

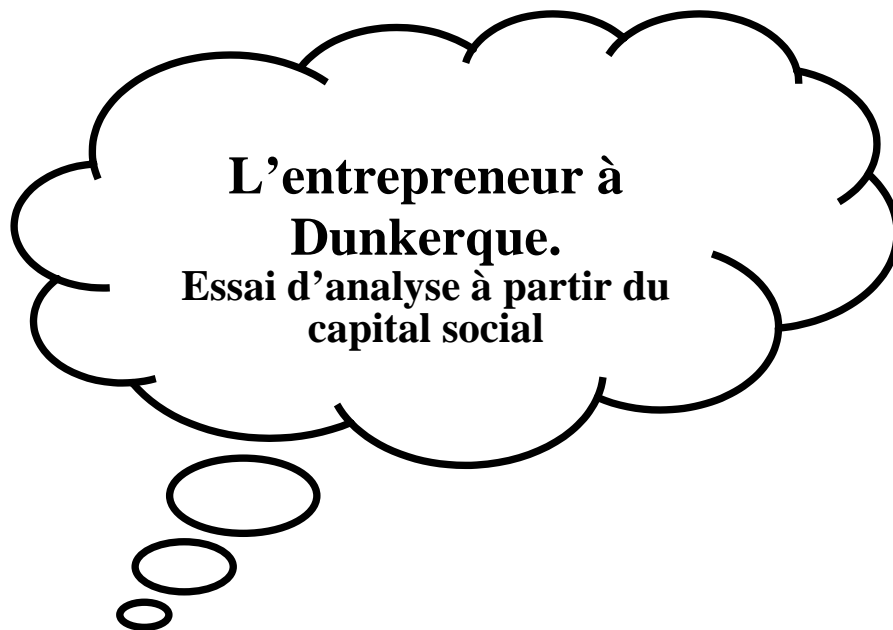
**Lab.RII**

**UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE**  
Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation

**DOCUMENTS DE TRAVAIL**

**N°81**

**Septembre 2004**



**Sophie BOUTILLIER**

**L'ENTREPRENEUR A DUNKERQUE  
ESSAI D'ANALYSE A PARTIR DU CAPITAL SOCIAL (1)**

**THE ENTREPRENEUR IN DUNKIRK  
AN ANALYSIS BASED ON SOCIAL CAPITAL**

**Sophie BOUTILLIER**

RESUME – Dix années d'enquête sur la création d'entreprises sont résumées dans ce document. Entre 1993 et 2003, en partant du concept du capital social (capital-financier, capital-connaissances et capital-relations), quatre enquêtes ont été menées à Dunkerque. L'objectif était de déterminer les raisons qui ont conduit ces individus à créer leur entreprise (par vocation ou par contrainte ?). Quel que soit le motif, la création d'entreprise reste cependant une expérience solitaire. En dépit de la multiplication des aides à la création d'entreprises. L'entrepreneur finance son entreprise à partir de ses propres fonds et/ou de ses proches.

ABSTRACT – In this paper, we present 10 years of research on entrepreneurship. Between 1993 and 2003, four investigations based on the concept of "social capital" (financial capital, knowledge capital and relationship capital) were led in Dunkirk. Why to create a business? Vocation or necessity? Whatever the aim, the entrepreneur is in fact alone. He finances himself his enterprise despite the numerous public supports.

**(1) Programme de recherche financé par le Conseil régional du Nord/Pas-de-Calais**

**L'ENTREPRENEUR A DUNKERQUE  
ESSAI D'ANALYSE A PARTIR DU CAPITAL SOCIAL**

**TABLE DES MATIERES**

INTRODUCTION	4
1 . METHODOLOGIE ET PRESENTATION DE LA POPULATION DES ENTREPRISES ETUDIEES	5
1.1 Enquêtes précédentes : de 1993 à 2003	5
1.2 Définition de la PME et concentration du capital	8
1.3 L'entrepreneur, propriétaire, gestionnaire et technicien	9
1.4 Le capital social de l'entrepreneur : capital-financier, capital-connaissances, capital-relations, observations tirées de l'étude de la Très Petite Entreprise (TPE)	11 12
1.5 La population d'entreprises retenue pour l'enquête de 2003	14
1.6 Présentation du questionnaire	
2. L'ENTREPRENEUR : LA TRES PETITE ENTREPRISE, UNE EXPERIENCE SOLITAIRE	14
2.1 Créer son entreprise, créer son emploi	14
2.2 Le poids des femmes et des services de proximité	15
2.3. L'âge de l'entrepreneur : entre 31 et 50 ans	16
2.4 Un faible niveau d'études	17
2.5 Faible mobilité géographique et professionnelle : l'écrasante majorité des entrepreneurs interrogés est originaire de Dunkerque	18
2.6 Le soutien familial au détriment du soutien institutionnel	19
2.7 Le financement de la création d'entreprise : l'importance de l'épargne personnelle	23
2.8 Accomplissement personnel contre nécessité économique	23
CONCLUSION	25

## INTRODUCTION<sup>1</sup>

La création d'entreprises est à la mode depuis le début des années 1980. Alors que le modèle de la grande entreprise à l'intégration verticale s'essouffle, la petite entreprise est présentée par les économistes, vite soutenus par les responsables politiques, comme la solution à la crise de l'emploi. Dans un contexte d'intensification de la concurrence internationale, la petite entreprise – selon la conception schumpetérienne bien connue – est un acteur clé de l'innovation. La légende de la Silicon Valley et de la route 128 aux Etats-Unis reste présente dans tous les esprits. La création d'entreprises est aussi un tremplin social. Devenir entrepreneur, être son propre patron, est un signe manifeste de la réussite sociale. La presse fait régulièrement état de ces entrepreneurs, qui partis de rien, ont donné naissance au fond d'un sombre garage, à un produit qui révolutionner les habitudes de consommation et de production.

Si les réussites sont nombreuses et ont réellement eu l'impact positif décrit. Les faits sont un peu différents car nombre d'entrepreneurs ou bien restent dans l'anonymat, ou bien doivent se résoudre à fermer leur entreprise, non sans avoir cherché à convaincre banquiers et percepteurs de sa réussite imminente. Certes, depuis ces vingt dernières années, les autorités publiques ont cherché à développer des moyens nouveaux (aides financières, conseils, formation, capital-risque, etc.) pour favoriser la création d'entreprises, mais en dépit de ces efforts nous constatons sur l'ensemble des pays industrialisés que l'emploi salarié occupe toujours environ 80% de la population active ; seul 20% en moyenne de la population active des pays industrialisés occupent un emploi indépendant. D'où une interrogation légitime sur l'utilité de ces aides, de ces institutions. L'aide proposée est-elle en adéquation avec les besoins des entrepreneurs en herbes ? La morosité du contexte économique et le poids des grandes entreprises constituent-ils un frein à la création d'entreprise ? Il est difficile d'apporter une réponse ferme et tranchée à ces questions car la réussite entrepreneuriale comme tout phénomène social est le produit de la connexion d'un ensemble de facteurs de différentes natures incluant à la fois des éléments touchant à l'individu créateur et au contexte multidimensionnel (sur les plans économique, financier, social, technologique, scientifique, etc.) dans lequel il opère.

A côté, des entrepreneurs dont le nom a fait date, une foule d'anonymes ont contribué au développement économique et industriel. Leur objectif n'était pas de révolutionner l'économie, mais plus simplement d'avoir une source de revenu, un moyen d'existence. On constate ainsi toujours une forte augmentation des créations d'entreprises en période de crise économique. Ce fut notamment le cas pendant la crise de 1929 alors que les grandes entreprises licenciaient une grande partie de leurs salariés. Il est vrai que l'Etat providence était alors balbutiant – soulignent les économistes libéraux –, ce qui a favorisé le développement de l'initiative individuelle. Pourtant en ce début de 21<sup>ème</sup> siècle, l'entrepreneur en Europe comme aux Etats-Unis, est toujours le premier bailleur de fonds de son entreprise. Viennent ensuite les « capitaux affectifs », apportés par les parents ou amis, puis les prêts bancaires et les subventions ou encore le capital-risque. La création d'entreprises reste toujours une aventure individuelle.

---

<sup>1</sup> S. Boutillier (sous la direction de), *l'entrepreneur dans une région industrielle en reconversion, Enseignements théoriques à partir d'une réflexion critique sur le concept de capital social, l'entrepreneur traditionnel, l'entrepreneur technologique, l'entrepreneur de proximité*, Rapport Lab.RII-Conseil régional du Nord/Pas-de-Calais, mai 2004.

Nous avons réuni dans ce document de travail le résultat synthétique d'une série d'enquêtes menées entre 1993 et 2003 par le Laboratoire Redéploiement Industriel et Innovation sur la création d'entreprises à Dunkerque. L'expérience dunkerquoise est riche d'enseignements en vertu de son passé industriel, du poids important des grandes entreprises de l'industrie lourde depuis le début des années 1960 et la crise actuelle qui a entraîné des réductions drastiques d'effectifs. Ces enquêtes ont toutes été conduites en suivant la même méthodologie, le même questionnaire, construit à partir du concept du capital social. Celui-ci appartient en propre à l'individu, à l'image du capital humain. Il se décompose en trois parties : capital financier (ressources propres et potentielles), capital-connaissances (études, scolarisation, expérience professionnelle) et capital-relations (relations personnelles, familiales, professionnelles, institutionnelles). Le capital social est le produit de la socialisation de l'individu. Créer son entreprise revient par conséquent à valoriser son capital social.

Nous présenterons dans un premier temps la méthodologie suivie ainsi que les populations d'entreprises étudiées. Dans un second temps, nous tenterons d'expliquer pourquoi la création d'entreprises, en dépit de la multiplication des aides institutionnelles depuis ces vingt dernières années, reste une expérience solitaire.

## METHODOLOGIE ET PRESENTATION DE LA POPULATION DES ENTREPRISES ETUDIÉES

### *1. Enquêtes précédentes : de 1993 à 2003*

Dans la continuité de quatre enquêtes réalisées en 1993, en 1998, en 1999 et 2003 par le Laboratoire Redéploiement industriel et innovation<sup>2</sup>, nous avons entrepris une nouvelle enquête en 2003, dans les mêmes conditions en utilisant le même questionnaire (il sera détaillé ci-dessous). La population d'entreprises retenue n'est cependant pas la même, mais le principe de sélection reste identique. Dans tous les cas, les reprises et réactivations n'ont pas été prises en compte. Ces entreprises ont été sélectionnées à partir des fichiers de la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque. Elles sont réparties entre le secteur secondaire et le secteur tertiaire. Seules des micro-entreprises (ou des Très petites entreprises – TPE<sup>3</sup>), c'est-à-dire des entreprises de moins de dix salariés, ont été retenues. Dans de nombreux cas, l'entreprise ne compte aucun salarié. L'entrepreneur a créé ainsi son propre emploi. Les entrepreneurs interrogés sont majoritairement originaires de Dunkerque ou de la région Nord/Pas-de-Calais. Ils sont majoritairement âgés entre 30 et 49 ans. Le secteur des services (aux particuliers et aux entreprises) a la préférence des créateurs, sans doute en raison du relativement faible investissement de départ qu'il nécessite comparé à l'industrie. Mais, ce n'est pas tout. Les difficultés auxquelles est confrontée la grande industrie y est pour beaucoup également, mais il est difficile d'identifier si la création de l'entreprise s'inscrit

---

<sup>2</sup> N. Mudard, *La création des très petites entreprises dans une dynamique territoriale, exemple de l'économie dunkerquoise*, RII-ULCO, septembre 1999. A voir aussi N. Mudard, *Approches et réalités économiques de l'entrepreneuriat. Etude à partir des cas appliqués aux régions anciennement industrielles*, Thèse de doctorat en sciences économiques – Université du Littoral Côte d'Opale, soutenance prévue en 2004/2005.

<sup>3</sup> Nous avons retenu comme critère de définition de la TPE le nombre de salariés par entreprise, généralement inférieur dix, puisque l'on parle de PME à partir de dix salariés. Mais outre ce critère, la TPE se singularise par d'autres caractéristiques : propriété de l'entreprise (le créateur est la fois propriétaire et dirigeant de l'entreprise), stratégies ou objectifs de la direction (objectif de stabilité du marché, d'indépendance, stabilité de la croissance de l'entreprise), type de secteur ou opportunité des marchés (en fonction de la nature de l'offre, du niveau technologique – mature ou de pointe –, du marché au sens géographique (local, national, régional, international, etc.). Voir à ce propos : O. Ferrier, *Les très petites entreprises*, de Boeck, 2002.

dans une politique d'externalisation de la grande entreprise, quoique certains entrepreneurs affirment avoir bénéficié de l'aide de leur ex-employeur pour créer leur propre entreprise.

L'enquête menée en 1993 portait sur des créations pures d'entreprises créées en 1993 et existantes au 16 juillet 1996. Dix créateurs furent alors interrogés. Ils étaient âgés majoritairement entre 30 et 49 ans. Les femmes ne représentaient que 20% des créateurs. La moitié avait une expérience professionnelle ouvrière, 40% étaient cadres. Deux de ces créateurs étaient au chômage au moment de la création. 30% avaient une activité dans les services, 30% dans le commerce et 30% dans l'industrie. 20% ont été créées sans salariés, 30% avec un ou deux salariés et 30% avec plus de six.

La deuxième enquête a été réalisée à partir d'entreprises créées en 1998 et existantes au 16 juillet 1999. Seize entrepreneurs ont été interrogés âgés entre 25 et 39 ans pour les deux tiers. Près de 70% d'entre eux ont un passé professionnel ouvrier. 56% ont une activité dans les services, 25% dans le commerce et 18,75% dans l'industrie et le bâtiment/travaux publics. 56,25% n'avaient aucun salarié au démarrage, 18,75% entre un et deux salariés et un quart entre trois et cinq salariés.

L'enquête de 1999 totalise également 16 entrepreneurs. Ce sont dans leur grande majorité des hommes âgés entre 30 et 49 ans. Plus de 70% d'entre eux ont un passé de cadre ou de dirigeant d'entreprise. 31% étaient des employeurs dès le démarrage de leur entreprise. 50% exercent leur activité dans les services, 25% dans le commerce et 25% dans l'industrie et le bâtiment/travaux publics.

L'enquête de 2003 regroupe les témoignages de 42 entrepreneurs âgés entre 30 et 49 ans. Les femmes représentent ici 50% des entrepreneurs interrogés. Près de 49% des entrepreneurs interrogés ont un passé de cadre ou de dirigeant d'entreprise. 43% des entreprises se situent dans les services, 37% dans le commerce et 20% dans l'industrie/bâtiment et travaux publics. 34% des entrepreneurs interrogés sont des employeurs dès le démarrage de l'entreprise.

Le tableau de la page suivante résume les aspects les plus importants des quatre enquêtes ci-dessus présentées :

*Les caractéristiques majeures de l'entrepreneur dunkerquois  
A travers quatre enquêtes sur le terrain entre 1993 et 2003*

Enquête n°1	Enquête n°2	Enquête n°3	Enquête n°4
10 entreprises	16 entreprises	16 entreprises	35 entreprises
8 hommes 2 femmes	10 hommes 6 femmes	15 hommes 1 femme	19 hommes 16 femmes
aucun âgés de moins de 25 ans 2 entre 25 et 29 ans 4 entre 30 et 39 ans 4 entre 40 et 49 ans aucun âgé de plus de 50 ans	Age de l'entrepreneur au moment de la création 1 entrepreneur de moins de 25 ans 6 entre 25 et 29 ans 6 entre 30 et 39 ans 3 entre 40 et 49 ans aucun âgé de plus de 50 ans	Age de l'entrepreneur au moment de la création 2 entrepreneurs de moins de 25 ans aucun entrepreneur entre 25 et 29 ans 7 entre 40 et 49 ans aucun de plus de 50 ans	Age de l'entrepreneur au moment de la création 2 entrepreneurs de moins de 25 ans 3 entre 25 et 29 ans 13 entre 30 et 39 ans 14 entre 40 et 49 ans 3 de plus de 50 ans
5 ouvriers/employés 4 cadres/agents de maîtrise 1 chef d'entreprise 2 demandeurs d'emploi	11 ouvriers/employés 3 cadres, agents de maîtrise 1 chef d'entreprise 5 demandeurs d'emploi 1 (non précisé)	4 ouvriers/employés 5 cadres/agents de maîtrise 6 chefs d'entreprise 1 (non précisé)	18 ouvriers/employés 8 cadres, agents de maîtrise 9 chefs d'entreprise 7 demandeurs d'emploi
Les 10 entrepreneurs ont créé dans le même secteur d'activité	7 entrepreneurs ont créé dans le même secteur d'activité 3 dans un secteur d'activité proche 3 dans un secteur différent 3 n'avaient aucune expérience professionnelle	10 entrepreneurs ont créé dans le même secteur d'activité 2 dans un secteur d'activité proche 3 dans un secteur différent 1 n'avait aucune expérience professionnelle	24 entrepreneurs ont créé dans le même secteur d'activité 2 dans un secteur d'activité proche 9 dans un secteur différent on ne compte aucun entrepreneur sans expérience professionnelle
7 entrepreneurs sont originaires de Dunkerque 1 de la région Nord/Pas-de-Calais 1 entrepreneur du reste de la France 1 entrepreneur de l'étranger	8 entrepreneurs sont originaires de Dunkerque 6 de la région Nord/Pas-de-Calais 2 entrepreneurs de l'étranger	12 entrepreneurs sont originaires de Dunkerque 3 de la région Nord/Pas-de-Calais 1 de l'étranger	30 entrepreneurs sont originaires de Dunkerque 4 de la région Nord/Pas-de-Calais 1 du reste de la France
3 entreprises dans l'industrie 3 dans les services 3 dans le commerce 1 dans la construction	2 entreprises dans l'industrie 9 dans les services 4 dans le commerce 1 dans la construction	2 entreprises dans l'industrie 8 dans les services 4 dans le commerce 2 dans la construction	6 entreprises dans l'industrie 15 dans les services 13 dans le commerce 1 dans la construction
2 entreprises sans salariés au démarrage 3 entre 1 et 2 2 entre 3 et 5 3 de plus de 6 salariés	9 entreprises sans salariés au démarrage 3 entre 1 à 2 4 entre 3 à 5	11 entreprises sans salariés au démarrage 2 entre 1 et 2 3 entre 3 et 5	23 entreprises sans salariés au démarrage 8 entre 1 et 2 salariés 3 entre 3 et 5 1 de plus de 6 salariés
Clientèle de l'entreprise Particuliers : 7 entreprises Entreprises : 9 Associations : 1 Camping : 1 Université du Littoral Côte d'Opale : 1	Clientèle de l'entreprise Particuliers : 8 entreprises Entreprises : 13 Collectivités locales : 3	Clientèle de l'entreprise Particuliers : 10 entreprises Entreprises : 11 Commerçants : 1 Exploitants agricoles : 1 Associations : 2 Collectivités locales : 3	Clientèle de l'entreprise Particuliers : 24 entreprises Entreprises : 18 Artisan : 1 Collectivités locales : 4 Commerçants : 2
4 entreprises individuelles 4 SARL 2 autres	3 entreprises individuelles 10 SARL 3 autres	3 entreprises individuelles 11 SARL 2 autres	14 entreprises individuelles 20 SARL 8 autres

Source : N. Mudard, *Approches et réalités économiques de l'entrepreneuriat. Etude à partir des cas appliqués aux régions anciennement industrielles*, Thèse de doctorat en sciences économiques – Université du Littoral Côte d'Opale, soutenance prévue en 2004/2005.

Quelle que soit l'enquête, les caractéristiques de l'entrepreneur dunkerquois sont les suivantes :

Originaire de Dunkerque
Agé entre 30 et 49 ans
Expérience d'ouvrier ou d'employé rarement de cadre ou dirigeant d'entreprise
Faiblement diplômé – diplôme professionnel (CAP/BEP)
Relativement peu de chômeurs créateurs d'entreprise
Une majorité de SARL
Une majorité d'entreprises créées sans salarié
Une clientèle majoritairement de particuliers
Une majorité d'homme sauf dans l'enquête n°4
Importance des services comme secteur de création
Une majorité d'entrepreneurs disposent d'une expérience professionnelle (très peu d'étudiants créateurs d'entreprise)
La majorité des entrepreneurs créent leur entreprise dans une activité proche de leur activité précédente
La majorité des entrepreneurs interrogés a financé la création de son entreprise à partir de sa propre épargne
Faiblesse des prêts bancaires
Faiblesse des aides institutionnelles (associations, clubs, pépinières, etc.)
Importance de l'entourage familial même si l'entrepreneur n'est pas issu d'une famille d'entrepreneur
La famille apporte parfois une aide financière, mais aussi une clientèle, et un soutien psychologique
Outre les relations familiales, les relations professionnelles (souvent l'ex. employeur) et amicales jouent un rôle très important pour combler la faiblesse des aides institutionnelles
Une majorité d'entrepreneurs a créé son entreprise sans associés
Peu de produit innovant mais des produits adaptables à la demande de la clientèle
Marché local ou régional (Nord/Pas-de-Calais)

Source : tableau réalisé à partir du travail de N. Mudard, *Approches et réalités économiques de l'entrepreneuriat. Etude à partir des cas appliqués aux régions anciennement industrielles*, Thèse de doctorat en sciences économiques – Université du Littoral Côte d'Opale, soutenance prévue en 2004/2005.

### 1.2 Définition de la PME et concentration du capital

Toutes les entreprises sélectionnées sont indépendantes sur le plan financier. Elles n'appartiennent pas à un groupe. L'entrepreneur a été dans tous les cas interrogé. Il est à la fois le fondateur, le propriétaire et le gestionnaire de l'entreprise, selon la définition communément admise. Ce qui correspond à la définition retenue par l'Union européenne selon la recommandation 96/280/CE, selon laquelle une PME est une entreprise indépendante, en d'autres termes son capital n'est pas détenu à 25% ou plus par une ou plusieurs autres entreprises. Outre ce critère, deux autres critères étaient retenus : un effectif de moins de 250 salariés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions d'euros ou dont le total du bilan actuel n'excédant pas 27 millions d'euros. Cette définition a fait l'objet d'une mise à jour, adoptée le 6 mai 2003, et qui rentrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Selon cette nouvelle



définition<sup>4</sup>, une PME reste une entreprise employant moins de 250 salariés, son chiffre d'affaires ne doit pas excéder 50 millions d'euros. Mais, une modification significative a été apportée dans la définition de la dépendance ou de l'indépendance de l'entreprise. On distingue les PME « autonomes », les PME « partenaires » et les PME « liées »<sup>5</sup> :

*Les TPE ou PME dépendantes ou indépendantes  
Définition européenne adoptée le 6 mai 2003*

Type d'entreprise	Contrôle du capital
Entreprise autonome	Participation extérieure inférieure à 25%
Entreprise partenaire	Participation extérieure comprise entre 25 et 50%
Entreprise liée	Participation extérieure supérieure à 50%

*Source : Commission européenne, 2003.*

Outre les caractéristiques ci-dessus énoncées (effectif réduit, indépendance du contrôle du capital) notons que toutes les entreprises étudiées, quelle que soit l'enquête réalisée, se situent toutes dans un marché très circonscrit au sens géographique du terme (la région du Nord/Pas de Calais au plus) et qu'elles manient une technologie mature, y compris celles qui se situent dans le secteur technologique. Le degré de technicité des secteurs des enquêtes ayant été défini non en termes absolu (en fonction de la norme internationale du moment), mais en termes relatifs des caractéristiques structurelles de l'économie dunkerquoise. Parmi les entreprises sélectionnées aucune n'a de budget de recherche-développement, comme c'est fréquemment le cas pour le TPE. Mais, certaines entreprises pratiquent une innovation « à la marge », c'est-à-dire adaptent leur produit ou leur service à la demande du client. Dans ce cas les idées nouvelles viennent à la fois de l'entreprise et de l'extérieur. L'implication des salariés est aussi très importante car leur petit nombre conduit à minimiser l'impact de la hiérarchie sociale<sup>6</sup>.

### *1.3 L'entrepreneur, propriétaire, gestionnaire et technicien*

Les PME, et peut-être plus encore les TPE, sont dirigées par le propriétaire de l'entreprise<sup>7</sup>. Ce dernier joue un rôle fondamental dans la réussite (ou l'échec) de l'entreprise. La petitesse de l'organisation, l'absence de hiérarchie complexe, donnent à la TPE une identité particulière. « La majorité des TPE ne fonctionnent pas selon un mode entrepreneurial. Les employés ne sont pas perçus comme des salariés, et l'entreprise apparaît comme une extension de la sphère privée, explique Ph. Trouvé<sup>8</sup>, directeur du centre associé du Céreq à l'Ecole supérieure de commerce de Clermont-Ferrand.

<sup>4</sup> Ces définitions n'ont pas de valeur légale. Elles ne remettent pas en cause les définitions retenues au niveau national. Elles ont essentiellement pour fonction de sélectionner les entreprises susceptibles de concourir pour bénéficier de diverses formes d'aides accordées par la Commission européenne. D'un autre côté, on ne peut ignorer les conséquences importantes qu'implique cette redéfinition en matière de concentration du capital.

<sup>5</sup> Notons que les sociétés ou organismes finançant une PME dans un but financier ne sont pas concernées par le seuil de 25% du contrôle du capital. Les centres de recherche à but non lucratif, privé ou public, et les « business angels » sont également exemptés du seuil de 25%, si leur investissement est inférieur à 1,25 millions d'euros. Les entreprises employant entre 250 et 500 salariés ne sont plus obligées de fournir des données statistiques.

<sup>6</sup> Voir notamment à ce propos l'article de P-A. Julien, Innovation et PME, dans *Encyclopédie de l'innovation*, sous la direction de Ph. Mutar, H. Penan, Economica, 2003, pages 153-166.

<sup>7</sup> Ce n'est pas une caractéristique française car 85% des entreprises de moins de 250 salariés sont détenues en Europe par leurs dirigeants.

<sup>8</sup> Cité par A. Reverchon, Un marché du travail à part pour les petites entreprises, *Le Monde*, 2 décembre 2003.

Aucune décision n'est prise sans son approbation et les objectifs de l'organisation sont fortement déterminés par ses objectifs personnels. La TPE est très souvent l'affaire d'un homme, ou d'une femme, la fonction entrepreneuriale y est indivisée, et sa gestion est très personnalisée tenant à la très forte indépendance entre l'entrepreneur et l'entreprise<sup>9</sup>.

Deux caractéristiques sociales propres aux dirigeants peuvent être identifiées :

- *l'expérience professionnelle* : elle se compose de l'ensemble des savoir-faire, des connaissances, des valeurs propres accumulées par le dirigeant avant son arrivée à la tête de l'entreprise. L'expérience accumulée du dirigeant (à la fois en tant que dirigeant d'entreprise et salarié) est souvent perçue comme une garantie de bonne gestion. Elle renvoie, explique M. Bauer, au parcours de vie du dirigeant qui peut comporter des échecs et des réussites.
- *Le niveau de formation* : il peut être ou non validé par un diplôme, quoiqu'il en soit il renseigne sur la capacité du dirigeant à rendre compte de sa capacité à comprendre les mutations de son environnement. Or, l'expérience montre que l'entrepreneur est avant tout un technicien, ou un vendeur, rarement un gestionnaire. Dans un contexte extrêmement concurrentiel, il doit réagir au coup par coup selon les exigences des clients, les délais de paiement imposés par le fournisseur ou à l'attitude du banquier<sup>10</sup>.

Ces caractéristiques ont des conséquences très importantes sur l'espace du pouvoir. Très souvent le dirigeant de TPE ou de PME n'accepte pas de partager le pouvoir. Pour M. Bauer, pour éviter toute contestation, il évite de s'entourer de personnes qui pourraient le concurrencer. Il ne recrute pas ou peu de jeunes cadres diplômés. Il préfère avoir des collaborateurs a priori soumis, tels que les membres de sa famille. Dans ce cas, les individus sont recrutés non pas tant en fonction de leurs compétences, mais fonction de leur attachement filiale. Ce qui n'est pas négatif en soit, nombre d'enquêtes et de travaux récents mettent l'accent sur le dynamisme des entreprises familiales jugées plus performantes en de nombreux points que les autres entreprises<sup>11</sup>.

Mais, le dirigeant de TPE ou de PME se sent-il entrepreneur ? Selon une enquête réalisée par le Commissariat au Plan, à la question « vous sentez-vous plutôt chef d'entreprise, artisan, commerçant, indépendant ? », le seuil à partir duquel la première réponse comme à représenter une proportion significative est de trois salariés<sup>12</sup>... Cet état d'esprit a-t-il des répercussions sur le comportement de l'entrepreneur et sur sa stratégie ?

---

<sup>9</sup> Voir à ce propos l'article de M. Bauer, Pas de sociologie de l'entreprise sans sociologie de ses dirigeants, dans R. Sainsaulieu (sous la direction de), *L'entreprise, une affaire de société*, Coll. Référence, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1990, pages 148-158.

<sup>10</sup> Voir *La Tribune*, 26 novembre 2002.

<sup>11</sup> Une enquête récente publiée dans le numéro d'avril 2003 de *Enjeux Les Echos*, précisait que les entreprises familiales disposent d'avantages nombreux sur le plan stratégique (coûts de transaction inférieurs, les membres de la famille sont plus productifs que les autres, attention plus grande accordée à la marque, pratiques de travail plus flexibles, etc.), sur le plan financier (coût du capital plus faible, plus indépendantes financièrement, les concurrents ont peu d'informations sur l'état financier de l'entreprise, etc.), et sur le plan des ressources humaines (coûts de recrutement et des ressources humaines plus faibles, meilleures pratiques managériales, confiance, motivation et loyautés, etc.). Source : A-L. Fitère, L. Steinmann, M. Derenbourg, C. Vincent, Pourquoi les entreprises familiales réussissent mieux, *Enjeux Les Echos*, Avril 2003. Si la supériorité des entreprises familiales se confirme cela tendrait à renforcer l'importance du capital social. Les économistes néo-classiques pourraient-ils le réduire à l'état d'un... facteur de production ?

<sup>12</sup> Voir *Le Monde* du 2 décembre 2003.

## *Caractéristiques fondamentales de l'entrepreneur interrogé dans le cadre des enquêtes*

Entrepreneur
Indépendant – propriétaire de son capital
Fondateur de l'entreprise
Dirigeant de l'entreprise
Gestionnaire de l'entreprise
Métier de l'entrepreneur (au sens technique) : technicien, artisan, vendeur L'entrepreneur se définit par une compétence professionnelle précise

### *1.4 Le capital social de l'entrepreneur : capital financier, capital-connaissances, capital-relations, observations tirées de l'étude de la Très Petite Entreprise (TPE)*

Les entrepreneurs que nous avons rencontrés répondent tous à ces critères. Toutes les enquêtes réalisées se sont appuyées sur les principes méthodologiques définis ci-dessus, c'est-à-dire à partir de la taxinomie : entrepreneur traditionnel, entrepreneur technologique et entrepreneur de proximité en fonction du capital social du créateur d'entreprise, selon la définition que nous avons élaborée avec D. Uzunidis : capital financier, capital-connaissances et capital-relations. Quel que le type d'entrepreneur retenu, l'entrepreneur dunkerquois dans son ensemble se singularise par un faible capital social. Si nous avançons plus avant dans l'analyse, nous constatons, qu'il est doté d'un faible capital financier (faiblesse de l'épargne personnelle, difficulté pour accéder au prêt bancaire et méconnaissance des aides institutionnelles), par un faible capital-connaissances (une grande partie des entrepreneurs interrogées est constituée par des autodidactes. Une petite partie a un niveau universitaire, généralement bac +2), enfin la faiblesse du capital-financier et du capital-connaissances est en partie contournée par un capital-relations relativement plus élevé (celui-ci se compose généralement des relations familiales et professionnelles de l'entrepreneur). Il n'y a pas dans les populations d'entreprises étudiées, d'entrepreneurs ayant un diplôme d'ingénieur ou un doctorat scientifique. Parmi les anciens salariés qui ont créés leur entreprise, on notera le poids relativement important des anciens ouvriers et employés, mais très peu de cadres. On notera la particularité du capital-relations de l'entrepreneur dunkerquois. Ses relations ont familiales et professionnelles (les deux peuvent parfois se confondre). Elles sont rarement institutionnelles. Est-ce le déficit en capital-connaissances qui conduit les individus à adopter un comportement méfiant vis-à-vis des institutions ? Les réactions, généralement négatives vis-à-vis de l'Etat en général, nous incitent à parler en ce sens. L'Etat (qu'il s'agisse de l'Etat national, centralisé ou des autorités locales) est généralement perçu sous les traits peu sympathiques du collecteur d'impôts, que de l'Etat providence.

### *1.5 La population d'entreprises retenue pour l'enquête de 2003<sup>13</sup>*

Une nouvelle enquête a été réalisée en janvier et mars 2003. 42 entreprises ont été sélectionnées à partir des fichiers de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Dunkerque. Elles appartiennent toutes à la catégorie des « très petites entreprises », réparties entre le secteur secondaire et le secteur tertiaire. Ce sont des entreprises indépendantes : elles n'appartiennent pas à un groupe ou tributaires d'une franchise. Ce sont des entreprises nouvellement créées (absence de reprises ou de réactivations) en 2001.

---

<sup>13</sup> Le travail d'enquête et de traitement des données a été en partie réalisé par Mohamed Badi Meliani dans le cadre de son stage de fin d'étude dans le cadre de la préparation du DESS « entrepreneuriat et redéploiement industriel », année universitaire 2002/2003.

Parmi les 42 entrepreneurs interrogés, 18 sont des entrepreneurs traditionnels, 20 des entrepreneurs de proximité et 4 technologiques. Cette taxinomie ci-dessous détaillée a été définie à la fois la nature du produit et du marché considérés. Les entrepreneurs de proximité exercent leur activité dans les services à la personne (soins de beauté, coiffure, discothèque, etc.), mais aussi toute une gamme d'activités commerciales dont le destinataire est le consommateur final (boulangerie, commerce de produits alimentaires et non alimentaires). Les entrepreneurs traditionnels se concentrent dans des activités certes banalisées sur le plan technologique, mais qui sont majoritairement destinées aux entreprises (mais pas exclusivement car nombre d'entre elles sont à la fois destinées aux particuliers et aux entreprises – assurance, menuiserie, électricité, climatisation, etc.). Enfin, les entrepreneurs technologiques sont des entrepreneurs qui se sont risqués dans des activités nouvelles et/ou qui supposent la valorisation de connaissances de haut niveau (commerce de produits bio-alimentaires, prestations informatiques, etc.).

La majorité des entrepreneurs interrogés se concentre dans le secteur tertiaire (35 sur 42). Ce sont les services aux particuliers qui se taillent la part du lion comme l'indique le tableau ci-dessous. Ces résultats sont tout à fait conformes aux données observées au niveau national :

*Répartition sectorielle des entrepreneurs interrogés*

Secteur d'activité	Nombre d'entrepreneurs interrogés
Secteur secondaire	7
Secteur tertiaire	35
- services aux particuliers	17
- services aux entreprises	12
- services mixtes	6
Total	42

Nous présenterons les résultats de l'enquête dans un premier temps de manière globale, puis conformément à la définition que nous avons élaborée du capital social, nous distinguerons trois profils d'entrepreneur : l'entrepreneur traditionnel, l'entrepreneur technologique et l'entrepreneur de proximité :

*Entrepreneur et capital social : trois profils*

Type	Entrepreneur traditionnel	Entrepreneur technologique	Entrepreneur de proximité
Nombre d'entrepreneur	18	4	20

*L'entrepreneur de proximité : à client local, marché local*

<b>entrepreneur</b> <b>Activités</b>	<b>entrepreneur de proximité</b>
Commerce de fruits et légumes	1
Boulangerie	1
Institut de beauté	4
Salon de coiffure	2
Commerce ambulant	1
Commerce de meubles	1
Discothèque	1
Commerce de détail	1
Fleuriste et décoration	1
Maroquinerie	1
Commerce de produits alimentaires	2
Prêt à porter féminin	2
Vente d'articles de magie	1
Vente de vêtements	1
<b>Total</b>	<b>20</b>

*L'entrepreneur traditionnel : technologie banalisés pour une clientèle d'entreprises locales*

<b>entrepreneur</b> <b>Activité</b>	<b>Entrepre- neur traditionnel</b>
Ventilation	1
Réparation pompes - compresseur	1
Maintenance industrielle	1
Courtage d'assurances	2
Transport	2
Construction d'organes de transmission	1
Climatisation des chambres froides	1
Electricité	1
Menuiserie	1
Domaine agricole et para agricole	2
Immobilier	1
Laboratoire d'analyse	1
Agencement de magasins	1
Montage et fabrication des flexibles	1
<b>Total</b>	<b>17</b>

## *L'entrepreneur technologique : une demande à créer*

<b>Activité</b>	<b>Entrepreneur entrepreneur technologique</b>
Vente de produits bio-alimentaires	1
Conseil en communication	1
Conseil en audit	1
Prestations informatiques	1
Total	4

### *1.6 Présentation du questionnaire*

Les entretiens se sont déroulés par téléphone (environ 30 minutes par personne), certains par entretien direct. L'enquêteur s'est déplacé dans l'entreprise. Dans tous les cas, c'est entrepreneur-créateur-propriétaire de l'entreprise qui a été interrogé. Le questionnaire est construit à partir du concept du capital social, qui se décompose entre le capital financier, le capital-connaissances et le capital-relations de l'entrepreneur. Le capital social ainsi défini s'inscrit à la fois dans le processus de socialisation de l'entrepreneur (origine sociale et familiale, études, expériences professionnelle), tant en sachant que ce processus s'insère lui-même dans un contexte plus large et multidimensionnel (localisation géographique, situation économique – crise ou croissance –, état des techniques, politiques publiques, etc.). L'objectif de cette enquête – à l'image des précédentes – est de cerner les motivations de l'entrepreneur selon son capital social, afin de déterminer si la création d'entreprise répond à une motivation positive (goût du risque, épanouissement personnel, souci d'indépendance, etc.), ou bien au contraire si la création d'entreprise constitue l'ultime refuge pour échapper au chômage (l'entrepreneur par défaut de M. Casson). Cette question est d'autant plus importante que nous nous situons dans une agglomération géographique et industrielle marquée par une forte tradition industrialo-ouvrière.

Le questionnaire est composé de quatre parties. La première porte sur les motivations de l'entrepreneur : est-ce par souci d'indépendance, pour saisir une opportunité qu'il a été amené à créer son entreprise ? La deuxième partie focalise notre attention sur le capital social de l'entrepreneur, décomposé en capital-financier (épargne personnelle de l'entrepreneur, emprunts, etc.), capital-connaissances (niveau d'études reconnu par des diplômes, expérience professionnelle, période de chômage) et capital-relations (relations familiales, personnelles et institutionnelles). La troisième partie se concentre sur l'entreprise et sur les difficultés auxquelles l'entrepreneur est confronté (concurrence, politiques publiques, etc.). Enfin, nous concluons par l'identité de l'entrepreneur (sexe, âge, origine géographique,) et sur l'entreprise (nature juridique, activité, marché).

## **2. L'ENTREPRENEUR : LA TRES PETITE ENTREPRISE, UNE EXPERIENCE SOLITAIRE**

### *2.1 Créer son entreprise, créer son emploi*

Si créer son entreprise, c'est d'abord créer son emploi, l'enquête que nous avons réalisée ne dément pas cette affirmation, mais nous pouvons ajouter sans prendre beaucoup de risques

que c'est aussi créer l'emploi des autres<sup>14</sup>. D'un autre côté, en cas de difficultés économiques, la TPE, en raison de sa petitesse, ne dispose pas d'une marge importante en termes de volant de main-d'œuvre à l'image de la grande entreprise. Sa capacité de licenciement est limitée. La proximité des relations entre les salariés et le dirigeant rend sans doute plus difficile (voire délicat) le licenciement. La marge de manœuvre de la TPE est par conséquent très limitée. Si les difficultés s'accumulent la solution à adopter est celle de la fermeture...

La majorité de ces entreprises emploie moins de 5 salariés, et signe encourageant : on comptait en 2001 lors de la création des entreprises 28 entreprises créées sans aucun salarié, en 2003 (au moment de l'enquête) elles n'étaient plus que 13, contre 22 employant entre 1 et 5 salariés. Ce qui signifie clairement que ces entreprises ont créé des emplois (voir tableau ci-dessous). Dans ce cas également, nos résultats ne se distinguent pas des observations nationales<sup>15</sup> :

### *Créer son emploi et créer des emplois*

Nombre de salariés par entreprise	Nombre d'entreprises lors de la création en 2001	Nombre d'entreprises lors de l'enquête en 2003
Sans salarié	28	13
1-5 salariés	13	22
6-10 salariés	1	4
Plus de 10 salariés	0	3
Total	42	42

### *2.2 Le poids des femmes et des services de proximité*

Mais, fait significatif par rapport aux observations nationales, la part des femmes créatrices d'entreprise (42%) est beaucoup plus élevée à Dunkerque qu'au niveau national (26%)<sup>16</sup>. Cette évolution est aussi en rupture en comparaison avec le passé dunkerquois où le poids des hommes était beaucoup plus significatif. La majorité de ces femmes ont créé leur entreprise dans les services aux particuliers (petit commerce de détail de vêtement, de fleurs, instituts de beauté – bronzage –, d'ustensiles de cuisine, commerce de laine...), en bref rien de très nouveau en soi (par rapport aux données nationales), mais par rapport au contexte dunkerquois, on peut presque parler de... révolution. Mais, nous avons pu constater le rattrapage des services dans l'agglomération dunkerquoise où le poids de l'industrie est très élevé en raison notamment des efforts qui ont été réalisés dans ce sens par les autorités locales (Charte de développement du Commerce et de l'artisanat commercial).

<sup>14</sup> Chaque année, selon les statistiques nationales, la création d'entreprises représentent entre 2 et 3% de l'ensemble des emplois salariés et non salariés du secteur marchand. L'impact de la création d'emplois est d'abord important sur l'emploi non salarié (créer son propre emploi), la création d'emplois salariés ayant un impact plus limité au moment de la création. Mais, après trois années d'activité, plus de la moitié des jeunes entreprises conservent la même taille. Voir à ce propos : B. Thirion, E. Demoly, L'impact sur l'emploi des créations d'entreprises, *INSEE PREMIERE*, août 2003.

<sup>15</sup> A la fin de la décennie 1990, on estimait que plus de 93% des entreprises créées par an employaient entre 0 et 2 salariés. (Source : INSEE)

<sup>16</sup> La moyenne de l'Europe-19 est d'environ 22% de femmes entrepreneurs. Source : Observatoire européen des petites et moyennes entreprises.

### *Les femmes, créatrices d'entreprise*

Hommes ou femmes	Nombre d'entreprises	Pourcentage
hommes	22	52,4%
femmes	19	45,2
couple	1	2,4
total	42	100

#### *2.3 L'âge de l'entrepreneur : entre 31 et 50 ans<sup>17</sup>*

La majorité de ces nouveaux entrepreneurs est âgée entre 30 et 40 ans. Peu d'entrepreneurs avant 30 ans, en raison de l'allongement de la durée des études, certes, mais aussi parce que la création d'une entreprise passe forcément par l'exercice périlleux de la collecte de capitaux. Le banquier se fait souvent tirer l'oreille et a besoin de garanties que la jeunesse n'est pas toujours en mesure de lui fournir à moins qu'elle n'obtienne le soutien d'un parent ou d'une association d'aide à la création d'entreprise.

#### *L'âge de l'entrepreneur*

Age de l'entrepreneur au moment de la création	Nombre d'entrepreneurs
20-30 ans	8
31-40 ans	22
41-50 ans et plus	12
total	42

Il n'y a pas de différence notable en termes de répartition entre hommes et femmes : environ 47,4% des femmes (soit 9 femmes sur 19) qui ont créé leur entreprise étaient âgées entre 31 et 40 ans, le pourcentage pour la même tranche d'âge s'élève à 54,5% pour les hommes (soit 12 hommes sur 22). Ce qui correspond aux observations réalisées au niveau national.

#### *Femmes et hommes entreprennent au même âge<sup>18</sup>*

Tranche d'âge	hommes	femmes	couple	total
20-30 ans	3	5	0	8
31-40 ans	12	9	1	22
41-50 ans	5	4	0	9
50 ans +	2	1	0	3
total	22	19	1	42

<sup>17</sup> Cette observation est également conforme aux observations effectuées au niveau national puisque selon les données publiées à la fin de la décennie 1990, la tranche d'âge la plus fertile en matière de création d'entreprise se situe entre 30 et 40 ans. Source : INSEE

<sup>18</sup> on notera aussi qu'au niveau national, on n'observe pas de différence notable en termes de taux de survie à trois entre les entreprises « masculines » et les entreprises « féminines ». Source : INSEE



## 2.4 Un faible niveau d'études

La majorité des entrepreneurs interrogés possède un CAP ou un BEP (19 sur 42), trois sont titulaires d'un Bac technique<sup>19</sup>. On dénombre cependant 9 entrepreneurs ayant le niveau BAC+3 ou plus<sup>20</sup> :

### *Un faible niveau d'études*

Niveau de formation	Nombre d'entrepreneurs
Sans diplôme	5
CAP/BEP	19
BAC technique	3
BAC général	3
BTS/DUT	4
DEUG	2
BAC +3 et plus	9
total	42

Ce faible niveau de diplôme peut être relié à la nature du produit ou du service offert par les entrepreneurs interrogés. Ce sont des produits ou des services standardisés, traditionnels. L'innovation est inexistante. Il s'agit généralement d'une innovation « à la marge », généralement fonction de la demande du client. Ce qui correspond aux observations réalisées au niveau national.

Cette observation est renforcée par les informations relatives au parcours professionnel des entrepreneurs : 28 entrepreneurs sur 42 étaient employés/ouvriers avant de fonder leur l'entreprise<sup>21</sup>. Ce qui correspond aux observations réalisées au niveau national.

### *Une expérience professionnelle d'employé/ouvrier*

Expérience professionnelle	Nombre d'entrepreneurs
Employé/ouvrier	28
cadre	10
Autre (étudiant, chômeur, inactif, etc.)	4
total	42

Les femmes sont relativement moins diplômées (diplômes de formation initiale) que les hommes. : 31,5% des femmes qui ont créé leur entreprise sont titulaires d'un diplôme de formation initiale, contre 45,5% pour les hommes. Sachant que les femmes sont relativement plus touchées par le chômage que les hommes, la création d'une entreprise constitue un moyen d'intégration économique. A cela s'ajoute la question récurrente pour les femmes : la

<sup>19</sup> Au niveau national, les créateurs de TPE sont faiblement diplômés. De plus le taux de mortalité des entreprises qu'ils créent est largement supérieur à celui des entreprises créées par des individus titulaires d'un diplôme BAC plus trois. Source : INSEE.

<sup>20</sup> Le niveau de diplôme le plus élevé est le DESS. On ne dénombre aucun docteur parmi les entrepreneurs interrogés.

<sup>21</sup> Au niveau national, on constate également que les employés/ouvriers constituent avec les chômeurs la première catégorie socioprofessionnelle à se lancer dans la création d'une TPE, puis viennent les cadres et les travailleurs indépendants. Mais, le taux de survie à trois ans est particulièrement faible pour les employés/ouvriers (environ 60%), contre plus de 72% pour les cadres. Source : INSEE.

combinaison entre vie privée et vie professionnelle. Or, la création d'entreprise (laquelle se situe fréquemment à proximité du domicile familial) constitue une ébauche de solution<sup>22</sup>.

*31,5% des femmes qui ont créé leur entreprise ont un diplôme de formation initiale*

	hommes	femmes	couple	total
Diplôme de formation initiale	10	6	1	17
Diplôme de formation professionnelle	8	10	0	18
Expérience professionnelle	4	3	0	7
total	22	19	1	42

*Age et diplôme*

	20-30 ans	31-40	41-50	50+	total
Diplôme de formation initiale	2	10	2	3	17
Diplôme de formation professionnelle	6	7	4	1	18
Expérience professionnelle	0	4	2	1	7
Total	8	21	8	5	42
En pourcentage	25%	47,6	25	60	40,5

La classe des 31-40 ans, qui est aussi la classe où l'on trouve le plus grand nombre de créateurs, concentre aussi la proportion la plus élevée de diplômés de formation initiale (47,6%). La classe de entrepreneurs âgés de 50 ans et plus se distingue : parmi les entrepreneurs de plus de 50 ans, 60% possèdent un diplôme de formation initiale. Il n'est pas étonnant, dans un contexte d'allongement de la durée des études, de constater que les entrepreneurs âgés de moins de 31 ans n'ont aucune expérience professionnelle. La création de l'entreprise devient effective non seulement après la fin des études, mais aussi à partir du moment où l'individu a acquis une bonne expérience du monde du travail et de l'entreprise.

*2.5 Faible mobilité géographique et professionnelle : l'écrasante majorité des entrepreneurs interrogés est originaire de Dunkerque*

*Origine : Dunkerque*

Origine géographique	Nombre d'entrepreneurs
Dunkerque	13
Nord/Pas-de-Calais	28
Hors de la région Nord/Pas-de-Calais	1
total	42

<sup>22</sup> Voir à ce propos : S. Boutillier, B. Lestrade (sous la direction de), Le travail des femmes, *Axes d'émancipation*, Coll. L'esprit économique, Editions L'Harmattan, 2004.

L'écrasante majorité des entrepreneurs interrogés (41 sur 42) sont originaires de l'agglomération dunkerquoise ou du Nord/Pas-de-Calais. On ne compte qu'une seule personne qui est extérieure à la région du Nord/Pas-de-Calais. Cette constatation a deux implications principales : (i) d'abord la création d'entreprises correspond au déficit d'emplois salariés (créer son entreprise, créer son propre emploi). Partir ailleurs pour trouver un emploi salarié n'est pas toujours chose facile en raison des obligations familiales (enfants et emploi du conjoint), mais c'est aussi une aventure coûteuse (la mobilité géographique et professionnelle est généralement inversement proportionnelle au revenu des individus). Elle a aussi peu de chances d'aboutir si l'individu est faiblement diplômé. Ce sont les cadres hautement diplômés qui circulent de filiale en filiale, non les ouvriers ou les employés faiblement qualifiés, or la majorité des entrepreneurs interrogés sont rarement titulaires d'un diplôme supérieur à bac+2. D'un autre côté, créer son entreprise dans une région dont on est natif c'est aussi un moyen de mettre à profit un réseau de relations personnelles et professionnelles, propices à la fois à la collecte des capitaux et la création d'un marché. (ii) Mais, cette caractéristique locale (voire localiste) c'est aussi le signe manifeste de la limite des politiques publiques visant à attirer de grandes entreprises (en particulier dans les secteurs de l'industrie lourde et de la chimie) pour créer des emplois salariés. La concurrence au niveau international est en effet très forte en la matière : avantages fiscaux, main-d'œuvre bon marché, desserte internationale... tous les arguments sont bons.

## *2.6 Le soutien familial au détriment du soutien institutionnel*

Nous avons pu constater à partir de l'enquête nationale que la famille jouait un rôle très important en matière de création d'entreprise, même si la majorité des nouveaux entrepreneurs n'a pas bénéficié de l'expérience d'un parent entrepreneur. La famille apporte certes un soutien financier et matériel, mais aussi et surtout un soutien psychologique et de conseil. D'un autre côté, très peu de créateurs ont bénéficié du soutien d'associations d'aide à la création d'entreprise. Plus de 80% des entrepreneurs interrogés ne sont pas issus d'une famille d'entrepreneur, cependant tous reconnaissent que le soutien familial a été déterminant dans le succès de leur entreprise (préparation de projet, soutien psychologique, collecte des capitaux, création du marché...). On notera cet exemple unique dans l'enquête d'une jeune fleuriste de 22 ans qui a ouvert un magasin grâce au soutien de son père, lequel possède son propre commerce dans une autre localité. Peu d'entrepreneurs ont bénéficié d'aides à la création d'entreprise (14 sur 42). Ceux qui n'en ont pas bénéficié ne l'avaient pas demandé, généralement parce qu'ils étaient par avance effrayés par les démarches administratives à accomplir, mais et souvent non informés. Notons à ce propos que les femmes ont été légèrement plus nombreuses que les hommes à bénéficier d'une aide (8 femmes ont bénéficié d'une aide contre 6 hommes). Est-ce le fruit du hasard ou est-ce parce que les femmes, souvent en raison de leurs obligations familiales, sont plus fréquemment confrontées à l'administration ?

### *Absence de tradition familiale entrepreneuriale*

Tradition familiale entrepreneuriale	Nombre d'entrepreneurs
oui	7
non	35
total	42

### *Faiblesse des aides institutionnelles*

Aides institutionnelles	Nombre d'entrepreneurs
oui	14
non	28
total	42

*Les femmes : relativement plus nombreuses à bénéficier des aides institutionnelles*

	hommes	femmes	couple	total
Aides institutionnelles	6	8	0	14
Absence d'aides institutionnelles	16	11	1	28
total	22	19	1	42

Bien que l'entrepreneur dunkerquois ne soit pas issu d'une lignée d'entrepreneurs, et en dépit de la faiblesse des soutiens institutionnels dont il bénéficie (ou dont il ne bénéficie pas), il ne crée pas son entreprise en l'absence de tout soutien. Le voudrait-il, le pourrait-il, la vocation de l'entreprise étant de vendre. Nous avons ainsi pu constater que l'entrepreneur prépare avec minutie la création de son entreprise grâce à un important réseau de relations à la fois personnelle (amis notamment) et professionnelles :

#### *Constituer son réseau*

Existence d'un réseau de relations personnelles et professionnelles	Nombre d'entrepreneurs
oui	22
non	20
total	42

Ce réseau constitué par les relations personnelles, professionnelles, parfois professionnelles de l'entrepreneur lui permet de contourner d'une part la faiblesse de son apport initial, de son expérience entrepreneuriale, mais aussi la faiblesse du soutien institutionnel. Nous avons pu constater l'importance du réseau entrepreneurial au niveau national, en particulier en termes de relations professionnelles et personnelles.

Il est de bon ton de dire dans le département du Nord que le nombre d'institutions et/ou de conseillers à la création d'entreprise est plus élevé que le nombre de créations. Dans cette enquête, nous avons pu constater qu'une majorité d'entrepreneurs avait sollicité les services d'un comptable plutôt que de faire appel à une association d'aide à la création. Mais, sans doute est-ce la conséquence à la fois de l'âge relativement mûr des entrepreneurs considérés, outre leur expérience professionnelle.

#### *L'aide indispensable du comptable*

Aide au moment de la création	Nombre d'entrepreneurs
Un comptable	28
Une boutique de gestion (ex. Flandre création)	12
Une association (ex. Pivot, Egée, etc.)	2
Une pépinière du littoral	6
Un club de créateur	4
total	42

Cette aide extérieure est indispensable car nombre d'entrepreneurs créent sans associés (23 sur 42). Cette observation est également conforme aux observations réalisées au niveau national : la création d'entreprise se présente comme une aventure solitaire. Rappelons que G. Gilder<sup>23</sup> se plaisait à citer le grand sidérurgiste américain Carnegie, qui se vantait de ne rien connaître de la technologie de l'acier. Carnegie aurait fait écrire l'épigraphe suivant sur sa tombe : « ci-gît l'homme qui sut s'entourer de personnes plus intelligentes que lui ». Le petit entrepreneur semble rencontrer des difficultés pour s'entourer de personnes plus intelligentes que lui. Est-ce en raison de son faible capital social ? en particulier de la faiblesse de son capital-relations ?

*Créer sans associés*

Créer l'entreprise	Nombre d'entrepreneurs
seul	23
avec des associés	19
total	42

La proportion de femmes créant leur entreprise avec un associé (ou plusieurs) est plus faible que la proportion d'hommes créant leur entreprise avec un associé (ou plusieurs) : 7 femmes sur 19 créent leur entreprise avec un ou plusieurs associés (soit 36,8% du nombre total de femmes créant leur entreprise). 12 hommes sur 22, soit 54,4% créent leur entreprise avec un associé (ou plusieurs). Le couple a créé son entreprise sans associés, sans doute parce que leurs compétences respectives se complètent.

*Les femmes sont relativement plus nombreuses à créer seules leur entreprise que les hommes*

	hommes	femmes	couple	total
Sans associés	10	12	1	23
Avec associés	12	7	0	19
total	22	19	1	42

L'âge ne semble pas être un facteur déterminant en la matière : on constate une certaine volatilité des résultats :

*Age du créateur et associés*

	20-25 ans	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	50+	total
Sans associés	3	0	4	8	3	2	2	22
Avec associés	1	3	7	3	2	3	1	20
total	4	3	11	11	5	5	3	42

Le facteur capital pose toujours problème. Comment financer la création d'entreprise ? La majorité des entrepreneurs y ont donc répondu sans soutien extérieur, par l'épargne personnelle.

L'ensemble des réponses recueillies nous permet de distinguer dans le capital relation de l'entrepreneur, d'une part tout ce qui est du ressort de l'informel, en d'autres termes tout ce qui ne fait pas l'objet d'une relation marchande (le fait appartenir à une famille d'entrepreneur, le fait de s'être appuyé sur un réseau de relations pour créer son entreprise...) et d'autre part tout ce qui ressort des relations institutionnelles (aide de l'ex-employeur, d'un comptable, d'un boutique de gestion, d'une association d'aide à la création d'entreprise... Le

<sup>23</sup> G. Gilder, *L'esprit d'entreprise*, Fayard, 1985, traduction de l'anglais.

le poids relatif du capital-relations informel est relativement élevé, puisqu'il représente plus de 27% des réponses possibles<sup>24</sup>. Nous considérons ce pourcentage comme relativement important dans un contexte où l'Etat multiplie les structures d'aide à la création d'entreprise. Mais, nous pouvons également considérer que la création institutionnelle a pour objectif de favoriser le développement de relations de coopération informelles et formelles, comme l'illustre dans la première partie de cette étude la politique de la Banque mondiale visant à développer la propension des individus à s'associer.

*Le capital relations de l'entrepreneur, entre informel et institutions*

	hommes	femmes	couple	total
<b>Capital relations informel</b>				
Famille d'entrepreneurs	5	2	0	7
Réseau de relations personnelles et professionnelles	13	9	0	22
<b>Capital relations formel</b>				
Aide de l'ex-employeur	3	2	0	5
Aide d'un comptable	15	12	0	27
Aide d'une boutique de gestion	5	5	0	10
Aide d'une association d'aide à la création d'entreprise	4	3	1	8
Aide d'une pépinière d'entreprise, d'un club de créateur..	5	2	0	7
Aide des associés	10	9	1	20
total	60	44	2	106

Le poids relativement faible des entrepreneurs issus d'une famille d'entrepreneurs s'inscrit dans le contexte économique et social décrit plus haut, marqué par la grande industrie et l'emploi ouvrier. Dans ce contexte, la création d'un réseau de relations personnelles et professionnelles (généralement créé dans le cadre professionnel, donc des relations de travail) se substitue à l'absence de tradition familiale entrepreneuriale. D'un autre côté, on peut supposer que la politique publique a précisément pour objectif de créer un cadre institutionnel, soutien indispensable à la création de nouveaux types de comportements sociaux, répondant à la question fondamentale de notre étude : comment passer de la société salariale à la société entrepreneuriale ?

<sup>24</sup> Les personnes interrogées avaient la possibilité de donner plusieurs réponses.

## 2.7 Le financement de la création d'entreprise : l'importance de l'épargne personnelle

### *Le poids de l'épargne personnelle*

Moyens de financement	Taux de réponse
Biens immobiliers	16,4%
Héritage et participation familiale	15
Epargne personnelle	47,5
Un prêt bancaire	21,1
Total	100

L'épargne personnelle constitue la principale source de financement de la création d'entreprise, puis vient le prêt bancaire en deuxième source de financement, mais les relations entrepreneurs-banquiers restent teintées de méfiance. Même constat qu'au niveau national.

## 2.8 Accomplissement personnel contre nécessité économique

Pourquoi devenir entrepreneur dans une société où plus de 80% des emplois sont des emplois salariés ? Est-ce par goût du risque et esprit d'initiative ? Est-ce pour échapper au chômage ? Les économistes sont généralement partagés sur cette question. D'un autre côté, l'enquête réalisée au niveau national a mis en lumière que l'indépendance et le goût d'entreprendre étaient les principales motivations des créateurs. Les résultats de l'enquête réalisée à Dunkerque (outre ceux de l'enquête nationale) tendraient à donner raison aux premiers : créer son entreprise est un moyen d'accomplissement personnel. Seuls 5 entrepreneurs sur 42 ont déclaré avoir créé leur entreprise pour raisons économiques. Est-ce par pudeur ? C'est probable. Ce résultat est également conforme aux observations nationales.

### *Les motivations du créateur d'entreprise*

Motivations de l'entrepreneur	Nombre d'entrepreneurs
indépendance	19
Raisons économiques	5
Opportunité	11
Accomplissement personnel	22
Autres ( expansion, envie de faire, reprise, perte d'emploi...)	7
Total	42

En dépit des moyens importants qui ont été affectés à la promotion de la création d'entreprise tant au niveau national que régional, l'entrepreneur bénéficie rarement de soutiens institutionnels pour mener son projet à terme. La famille et l'épargne personnelle constituent les vecteurs principaux grâce auxquels l'entrepreneur réunit les capitaux dont il a besoin. Dans le cadre par définition limité d'une activité de proximité (services à la personne), les réseaux personnels de l'entrepreneur (relations familiales, personnelles et professionnelles) suppléent aux carences institutionnelles, d'autant tous les entrepreneurs interrogés partagent la même aversion pour l'Etat, perçu comme un frein plutôt qu'un stimulant à la création d'entreprise : l'Etat est d'abord perçu comme en tant que collecteur d'impôts, mais aussi comme créateur d'une réglementation restrictive et non comme un soutien de l'activité entrepreneuriale. A ce titre, il est tout à fait significatif de souligner qu'aucun parmi les entrepreneurs interrogés a signalé l'influence des mesures politiques économiques que ce soit

comme facteur de déclenchement de la création ou bien comme élément ayant précipité la création d'entreprise. L'entrepreneur se présente telle une sorte de créateur solitaire !

Le tableau ci-dessous regroupe les motivations de l'entrepreneur avec la source de financement utilisée pour réaliser son projet. Il en ressort que l'accumulation d'une épargne personnelle s'inscrit dans un projet de moyen ou long terme de création d'entreprise en raison des deux grands types de motivation qui ont amenés les individus considérés à créer leur entreprise (la recherche de l'indépendance et l'accomplissement personnel). Dans ces conditions, il n'est pas possible de parler de pudeur des entrepreneurs interrogés, mais de la réalisation d'un projet mûrement réfléchi et préparé.

*Épargne personnelle, indépendance et accomplissement personnel<sup>25</sup>*

	Biens immobiliers	Héritage	Épargne personnelle	Prêt bancaire	Total
indépendance	6	2	12	2	22
Raisons économiques	2	1	2	1	6
opportunité	2	0	8	4	14
Accomplissement personnel	6	1	14	4	25
Autres (pertes d'emploi, envie de faire, etc.)	2	3	0	2	7
Total	18	5	41	13	77

Pour les femmes comme pour les hommes, l'indépendance et l'accomplissement personnel constitue les principales motivations de la création d'entreprise, à un iota près : les femmes sont relativement plus nombreuses à déclarer qu'elles ont créé leur entreprise pour raison d'accomplissement personnel :

*Indépendance et accomplissement personnel, pas de différence entre les hommes et les femmes<sup>26</sup>*

	hommes	femmes	couple	total
indépendance	12	7	0	19
Raisons économiques	4	0	1	5
Opportunité	4	6	1	11
Accomplissement personnel	12	10	0	22
Autres	4	3	0	7
Total	36	26	2	64

L'entrepreneur, de ce début de siècle à Dunkerque, crée son entreprise à la fois pour être indépendant et pour des raisons personnelles, d'estime de soi, de volonté de faire.

<sup>25</sup> Plusieurs réponses étaient possibles à la fois pour l'origine du financement et pour les motivations de la création d'entreprise.

<sup>26</sup> Plusieurs réponses étaient possibles.



L'indépendance est ici l'indépendance vis-à-vis de la hiérarchie de l'entreprise. Or, une proportion importante d'entrepreneurs a connu la discipline de l'entreprise et/ou a par le passé dirigé une autre entreprise. Tous (ou presque) connaissent la discipline qu'impose le travail collectif. De part leurs racines ouvrières, ces populations restent très fortement marquées par le travail. Cette image est particulièrement forte chez les hommes, mais elle tend aussi à s'affirmer chez les femmes qui cherchent à conquérir leur autonomie au sein de la société, sans pour autant renoncer à ce qui constitue le fondement de leur identité : la maternité. Nous le constatons au travers cette enquête : les motivations de création pour les hommes et les femmes sont les mêmes. Cette constatation est importante car elle atteste pour des femmes de culture ouvrière d'une certaine convergence de destin avec celui des hommes. Les femmes conquièrent peu à peu le droit de vivre en dehors de la sphère familiale. O. Schwartz souligne dans son étude très fouillée du *Monde privé des ouvriers* à quel point les identités sexuelles sont affirmées dans le monde ouvrier. Il explique que les femmes trouvent dans ces représentations « un accès sans équivalent à la maîtrise d'un espace et à la projection d'une image de soi. Les canons de la virilité et de la féminité ne se laissent relativiser que si les individus peuvent les échanger contre d'autres modes d'être socialement légitimes : c'est précisément ce qui ne va pas de soi dans les catégories ouvrières. La fidélité de celles-ci à leurs systèmes d'identité sexuelles apparaît comme une protection contre la défaillance ou l'insuffisance des autres marques identitaires »<sup>27</sup>. De l'autre côté, le travail un « fondement essentiellement des légitimités masculines. Il est le terrain d'accès à une forme de reconnaissance sociale »<sup>28</sup>. La création d'entreprise, pour ces femmes issues d'un milieu ouvrier, constitue-t-elle un moyen d'émancipation ; d'émancipation limitée puisqu'elles créent majoritairement dans les services de proximité qui constituent le prolongement direct de la sphère domestique. Ajoutons à cela que la création d'entreprise par ces femmes s'inscrit dans un contexte de chômage structurel (en particulier du chômage ouvrier) remettant partiellement en cause la légitimité masculine sur laquelle s'inscrivent les sexes dans le milieu ouvrier.

## CONCLUSION

En étudiant l'économie dunkerquoise, économie marquée par un passé industriel bien particulier (importance des grandes entreprises et du salariat ouvrier), nous avons été amené à montrer les difficultés auxquelles se heurtent les autorités publiques locales pour transformer une logique socio-économique âgée de plusieurs décennies. Comment passer d'une logique salariale à une logique entrepreneuriale ? La question se pose avec d'autant plus d'acuité dans une économie dominée pendant plusieurs décennies par le travail ouvrier. Pendant plusieurs décennies l'usine et le travail posté ont rythmé la vie de plusieurs milliers de travailleurs et au travers ces derniers de familles. Créer son entreprise, c'est souvent dans la concept ouvrière passer de « l'autre côté », en dépit de la faiblesse du capital investi, des journées de travail interminables, et aussi de l'insécurité permanente dans laquelle vie le petit entrepreneur.

Nous considérons que l'on ne peut appréhender la question de la création d'entreprise à Dunkerque sans revenir sur ce passé ouvrier. A partir des travaux d'O. Schwartz et de M. Verret, le comportement de l'entrepreneur dunkerquois devient moins opaque : la discipline de travail a été érigée en discipline de vie. D'un autre côté, l'entrepreneur dunkerquois (passé ouvrier oblige) est rarement issu d'une famille d'entrepreneurs. Pourtant, la famille lui apporte souvent capitaux et clientèle. Mais, les valeurs ouvrières sont aussi remises en

---

<sup>27</sup> O. Schwartz, *op. Cit*, pages 206-207.

<sup>28</sup> O. Schwartz, *op. Cit*, page 287.

question par la participation de plus en plus forte des femmes. Le recul de l'industrie lourde à Dunkerque explique sans doute en partie la part de plus en plus active que les femmes jouent parmi les créateurs d'entreprise. Nous avons aussi souligné la part relative de plus en plus importante des services à la personnel ; secteur d'activité qui constitue en quelque sorte un prolongement des activités féminines dans la sphère domestique (soins aux personnes quel que soit leur âge). Homme ou femme, le capital social (capital-financier, capital-connaissances, capital-relations) du petit entrepreneur dunkerquois est faible : des études courtes (souvent compensées par l'expérience professionnelle (souvent ouvrière, parfois comme dirigeant d'entreprise ou de cadre), peu de moyens financiers (effectifs ou potentiels) – problème d'accès au crédit bancaire et aux aides institutionnelles qui lui sont souvent inconnues –, peu de relations, sauf des proches et la famille. Le petit entrepreneur agit souvent seul. Il n'a pas d'associés ou rarement. Il développe son activité principalement dans les secteurs des services aux entreprises et/ou aux particuliers. Son produit ou son service ne sont pas innovants. Sa gamme de produits/services est peu étendue, mais il sait s'adapter sans trop de problèmes aux exigences du client. Fort critique vis-à-vis de l'Etat, bien que nouvellement sorti de la classe ouvrier, il se plaint à critiquer l'Etat-providence qui entretient selon ses dires la paresse et l'oisiveté. L'Etat doit réduire la ponction fiscale et laisser les entrepreneurs agir. Tel est en substance le message, qui ne peut que rendre perplexes les responsables politiques qui multiplient les mesures pour favoriser la création d'entreprises, pour passer de la société salariale à la société entrepreneuriale. La faiblesse du capital social de l'entrepreneur dunkerquois n'est cependant pas exceptionnelle. L'étude des créateurs d'entreprises au niveau national conduit à mettre en évidence les mêmes caractéristiques. Les difficultés sociales et économiques actuelles conduisent nombre d'individus à créer leur entreprise pour échapper au chômage. Ce comportement est encouragé par des mesures incitatives. La question fondamentale est donc bien celle du passage d'une logique salariale vers une logique entrepreneuriale. Le développement du salariat de masse depuis les années 1950-1960 correspondait aux besoins des grandes entreprises qui développaient alors leurs activités sur une échelle de plus en plus importante pour satisfaire une demande en constante augmentation (selon le modèle dit fordiste). La crise économique remet en cause ce schéma qui a nourri le processus de croissance des « trente glorieuses ».