunteur à informer son conseiller sur ses problèmes et la stabilité de la relation.

Lehmann et Neuberger (2002) ont justifié l'idée que la relation de prêt ne dépend pas uniquement des transactions mais aussi des interactions entre les deux partenaires. En effet, ils ont montré que la disponibilité et les conditions de prêts (taux d'intérêt et la demande de garanties) ne sont pas seulement influencées par les caractéristiques de l'entreprise et les variables liés au risque de crédit, mais aussi par les interactions sociales entre les conseillers financiers et les chefs d'entreprises. Les interactions sociales peuvent indiquer le niveau de la confiance entre le banquier et le chef d'entreprise. Néanmoins, cette étude reste incomplète dans le sens où la dimension sociale d'une relation de prêt paraît plus complexe pour être capturée par les variables retenues par les auteurs.

La confiance représente une variable clé pour décrire les interactions sociales. Elle peut émaner d'une riche expérience construite tout au long de la relation. Susceptible de baisser le risque moral et les coûts de contrôle, la confiance devrait entraîner une diminution des marges. Ainsi, Harhoff et Körting (1998) ont examiné le rôle de la confiance mutuelle telle que perçue par les chefs d'entreprises dans une relation de crédit. Dans leur entretien, les auteurs ont utilisé une variable nominale pour indiquer si la personne interviewée pensait que le banquier et le chef d'entreprise se faisaient confiance. Il se révèle que cette variable possède un impact négatif et significatif sur le taux d'intérêt des lignes de crédit. Dans la même perspective, Howorth et Moro (2006) ont montré que les entrepreneurs qui s'aperçoivent que leur banquier leur fait confiance sont les plus aptes à agir d'une manière fiable¹⁰. En conséquence, la probabilité de l'aléa moral et / ou de défaut de paiement est amoindrie. Un niveau élevé de confiance est synonyme alors d'une réduction des coûts d'agence. Les auteurs ont conclu que du point de vue de la banque, la confiance permet d'atténuer la sélection adverse et l'aléa moral, réduisant ainsi le scoring et les coûts de surveillance et cela conduira à l'augmentation de ses profits. Pour l'entrepreneur, la confiance réduit à la fois l'effort consacré pour fournir des informations à des fins de surveillance bancaire ainsi que les besoins d'une garantie.

Dans une autre étude du marché bancaire des PME, Uzzi (1999) suggère que les relations sociales encastrées et les réseaux formés par un mix de liens (encastrés et à l'acte) profitent aux firmes cherchant à se financer. Selon lui, cela permet de promouvoir des mécanismes de gouvernance informelle, de faciliter le transfert d'information privée, des facteurs susceptibles de motiver la banque et l'entreprise à trouver des solutions aux problèmes de financements que les relations de marché n'ont pas réussi à résoudre. Uzzi (1999) a analysé, en premier lieu, comment les liens sociaux encastrés et à l'acte affectent la relation d'emprunt. En second lieu, il a essayé de montrer les avantages d'un réseau complémentaire formé par ces deux types de relations avec les avantages du « partenering » liés aux relations encastrées et les avantages du « brokering » offerts par les relations à l'engagement.

¹⁰ Des entretiens ont été effectués auprès de vingt entrepreneurs et six conseillers financiers dans une région du sud de l'Italie.

Les résultats d'Uzzi (1999) sont conformes à ses hypothèses. En effet, plus les transactions commerciales entre la banque et la firme sont encadrées dans des relations sociales plus l'accès de la firme au crédit et à un taux faible est grand. L'encastrement développe, en fait, de la confiance et de la transparence susceptibles de gérer les transactions. Une gouvernance informelle s'installe, suivie par un transfert d'information privée qui était inaccessible par les simples relations de marché. L'auteur conclut que l'encastrement est un facteur déterminant dans la relation d'emprunt. Il ajoute aussi que cet avantage de l'encastrement pouvait s'optimiser par des réseaux complémentaires formés par des liens encadrés et des liens à l'acte dans le sens où les caractéristiques des deux liens éliminent leurs faiblesses et préservent leurs points forts. Par exemple, si les relations à l'acte recherchent et comparent les différentes offres de prêts sur le marché bancaire, les liens encadrés facilitent la coordination nécessaire à la synthèse des informations de caractère public collectées par les liens à l'acte avec les ressources privées générées par les liens encadrés.

Dans un registre similaire mais de façon plus pragmatique, Green et al (1995) suggèrent que la théorie néoclassique et la théorie de signal ne sont plus suffisantes pour réduire le risque lié à la décision d'octroi de crédit. Ils supposent que la théorie d'encastrement social est d'une grande importance dans ce domaine. C'est pourquoi ils proposent de comparer l'impact de différents facteurs organisationnels, financiers et sociaux (tels que la taille de la banque ; la structure du capital utilisé -à savoir social et économique- ; les caractères managériaux ; la demande de crédit et le niveau de concentration bancaire) sur le financement bancaire des entreprises (le montant d'emprunt accordé ; le taux d'emprunt octroyé et le nombre d'emprunts attribués à des petites entreprises). Pour ce faire, ils considèrent un échantillon de banques situées dans 25 communes de l'Etat de Géorgie. Leurs résultats confirment le rôle déterminant que jouent les liens sociaux ainsi que les réseaux dans la décision d'octroi de crédit. Green et al (1995) concluent donc que le rôle des liens sociaux dans l'allocation des ressources ne peut plus être contesté.

En résumé, il apparaît que la relation sociale permet essentiellement à la banque d'acquiescer de l'information privée au cours du temps au sujet de la situation financière de son client. L'échange de cette information à caractère spécifique et privé et la confiance qui en résulte limitent sensiblement l'incidence des incertitudes et des asymétries d'information et facilitent l'obtention de financement pour les petites et moyennes entreprises.

3.3. L'encastrement social et la frilosité bancaire : « un paradoxe » selon certains auteurs

Le et Nguyen (2009) ont examiné l'impact des réseaux sociaux sur l'accès au crédit pour les PME. Ils considèrent qu'une entreprise entretenant des relations sociales avec son environnement (des relations officielles avec les organismes publiques, managériales avec ses fournisseurs et ses clients et familiales avec des amis et des proches) suppose d'une part qu'elle possède une bonne réputation et donc une certaine légitimité ce que lui facilite l'accès au crédit et, d'autre part, ces bons réseaux peuvent réduire les besoins de financements bancaires en facilitant l'accès à d'autres sources financières. Les résultats de l'étude menée auprès d'un échantillon de PME ont montré que les réseaux officiels sont importants pour les entreprises qui cherchent à emprunter auprès d'une banque pour la première fois, mais ils sont d'une faible pertinence pour les PME qui ont déjà accès aux prêts bancaires. Inversement, les réseaux de gestion (avec les fournisseurs et les clients) n'affectent pas de manière significative la probabilité d'avoir un prêt bancaire. Ngoc. L et Thang V.N (2009) ont montré également que les entreprises qui ont développé des réseaux sociaux forts étaient moins susceptibles d'emprunter auprès des banques que les autres.

Dans le même sillon d'idées, Mizruchi et Stearns (2001) ont examiné comment les membres d'une importante banque commerciale multinationale américaine utilisaient leurs réseaux sociaux internes afin de conclure leurs contrats avec leurs entreprises clientes. Selon les auteurs, dans un contexte d'incertitude, les banquiers sollicitent les conseils de leurs collègues et de leurs supérieurs qui sont plus expérimentés qu'eux pour prendre certaines décisions. Deux types de réseaux sont donc envisageables : « les réseaux d'information » considérés comme l'ensemble des relations sociales utilisées par le banquier pour mieux connaître une entreprise ou un produit particulier, et les « réseaux d'approbation»¹¹ considérés comme l'ensemble des relations sociales utilisées par le banquier pour solliciter la confirmation et le soutien pour une décision qu'il a prise.

Mizruchi et Stearns (2001) avancent plusieurs hypothèses qui visent à tester, en premier lieu, la relation entre le niveau d'incertitude et les réseaux sociaux au sein de la banque et, par la suite, l'effet probable qu'a la nature de ces réseaux sur le nombre de contrats conclus¹². En grande partie, les résultats sont conformes aux hypothèses : les réseaux sociaux sont efficaces dans la réduction d'incertitude dans le milieu bancaire. Dans un contexte d'incertitude, les banquiers utilisent des liens forts pour solliciter des conseils et, surtout, de l'information de leurs collègues. Cependant, de manière surprenante, cette stratégie apparaît comme étant contre-productive pour arriver à conclure un contrat. La raison semble être que, dès lors qu'une personne de confiance et des collègues proches approuvent facilement des contrats (ce qui est une condition nécessaire pour la conclusion de ces contrats), ils sont trop proches pour fournir une large étendue de contributions constructives qui permettraient à un contrat complexe d'être amélioré de telle manière qu'il répondrait mieux aux attentes du client.

Mizruchi et Stearns (2001) montrent que l'incertitude « crée les conditions qui déclenchent un désir d'intimité et les banquiers répondent à cela en se tournant vers ceux dont ils sont proches. Cependant, c'est ce comportement qui rend plus difficile pour le banquier d'être performant. Non seulement cela illustre la concomitance de la faiblesse des liens forts et de la force des liens faibles, mais cela montre également comment nos instincts sociaux peuvent nous orienter à l'encontre de nos intérêts» (p. 667).

De façon similaire, Foliard (2008) présente l'importance des relations entretenues par un conseiller financier sur un territoire dans son processus de prise de décision d'accompagner ou non une très petite entreprise. Face à l'opacité de celle-ci, il va combler son déficit informationnel en utilisant une triangulation sommaire des données en exploitant son capital social. Il utilise sa connaissance du territoire et de ses acteurs pour donner une valeur d'ensemble au projet. Cependant, l'utilisation systématique de liens forts peut conduire à un effet d'étouffement effectivement contre productif puisque sclérosé. En situation d'incertitude, les conseillers utilisent leur réseau d'information pour qualifier l'entreprise et améliorer la rationalité de leur décision. Ils utilisent systématiquement les mêmes ressources et peuvent passer à côté de dossiers présentant un niveau de risque – rentabilité acceptable pour la banque.

Si elles permettent l'émergence d'un climat de confiance entre le chargé de clientèle et le chef d'entreprise, les relations sociales font également baisser l'attention et la capacité de discernement du banquier ce qui pourrait fausser l'analyse des dossiers.

¹¹ « Approval networks »

¹² Comme Granovetter (1973) et Burt (1992), Mizruchi et Stearns (2001) considèrent que l'importance des réseaux ne se mesure pas par leur présence mais plutôt par leur caractère.

Conclusion :

L'emprunt bancaire représente la source de financement la plus utilisée par la plupart des PME européennes. Pour les banquiers, la décision d'octroi de crédit demeure tributaire de la quantité et de la qualité des informations qu'ils collectent auprès des entreprises sollicitées de fonds. De ce fait, le rationnement de crédit dont souffrent les PME n'est que la conséquence directe du contexte informationnel opaque qui les caractérise. Le triptyque-encastrement social, confiance, spécificités des PME- que nous avons développé précédemment a montré que les problèmes, altérant le processus de crédit, peuvent être sensiblement réduits par l'entretien d'une relation Banque-Entreprise socialement encadrée et de l'existence d'un climat de confiance entre la banque et l'entreprise. En ce sens, la littérature consacrée au rôle de la théorie d'encastrement social dans la finance (Jonson, 2007 ; Uzzi, 1997) est une ligne nouvelle et prometteuse dans la recherche qui traite cette question.

L'objet de cette communication conceptuelle était de mettre en évidence le caractère encadré de la relation de financement. Présentée sous certains aspects par de nombreux auteurs sur lesquels nous nous sommes appuyés, la relation de financement est appréhendée sur le terrain de manière empirique. Elle ne se limite pas à une transaction financière mais dépend d'interactions sociales affectant les protagonistes de la relation de financement. Entretenir des relations socialement encadrées permet à la banque une meilleure appréhension des perspectives de l'entreprise, sa capacité de remboursement, ses opportunités d'investissement et sa position financière. Bref, ce type de relation est bénéfique autant pour la firme, grâce à de meilleurs termes et conditions de financement, que pour la banque, via les flux informationnels qui présentent un avantage concurrentiel par rapport à ses rivaux.

L'approche d'encastrement social, dont Granovetter est sans nul doute le principal contributeur, propose une alternative à la théorie des contrats classiques. Cette approche est de plus en plus répandue en gestion. Au fil du temps, elle s'est imposée comme une clé de lecture essentielle dans l'analyse des relations. Les facteurs interpersonnels (confiance et liens sociaux), sur lesquelles repose l'approche d'encastrement social, offrent un cadre d'analyse complet de la relation de financement. Ainsi, cet article propose une réflexion plus large et novatrice sur la pertinence de l'approche d'encastrement social à l'analyse des relations de financement bancaire des PME.

A ce titre et en s'appuyant sur la théorie d'encastrement social et la confiance qui est en découle, nous désirons mesurer à terme la performance financière d'un échantillon de PME françaises. Plus précisément, notre question centrale autour de laquelle se focalisera notre étude est la suivante: quel est l'impact de la structure sociale sur les conditions de financement des PME ? Plus explicitement, comment les relations d'encastrement sociales entre les banques et les PME affectent-elles l'octroi de crédit ainsi que son coût ? En quoi la structure sociale peut-elle changer les conditions d'emprunt : comment peut-elle augmenter ou diminuer le montant des garanties ainsi que la prime de risque exigée ?

Cette étude est motivée par l'absence d'un consensus quant au rôle que revêtent les interactions sociales dans la relation Banque – Entreprise, lors de la fixation des conditions d'emprunts. Elle cherche également à pallier l'insuffisance des études empiriques antérieures élaborées principalement sur les relations de long terme (Ziane, 2004 ; Eber, 1999). A notre connaissance, aucune étude n'a encore été élaborée concernant le marché français.

Bibliographie

- ANDERSSON, P. (2001), « Expertise in credit granting: studies on judgment and decision-making behavior ». *Ph.D. thesis, Stockholm School of Economics, Stockholm*.
- BAKER, W. (1990), « Market Networks and Corporate Behavior ». *American Journal of Sociologie*. 96: 589–625.
- AKERLOF, G. (1970), «The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, n° 84, pp. 488-500.
- Baker, W. (1994), «Networking Smart: How to Build Relationships for Personal and Organizational Success », McGraw-Hill: New York.
- BELLEMANTE, B., N.LEVRATTO et B.PARANQUE (2003), «Diversité Economique et Modes de Financement des PME», *Editions L'HARMATTAN*.
- BERGER, A., L. KLAPPER et G. UDELL (2001), «The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses». *J. Banking Finance*; 25 2127–2167.
- BERRY, A. et R.RENNY (2006), «Overseas Bankers in the UK and their Use of Information for Making Lending Decisions: changes from 1985». *British Accounting Review*, 38 (2). pp. 175-191.
- BIKOURANE, S., E.LAMARQUE et I.MAQUE (2005), « La Relation Banque-Entreprise : Etat des Lieux et Perspectives ». In: LAMARQUE Eric (coord.). *Le management de la banque : risques, relation client, organisation*. Paris: Pearson Education France, pp.111-131.
- BRUNS, V., HOLLAND, D., SHEPHERD, D. and WIKLUND, J (2008), «The Role of Human Capital in Loan Officers' Decision Policies». *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, No. 3, pp. 485-506.
- DE MEZA, D. Et D.C.WEBB (1987), «Too Much Investment: a Problem of Asymmetric Information», *The Quarterly Journal of Economics*.
- DIETCH, M et ATISSEYRE, (2005) : «Bâle II et les PME : Prospective sur les Conditions d'Accès au Crédit des PME », *Revue Banque*, N°669.
- DIMAGGIO, P. et H.LOUCH, (1998), « Socially Embedded Consumer Transactions: for what kinds of Purchases do People most often Use Networks ». *American Sociological Review* 63: 619–637.
- EBER, N. (1999), « Les Relations de Long Terme Banque-Entreprise », Paris, Vuibert.
- FERRARY, M. (2003), « Trust and Social Capital in the Regulation of Lending Activities », *Journal of Socioeconomics* 31: pp. 673-699. 34 Sociologies.
- FOLIARD, S. (2008), «Le financement bancaire des créateurs de très petites entreprises», *Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion*, Lyon.
- GODBILLON-CAMUS, B et C-J.GODLEWSKI (2005), «Gestion du Risque de Crédit dans la Banque : Information Hard, Information Soft et Manipulation», *IEP Strasbourg*.
- GRANOVETTER, M. (1985), «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». *American Journal of Sociology*. 91 481–510.
- GRANOVETTER, M. (1995), «La Notion d'Embeddedness», in Jacob & Vérin (éd.), *L'inscription sociale du marché*, L'Harmattan, Paris, pp. 11-21.
- GRANOVETTER, M. (2006), «L'influence de la structure sociale sur les activités économiques», *Sociologies Pratiques*, N°13, p. 9-36.
- Green, G-P., T-M KWONG et L-M. TIGGES, (1995), « Embeddedness and Capital Markets: Bank Financing of Businesses », *Journal of Socio-Economic* 23:127-147.
- HARHOFF, D., KORTING, T., (1998), «Lending relationships in Germany. Empirical evidence from survey data». *Journal of Banking and Finance*, 22, 1317–1353.
- HOWORTH, C. et A.MORO (2006), «Trust within Entrepreneur Bank Relationships:

- Insights from Italy», *Entrepreneurship, Theory and Practice*.23, p. 495-517.
- LAMARQUE, E. (2002), « Pour une Approche Organisationnelle de la Relation Banque-Entreprise », *Revue Sciences de Gestion*, n° 34.
- LE, N. and T.NGUYEN (2009), « The Impact of Networking on Bank Financing: The Case of Small and Medium-Sized Enterprises in Vietnam», *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33, Issue 4, pp. 867-887.
- LEHMANN E. et D.NEUBERGER (2002), «Do Lending Relationship Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany», *Journal of Economic Behavior and Organization*.Vol.45, pp.339- 359.
- LEVRATTO, N. (1990), « Le Financement des PME par les Banques : Contraintes des Firmes et Limites de la Coopération », *Revue Internationale PME*, vol 3, n° 2, pp 192-213.
- LEVRATTO, N. (2002), « L'Intermédiation Informationnelle : un Dispositif au Service de la Pérennité des Petites Entreprises », *Techniques Financières et Développement*, n° 68, pp. 13-25.
- LEVRATTO, N. (1996), «Small-Firms Finance in France», *Small Business Economics*, n° 8, pp. 279-295.
- LEVRATTO, N., S.BARTHELEMY, M.DELHOM, J-B FILIPPI et L.MAHERAULT (2002), «Conditions de l'élaboration d'une base de données qualitatives sur les entreprises aux fins d'une intermédiation informationnelle», *Réponse à la consultation du Secrétariat d'État aux Petites et Moyennes Entreprises, au Commerce, à l'Artisanat, aux Professions Libérales et à la Consommation*.
- MACNEIL, I-R. (1978), «Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law», *Northwestern University Law Review*, 72, 6, 854-905.
- NEKHILI, M. et M.DERBEL (2007), «L'Importance des Variables Structurelles et Comportementales dans la Décision d'Accord de Crédit aux PME », *Revue internationale P.M.E.*, Vol. 20, N° 3-4, pages. 191-218.
- MILLER, M. (1995), « The Role of Social Relationships in Financial Intermediation: Empirical Evidence from the United States Small-Business Credit-Market », *Thèse de doctorat*, Université de Californie-Berkley.
- MIZRUCHI, M. et L. STEARNS (2001), «Getting Deals Done: The use of Social Networks in Bank Decision-Making». *Amer. Soc. Rev.* 66 647–671.
- NAKAMURA, J-L. (1999), « la Relation Banque-PME », *Revue d'économie financière*, n°54, Vol 4.
- Observatoire Européen des PME (2003) : «Les PME en Europe en 2003 » ; N°7.
- Observatoire Européen des PME (2003) : « L'Accès au Financement Pour les PME » ; N°2.
- OGIEN, A. et L.QUERE (2006), «Les Moments de Confiance, Connaissances, Affects et Engagements», *ECONOMICA*.
- ORLEAN, A., (2002), «Pour une Nouvelle Approche des Interactions Financières : L'Economie des Conventions Face à la Sociologie Economique», in I. Huault (dir.), *La construction sociale de l'entreprise. Autour des travaux de Mark Granovetter*, Colombelles, Ed. Ems Management & Société, pp. 205-227.
- PARANQUE, B. et S.CIEPLY (1997), «Comportement d'Endettement et Risques : Apports et Limites d'une Approche en Termes de Taille», *Bulletin de la Banque de France*, n° 37.
- PETERSEN, M-A. et R-G. RAJAN. (1994), «The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data». *J. Finance* XLIX3–37.
- PETERSEN, M-A. et R-G. RAJAN. (1995), «The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships». *Quart. J. Economy* 110 407–443.
- PETERSEN, M-A. et R-G. RAJAN. (2002), «Does Distance Still Matter: The Information

- Revolution in Small Business Lending». *J. Finance*, 57 2533–2570.
- PLOCINICZAK, S. (2003), «La Construction Sociale du Marché de Très Petites Entreprises. Des Réseaux Sociaux ou Capital Social Local des Entrepreneurs : l'Exemple de l'Arrondissement Lensois », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°3.
- PODOLNY, J-M. (1993), « A Status-Based Model of Market Competition. », *American Journal of Sociology*, 98:829–72.
- PORTES, A. et J. SENSENBRENNER (1993), «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action», *American Journal of Sociology* 98:1320–50.
- RIVAUD-DANSET, D. (1991), « la relation banque-entreprise : une approche comparée », *Revue d'économie financière*, n°16.
- RIVAUD-DANSET, D. (1995), « Le Rationnement du Crédit et l'Incertitude », *Revue d'économie politique*, 105(2).
- RIVAUD-DANSET, D. et R.SALAI (1992), « Les Conventions de Financement : Premières Approches Théoriques et Empiriques », *Revue Française d'économie*, Vol VII.
- PATUREL R. (2005), « Pistes de réflexion en vue de l'élaboration d'une grille de positionnement des pratiques de l'entrepreneuriat », 4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat sur «L'accompagnement en situation entrepreneuriale : pertinence et cohérence », 24-25 novembre, 2005, Actes sur le site de l'AE, 23 pages.
- PATUREL R. (2006), « Délimitation du champ de l'entrepreneuriat par ses caractéristiques, pratiques et paradigmes », 1er colloque International du Réseau Méditerranéen des Ecoles de Management, « *Le management dans l'Espace Méditerranéen : Modèles et Pratiques* », 9 et 10 juin 2006, Beyrouth, actes.
- SAPARITO, A., C.CHEN et H.SAPIENZA (2004), « The role of relational trust in bank-small firm relationships », *Academy of Management Journal*, Vol. 47, No. 3, 400–410.
- SCHOORMAN, F-D., R-C.MAYER et J-H.DAVIS (2007), «An Integrative Model Of Organizational Trust, Past, present and future», *Academy of Management Review*. Vol. 32. No. 4.
- SIMON, H. (1947), «Administrative behavior», New York, Macmillan.
- SIMON, H. (1982), «Models of Bounded Rationality: Behavioral Economics and Business Organization», vol. 1 et 2, The MIT Press Sociology. 96 589–625.
- STEIN, J-C. (2002), «Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs. Hierarchical Firms», *Journal of Finance*, vol. 57, 1891–1921.
- STIGLITZ, J-E. et A.WEISS (1981), «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *The American Economic Review*.
- UZZI, B. et J.GILLESPIE (2002), « Knowledge Spillover in Corporate Financing Networks: Embeddedness and the Firm's Debt Performance». *Strategic Management J.* 23 595–618.
- UZZI, B. et R.LANCASTER (2003), «Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients». *Management Science* ;Vol. 49, No. 4, pp. 383–399
- UZZI, B. (1996), «The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect», *Amer. Soc. Rev.* 61 674–698.
- UZZI, B. (1997), «Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness», *Admin. Sci. Quart.* 42 35–67.
- UZZI, B. (1999), «Social Relations and Networks in the Making of Financial Capital». *Amer. Soc. Rev.* 64 481–505.
- Ziane, Y. (2004), « Structure Financière, Relations Bancaires de Long Terme et Financement Inter-entreprise des PME Françaises », *Thèse de doctorat*, Paris X Nanterre (16/11/2004).