



COLLOQUE INTERNATIONAL
**La vulnérabilité des TPE et des PME
dans un environnement mondialisé**

11^{es} Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat

INRPME - AUF - AIREPME

27 au 29 mai 2009

**Impact des produits financiers dits solidaires sur la
durée de vie des entreprises créées : application
au cas de la Haute Normandie**

Dorothee MESQUITA

Doctorante et attaché temporaire de recherche et d'enseignement

Université de Rouen

dorothee.mesquita@etu.univ-rouen.fr

RÉSUMÉ

L'objectif de cet article est de mesurer l'impact de la finance solidaire sur la durée de vie des entreprises créées en Haute Normandie. L'originalité de cette étude est triple par rapport nombreuses études d'impact réalisées jusqu'à ce jour. De prime abord, nous ne nous intéressons pas qu'au seul produit qu'est le microcrédit. Secundo nous voulons tester un ensemble de produits identifiés comme appartenant à la finance solidaire. Tercio nous ne voulons pas étudier cet impact sur l'entrepreneur lui-même comme la plupart des études mais au niveau de l'entreprise créée. Est-ce que ces entreprises bénéficiant des produits dits solidaires sont plus pérennes que les autres? Nous appliquerons à cette analyse une méthode nouvelle : l'analyse de durée. Elle nous permet à la fois de constater l'existence d'un impact (comme dans les analyses déjà réalisé) mais aussi de montrer comment la durée de vie de l'entreprise se trouve plus ou moins allongée par des facteurs découlant de la finance solidaire. Notre approche consiste à estimer la durée de vie des entreprises de notre échantillon en comparant la durée de vie des entreprises créées grâce aux produits de la finance solidaire et celles créées via des outils financiers traditionnels.

MOTS CLÉS

L'entrepreneuriat social – TPE – artisanat – micro entreprises – Analyses de la performance des outils solidaires

INTRODUCTION

La montée du chômage est importante en France depuis plusieurs décennies. Les outils sociaux utilisés jusque là pour y faire face et pour garantir un certain niveau de vie des agents ne sont plus assez efficace. Toutefois, on assiste de plus en plus à un phénomène de chômeurs pauvres. Ces agents sont en situation de chômage de longue durée ce qui provoque à terme une exclusion à l'emploi et financière de ces personnes. En France, la solution trouvée est d'aider ces agents à sortir de l'exclusion via la création d'entreprise. Par ce biais, l'entrepreneur crée son propre emploi et retrouve un statut social. La région Haute Normandie n'est pas en reste. Elle est l'une des régions où le taux de chômage est plus élevé que la moyenne nationale. De plus, c'est également l'une des régions avec l'un des plus forts taux de création d'entreprise.

De nombreux organismes solidaires proposent des produits dont la vocation est de faciliter la création d'entreprise pour les personnes exclues. La majorité de ces organismes font partie de l'économie solidaire¹, et tentent surtout de venir en aide aux personnes en situation dite « d'exclusion », c'est-à-dire qui n'ont pas accès au crédit, à l'emploi ou qui vivent dans une situation dite de précarité financière (en dessous du seuil de pauvreté). Ils proposent un certain nombre de produits qualifiés de solidaire. On en distingue quatre catégories :

- les produits de crédit solidaire qui sont destinés aux populations exclues des systèmes financiers traditionnels. Ces crédits sont le microcrédit, le prêt d'honneur et le PCE (prêt création d'entreprise). Il permet à l'agent d'obtenir les fonds pour créer son entreprise;
- l'accompagnement qui a pour objectif de soutenir et de conseiller le créateur dans ses démarches avant (pré-crédit) et après (post création) la création de l'entreprise. Il permet de soutenir l'agent et de l'orienter;
- la garantie qui doit permettre l'accès aux crédits. Dans ce cas, un organisme solidaire accepte de se porter caution (ou garant) pour une partie ou la totalité du crédit. La garantie solidaire permet l'accès soit à un crédit traditionnel soit à un crédit solidaire.
- les aides des collectivités locales. Ces aides sont pourvus par les organismes de pouvoir publics (région, département, ...) pour aider et soutenir la création d'entreprise via des aides financières (ACCRE (aide à la création et à la reprise d'entreprise), EDEN (encouragement au développement d'entreprises nouvelles), ...) et non financières (Coup de pouce, Chéquier conseil, ...).

L'objectif de ce papier va être de regarder l'impact de ces produits de finance solidaire sur les entreprises créées grâce à eux. Est-ce que le fait de bénéficier de ces produits constitue un avantage dans la réussite du projet? Nous allons effectuer une comparaison entre ces entreprises bénéficiaires et celles qui se sont créées via la voie traditionnelle. Pour cela, nous avons réalisé une enquête de terrain sur la région Haute Normandie auprès des créateurs d'entreprises de l'année 2002. A partir des informations obtenues nous avons effectué deux analyses permettant de rendre compte de cet impact. La première, à consister à réaliser un modèle Probit de survie des entreprises. L'étude de survie est nécessaire car elle met l'accent sur les facteurs explicatifs de l'échec ou non d'une entreprise. Ensuite, nous avons effectué une analyse de durée pour rendre compte de manière plus fine des déterminants de la pérennité d'une entreprise. Cette analyse est récente dans le domaine de la finance solidaire. Une revue de la littérature des études d'impact existantes dans le domaine, nous a permis de mettre en

1. Cette notion tout comme la finance solidaire repose sur la solidarité. Elle peut être défini « comme l'ensemble des activités économiques soumises à la volonté d'agir démocratiquement où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel » (Eme et Laville, 2005).

évidence trois types d'approches : l'analyse par les groupes de contrôle, la méthode déductive et l'analyse de durée. L'originalité de notre travail est d'utiliser, en plus de l'analyse d'impact traditionnelle en finance solidaire, l'analyse de durée de vie pour faire ressortir les facteurs permettant aux entreprises créées de durer plus longtemps. Nous connaissons qu'une seule étude dans le domaine de la finance solidaire qui porte sur l'analyse de la durée des retards de remboursement (Godquin, 2006). Grâce à cette méthodologie employée, notre étude empirique a permis grâce à l'enquête réalisée de mettre en évidence un impact mitigé de la finance solidaire sur la survie et la durée de vie des entreprises. C'est pourquoi dans un premier temps nous présenterons le cadre conceptuel de notre étude. D'un côté, nous présenterons la revue de la littérature effectuée et leurs conclusions empiriques forte. D'un autre côté, nous présenterons la méthodologie de utilisée : la réalisation de l'enquête auprès des créateurs d'entreprises puis, dans un deuxième temps, les résultats statistique de cette enquête. Enfin, dans un troisième temps, nous effectuerons notre analyse de survie et notre analyse de durée de vie des entreprises créées.

1. CADRE CONCEPTUEL

1.1. La revue de la littérature

L'objectif du crédit solidaire est d'améliorer les conditions de vie des populations défavorisées. Il permet d'augmenter le revenu des microentreprises et celui des ménages. Par voie de conséquence, dans les pays en développement, cela permet une amélioration de l'éducation, du niveau de sécurité du ménage, une diminution de la mortalité et, parfois, une modification de la relation de l'agent avec les structures sociales et politiques. Ces améliorations on fait l'objet de nombreuses études d'impact ces dernières années. Hulme (2000) a d'ailleurs écrit un article pour apporter des indications méthodologiques sur l'approche à tenir dans ce genre d'analyse. Il a mis en évidence deux grandes méthodes : les groupes de contrôle et la méthode déductive. L'ensemble des travaux portant sur l'utilisation des groupes de contrôle (Karlan, 2007; Alexander, 2001; Aroca, 2002; MKNelly et Lippold, 1998; Gubert et Roubaud, 2005) ont permis de faire ressortir l'impact positif du microcrédit auprès des bénéficiaires grâce à une approche qui consiste à prendre un groupe d'agents bénéficiaires d'un crédit solidaire et un autre dont les membres n'ont rien obtenu. L'une des conclusions forte de ces études concerne le revenu. Les clients du crédit solidaire ont vue leur revenu moyen augmenter par rapport au groupe de contrôle. Cet impact est réalisé sur le long terme, et les différents auteurs montrent une augmentation de la résistance des ménages bénéficiaires aux imprévus.

Toutefois, cette méthode comporte certaines limites liées à la constitution des groupes. Ces deux groupes doivent présenter les mêmes caractéristiques de départ pour permettre d'estimer l'impact de la finance solidaire sur les bénéficiaires. Dans le cas contraire, les résultats seraient biaisés car les impacts trouvés pourraient ne pas être dus à la finance solidaire. Une fois ces deux groupes établis, il suffit de comparer leur situation initiale à celle au moment de l'enquête pour vérifier lequel des deux a connu la meilleure évolution. Cette méthode pose le problème des données car, premièrement, elles doivent être conséquentes pour ce genre d'étude et, deuxièmement, les caractéristiques entre les deux groupes peuvent ne pas être exactement les mêmes. Cette dernière limite pose un problème de biais de sélection pour la comparaison des groupes; les différences seront imputées au crédit solidaire; alors qu'à la base, d'autres facteurs permettaient de les établir. MKNelly et Lippold et Gubert et Roubaud utilisent dans leurs travaux une méthode de groupe de contrôle particulière pour remédier à ce problème. Au lieu de prendre un groupe de personne qui n'a pas accès au crédit mais qui dispose des mêmes caractéristiques; les auteurs font le choix d'observer les changements

intervenues pour les clients de long terme dans l'institution (en général plus de deux ans) par rapport aux nouveaux clients qui n'ont pas encore bénéficié d'aucun crédit. Toutefois, elle ne permet pas d'éliminer totalement ce biais d'analyse. Pour notre analyse, nous ne pouvons utiliser cette méthode car il ne nous était pas possible de distinguer deux groupes distincts de créateurs disposant des mêmes caractéristiques de départ; par conséquent, nous avons fait le choix de ne pas recourir à cette méthode.

La limite à la portée des résultats de la méthode des groupes de contrôle a amenés certains auteurs à utiliser la seconde approche : la méthode déductive (Alhin et Townsend, 2007). Celle-ci consiste à analyser les données d'une enquête et à en déduire, au travers d'une méthodologie économétrique, les influences des variables sur les agents. Dans les analyses d'impact, cela se traduit généralement par une enquête auprès de ménages bénéficiaires de crédit solidaire qui porte sur des points particuliers qui auraient pu être impactés suite à ce financement. En général, ces travaux s'intéressent à deux phénomènes. D'une part, ils tentent de mesurer la performance sociale des institutions grâce à leurs crédits (Lapenu et al., 2004; Cornee, 2006). Ces travaux permettent de faire apparaître les objectifs poursuivis par les institutions de microfinance en fonction de la taille de cette dernière. D'autre part, des travaux essaient de mesurer les impacts au niveau de l'individu, de la communauté et du ménage (Adair et Hamed, 2005; Gutiérrez-Niéto, 2006; Mosley et Hulme, 1998). Ces études ont mis en évidence que les bénéfices du microcrédit étaient importants les premières années et qu'ils avaient tendance à s'amenuiser sur le long terme. Cela suggère que le microcrédit devient de moins en moins adapté aux besoins des agents au fur et à mesure des crédits. De plus, cet impact est moins fort quand la pauvreté est grande car les clients ne font qu'investir dans des besoins en fonds de roulement et n'investissent pas pour augmenter leur productivité (Adair et Hamed, 2005). Dans notre étude, nous avons procédé à une enquête auprès des créateurs d'entreprises afin de construire une analyse de l'impact des produits de finance solidaire par la méthode déductive; toutefois, par rapport à cette revue de la littérature, nous allons rechercher un impact non pas sur l'individu bénéficiaire mais sur l'entreprise créée grâce à ces aides.

Ces deux grandes méthodes d'analyse permettent de faire ressortir des impacts mitigés de la microfinance en fonction du contexte économique et notamment lorsque les clients du microcrédit sont très pauvres. Toutefois, elle permet une augmentation du revenu moyen des clients ainsi que leur résistance aux chocs extérieurs négatifs. A ces deux méthodologies, nous pouvons en citer une troisième qui s'est développée ces dernières années : l'analyse de durée de vie. Elle consiste à regarder comment les variables collectées lors d'une enquête influent sur la durée de vie d'un événement. L'objectif de cette méthode est de permettre une analyse plus fine de la nature de l'impact sur les bénéficiaires. Elle a notamment été appliquée dans la médecine pour prédire la durée des maladies chez les patients. Aujourd'hui, à notre connaissance, elle a été appliquée à la finance solidaire grâce à la thèse de Godquin (2006). L'auteur a tenté de mesurer l'impact de variables explicatives sur les durées de retard des remboursements des prêts au Bangladesh et aux Philippines. Elle utilise l'analyse de durée pour étudier les retards de remboursement sur deux bases de données différentes (l'enquête Banque Mondiale 1991-1992 et l'enquête IFPRI 1994-1995). L'enquête Banque Mondiale traite uniquement de l'ensemble des microcrédits octroyés au Bangladesh alors que l'enquête IFPRI traite des microcrédits accordés dans les milieux ruraux. L'auteur va tenter de regarder la différence entre microcrédit et microcrédit rural. Cette analyse est intéressante car elle met en évidence non pas des variables qui expliquent le retard des remboursements mais des variables qui influencent la durée de ce retard. Cela permet de comprendre les résultats de son étude car les variables ayant un impact négatif sont analysées avec plus de finesse. En effet,

l'analyse de durée souligne la plus ou moins grande force de chaque variable sur le retard de remboursement; certaines sont plus handicapantes pour que l'agent rembourse son crédit.

Godquin met en évidence, dans le cadre de l'enquête Banque Mondiale, que les retards sont plus fréquents quand la taille du crédit augmente; elle a donc un impact négatif sur le remboursement. La raison qui peut expliquer ces retards est liée au montant des arriérés qui sont plus élevés et, par conséquent, plus durs à rembourser. Il en est de même avec le rationnement du crédit. La durée de retard de remboursement augmente si l'institution procède à un rationnement du crédit trop faible. L'âge des emprunteurs a également un impact négatif sur le remboursement. Plus l'agent est âgé, moins il est respectueux de ses obligations de rembourser. De même, s'il possède des actifs, la durée de retard augmente car il n'est pas possible de transformer l'actif pour rembourser à temps. De plus, les caractéristiques du village de l'emprunteur constituent également un élément favorisant le retard ou non de remboursement. Si le village est éloigné par rapport à une route, l'agent est moins mobile et donc plus soumis à la pression sociale. Par conséquent, les durées de retard sont plus courtes que celles des emprunteurs de la ville. Le dernier élément influant sur le retard de remboursement dans l'enquête Banque Mondiale est le statut productif du ménage. Si celui-ci est agricole, il rembourse plus vite qu'un ménage ayant des revenus salariés.

L'analyse de l'enquête IFPRI sur les prêts ruraux met en évidence deux variables communes à celle de la Banque Mondiale. L'auteur montre, dans le cas des prêts ruraux, que le taux d'intérêt du crédit diminue la durée de retard. Plus celui-ci est élevé, plus les versements complémentaires liés au retard sont élevés; ce qui favorise un remboursement plus rapide. Les versements complémentaires sont vus comme une sanction directe par l'emprunteur. Le fait d'être une femme, d'avoir un peu de richesse et la taille du ménage favorise des durées de retard de remboursements plus courtes alors que des chocs extérieurs augmentent cette durée. Cette méthode est adaptée à notre analyse car nous disposons de la date de création des entreprises et la date de fin de celle qui ont échoués. A partir des résultats de la littérature, nous nous proposons d'adopter la deuxième et troisième méthode pour analyser l'impact des produits de finance solidaire sur les entreprises créées et notamment l'impact sur la survie et sur la durée de vie. Est-ce que les entreprises créées grâce à ces produits ont une durée de vie plus grande? Pour cela, nous avons réalisé une enquête auprès des créateurs d'entreprise en Haute Normandie.

1.2. La réalisation de l'enquête

Pour pouvoir réaliser notre étude sur les bénéficiaires de la finance solidaire, nous avons dû procéder à une enquête auprès des créateurs d'entreprises sur la région Haute Normandie. Celle-ci s'est réalisée en deux étapes : l'élaboration du questionnaire et la constitution de l'échantillon et l'administration du questionnaire.

1.2.1. La conception du questionnaire²

L'objectif de cette enquête est d'étudier l'impact des produits de finance solidaire sur l'entreprise. Pour cela, nous avons dû, d'une part, identifier les bénéficiaires et, d'autre part, disposer d'information sur les caractéristiques socioéconomiques des agents, sur les entreprises créées ou reprises mais également sur l'évolution de ces dernières et sur les aides (financières et accompagnement) obtenues. En conséquence, notre questionnaire comporte trois grandes catégories permettant d'apporter les informations nécessaires à notre enquête. De ce fait, l'enquête réalisée nous a permis de comparer des créateurs d'entreprises ayant obtenus des aides solidaires à des créateurs ayant créés par la voie traditionnelle. De plus, nous avons pu identifier les bénéficiaires ainsi que la ou les catégorie aides obtenus. Nous

2. Le questionnaire final de notre enquête est présenté dans son intégralité dans l'annexe 6.

avons ensuite administré ce questionnaire auprès d'un échantillon représentatif de la population de créateur de la Haute Normandie.

1.2.2. L'échantillonnage et l'administration du questionnaire

Pour pouvoir élaborer un échantillon représentatif, la Chambre de Métiers de la Haute Normandie nous a permis d'accéder à son fichier créateur d'entreprises. Ce dernier ne concerne que les entreprises artisanales³. A partir de ce fichier, nous avons établi notre échantillon représentatif de la région Haute Normandie. Nous avons choisis d'interroger les créateurs de l'année 2002 afin de disposer d'un recul suffisant pour pouvoir analyser la survie et la durée de vie des entreprises. Ensuite, nous avons utilisé les informations disponibles de l'Institut National de la Statistique et des Études économiques (INSEE) sur une enquête auprès d'entreprises⁴. Ces données nous ont renseigné sur les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs en Haute Normandie. Nous avons retenu trois types de critères que nous avons croisés pour établir notre échantillon représentatif : le sexe, le secteur d'activité (quatre secteurs ont été définis : le BTP, le commerce, l'industrie et les activités de services) et l'âge de l'agent. Cela nous a permis de construire une grille de quotas pour sélectionner notre échantillon (cf. tableau 1). Une fois cette grille de quotas établie, nous avons sélectionné nos agents dans la base par tirage aléatoire. Au total, nous avons interrogé⁵ 120 créateurs d'entreprises⁶.

TABLEAU 1
Répartition de l'échantillon pour 100 personnes

sexe Age/ Secteur d'activité	Hommes (en %)				Femmes (en %)				total
	- 30	30-40	40-50	+50	- 30	30-40	40-50	+ 50	
I ⁷	1	2	2	0	0	1	0	0	6
BTP	4	7	4	2	0	1	0	0	18
CR	6	7	4	4	1	5	3	2	32
AS	5	9	8	5	4	5	6	2	44
total	16	25	18	11	5	12	9	4	100

2. LES RESULTATS STATISTIQUES DE L'ENQUETE

Parmi les 120 questionnaires, un seul s'est avéré inexploitable car l'agent n'a pas répondu à un bon nombre de questions (surtout celles portant sur les revenus). Nous avons donc un échantillon final de 119 créateurs. Celui-ci nous renseigne sur trois catégories d'informations : les caractéristiques socioéconomiques des agents, de l'entreprise et le mode de financement du projet. Tout d'abord, l'échantillon révèle que 71,43% des créateurs sont

3. En effet, les entreprises qui se créent en Haute Normandie peuvent s'inscrire auprès de deux organismes différents : la Chambre de Métiers ou la Chambre de Commerce. N'ayant pu avoir accès au fichier de la Chambre de Commerce de Haute Normandie, notre étude ne porte que sur les entreprises artisanales enregistrées auprès de la Chambre de Métier de Haute Normandie.

4. Il s'agit de l'enquête SINE 2002-2005 de l'INSEE.

5. Un pré-test a été effectué sur 10% de notre échantillon de créateurs.

6. Nous avons fait le choix d'arrêter notre enquête à ce nombre car, en continuant, nous n'aurions pas pu conserver la représentativité de notre échantillon. Ce choix est la conséquence directe de la qualité du fichier initial qui ne nous a pas permis de contacter plus d'agents pour deux raisons. D'une part, le fichier comportait des erreurs quant à l'année de création de l'entreprise; cela nous a amené à modifier notre échantillon initial au fur et à mesure. D'autre part, il ne nous donnait pas l'information essentielle pour contacter les agents; à savoir, un numéro de téléphone ou une adresse (notamment pour les agents dont l'activité n'existe plus). Nous avons donc dû rechercher nous même ses informations qui se sont avérées parfois introuvables.

7. I : Industrie; CR : Commerce et restaurant; AS : Activités de services.

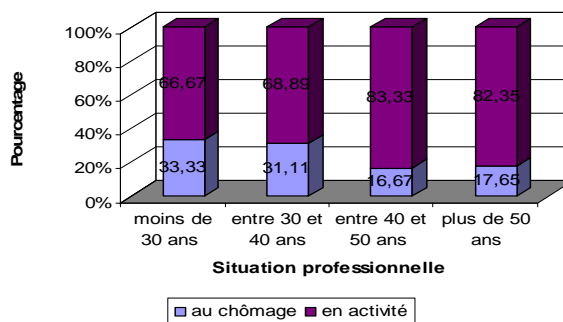
des hommes. Ceci dénote une volonté plus forte chez les hommes d'être indépendant et de créer leur propre emploi. L'âge moyen de cette population de créateurs est de 37,42 ans. Il s'agit en effet d'une population assez jeune; 22,69% des agents ont moins de 30 ans et 37,81% ont un âge compris entre 30 et 40 ans. Cela constitue près de 60% des personnes interrogées. De plus, 74,79% des entrepreneurs interrogés ont des enfants et 76,47% sont en couple lors de la création de leur activité. Toutefois, parmi ces couples, on constate que seuls 79,12% d'entre eux ont un conjoint ayant un emploi. Cela signifie que le créateur dispose d'une ressource extérieure pour pouvoir vivre. Par ailleurs, seulement 13,45% des créateurs sondés vivent en dessous du seuil de pauvreté⁸. En outre, la majorité des individus interrogés a obtenu une qualification via un parcours professionnalisant. En effet, 8,40% d'entre eux n'ont pas de diplôme, 63,87% sont titulaires d'un BEP ou d'un CAP, 16,81% ont obtenu le baccalauréat et 10,92% ont suivi des études supérieures. En outre, le tableau 2 met en évidence que très peu de créateur n'ont aucun niveau d'éducation. La majorité des créateurs ont une formation professionnalisante. De plus, ce sont essentiellement les personnes ayant moins de 30 ans qui ont un niveau Baccalauréat et plus.

TABLEAU 2
Répartition du niveau d'éducation par âge

	Pas de diplôme	BEP-CAP	Baccalauréat	Etudes supérieures
Moins de 30 ans	1	11	11	4
Entre 30 et 40 ans	3	31	5	6
Entre 40 et 50 ans	3	22	3	2
50 ans et plus	3	12	1	1

Par ailleurs, les données obtenues nous renseignent sur la situation financière des agents. Nous constatons que 64,10% d'entre eux sont propriétaires de leur logement et 35,90% sont locataires. Parmi eux, 51,28% vivent en HLM. De plus, 58,97% des agents ont répondu avoir un crédit en cours au moment de leur création et pour 1,47% d'entre eux il s'agit d'un crédit revolving. Nous pouvons présumer que ces agents ayant un crédit revolving ont des difficultés à tenir une comptabilité nulle voir positive pour le ménage. De plus, parmi les 48,72% des individus ayant répondu ne pas avoir de crédit, 4,08% ont des difficultés d'accès au crédit. Au total, 2,54% des créateurs de l'échantillon sont en situation de précarité financière. Concernant la situation professionnelle des créateurs, 73,94% sont en activité avant de créer et 26,06% sont sans emploi. Parmi ces chômeurs, plus de la moitié ont moins de 40 ans (cf. graphique 1). Au total, 5,88% des agents sont en situation de précarité à l'emploi (titulaires de minima sociaux ou en chômage de longue durée).

GRAPHIQUE 1
Situation professionnelle des agents de l'échantillon par tranches d'âge



8. Cette variable a été créée à partir du revenu du ménage. Nous avons comparé le revenu de celui-ci à la grille de seuil de pauvreté pour la France de l'Observatoire des Inégalités.

Le tableau 3 met également en évidence que les créateurs n'ayant pas fait d'étude sont en majorité au chômage au moment de la création. Les créateurs qui ont un BEP-CAP sont en grande majorité en activité ainsi que ceux ayant un niveau Baccalauréat et plus.

TABLEAU 3

Répartition du niveau de diplôme en fonction de la situation professionnelle du créateur

	Pas de diplôme	BEP-CAP	Baccalauréat	Etudes supérieures
Au chômage	7	15	4	5
En activité	3	61	16	8

Ensuite, dans notre échantillon, sur les 119 entreprises interrogées, 12,6% ont cessé leur activité. 58,82% des entrepreneurs sondés ont déclaré avoir créés et 41,18% ont répondu avoir repris une entreprise. De plus, 21% d'entre eux témoignent avoir pris un associé pour créer et 63,56% attestent avoir effectué un apport personnel. Parmi ces entreprises, 28,57% effectuent de la sous-traitance. Elles sont réparties entre les différents secteurs d'activité de la manière suivante : 8,40% dans l'industrie, 19,33% dans le BTP, 32,78% dans le commerce et 39,49% dans les activités de services. En outre, 26,05% sont des SARL, 6,72% sont des EURL et 67,22% des entreprises individuelles. Par ailleurs, 33,61% des créateurs ont déclaré que leur entreprise a évolué. En moyenne, 1,98 emplois ont été créés ou gardés et 44,54% des entreprises ont embauché par la suite. Enfin, nous avons généré, à partir des réponses obtenues aux différentes questions, des variables correspondant aux quatre catégories de produits de finance solidaire. De ce fait, nous pouvons constater que 12,61% des créateurs ont bénéficié d'un accompagnement lors de la création de leur activité; 9,24% ont obtenu un accompagnement pré-crédation et 5,04% un accompagnement post-crédation. Parmi les 64,71% des créateurs qui ont suivi une formation pour la création de leur entreprise, aucun d'entre eux n'a suivi cette formation au sein d'un organisme solidaire. De plus, 52,10% des créateurs ont obtenu un crédit bancaire traditionnel pour lancer leur activité, 36,97% n'ont eu besoin d'aucun financement et 15,12% ont eu accès aux produits de la finance solidaire⁹. Par ailleurs, 44,54% des créateurs sondés ont dû fournir une garantie pour leur crédit. Parmi eux, 16,98% ont fait appel à la caution solidaire d'un tiers, 7,55% à un organisme solidaire et 79,25% ont fourni une garantie traditionnelle (nantissement sur le fond ou hypothèque de leur résidence principale). Au total, 18,96% des créateurs qui ont fait un emprunt (quel qu'il soit) n'ont pas eu de garantie à fournir et 29,41% ont bénéficié d'une garantie de type solidaire. En outre, 14,29% des enquêtés ont bénéficié des aides des collectivités locales. Au total, 46,22% des entreprises interviewées ont bénéficié des produits de finance solidaire et 87,04% d'entre elles existent toujours.

TABLEAU 4

Nombre d'entreprises ayant échoué en fonction du type d'aide et du nombre d'année de vie

	Accompagnement	Crédit solidaire	Aides des collectivités	Garantie solidaire	Aucune aide
Moins d'1 an	0	0	0	0	3
Moins de 2 ans	1	1	0	1	3
Moins de 3 ans	2	1	1	2	1
Moins de 4 ans	0	0	0	0	1
Moins de 5ans	0	0	0	1	2

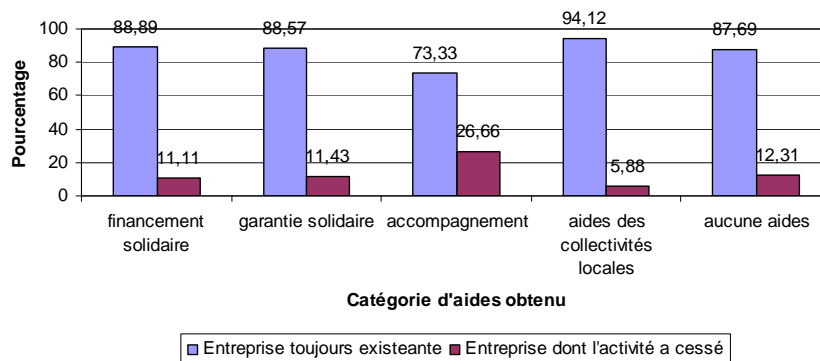
Le tableau 4 met en évidence que la majorité des entreprises qui ont échoué et qui ont bénéficié d'un aide sont celles ayant obtenu une garantie solidaire. Toutefois, on note que les

9. Le total fait plus de 100% car des agents ayant obtenu un financement solidaire peuvent également avoir obtenu un crédit bancaire. C'est l'effet levier permis par le financement solidaire.

entreprises qui ont bénéficié d'aide et qui échoue sont moins nombreuses que celles qui n'ont eu aucune aide.

Le graphique 2 met en évidence que plus de la moitié des entreprises qui ont bénéficié des produits de la finance solidaire sont toujours en activité. Dans l'ensemble, ces entreprises réussissent mieux que celles créées sans faire appel aux aides solidaire. Notons que pour l'accompagnement ce taux est légèrement inférieur à celui des entreprises créées sans aides. Cela peut signifier que l'accompagnement n'a pas d'impact sur l'aide à la pérennisation des entreprises créées.

GRAPHIQUE 2
Répartition des différentes aides en fonction de la situation actuelle de l'entreprise



Nous pouvons constater à partir des premiers résultats obtenus que, dès ces débuts dans la région Haute Normandie, la finance solidaire dessert déjà un bon nombre de clients (quasiment la moitié de l'échantillon interrogé). Cette constatation nous amène à nous demander si le fait de bénéficier de la finance solidaire constitue un avantage dans la réussite des projets? Nous allons à présent, évaluer l'impact de la finance solidaire sur les entreprises créées à partir de ces données.

3. ANALYSE DE L'IMPACT DE LA FINANCE SOLIDAIRE

L'analyse préliminaire de la base de données a mis en évidence qu'une grande partie des entrepreneurs interrogés ont obtenu une aide solidaire. Se pose alors la question de la différence entre les bénéficiaires et les non bénéficiaires. Nous disposons de plusieurs informations sur les entreprises créées :

- nous savons si elles existent toujours au moment de l'enquête;
- nous connaissons la date de création pour l'ensemble des entreprises;
- nous connaissons la date de cessation de l'activité pour celles qui ont échoué.

Ces informations nous permettent de savoir si au moment de l'enquête, les entreprises existe toujours et leur durée de vie. Cette dernière information constitue une donnée censurée¹⁰ à droite.

10. Les données pour les analyses de durée ont la particularité d'être censurées, c'est-à-dire que l'on ne dispose pas toujours de toute l'information sur la durée de réalisation de l'évènement. D'un côté, le processus qui est observé peut avoir commencé à des dates différentes selon les agents. Il s'agit de la censure à gauche qui consiste à ne pas connaître la date de début de l'évènement mais à connaître sa date de fin. D'un autre côté, nous ne connaissons pas toujours la date de fin de l'évènement; dans ce cas, on parle de censure à droite. C'est le type de censure le plus courant. En d'autres termes, il s'agit d'un problème important et quasiment inévitable dans les modèles de durée. Elle vient du fait que la mesure est effectuée durant la réalisation du processus.

Ainsi, à partir des informations obtenues, nous pouvons effectuer deux types d'analyses pour étudier l'impact des produits de finance solidaire sur les entreprises. La première consiste à analyser l'impact de ces produits sur la survie des entreprises. Pour cela, nous utilisons les outils de la méthode déductive présentée dans la revue de la littérature. Cette analyse se fera via un modèle Probit simple (Thomas, 2000; Greene, 2005; Bourbonnais, 2006; Gourieroux, 1989). La deuxième analyse consistera à utiliser les données censurées permettant de connaître la durée de vie des entreprises. Cette analyse de durée permettra de tester l'impact des produits de finance solidaire sur la pérennité de ces entreprises. La construction de ces deux analyses distinctes nous permettra de regarder si les produits de finance solidaire ont un impact sur le court terme (c'est-à-dire qu'ils permettent aux entreprises de survivre plus d'un certain temps) ou bien, s'ils ont un impact sur le long terme (c'est-à-dire qu'ils permettent de favoriser une durée de vie plus longue des entreprises).

3.1. L'analyse de la survie des entreprises

Dans cette étude, nous cherchons à déterminer l'influence de la finance solidaire sur la survie des entreprises créées. Pour cela, nous avons dans notre base de données, une variable (*existe*) qui prend la valeur 1 lorsque l'entreprise existe toujours au moment de l'enquête et 0 sinon. Elle va constituer la variable à expliquer de notre modèle de survie. À partir de là, nous faisons un certain nombre d'hypothèses sur nos variables explicatives avant d'estimer¹¹ les paramètres de l'équation estimant la probabilité de survie des entreprises.

Tout d'abord, nous introduisons dans notre modèle les différentes variables correspondant aux différentes aides de la finance solidaires (cf. tableau 5).

TABLEAU 5
Descriptif des variables explicatives des aides de la finance solidaire

<i>fsol</i>	Dummy qui prend la valeur 1 lorsque l'agent a obtenu un financement solidaire, 0 sinon
<i>garsol</i>	Dummy qui prend la valeur 1 lorsque l'agent a obtenu une garantie solidaire, 0 sinon
<i>consorg</i>	Dummy qui prend la valeur 1 lorsque l'agent a obtenu un accompagnement, 0 sinon
<i>ai_coll</i>	Dummy qui prend la valeur 1 lorsque l'agent a obtenu une aide des collectivités, 0 sinon

Ensuite, nous introduisons des variables concernant les attributs socioéconomiques des agents (cf. tableau 6). Nous supposons que le fait d'être un homme ou une femme peut augmenter ou diminuer la probabilité de survie des entreprises. De même, un individu âgé aura une probabilité plus ou moins grande de survie de son entreprise. Nous pensons également que le fait d'être en couple peut augmenter ou diminuer la probabilité de survie de l'entreprise par rapport à un individu qui vit seul. Il en est de même pour le fait d'avoir des enfants. Étant donné que l'analyse de l'accès aux différentes aides solidaires met en évidence que la situation professionnelle a un impact, nous pensons que cette variable peut influencer la probabilité de survie des entreprises. Enfin, le fait d'avoir un niveau d'éducation élevé aura une probabilité plus ou moins élevée de survie de l'entreprise par rapport à un individu moins éduqué.

TABLEAU 6
Descriptif des variables explicatives des attributs socioéconomiques des agents

homme	Variable qui prend la valeur 1 lorsque l'agent est un homme, 0 sinon
age	Age du créateur
couple	Variable qui prend la valeur 1 lorsque l'agent vit en couple au moment de la création, 0 sinon
dip	Variable correspondant au niveau d'études : 1 si l'agent n'a pas de diplôme, 2 s'il a un BEP/CAP, 3 s'il a le baccalauréat et 4 s'il a fait des études supérieures
enfants	Variable qui prend la valeur 1 si l'individu a des enfants, 0 sinon
sanemp	Variable qui prend la valeur 1 lorsque l'agent est sans emploi au moment de la création, 0 sinon

11. Ces variables explicatives seront les mêmes que celles du modèle de durée.

Enfin, nous introduisons également des variables concernant l'entreprise (cf. tableau 7). Premièrement, nous présumons que les secteurs d'activité peuvent jouer un rôle déterminant sur la survie des entreprises. Le fait d'être d'appartenir à un secteur plutôt qu'un autre peut influencer sur la probabilité de survie de l'entreprise. Deuxièmement, nous choisissons d'introduire la variable *diriseul* dans notre estimation. Troisièmement, si l'agent a effectué un apport personnel lors de la création cela peut augmenter ou diminuer la probabilité de survie de l'entreprise. De même, le fait d'avoir contracté un emprunt bancaire peut influencer sur la probabilité de survie de l'entreprise. Quatrièmement, nous pensons que le fait de créer son entreprise peut augmenter ou diminuer la probabilité de survie de celle-ci. Ceci peut être lié au fait que lorsqu'un agent effectue une reprise, il récupère le fonds de commerce ce qui peut influencer sur la probabilité de réussite. De plus, nous supposons également que le fait d'avoir fait un apport personnel peut impliquer une probabilité plus ou moins forte de survie de l'entreprise. Enfin, le nombre d'emplois créés peut avoir un impact sur la survie de l'entreprise.

TABLEAU 7

Description des variables explicatives des caractéristiques de l'entreprise

sectbtp	Variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise appartient au secteur du BTP, 0 sinon
secti	Variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise appartient au secteur de l'industrie, 0 sinon
sectc	Variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise appartient au secteur du commerce, 0 sinon
secta	Variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise appartient au secteur des activités de services, 0 sinon
crea	Variable qui prend la valeur 1 si l'entreprise est une création, 0 sinon
diriseul	Variable qui prend la valeur 1 si l'agent dirige seul l'entreprise, 0 sinon
empcre	Nombre d'emploi créé
fempr_ba	Variable qui prend la valeur 1 si l'agent a contracté un emprunt bancaire pour créer, 0 sinon
app_pers	Variable qui prend la valeur 1 si l'agent a effectué un apport personnel, 0 sinon

La spécification de ces variables va nous permettre d'estimer leurs différents impacts sur la survie des entreprises. De plus, l'analyse des corrélations qui est préliminaire à l'étude a révélé l'existence d'aucune corrélation dans les variables choisies. L'objectif de cette estimation est de fournir une première analyse de la survie des entreprises. Nous analysons donc cette survie au bout de cinq ans car nous avons fait le choix d'interroger des entreprises créées en 2002¹². Afin d'estimer l'impact des variables spécifiées précédemment, nous avons appliqué un modèle Probit (cf. tableau 8) avec la variable existe comme variable expliquée. Celui-ci nous permet de constater en premier lieu que les différentes variables sur les aides de la finance solidaire ne sont pas toutes significatives. En effet, le fait d'avoir bénéficié d'une aide des collectivités locales augmente la probabilité de survie des entreprises par rapport à un individu n'en ayant pas bénéficié. Cela peut être dû au fait que ces aides permettent notamment de ne pas empiéter sur la trésorerie de l'entreprise en permettant à l'individu de conserver une partie de ses droits au chômage au début de son activité. De même, le fait d'avoir bénéficié d'un accompagnement diminue la probabilité de survie de l'entreprise. Pour les deux dernières variables concernant les catégories d'aide solidaire (garsol et fsol), elles ne sont pas significatives. Ce sont des variables favorisant l'accès au crédit. Nous pouvons constater également que la variable désignant un individu ayant créé son entreprise en empruntant via le crédit traditionnel n'est pas significative non plus. Nous pouvons présumer pour ces trois dernières variables que le fait de faire un crédit quel qu'il soit n'influe pas sur la réussite de l'entreprise. Pour les autres variables, le fait que l'entreprise soit une création pure augmente la probabilité de survie de l'entreprise par rapport à une reprise. Cela peut être dû au fait que les individus qui reprennent une entreprise récupèrent le fonds de commerce mais également la réputation de l'entreprise. Cela peut être négatif pour la survie de celle-ci.

12. L'enquête créateur s'étant déroulée en 2007, cela fait donc une durée de cinq ans.

TABLEAU 8
Modèle Probit de survie des entreprises

existe	Coef.	Std. Err.	z	P>z
dip	-0.334	0.209	-1.59	0.111
couple	0.365	0.456	0.80	0.423
ai_coll**	1.224	0.576	2.12	0.034
garsol	-0.157	0.367	-0.43	0.669
fsol	0.157	0.536	0.29	0.769
consorg**	-1.152	0.511	-2.25	0.024
crea**	0.902	0.378	2.39	0.017
diriseul	0.319	0.465	0.69	0.493
app_pers	0.444	0.321	1.38	0.167
sectc	Ref			
secta	0.509	0.421	1.21	0.226
sectbtp	-0.593	0.478	-1.24	0.215
secti*	-1.005	0.553	-1.82	0.069
age	-0.003	0.018	-0.17	0.864
empcre	0.249	0.093	2.67	0.008
enfants	-0.563	0.568	-0.99	0.322
sanemp	-0.336	0.395	-0.85	0.395
fempr_ba	0.223	0.481	0.46	0.643
_cons	0.868	1.118	0.78	0.438

*, ** et *** représentent une significativité des variables respectivement de 10%, 5% et 1%.

Le fait de créer une entreprise appartenant au secteur des industries à une probabilité plus faible de survie de son entreprise par rapport à un individu qui crée une entreprise dans le secteur du commerce. Les autres modalités de cette variable sont non significatives; c'est-à-dire qu'elles ne permettent pas d'expliquer la probabilité de survie de l'entreprise. Enfin, une entreprise qui crée beaucoup d'emploi à une probabilité plus élevée de survie qu'une entreprise en créant peu. Cela peut s'expliquer par le fait que si l'entreprise crée beaucoup d'emploi c'est qu'elle répond à une forte demande par rapport à une entreprise qui crée peu d'emploi. Les autres variables sont non pertinentes dans cette estimation. A partir de ce modèle, nous pouvons conclure que les produits de finance solidaire et notamment l'accompagnement et les aides des collectivités locales ont un impact sur la survie des entreprises qui en ont bénéficié par rapport à celles qui n'en bénéficient pas. Le poids de cette conclusion est renforcé par deux tests que nous avons effectués sur le modèle. Premièrement, nous avons le R² de Mac Fadden calculé par le logiciel. Celui-ci est de 0,211; il dénote une qualité de l'ajustement global du modèle assez bonne. Deuxièmement, nous avons mesuré la qualité de la prédiction du modèle ci-dessus (cf. tableau 9). Les prévisions sont correctes dans 87,29% des cas concernant la survie ou l'échec de l'entreprise. L'estimation de la survie des entreprises classe correctement 102 entreprise sur 115 pour la valeur 1 et 2 entreprise sur 3 pour la valeur 0.

TABLEAU 9
Prédictibilité du modèle

		Prédit	
		Valeur 1	Valeur 0
Observé	Valeur 1	102	13
	Valeur 0	1	2

Cette analyse de la survie des entreprises nous amène à souligner le rôle positif des produits solidaire. Toutefois, il est intéressant d'étudier si ces aides favorisent uniquement la survie de l'entreprise ou si elles ont un impact sur leur durée de vie. En d'autres termes, est-ce que cet impact mesuré précédemment permet ou non de prolonger la durée de vie des entreprises?

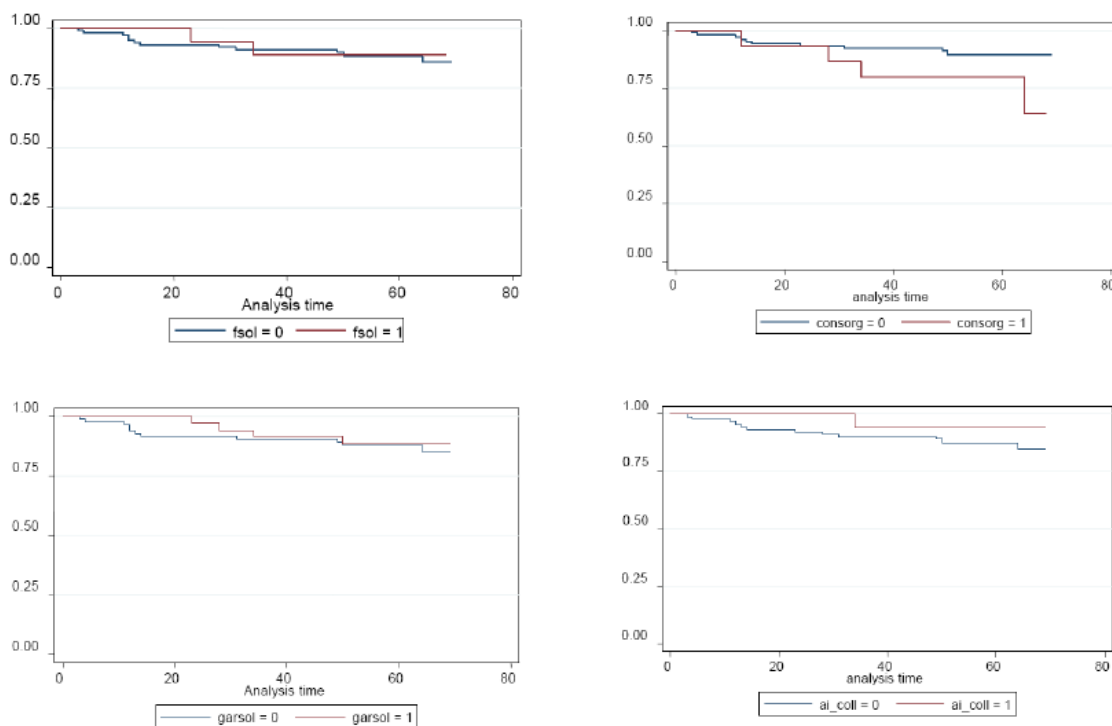
3.2. L'analyse de la durée de vie des entreprises

Nous disposons dans notre base de données des informations concernant la date de création de l'entreprise et celle de fin pour les entreprises qui ont cessé leur activité. A partir de ces données, nous pouvons réaliser un modèle de durée de vie des entreprises. Nous avons construit notre variable de durée en calculant la durée de vie des entreprises en terme de mois jusqu'au jour de l'enquête. Puis, nous avons spécifié celles ayant échoué à cette date dans notre logiciel Stata. A partir de ces informations, nous utilisons, dans un premier temps, l'approche de Kaplan-Meier pour les modèles non paramétriques afin d'appréhender la forme de la fonction de durée de vie des entreprises. Nous analysons cette fonction pour les quatre catégories d'aides de la finance solidaire. Une fois définie la forme de notre fonction de survie, nous procédons, dans un second temps, à l'analyse de la durée de vie des entreprises. Pour cela, nous utiliserons des variables explicatives. Nous choisissons de reprendre celles spécifiées dans le modèle de survie présenté précédemment. Nous retenons donc une spécification du modèle similaire à celle introduite dans le modèle précédent; cela entraîne les mêmes justifications et hypothèses quant au choix des variables. La méthode graphique de Kaplan-Meier est utile pour une analyse préliminaire de la durée de vie des entreprises. Nous effectuons donc cette analyse avec les variables d'aides de la finance solidaire (cf. figure 1).

La figure en haut à gauche représente l'estimation de Kaplan-Meier de la fonction de durée de vie des entreprises créées selon le type d'aide de finance solidaire. Il apparaît sur cette figure que la durée de vie des entreprises diminue moins vite si l'agent a bénéficié d'un crédit solidaire. Toutefois, les deux courbes se suivent quasiment et sont difficiles à différencier notamment lorsque la durée de vie augmente. Il n'est donc pas aisé de supposer que la finance solidaire ait un effet sur la continuité des entreprises. La courbe des probabilité de survie des entreprises ayant bénéficié d'un crédit solidaire ne diminue pas au début, puis le fait légèrement. Cela montre donc un taux de hasard élevé à l'origine qui diminue légèrement et progressivement par la suite. Cette évolution est similaire pour la courbe des entreprises qui n'ont pas obtenu un crédit solidaire; néanmoins, la tendance à la baisse est nettement plus marquée dès le début. La figure en bas à gauche effectue la même analyse mais pour la catégorie garantie solidaire. Nous pouvons faire le même constat que précédemment pour cette fonction de durée de vie. Le taux de hasard est élevé au début des deux courbes puis il diminue progressivement et faiblement. Toutefois, nous pouvons noter que pour les bénéficiaires de la finance solidaire, la durée de vie des entreprises ne diminue pas immédiatement. La figure en haut à droite représente la fonction de durée de vie des entreprises en fonction de l'accompagnement. Nous constatons que, pour la courbe des agents ayant bénéficié de cette aide, la durée de vie de leur entreprise est de moins en moins grande dans le temps. De plus, les deux courbes sont similaires au début. Par la suite, la courbe des probabilités de survie des entreprises des bénéficiaires d'accompagnement diminue plus fortement que celle des non bénéficiaires. En d'autres termes, le taux de hasard diminue plus fortement pour les agents qui ont été accompagné que pour ceux qui ont créé seul. Cela impliquerait que les agents qui ont été accompagnés verraient leur entreprise durer moins longtemps. Cela est peut être du au fait que les individus qui bénéficient de cette aide sont plus fragile et par conséquent, le service dont ils bénéficient ne suffit pas à combler les lacunes. En effet, lorsque l'on regarde les statistiques descriptives, quatre entreprises sur quinze ayant bénéficié de l'accompagnement échouent.

FIGURE 1

Fonction de durée Kaplan-Meier pour chaque produit solidaire



La figure en bas à droite représente la fonction de durée de vie des entreprises pour la catégorie des aides des collectivités locales. Nous constatons que la courbe des probabilités de survies des entreprises des bénéficiaires diminue moins vite que celle des non bénéficiaires. En d'autres termes, le taux de hasard diminue moins vite pour les agents qui ont obtenu une aide des collectivités. Cela reprend les résultats de l'analyse de la survie des entreprises. En d'autres termes, un individu qui aurait bénéficié d'aides des collectivités verrait la probabilité de survie de l'entreprise ainsi que celle de durée de vie augmenter par rapport à celles d'un individu n'ayant pas bénéficié de cette aide. Pour finir sur l'ensemble de ces graphiques, nous constatons que les courbes des probabilités de survie sont légèrement décroissantes ce qui présuppose une dépendance négative de la durée de vie. Cela signifierait que l'entreprise échoue de moins en moins au fur et à mesure que le temps passe; c'est-à-dire que si l'entreprise arrive à survivre un certain temps, elle aura des chances de durée plus longtemps. Néanmoins, cette analyse ne nous permet pas de distinguer l'impact des variables. C'est pourquoi, nous avons procédé à une analyse paramétrique de la durée de vie des entreprises. Nous faisons le choix d'utiliser un modèle qui suppose que le phénomène étudié suit une loi de Weibull et un autre qui suppose que le phénomène suit une loi Gamma pour les approches paramétriques. De plus, ces fonctions sont adaptées pour notre analyse car les courbes de Kaplan-Meier sont monotones décroissantes. Nous comparerons les résultats des deux estimations pour connaître laquelle performe mieux. Nous avons choisi de réaliser un modèle Weibull et un modèle Gamma pour rendre compte de l'impact de nos variables explicatives sur la durée de vie des entreprises. Le tableau 10 suivant nous renseigne sur le signe du taux de hasard et la significativité des coefficients des variables utilisées. Le premier constat que nous pouvons faire est que ces deux modèles ont les mêmes résultats. En d'autres termes, les variables expliquant la durée de vie des entreprises sont les mêmes dans les deux estimations. De plus, par rapport à l'estimation de la survie des entreprises, une variable supplémentaire vient expliquer la durée de vie : le niveau d'éducation (*dip*).

TABLEAU 10
Les résultats des deux estimations de la durée de vie des entreprises

<u>_t</u>	<u>Modèle Weibull</u>	<u>Modèle Gamma</u>
dip	2,284/ (1,88)*	2,285 (1,88)*
couple	0,447 (-0,93)	0,447 (-0,93)
ai_coll	0,096 (-1,71)*	0,096 (-1,71)*
garsol	0,956 (-0,06)	0,956 (-0,06)
fsol	0,815 (-0,22)	0,815 (-0,22)
consorg	3,735 (1,69)*	3,735 (1,69)*
crea	0,192 (-2,12)**	0,192 (-2,12)**
diriseul	1,211 (0,24)	1,211 (0,24)
app_pers	0,672 (-0,61)	0,672 (-0,61)
sectc	Ref	Ref
secta	0,291 (-1,45)	0,291 (-1,45)
sectbtp	2,535 (1,06)	2,535 (1,06)
secti	8,695 (2,18)**	8,695 (2,18)**
age	0,996 (-0,11)	0,996 (-0,11)
empcre	0,681 (-1,50)	0,681 (-1,50)
enfants	4,947 (1,61)	4,947 (1,61)
sanemp	2,561 (1,26)	2,561 (1,26)
fempr_ba	0,938 (-0,08)	0,938 (-0,08)
cons	-0,046 (-0,19)	-0,046 (-0,19)

*, ** et *** représentent une significativité des variables respectivement de 10%, 5% et 1%.

Un individu avec un niveau d'éducation élevé aura une probabilité plus élevée que son entreprise dure plus longtemps que celle d'un individu avec un niveau d'éducation plus faible. Cela peut être dû au fait qu'un individu avec un niveau d'éducation plus élevé aura plus de facilité dans ses démarches car il disposera d'une connaissance plus élevée pour faire avancer son entreprise qu'un individu avec un niveau d'éducation plus faible. De plus cette, variable permet d'expliquer la durée de vie de l'entreprise mais pas sa survie. Nous pouvons supposer que le niveau de diplôme permet de faire évoluer l'entreprise dans le temps mais pour la survie, le savoir faire est tout autant efficace. Le fait d'avoir bénéficié d'une aide des collectivités locales augmente la probabilité de durée de vie des entreprises par rapport à un individu qui n'en a pas bénéficié. De même, pour un agent ayant bénéficié d'un accompagnement. Ce dernier résultat est l'inverse de celui de l'estimation de la survie des entreprises. Nous pouvons penser dans un premier temps que l'accompagnement augmente la probabilité de réussite du projet dans le temps pour les individus qui en ont bénéficié. Deuxièmement, l'accompagnement peut s'avérer contraignant pour l'activité au départ ce qui peut expliquer son impact négatif sur la survie mais à terme il permet, grâce aux conseils, une

Impact des produits financiers dits solidaires sur la durée de vie des entreprises créées : application au cas de la Haute Normandie

meilleure réussite des projets. Il serait intéressant de mesurer à partir de quand l'accompagnement devient un atout pour la durée de vie de l'entreprise. Les autres variables concernant les produits solidaires sont non significatives tout comme dans l'estimation de la survie des entreprises. La variable signifiant que l'individu a créé son entreprise en recourant à un crédit traditionnel est également non significative. Ceci est également le même résultat que l'estimation de la survie des entreprises. Nous pouvons présumer qu'il s'agit des mêmes raisons; à savoir que ces trois variables concernent un crédit et par conséquent, leur impact est inexistant sur la durée de vie ou la survie des entreprises. Ensuite, le fait que l'entreprise soit une création pure augmente la durée de vie par rapport à celles reprises. C'est le même résultat que l'étude de la survie des entreprises. Nous supposons que les mêmes raisons entrent en jeu. Une entreprise créée n'a pas de réputation par rapport à une entreprise reprise. Le fait de créer une entreprise appartenant au secteur de l'industrie augmente la probabilité de durée de vie de celle-ci par rapport à une entreprise créée dans le secteur du commerce. Ce résultat est le contraire de celui obtenu dans l'analyse de survie. Le secteur de l'industrie est un secteur nécessitant un investissement à long terme. En d'autres termes, lorsque l'entreprise fonctionne, cela implique une durée de vie longue mais s'il s'agit d'un échec, il arrive très vite donc cela a un impact négatif sur la survie. Ceci est notamment lié au fait que les bénéfices sont plus longs à obtenir. Les autres variables sont non significatives et ne permettent pas d'expliquer la durée de vie des entreprises.

CONCLUSION

Dans cet article, nous avons procédé à la réalisation d'une enquête dans le but de rendre compte des effets des produits de la finance solidaire sur les entreprises créées. Cette analyse s'est faite en deux étapes. Premièrement, nous avons analysé l'impact des produits de finance solidaire sur la survie des entreprises. Cette étude met en évidence un résultat quelque peu paradoxal car la survie est uniquement favorisée par deux catégories de produits solidaires. Seuls les aides des collectivités et l'accompagnement sont des variables influant sur la probabilité de survie. Le crédit solidaire et la garantie solidaire n'ont pas d'impact significatif. Ceci est assez paradoxal car le fait d'avoir bénéficié d'une aide des collectivités locales augmente la probabilité de survie alors que le fait d'avoir bénéficié d'un accompagnement la diminue. Cela signifie que l'accompagnement ne permet pas à l'entreprise dans un premier temps de survivre. Il s'agit d'une contrainte. En ce qui concerne les aides des collectivités locales, leur impact positif est logique car elle permet de ne pas empiéter sur la trésorerie au début de l'activité. De plus, nous pouvons conclure sur l'impact du crédit solidaire et de la garantie. Notons que ces deux produits sont liés à l'accès au crédit et leur impact n'est pas pertinent car l'accès au financement permet de l'entreprise mais il faut que l'agent s'investisse dans le projet pour que celui-ci fonctionne. Deuxièmement, nous avons estimé la durée de vie des entreprises. Là encore, seulement deux variables liées aux aides solidaires sont significatives : les aides des collectivités et l'accompagnement. Cependant, le fait d'avoir bénéficié d'un accompagnement augmente la probabilité de durée de vie des entreprises. Cela signifie que l'accompagnement au début de vie de l'entreprise s'avère être un handicap lié peut-être au temps passé en réunion, formation, ... mais à terme, pour un individu qui fournit l'effort il est bénéfique. L'accompagnement permet à l'entreprise de durer plus longtemps. Pour ce qui est des aides des collectivités locales, le fait d'obtenir une de ces aides permet d'augmenter la durée de vie des entreprises. Pour les autres catégories d'aide (la garantie solidaire et le crédit solidaire), elles sont non pertinentes. Elles ne permettent pas d'expliquer la durée de vie des entreprises. Cela peut signifier que notamment pour le crédit solidaire que si une entreprise est créée grâce à cette aide, elle a autant de chance qu'une entreprise créée traditionnellement. De plus, ces analyses mettent en évidence un impact positif de l'aide à

l'inclusion sociale des personnes créatrices d'entreprises en Haute Normandie car les entreprises ayant bénéficiées de produits de finance solidaire existent toujours en majorité. Par conséquent, en Haute Normandie, la finance solidaire permet, grâce à l'accompagnement et aux aides des collectivités locales, de pérenniser les entreprises créées par des personnes exclues à l'emploi. Néanmoins, cette analyse n'a pas mis en évidence, tout comme dans les études de la revue de la littérature, un impact du crédit solidaire. Cela peut être lié au fait que notre analyse s'intéresse aux pays du Nord à l'inverse des études de la littérature. De plus, le montant du crédit solidaire est plus élevé au Nord qu'au Sud, ce qui peut être une des raisons explicatives de cette différence de conclusions.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair, P. et Y. Hamed (2005), « Micro-entreprises et micro-crédit au Maghreb », Présentation effectuée au CERDI, Clermont-Ferrand pour les Journées de l'AFSE, 23 p.
- Alexander, G. (2001), « An empirical analysis of microfinance: who are the clients? », Paper presented at Northeastern Universities Development Consortium Conference, 47 p.
- Ahlin, C. et R. Townsend (2007), « Using repayment data to test across models of joint liability lending », *The Economic Journal*, n° 117, p. 11-51.
- Aroca, P. (2002), « Microcredit impact assessment: the brazilian and chilian cases », *Inter-American Development Bank*, 17 p.
- Bourbonnais, R. (2006), *Économétrie*, Dunod, 352 p.
- Cornee, S. (2006), « Analyse de la convergence entre performances financières et performances sociales : application de la méthode *data envelopment analysis* sur 18 institutions de microfinance péruviennes », *Mémoire de master recherches en Sciences Économiques*, 101 p.
- Eme, B. et J.-L. Laville (2005), « Économie solidaire », dans J.-L. Laville et A. Cattani (dir.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Desclée de Brower, p. 253-261.
- Godquin, M. (2006), « Finance rurale au Bangladesh et aux Philippines », Thèse de Doctorat en Sciences économiques, 327 p.
- Gourieroux, C. (1989), *Économétrie des variables qualitatives*, Economica, 426 p.
- Greene, W. (2005), *Économétrie*, Pearson éducation, 943 p.
- Gubert, F. et F. Roubaud (2005), « Analyser l'impact d'un projet de micro-finance : l'exemple d'ADEFI à Madagascar », *Document de travail DIAL* (Développement, Institutions & Analyses de Long terme), Econpapers, n° 14, 49 p.
- Gutierrez-Nieto, B. (2006), « Microcredit in the North: an institutional, impact and dependence analysis applied to the Spanish case », *Annals of Public and Comparative Economics*, n° 77, p. 21-52.
- Hulme, D. (2000), « Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice », *World Development*, vol. 28, n° 1, p. 79-98.
- Karlan, D. (2007), « Social connections and group banking », *The Economic Journal*, n° 117, p. 52-84.
- Lapenu, C., M. Zeller, M. Greeley, R. Chao-Beroff et K. Verhagen (2004), « Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes », *Revue Monde en Développement*, tome 32, n° 126, p. 51-68.
- MkNelly, B. et K. Lippold (1998), « Evaluation d'impact menée par le praticien : un test au Mali », *Document de travail AIMS* (Assessing the Impact of Microenterprise Services), 64 p.
- Mosley, P. et D. Hulme (1998), « Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation? », *World Development*, vol. 26, n° 5, p. 783-790.
- Thomas, A. (2000), *Économétrie des variables qualitatives*, Dunod, 180 p.