

RIVESS

XIIIe Rencontres Réseau Inter-Universitaire
de l'Économie Sociale et Solidaire

du 5 au 7 juin 2013 à Angers



La gouvernance du microcrédit professionnel entre jeux de proximités et *lock in effect*

Version provisoire – Résultats d'étape

Isabelle Leroux

MCF en économie
Granem
Université d'Angers
Isabelle.leroux@univ-angers.fr

Laurent Pujol

MCF en gestion
Argumans
Université du Maine
Laurent.pujol@univ-lemans.fr

Eric Rigamonti

Enseignant chercheur en gestion
CeRESS
ESSCA Angers Business School
Eric.rigamonti@essca.fr

Résumé :

L'objectif de cette communication est de montrer le caractère atypique et localisé des mécanismes de gouvernance du microcrédit professionnel. Partant du cas d'un département pionnier, le Maine et Loire, nous montrons que la forte dimension localisée du microcrédit résulte d'une part de jeux de proximités complexes, permettant aux acteurs de structurer l'offre localement, et d'autre part d'un *lock in effect* généré par ces mêmes acteurs à l'égard de certaines grandes banques commerciales pourtant parties prenantes de l'organisation nationale du microcrédit professionnel. Cette communication montre l'ambivalence des articulations entre le niveau local et le niveau global et son impact dans la structuration locale de l'offre.

INTRODUCTION¹

Le microcrédit vise à attribuer des prêts de très faible montant à des entrepreneurs ou à des artisans qui sont de manière générale exclus du système bancaire classique. Aujourd'hui, le microcrédit est politiquement abordé comme un vecteur d'inclusion sociale et fait l'objet d'une attention soutenue par les institutions et par le monde bancaire (Brana et Jégourel, 2011). En effet, au-delà de la question financière, c'est la création des conditions d'une justice sociale qui est en question et qui intéresse les institutions et les ONG, le microcrédit étant abordé comme un instrument de lutte contre la pauvreté. Jusqu'à présent, on croyait cette problématique réservée aux pays du sud mais, dans un contexte de crise, il s'avère qu'elle se pose aussi avec acuité dans les pays du Nord, en France tout comme en Allemagne (Labye, 2009 ; Labrune, 2010). En France, des politiques sont à l'œuvre pour faciliter l'accès des catégories les plus pauvres à une source de financement leur permettant de créer leur propre activité. Nous nous intéressons là plus spécifiquement au microcrédit entrepreneurial dont l'objectif est de fournir un service financier aux personnes désireuses de créer leur propre emploi.

L'objectif d'inclusion sociale fait qu'au-delà d'une approche strictement économique ou financière, le microcrédit entrepreneurial a un impact sur les territoires favorisant ou non la possibilité de créer sa propre activité lorsqu'on est exclu du système de prêt classique (Guerrin I., 2002 ; Labye, 2009 ; Glémain et Meyer, 2011). L'obstacle en France, c'est que l'offre est extrêmement complexe et peu lisible. A ce titre, Guérin et al. (2007) montrent les effets parfois mitigés du microcrédit comme moyen de lutter contre la pauvreté. Pour ces derniers, ce n'est pas l'outil en soi mais le fait que les acteurs soient souvent inexpérimentés et que les inégalités territoriales soient fortes qui est en jeu. En effet, si les dispositifs fonctionnent bien dans certains territoires (Caire, 2008 ; Glémain et al., 2010), d'autres territoires ont plus de difficultés à faire émerger une dynamique (voir Taugourdeau et

¹ Cette recherche a bénéficié du financement régional ADPMS Pays de la Loire. Nous remercions par ailleurs S. Briand, A. Chartier, S. El Sayed, A. Sissoko pour leur contribution.

Verdier, 2013, sur la déficience de la gouvernance dans le domaine entrepreneurial). C'est donc la question de la structure de l'offre et de sa gouvernance locale qui se pose ici. Comment la gouvernance du microcrédit se construit-elle dans les territoires ? Quels sont les mécanismes qui président à son bon fonctionnement ?

La particularité du microcrédit est que le prêt est conditionné par la viabilité du projet (Branca et Jégourel, 2011). Dès lors, cela nous amène à aborder le microcrédit à travers le parcours du porteur de projet et à analyser la manière dont l'offre se structure dans les territoires. En effet, la demande sociale s'exprime à l'échelle des territoires et fait l'objet de parcours très divers pour faire aboutir son projet. Les acteurs du territoire quant à eux s'organisent avec les associations, les institutions, les banques, pour aiguiller et soutenir ces populations. Nous montrons que l'analyse du microcrédit est indissociable de son encastrement territorial et plus particulièrement des relations de proximité qui lient l'ensemble des acteurs impliqués dans le processus d'offre. Cette communication met en évidence que les relations de proximité sont plus particulièrement au cœur de cette structuration de l'offre. Ceci aboutit à des modalités de gouvernance à forte dimension locale desquelles très singulièrement certaines banques commerciales dites « classiques » ou « non centrées sur des activités d'intérêt général local » restent relativement extérieures².

Cette communication expose le caractère atypique des mécanismes de gouvernance du microcrédit professionnel. Les acteurs, du fait de leur encastrement dans de multiples jeux de proximités, constituent un cercle relationnel (Degenne et Forse, 2004) vecteur de dynamiques territoriales singulières. Nous expliquons pourquoi la forte dimension territorialisée du microcrédit résulte d'une part de jeux de proximités, permettant à des acteurs de proximité de structurer l'offre localement de manière relativement exclusive ; et d'autre part d'un *lock in effect* (Arthur, 1989) généré par ces mêmes acteurs à l'égard de certaines grandes banques commerciales pourtant parties prenantes de l'organisation nationale du microcrédit professionnel. Or l'ambivalence des articulations entre le niveau local et le niveau global est celle-là même qui participe paradoxalement du bon fonctionnement des dispositifs.

1. LE MICROCREDIT ENTREPRENEURIAL EN FRANCE : VERS UNE GOUVERNANCE LOCALE DE L'OFFRE

L'activité de microcrédit peut se définir soit à travers la structure d'offre, caractérisant les acteurs mais aussi les services liés à l'attribution de prêts de faible montant ; soit à travers

² Le mode de recueil de données est multi-angulé (voir Hlady Rispail 2002). Il s'appuie sur une recherche documentaire approfondie et sur 20 entretiens individuels semi-directifs réalisés sur la période 2011-2013. Ont été interrogés les acteurs publics, privés et associatifs constituant le tissu économique d'accompagnement et de financement du microcrédit professionnel. Le département retenu pour cette étude fait figure de pionnier en matière d'organisation du microcrédit. Nous ne pouvons pas citer les personnes et les structures en question pour des raisons de confidentialité. A ce jour l'enquête n'est pas encore terminée.

son objet social d'inclusion visant à lutter contre l'exclusion bancaire et la pauvreté (Brana et Jégourel, 2011). Les deux objectifs généralement affichés sont celui de la justice sociale d'une part et de la viabilité financière d'autre part, de telle manière que l'on parle d'*empowerment* (Friedman, 1992 ; Amin et Thrift, 1995 ; Jouve, 2006) au sens d'une meilleure maîtrise par les individus, notamment les femmes, de leur destinée socio-économique. En Europe, l'activité de microcrédit est appréhendée plutôt dans son unicité et non pas forcément au regard de son corollaire, la collecte de micro-épargne (Labye, 2009). Ceci ne signifie pas pour autant que les banques soient extérieures à ces dispositifs. Elles en sont simplement partenaires au même titre que le sont les Etats, les collectivités et les associations qui peuvent également être apporteurs de fonds. De la sorte, le paysage institutionnel du microcrédit est à la base complexe et il est souvent difficile d'en faire lecture. Le programme européen Equal (2000-2008), financé par le fonds social européen, visait d'ailleurs à favoriser une structuration de l'offre qui permette au porteur de projet de trouver les bons interlocuteurs et les bons services tout en assurant un certain niveau de qualité (Labye, 2009).

En France, il est entendu que l'exclusion bancaire alimente l'exclusion sociale. Les individus dont les revenus sont faibles sont appréhendés avec méfiance et les méthodes de *scoring* ne permettent pas une prise en compte de la dimension personnelle du projet. Le demandeur lui même tend à s'autocensurer anticipant un refus de sa banque de lui attribuer un crédit (Lecomte, 2008). A la frontière entre microcrédit professionnel et microcrédit social, le fonds de cohésion sociale mis en place en 2005 dans le cadre de la Loi de Programmation pour la Cohésion Sociale visait à réduire ce problème. Sa vocation était d'apporter une garantie aux porteurs de projets. La gestion de ce fonds était assurée par la Caisse des Dépôts et une instance pluripartite associant l'Etat, des associations et des établissements de crédit. Victime du manque de formation des accompagnants, il avait été complété par un amendement (23 mars 2006) afin que cet accompagnement des bénéficiaires soit professionnalisé (Lecomte, 2008). C'est à ce stade que la nécessité d'impulser une culture partenariale et d'aborder le microcrédit à travers les dispositifs d'accompagnement et non comme un outil financier s'est imposée. C'est pourquoi, un entrepreneur doit, pour obtenir un microcrédit, suivre des formations, accepter un accompagnement ou bien encore rencontrer des acteurs spécialisés, avocats, experts-comptables ou notaires selon le cas. Ceci est aujourd'hui une obligation très courante imposée par les organisations distributrices de crédits. L'offre de microcrédit ne doit donc pas être analysée seulement au niveau des organisations qui accordent les crédits, il faut également prendre en compte l'ensemble de ces acteurs désormais indispensables.

Au regard de cela, nous abordons ici le microcrédit dans cette dimension globale accompagnement – financement – garantie, c'est-à-dire dans sa finalité de déboucher sur la création d'une micro-entreprise. A ce titre, le lien entre le microcrédit professionnel et le microcrédit personnel (Glémain et al., 2010) est très étroit et le microcrédit personnel est très souvent la première étape qui mène à un microcrédit professionnel. Dans ce deuxième cas, l'expertise des acteurs est simplement un peu plus poussée. La nature du microcrédit dépend également du statut de la personne désireuse de créer sa propre activité. Dans le cas où la personne crée son activité au sein d'une couveuse » (telles les coopératives d'activité et d'emploi), le porteur a un statut de salarié et va être orienté obligatoirement vers un

microcrédit personnel. Dans le cas où la personne revêt le statut d'auto-entrepreneur, le microcrédit peut être personnel ou professionnel. Ces subtilités juridiques et administratives font que la frontière entre les deux types de microcrédit est très mouvante. C'est la raison pour laquelle nous le définissons à la lumière de sa finalité : la finalité entrepreneuriale.

Partant de là, toute la difficulté vient de ce que les dispositifs d'accompagnement et d'instruction des dossiers ne font pas l'objet de règles définies et que l'offre de microcrédit est éclatée et répartie entre une pluralité d'acteurs associatifs et du milieu bancaire (Lecomte, 2008 ; Taugourdeau et Verdier, 2013). En France, le monde associatif et les collectivités territoriales sont très présents dans le paysage institutionnel du microcrédit. Les associations jouent un rôle fondamental. Si une majorité d'entre elles attribue des prêts sur fonds propres, d'autres, comme l'Adie, qui bénéficie de la garantie de l'Etat, ont la possibilité d'emprunter auprès des établissements de crédit (Brana et Jégourel, 2011). Dès lors qu'elles ont pour principale vocation d'aider à la création d'une micro-entreprise, elles sont soutenues par une pluralité d'acteurs : grandes banques (Caisses d'Epargne...), Caisse des Dépôts, Communautés d'agglomération, Départements ou bien encore Régions.

En matière d'organisation de l'offre, un autre aspect est toutefois à souligner. En effet, tout comme de nombreux domaines en France, celui de l'accompagnement du projet entrepreneurial est aujourd'hui soumis à la concurrence. La généralisation du système d'appel d'offres induit que les marchés sont aujourd'hui devenus concurrentiels et ouverts à des acteurs non associatifs. Par exemple, récemment la Boutique de Gestion d'un département français a perdu une grosse partie de sa source de financement suite à la perte du marché de Pôle Emploi et a dû réduire ses effectifs. Aux côtés des associations, on observe donc l'arrivée d'une multiplicité d'acteurs non seulement associatifs mais aussi consulaires ou bien privés lucratifs (sociétés de conseil). Pour réduire le risque, la réponse à appel à projets se fait assez fréquemment de manière conjointe (par exemple une Boutique de Gestion et une CCI). Même si c'est l'Adie qui détient aujourd'hui en France l'essentiel du marché du microcrédit à visée professionnelle, avec le réseau France Active (Accompagnement et garantie) et le réseau France Initiative (prêts d'honneur), l'offre se caractérise par une très grande hétérogénéité.

Ainsi, l'échelle des partenariats, si elle est principalement départementale, revêt également des dimensions supra et infra départementales. Elle est départementale au niveau de la définition d'une politique sociale départementale. En effet, dans de nombreux départements, le Conseil général soutient la création d'entreprise parmi les bénéficiaires du RSA. Mais les Régions et les intercommunalités, au titre du soutien à l'économie, peuvent aussi subventionner la création d'entreprise. Dans tous les cas, ces collectivités n'ont pas développé leur propre organisation d'aide mais financent les acteurs en place qu'il s'agisse des financeurs ou des structures d'accompagnement. Or, pour la plupart de ces intervenants, qui sont associatifs, le soutien cumulé de ces institutions publiques peut représenter jusqu'à 50 % des revenus. L'échelle des partenariats est également départementale relativement à un certain nombre d'acteurs dont la territorialité est départementale ou bien infra-départementale, comme les Boutiques de gestion. De facto, le microcrédit entrepreneurial se structure sur cette base et au regard d'une demande sociale plus ou moins forte qui s'exprime très localement. Le porteur de projet crée son entreprise généralement à

proximité de son lieu d'habitation. La dimension régionale quant à elle est plus diffuse mais non moins importante. Elle dépend de la volonté politique de soutenir ou non ce type d'activité.

Si l'on se situe à présent du côté du porteur de projet, ce dernier doit réaliser un *business plan*, obtenir une garantie puis le microcrédit et parfois un prêt bancaire complémentaire et un accompagnement. Mais la réalisation de ces étapes nécessite généralement de suivre aussi des formations qui permettent aux financeurs de s'assurer que l'entrepreneur dispose de toutes les compétences pour réussir. Il faut rappeler que, pour limiter la prise de risque, les prêteurs et les apporteurs de garanties souhaitent que le porteur soit suffisamment formé et entouré par des spécialistes du management (amendement du 23 mars 2006). D'ailleurs, l'entrepreneur n'envisage souvent pas au départ une telle complexité du parcours nécessaire à la mise en œuvre de son projet. Le problème est alors pour les acteurs de l'offre d'assurer la coordination de l'ensemble des étapes. Ainsi, on observe dans certains départements français une volonté d'organiser le microcrédit professionnel autour d'acteurs-clés qui vont orienter le porteur en fonction de ses besoins, de telle sorte que bien souvent deux porteurs n'ont pas forcément toujours suivi la même voie.

Cette multiplicité de formations et de démarches exige de rencontrer plusieurs interlocuteurs car chacun est relativement spécialisé : prescription, accompagnement, financement, garantie... Certains acteurs comme les financeurs et les apporteurs de garantie ne subissent pas de concurrence car l'offre est insuffisante. A l'inverse trois champs d'activité se caractérisent par une forte concurrence : le conseil au montage du *business plan* et l'accompagnement. En effet, les experts comptables, les associations d'accompagnement tout comme les services d'une Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ou d'une Chambre des Métiers peuvent fournir certains de ces services qui sont d'ailleurs souvent payants.

Les mécanismes de gouvernance vont donc être essentiels dans la structuration de ce paysage économique complexe. Ceci est d'autant plus vrai que les porteurs de projets sont très souvent rétifs ou manquent de compétences pour réaliser une démarche rationnelle de création d'entreprise. Ils n'ont pas une vue globale des démarches et chaque étape du processus peut constituer un obstacle à part entière pour des personnes peu rompues à ces démarches et parfois faiblement insérées socialement ou économiquement. Cette gouvernance peut être abordée comme « locale » dans la mesure où l'activité se structure autour d'une demande sociale qui s'exprime à un échelon local (une commune, une intercommunalité...) et d'une offre qui se structure à différentes échelles emboîtées essentiellement infra-départementales. La question posée est donc celle des acteurs-clés qui organisent de manière plus ou moins efficiente cette offre. Comment cette gouvernance locale s'organise-t-elle ? Comment les acteurs parviennent-ils à gérer leurs éventuels conflits d'intérêt ? Comment dépassent-ils leurs antagonismes concurrentiels ? A quelle(s) échelle(s) territoriale(s) et sous quelles influences ces mécanismes de gouvernance locale se mettent-ils en place ? Quels sont les mécanismes qui président à son bon fonctionnement ?

Si la notion de gouvernance locale est souvent abordée sous l'angle des dispositifs publics, notre objectif est ici de l'interroger sous un autre angle, celui d'un processus de coordination participatif incluant aussi bien des acteurs publics que des acteurs privés ou bien encore

associatifs (Gilly et al., 2004). De la sorte, il ne s'agit pas d'interroger les modalités d'émergence d'un mode d'intervention publique ou bien les dispositifs institutionnels qui sous-tendent l'action publique (voir Allemand, 2000). Notre approche de la gouvernance renvoie à la manière dont des acteurs géographiquement proches construisent des jeux de proximités permettant de déboucher sur une cohérence territoriale autour de l'activité de microcrédit. C'est à la fois les règles du jeu qu'ils se donnent au regard des contraintes qui se posent et les dispositifs de coordination qu'ils mettent en place qui méritent plus ample analyse.

2. UNE GOUVERNANCE LOCALE FONDEE SUR DES JEUX DE PROXIMITES

Les activités liées au microcrédit s'inscrivent dans une politique qui se détermine donc à l'échelle départementale mais elles se régulent de manière relativement locale en fonction d'une part des soutiens apportés ou non par les acteurs politiques locaux (intercommunalités etc.) et par les acteurs prescripteurs locaux ; et d'autre part de l'expression d'une demande sociale locale. De la sorte, on peut désigner par gouvernance locale les processus de coordination situés infra-départementaux conduisant à une cohérence des actions menées par une pluralité d'acteurs publics, privés ou bien encore associatifs. En cela, la gouvernance locale est la construction d'une compatibilité entre différents modes de coordination établis par des acteurs pluriels inscrits dans un même espace d'action qu'ils ont contribué eux-mêmes à construire (Amisse et al., 2013 ; Chia, et al., 2008). Certains auteurs évoquent l'idée de capital social local pour désigner cette capacité collective à s'adapter, à apprendre de l'expérience collective et à co-construire à l'échelon local (Amin et Thrift, 1994 ; Maskell et Malmberg, 1999 ; Lawson, 1999).

La gouvernance locale fait écho à ce titre à différents aspects. Elle suppose tout d'abord la construction d'une cohérence, c'est-à-dire d'une harmonie de l'action collective au-delà de la complexité existante des rapports d'intérêt et de pouvoir (Leloup et al., 2005). En cela, elle suppose donc une régulation des conflits d'intérêts, qu'il s'agisse des conflits de ressources ou des conflits de règles pouvant diviser les acteurs (Leroux, 2004 ; Berro et Leroux, 2010). Ensuite, la gouvernance locale revêt une dimension géographique qui l'inscrit dans un rapport local/global ambivalent (Gilly et al., 2004). Les rapports de coordination sont d'une nature toujours aléatoire dans la mesure où ils se fondent autant sur des actions locales objectivées que sur des contingences extra-locales (Leloup et al., 2005). En cela, la gouvernance locale suppose la prise en compte des échelons extra-locaux dans la structuration de l'action collective. Enfin, elle suppose de s'intéresser aux structures de coordination formelles que se donnent les acteurs impliqués dans des interactions finalisées.

Les activités liées au microcrédit interrogent avec acuité la cohérence de l'action collective socioéconomique. En effet, le microcrédit est bien à l'articulation d'interventions à visée économique et à visée sociale. Il suppose par nature non seulement la recomposition du lien économique sur la base de nouveaux référents, mais également la recomposition du lien social (Labrune, 2010). Sa finalité s'inscrit dans une volonté de s'émanciper d'un ordre économique et social établi qui voudrait qu'une personne dont les revenus sont faibles soit exclue de la création d'entreprise. Les nouvelles coordinations s'imposent donc sur la base de

nouvelles règles du jeu qui doivent être partagées pour être légitimes. Or ce n'est pas le cas dans tous les territoires.

Identifier les mécanismes de gouvernance locale du microcrédit revient donc à prendre en compte le caractère composite de la coordination collective (Bertrand et Moquay, 2004), c'est-à-dire la manière dont des acteurs hétérogènes vont créer des ressources nouvelles créatrices de valeur. La spécificité du microcrédit réside dans le fait que le projet de création d'une micro-entreprise est co-construit avec l'utilisateur (Glémain et Meyer, 2011). Sont donc inscrits dans une dynamique commune des acteurs politiques, des acteurs du financement, des acteurs de la garantie, des acteurs du conseil et de l'accompagnement, des acteurs animant les dispositifs locaux ainsi que les usagers. Forcément, l'objectif de cohérence mais également de cohésion s'avère être nécessaire. Il s'appuie sur la conciliation subtile de la justice sociale, de la viabilité financière (Brana et Jégourel, 2011) et du développement économique local (Glémain et al., 2010). La gouvernance locale du microcrédit est dans cette acception le résultat d'une interaction entre des processus de coordination située et des processus de co-construction de ressources (Colletis-Wahl et al., 2008 ; Beuret et Cadoret, 2011). Elle est située tout d'abord parce qu'elle est contextuelle au projet social de territoire que les acteurs veulent bien se donner collectivement ; ensuite parce qu'elle dépend des logiques d'acteurs sachant que ces derniers sont selon les cas inscrits dans des rapports de rapprochement et éloignement.

Ces rapports de rapprochement et éloignement conditionnent donc la gouvernance locale. Nous recourrons à la notion de proximité pour traduire ces relations de rapprochement et éloignement. En effet, ces derniers ne se limitent pas à une question de distance métrique entre les acteurs mais intègrent d'autres dimensions comme les composantes institutionnelles et organisationnelles de l'interaction (voir Gilly et Torre, 2000). Aborder la gouvernance locale comme le résultat de relations de proximités plurielles suppose de s'émanciper des travaux dans lesquels l'acteur public constitue le point d'ancrage d'une dynamique locale (Jessop, 1998 ; Kooiman, 2003 ; Marcussen et al., 2007 etc.) et des travaux la définissant comme un cadre de pré-coordination contractuelle (Williamson, 1996). La gouvernance locale, dans l'acception que nous lui donnons, s'appuie sur une articulation de proximités géographique et organisée (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Torre et Zuindeau, 2009). En cela, elle est à la fois processus de coordination et structure de coordination en constante évolution.

La proximité géographique renvoie à des interactions localisées dans un espace-plan délimité mais ne saurait être réduite à une simple distance physique. Elle est relative dans la mesure où elle dépend de facteurs subjectifs, comme les représentations que les agents se font de l'espace, et des autres formes de proximité (Torre, 2009). Son rôle peut être ambivalent dans la mesure où elle peut contribuer à renforcer des phénomènes de *lock-in* négatifs ou positifs. Dans certains cas, elle participe au renforcement de modes de coordination devenus obsolètes et dans d'autres cas elle conduit à de nouvelles combinaisons de ressources via son rôle de facilitateur de coordinations (Gilly et al., 2004).

La proximité organisée renvoie quant à elle au fait que les acteurs sont inscrits dans des coordinations formelles ou informelles visant à la résolution d'un problème productif ou

institutionnel. Elle est fondée sur l'association de deux dimensions, une dimension organisationnelle et une dimension institutionnelle (Gilly et Lung, 2008 ; Leroux et al., 2012). Par proximité organisationnelle nous entendons les interactions entre des acteurs qui participent à une activité finalisée commune, ici le soutien, l'accompagnement et le financement de la création d'entreprise par le microcrédit. Ces interactions peuvent prendre, à un moment ou un autre, différentes formes comme des structures de réseaux identifiables ou bien elles peuvent au contraire s'avérer plus diffuses. Cette proximité organisationnelle se fonde sur la base d'une proximité institutionnelle.

La proximité institutionnelle est fondamentale dans la gouvernance locale. Les acteurs partagent/co-construisent plus ou moins un ensemble de représentations, de règles de pensée et d'action qui vont conditionner leurs relations et leurs interactions techniques (Talbot, 2010). Les acteurs sont proches institutionnellement dès lors que leur espace de référence et de savoir est partagé. La proximité institutionnelle peut être non intentionnelle et émerger spontanément de l'action collective ou bien au contraire être co-construite par les acteurs via des processus de délibération. Elle peut aussi être le résultat plus complexe de ces deux mécanismes. Ce processus de construction de règles n'est toutefois pas autonome mais gouverné, et dans certains cas arbitré, par des règles juridiques et sociales. L'interaction est toujours inscrite dans un cadre institutionnel préexistant mais qui n'est pas exogène à l'interaction. Il lui est consubstantiel, les règles étant intériorisées et ajustées via différents processus délibératoires ou de négociation (Leroux, 2004).

La gouvernance locale procède donc de ces articulations subtiles entre proximité géographique d'une part et proximité organisée d'autre part, au sein de laquelle la dimension institutionnelle est fondamentale à la constitution d'une cohérence locale de l'action collective. En cela elle est conditionnée par les relations d'appropriation et de pouvoir. Le pouvoir est ici à la fois l'essence et le produit des relations de proximité. Les jeux de proximité peuvent résulter de la volonté de régler un conflit de pouvoir et de déboucher sur une solution plus harmonieuse permettant de sortir du conflit. Au contraire, le pouvoir peut se structurer dans l'articulation même des proximités et s'exercer sous différentes formes, comme l'influence, la coercition, la menace, la manipulation (Dockès, 1999). Dans ce dernier cas, la gouvernance locale va se construire autour de volontés plus ou moins fortes d'activer ou de renforcer un potentiel de domination permettant de satisfaire des intérêts privés. L'enjeu est en filigrane l'inégale détention de ressources et le pouvoir de faire/que sert la règle (au sens de Friedberg, 1997). Les relations entre les associations et les banques, par exemple, peuvent être conflictuelles. Caire (2008) montre à ce titre comment les associations de microcrédit ont pu à certains moments reprocher au Crédit Coopératif la mise en place de conditions peu acceptables tout en tentant de transférer sur l'association le contrôle et le poids de la garantie. Le conflit, et plus spécifiquement le conflit de pouvoir, est une variable importante de la gouvernance locale.

Partant de là, la gouvernance locale s'appuie sur une combinaison infinie de variables qui en font un processus singulier et complexe (Pecqueur, 2001). Les rapports socioéconomiques qui la caractérisent sont médiatisés par des acteurs-clefs, publics, privés, associatifs (...) dont le rôle est essentiel dans l'articulation des proximités et dans la définition des relations de pouvoir. Les acteurs locaux sont liés par des relations interdépendantes largement définies

par leur dépendance vis-à-vis des ressources. Toutefois, leurs rôles respectifs ne sont pas immuables et dépendent de leur capacité à gérer les tensions et les éventuelles contradictions local/global (Gilly et al., 2004). A ce titre, Petrella et Richez-Battesti (2010) et Enjolras (2010) montrent comment les activités relevant de l'économie sociale s'inscrivent dans des régimes de gouvernance le plus souvent hybrides, c'est-à-dire nécessitant des partenariats et des conventionnements croisés entre des acteurs publics et non publics. Cette mixité de la gouvernance répond à une fragmentation du système institutionnel et à une volonté des acteurs de répondre à des besoins socioéconomiques spécifiques à des espaces localisés (Lagendijk and Oinas, 2005 ; Parker, 2005...).

3. L'EXEMPLE DU MAINE ET LOIRE, DEPARTEMENT PIONNIER

En France, le département pionnier en matière de gouvernance du microcrédit est le Maine-et-Loire. On observe au sein de ce département « des » gouvernances locales du microcrédit contextuelles à des micro-territoires et qui s'appuient sur le rôle fondamental des MCTE (Maisons de la Création et de la Transmission d'Entreprise) comme acteurs-clefs de la structuration des proximités dans ce paysage complexe. La gouvernance locale y revêt un caractère délibéré et partenarial fort centré sur le rôle polarisant des MCTE qui bénéficient de l'appui politique et consulaire. Les structures de type MCTE sont à l'origine une impulsion de la CCI d'Angers, du Conseil Général de Maine et Loire et de l'agglomération Angers Loire Métropole qui ont décidé d'organiser le réseau d'acteurs de manière à ce qu'une discontinuité dans les démarches de l'utilisateur ne soit pas la cause d'un abandon de son projet de création. Une MCTE met à disposition des locaux pour tous les acteurs gravitant autour du microcrédit, marquant la nécessité d'établir une proximité géographique forte entre eux pour développer du lien organisationnel. Cette proximité vise à aider le porteur jusqu'à la finalisation de son projet au sein duquel le microcrédit n'est au final qu'un élément parmi d'autres.

Il faut noter que les MCTE sont des dispositifs inter-partenariaux implantés au plus près de la demande sociale. La fusion des CCI d'Angers, de Cholet et de Saumur a d'ailleurs permis le déploiement du modèle MCTE à Cholet et Saumur. Ces MCTE disposent du soutien du département et des acteurs locaux. Il en résulte donc une localisation polycentrique Angers-Cholet-Saumur. La MCTE d'Angers bénéficie du soutien de l'Agglomération et de la Préfecture de Maine et Loire, celle de Cholet du soutien de l'Agglomération choletaise et du Pays des Mauges, celle de Saumur du soutien de l'Agglomération de Saumur et de la Maison de l'emploi de Saumur. Le socle commun est donc départemental mais se distingue localement par des jeux de soutien au maillage singulier.

La proximité géographique recherchée au sein de ces territoires vise à favoriser la proximité organisée et à créer une cohérence locale de l'offre au sein de ces bassins d'emploi. Pour bien comprendre cette exigence de proximité géographique, il faut revenir sur le comportement de l'entrepreneur. Ce dernier cherche plutôt à réduire les étapes de mise en œuvre de son projet. La prise de rendez-vous, la multiplication des déplacements sont autant d'éléments qui peuvent le conduire à négliger sa formation ou certaines étapes, ce qui réduit sa probabilité de succès. L'adoption du régime de l'auto-entrepreneur a d'ailleurs nettement

contribué à réduire le nombre de créateurs passant par les MCTE. Mais avec le recul, beaucoup de ces créateurs viennent postérieurement à la création de leur entreprise pour en améliorer la situation. Il y a donc chez l'entrepreneur une tendance à vouloir entrer rapidement dans la mise en œuvre de son projet au détriment de la consolidation du capital et des compétences. Le regroupement des acteurs sur un même site est donc primordial pour éviter les fuites durant toute la phase de préparation, de maturation du projet et d'acquisition de compétences indispensables pour obtenir un microcrédit et une garantie.

Chaque MCTE, en réunissant et en assurant la mise en coordination des acteurs, crée donc de la proximité organisationnelle et de la proximité institutionnelle. La proximité organisationnelle se matérialise par l'émergence de réseaux d'acteurs articulant les acteurs de la création d'entreprise : le conseil et le suivi, les experts (experts-comptables, notaires, avocats...), les financeurs, les apporteurs de garanties. Elle se matérialise aussi par la connexion entre ces professionnels de la création et les structures de soutien de l'action MCTE elle-même : Conseil Général, CCI de Maine et Loire, Angers Métropole, la Préfecture et l'Europe (FSE) pour le cas d'Angers. Ainsi s'articulent les volets technique et politique. Cette proximité organisationnelle prend également la forme d'actions d'animation des territoires. Ainsi, des conférences mensuelles, des matinées d'information sont organisées régulièrement. Des coordinations plus étroites se mettent en place à visée d'efficacité. L'ADIE 49, par exemple, est présente une demi-journée par semaine dans les locaux de la Boutique de Gestion (BGE) pour informer d'éventuels porteurs de projets susceptibles de demander du microcrédit professionnel. Cette présence de l'ADIE dans les locaux de la BGE est une particularité du département 49³. La couverture des zones rurales s'effectue quant à elle davantage par la relation étroite que les MCTE essaient de construire avec les maires des communes. Cette proximité organisationnelle permet le redéploiement des ressources existantes. Ainsi la collaboratrice d'une association participante a pu développer des formations sur un thème qui n'était pas l'objet de son activité au départ. Les interactions lui ont permis de développer cette compétence. Une telle prestation n'aurait pas pu voir le jour en dehors de ce réseau qui lui a permis d'identifier le besoin social et surtout d'organiser les sessions de formation ce que son association n'aurait pas été en mesure d'organiser seule. Les sessions de formation font appel aux savoirs et savoir-faire périphériques de chacun des participants.

De la sorte, on observe l'émergence de communautés de pratique (Amissé et al., 2013) qui mettent en place de véritables mécanismes d'apprentissage localisés (au sens de Maskell et Malmberg, 1999), ce que Keeble et al. (1999) appellent le *local capability*. Par exemple, la difficulté d'analyse d'un dossier construit par plusieurs acteurs réside dans les asymétries d'information qu'aucun document ne peut entièrement pallier. La proximité joue ici un rôle particulier : 1) toute incomplétude ou zone d'ombre dans les documents peut être rapidement complétée en demandant à un autre acteur du montage de dossier l'information ou l'appréciation manquante ; 2) l'échange des opinions individuelles réduit les asymétries d'information que certains porteurs de projets peuvent produire. Le porteur de projet semble en effet adapter son discours selon son auditoire et les financeurs ou les apporteurs

³ Entretien du 28/08/2012, Direction régionale de l'ADIE Pays de la Loire.

de garantie n'ont pas toujours accès à la même information que les autres. Grâce à ces proximités organisationnelles, les acteurs créent des savoirs partagés : langage commun, répertoire de compétences partagé, représentations partagées de la création d'entreprise, posture axiologique mettant en avant l'entrepreneuriat social etc. La proximité organisationnelle se double ainsi d'une proximité institutionnelle forte fondée sur des règles et des représentations communes.

La composante institutionnelle n'est toutefois pas limitée aux règles et représentations émergentes inhérentes à la *local capability*. Elle s'appuie aussi sur la co-construction de règles délibérées et institutantes tenant tout particulièrement au rôle prescripteur assigné dès le départ aux MCTE. En effet, ces dernières disposent d'un pouvoir de discrimination portant sur la possibilité de définir unilatéralement la règle prescriptive. La politique de guichet unique qui sous-tend l'existence même des MCTE induit qu'elles ont une capacité à attirer l'utilisateur que n'ont pas en général les autres acteurs. Si certains d'entre eux sont reconnus (notaires et avocats par exemple), ils ne sont pour autant pas les acteurs sollicités en premier lieu par les entrepreneurs, ces derniers ne voyant pas nécessairement l'utilité de faire appel à ces professions pour créer une entreprise. Les MCTE jouent donc un rôle de prescripteurs et les entrepreneurs sont aiguillés dès leur arrivée dans les MCTE par le personnel. Dès cette étape, les MCTE disposent d'un pouvoir discriminant vis-à-vis des acteurs en concurrence, celui de faire la règle d'orientation de l'utilisateur vers tel ou tel acteur. Même si certains acteurs sont en situation monopolistique, ils ont intérêt à faire partie du cercle pour bénéficier du pouvoir de la règle dans la mesure où les MCTE drainent un volume non négligeable d'entrepreneurs et sont donc apportées d'affaires.

Cette articulation de proximités géographique et organisée contribue à piloter adroitement les antagonismes concurrentiels. Si le conseil est par exemple gratuit, il n'en est pas de même des autres services : montage du dossier, *business plan* etc. De nombreux acteurs sont en capacité d'assurer ces services et se trouvent donc dans une situation potentiellement concurrentielle. A cela s'ajoute le système des appels d'offres qui augmente l'intensité concurrentielle entre certains acteurs privés lucratifs et associatifs. Si la coordination n'est pas sans conflit, elle se déroule plutôt favorablement avec des acteurs qui tendent à coopérer et à se répartir le plus harmonieusement les porteurs de projets. Lorsque plusieurs acteurs sont susceptibles d'intervenir sur un même sujet, les temps de parole sont équilibrés. Tous les supports sont conjointement élaborés de manière à ce que le public ne soit pas influencé. L'objectif des MCTE est de créer du consensus de manière à pouvoir disposer en contrepartie du monopole de la représentation tant en direction des organisations extérieures que du grand public. Ici prévaut la logique de cercle (Degenne et Forse, 2004). Entrer en conflit avec le groupe pourrait signifier une menace d'en être exclu ou bien d'y perdre la fois prochaine. Chaque acteur est donc prêt à faire quelques concessions en échange d'une appartenance renforcée au groupe.

La gouvernance locale du microcrédit se caractérise donc dans ce département par une gestion plutôt harmonieuse des conflits d'intérêts entre les différents acteurs constitutifs de l'offre. Le bon fonctionnement de cette organisation réticulaire dépend très largement du rôle joué par les MCTE qui, en tant qu'acteurs-clefs, disposent du pouvoir de discrimination c'est-à-dire du pouvoir d'intégrer ou d'exclure des acteurs du réseau. La proximité

institutionnelle qui lie les acteurs se construit donc sur la base de ce pouvoir de discrimination et de polarisation. A ce titre, ce bon fonctionnement est également basé sur une autre règle instituée et instituante : il est saisissant d'observer dans quelle mesure les acteurs du réseau estiment importante la règle de séparation géographique entre les MCTE et la CCI, de manière à ce que les services d'aide aux porteurs de projets de la CCI ne soient pas avantagés. La suppression volontaire de toute proximité géographique est une manière de réduire les conflits potentiels avec les autres offreurs de services payants. En effet, la proximité organisationnelle entre la CCI et les MCTE est forte, les deuxièmes étant hiérarchiquement subordonnées à la première. Elle pourrait donc leur être reprochée. Ici, la manière de penser la règle de coordination globale exclut toute idée de coalition potentielle qui pourrait sérieusement remettre en question l'harmonie du groupe. De la sorte, les acteurs dépassent leurs antagonismes concurrentiels et ils sont en mesure de structurer une offre cohérente.

Les acteurs travaillent plus ou moins en harmonie avec les grandes banques à vocation d'intérêt général local telles que le Crédit Mutuel, la Banque Populaire, la Caisse d'Épargne ou le Crédit Agricole. Ces dernières, par tradition historique, ont noué avec les acteurs locaux des relations de long terme. Ces relations se caractérisent tout particulièrement par une proximité institutionnelle forte intégrant une vision locale de leur activité. Les Crédits Mutuels, par exemple, sont traditionnellement très ancrés dans leurs territoires et notamment dans les réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise. Ils sont par ailleurs partie prenante indirecte de certaines politiques publiques et peuvent être à ce titre consultés. Historiquement structurés sur la base de relations de proximité géographique avec les usagers, les acteurs socioéconomiques et de la formation, ces banques à vocation d'intérêt général local sont légitimes dans le paysage du microcrédit.

En revanche, les autres banques commerciales comme par exemple la BNP ne parviennent pas à s'insérer dans de tels réseaux bien qu'au niveau national elles soient des financeurs importants du microcrédit (financement de l'ADIE etc.). La gouvernance du microcrédit s'appuie donc sur des règles d'inclusion réservée à un cercle d'acteurs bien circonscrit, et donc sur son corollaire, des règles d'exclusion de certains acteurs. Il s'agit à présent de s'interroger sur la faible présence dans ces gouvernances locales des grandes banques commerciales et d'affaires, telles que la BNP dont l'un des membres est pourtant administrateur de l'ADIE. Le paragraphe suivant montre que cette articulation étroite de proximités géographique et organisée conduit à des phénomènes de *lock-in* qui expliquent la force de la gouvernance locale du microcrédit.

4. LOCK-IN EFFECT ET AUTORENFORCEMENT DE LA GOUVERNANCE LOCALE DU MICROCREDIT

Les acteurs gravitant autour du microcrédit travaillent de manière générale plus spécifiquement avec des banques à vocation d'intérêt général local (Crédit Mutuel, Caisse d'Épargne, Crédit Coopératif...). Ces banques, en général à entités régionales structurées, disposent d'une certaine autonomie. Les décisions de communication, par exemple, sont

généralement partagées entre le niveau national et le niveau régional. Dès lors, leur présence est importante lors d'évènements locaux et elles bénéficient d'une reconnaissance locale forte. Cette autonomie locale favorise par ailleurs la prise en compte des spécificités locales d'implantation et il existe un véritable « pouvoir local ». Il faut savoir que les structures nationales de ces banques ont toutes été créées après les unités régionales et que c'est le regroupement de ces unités régionales qui a permis l'émergence des structures nationales. Les structures nationales sont donc en quelque sorte dépendantes des structures régionales et ces dernières déterminent d'ailleurs les activités qui vont être confiées au niveau national. Il s'agit là essentiellement des activités qui nécessitent des compétences très élaborées et pour lesquelles il est possible de réaliser des économies d'échelle (structuration de produits financiers, activités de marchés). Ainsi, des expérimentations peuvent être menées à des échelles infra-départementales et en lien avec l'ensemble des acteurs locaux. C'est par exemple le cas du parcours confiance « professionnels » de la Caisse d'Epargne qui peut faire l'objet de consortiums prenant des formes différentes selon les territoires et les besoins sociaux exprimés⁴. La légitimité locale de ces banques est par ailleurs renforcée par la dimension axiologique de leur positionnement, c'est-à-dire la mise en avant de valeurs et de représentations en accord avec la démarche à vocation sociale des collectivités territoriales et des acteurs de l'accompagnement et du financement.

A contrario, les grandes banques commerciales fonctionnent à partir des directives stratégiques et commerciales décidées au niveau national, sans possibilité de variation locale. Ces banques ne disposent pas de collaborateurs locaux chargés de développer une politique locale en lien avec le tissu économique et institutionnel. La communication est entièrement gérée par le siège social et vise plutôt le soutien d'acteurs qui ont une vocation d'audience nationale (clubs sportifs d'élite, grand rendez-vous sportifs). Ainsi, la logique stratégique de ces banques au niveau national ne s'inscrit pas véritablement dans une dynamique d'ancrage local effectif de leurs activités. Dans la réalité, ces acteurs attribuent des microcrédits de manière plus ou moins périodique, des périodes intensives de commercialisation succédant à des périodes de faible présence commerciale. Dès lors, elles ne participent pas vraiment à la construction d'une quelconque proximité organisée. L'idée d'une proximité organisée est en tout état de cause relativement méconnue au niveau national faute d'une insertion institutionnelle forte. En effet, contrairement aux banques à vocation d'intérêt général local, qui sont historiquement ancrées dans les territoires, ces grandes banques nationales n'ont pas construit de lien avec les acteurs publics ou associatifs locaux. Partant de cela, leur insertion dans le paysage local du microcrédit et plus particulièrement dans sa gouvernance locale s'avère difficile.

Afin de mieux comprendre ce phénomène, il est nécessaire de revenir sur le caractère situé des coordinations et sur le fait que la gouvernance locale s'inscrit dans des tensions local/global. Ces tensions, ainsi que leur résolution, se cristallisent tout particulièrement au niveau de la proximité institutionnelle, c'est-à-dire au niveau de la détermination des règles du jeu de toute coordination. Il est donc important de prendre en compte deux niveaux d'appréciation des règles : les règles dites « générales », qui s'imposent aux acteurs locaux,

⁴ <https://www.caisse-epargne.fr/> consulté le 13/05/13

mais dont l'incomplétude les rend susceptibles de faire l'objet d'interprétations et d'ajustements ; et celles qui sont co-construites dans le cadre des interactions localisées et articulées aux règles générales dont elles pallient les incomplétudes (Leroux, 2004). La proximité institutionnelle revêt ainsi un caractère à la fois arbitré et arbitral relevant de la dynamique d'articulation entre des règles générales et des règles co-construites localement et qui peuvent entrer en conflit.

A la lumière de cela, la difficulté d'insertion de ces acteurs nationaux dans l'offre locale de microcrédit peut s'expliquer à la lumière de deux phénomènes. Tout d'abord, les proximités géographique et organisée qui président à la gouvernance locale sont un frein important à la pénétration du secteur. En effet, les règles du jeu instituées localement par les acteurs et instituantes (le pouvoir de la règle) configurent la proximité institutionnelle. Celle-ci peut prendre une forme arbitrale déterminante : qui fait partie du cercle et qui n'en fait pas partie ; qui prescrit qui. Les règles de discrimination qui fondent le cercle sont susceptibles de générer un *lock-in* effect (Arthur, 1989). Autrement dit, les acteurs du terrain tendent à verrouiller le réseau de prescription, d'appui, de soutien, de financement, de telle sorte qu'ils forment à eux seuls une barrière à l'entrée : exclusion des nouveaux entrants potentiels, prescriptions mutuelles exclusives etc. De la sorte, les membres du cercle tendent à naturellement maintenir à l'extérieur les acteurs susceptibles de ne pas appliquer leurs règles, ou bien avec lesquels la dimension axiologique n'est pas partagée.

La BNP Paribas, par exemple, est très active au niveau national et a cherché à mobiliser son réseau pour repérer les projets qui pourrait obtenir le soutien de l'Adie dont elle est membre du Conseil d'Administration au niveau national. Dans le département étudié, seules quatre banques sont considérées comme « locales » par les MCTE, y assurant une permanence et participant aux événements et aux formations. Elles sont ainsi les seules à être prescrites par l'ensemble des partenaires. Dans ce département, la BNP Paribas n'obtient aucun retour sur investissement. Elle est écartée volontairement car elle ne participe pas à l'animation du territoire et est perçue comme ayant pour seule vocation de capter des clients⁵, n'ayant pas pour habitude de faire davantage que présenter son offre. N'adressant pas les messages de proximité et de solidarité qui fondent l'action des acteurs de la MCTE et qui sont attendus par l'ensemble des acteurs locaux, elle n'acquiert pas de légitimité. En conséquence, les efforts faits au niveau national pour s'insérer dans le paysage du microcrédit restent sans effet car non relayés localement par la règle prescriptive. La logique de cercle maintient l'acteur extérieur aux jeux de proximités.

S'additionne ensuite à cela un deuxième phénomène renforçant. Non seulement ces banques nationales ne sont pas considérées localement comme des banques de proximité mais elles ne souhaitent de surcroît pas forcément investir dans les réseaux sociaux locaux faute de capital social historique. En effet, il n'échappe à aucun acteur qu'elles ne sont pas légitimes localement comme le serait par exemple la Caisse d'Épargne avec son parcours confiance professionnel. Il n'est par conséquent pas opportun stratégiquement de chercher à construire cette proximité organisée car ce serait peine perdue, l'espace des opportunités

⁵ Entretien du 01/02/2013, Direction de MCTE.

stratégiques étant relativement restreint. De ce fait, on observe un phénomène de *lock-in* lié à la forte proximité historiquement organisée dans les territoires entre les acteurs publics, privés et associatifs. Ce phénomène de *lock-in* est renforcé par ailleurs par une certaine forme d'autocensure de ces banques nationales qui de doute façon ne prennent pas le risque de chercher à pénétrer les marchés locaux.

Au final, la gouvernance du microcrédit revêt une nature atypique. D'une part les grandes banques commerciales sont pourvoyeurs de sources de financement à l'échelle nationale et tentent d'exercer une influence sur le secteur par ce biais. Mais d'autre part elles sont peu influentes au niveau local dans la mesure où s'exerce un effet de *lock-in*. Le pouvoir « de » ne s'ensuit pas du pouvoir « sur » l'ensemble des acteurs locaux. Concrètement, les MCTE disposent d'un pouvoir important à travers la structuration du réseau local politique, consulaire et d'accompagnement qui repose sur une proximité géographique et une proximité organisée. Mais au-delà de cela, la conception « du local » des MCTE s'oppose à la vision que peuvent avoir certains acteurs nationaux qui ne parviennent à s'insérer au niveau local. Si ceci participe du bon fonctionnement du microcrédit à l'échelle locale, ce peut être générateur à plus long terme d'un problème non négligeable, celui de réduire la participation des banques nationales à un rôle de financeur et de les désintéresser du développement local. Il ne faut pas oublier que si ces banques ne sont pas les partenaires privilégiés au niveau de l'organisation de l'offre, elles n'en demeurent pas moins des prescripteurs potentiels qu'il s'agit de ne pas négliger.

CONCLUSION

Analyser la gouvernance locale du microcrédit ne peut donc pas se réduire à l'étude des seuls financeurs. Pour permettre la réussite du projet entrepreneurial, il est indispensable de s'intéresser à la personne même de l'entrepreneur et de réfléchir aux moyens de l'aider pour qu'il puisse objectivement disposer de toutes les informations et compétences nécessaires pour réussir. C'est la raison pour laquelle l'offre de microcrédit comprend une large offre de services : conseils spécialisés, formations et accompagnement. Mais si l'entrepreneur est certes à la recherche de financements, il n'a pas forcément conscience de l'existence de tous ces acteurs capables de le soutenir et n'est donc pas en position d'exprimer un besoin précis. L'organisation de l'offre, telle qu'elle est organisée en Maine et Loire, paraît donc pertinente, et l'est d'autant plus qu'elle est structurée de manière à mailler le territoire au plus près des porteurs de projets. Dans cette communication, l'approche par les proximités nous permet ainsi de montrer combien la dimension géographique est importante. Le regroupement en un seul lieu de tous ces acteurs permet d'assurer une continuité dans l'élaboration du projet et évite que le porteur stoppe prématurément sa démarche face à la complexité de l'offre. Néanmoins, cette proximité géographique n'a pu être construite que grâce à la proximité organisationnelle qui préexistait entre des acteurs soucieux de construire une organisation unifiée de l'offre. L'articulation entre la proximité géographique et la proximité organisationnelle a été rendue effective par la structuration au fil du temps d'une proximité institutionnelle. Cette dernière s'est appuyée sur une vision commune de l'offre de microcrédit, sur une axiologie commune et sur une volonté partagée d'élaborer les règles nécessaires à un fonctionnement efficace de l'organisation nouvelle. Néanmoins, le partage de valeurs communes comme identifiant de ce réseau d'acteurs et le

verrouillage des mécanismes de gouvernance semblent entraîner un *lock in effect* susceptible d'engendrer des tensions entre le niveau local et le niveau global. Certaines banques nationales savent qu'il leur est impossible de réaliser localement un engagement décidé au niveau national, autrement dit, de recruter localement des clients. Si la gouvernance locale du microcrédit s'avère très pertinente et efficace, il y a lieu de s'interroger néanmoins sur ce *lock-in effect* et sur le désintérêt qu'il serait peut-être susceptible de générer de la part de ces grandes banques nationales pourtant parties prenantes à la fois comme financeurs et prescripteurs à l'échelle nationale.

REFERENCES

Allemand S., 2000, Gouvernance. Le pouvoir partagé, *Sciences Humaines*, n°101, janv., pp.12-18.

Amisse S., Leroux I., Muller P., Widehem C. (à paraître en 2013), "Les réseaux de communautés de pratique dans la dynamique de la gouvernance territoriale horticole : le cas de l'Anjou", *Géographie Economie Société*, 2013-3.

Amin A. et Thrift N. (1994), *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford University Press.

Amin A. et Thrift N. (1995), Institutional issues for the European Regions: from markets and plans to socioeconomics and powers of association, *Economy and Society*, 24, 1, 41-66.

Arthur B. (1989) Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events, *The Economic Journal*, 99, pp. 116–131.

Berro A., Leroux I. (2010), Négociation public/privé et co-évolution stratégique dans un biocluster, *M@n@gement*, Vol.vol.1, n°3, 450-481.

Bertrand N., Moquay P. 2004. La gouvernance locale, un retour à la proximité. *Economie Rurale*, 280, 77-95.

Beuret J.E., Cadoret A. (2011), Une gouvernance territoriale endogène de l'environnement : contours et enjeux, *Géographie, économie, société*, 4(13), 363-386.

Brana S, Jégourel Y. (2011), La réalité de la microfinance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, pp. 245-268.

Chia E., Torre A., Rey-Valette H. (2008), Vers une « technologie » de la gouvernance territoriale ! Plaidoyer pour un programme de recherche sur les instruments et dispositifs de la gouvernance des territoires, *Norois*, 209 (4), 167-177.

Colletis-Wahl K., Peyrache-Gadeau V., Serrate B. (2008), Introduction générale. Les dynamiques territoriales : quelles nouveautés ?, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 2, 147-157.

Caire G. (2008), Eléments d'évaluation du dispositif de microcrédit social universel régional, Rapport pour la Région Poitou-Charentes, 70 p.

Degenne A., Forsé M. (2004), Les réseaux sociaux. 2ème édition, Amand Colin, Paris.

Dockes P., 1999, *Pouvoir et autorité en économie*, Economica, Paris.

Enjolras B. (2010), Gouvernance verticale, gouvernance horizontale et économie sociale et solidaire : le cas des services à la personne. *Géographie, Économie, Société* 12 : 15-30.

Friedberg E., 1997, *Le pouvoir et la règle. Dynamiques de l'action organisée*, Editions du Seuil, édition revue et complétée, Paris.

Friedman, J. 1992. *Empowerment. The Politics of Alternative Development*. Blackwell, Cambridge.

Gilly J.P., Leroux I., Wallet F. (2004), Gouvernance et proximité, in *Handbook Economie de proximités*, sous la direction de Pecqueur B. et Zimmermann J.B., Hermes, pp. 187-207.

Gilly J.P., Lung Y. (2008), Proximités, secteur et territoire, in Laurent C, Du Tertre C, *Secteurs et territoires dans les régulations émergentes*. L'Harmattan, Paris.

Gilly J.P., Torre A. (2000), *Dynamiques de proximité*. Collection Emploi, Industrie et Territoire, L'Harmattan, Paris.

Glémain P. Et Moulévrier P. (2011), Le « microcrédit » : un crédit comme les autres ? », *Revue des Sciences de Gestion*, N° 249/250, pp.123-131.

Glemain P., Meyer M. (2011), Aide sociale et/ou action sociale ? De la philosophie du microcrédit personnel garanti et de ses acteurs », *Politiques et management public*, 28/3, pp.261-278.

Glémain P. (sous la Direction de), Bioteau E., Billaudeau V., Caire G., Meyer M., Moulévrier P. (2010), Analyse interdisciplinaire des expérimentations locales du microcrédit social : premiers résultats en Pays de la Loire, Poitou-Charentes et Seine Maritime, Rapport pour le Haut Commissariat aux Solidarités Actives, Délégation Interministérielle à l'Innovation, à l'Expérimentation sociale et à l'Economie Sociale, 241 p.

Guerrin I. (2002), La microfinance et la création d'entreprise par les chômeurs. La situation dans quelques pays européens et en Amérique du Nord, rapport d'étude pour le Bureau International du Travail et le Secrétariat d'Etat à l'Economie Solidaire, 107 p.

Hlady Rispaill M. (2002), *La méthode des cas : application à la recherche en gestion*. De Boeck Université, Bruxelles.

Jessop B. (1998), *L'essor de la gouvernance et ses risques d'échec: le cas du développement économique*, *RISS*, n°155, pp.31-49.

Jouve B. (2006), *L'empowerment : entre mythe et réalités, entre espoir et désenchantement*, *Géographie, économie, société*, n° 1 Vol. 8, p.5-15.

Keeble D.C., Lawson B., Moore B., Wilkinson F. (1999), *Collective learning processes, networking and institutional thickness in the Cambridge region*, *Regional Studies*, 33(4), pp. 319-332.

Kooiman, J. (2003), *Governing as governance*, London: Sage.

Labrune G. (2010), *Le microcrédit : une opportunité économique et sociale ?*, La Documentation Française, Rapport du Conseil Economique Social et Environnemental, 94 p.

Laby A. (2009), *Microfinance professionnelle et banques universelles : la singularité du cas de l'Allemagne*, *Revue d'Economie Financière*, vol. 95.2009, pp. 351-365.

Legendijk A., Oinas P. (2005), *Towards understanding proximity, distance and diversity in economic interaction and local development*, in Legendijk and Oinas, *Proximity, distance and diversity*, *Issues on Economic Interaction and Local development*, Ashgate, pp. 307-332.

Lawson C. (1999), *Towards a competence theory of the region*, *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 151-166.

Lecomte M. (2008), *La microfinance solidaire*, *Revue d'Economie Financière*, 192, pp. 183-195.

Leloup, F., Moyart, L., Pecqueur B. 2005. *La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ?* *Géographie, Economie, Société*, 7 (4), 321-332.

Leroux I. 2004. *Les ambivalences des coordinations locales entre négociation, conflits et enjeux de pouvoir. Le cas des partenariats constitutifs d'une génopole à Toulouse*. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 4, 513-538.

Leroux I., Pujol L., Rigamonti E., (2012), *Nouvelle régulation concurrentielle et nouveaux jeux de proximités. Les associations d'aide à la personne à la reconquête de leur légitimité territoriale*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, pp.407-430.

Maskell P., Malmberg A. (1999), *Localized learning and industrial competitiveness*, *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167-185.

Marcussen, M. and J. Torfing, (eds) (2007), *Democratic network governance in Europe*. London: Palgrave.

Maskell P., Malmberg A. (1999), Localized learning and industrial competitiveness, *Cambridge Journal of Economics*, 23, pp. 167-185.

Parker R. (2008), Governance and the Entrepreneurial Economy: A Comparative Analysis of Three Regions, *Entrepreneurship Theory and Practice*, volume 32, Issue 5, pages 833–854.

Pecqueur B. (2001), Gouvernance et régulation : un retour sur la nature du territoire, *Géographie, Economie, Société*, n° 2(3), pp. 229-245.

Pecqueur B, Zimmermann J.B (2004), *Économie de proximités*. Hermès, Paris.

Petrella F., Richez-Battesti N. (2010) Gouvernance et proximité : des formes de participation et de coopération renouvelées. *Géographie, Économie, Société* 12 : 53-70.

Talbot D. (2010), La dimension politique dans l'approche de la proximité, *Géographie, Économie, Société*, 2, pp.125-144.

Taugourdeau J.C., Verdier F. (2013), L'évaluation des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises, Rapport d'Information, n° 763, Assemblée Nationale, Comité d'Évaluation et de Contrôle des Politiques Publiques, 1124 p.

Torre A., Wallet F. (2013), Innovation and governance of rural territories, *Renewing Innovation Systems in Agriculture and Food: How to go towards more sustainability?*, Wageningen Academic Publishers, 240 p.

Torre A. (2009), Retour sur la notion de proximité géographique. *Géographie, Économie, Société* 11, pp. 63-75.

Torre A., Zuindeau B. (2009), Proximity economics and environment: assessment and prospects, *Journal of Environmental Planning and Management*, vol. 52, n°1, 1-24.

Williamson O.E. (1996), Efficiency, power, authority and economic organization, in Groenewegen J (ed.) *Transaction cost, economics and beyond*, Kluwer Academic Publishers, Boston.