

## **Stigmatisation de l'entrepreneur *post-faillite* par le chargé d'affaires : Quel impact du statut des banques sur le financement d'un nouveau projet ?**

Salma Elkaoukabi  
Doctorante - ATER  
IAE Bordeaux - IRGO  
(France)

Julien Cusin  
Professeur  
IAE de Bordeaux - IRGO  
(France)

Joanne Hamet  
Professeur  
IAE de Bordeaux - IRGO  
(France)

Vincent Maymo  
Maître de Conférences - Habilité à Diriger des Recherches  
IAE de Bordeaux - IRGO  
(France)

*Les entrepreneurs post-faillite (EPF) sont généralement stigmatisés, voire discriminés dans l'accès aux ressources financières en cas de nouveau projet. Les banques coopératives sont toutefois réputées reposer sur un socle de valeurs éthiques et sociales différentes de celles des banques capitalistes. Aussi, nous nous demandons si les*

*valeurs affichées par les banques françaises influencent la décision des chargés d'affaires de financer le projet d'un EPF. A travers 12 entretiens avec des chargés d'affaires appartenant à deux banques capitalistes et deux banques coopératives, nous montrons, en l'occurrence, qu'il existe une forte convergence dans la perception d'une demande de financement émanant d'un EPF.*

**Mots-clefs :** *Entrepreneur – Faillite – Stigmatisation – Valeurs – Banque.*

*Post-bankruptcy entrepreneurs are generally stigmatized or even discriminated against accessing financial resources in the event of a new venture. However, cooperative banks are known for their ethical and social values, which are distinct from the values of capitalist banks. Therefore, we investigate whether the values displayed by French banks influence the decision of loan officers to finance the project of a post-bankruptcy entrepreneur. Through 12 interviews with loan officers from two capitalist banks and two cooperative banks, we show that there is a strong convergence in the perception of a demand for funding from a post-bankruptcy entrepreneur.*

**Key-words:** *Entrepreneur – Bankruptcy – Stigmatization – Values – Bank.*

*Los emprendedores post-quiebra (EPQ) son generalmente estigmatizados e, incluso, pueden ser discriminados en el acceso a los recursos financieros en caso de un nuevo proyecto. En este sentido, se considera que los bancos cooperativos se basan en valores éticos y sociales diferentes a los de los bancos capitalistas. Nos preguntamos si los valores mostrados por los bancos franceses influyen en la decisión de los gerentes de negocios a la hora de financiar el proyecto de un emprendedor post-quiebra. A través de 12 entrevistas con gerentes de negocios de dos bancos capitalistas y de dos bancos cooperativos mostramos, en este caso, que existe una fuerte convergencia en la percepción de una solicitud de financiación que proviene de un emprendedor post-quiebra.*

**Palabras-clave:** *Emprendedor – Quiebra – Estigma – Valores - Banco.*

## Introduction

La France connaît près de 60000 faillites par an. Les entrepreneurs concernés rencontrent, par la suite, des difficultés à rebondir. En effet, d'après une étude de la Commission Européenne consacrée au délai entre la liquidation et le rebond<sup>1</sup>, la France a été le pays où la réentrée entrepreneuriale était la plus longue. Cette question de la gestion de l'échec entrepreneurial est cruciale à l'heure où la Coface estime que les défaillances d'entreprises pourraient augmenter de 21% en France entre 2019 et 2021<sup>2</sup> suite à la crise du COVID-19.

Dès 2008, la Commission Européenne mettait en avant le droit à une seconde chance dans le « *Small Business Act for Europe* ». L'échec est en effet un phénomène récurrent de la vie des TPE, auquel les parties prenantes sont directement associées. C'est notamment le cas des banques, qui constituent en France le partenaire financier principal (Foliard, 2011 ; Ucbasaran *et al.*, 2013).

Si la responsabilité de ces dernières est souvent mise en cause dans la faillite (Shepherd et Haynie, 2011 ; Singh *et al.*, 2015), peu est dit sur la façon dont elles accompagnent les entrepreneurs ayant connu l'échec. Ce sujet est pourtant primordial, tant pour renforcer notre connaissance des pratiques bancaires que pour mieux connaître les leviers à disposition des entrepreneurs *post-faillite* (EPF). La compréhension des mécanismes à l'œuvre dans le processus d'engagement bancaire et du stigmatisme laissé par un échec passé est alors essentielle (Cusin et Maymo, 2016). En effet, l'engagement des banques repose sur l'analyse de l'information et l'évaluation du risque et prend en compte des facteurs financiers, organisationnels mais aussi psychologiques, ces derniers pouvant conduire à une certaine hétérogénéité dans l'appréciation des projets portés par les EPF (Shepherd et Patzelt, 2015).

La littérature souligne également l'influence du mode de gouvernance et des valeurs de la banque sur ses pratiques (Caire *et al.*, 2013 ; Mair *et al.*, 2015). En particulier, le statut mutualiste d'une banque influencerait son modèle d'engagement (Cartier, 2012). La raison d'être des banques coopératives étant la recherche d'une utilité sociale, leurs missions et valeurs pourraient jouer un rôle dans leur

---

<sup>1</sup> European entrepreneurs : Les misérables. *The Economist* 28/07/2012

<sup>2</sup> Coface.fr 16/06/2020

décision de s'engager auprès des EPF dans une logique d'inclusion bancaire. Or, la littérature ne s'est pas intéressée à cette question pourtant légitime. Notre projet, centré sur l'entrée en relation du chargé d'affaires (CA) avec le porteur de projet (Foliard, 2010, 2011), est alors de comprendre les ressorts de la décision des CA de défendre le projet d'un EPF, et notamment le rôle des valeurs bancaires dans cette décision.

La démarche qualitative retenue repose sur une série de 12 entretiens semi-directifs conduits auprès de CA provenant de deux banques mutualistes et de deux banques capitalistes. Le corpus constitutif a été analysé en suivant les préconisations de Gioia *et al.* (2013). L'article veut ainsi contribuer à la littérature sur les valeurs bancaires en permettant de mieux comprendre les obstacles à leur opérationnalisation. Son objectif est aussi d'enrichir la littérature sur la décision bancaire en participant à la compréhension de la façon dont les dimensions culturelles, organisationnelles, psychologiques et financières interagissent pour influencer l'engagement de la banque. Enfin, cette recherche se veut une contribution à la connaissance des moteurs du rebond des EPF dans un pays, la France, qui reste à ce jour averse au risque.

## **Revue de la littérature**

Les conséquences du stigmatisme *post*-faillite sur le financement bancaire

Un échec entrepreneurial se révèle généralement coûteux aux plans financier, psychologique et social. En particulier, les entrepreneurs ayant connu une liquidation judiciaire sont souvent discrédités (Ucbasaran *et al.*, 2013 ; Xia *et al.*, 2016).

Cette dévalorisation sociale renvoie au concept de stigmatisme, introduit en sociologie par Goffman (1963). Celui-ci fait référence à des attributs ou à des caractéristiques conférant une identité sociale dévaluée dans un contexte distinctif (Link et Phelan, 2001 ; Shepherd et Haynie, 2011). Cette marque de disgrâce peut être le fruit d'un événement négatif isolé (Hampel et Tracey, 2017), à l'instar de la liquidation judiciaire dans notre recherche.

Selon la théorie du stigmatisme, une faillite aurait pour effet de véhiculer un stéréotype de faible qualité et de moindre fiabilité de

l'entrepreneur, venant ternir son image et sa réputation au plan professionnel (Singh *et al.*, 2015 ; Xia *et al.*, 2016). Dans le contexte de forte asymétrie informationnelle qu'est la création d'entreprise (Sapienza et De Clercq, 2000), la qualité des relations de l'EPF avec ses partenaires s'en trouverait *de facto* affectée (Ucbasaran *et al.*, 2013 ; Xia *et al.*, 2016).

Cette stigmatisation *post*-faillite peut alors conduire à une discrimination négative en matière d'accès aux ressources financières (Singh *et al.*, 2015 ; Ucbasaran *et al.*, 2013), qui sont importantes pour la survie et la performance d'une éventuelle nouvelle affaire (Simmons *et al.*, 2014). *A minima*, le stigmate vient brouiller l'interprétation des signaux positifs ultérieurs du chef d'entreprise (Xia *et al.*, 2016), tels que pourraient l'être la qualité du nouveau projet entrepreneurial. En effet, l'EPF est perçu comme moins solvable, ce qui constitue un handicap majeur dans la relation financeur-financé (Simmons *et al.*, 2019). En outre, soutenir un chef d'entreprise ayant connu une liquidation judiciaire fait courir le risque d'un transfert de stigmate (Hudson et Okhuysen, 2009) sur le financeur en cas de nouvel échec. La qualité des dossiers proposés par un CA fait effectivement partie de l'image de professionnalisme que celui-ci donne à sa hiérarchie (Foliard, 2010).

Les travaux sur la gestion du stigmate par les personnes concernées – par exemple, à travers le management de l'impression (Kibler *et al.*, 2017 ; Shepherd et Haynie, 2011) – soulignent, cependant, qu'une déstigmatisation des individus porteurs d'une marque d'infamie est possible (Hampel et Tracey, 2017 ; Xia *et al.*, 2016), notamment pour les EPF (Kibler *et al.*, 2017). La trace laissée par la liquidation judiciaire peut donc, dans quelques cas isolés, s'effacer aux yeux des banquiers, si bien que certains sont prêts à accorder leur confiance à un EPF (Cusin et Maymo, 2016).

La littérature met également en évidence une certaine variance dans le stigmate *post*-faillite, la principale variable modératrice étudiée dans la littérature étant la culture nationale. En effet, le contexte socioculturel – c'est-à-dire les règles formelles et les normes culturelles informelles d'un pays – est décisif dans le jugement social des individus (Brambilla *et al.*, 2011 ; Simmons *et al.*, 2014), si bien que le stigmate *post*-faillite est très variable d'un pays à l'autre (Simmons *et al.*, 2019 ; Ucbasaran *et al.*, 2013). Certains pays – notamment les Etats-Unis – accordent plus facilement une seconde chance aux chefs d'entreprise,

dont on présume qu'ils ont appris de leur expérience malheureuse (Simmons *et al.*, 2019 ; Ucbasaran *et al.*, 2013).

La peur de l'échec à l'échelle d'une nation est généralement associée au contrôle de l'incertitude (Hofstede *et al.*, 2010 ; Simmons *et al.*, 2019). Or, on sait que la France a une forte aversion au risque<sup>3</sup>. On peut rappeler aussi les spécificités de la culture juridique française (Vandenbulke, 2017), qui interdisait à un chef d'entreprise ayant connu une liquidation judiciaire de se lancer dans une nouvelle aventure entrepreneuriale jusqu'à la réforme du droit des faillites de 2005. Un tel contexte sociétal peut expliquer la frilosité des banquiers français vis-à-vis des EPF (Cusin et Maymo, 2016). En effet, dans des cultures nationales où l'échec est considéré comme inacceptable et anormal, les chefs d'entreprise concernés sont susceptibles d'avoir un accès difficile au capital et auront beaucoup moins de chances de poursuivre leur activité entrepreneuriale (Cardon *et al.*, 2011).

Quelle variance du stigmatisme *post*-faillite au sein des banques ?

Si la question de la culture nationale a été souvent étudiée lorsqu'il s'agit d'appréhender la représentation par les parties prenantes (et notamment les financeurs) des EPF, la culture de l'organisation stigmatisante a, quant à elle, été largement ignorée. Pourtant, la culture d'entreprise (Thévenet, 1993) constitue une autre source potentielle de variance dans le jugement porté sur l'EPF. Il existe, en effet, une certaine hétérogénéité dans l'attitude des « *stigmatizing actors* » (Roulet, 2015).

Les conséquences de la stigmatisation varient ainsi selon les financeurs. Les capital-risqueurs adoptent une attitude compréhensive vis-à-vis des EPF (Cope *et al.*, 2004 ; Shepherd et Haynie, 2011), conscients que le taux de succès des entrepreneurs ayant échoué par le passé est supérieur à celui des entrepreneurs n'ayant jamais lancé d'entreprise (Gompers *et al.*, 2010). La situation est différente pour les banquiers (Cusin et Maymo, 2016). Pour les CA, un échec entrepreneurial fait office de signal d'alerte dans des systèmes délégués très averses au risque. En l'occurrence, ils l'appréhendent comme un précédent ayant entraîné des pertes, baissant à leurs yeux

---

<sup>3</sup> L'aversion en France est particulièrement élevée (86/100), notamment en comparaison du score américain (46/100).

<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/france/>

l'utilité espérée de la nouvelle affaire (Foliard, 2011 ; Trönberg et Hemlin, 2014).

Cependant, l'attitude des banques est à relativiser dans un contexte sectoriel susceptible de laisser place à des pratiques diverses en réaction aux signaux informationnels. En Europe, la culture d'entreprise, dans le contexte bancaire, oppose traditionnellement le modèle conventionnel de société anonyme et capitaliste au modèle coopératif et mutualiste. Ce dernier est associé à un socle de valeurs éthiques et sociales formalisé notamment par les sept principes de la déclaration sur l'identité coopérative (ACI, 1895) et la loi du 10 septembre 1947<sup>4</sup>. Si la recherche de la satisfaction des actionnaires est la raison d'être de la société par actions, la société coopérative suivrait des objectifs d'utilité sociale inscrits dans ses mécanismes de gouvernance et ses processus de prise de décision (Ben Slimane *et al.*, 2017 ; Reynaud et Walas, 2015). De tels principes devraient conduire à distinguer le modèle conventionnel des coopératives dans le regard porté sur des entreprises en difficulté (Caire *et al.*, 2013). En particulier, on s'attend à ce que les banques coopératives, affichant des valeurs de solidarité, se sentent une obligation morale de soutenir des clients professionnels fragilisés socialement par leur échec.

D'autres recherches invitent à relativiser cette lecture opposant les deux modèles de banque (Deephouse, 1996). Le cadre institutionnel, tout comme les vagues de fusions connues par le secteur bancaire, s'inscrivent dans une tendance à l'hybridation des modèles (Caire *et al.*, 2013). Di Maggio et Powell (1983 : p.149) parlent, à cet égard, d'isomorphisme institutionnel, pour décrire la situation où un processus contraignant force les banques à ressembler aux autres établissements faisant face aux mêmes conditions environnementales. Une telle évolution soulève de nouveau la question de la culture de ces acteurs dont les périmètres sont en redéfinition (Deephouse, 1996 ; Mair *et al.*, 2015).

En particulier, depuis la crise de 2008, les banques capitalistes modifient leur stratégie et renforcent leurs engagements en matière de

---

<sup>4</sup> La déclaration sur l'identité coopérative (Alliance Coopérative Internationale, 1895) stipule sept principes coopératifs : « l'adhésion volontaire et ouverte à tous, le pouvoir démocratique exercé par les membres, la participation économique des membres, l'autonomie et l'indépendance, l'éducation, la formation et l'information, la coopération entre les coopératives et l'engagement envers la communauté » repris à grands traits par la loi du 10 septembre 1947.

responsabilité sociale (RSE) (Scholtens, 2009). L'approche actionnariale y est nuancée, au moins dans les discours, au profit d'une gouvernance partenariale (Marsiglia et Falautano, 2005). Les banques responsables intègrent alors dans leurs décisions des critères non économiques (Cornée et Szafarz, 2013). L'engagement RSE se traduit par une adaptation des conditions de financement aux profils des clients (Goss et Roberts, 2011). Dans cette veine, la RSE est même étudiée comme une stratégie métier des banques (Thomson et Jain, 2010) pouvant conduire les banques conventionnelles à, elles aussi, porter un regard bienveillant sur les difficultés de leurs clients et notamment, dans notre cas, le financement des EPF.

Dès lors, il est étonnant qu'à ce jour la littérature, qui se contente souvent de véhiculer l'idée d'une discrimination pure et simple du chef d'entreprise, ne se soit pas davantage penchée sur le processus interprétatif du CA face à un EPF ainsi que sur la place des valeurs bancaires dans ce processus.

Il convient de préciser ici que le système de délégation est étroitement encadré au sein des banques (Trönberg et Hemlin, 2014), au point d'ailleurs que les CA internalisent souvent les schémas décisionnels de leur hiérarchie dans leur propre décision de financer un porteur de projet (Cusin et Maymo, 2016). Ainsi, les dossiers de financement des EPF mobilisent d'autres acteurs bancaires que les seuls CA (ex. : directeur d'agence, de secteur ou de région, comité de crédit, direction des engagements). Cependant, le CA reste le premier contact de l'entrepreneur et est en charge du montage du dossier de financement, ce qui fait de lui un premier arbitre et un potentiel avocat pour l'EPF.

Il semble alors intéressant de mobiliser les travaux en psychologie sur le jugement social (Brambilla *et al.*, 2011) afin de comprendre l'impression générale laissée au banquier par les EPF. En l'occurrence, le jugement social – influencé par les valeurs (Morchain, 2009) – se fonde sur trois dimensions, à savoir la sociabilité (ex. : attitude amicale), la moralité (ex. : sincérité, honnêteté, fiabilité) et la compétence (ex. : intelligence, efficacité, capacité). Tout en les mettant en perspective avec les valeurs bancaires, ces trois dimensions permettent de savoir si le fait d'établir une relation avec un partenaire potentiel constitue une opportunité ou une menace (Brambilla *et al.*, 2011). Les deux dernières dimensions citées – également présentes dans le modèle de confiance interpersonnelle de Mayer *et al.* (1995) –

représentent un potentiel intéressant dans un contexte professionnel afin d'appréhender l'évaluation d'un EPF par un CA, ainsi que le processus de collecte d'informations (sur l'entrepreneur et sur l'échec) qui en découle.

Dans cette recherche, nous nous posons finalement la question suivante : « *Les valeurs des établissements bancaires français, portées par leur statut, influencent-elles la décision des CA de financer le projet d'un EPF ?* »

## **Méthodologie**

### Collecte des données

Cette recherche exploite des données qualitatives obtenues dans le cadre d'une étude visant à analyser, de façon plus large, l'impact du statut de la banque sur la prise de décision des CA (Elkaoukabi, 2021). Des entretiens semi-directifs ont été menés auprès de douze CA de la Région Nouvelle Aquitaine ayant tous huit ans d'expérience minimum dans le secteur bancaire (entretiens de 45 minutes, en moyenne), en veillant à équilibrer les entretiens auprès de banques capitalistes (4 BNP-Paribas, 2 Société Générale) et mutualistes (3 Banque Populaire, 3 Crédit Agricole). Nous demandons à nos interlocuteurs d'évoquer les valeurs de leur banque, ainsi que la manière dont celles-ci se manifestaient dans l'exercice de leurs activités quotidiennes, à commencer par la position de l'établissement face à des EPF (cf. annexe 1). L'objectif était d'identifier d'éventuelles variations selon les banques.

### Analyse des données

Comme le souligne Point (2018), la difficulté des recherches qualitatives est de rendre compte du processus de codage des données recueillies. Sur ce plan, la méthodologie dite 'à la Gioia' est en voie d'institutionnalisation dans les meilleures revues académiques internationales. En effet, elle permet au lecteur d'accéder à la boîte noire du codage et de comprendre le cheminement vers les résultats théoriques. En ce sens, elle renforce la rigueur et la transparence d'une recherche qualitative. Concrètement, le chercheur commence par un travail de codage de 1<sup>er</sup> ordre, qui est très proche des données du terrain. En l'occurrence, notre codage de 1<sup>er</sup> ordre reproduit fidèlement les

propos tenus par nos répondants, sans tenir compte de la littérature. Nous avons ainsi identifié 26 items distincts abordés lors des interviews (Tableau 1). Ensuite, le codage de 2<sup>nd</sup> ordre est tourné vers une démarche d'abstraction, permettant de progresser vers des catégories conceptuelles. En pratique, le codage de 2<sup>nd</sup> ordre nous a permis de regrouper nos items à travers deux niveaux d'abstraction successifs, en intégrant des concepts théoriques existants dans notre travail de catégorisation (ex. : « *black mark* » de Cope *et al.*, 2004), tout en faisant émerger de nouveaux concepts (ex. : « *droit à l'erreur* » de l'EPF). Le tableau 1 montre finalement comment nous sommes passés de 26 items de 1<sup>er</sup> ordre à 8 thèmes de 2<sup>nd</sup> ordre, puis à 4 dimensions agrégées de 2<sup>nd</sup> ordre. Grâce à cette « *data structure* » (Gioia *et al.*, 2013) nous avons codé tous nos entretiens afin de constituer un fichier de verbatim classés selon l'arborescence du tableau 1. Celui-ci nous a servi de base pour rédiger nos résultats.

Codes de 1 <sup>er</sup> ordre	Codes de 2 <sup>nd</sup> ordre	Codes de 2 <sup>nd</sup> ordre agrégés
« <i>S'il a cumulé des liquidations par le passé, ce ne sera pas éliminatoire, mais ce sera un malus dans son dossier.</i> »	Point noir dans le dossier	Compétence perçue de l'entrepreneur
« <i>Quand on voit un porteur de projet qui a déjà connu une situation d'échec, on va se méfier.</i> »		
« <i>L'entrepreneur qui a fait faillite a toujours cette étiquette.</i> »		
« <i>Un EPF, nous allons essayer de comprendre les raisons de son échec.</i> »	Interprétation de l'échec	
« <i>Il y a des choses qui peuvent s'expliquer par des éléments indépendants de la volonté du dirigeant.</i> »		

STIGMATISATION DE L'ENTREPRENEUR POST-FAILLITE  
ET STATUT DES BANQUES

<p>« On essaie quand même d'accompagner si on comprend la raison. »</p>		
<p>« Si on s'aperçoit que c'est sa façon de gérer qui a conduit à la faillite, c'est la confiance qui est touchée. »</p>		
<p>« S'il s'est comporté correctement avec la banque, on va essayer d'aller de l'avant. »</p>	<p>Honnêteté de l'entrepreneur</p>	<p>Moralité perçue de l'entrepreneur</p>
<p>« Si le dirigeant post-faillite nous a caché des choses, généralement le dossier est fermé très vite. »</p>		
<p>« Ce qu'on va apprécier, c'est qu'on ne le découvre pas nous-mêmes et qu'il ait la transparence de nous le dire. »</p>		
<p>« Si le type fait des malversations ou est parti avec la caisse, là, évidemment, on ne se pose pas la question. »</p>		
<p>« S'il a échoué, mais a tout mis en œuvre pour ne pas laisser trop de créanciers non remboursés, ça aide. »</p>	<p>Ardoise bancaire</p>	
<p>« S'il a été en RJ et nous doit des choses et que ça s'est mal passé, il aura du mal à revenir vers nous. »</p>		
<p>« Le CA va se dire que c'est compliqué de défendre la situation. »</p>	<p>Délégation bancaire</p>	<p>Contexte sectoriel</p>
<p>« On ne pourra pas avoir de délégation sur le financement, car il rentre dans les critères de risque interne. »</p>		
<p>« Il va être géré dans un service dédié à ces situations difficiles. »</p>	<p>Evaluation des risques</p>	

« Il y a des gens qui voient le sujet (comme étant) noir, comme la direction risque. »		
« En fonction des règles de la BCE et de la BDF, on est très cadrés d'un point de vue prise de risque. »		
« Le banquier n'est pas là pour prendre du risque, contrairement à l'actionnaire. »		
« Nous, on va regarder la cotation de la BDF et en fonction de sa note on va pouvoir lui répondre. »		
« Si vous avez été chef d'entreprise et que vous avez connu une défaillance, tout le monde le sait pendant 10 ans. »		
« Dans notre culture, l'échec est mal perçu. »	Poids de la culture française	Contexte sociétal
« En France, on a encore un peu peur de l'échec. »		
« Chez les Américains, il y en a qui s'inventent des échecs, parce que l'on considère qu'on apprend d'un échec. »		
« Tout le monde a le droit de faire une erreur dans sa vie. »	Emergence d'un droit à l'erreur	
« Il y a une nouvelle réglementation qui fait que justement on a le droit à l'erreur. »		

**Tableau 1 : Structure des données (Gioia et al., 2013)**

## Résultats

L'analyse des données met en évidence des divergences d'interprétation, par les CA interrogés, des valeurs affichées par leurs

STIGMATISATION DE L'ENTREPRENEUR POST-FAILLITE  
ET STATUT DES BANQUES

banques respectives. Alors que les banquiers mutualistes déclarent exercer leur métier dans le respect des valeurs historiques, renvoyant à l'« ADN » de leur organisation, les banquiers capitalistes se réfèrent à des principes de communication RSE qu'ils considèrent difficilement intégrables dans le processus de prise de décision. De même, lorsqu'ils décrivent leurs missions, les CA des banques commerciales axent davantage leur discours sur la participation au Produit Net Bancaire, alors que les CA des banques coopératives accordent davantage d'importance aux relations avec le client et au soutien à l'économie locale (Elkaoukabi, 2021). Malgré ces différences observées au niveau des valeurs bancaires entre les deux types d'établissements, nos résultats font apparaître une forte convergence des réponses des CA quant au jugement porté face à un EPF (Tableau 2). Ainsi, tous les codes de 2<sup>nd</sup> rang sont présents dans chacune des quatre banques étudiées. La représentation de la faillite par le CA dépend de la compétence et de la moralité perçues de l'entrepreneur, du contexte sectoriel et du contexte sociétal, et non de la banque considérée.

Plus encore, de façon surprenante, on observe que les CA – y compris dans les banques coopératives – ne font jamais référence aux valeurs de leur banque lorsqu'il s'agit d'expliquer la manière dont ils se comportent face à un EPF.

Codes de 2 <sup>nd</sup> ordre agrégés	Codes de 2 <sup>nd</sup> ordre	Présence de verbatim
Compétence perçue de l'entrepreneur	Point noir dans le dossier	BNP, BPACA, CA, SG
	Interprétation de l'échec	BNP, BPACA, CA, SG
Moralité perçue de l'entrepreneur	Honnêteté de l'entrepreneur	BNP, BPACA, CA
	Ardoise bancaire	BPACA, CA, SG
Contexte sectoriel	Délégation bancaire	BNP, BPACA, CA, SG
	Évaluation des risques	BNP, BPACA, CA, SG
Contexte sociétal	Poids de la culture française	BPACA, CA, SG

	Émergence d'un droit à l'erreur	BNP, BPACA, CA, SG
--	---------------------------------	--------------------

**Tableau 2 : Présence de verbatim pour chaque code de 2<sup>nd</sup> ordre dans les différentes banques**

#### Compétence perçue de l'entrepreneur

La faillite est un « *malus* » pour le chef d'entreprise aux yeux des CA. Certains d'entre eux n'hésitent pas à parler de « *tache* » ou de « *handicap* » dans le dossier. Cependant, même si les CA reconnaissent « *se méfier* » et être plus « *durs* » face à un entrepreneur ayant connu une liquidation judiciaire, une telle « *étiquette* » n'est pas qualifiée d'« *éliminatoire* » par les banquiers.

Ainsi, les situations sont analysées « *au cas par cas* » afin de déterminer si accorder une seconde chance au chef d'entreprise est justifié. Le CA s'attache notamment à « *comprendre* » les raisons de l'échec. L'opportunité est donc laissée au chef d'entreprise d'expliquer ce qui lui est arrivé. Si celui-ci parvient à convaincre le CA que la faillite est due à des causes externes, c'est-à-dire à des événements « *indépendants de la volonté du dirigeant* » (ex. : défaillance des clients, mauvaise conjoncture), le financement d'un nouveau projet, pour autant que ce financement soit justifié par les qualités de ce nouveau projet, sera envisageable malgré l'échec antérieur. A l'inverse, une « *incapacité de gestion* » du chef d'entreprise (ex. : dépassements systématiques de découverts, opérations démesurées, défaut de formation) sera jugée « *rédhitoire* ». En effet, le banquier ne sera pas dans une « *relation de confiance* » et aura le sentiment qu'il risque de « *faire perdre de l'argent* » à son établissement.

#### Moralité perçue de l'entrepreneur

Au-delà d'une interprétation de l'échec entrepreneurial, la « *connaissance client* » du banquier repose également sur l'observation attentive du comportement du chef d'entreprise. En l'occurrence, si ce dernier se montre honnête, le banquier sera davantage enclin à lui faire confiance. Pour faire bonne impression, l'entrepreneur ne doit pas « *cacher des choses* » et évoquer, de façon spontanée et sincère, sa faillite. Les banquiers attendent donc de sa part une totale « *transparence* ». A l'inverse, s'ils découvrent ultérieurement que l'entrepreneur ne leur a pas « *tout dit de A à Z* », ce sera « *rédhitoire* » à leurs yeux.

Les banquiers sont également très attentifs à la manière dont s'est clôturée la liquidation judiciaire pour apprécier la « *qualité* » du dirigeant. Ils sont notamment soucieux de savoir si le chef d'entreprise a été « *correct* » vis-à-vis de l'établissement de crédit et a « *tout mis en œuvre* » pour rembourser ses dettes, ce qui sera qualifié de « *liquidation propre* ». Ainsi, pour un banquier, apprendre qu'un prospect a « *laissé une ardoise* » conséquente dans le cadre d'un contentieux passé avec une banque constitue un obstacle majeur dans le montage du dossier, même si ce dernier paraît *a priori* intéressant. En d'autres termes, l'échec entrepreneurial précédent est principalement interprété en termes de pertes financières potentielles pour la banque.

### Contexte sectoriel

Les CA interrogés s'accordent tous pour reconnaître que la décision de financer un EPF ne leur appartient pas totalement, car ils n'ont pas la délégation de pouvoir dans ce type de dossier. Ainsi, même s'ils sont convaincus de l'intérêt de soutenir le projet, ils devront « *défendre la situation* » auprès de la direction des engagements et de la direction des risques et « *expliquer pourquoi* » ils souhaitent accompagner un chef d'entreprise qui a déjà connu un échec par le passé. Ils reconnaissent que cet exercice peut être « *compliqué* ».

En effet, les établissements financiers sont particulièrement « *vigilants* » et « *beaucoup plus stricts* » dans leurs propositions d'accompagnement pour éviter justement de « *prendre du risque* ». Sur ce point, les CA rappellent que les réglementations bancaires sont « *très cadrées* » par la Banque Centrale Européenne et la Banque de France. Les scores de l'institution française – *i.e.* la cotation Banque de France – doivent notamment être utilisés par les banques pour évaluer la probabilité de défaillance d'un client.

### Contexte sociétal

Les CA notent que le regard porté sur la demande de financement d'un EPF est intimement lié au contexte sociétal. Un parallèle est souvent fait, par exemple, entre les cultures française et américaine vis-à-vis de l'échec entrepreneurial. Ils ont l'impression que, dans notre pays, l'échec « *fait peur* » et est généralement « *mal perçu* », là où, selon nos répondants, il serait appréhendé comme une source d'apprentissage aux États-Unis.

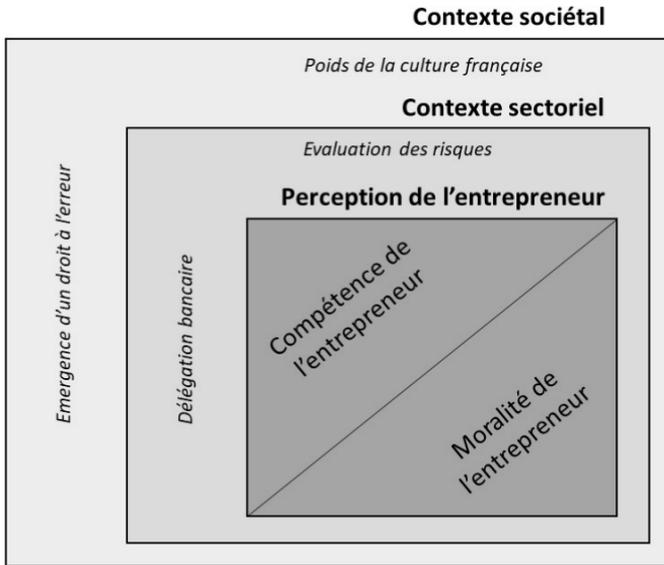
Les CA s'accordent toutefois à reconnaître que les « *mentalités* » sont en train de changer en France et que « *le sujet évolue* ». Ils notent, à ce titre, l'émergence d'un « *droit à l'erreur* » pour les EPF, qui se matérialise concrètement par un « *droit à l'oubli* » bancaire<sup>5</sup>. Ainsi, selon cette « *nouvelle réglementation* », le fait pour un chef d'entreprise d'avoir connu un dépôt de bilan au cours des trois dernières années (ou deux dépôts de bilan au cours des cinq dernières années) n'est plus censé affecter la distribution de crédit. En d'autres termes, le dirigeant n'a plus son « *étiquette* » d'entrepreneur failli et doit normalement se voir accorder une nouvelle « *chance* ».

## Discussion

Nos résultats font apparaître une analyse multi-niveaux de la faillite par le banquier (Figure 1). Ainsi, son jugement sur une demande de financement portée par un EPF est influencé par l'interaction entre le niveau de l'environnement sociétal français (macro), celui du champ organisationnel bancaire (méso) et enfin celui de l'entrepreneur (micro). Au-delà de l'élaboration de ce modèle théorique, notre article permet surtout de saisir les arbitrages entre, d'un côté, les valeurs de la banque et, de l'autre, les valeurs sectorielles et nationales, les secondes ayant tendance à prendre le pas sur les premières dans le processus de décision des CA. Plus spécifiquement, il souligne les enjeux reposant sur l'opérationnalisation, au cœur du processus décisionnel, du jugement social du banquier vis-à-vis d'un EPF.

---

<sup>5</sup> Les banquiers font référence ici à l'abrogation des indicateurs 040 (2013) et 050 (2019) de la Banque de France.



**Figure 1 : Représentation de la faillite par le banquier**

### L'arbitrage entre légitimité sectorielle et respect des principes

Nos résultats confirment l'existence d'un effet négatif de la faillite sur l'image de l'entrepreneur et le regard porté par ses partenaires (Singh *et al.*, 2015 ; Xia *et al.*, 2016). Trois facteurs de stigmatisation *post*-faillite sont notamment identifiés : les erreurs de gestion du dirigeant, son manque de transparence et sa sortie de crise ratée vis-à-vis de ses créanciers. La liquidation judiciaire ressort ainsi comme un élément décisif à partir duquel le banquier décide de financer (ou non) l'entrepreneur. Cela complète, par conséquent, les résultats de Foliard (2010, 2011) sur l'importance des heuristiques cognitives du CA pour se forger une première impression lors d'une entrée en relation avec un porteur de projet. En l'occurrence, l'information spécifique d'un échec passé génère un biais significatif dans l'évaluation du dossier. En d'autres termes, la faillite accentue le phénomène d'étiquetage, évoqué par l'auteur dans ses travaux.

L'un des apports de notre étude est donc de montrer que lors du premier contact, la dimension affective n'apparaît pas. En effet, il n'y a pas de relation de confiance préexistante justifiant une attitude bienveillante du banquier face à l'échec entrepreneurial, contrairement à ce que Vilanova (2000) a pu observer lorsque la situation financière d'un dirigeant, avec lequel le banquier a développé une certaine proximité relationnelle, se dégrade. Le CA adopte un prisme exclusivement cognitif pour étudier le dossier de financement, en se focalisant sur la compétence et la moralité perçues.

Notre étude souligne par ailleurs les difficultés rencontrées par les banques dans la mise en œuvre de leur système de valeurs au niveau de leurs processus opérationnels. Le cas des EPF en est symptomatique. On y observe un découplage entre des principes bancaires et les pratiques d'engagements. Alors que les banques communiquent formellement sur leurs différences de missions et de valeurs, la convergence des discours opérationnels de leurs chargés de clientèle – qui bascule d'un registre sociologique à une dimension purement économique (ex. : analyse des causes de l'échec, collecte d'informations sur l'ardoise bancaire) – interroge. En effet, contrairement à ce que l'on pouvait attendre (Caire *et al.*, 2013), les valeurs bancaires n'interviennent pas sur le schéma cognitif ou moral du CA pour conduire à une interprétation différente des qualités de l'EPF et de son projet.

De ce point de vue, le système de valeurs échoue pour recréer socialement l'EPF. Ce dernier doit finalement se distancier de l'échec (Kibler *et al.*, 2017) s'il ne veut pas être exclu du financement bancaire. En outre, l'absence de différence significative dans les discours des CA interrogés suggère un hiatus entre les discours et les pratiques et érode la pertinence d'une distinction entre les banques mutualistes et capitalistes sur le plan des valeurs (Mair *et al.*, 2015). L'hypothèse selon laquelle les valeurs sociales et éthiques des banques coopératives viendraient modérer le stigmatisme *post*-faillite n'est donc pas vérifiée à travers cette recherche. En particulier, un entrepreneur ayant commis des erreurs par le passé n'est pas jugé digne de confiance, occultant ainsi la possibilité qu'il ait pu apprendre de son échec (Ucbasaran *et al.*, 2013).

Quand bien même les banques revendiquent des systèmes de valeurs cohérents avec le mode de gouvernance de leur établissement, leurs pratiques d'engagements sont donc uniformes quel que soit leur

statut. Les banques apparaissent, en fait, contraintes par un cadre réglementaire homogénéisant dans la lignée du modèle de banque universelle (Deephouse, 1996 ; Caire *et al.*, 2013). En ce sens, on peut parler d'arbitrage entre, d'un côté, les principes mutualistes ou RSE et, de l'autre, les valeurs du champ organisationnel des banques. Les discours bancaires affichent peut-être des valeurs propres à leurs organisations de rattachement, néanmoins les points de vue des banques mutualistes et capitalistes convergent en faisant appel à des justifications bancaires lorsqu'il s'agit de se positionner sur un engagement éventuel vis-à-vis d'un EPF (Wilson, 2016).

Ces résultats aident à mieux comprendre l'influence du contexte national sur le regard porté sur la demande de ressources des EPF (Bambrilla *et al.*, 2011 ; Simmons *et al.*, 2014). Alors que les banques de proximité sont réputées pendre leurs décisions en tenant compte des particularités de leur zone géographique (Foliard, 2010), il apparaît qu'en cas de faillite du porteur de projet le cadre cognitif de référence du CA devient d'emblée national (à travers des stéréotypes sociétaux), et non plus local.

Le poids de la culture nationale est donc particulièrement important dans le *framing* de l'échec entrepreneurial par le CA. Dès lors, l'accent mis – au niveau de la culture organisationnelle des banques coopératives – sur des valeurs sociales et éthiques (de type inclusion bancaire, par exemple) ne permet pas, en pratique, de contrebalancer l'influence de la culture nationale française, qui perçoit l'échec entrepreneurial comme une marque d'infamie. Ainsi, la déclinaison opérationnelle des valeurs bancaires dans les décisions de financement, à travers une seconde chance accordée aux EPF suppose, au préalable, un *reframing* de l'échec (Shepherd *et al.*, 2011) au plan national.

Nos résultats montrent finalement comment les contextes nationaux et sectoriels influencent la façon dont le banquier construit sa représentation de la faillite et notamment comment il donne du sens au « *point noir dans le dossier* » que constitue la faillite, sachant que son jugement final de la situation tient compte – en complément – de sa perception de la compétence et de la moralité de l'entrepreneur.

Il s'ensuit que les banques arbitrent entre des registres de valeurs distincts questionnant leur autonomie stratégique et opérationnelle (Thomson et Jain, 2010). Le cas singulier des EPF souligne le caractère paradoxal des valeurs et nous éclaire sur la

compétition entre différentes logiques d'actions, dont la gestion des risques. Ils mettent également en lumière les limites d'un système de valeurs qui n'est pas supporté par des dispositifs techniques et opérationnels. On comprend alors comment les principes affichés subissent des adaptations fortes lorsqu'ils se confrontent à l'expérience pratique. Un tel constat souligne qu'en matière de recherches sur les valeurs, des dispositifs méthodologiques spécifiques doivent être déployés pour dépasser les déclarations officielles et accéder aux engagements opérationnels des acteurs.

### Les spécificités du jugement social par le banquier

Une autre contribution de cette recherche a trait à la question du jugement social par le banquier. La posture adoptée par nos répondants invite à repenser, au regard des spécificités du contexte bancaire, l'approche en termes de jugement social (Brambilla *et al.*, 2011). Plus spécifiquement, ils invitent à reconsidérer l'analyse du triptyque sociabilité – moralité – compétence pour rendre compte de l'opportunité d'établir une relation avec l'EPF (Brambilla *et al.*, 2011). Ces dimensions trouvent, dans le cas bancaire, une portée singulière en cohérence avec la culture du risque propre à ce secteur (Foliard, 2010), notamment celle de la compétence qui se trouve réinterprétée en termes de risque perçu et celle de moralité en termes de respect du contrat relationnel.

Ainsi, alors que l'on pouvait s'attendre à trouver une hétérogénéité dans les « *stigmatizing actors* » (Roulet, 2015), voire même une certaine variance dans l'évaluation des EPF (Cusin et Maymo, 2016), l'analyse des données empiriques démontre combien la posture de banquier, contrainte par la réglementation et les processus, vient homogénéiser le regard porté sur la situation des EPF par les personnes interrogées. De tels résultats ne sont pas totalement contradictoires avec les travaux précédents, mais invitent à une lecture transversale du processus d'engagement. En effet, les entretiens se rejoignent de façon étonnante pour montrer que les EPF ne sont pas automatiquement éliminés, mais qu'ils font l'objet, d'emblée, d'une forme de dépréciation (Singh *et al.*, 2015 ; Xia *et al.*, 2016). De ce point de vue, la portée de nos résultats est donc double.

D'une part, ils aident à mieux comprendre comment les banques fonctionnent et comment elles prennent leurs décisions. En particulier, en cas de conflit entre, d'une part, des valeurs

d'encastrement dans un territoire et de soutien à leurs clients, et, d'autre part, des valeurs de prudence, les banques vont très clairement prioriser la dernière, au risque de renoncer à des opportunités commerciales (Foliard, 2010 ; Thomson et Jain, 2010). Un tel phénomène semble traduire une confusion dans l'instrumentation technique de la gestion du risque au sein du processus d'engagement. En effet, il semblerait que l'on assiste *a priori* à une gestion des risques par catégorie d'acteurs avant de revenir à une évaluation par nature de risque. Un tel phasage serait de nature à limiter les chances d'accès au financement pour les EPF (Singh *et al.*, 2015 ; Ucbasaran *et al.*, 2013). *A contrario*, la prise en compte du jugement social de l'EPF dans sa globalité permettrait de neutraliser le discrédit dont il est victime au profit d'une évaluation par nature et niveau de risque.

D'autre part, nos résultats contribuent à la connaissance des moteurs du rebond des EPF dans un pays, la France, qui reste à ce jour averse au risque (Hofstede *et al.*, 2010). En ce sens, la prise en compte du droit à l'erreur dans le jugement social permet aux décideurs bancaires d'affiner leur lecture du risque. S'il ne se limite pas à un « *droit à l'oubli* », il peut alors être mobilisé en tant que levier de management de l'impression (Kibler *et al.*, 2017). En particulier, la moralité, interprétée en tant que respect du contrat relationnel, devient déterminante dans l'obtention d'une seconde chance. À cet égard, la transparence vis-à-vis du banquier est perçue comme un critère déterminant.

L'interprétation et la généralisation de nos résultats à d'autres opérations que l'accompagnement des EPF est cependant à relativiser du fait de certaines spécificités inhérentes à cet accompagnement. En effet, le CA ne dispose pas de délégation pour financer un EPF et doit donc défendre le dossier de financement devant d'autres acteurs bancaires. La crainte d'un transfert du stigmate (Hudson et Okhuysen, 2009) pourrait donc conduire le CA à se montrer prudent dans la sélection de ces dossiers.

## **Conclusion**

Dans cette recherche à visée compréhensive, nous souhaitons savoir si les valeurs des établissements bancaires influencent la décision des CA de financer le projet d'un EPF. Notre démarche qualitative

permet d'établir que, malgré l'affichage de valeurs bancaires distinctes entre les banques coopératives et les banques capitalistes, ces dernières ont une attitude homogène vis-à-vis des EPF sollicitant un financement. Un tel constat soulève un problème de découplage entre les principes affichés et leur mise en œuvre. La nature de la relation entre la banque mutualiste et un sociétaire devrait normalement se traduire par un accompagnement différent de celui de la banque capitaliste. Nos résultats invitent donc les banques coopératives à valoriser pleinement leurs principes, conçus comme vecteurs de différenciation stratégique, en s'assurant de leur bonne implémentation dans les processus d'exploitation. Notre travail souligne toutefois les difficultés de mise en œuvre des principes éthiques dans les processus d'engagement bancaires, en raison notamment des freins sectoriels et culturels, même si l'entrepreneur bénéficiaire – à la marge – d'une certaine mansuétude du banquier s'il est capable de prouver sa compétence et sa moralité. Il invite aussi à une réflexion plus globale sur la marge de manœuvre laissée aux banques par un cadre réglementaire contraignant.

#### RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BEN SLIMANE F., PALLAS V., ROUSSELET E., « Les sociétaires des banques coopératives : quelle ubiquité ? Le cas des Banques Populaires », *Management Avenir*, vol.3, N°93, 2017, p.121-140.
- BRAMBILLA M., RUSCONI P., SACCHI S., CHERUBINI P., « Looking for Honesty: The Primary Role of Morality (vs. Sociability and Competence) in Information Gathering », *European Journal of Social Psychology*, vol.41, N°2, 2011, p.135-143.
- CAIRE G., GLEMAIN P., NIVOIX S., « Les banques coopératives françaises dans la crise : l'occasion d'un retour aux valeurs ? », *4th CIRIEC International Research Conference on Social Economy*, Anvers, 24-26 octobre, 2013.
- CARDON M., STEVENS C., POTTER D., « Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure », *Journal of Business Venturing*, vol.26, N°1, 2011, p.79-92.
- COPE J., CAVE F., ECCLES S., « Attitudes of venture capital investors towards entrepreneurs with previous business failure », *Venture Capital*, vol.6, N°2/3, 2004, p.147-172.

STIGMATISATION DE L'ENTREPRENEUR POST-FAILLITE  
ET STATUT DES BANQUES

- CORNÉE S., SZAFARZ A., « Vive la différence: Social banks and reciprocity in the credit market », *Journal of Business Ethics*, vol.125, N°3, 2014, p.361-380.
- CUSIN J., MAYMO V., « Post-bankruptcy stigmatization of entrepreneurs and bankers' decisions to finance », *M@n@gement*, vol. 19, N°4, 2016, p.305-329.
- DEEHOUSE D.L., « Does isomorphism legitimate? », *Academy of Management Journal*, 39(4), 1996, p.1024-1039.
- DIMAGGIO P.J., POWELL W.W., « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, N°2, 1983, p.147-160.
- ELKAOUKABI S., « La gouvernance, les valeurs et les comportements des banques européennes », *Thèse de l'université de Bordeaux*, 2021.
- FOLIARD S., « L'envie de financer un créateur néophyte : Approche exploratoire du premier entretien avec un banquier », *Revue Française de Gestion*, vol.205, N°6, 2010, p.37-52.
- FOLIARD S., « L'entrepreneur et le banquier : La première impression et ses conséquences sur la décision de financer », *Revue Internationale PME*, vol.24, N°3-4, 2011, p.173-197.
- GIOIA D., CORLEY K., HAMILTON A., « Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology ». *Organizational Research Methods*, vol.16, N°1, 2013, p.15-31.
- GOFFMAN E., *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1963.
- GOMPERS P., KOVNER A., LERNER J., SCHARFSTEIN D., « Performance persistence in entrepreneurship », *Journal of Financial Economics*, vol.96, N°1, 2010, p.18-32.
- GOSS A., ROBERTS G.R., « The Impact of Corporate Social Responsibility on the Cost of Bank Loans », *Journal of Banking and Finance*, vol.35, N°7, 2011, p.1794-1810.
- HAMPEL C., TRACEY P., « How organizations move from stigma to legitimacy: The case of cook's travel agency in Victorian Britain ». *Academy of Management Journal*, vol.60, N°6, 2017, p. 2175-2207.
- HOFSTEDE G., HOFSTEDE G., MINKOV, M., *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (3<sup>ème</sup> ed.), New York: McGraw-Hill, 2010.
- HUDSON B., OKHUYSEN G., « Not with a ten-foot pole: Core stigma, stigma transfer, and improbable persistence of men's bathhouses », *Organization Science*, vol.20, N°1, 2009, p.134-153.
- KIBLER E., MANDL C., KAUTONEN T., BERGER E., « Attributes of legitimate venture failure impressions », *Journal of Business Venturing*, vol.32, N°2, 2017, p.145-161.
- LINK B., PHELAN J., « Conceptualizing Stigma », *Annual Review of Sociology*, vol.27, N°3, 2001, p.363-385.

- MAIR J., MAYER J., LUTZ E., « Navigating institutional plurality: Organizational governance in hybrid organizations », *Organization Studies*, vol.36, N°6, 2015, p.713-739.
- MARSIGLIA E., FALAUTANO I., « Corporate Social Responsibility and Sustainability Challenges for a Bancassurance Company », *The Geneva Papers*, vol.30, 2005, p.485-497.
- MAYER R.C., DAVIS J.H., SCHOORMAN F.D., « An Integrative Model of Organizational Trust », *The Academy of Management Review*, vol.20, N°3, 1995, p.709-734
- MORCHAIN, P. *Psychologie sociale des valeurs*, Paris : Dunod, 2009.
- POINT S., « L'analyse des données qualitatives : voyage au centre du codage ». In F. Chevalier et al. (éd.) *Les méthodes de recherche du DBA*, Editions EMS, 2018, pp. 262-282.
- REYNAUD E., WALAS A., « Discours sur la RSE dans le processus de légitimation de la banque », *Revue Française de Gestion*, vol.3, N°248, 2015, p.187-209.
- ROULET T., « What Good is Wall Street?'' Institutional Contradiction and the Diffusion of the Stigma over the Finance Industry », *Journal of Business Ethics*, vol.130, N°2, 2015, p.389-402.
- SAPIENZA H., DE CLERCQ D., « Venture Capitalist - Entrepreneur Relationships in Technology-Based Ventures », *Enterprise & Innovation Management Studies*, vol.1, N°1, 2000, p.57-71.
- SCHOLTENS B., « Corporate social responsibility in the international banking industry », *Journal of Business Ethics*, vol.86, N°2, 2009, 159-175.
- SHEPHERD D., HAYNIE M., « Venture failure, stigma, and impression management: A self-verification, self-determination view », *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol.5, N°2, 2011, p.178-197.
- SHEPHERD D., PATZELT H., « Harsh Evaluations of Entrepreneurs Who Fail: The Role of Sexual Orientation, Use of Environmentally Friendly Technologies, and Observers' Perspective Taking », *Journal of Management Studies*, vol.52, N°2, 2015, p.253-284.
- SHEPHERD D., PATZELT H., WOLFE M., « Moving forward from project failure: Negative emotions, affective commitment, and learning from the experience », *Academy of Management Journal*, vol.54, N°6, 2011, p.1129-1259.
- SIMMONS S., WIKLUND J., LEVIE J., « Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices », *Small Business Economics*, vol.42, N°3, 2014, p.485-505.
- SIMMONS S., WIKLUND J., LEVIE J., BRADLEY S., SUNNY S., « Gender Gaps and Reentry into Entrepreneurial Ecosystems after Business Failure », *Small Business Economics*, vol.53, N°2, 2019, p.517-531.

STIGMATISATION DE L'ENTREPRENEUR POST-FAILLITE  
ET STATUT DES BANQUES

- SINGH S., CORNER P., PAVLOVICH K., « Failed, not finished: A narrative approach to understanding venture failure stigmatization », *Journal of Business Venturing*, vol.30, N°1, 2015, p.150-166.
- THÉVENET M., *La culture d'entreprise*, Paris, Presses Universitaires de France, 1993.
- THOMSON D., JAIN A., « Corporate social responsibility reporting: a business strategy by Australian Banks? », *Corporate Ownership & Control*, vol.7, N°4, 2010, p.213-228.
- TRÖNNBERG C.C., HEMLIN S., « Lending decision making in banks: A critical incident study of loan officers », *European Management Journal*, vol.32, N°2, 2014, p.362-372.
- UCBASARAN D., SHEPHERD D., LOCKETT A., LYON J., « Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs », *Journal of Management*, vol.39, N°1, 2013, p.163-202.
- VANDENBULKE A., « La legal origins theory », *Revue internationale de droit économique*, vol.31, N°1, 2017, p.79-130.
- VILANOVA L., « Les déterminants du soutien abusif : une première approche empirique », *Banque & Marchés*, vol.47, 2000, p.42-56.
- WILSON F., « Making loan decisions in banks: straight from the gut? », *Journal of Business Ethics*, vol.137, N°1, 2016, p.53-63.
- XIA J., DAWLEY D., JIANG H., MA R., BOAL K., « Resolving a dilemma of signaling bankrupt-firm emergence: A dynamic integrative view », *Strategic Management Journal*, vol.37, N°8, 2016, p.1754-1765.

## Annexe 1 – Extrait du guide d’entretien

### **1- Le CA, la banque et ses valeurs**

- Pourriez-vous vous présenter ?
- Pourriez-vous présenter la banque (histoire, positionnement...) ?
- Quelles sont les valeurs de la banque (nature, sensibilisation, modes d’exposition, formations dédiées...) ?

### **2- Financement bancaire**

- Comment est traitée une demande de financement (acteurs, services, procédures...) ?
- Quels sont les facteurs influençant la décision d’octroyer un crédit ?

### **3- Marge de manœuvre du CA et place des valeurs dans la décision de financement**

- Quel est le rôle du CA dans le financement d’un porteur de projet ?
- Les valeurs de la banque sont-elles compatibles avec les exigences de l’activité de financement ?
- Les valeurs de la banque influencent-elles les conditions d’exercice du CA ?
- Pouvez-vous nous donner un exemple de dossier où les valeurs de la banque ont joué un rôle ?

### **4- Financement des EPF**

- Quelle est la position de la banque face à des EPF ?
- Pour quelles raisons la banque pourrait-elle s’engager vis-à-vis d’un EPF ?
- Avez-vous déjà accepté d’accompagner un EPF ?