



Le capital social comme levier de résilience financière pour les PME marocaines

Ikram Byadi

Doctorante en économie et gestion, Laboratoire d'études et recherches économiques et sociales, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Université Moulay Ismail, Meknès, Maroc.

Abstract:

In Morocco, 93% of entrepreneurship consists of small and medium-sized enterprises (SMEs), yet nearly one in two of these entities fails to obtain suitable bank credit. Apart from a lack of guarantees, 35% of SME managers state that they sometimes have to turn to alternative funding channels, whether familial, friendly, or relational. Combine this with the fact that less than a quarter of SMEs provide remuneration to their partners, and you have numerous elements demonstrating the importance of social capital as a lever to overcome financial constraints. This work aims to study, through its mechanisms, the various means an SME has to leverage its social capital to compensate for the limitations of formal financing quantity. A literature review was previously conducted, revealing that social capital enables an SME to access alternative financing modes (such as interpersonal loans or crowdfunding) and that it helps reduce information asymmetries by building trust between lender and borrower. Finally, the entrepreneur's relational network is an essential element for success, allowing them to circumvent difficulties related to a lack of financing in the presented case.

Keywords: Social capital, SMEs, financial constraints, networks, access to finance, resilience.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.17681282>

1 Introduction

Les PME sont le moteur de l'économie partout dans le monde. Que ce soit dans les pays développés ou émergents, elles représentent plus de 90% du tissu d'entreprises et sont à l'origine d'environ 50% du PIB et des emplois au niveau de la planète. Au Maroc, la dynamique des petites et moyennes entreprises est tout aussi forte : elles constituent plus de 95% du tissu de l'entrepreneuriat national et emploient près de la moitié des salariés. Cependant, leur apport au produit intérieur brut n'est qu'environ 20 %, ce qui est relativement faible en raison des multiples problèmes et obstacles auxquels sont confrontées ces entreprises. En effet, c'est l'un des missions clés que mène l'Observatoire de la PME : identifier les freins au développement socio-économique du PME. L'un des éléments fondamentaux expliquant que les PME ont encore du mal à réaliser tout leur potentiel de croissance est la difficulté qu'elles rencontrent à financer leurs besoins de développement. En effet, l'accès au financement est souvent cité comme le principal obstacle à la croissance des PME : dans de nombreux pays en développement, plus de 70% des petites entreprises indiquent que le manque ou le coût du financement est leur première contrainte de développement. Au Maroc par exemple, près d'une PME sur deux déclare rencontrer de réelles difficultés pour obtenir un crédit bancaire classique. Plus de 35% des PME interrogées déclarent avoir même dû emprunter à des sources de financement plus informelles comme de l'argent liquide auprès de la famille, des amis ou encore des voisins pour pouvoir financer leur activité. Ce manque d'accès aux sources de financement classiques, bien que néfaste à la pérennité des entreprises, illustre également l'importance que peuvent revêtir les relations sociales dans le financement de l'économie réelle.

C'est la raison pour laquelle la notion de capital social, considéré comme un levier de croissance alternatif. Développé au départ en sociologie, le capital social désigne la capacité à mobiliser, par le biais de ses réseaux relationnels, toutes sortes de ressources au sens large (soutien financier, information, opportunités d'affaires, etc.). En revanche, les relations de confiance, d'entraide et de réciprocité qui lient un entrepreneur à sa famille, à ses amis ou à ses partenaires peuvent constituer un véritable atout pour l'entreprise en facilitant par exemple l'accès à des prêts auprès de membres de la famille, des recommandations vers des organismes bailleurs de fonds ou des conseils précieux. Ainsi, le concept de capital social s'est imposé ces dernières décennies comme une des clés pour comprendre le moteur de la croissance en économie : il a notamment été mobilisé pour expliquer la croissance plus forte de certaines entreprises disposant de réseaux bien ancrés, la performance managériale positive mais aussi la création de valeur via des alliances stratégiques .

La question centrale de cette étude vise à montrer : « **Dans quelle mesure les relations sociales peuvent-elles compenser les limites du financement formel pour les PME, notamment au Maroc ?** » .

Pour répondre à cette question, cet article s'articulera en trois parties. La première partie présentera les enjeux autour du concept de capital social, en retraçant ses origines, ses principales définitions, les différentes dimensions par lesquelles il est envisagé, les types de capital social qui en découlent, ainsi que les liens qu'entretient le capital social avec le fonctionnement de l'économie. Puis, il examinera en deuxième temps les contraintes financières auxquelles sont confrontées les PME, en s'attachant à présenter les spécificités financières de ces entreprises, les diverses contraintes financières auxquelles elles peuvent être confrontées et les conséquences de ces contraintes

financières sur le développement des PME. Enfin, en troisième temps, il s'interrogera sur le rôle que peut jouer le capital social pour surmonter ces contraintes financières, afin d'évaluer dans quelle mesure les relations sociales peuvent atténuer les limites du financement formel des PME.

2 Cadre théorique

2.1 Origine et définitions du capital social

Le concept de capital social ou le capital relationnel a été introduit au début par les sciences sociales afin désigner l'ensemble des ressources accessibles à travers les réseaux de relations, les normes de réciprocité et la confiance (Coleman, 1988). Contrairement au capital physique (ressources matérielles) ou au capital humain (compétences et savoirs), le capital social se concentre essentiellement sur la dimension relationnelle comme étant une source de valeur.

Les principaux auteurs qui ont été particulièrement prédominant dans l'élaboration de ce concept :

| Les auteurs | Les apports conceptuels |
|-------------------------------|---|
| Pierre Bourdieu (1980) | Selon cet auteur le capital social constitue le seul moyen pour montrer l'importance de la mobilisation des ressources actuelles par un individu en appuyant sur ses relations durables et institutionnalisées avec d'autres personnes. Donc d'après cette notion on voit que Bourdieu traite de manière indissociable les liaisons et les ressources que l'agent échange à travers ces liaisons. D'où ce concept constitue un outil de reproduction sociale « capital relationnel ». |
| James Coleman (1988) | Selon Coleman le capital social est désigné comme une fonction qui facilite directement certaines actions des individus au sein d'une communauté en se basant bien évidemment sur les obligations, la confiance et les normes. |
| Robert Putnam (1993) | La place de capital social selon Putnam réside dans la performance institutionnelle qui constitue la meilleure dans une société qui a hérité d'un élément substantiel de capital social. En soulignant que les sociétés qui ont une confiance civique et des réseaux sont les plus prospères. D'où les réseaux sociaux peuvent représenter un actif puissant tant pour les individus que pour les communautés d'individus. |

Tableau 1 : Les principaux auteurs qui ont apportés le concept du capital social

Après avoir analysé chaque approche on peut déduire que malgré l'orientation conceptuelle de chaque auteur, ils tendent à converger vers une idée centrale : **les relations et les réseaux sociaux peuvent les utiliser comme des moyens ou des ressources mobilisables pour atteindre certains objectifs.**

2.2 Les dimensions du capital social

Le concept de capital social et plus particulièrement les théories de réseaux sociaux rencontrent un essor continu en management. Certes, le capital social joue un rôle important dans l'entreprise puisqu'il permet de faciliter l'action individuelle et collective (Baret et Soto Maciel, 2004). À cet égard, on peut considérer le capital social comme un

principe organisationnel qui offre généralement de types de bénéfices : Tout d'abord il permet à l'entreprise d'atteindre ses objectifs via la coopération, et facilite le partage et la création de capital intellectuel.

Dans ce cadre, nous mobilisons les travaux de Nahapiet & Ghoshal, (1998). Ces auteurs ont principalement intéressés au rôle du capital social dans le processus de coopération et de co-construction des compétences. Ils définissent le capital social comme « la somme des ressources actuelles et potentielles encastées dans le réseau, disponible au travers et dérivées du réseau de relations possédées par un individu ou une unité sociale. Le capital social comprend ainsi à la fois le réseau et les actifs qui peuvent être mobilisés à travers ce réseau » ((Nahapiet & Ghoshal, 1998). D'où la fonction principale du capital social dans une perspective organisationnelle est de faciliter le partage et la création des connaissances nouvelles. En outre la littérature identifie généralement 3 dimensions interdépendantes : structurelle, relationnelle et cognitive, ce que nous illustrons dans le tableau ci-dessous

| Dimension structurelle | Dimension relationnelle | Dimension cognitive |
|---------------------------------|-------------------------|---------------------------|
| Liens au sein du réseau | Confiance | Représentations partagées |
| Configuration du réseau | Obligations | Langage commun |
| Appropriation de l'organisation | Identification | Compréhension mutuelle |
| | Normes | |

Tableau 2 : Dimensions et composants du capital social selon Nahapiet et Ghoshal (1998)



2-3 Typologies du capital social

D'autres auteurs, notamment Woolcock (1998) et Szreter & Woolcock (2004), proposent une typologie fonctionnelle du capital social selon le type de lien qu'il entretient :

- **Capital social « liant » (bonding social capital)** : ce type de capital porte sur les relations étroites entre individus c-à-d les relations avec les proches qui partagent un statut ou une identité similaires (famille, communauté ethnique). Il génère un fort soutien mais peut aussi produire de l'exclusion sociale.
- **Capital social « de rapprochement » (bridging social capital)** : il s'articule sur relations avec des amis plus éloignés, des collègues, permettant l'accès à de nouvelles idées ou ressources. Ce type de capital favorise l'innovation et l'ouverture.

- **Capital social « de raccordement » (linking social capital)** : dans ce type de capital les relations verticales avec des institutions ou acteurs ayant un pouvoir ou un statut supérieur (banques, administrations). C'est cette forme qui est la plus pertinente pour accéder à des ressources formelles, notamment financières.

L'existence de différentes combinaisons de ces trois types de capital fait qu'il existe une multitude de résultats associés au capital social et que le capital social revêt une composante dynamique de sorte que les combinaisons changent avec le temps.

Dans le contexte des PME, les dirigeants qui entretiennent des liens bridging et linking diversifiés sont souvent mieux placés pour surmonter les barrières financières, en particulier dans les environnements institutionnels faibles.

2-4 Capital social et économie

La notion de capital social est considéré comme un concept fondamental en économie, ainsi ce concept a fait l'objet de nombreuses études en économie et a été mobilisée pour expliquer divers phénomènes. À titre d'exemple, Putnam (1993) a montré que le capital social favorise le développement local. De même, Leana et Van Buren (1999) ont constaté qu'il peut améliorer les performances des entreprises. De plus, Uzzi (1999) a mis en évidence que ce réseau de relations facilite l'accès au financement. Le capital social est souvent perçu donc comme un facteur facilitateur des interactions économiques: il réduit les coûts de coordination, limite les risques liés à l'incertitude et facilite la circulation d'informations fiables.

Cette influence du capital social se vérifie concrètement. Une étude de 2004 menée par Guiso, Sapienza et Zingales a montré que dans les régions italiennes où le capital social est élevé, les petites et moyennes entreprises accèdent plus facilement au crédit bancaire. Cette facilité s'explique par une bonne réputation collective et des relations de confiance entre emprunteurs et prêteurs. Au final, ces résultats confirment que le capital social est un atout économique immatériel, particulièrement précieux lorsque les institutions formelles sont faibles ou peu accessibles.

3 Les contraintes financières des PME

3.1 Spécificités structurelles des PME

Les petites et moyennes entreprises (PME) se caractérisent généralement par leur petite taille. Dans ce type d'entreprise on trouve un nombre réduit des salariés, qui réalisent un chiffre d'affaires modeste et disposent une structure organisationnelle limitée. Cette petite taille offre certes de la flexibilité et de la réactivité dans la gestion, mais elle s'accompagne aussi de vulnérabilités importantes, notamment d'ordre financier (Berger & Udell, 1998). Par ailleurs, Les grandes entreprises ont souvent un accès aux marchés financiers, ce qui est tout à fait différent dans les PME car elles ont un accès limité aux marchés financiers, ce qui incite les PME à se concentrer sur leurs propres ressources comme principale source de financement (autofinancement, épargne personnelle, prêts familiaux) ou de crédits bancaires pour financer leurs activités.

Parmi les facteurs qui réduisent la confiance des institutions financières envers les PME (OECD, 2020) :

- Une structure souvent informelle et la gestion familiale des PME ;
- Absence de garanties réelles à fournir en contrepartie des prêts;
- Incapacité à produire des états financiers fiables sont quelques-uns des facteurs qui érodent la confiance des institutions financières à leur égard.

Ces éléments nuisent à la crédibilité des PME auprès des banques et autres prêteurs. La situation dans les pays en développement comme le Maroc est encore plus délicate, où ces faiblesses sont exacerbées. Dans ces contextes, l'environnement économique et institutionnel est fréquemment instable, et la réglementation n'est pas propice à l'investissement dans les petites entreprises (Boughrara & Ghazouani, 2011). En d'autres termes, le cadre extérieur renforce les difficultés inhérentes aux PME, rendant leur financement et leur croissance d'autant plus problématiques.

3-2 Typologie des contraintes financières

Les petites et moyennes entreprises occupent une place centrale dans le tissu marocain, elles constituent l'épine dorsale de l'économie car elles représentent plus de 95% de l'ensemble des entreprises selon les statistiques de la confédération marocaine de la PME. Elles jouent un rôle primordial dans la création de richesse et d'emplois et le développement territorial. Malgré leur poids dans l'économie marocaine, les PME marocaines sont néanmoins confrontées à un certain nombre des contraintes financières. Parmi les principaux obstacles financiers qui freinent la croissance et le développement des PME marocaines :

A) Accès limité des PME marocaines au financement externe :

Plusieurs travaux s'intéressent dans leurs études sur la problématique de financement des PME et le financement bancaire. En effet il faut mentionner que la forme la plus accréditée en terme de financement externe pour les PME est le crédit bancaire (Berger et Miller, 2025). Les PME se trouvent donc dans l'obligation de contracter un crédit bancaire auprès des banques pour combler l'insuffisance des moyens financiers disponibles et satisfaire leurs besoins. Bien qu'il représente la source externe préférable, plusieurs PME sont exclues du financement bancaire car elles ne remplissent pas les conditions qui sont exigées par la banque ce qui va amener à une exclusion financière, contrairement aux grandes entreprises qui disposent d'outils personnels et financiers qui facilitent leur recours aux prêts des banques conventionnelles d'une manière souple.

Parmi les conditions on trouve :

- Une garantie importante ;
- Des documents comptables fiables et précis pour examiner le risque encouru ;
- Une transparence financière.

B) Coût élevé du crédit

Les PME marocaines rencontrent aussi des difficultés au niveau des coûts même s'elles accèdent au crédit. Cette hausse peut se traduire par :

- Un taux d'intérêt élevé ;
- Les autres frais liés à l'emprunt d'argent ;
- Délais de traitement très longs.

Cette hausse des coûts peut impacter sur la rentabilité des PME et ils découragent ce type d'entreprise à s'investir dans des projets à long terme. D'où elle représente une menace à leur survie.

C) L'asymétrie d'informations :

L'asymétrie d'information est l'un des problèmes qui impacte le coût d'endettement, car certains dirigeants des PME n'acceptent pas le partage des informations puisqu'ils considèrent que ces informations sont propres à l'entreprise, qu'il faut les garder et ne doivent pas être divulguées aux parties externes (Dietsch et Mahieux, 2014). Donc on peut dire que ce manque de communication et de transparence représente un vrai problème d'octroi des prêts. En effet cette contrainte existe aussi dans les grandes entreprises sauf que ces dernières disposent des sûretés essentielles pour surmonter ce problème, contrairement aux PME qui souffrent toujours de ce problème à cause des coûts élevés pour accéder à l'information et de leur manque d'expérience.

3-3 Impact des contraintes financières sur le développement des PME

Après avoir examiné les différentes études qui ont été menées pour montrer l'impact des contraintes financières sur le développement des PME, On peut déduire qu'il y a certaines recherches récentes menées notamment dans les pays en développement montrant que les PME souffrent de obstacles financiers plus que les grandes entreprises et qui freinent leur développement à cause de l'accès limité au financement, par conséquent il faut comprendre les différents facteurs qui peuvent favoriser ou entraver la création et le développement des PME (Beck & Demirgüç-Kunt, 2006). Dans le contexte marocain, selon une étude menée par la banque mondiale en 2023, montre que cette problématique qui est liée à l'accès au crédit concerne presque la moitié des PME marocaines et la considère comme étant un obstacle majeur à leur activité.

Une autre étude menée par la banque mondiale (IFC, 2017) montre que les PME représentent plus de 90 % de l'ensemble des entreprises et assurent, en moyenne, 70 % de l'emploi total et 50 % du PIB à l'échelle mondiale. En revanche dans les marchés émergents et les pays en développement, le déficit de financement des PME s'élève aujourd'hui à 5 700 milliards de dollars un chiffre qui grimpe à 8 000 milliards si l'on inclut les entreprises informelles.

4 Le rôle du capital social dans la réduction des contraintes financières des PME :

Le capital social ou autrement dit le capital relationnel, la confiance entre les individus, les réseaux et les relations informelles est un instrument important qui permet aux PME de surmonter les problèmes de financement. La confiance et la réputation réduisent en effet le problème de l'asymétrie de l'information du point de vue des prêteurs, et les incitent à octroyer un prêt même en l'absence de garanties suffisantes (Uzzi, 1999). De plus, des réseaux denses et diversifiés fournissent à des dirigeants de PME des informations, du soutien, des gages de confiance, ce qui permet de contourner des obstacles liés au financement formel : Woolcock (2001) indique à ce titre que les liens « bridging » et « linking » qui permettent à un entrepreneur de se connecter à d'autres communautés et à des institutions telles que des banques facilitent l'accès à des ressources financières externes. Au niveau de la macroéconomie, Guiso et al. (2004) montrent que, dans les régions où le capital social est le plus élevé (mesuré par un haut niveau de confiance entre individus), l'accès au crédit auprès d'institutions financières est plus facile, le recours au financement informel est moindre, ce qui laisse penser que la confiance et les réseaux peuvent pallier les insuffisances des mécanismes formels et favoriser une meilleure inclusion financière. Les institutions telles que l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques, la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, la Banque africaine de développement ou encore la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest en sont tout à fait conscientes : la Banque mondiale (2025) écrit à titre d'exemple que la confiance est une « *infrastructure humaine* » bénéfique à de nombreuses activités mais aussi aux prêteurs qui auront tendance à financer plus volontiers des petites entreprises lorsqu'elle est présente, atténuant ainsi les obstacles au financement des PME.

5 Conclusion Générale

La présente étude, cherche à montrer le rôle du capital social dans la résilience financière des PME marocaines, puisqu'il joue un rôle central en terme de socialisation dans le développement des entrepreneurs. En effet, on trouve que dans les pays émergents comme le Maroc, les petites et moyennes entreprises sont confrontées à des problèmes financiers structurels importants (coût du crédit élevé, asymétries d'information avec les partenaires financiers, difficulté d'accès aux financements externes). Le capital social apparaît donc comme une ressource stratégique pour compléter les insuffisances des marchés financiers. Cela peut nous renvoyer à l'idée selon laquelle les dynamiques relationnelles de l'entreprise va permettre de renforcer un peu la capacité des PME à survivre et se développer malgré les contraintes.

Le capital social est une ressource immatérielle à laquelle l'entreprise peut recourir pour pallier les déséquilibres auxquels elle fait face sur le marché financier. Basée sur une revue de littérature, cette contribution met en lumière plusieurs canaux au travers desquels le capital social peut agir en faveur des PME en limitant leurs contraintes de financement. Il leur permet de bâtir des relations de confiance et une réputation, diminue les asymétries d'information vis-à-vis des prêteurs, facilite l'accès à des canaux de financement alternatifs (informels, publics ou participatifs) et favorise l'intégration des dirigeants dans des réseaux qui favorisent la circulation de l'information et la coopération. Si ces effets du capital social peuvent apparaître comme immatériels, ils ont du mal à accueillir les ressources financières nécessaires.

À partir du modèle théorique, cet article s'attache à identifier d'abord les limites du recours au capital social pour surmonter les contraintes de financement des PME. En premier lieu, sur le volet conceptuel, le capital social est un type de ressource qui s'avère être multiforme et parfois difficile à définir conceptuellement. En second lieu, sur le plan méthodologique, si on se place du double point de vue du capital social et de l'existence de contraintes de financement, il n'est pas toujours aisé de s'assurer qu'il y a bien capital social dans les situations auxquelles on accède et que les contraintes identifiées ont un impact sur la performance financière des entreprises, et ce dans un contexte où les travaux de recherche sur le sujet abondent plus sur certains pays/régions du monde que sur d'autres. En dernier lieu, alors que faire partie de réseaux fermés peut procurer des avantages, cela peut aussi avoir des conséquences négatives comme le fait d'exclure des acteurs ou de créer un véritable verrouillage fermé à l'innovation et l'ouverture. Le capital social ne saurait donc tout résoudre, il n'en reste pas moins un levier que les acteurs peuvent actionner en complément d'autres formes de capital (financier, humain, institutionnel).

Tout cela ouvre de nombreuses pistes. Il serait souhaitable de se doter de moyens de suivre l'évolution du volume du capital social à l'aide d'indicateurs adéquats dans le contexte des PME marocaines. Par ailleurs, on pourrait se demander si une analyse plus approfondie de la place du capital social ne permettrait pas de mieux comprendre l'accès au financement par les réseaux locaux ou régionaux. Enfin, il serait peut-être utile d'approfondir la question de la contribution des politiques publiques qu'elles cherchent à favoriser ou à freiner la mobilisation des ressources sociales pour mieux cerner dans quelles configurations institutionnelles le capital social peut être mobilisé par les PME.

En somme, l'étude suggère que le capital social pourrait être davantage pris en compte dans les dispositifs d'appui aux PME. Cela pourrait passer par une aide à l'accès à des réseaux d'affaires ouverts, par la mise en valeur de formes de coopération portées localement, voire par la mise en œuvre d'un programme de formation des entrepreneurs mettant l'accent sur les compétences relationnelles. En activant pleinement leur capital social, les PME ne parviennent pas d'atténuer leurs contraintes financières mais peuvent aussi contribuer à un développement plus endogène, plus résilient et plus inclusif.

Ce travail a été soutenu par le Centre National pour la Recherche Scientifique et Technique (CNRST) à travers le programme de bourse doctorale associée (PASS).

REFERENCES

- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2008). *How important are financing constraints? The role of finance in the business environment. The World Bank Economic Review*, 22(3), 483–516.
<https://doi.org/10.1093/wber/lhn018>
- Banque mondiale (2025). *Trust and social inclusion: The foundations of jobs and development*. Blog de la Banque mondiale, 30 septembre 2025. <https://blogs.worldbank.org/voices/trust-and-social-inclusion-the-foundations-of-jobs-and-development>
- Baret, C. & Soto-Maciel, A. (2004). *Apports et limites de la mesure du capital social en recherche en gestion des ressources humaines. La Revue des Sciences de Gestion*, (231–232), 131–139.
- Beck, T. & Demirgüç-Kunt, A. (2006). *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
- Berger, A. N. & Udell, G. F. (1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. Journal of Banking & Finance*, 22(6–8), 613–673.
- Boughrara, A. & Ghazouani, S. (2011). *Monetary transmission mechanisms: The credit versus the interest rate channel*. In M. Boughzala & D. Cobham (Eds.), *Inflation Targeting in MENA Countries* (pp. 132–168). Palgrave Macmillan.
- Bourdieu, P. (1980). *Le capital social: Notes provisoires. Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31(1), 2–3. <https://doi.org/10.3406/arss.1980.2130>
- Coleman, J. S. (1988). *Social capital in the creation of human capital. American Journal of Sociology*, 94(Supplement), S95–S120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Dietsch, M. & Mahieux, X. (2014). *Comprendre le déficit de financement des PME pour stimuler leur croissance. Revue d'économie financière*, 114(2), 17–30.
- Fondation pour la Solidarité (2004). *Le capital social à part entière : capital social, capital humain et emploi*. Working Paper n° 08/2004. Bruxelles : Fondation pour la Solidarité.
https://pourlasolidarite.eu/wpcontent/uploads/2014/08/wp2004_08capital_social_0.pdf
- Granovetter, M. (1973). *The strength of weak ties. American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.
<https://doi.org/10.1086/225469>
- Guiso, L., Sapienza, P. & Zingales, L. (2004). *The Role of Social Capital in Financial Development. American Economic Review*, 94(3), 526–556.
- Leana, C. R. & Van Buren, H. J. (1999). *Organizational social capital and employment practices. Academy of Management Review*, 24(3), 538–555. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.2202136>
- Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998). *Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. The Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.5465/amr.1998.533225>
- OECD (2020). *Le financement des PME et des entrepreneurs 2020 : Tableau de bord de l'OCDE*. Paris : Éditions OCDE.
- OECD (2022). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing.
<https://doi.org/10.1787/3a591c8b-en>

Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.

Szreter, S. & Woolcock, M. (2004). *Health by association? Social capital, social theory, and the political economy of public health*. *International Journal of Epidemiology*, 33(4), 650–667.

<https://doi.org/10.1093/ije/dyh013>

Uzzi, B. (1999). *Embeddedness in the making of financial capital: How social relations and networks benefit firms seeking financing*. *American Sociological Review*, 64(4), 481–505. <https://doi.org/10.2307/2657252>

Woolcock, M. (2001). *Microenterprise and Social Capital: A Framework for Theory, Research, and Policy*. *The Journal of Socio-Economics*, 30(2), 193–198.

Woolcock, M. (1998). *Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework*. *Theory and Society*, 27(2), 151–208. <https://doi.org/10.1023/A:1006884930135>