



TRÈS PETITES ENTREPRISES ET EXCLUSION BANCAIRE EN FRANCE : LES PARTENARIATS ASSOCIATIONS-BANQUES

ISABELLE GUÉRIN
DAVID VALLAT*

A lors que les modèles d'intégration dominants paraissent s'essouffler, sont apparues au cours de ces dernières années des formes innovantes d'adaptation ou de réponse à la crise, dont l'objectif est de permettre à des personnes exclues du système bancaire d'accéder à un crédit pour créer leur propre emploi.

Outre les contraintes administratives, l'accès à des financements externes est le principal problème auquel se heurte la microentreprise¹. Nous parlons indifféremment de microentreprise ou de très petite entreprise dans la mesure où ce type de structure a comme caractéristique essentielle de concerner des créateurs préalablement au chômage. Quelques chiffres suffisent à mettre en évidence le poids en termes d'intégration socioéconomique de la microentreprise pour les chômeurs. Simultanément se révèle la difficulté d'accès à un crédit bancaire.

Le dynamisme de la création de petites entreprises (qui se traduit par une large représentation des entreprises sans salariés dans la création d'entreprise - 78 % des entreprises créées en 1995 ne comptaient aucun salarié) se heurte fréquemment à la difficulté de réunir des fonds propres et un fonds de roulement suffisants. La plupart de ces entreprises sont créées dans le secteur du commerce et des services (80 %) et sont donc très peu capitalistiques : 53 % des créateurs ont investi moins de 50 000 francs, 23 % de 50 000 à 100 000 francs et seulement 5 % plus de 500 000 francs. Même si les sommes en jeu sont modestes, l'obtention d'un crédit bancaire est exceptionnelle : 90 % des très petites entreprises (moins de 10 salariés) n'ont pas eu accès au système bancaire². Parallèlement au creux bancaire, la disparition de la prime d'Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE) en 1997 accentue la difficulté d'accès à un capital de départ pour les demandeurs d'emploi.

* Centre Walras - CNRS / Université Lyon 2

Alors qu'on enregistre une diminution du nombre de la création au cours de la dernière décennie (de 13 % entre 1995 et 1989), les chômeurs représentent une part de plus en plus importante de la création : 20 % du total des créations en 1989 (52 800) contre 40 % en 1995 (88 400). En 1996, 50 % des créateurs étaient au chômage avant la création de leur entreprise.

Face à une difficulté d'obtention de crédits bancaires, se mettent en place, depuis quelques années, des initiatives qualifiées de finance solidaire, microfinance, ou encore finance de proximité³. Il s'agit, en fait, de permettre à des personnes exclues du système bancaire de créer leur propre emploi, à travers la mise en place de prêts « sociaux » (conformément à l'article 11 de la loi bancaire), de fonds de garanties, ou encore de prises de participation. Les interventions financières sont de faible montant (en général dans une fourchette de 5 000 à 50 000 francs), ce qui justifie le terme de microfinance. En l'absence de garanties réelles, elles reposent nécessairement sur une certaine solidarité. Enfin, leur principe commun d'intervention consiste à reposer sur des relations de proximité et de partenariat.

Les aides aux chômeurs créateurs ne sont pas forcément financières au sens strict (octroi de crédit ou prise de participation) puisqu'elles impliquent souvent la prise en charge du suivi, des activités de conseil (élaboration commune du budget, du plan de financement, étude de marché, mise en contact avec des clients ou fournisseurs potentiels, etc.) et souvent une activité médiatrice avec un opérateur financier du secteur bancaire traditionnel.

Adjoindre l'adjectif « solidaire » au terme de « finance » permet de préciser que la préoccupation principale des acteurs n'est pas, dans ce cas, la rentabilité économique mais plutôt des principes éthiques ou de solidarité. Dans cette perspective, la finance solidaire peut être perçue comme un *continuum* d'activités allant de l'accueil et du conseil aux porteurs de projets jusqu'au suivi de leur entreprise en passant par la collecte d'une épargne éthique et la phase de financement proprement dite par octroi de crédit ou prise de participation. Dans notre acception de la finance solidaire, celle-ci concerne l'ensemble des activités favorisant la création d'un projet par une personne en phase de marginalisation. Cela inclut, bien évidemment, les activités financières au sens strict (crédit, prise de participation) mais aussi le conseil, le suivi et la collecte de l'épargne du moment que ces activités soient en rapport avec l'aide à la création d'une entreprise par une personne en marge.

L'intervention des organismes de finance solidaire⁴ se justifie face à une difficulté d'obtention de crédits bancaires pour les chômeurs créateurs d'entreprises. Ces organismes se doivent de fonctionner en partenariat avec le système bancaire pour dépasser un stade expérimental.

Nous nous interrogeons ici sur les modalités de ce fonctionnement en partenariat.

Les caractéristiques de la microentreprise exigent une méthode de collecte de l'information ainsi que des critères d'analyse du risque spécifiques, qui sortent des compétences du monde bancaire. Outre le partage des risques à travers un fonctionnement en partenariat, la personnalisation de l'approche et la construction de relations de confiance et de proximité sont des principes essentiels dans le mode de gestion des risques. C'est ici qu'intervient le milieu associatif qui va accompagner les futurs créateurs en amont et en aval de leur projet. Quant au secteur bancaire, il a un rôle central à jouer en matière de refinancement mais aussi d'ingénierie financière.

*LIMITER LES RISQUES :
UNE MÉTHODE D'APPROCHE PERSONNALISÉE*

Si la proportion des créations d'entreprises ayant obtenu un crédit bancaire est de 22 % tous types d'entreprises confondus, elle est beaucoup plus faible en ce qui concerne les petits projets. Les créateurs d'entreprise apportant moins de 25 000 francs représentent 35 % de l'ensemble et seulement 8 % d'entre eux obtiennent un prêt bancaire⁵. Avant 1997, qui correspond à l'année de mise en place de procédures plus restrictives de sélections et à la suppression de la prime à la création, les bénéficiaires de l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRES) étaient 80 000 (77 % d'entre eux avaient un projet inférieur à 100 000 francs) Parmi ceux-ci, seuls 9 500 ont bénéficié d'un prêt bancaire (12 %). Un bon nombre a pu compter sur la solidarité de la famille ou des amis pour réunir le capital de départ. Mais qu'en est-il des autres ?

Il est possible de penser que les petits projets ne nécessitent pas un recours au crédit. Cependant seulement 3,7 % des créateurs avec un capital initial inférieur à 25 000 francs considèrent avoir un apport suffisant. Ils sont 2,2 % dans le même cas quand on se situe dans la tranche 25 000 à 49 900⁶. La nécessité d'un financement complémentaire aux apports personnels ne caractérise donc pas seulement les projets de grande envergure.

Les freins au financement bancaire des microentreprises sont liés à la prise en compte par les banques d'un haut niveau d'incertitude.

Si le risque d'une opération de crédit peut être raisonnablement évalué à travers un panel d'indicateurs, ceux-ci ne peuvent être multipliés sous peine de voir grimper les coûts de traitement de l'information d'une manière alarmante. Or, la source d'information la mieux documentée sur les facteurs principaux de remboursement du prêt (d'une part l'intégrité de la personne et d'autre part la capacité de développe-



ment économique de l'entreprise) est le créateur lui-même. Ce sont les relations de confiance entre prêteur et emprunteur qui conditionnent pour une forte part les coûts de transactions que la banque doit supporter. Moins la relation de confiance est élaborée plus ces coûts sont élevés. « *Without sufficient trust between borrower and lender, however, the lender [is] unable to be sure of the quality of information obtained from the borrower* »⁷. O. Williamson souligne⁸ que la confiance ne peut être mise en équation. Ce n'est pas un élément qui peut être perçu en termes de calculs de manière à pondérer un facteur risque.

Attachons-nous ici à identifier quelques éléments susceptibles de jouer sur la confiance que le banquier porte à son client créateur d'entreprise. La confiance est un point essentiel dans la relation de crédit. C'est le fondement du contrat de crédit qui est passé *intuitus personae*, c'est-à-dire en considération de la personne : les qualités du cocontractant sont surtout prises en considération (par opposition aux contrats *intuitus pecuniae* où ce qui importe c'est le capital apporté - ainsi dans une société de capitaux, on s'intéresse plus aux capitaux apportés par les actionnaires qu'aux actionnaires eux-mêmes).

Qu'est-ce que le banquier entend par confiance ? Lui suffit-il que le client soit de bonne foi ? Celle-ci est nécessaire mais non suffisante. Plusieurs éléments concourent à construire des relations de confiance entre le banquier et son client⁹. Le banquier peut avoir en mémoire (y compris en *mémoire* informatique par la consultation du fichier Banque de France qui répertorie les accidents de paiements) la *réputation* de son client qui se base donc sur l'expérience passée. La *proximité* existant entre le banquier et son client est déterminante pour construire la confiance. La proximité relationnelle va faciliter l'établissement de relations de confiance et donc l'obtention d'un crédit. Cette proximité relationnelle s'alimente de la proximité géographique, sociale et mentale.

A défaut de relations de proximité, des garanties sont réclamées. La bonne foi est nécessaire à l'obtention d'un crédit car le contrat est rompu dès lors qu'il y a tromperie, mais cette bonne foi doit se doubler de garanties ou sûretés qui peuvent prendre plusieurs formes : sûretés personnelles (caution), sûretés réelles (gage, hypothèque, antichrèse) et sûretés fondées sur une réserve de propriété (crédit-bail).

La confiance invoquée par le banquier fait appel à deux registres. On trouve, d'une part, la bonne foi qui caractérise la confiance aveugle (*trust*) et, d'autre part, une confiance construite à partir de faits objectifs (*confidence*). Le crédit est inégalitaire car il met en balance risque et garantie. Plus le risque est grand, plus les garanties doivent être importantes. Les personnes modestes auxquelles l'octroi d'un crédit est considéré comme risqué ne peuvent pas, par définition, offrir de garantie et se



trouvent donc exclues de l'accès au crédit. Cette exclusion résulte non pas *a priori* d'un quelconque jugement subjectif mais d'une évaluation commerciale. Dans ce cas la confiance est calculée, mesurée (*confidence*), ce n'est pas un acte de foi (*faith/trust*), elle traduit l'évaluation la plus objective possible de la capacité à rembourser. C'est en ceci que la conception du crédit par les banques s'oppose à celle des tenants de la « finance solidaire » qui, en matière de prêt à la création de petite entreprise, considèrent que, pour reprendre le credo de l'ADIE (Association pour le droit à l'initiative économique) « faire crédit, c'est faire confiance » et qui, dès lors, font crédit sur des bases éthiques et non plus commerciales. Dans ce cas, le terme crédit retrouve son sens étymologique : *credere* (croire).

Trois points nous paraissent jouer un rôle essentiel dans la relation de crédit : une proximité entre le client et le banquier, des éléments de validation, de preuve et la mémoire des expériences passées¹⁰.

La proximité géographique, mentale et/ou relationnelle produit un savoir commun de référence. Il induit que le client est conscient des règles de bonne conduite mais aussi des règles juridiques induites par l'opération de crédit. *A contrario*, face à un client d'origine étrangère le banquier est en droit de se demander si sa propre perception des obligations liées à l'obtention d'un crédit est partagée. Le banquier doit s'assurer, par exemple, que son client considère que les règles régissant l'opération de crédit sont légitimes sous peine de risquer de le voir les transgresser. Des relations fréquentes favorisent la construction de relations de proximité. Ainsi, plus un client a contracté de crédits qu'il a remboursés, plus la banque est à même de lui accorder de nouveaux crédits. Les relations de proximité qui garantissent ici le fait que le client a bien intériorisé les règles de la banque se doublent dans ce cas d'un phénomène de mémoire qui agit positivement en faveur du client. Le banquier base son jugement sur des situations passées ayant débouché sur des remboursements.

Pour gagner la confiance du banquier, il est bon également d'apporter des éléments de preuve que le crédit est pris à bon escient. Cependant, il ne s'agit pas forcément d'apporter des garanties, puisque celles-ci ne permettent que de compenser le risque alors que l'objectif est de le réduire. Un facteur validant la qualité du projet d'entreprise est le montant de l'apport personnel du créateur. Plus cet apport est important, plus il témoigne de la confiance que le créateur a dans son projet. Si cet apport personnel se compose de fonds rassemblés parmi la famille ou les amis ce sont autant d'éléments validant la qualité du projet. Ils témoignent de la confiance que les proches portent dans le projet. Le créateur et ses proches étant les personnes ayant le plus d'informations sur le projet, ils sont les plus à même de le juger. Des apports personnels

importants se doivent de reposer sur des informations confirmant la capacité du projet à générer des marges. Ainsi la confiance du banquier dans le créateur repose sur « *the willingness of the person(s) with inside information to invest in the project or firm* »¹¹.

COMMENT LE SECTEUR BANCAIRE PEUT-IL JOUER SON RÔLE ?

Nous avons vu précédemment que les projets des chômeurs créateurs trouvent difficilement des financements bancaires. Ils supposent, en effet, un investissement, temps conséquent consacré à l'étude de leur viabilité. Cet investissement mis en balance avec la rentabilité escomptée du projet ne représente pas une opération rentable pour la banque. De plus, les chômeurs créateurs qui n'apportent généralement qu'un capital de faible montant et qui, plus généralement, vivent une situation économique précaire ne présentent pas de garanties suffisantes pour la banque. Au vue des éléments précédents, un frein majeur à l'obtention d'un crédit est le manque d'informations dont dispose la banque sur le créateur et son projet.

Caractéristiques d'un contrat de crédit rentable

156

La réduction du risque pour la banque passe par l'obtention d'informations sur ses clients. En effet, ce qui caractérise une relation de crédit contractuelle est l'asymétrie d'information entre la banque et son client. Ce dernier est le seul à savoir si son intention de rembourser est avérée. La banque applique trois méthodes pour réduire l'asymétrie d'information et faire respecter les contrats :

« *First, banks try to screen applicants by sorting them into different categories of creditworthiness. Second, they introduce some form of monitoring so as to minimise the risk of moral hazard once the loan has been granted. Third, the rough justice meted out and complained of is the sharp end of banks' methods of enforcing contacts* »¹².

Il se trouve qu'aucune des méthodes citées précédemment ne semble adaptée au public des chômeurs créateurs. En effet, la sélection (*screening*) des candidats selon leur solvabilité (en recourant à la technique du *credit scoring* par exemple) exclut, de fait, la population envisagée. De même un contrôle de l'activité (*monitoring*) du créateur n'est pas souhaité par les banques qui y passeraient un temps d'autant plus long que le projet est risqué. Une création d'entreprise par un chômeur est un projet considéré comme risqué car le risque est difficilement quantifiable du fait des asymétries d'informations et du manque de garantie apporté. Or « *unquantifiable risks are treated as high risks* »¹³. Enfin, le recours en justice pour faire respecter (*enforcing*) le contrat de crédit ne peut

déboucher sur un résultat satisfaisant pour la banque. En effet, un chômeur créateur contracte des prêts de faible montant et n'apporte que peu de garanties. Dans ce cas de figure, les frais de recours peuvent, pour la banque, dépasser le préjudice.

Les faibles montants empruntés ne génèrent que peu d'intérêts (source de rémunération non négligeable pour la banque). La modestie des projets, mis en œuvre par les chômeurs créateurs, n'occasionne que peu de mouvement de fonds sur les comptes bancaires. Ainsi si l'on met en balance les coûts des opérations de crédit pour les projets de chômeurs créateurs et l'espérance de revenus, le résultat est fortement déséquilibré en négatif. Cependant même si l'espérance de gains élevés est relativement faible, n'est-il pas possible d'œuvrer pour la réduction des coûts, notamment en déléguant les fonctions de *screening*, *monitoring* et éventuellement *enforcing*.

Délégation des fonctions de screening, monitoring et enforcing

Un intermédiaire dans la relation de crédit peut intervenir à plusieurs niveaux. Il s'agit de mettre face à face non pas un banquier et un client seuls mais un banquier et un client porté par un organisme de finance solidaire (évoluant fréquemment en partenariat, notamment avec des collectivités locales) qui va garantir la viabilité du projet et mettre le banquier en confiance surtout si l'un des partenaires est une collectivité locale.

Les organismes de finance solidaire tendent à mettre en place des partenariats au sein desquels les porteurs de projet sont accueillis et conseillés. Les phases d'accueil et de conseil peuvent être prises en charge par un organisme qui orientera le créateur vers l'organisme plus particulièrement chargé d'aider à trouver un financement (c'est par exemple le cas des Boutiques de gestion). De ce fait, les coûts sont partagés entre les différents organismes. Les activités d'accueil et de conseil réalisés par les organismes de finance solidaire remplissent une fonction de *screening*. Les asymétries d'informations sont ici fortement réduites puisque le projet du créateur va être examiné en détail non seulement sur un plan comptable (plan de financement, gestion prévisionnelle) mais également par étude de marché et observation sur place. Un rapport de confiance entre le créateur et un chargé de mission de l'organisme se construit au fil des rencontres. Il repose sur le constat de la motivation et de la bonne foi du créateur. Paradoxalement, la levée des asymétries d'information ne repose pas sur une formalisation des rapports entre la banque et son client mais sur les liens de confiance plus ou moins formels établis entre le créateur et le chargé de mission de l'organisme de finance solidaire¹⁴. La personnalisation des rapports crée la confiance.

La fonction de *monitoring* est, elle aussi, mise en œuvre par les organismes de finance solidaire qui, à des degrés divers, assurent le suivi



de l'activité du créateur et ceci, généralement, pendant une période d'au moins une année. Il s'agit dans ce cas de prévenir tout risque de défaillance.

Le respect du contrat de crédit (*enforcing*), lorsqu'il concerne un partenariat avec un organisme solidaire, ne se fonde généralement pas sur la menace de poursuites pénales. La pression du groupe, lorsqu'il est partie prenante du contrat (par le mécanisme du cautionnement solidaire¹⁵) peut être fortement incitative. Godley et Ross brossent un large éventail de moyens de coercition mis en place par le groupe pour faire respecter le contrat : « *But in certain conditions networks have access to additional tools of enforcement varying from the use of shame and exclusion in a culture/ethnic-based network to the rather severe punishments meted out by criminal networks such as the Mafia and Triads !* »¹⁶.

Sans aller jusqu'à de telles extrémités, les organismes s'assurent du remboursement du crédit de plusieurs manières. La technique du cautionnement solidaire permet d'impliquer l'entourage du créateur dans le projet. Il s'agit d'exiger que des proches se portent caution sur une partie des fonds empruntés. Cette caution est plus pensée comme un moyen d'impliquer l'entourage que comme une garantie à faire jouer en cas de défaillance. De plus multiplier les rapports de crédit joue en faveur d'un rapprochement des contractants (la banque et le créateur avec la médiation de l'organisme de finance solidaire).

DES EXEMPLES DE PARTENARIAT

Les organismes de finance solidaire évoluent rarement seuls. Ils s'inscrivent dans des partenariats afin, d'une part de constituer des fonds de garantie notamment avec des collectivités locales, et d'autre part de permettre la mise en place de prêts qui ont un effet de levier auprès des banques.

Les fonds de garantie qui peuvent être abondés également par des organismes privés réduisent les risques pour les banques. Ces fonds sont soit mis en place au sein d'une plate-forme de développement local associant plusieurs acteurs, soit alimentés en commun par la banque et l'organisme de finance solidaire. La plate-forme de développement local pilotée par l'association Rhône développement initiative¹⁷ est constituée autour d'un fonds de garantie abondé par plusieurs acteurs : France active, l'entreprise SAEC, le Conseil régional, la Ville de Lyon, la Ville de Saint-Fons. Ce fonds de garantie prend en charge 65 % des risques. Le Crédit coopératif, la banque partenaire de Rhône développement initiative, assume la part de risque restante, soit 35 %. Les fonds de garantie peuvent être mis en place uniquement par un organisme de finance solidaire et son partenaire bancaire. L'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) du Rhône a mis en place avec le Crédit



municipal un fonds de garantie qui couvre 50 % des risques (les 50 % restant sont couverts par la caution solidaire), les deux partenaires ayant participé à hauteur égale au fonds¹⁸.

Si les banques prêtent peu facilement à un chômeur créateur c'est aussi du fait de son faible apport en capital. Or l'apport en capital représente l'implication du créateur dans son projet. Un premier prêt octroyé par un organisme de finance solidaire constitue un capital de départ et un apport personnel. Les prêts sur fonds propres de certains organismes de finance solidaire (comme L'Association pour le droit à l'initiative économique) ou les prêts d'honneur (octroyés par une collectivité par le biais d'un organisme de finance solidaire) ont un effet multiplicateur pour l'octroi de crédit bancaire.

Les mesures d'accompagnement, de suivi, de conseil, le développement de réseaux de partenaires limitent les risques de défaillance ce qui ne peut que rassurer la banque partenaire. Les différentes mesures mises en œuvre pour réduire le risque n'étant pas à la charge de la banque, cette dernière n'a pas à reporter le coût du risque sur le taux d'intérêt qui de ce fait s'apparente à celui du marché.

Plusieurs facteurs concourent à pousser un organisme de finance solidaire de type associatif à construire un partenariat avec un établissement bancaire. D'abord, pour les organismes associatifs faisant des prêts sur fonds propres, un partenaire bancaire permet de réduire la pression sur les comptes de l'organisme. Il peut dès lors disposer autrement de ses fonds propres, libérer une partie de sa trésorerie. De plus, la loi bancaire de 1984 définit précisément les organismes qui sont habilités à collecter des fonds pour les prêter. Ainsi les organismes qui ne peuvent exercer leur activité sous la forme d'une société de capital-risque ou d'une société financière soit que leur statut les en empêche (associations) soit que le capital leur manque (il faut réunir 17 millions de francs pour constituer une société financière) sont handicapés dans la collecte de fonds. Les prêts n'en deviennent que plus rares et donc plus sélectifs. Ainsi un partenariat avec un établissement bancaire permet une pérennisation de l'activité puisque l'activité de prêt est adossée aux circuits financiers existants. L'intérêt consiste aussi à profiter des compétences spécifiques en matière financière de l'établissement bancaire. En 1997, 75 % des prêts accordés aux créateurs suivis par l'Association pour le droit à l'initiative économique sont financés par les banques contre 25 % en 1995.

Cela a un double impact positif sur le chômeur créateur. D'abord le fait d'avoir un banquier comme interlocuteur agit sur le chômeur créateur comme une pression supplémentaire à rembourser. Ensuite, et c'est un élément capital, l'obtention d'un crédit bancaire valide le projet d'une personne qui jusqu'alors était en position de marginalisation. En

ayant une histoire de crédit auprès d'une banque, le chômeur créateur retrouve la normalité des rapports entre un entrepreneur et son banquier.

Il faut souligner néanmoins que seul un petit nombre d'établissements bancaires sont impliqués dans des partenariats avec des organismes de finance solidaire (Caisse d'épargne, le Crédit mutuel, le Crédit coopératif et le Crédit municipal pour l'essentiel). La majorité des banques perçoivent ces activités comme à caractère plus social qu'économique. Elles ne semblent être, de ce fait, cantonnées qu'à des établissements bancaires ayant des préoccupations solidaires (réseaux coopératifs ou mutualistes).

Figure n° 1
Partenariats d'un organisme local de finance solidaire :
l'Association pour le droit à l'initiative économique
(délégation Rhône-Alpes - 1997) et le Crédit municipal

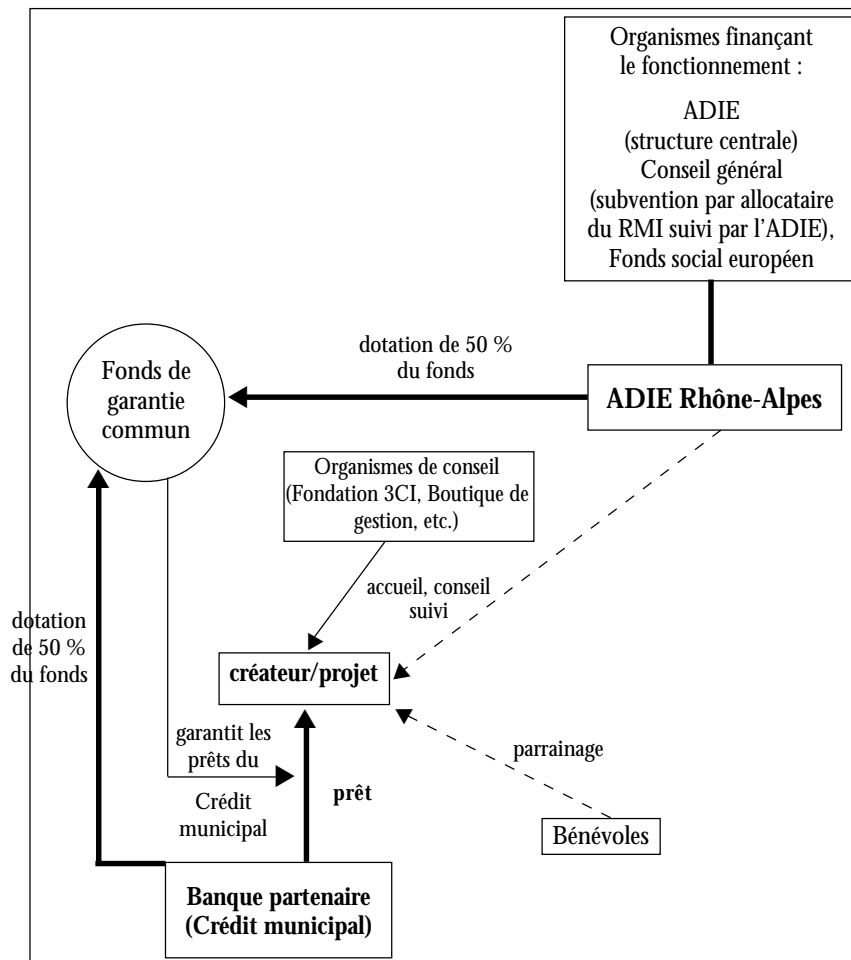
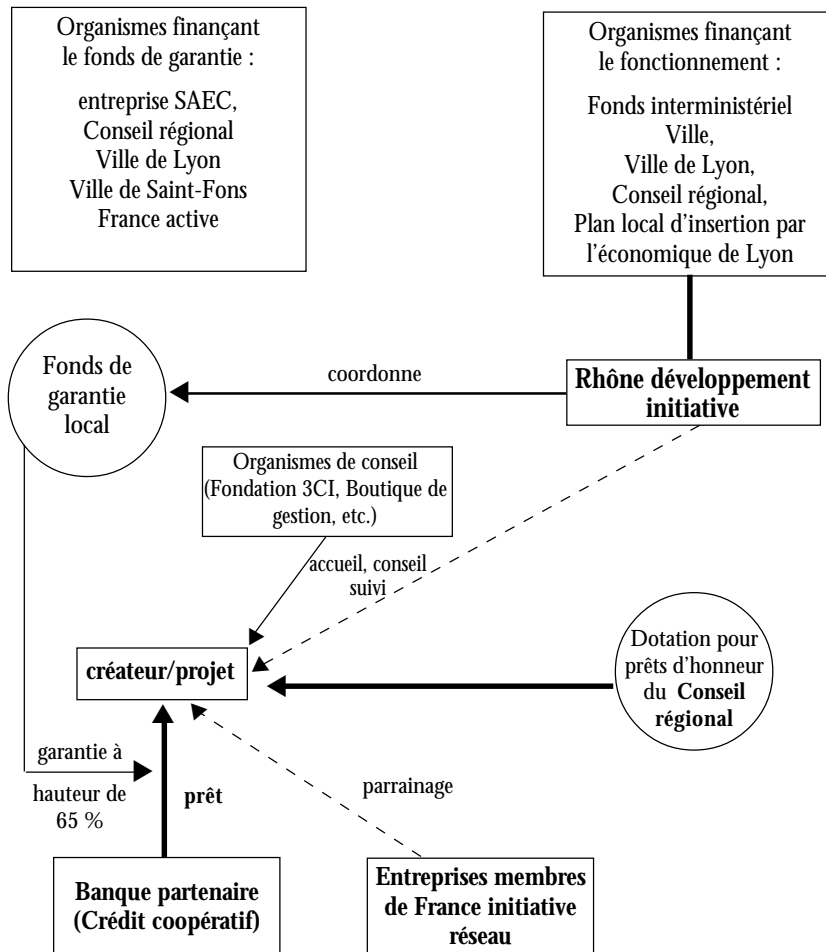


Figure n °2
Partenariats d'un organisme local de finance solidaire :
plate-forme de développement local pilotée
par Rhône développement initiative (Rhône - 1997)



161

NOTES

1. Le terme de microentreprise fait référence à un statut fiscal simplifié qui concerne les entreprises individuelles réalisant un chiffre d'affaire hors taxes inférieur à 100 000 francs.
2. Voir l'étude réalisée par le Commissariat du Plan, 1996.
3. Voir David Vallat, 1998 et 1999.
4. Pour de plus amples informations sur ces organismes voir Erwan Bothorel, 1994, Maria Nowak, 1997, ainsi que Jean-Michel Servet et David Vallat, 1998, Jean-Michel Servet, dir., 1999.
5. Fondation pour le progrès de l'homme, 1997, p. 10.
6. Fondation pour le progrès de l'homme, 1997, p. 10.
7. Andrew Godley, Duncan M. Ross, 1996, p. 8.

8. Oliver Williamson, 1994, p. 97.
9. Pour l'analyse qui suit voir Philippe Bernoux et Jean-Michel Servet, 1997 et plus particulièrement Jean-Michel Servet, 1997
10. Nous nous bornons à envisager ici uniquement trois des six hypothèses qui définissent la confiance selon Jean-Michel Servet, 1995.
11. Hayne Leland et David Pyle, 1977, p. 371.
12. Andrew Godley, Duncan M. Ross, 1996, pp. 2-3.
13. Duncan M. Ross, 1996, p. 17.
14. Voir John Holland, 1994, p. 375.
15. L'exemple le plus connu de cette technique est la two-two-one procedure mise en place par la Grameen Bank au Bangladesh. Il s'agit, pour la banque, de réunir un groupe de cinq emprunteurs. Un prêt est octroyé aux deux premiers. Il sera suivi d'un second aux deux personnes suivantes quand le premier aura été remboursé. La dernière personne (souvent le chef de groupe) obtient son prêt en dernier. Ne pas rembourser conduit à s'exposer à une condamnation du groupe qui, de ce fait, s'autorégule (voir Muhammad Yunus, 1997).
16. Andrew Godley, Duncan M. Ross, 1996, p. 5.
17. Voir figure n° 1.
18. Voir figure n° 2.

BIBLIOGRAPHIE

- BERNOUX Philippe, SERVET Jean-Michel, dir., *La construction sociale de la confiance*, Paris, AEF/Montchrestien, 1997.
- BOTHOREL Erwan, coordonnateur du dossier, *Financement de proximité. 382 structures locales et nationales pour le financement et la création de petites entreprises en France*, Dossier pour un débat n°33, Fondation pour le progrès de l'Homme/Fédération des CIGALE, juin 1994, 302 p.
- Commissariat général du Plan, *Evaluation des aides à la création d'entreprise* (Commission présidée par Bertrand LARRERA DE MOREL), Paris : La documentation Française, 1996, 162 p.
- Fondation pour le progrès de l'homme, « L'aide à la création d'entreprises », *document de travail* n°85, juillet 1997
- GODLEY Andrew, ROSS Duncan M., « Introduction : Bank, Network and Small Firm Finance », *Business History*, (Special Issue on Bank, Network and Small Firm Finance), Volume 38, n°3, juillet 1996.
- HOLLAND John, « Bank lending relationships and the complex nature of bank-corporate relations », *Journal of Business Finance & Accounting*, 21 (3), avril 1994.
- LELAND Hayne E. et PYLE David H., « Informational asymmetries, financial structure, and financial intermediation », *The Journal of Finance*, vol. 32, n°2, mai 1977.
- NOWAK Maria, « Le micro-crédit dans le monde », dossier Finance et emploi : engager le débat, *Echange et projet* n°78, Novembre 1997.
- RIVAUD-DANSET Dorothée, « Le rationnement de crédit et l'incertitude », *Revue d'économie politique*, n°105-2, mars/avril 1995.
- ROSS Duncan M., « The Unsatisfied Fringe in Britain, 1930s-80s », *Business History*, (Special Issue on Bank, Network and Small Firm Finance), Volume 38, n°3, juillet 1996.
- SERVET Jean-Michel, dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1999-2000), Paris : Economica, 1999.
- SERVET Jean-Michel et VALLAT David, dir., *Exclusion et liens financiers* (Rapport 1997), Paris : AEF/Montchrestien, 1998.
- SERVET Jean-Michel, « Le lien de confiance, fondement nécessaire des relations financières et de la mobilisation de l'épargne », *Epargne sans frontière*, n°38-39, mars/juin 1995.
- STIGLER G.J., « Imperfections in the capital market », *Journal of Political Economy*, 75(3), 1967.
- WILLIAMSON Oliver, « Transaction Cost Economics and Organization Theory » in SMELSER Neil J. et SWEDBERG Richard, eds, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, 1994.
- WILLIAMSON Oliver, *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1985.
- YUNUS Muhammad, *Vers un monde sans pauvreté*, Paris : Jean-Claude Lattès, 1997, 345 p.
- VALLAT David, « La finance solidaire, un champ d'application varié », *Rapport moral sur l'argent dans le monde*, Paris : AEF/Montchrestien, 1998, pp. 499-519.
- VALLAT David, *Exclusion et liens financiers de proximité (financement de micro-activités)*, thèse de doctorat (nouveau régime), Université Lumière Lyon 2, décembre 1999, 514 p.