

**ENTREPRENEURIAT ET DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL,  
EVOLUTION DE LA CRÉATION D'ENTREPRISES DANS L'AGGLOMÉRATION  
DUNKERQUOISE (NORD-FRANCE) ENTRE 1993 ET 2005**

Sophie Boutillier  
Laboratoire de Recherche sur l'industrie et l'innovation (EA 3604)  
Université du Littoral Côte d'Opale – Dunkerque - France

**INTRODUCTION**

Depuis la décennie 1960, l'économie de l'agglomération dunkerquoise est entièrement orientée vers la sidérurgie et l'activité portuaire complémentaire, aujourd'hui encore malgré les restructurations multiples depuis la fin des années 1970. Pour renforcer son pôle industriel, depuis cette période, la politique publique menée par les autorités locales a été d'accroître l'attractivité industrielle de l'agglomération, d'où le développement d'une importante zone industrielle, qui regroupe en ce début de 21<sup>ème</sup> siècle la plus forte concentration d'entreprises classées SEVOSO d'Europe<sup>1</sup>. Cette prépondérance du secteur industriel se retrouve dans la répartition de la main-d'œuvre. Plus de 50% de la main-d'œuvre est salariée dans le secteur secondaire, lequel ne représente cependant qu'environ 16% du nombre total des établissements (tous secteurs d'activité confondus). Ce qui nous conduit à mettre en évidence la domination des grands établissements. Le secteur tertiaire en revanche emploie environ 47% de la main-d'œuvre salariée et concentre plus de 81% des établissements tous secteurs confondus (Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque) (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 1997dir ; BOUTILLIER, 2004).

Pourtant, en dépit de ce pôle de grandes entreprises, concentrant une forte partie de la population salariée, depuis ces dix dernières années, la création d'entreprises augmente régulièrement<sup>2</sup>. Mais, ce mouvement de création d'entreprises se fait de manière déconnectée par rapport au pôle industrialo-portuaire sommairement décrit plus haut. La création d'entreprises nouvelles ne porte pas sur des activités de sous-traitance industrielle, mais davantage sur des services, services à la personne, commerce de proximité notamment. Le marché de ces entreprises est constitué par des particuliers. Pourtant, les grandes entreprises dunkerquoises emploient un grand nombre de sous-traitants<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Sur les 28 établissements classés SEVOSO seuil haut recensés dans la région du Nord / Pas de Calais, 13 se trouvent dans l'agglomération dunkerquoise, sites auxquels s'ajoute la Centrale Nucléaire de Gravelines, la plus puissante d'Europe et qui produit environ 9% de la production nucléaire française.

Sources : DIRIE Nord – Pas de Calais, IRE 2007, Risques technologiques ; *La Tribune*, 17/01/2008.

<sup>2</sup> Selon la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque, les créations d'entreprise (créations ex-nihilo et réactivations) ont augmenté en 199 et 2004 d'environ 8% par an.

<sup>3</sup> Par exemple la centrale nucléaire de Gravelines emploie en permanence 300 salariés d'entreprises prestataires. Pour ses travaux de maintenance, la centrale nucléaire a généré près de 93 millions d'euros de commandes aux entreprises dont près de la moitié pour des entreprises locales ou régionales (*Le Tribune*, 17/01/08). De même, sur le site d'ARCELOR Dunkerque, 1800 à 2000 salariés de sous-traitants travaillent en permanence, contre 3500 salariés du groupe sidérurgique. Ces activités de sous-traitance correspondent à des métiers qui ont été externalisés : nettoyage, maintenance, parc à ferraille, atelier de réparation des wagons, pontiers du laminage, ouvriers des portiques, etc. La direction de l'entreprise est assez imprécise quant au nombre exact de sous-traitants, lesquels constituent aussi un moyen d'amortir nombre de problèmes sociaux. On estime par exemple que les sous-traitants ont quatre à cinq plus d'accidents de travail que les salariés sous contrat ARCELOR. Une

Nous avons réalisé entre 1993 et 2005 une série d'enquêtes auprès des nouveaux entrepreneurs de l'agglomération dunkerquoise. Ceux-ci ont été choisis parce qu'ils avaient créé une entreprise l'année précédant l'enquête. Ce travail d'enquête a été réalisé en coopération avec la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque à partir d'un questionnaire approfondi visant à déterminer les raisons qui ont conduit ces individus à devenir entrepreneurs. Ce questionnaire a été élaboré à partir du concept du « potentiel de ressources » de l'entrepreneur qui se décompose en trois parties : ressources financières, connaissances et relations sociales (ALVAREZ, AGARWAL, SORENSON, 2005eds ; BOUTILLIER, UZUNIDIS, 1995, 1998, 1999, 2003, 2004 BOUTILLIER, LAPERCHE, UZUNIDIS, 2004, 2006 ; DAVIDSSON, HONIG, 2003 ; PUTMAN, 1995 ; SHANE, 2003 ; STEYAERT, HORTH, 2003eds). La question de la motivation est d'autant plus importante dans une agglomération comme Dunkerque où la norme est le salariat et où créer son entreprise, c'est passer de l'autre côté, celui des patrons... (VERRET, 1979 ; SCHWARTZ, 1990).

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. Le taux de chômage dans l'agglomération dunkerquoise est de l'ordre de 11% (contre une moyenne nationale d'environ 8%) selon la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque. Ces enquêtes ont toutes été conduites en suivant la même méthodologie, le même questionnaire, construit à partir du concept du potentiel de ressources de l'entrepreneur.

Nous présentons les conclusions d'une série d'enquêtes sur une période relativement longue (une dizaine d'années) qui s'inscrivent dans un territoire donné, celui de l'agglomération dunkerquoise, territoire économiquement sinistré depuis la crise des chantiers navals et de la sidérurgie. Dans ce contexte, la création d'entreprises se présente souvent comme la seule issue pour échapper au chômage, mais nous devons également mettre l'accent sur l'importance des relations familiales (la proximité géographique se combine ainsi avec une proximité cognitive et sociale). La majeure partie des entrepreneurs que nous avons interrogés au cours de ces dix années est née dans l'agglomération dunkerquoise, et c'est dans de nombreux cas pour rester près de leur famille qu'ils y ont créé leur entreprise. C'est aussi un moyen de tirer profit d'un réseau de relations sociales informelles qui apporte une clientèle (effet de réputation), des moyens de financement (effet de confiance) et parfois d'une aide gratuite que ce soit pour travailler dans l'entreprise ou bien pour donner des conseils et apporter un soutien psychologique. Nous pouvons ainsi parler d'une véritable « dialectique du territoire ». Celui-ci est tout à la fois une limite et une ressource. Une limite parce que ces nouvelles entreprises créées sur le territoire dunkerquois, le sont par des entrepreneurs disposant de peu de moyens (faible potentiel de ressources), une ressource parce qu'ils tirent leurs ressources en grande partie d'un réseau de relations sociales, informelles, marqué par la domination des relations familiales (GRANOVETTER, 2000). Mais, ce réseau de relations sociales se développe dans un environnement institutionnel particulier (droit de la propriété, des affaires, du travail, mesures de politique publique, etc.) (PENROSE, 1959 ; SHANE, 2003). Il existe ainsi dans l'agglomération dunkerquoise un réseau très dense d'institutions d'aide à la création d'entreprise à la tête duquel se trouve la Chambre de commerce et

---

espèce de cascade de sous-traitants se développe. En bas de l'échelle de sous-traitance, les salariés ne sont pas formés et ils ont du mal à avoir des chaussures de sécurité.

S. Faure, La sous-traitance, une fabrique de silence. A Dunkerque, la cascade des sociétés autour d'ARCELOR crée anonymat et indifférence, *Libération*, 23/102007.

d'industrie de Dunkerque qui propose des formations aux créateurs en herbes. Mais, une plaisanterie assez courue à Dunkerque consiste à dire qu'il y a plus de conseillers à la création d'entreprise, que d'entrepreneurs ! Nous devons cependant d'un autre côté souligner l'extrême dynamisme du secteur associatif dunkerquois, dans des domaines très diversifiés allant de la culture, au sport, à l'insertion professionnelle, au commerce équitable, etc. La question fondamentale ne réside donc pas dans une carence d'initiative individuelle, mais davantage dans une sorte de frilosité vis-à-vis de la prise de risque. Attitude justifiée dans un contexte de chômage élevé et de précarité de l'emploi.

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 et/ou étroitement encadrée par un réseau de relations informelles (familiales et amicales) (BOURDIEU, 1980 ; BOUTILLIER, 2005 ; BURT, 1995 ; COLEMAN, 1990). La création d'entreprise est non comme l'aboutissement d'une idée innovante, mais est davantage une solution de survie dans un contexte difficile de sous-emploi. Nous n'avons pas étudié cependant la pérennité de ces entreprises.

## MÉTHODOLOGIE ET PRÉSENTATION DE LA POPULATION DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES

### *1. Enquêtes précédentes : de 1993 à 2005*

Dans la continuité de quatre enquêtes réalisées en 1993, en 1998, en 1999, et en 2003 par le Lab. Rii<sup>4</sup>, nous avons entrepris une nouvelle enquête en 2005, dans les mêmes conditions en utilisant le même questionnaire basé sur le potentiel de ressources de l'entrepreneur. 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>5</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. Mais, très rarement au-delà du Nord / Pas de Calais (on compte par exemple dans l'enquête de 2005 une femme venant de la région parisienne). Nous comptons en revanche, mais en très

---

<sup>4</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. 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. S. Boutillier, *L'entrepreneur à Dunkerque. Essai d'analyse à partir du capital social*, *Cahiers du Lab.Rii*, Université du Littoral Côte d'Opale, N°81, septembre 2004. N. Mudard, *Les entrepreneurs héroïques de l'économie dunkerquoise*, *Cahiers du Lab.Rii*, Université du Littoral Côte d'Opale, N°99, avril 2005. S. Boutillier, *Le potentiel de ressources de l'entrepreneur artisan dans le système territorial de production*, *Cahiers du Lab.Rii*, Université du Littoral Côte d'Opale, N°127, mai 2006.

<sup>5</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.

petit nombre, et essentiellement dans l'enquête de 2005 des entrepreneurs d'origine étrangère, des enfants d'immigrés de la deuxième génération, nés à Dunkerque.

Ces entrepreneurs 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. Nous avons également constaté que ces nouvelles entreprises ne sont pas le résultat d'une politique d'externalisation des grandes entreprises, mais le résultat d'initiatives spontanées d'individus qui cherchent à s'insérer sur le marché du travail.

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 créés 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 35 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.

L'enquête de 2005 porte sur 97 entrepreneurs interrogés entre 30 et 40 ans. Les femmes ne représentent que 30% des entrepreneurs interrogés. Plus de 84% ont été salariés sans de créer leur entreprise (leur statut dans l'entreprise précédente n'est pas précisé, mais une large majorité d'entre eux à le niveau d'ouvrier qualifié). Environ 70% des entrepreneurs interrogés ont créé leur entreprise dans les services (principalement les services à la personne et le commerce de détail). Environ 42% des entreprises ont créé des emplois.

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  
à travers quatre enquêtes sur le terrain entre 1993 et 2003*

| Enquête n°1<br>1993   | Enquête n°2<br>1998   | Enquête n°3<br>1999  | Enquête n°4<br>2003  |
|---|---|--|--|
| 10 entreprises  | 16 entreprises  | 16 entreprises   | 35 entreprises   |
| 8 hommes<br>2 femmes  | 10 hommes<br>6 femmes   | 15 hommes<br>1 femme   | 19 hommes<br>16 femmes   |
| aucun âgés de moins de 25 ans<br>2 entre 25 et 29 ans<br>4 entre 30 et 39 ans | Age de l'entrepreneur au moment de la création<br>1 entrepreneur de moins de 25 ans | Age de l'entrepreneur au moment de la création<br>2 entrepreneurs de moins de 25 ans | Age de l'entrepreneur au moment de la création<br>2 entrepreneurs de moins de 25 ans |

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

## 2. Un petit entrepreneur

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

|   |
|---|
| Originaire de Dunkerque ou de la région du Nord / Pas de Calais |
| 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'hommes 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 pour valoriser un patrimoine de connaissances et une expérience acquis         |
| 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. Ceux qui ont créé leur entreprise avec un associé connaissait ce dernier de longue date.                               |
| Peu de produit innovant mais des produits adaptables à la demande de la clientèle  |
| Marché local ou régional (Nord/Pas-de-Calais)  |
| La plupart des entrepreneurs interrogés sont originaires de l'agglomération dunkerquoise. Ils y ont créé leur entreprise pour rester sur un territoire où se trouve leur famille proche  |
| Les membres de la famille apportent un soutien important au créateur d'entreprise (moral, financier, travail informel, notamment)  |

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, et de S. Boutillier, *L'entrepreneur à Dunkerque. Essai d'analyse à partir du capital social*, *Cahiers du Lab. Rii*, Université du Littoral Côte d'Opale, N°81, septembre 2004.

L'entrepreneur dunkerquois, tel que nous l'avons rencontré, cumule l'ensemble des fonctions qui étaient celles de l'entrepreneur héroïque de J. A. Schumpeter (propriété et gestion du capital) (SCHUMPETER, 1935, 1979). Mais, ce n'est pas un entrepreneur révolutionnaire, davantage un individu débrouillard.

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

|  |
|--|
| Entrepreneur   |
| Indépendant – propriétaire de son capital (parfois les parts sont partagées entre les membres de la famille) |
| 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 et par le travail qu'il réalise         |

Quels sont les aspects de la théorie économique de l'entrepreneur nous permettant de définir avec précision le petit entrepreneur d'une manière générale ? Quels sont les points communs qu'il partage avec l'entrepreneur schumpetérien, synonyme de l'entrepreneur innovateur, révolutionnaire, qui contribue au renouvellement des marchés et crée de nouvelles richesses et

des emplois ? Pourtant le petit entrepreneur a comme points communs avec l'entrepreneur de la théorie économique de cumuler de cumuler les fonctions de propriétaire et de gestionnaire, parfois il est aussi un innovateur au sens large du terme (produit, processus, organisation). Quels sont les éléments que nous pouvons valoriser en parcourant dans leurs grandes lignes les grandes théories économiques de l'entrepreneur ?

Dans la théorie économique néoclassique walrasienne, l'entrepreneur et l'entreprise se confondent. Si l'entreprise/entrepreneur se définit par son comportement en termes de maximisation du profit, à l'équilibre l'entreprise ne réalise pas de profit, le rôle de l'entrepreneur reste relativement passif d'autant qu'un ensemble de variables lui sont imposées par le jeu de la concurrence (prix d'équilibre). L'entrepreneur walrasien est un petit entrepreneur (hypothèse d'atomicité de la concurrence pure et parfaite) bien que cette caractéristique ne soit pas explicite dans le discours walrasien. J. A. Schumpeter donna en revanche un rôle actif à l'entrepreneur en en faisant le moteur de l'innovation et du cycle des affaires. Mais, l'entrepreneur schumpetérien reste une entité désincarnée pour expliquer le mouvement des affaires. J. A. Schumpeter l'explique lui-même : l'état d'entrepreneur est par définition inconstant, il existe parce qu'il innove ; or l'innovation n'est pas par nature un état permanent. Mais, l'intérêt de la théorie schumpetérienne est de mettre l'accent sur l'innovation, ce qui nous conduit de manière plus empirique à définir l'entrepreneur comme un innovateur, l'innovation étant susceptible de prendre de multiples formes : produit, processus et organisationnelle. Si la maximisation walrasienne se définit dans un contexte particulier, celui de la transparence du marché, si l'on remet en question cette hypothèse, le comportement de l'agent économique rationnel évolue, d'où le concept de rationalité limitée développé par H. Simon (Simon, 1983). Dans ses conditions, le comportement du petit entrepreneur se justifie de différentes manières (FERRIER, 2002 ; MARCHESNAY, 2000, 2008) :

- reproduction à l'identique de son entreprise en raison du surcoût administratif et/ou des seuils institutionnels qu'impliquent l'augmentation du nombre de salariés,
- satisfaction du travail bien fait,
- valorisation du métier,
- optimisation entre temps de travail et de loisirs, etc.

Mais, quel que soit l'objectif visé, le petit entrepreneur est un agent social. Les ressources dont il dispose ont été acquises dans un cadre institutionnel donné, et c'est grâce à un réseau de relations sociales formelles et informelles qu'il est amené à nouer des contacts grâce auxquels il trouvera des marchés, des moyens financiers ou encore l'associé qui lui faisait défaut. Tout individu est doté d'un capital social. Celui-ci a été constitué au cours du processus de socialisation de l'individu (famille, scolarisation, amis, voisinage, relations de travail, etc.). Ce capital social se compose d'une part des relations informelles propres à tout individu (relations amicales, de voisinage, etc.) et formelles (avec des entreprises, des associations, des services d'état, etc.). C'est en valorisant son capital social que l'individu s'insère dans la société et qui tire les ressources dont il a besoin pour exister en tant qu'agent social (ressources financières, statut social essentiellement). Partant de ce constant, nous avons défini le potentiel de ressources de l'entrepreneur. Celui-ci se décompose en trois parties : les ressources financières, les connaissances et les relations sociale (voir tableau ci-dessous). Nous replaçons ainsi l'entrepreneur dans le contexte social dans lequel il est inséré.

*Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : éléments d'une définition générale*

| Potentiel de Ressources | Caractéristiques majeures  |
|-------------------------|--|
| Connaissances           | Connaissances tacites et de toutes natures acquises dans le cadre familial<br>Connaissances scientifiques et techniques acquises pendant la scolarité<br>Connaissances acquises par les rapports avec autrui (famille, activité professionnelle) |

|                        |   |
|------------------------|---|
| Ressources financières | Epargne propre<br>Apports affectifs : parents, proches, etc.<br>Crédit bancaire<br>Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat)<br>Apports financiers d'un autre entrepreneur |
| Relations sociales     | Relations informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.)<br>Relations formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.)  |

Un autre élément fondateur du comportement du petit entrepreneur est la proximité laquelle est polysémique. Il s'agit tant d'une proximité géographique que sociale et cognitive. Le marché du petit entrepreneur est local voire régional très rarement national. Certes, le développement de l'internet a permis depuis ces quinze dernières années d'étendre la zone de chalandise, mais ce phénomène ne touche qu'un nombre limité de petits entrepreneurs dans des secteurs spécifiques, touchant notamment aux activités artistiques ou de hautes technologies dans des niches technologiques particulières. Le plombier, le chauffagiste, le boulanger, le vendeur de frites ou de prêt à porter... ont un marché très local. Il en va de même en règle générale pour le recrutement. La main-d'œuvre recrutée l'est en général au niveau local, on notera également le poids important de la main-d'œuvre familiale.

## ENQUÊTE CRÉATION D'ENTREPRISES DANS L'AGGLOMÉRATION DUNKERQUOISE EN 2005

Entre avril et juin 2005, 313 entrepreneurs (223 hommes et 90 femmes) ayant créé leur entreprise l'année précédente ont été identifiés afin de connaître les raisons qui les ont conduites à créer leur entreprise. L'enquête a été menée à partir du concept du potentiel de ressources. Il s'agissait de définir les raisons qui ont amené ces personnes à créer leur entreprise et quel avait été leur parcours (origine familiale, professionnelle, etc.), quelles sont les ressources qu'elles ont tiré du territoire dans lequel elles sont insérées. Cette enquête a été menée grâce au soutien de la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque et a été menée au sein du Laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation et à participation active d'étudiants du Master Entrepreneuriat<sup>6</sup>. Mais, seulement 97 questionnaires remplis étaient exploitables, outre les personnes ayant refusé de répondre.

### 1. Le profil de l'entrepreneur

#### 1.1 L'âge de l'entrepreneur

Parmi les 97 entrepreneurs, un a moins de 20 ans. Pour le reste, la majorité de la population interrogée est âgée entre 30 et 40 ans (environ 38%), 27% environ sont âgés entre 20 et 30 ans. Deux entrepreneurs ont plus de 60 ans :

##### *L'âge de l'entrepreneur*

| Tranche d'âge   | pourcentage |
|-----------------|-------------|
| Moins de 20 ans | 1%          |
| 20 – 29 ans     | 27,9        |
| 30 – 39 ans     | 38,1        |
| 40 – 49 ans     | 18,5        |
| 50 – 59 ans     | 12,4        |
| 60 ans et plus  | 2,1         |
| Total           | 100         |

#### 1.2. Région d'origine

65 entrepreneurs sur les 97 sont originaires de l'agglomération dunkerquoise, soit 67%. Nous avons pu constater au cours des interviews que la création d'une entreprise d'une part constituait pour nombre de personnes une opportunité pour rester dans leur région d'origine,

<sup>6</sup> Les étudiants sont : Mamadou Oumar Bah, David Cenez, Gaye Doudou Gal, Ahlem Kaak et Soulyman Sylla.



mais aussi qu'elles ont pu créer une entreprise en mettant à profit un réseau de relations sociales, souvent des relations de proximité (relations familiales, amicales notamment) au détriment de relations institutionnelles.

*Origine géographique*

| Région d'origine | pourcentage |
|------------------|-------------|
| Dunkerque        | 67%         |
| Autre région     | 32          |
| Sans réponse     | 1           |
| Total            | 100         |

### 1.3. Niveau d'étude de l'entrepreneur

Plus de 37% des personnes interrogées n'ont pas de diplôme. 19 ont un CAP<sup>7</sup>. Six un brevet d'études professionnelles. Soit un niveau d'étude très faible. On compte cependant à l'opposé neuf personnes ayant un master et une un doctorat. Environ 26% des nouveaux entrepreneurs interrogés ont un diplôme sanctionnant au moins deux ans d'étude supérieures. C'est un phénomène relativement nouveau au niveau local, d'abord parce que jusqu'au début des années 1990, les jeunes Dunkerquois entraient rapidement dans la vie active (ouvrier dans l'industrie). Le début des années 1990 est marqué par la création de l'Université du Littoral Côte d'Opale, qui compte à l'heure actuelle environ 10 000 étudiants répartis sur quatre villes du Nord / Pas de Calais (Boulogne sur mer, Calais, Dunkerque et Saint-Omer). Ces étudiants (outre quelques étudiants étrangers) sont tous originaires de la région, et 50% d'entre eux sont boursiers sur critères sociaux, soit l'un des taux les plus élevés de France.

*Niveau d'étude de l'entrepreneur*

| Niveau d'étude                              | Pourcentage |
|---|-------------|
| Pas de diplôme                              | 37,1        |
| CAP (Certificat d'aptitude professionnelle) | 19,6        |
| BAC + 5 (Master)                            | 9,3         |
| BAC   | 8,2         |
| BAC + 2                                     | 8,2         |
| BEP (Brevet d'études professionnelles)      | 6,2         |
| BAC + 4                                     | 5,2         |
| BAC + 3                                     | 3,1         |
| BAC professionnel                           | 2,1         |
| Doctorat                                    | 1,0         |
| Total                                       | 100         |

Un petit nombre des entrepreneurs interrogés a suivi une formation professionnelle afin d'améliorer ses connaissances dans son secteur d'activité. Il s'agissait de préciser si l'entrepreneur avait suivi un complément de formation dans sa profession, mais il ne s'agit en aucun cas d'une formation visant par exemple à sensibiliser le futur entrepreneur sur sa vie à venir en tant que chef d'entreprise (accompagnement de la création, conseil pour le montage du dossier, etc.). Cette question sera traitée dans une autre partie du questionnaire. Plus de 70% n'ont pas suivi de formation professionnelle. Le faible pourcentage de personnes impliquées dans ce type de formation doit être relié à l'âge de l'entrepreneur. Les plus jeunes sont diplômés depuis relativement peu de temps, et leurs connaissances ne nécessitent pas d'actualisation. On peut en revanche être relativement perplexe face au fort taux de non diplômés qui de toute évidence ont besoin de vérifier leurs connaissances et/ou de les officialiser par un titre :

*Avez-vous suivi une formation professionnelle en dehors de vos études ?*

| Formation professionnelle | Pourcentage |
|---------------------------|-------------|
| Aucune formation          | 71,2        |

<sup>7</sup> Le CAP comme le BEP sanctionnent un niveau d'ouvrier qualifié.

|  |      |
|--|------|
| Dans différents secteurs (non précisé) | 19,6 |
| Mécanique                              | 5,2  |
| Coiffure                               | 2,1  |
| Cuisine                                | 1,0  |
| Permis côtier                          | 1,0  |
| total                                  | 100  |

Bien que la majorité des entrepreneurs interrogés soient originaires de l'agglomération dunkerquoise, seulement 44% y ont fait leurs études au profit de l'agglomération lilloise qui exerce un fort pouvoir d'attractivité, de plus nous l'avons déjà souligné l'université du Littoral Côte d'Opale n'a été créée qu'au début des années 1990.

*Avez-vous fait vos études dans l'agglomération dunkerquoise*

|  |             |
|--|-------------|
| Etudes dans l'agglomération dunkerquoise | Pourcentage |
| Non                                      | 50,8        |
| Oui                                      | 44,3        |
| Non réponse                              | 4,9         |
| Total                                    | 100         |

*Avez-vous fait vos études à l'Université du Littoral Côte d'Opale (ULCO)*

|             |             |
|-------------|-------------|
| ULCO        | Pourcentage |
| Non         | 60,7        |
| Non réponse | 27,9        |
| Oui         | 11,5        |
| Total       | 100         |

#### *1.4. Expérience professionnelle de l'entrepreneur*

Près de 82% des entrepreneurs interrogés ont été salariés avant de créer leur entreprise. On compte (en raison de l'âge) peu d'entrepreneurs jeunes sortant tout juste du système scolaire. La rupture du contrat de travail est dans la majorité des cas le résultat d'un licenciement non d'une démission. Dans d'autres cas encore, l'entrepreneur a été confronté au terme de son contrat de travail à durée déterminée. Les secteurs d'activité représentés correspondent à peu près aux principaux secteurs dans lesquels les entreprises ont été créées. On notera cependant le poids prépondérant des services aux entreprises, alors que cette activité est sous représentées en termes de création d'entreprise. Peu d'entrepreneurs ont été salariés dans le commerce ambulancier, c'est une activité que l'on crée en solidaire (parfois avec le soutien informel de la famille) avec peu de moyens financiers. C'est très certainement le cas typique d'une activité entrepreneuriale de la ... débrouille.

*Dans quel secteur d'activité avez-vous été salarié ?*

|                                       |             |
|---------------------------------------|-------------|
| Activités                             | Pourcentage |
| Services aux entreprises              | 22          |
| Commerce de produits non alimentaires | 18,3        |
| Bâtiment                              | 15,9        |
| Services à la personne                | 12,2        |
| Commerce de produits alimentaires     | 8,5         |
| Industrie                             | 7,3         |
| Services mixtes                       | 4,9         |
| Restauration                          | 4,9         |
| Non réponse                           | 3,7         |
| Commerce ambulancier                  | 2,4         |
| Total                                 | 100         |

## 2. L'entreprise

### 2.1. Forme juridique de l'entreprise

Plus de 50% des entrepreneurs interviewés sont à la tête d'une SARL, et environ 29% d'une entreprise individuelle :

#### *Forme juridique de l'entreprise*

| Forme juridique         | pourcentage |
|-------------------------|-------------|
| SARL                    | 50,5        |
| Entreprise individuelle | 29,9        |
| EURL                    | 15,5        |
| Autre                   | 3,1         |
| Sans réponse            | 1,0         |
| Total                   | 100         |

#### 2.2.. Secteur d'activité de l'entreprise

La majeure partie de ces entreprises a été créée dans les services de proximité (commerce de produits non alimentaires et alimentaires, restauration, services à la personne, etc.). On ne compte que deux entreprises industrielles et 12 entreprises dans le bâtiment. L'activité de ces entreprises est par conséquent essentiellement tournée vers le consommateur de proximité. Il s'agit d'une évolution singulière compte tenu du passé industriel (industrie lourde) de Dunkerque.

En 2005, lors de l'enquête, l'agglomération dunkerquoise comptait 22 entreprises industrielles de plus de 200 salariés, dont Arcelor (près de 5000 salariés répartis sur deux sites), la centrale nucléaire EDF (1700 salariés), Ascométal (plus 800 salariés). On ne compte que huit entreprises de service aux entreprises. Nous constatons que la majorité des entreprises nouvellement créées n'entretiennent pas de relations marchandes avec les grandes entreprises, elles se concentrent sur des activités de proximité.

#### *Secteurs d'activité*

| Secteurs d'activité                   | pourcentage |
|---------------------------------------|-------------|
| Commerce de produits non alimentaires | 17,5        |
| Commerce ambulant (sur les marchés)   | 14,4        |
| Service mixte                         | 14,4        |
| Bâtiment                              | 12,4        |
| Services à la personne                | 11,3        |
| Commerce de produits alimentaires     | 10,3        |
| Restauration                          | 9,3         |
| Services aux entreprises              | 8,2         |
| Industrie                             | 2,1         |
| Total                                 | 100         |

#### 2.3. Le marché de l'entreprise : un marché de particuliers

Près de 60% des entrepreneurs ont pour clients des particuliers, ce qui renforce le constat précédent.

#### *Un marché de particulier*

| Marché         | Pourcentage |
|----------------|-------------|
| Particuliers   | 59,8        |
| Mixte          | 23,7        |
| Professionnels | 16,6        |
| Total          | 100         |

### 3. Création de l'entreprise : ressources et réseau informel et familial

#### 3.1. Moyens de financement et réseau informel

La première source de financement est l'épargne personnelle de l'entrepreneur. On note aussi pratiquement à égalité les aides à la création d'entreprise (souvent liées à un licenciement). Ces sources de financement ne sont pas substituables mais complémentaires. On peut également supposer que les sources de financement informelles (soutien familial) sont sous estimées, précisément en raison de leur caractère informel. Les entrepreneurs sont réticents à

l'annoncer. D'un autre côté, les banques ne prêtent pas sans garantie. Outre l'épargne de l'entrepreneur, le soutien institutionnel par le biais d'aides à la création d'entreprise est donc primordial, d'autant que les aides à la création d'entreprise sont souvent liées à des mesures d'accompagnement. Mais, d'un autre côté, si 35% des entrepreneurs ont bénéficié d'une aide à la création, cela signifie aussi d'environ 65% n'ont pas obtenu d'aide à la création. La création d'entreprise se manifeste ainsi comme une aventure solitaire, bien que le soutien (et surtout le soutien moral, pour plus de 87%) de la famille est fondamental, puisque 74% des entrepreneurs ont déclaré que leur famille les avait soutenu dans leur projet, pourtant 66% des entrepreneurs interrogés ne sont pas issus d'une famille d'entrepreneurs. Le soutien familial est déclaré comme étant essentiellement moral, mais dans les faits, il est souvent bien plus que cela, en particulier du travail gratuit. La solidarité intergénérationnelle n'est pas un vain mot, elle se matérialise à différentes occasions de la vie (tout court) et de la vie professionnelle. Nous constatons par ailleurs que le soutien du conjoint est également important (plus de 62%), bien que celui-ci travaille rarement dans l'entreprise (seulement 18% des conjoints travaillent dans l'entreprise). Nous pouvons développer des conclusions comparables pour le soutien des amis qui est aussi très important et encore plus un soutien moral : plus de 59% des entrepreneurs interrogés déclarent avoir bénéficié du soutien de leurs amis qui les ont encouragés dans leur projet, mais c'est plus encore un soutien moral (plus de 91%). Ce qui n'exclut pas, évidemment, qu'ils apportent en cas de besoin leur aide informelle pour assurer le démarrage puis le fonctionnement de l'entreprise.

Cette observation doit être soulignée dans une agglomération dont l'organisation socio-économique repose depuis plusieurs décennies sur le travail salarié ouvrier. Travailler à Usinor (ex Arcelor) constitua pour nombre de jeunes pendant plusieurs décennies un débouché professionnel évident. Souvent très jeune (14 ans), sans formation, ils étaient formés par l'entreprise et gravissaient progressivement quelque échelon hiérarchique au cours de leur vie professionnelle. L'usine était leur vie.

*Comment avez-vous financé votre entreprise ?*

| Sources de financement                     | Pourcentage |
|--|-------------|
| Epargne de l'entrepreneur                  | 84,5        |
| Aides publiques à la création d'entreprise | 35,1        |
| Aide des proches (famille)                 | 30,9        |
| Prêts bancaires                            | 28,9        |
| Subventions                                | 1,0         |
| Non réponse                                | 1,0         |
| Total                                      | 100         |

*Votre famille a-t-elle soutenu votre projet ?*

| Soutien familial | Pourcentage |
|------------------|-------------|
| Oui              | 74,2        |
| Non              | 23,7        |
| Non réponse      | 2,1         |
| Total            | 100         |

*Vos parents sont-ils entrepreneurs ?*

| Vos parents sont-ils entrepreneurs ? | Pourcentage |
|--------------------------------------|-------------|
| Non                                  | 66          |
| Oui                                  | 28,9        |
| Non réponse                          | 5,2         |
| Total                                | 100         |

*Quel type de soutien familial ?*

| Type de soutien ? | Pourcentage |
|-------------------|-------------|
| Moral             | 87,5        |
| Financier         | 33,3        |
| Matériel          | 13,9        |
| Non réponse       | 6,9         |

|   |             |
|---|-------------|
| Total   | 100         |
| <i>Soutien du conjoint</i>                                      |             |
| Soutien du conjoint   | Pourcentage |
| Oui   | 62,9        |
| Non   | 30,9        |
| Non réponse   | 6,2         |
| Total   | 100         |
| <i>Votre conjoint-e travaille-t-il-elle dans l'entreprise ?</i> |             |
| Collaboration du conjoint                                       | Pourcentage |
| Non   | 72,2        |
| Oui   | 18,6        |
| Non réponse   | 9,3         |
| Total   | 100         |
| <i>Soutien des amis</i>   |             |
| Vos amis vous ont-ils aidé ?                                    | Pourcentage |
| Oui   | 59,8        |
| Non   | 37,1        |
| Non réponse   | 3,1         |
| Total   | 100         |
| <i>Nature du soutien amical</i>                                 |             |
| Nature du soutien amical  | Pourcentage |
| Moral   | 72,6        |
| Matériel  | 12,3        |
| Financier   | 9,6         |
| Non réponse   | 5,5         |
| Total   | 100         |

Le soutien dont l'entrepreneur bénéficie vient essentiellement de ses proches (famille et amis), plus rarement de son réseau professionnel ou de son ancien employeur. Cette observation nous conduit à mettre l'accent sur l'importance du soutien informel au détriment du soutien institutionnel, mais l'un et l'autre sont généralement liés. Lorsque l'ancien employeur soutient le nouvel entrepreneur, c'est encore un soutien moral qui se concrétise par des conseils. Nous devons cependant ajouter que seulement 16 entrepreneurs ont apporté des précisions quant à la nature de l'aide apportée par leur ancien employeur. Il est par conséquent difficile d'en tirer des conclusions sûres, sauf à souligner le caractère marginal de ce type de soutien.

|   |             |
|---|-------------|
| <i>Avez-vous utilisé votre réseau professionnel ?</i>             |             |
| Avez-vous utilisé votre réseau professionnel ?                    | Pourcentage |
| Non   | 53,6        |
| Oui   | 45,4        |
| Non réponse   | 1,0         |
| Total   | 100         |
| <i>Avez-vous bénéficié du soutien de votre ancien employeur ?</i> |             |
| Aide de votre ancien employeur                                    | Pourcentage |
| Non   | 83,5        |
| Oui   | 16,5        |
| Total   | 100         |
| <i>Comment votre ancien employeur vous a-t-il aidé ?</i>          |             |
| Nature de l'aide de votre ancien employeur                        | Pourcentage |
| Conseil   | 37,5        |
| Non réponse   | 18,8        |
| Associé   | 18,8        |
| Prêt  | 12,5        |
| Sous-traitance pour l'ancien employeur                            | 12,5        |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| Licenciement négocié | 6,3 |
| Total                | 100 |

### 3.2. Un soutien institutionnel réduit au strict minimum

Conscients de leurs faiblesses en matière de gestion, mais aussi de la complexité de l'environnement économique et juridique dans lequel ils se trouvent, une marge majorité d'entrepreneurs a fait appel soit à un comptable, une boutique de gestion ou à une association. Peu d'entrepreneurs ont créé leur entreprise dans une pépinière par exemple. L'aide a essentiellement consisté dans la préparation du dossier.

*Comment avez-vous préparé la création de votre entreprise ?*

| Type d'aide                                   | Pourcentage |
|---|-------------|
| Comptable                                     | 61,9        |
| Boutique de gestion                           | 17,5        |
| Association d'aide à la création d'entreprise | 16,5        |
| Aucune aide                                   | 15,5        |
| Pépinière d'entreprises                       | 7,2         |
| Club de créateurs                             | 4,1         |
| Non réponse                                   | 3,1         |
| Total   | 100         |

*Nature de l'aide apportée*

| Nature de l'aide apportée | Pourcentage |
|---------------------------|-------------|
| Préparation du dossier    | 63,4        |
| Conseils                  | 58,5        |
| Aides financières         | 35,4        |
| Soutien moral             | 25,6        |
| Apports de compétences    | 13,4        |
| Non réponse               | 12,2        |
| Total                     | 100         |

La création d'une entreprise, en dépit, du soutien proposé par nombre d'institutions publiques et privées, reste une aventure solitaire et/ou fortement encadrée par des membres de la famille proche de l'entrepreneur, combinant à la fois une proximité cognitive et une proximité géographique. Nous avons par ailleurs souligné qu'une majorité d'entrepreneurs sont originaires de l'agglomération dunkerquoise, et que c'est précisément pour y rester et valoriser un réseau de relations sociales informelles, qu'ils ont créé une entreprise dans l'agglomération dunkerquoise.

Un autre aspect de la solitude de l'entrepreneur réside dans la faible proportion d'entrepreneurs qui ont créé leur entreprise avec un ou plusieurs associés. Près de 59% des entrepreneurs interrogés ont créé seuls leur entreprise. La proximité géographique et cognitive joue ici aussi un rôle important puisque pour près de 74% d'entre eux, il s'agit de personnes qu'ils connaissent de longue date.

*Avez-vous créé votre entreprise avec un ou plusieurs associés ?*

| Avez-vous créé votre entreprise avec un ou plusieurs salariés ? | Pourcentage |
|---|-------------|
| Non   | 58,8        |
| Oui   | 39,2        |
| Non réponse   | 2,1         |
| Total   | 100         |

*Si oui, les connaissez-vous de longue date ?*

| Si oui, les connaissez-vous de longue date ? | Pourcentage |
|--|-------------|
| Oui  | 73,7        |
| Non réponse                                  | 23,7        |
| Non  | 2,6         |

|       |     |
|-------|-----|
| Total | 100 |
|-------|-----|

#### 4. Des valeurs sûres (travail et métier) dans un contexte de concurrence parfois difficile

Les entrepreneurs interrogés sont relativement optimistes puisque près de 54% déclarent ne pas avoir de difficulté. Pour ceux qui sont confrontés à des difficultés, les moyens employés pour les surmonter sont très vagues puisque nous avons un fort taux de non réponse et pour les autres nous n'avons obtenu qu'une réponse évasive : « battre pour suivre » ou encore (et c'est plus explicite, « travailler plus ». Ces solutions sont avancées lorsque la difficulté est mal identifiée, en revanche lorsqu'elle l'est clairement des solutions précises sont avancées : faire de la publicité, chercher des aides, crédit bancaire, recruter du personnel correspondant aux besoins de l'entreprise, cibler une clientèle plus large, etc.

##### *Avez-vous des difficultés ?*

| Difficultés | Pourcentage |
|-------------|-------------|
| Non         | 53,6        |
| Oui         | 45,4        |
| Non réponse | 1,0         |
| Total       | 100         |

##### *Comment surmontez-vous vos difficultés ?*

| Moyens employés  | pourcentage |
|--|-------------|
| Non réponse  | 27,3        |
| Se battre pour survivre  | 27,3        |
| Travailler plus  | 9,1         |
| Faire de la publicité  | 6,          |
| Optimisme  | 6,8         |
| Chercher des aides institutionnelles                                 | 6,8         |
| Soutien familial   | 4,5         |
| Escompte   | 2,3         |
| Crédit bancaire  | 2,3         |
| Recruter du personnel par l'ANPE, les agences de travail intérimaire | 2,3         |
| Vente de l'ancienne entreprise                                       | 2,3         |
| Flexibilité des horaires de travail                                  | 2,3         |
| Cibler une clientèle plus large                                      | 2,3         |
| Autres (non précisé)   | 9,1         |
| Total  | 100         |

En dépit d'un relatif optimisme, près de 57% des entreprises n'ont pas créé des emplois et parmi celles qui ont créé des emplois (elles sont au nombre de 44) cela se limite à un seul. On compte cependant deux entreprises qui ont créé 10 et 19 emplois respectivement.

##### *Avez-vous créé des emplois ?*

| Création d'emplois | Pourcentage |
|--------------------|-------------|
| Non                | 56,7        |
| Oui                | 42,3        |
| Non réponse        | 1,0         |
| Total              | 100         |

##### *Combien d'emplois avez-vous créé ?*

| Combien d'emplois créés | Nombre d'entreprises ayant créé |
|-------------------------|---------------------------------|
| 1                       | 17                              |
| 2                       | 7                               |
| 3                       | 3                               |
| 4                       | 4                               |
| 6                       | 3                               |
| 7                       | 3                               |

|       |    |
|-------|----|
| 9     | 2  |
| 10    | 1  |
| 19    | 1  |
| Total | 41 |

86 entrepreneurs sur 97 sont confiants quant à l'avenir de leur entreprise (soit près de 89%). Pour quelles raisons sont-ils confiants, les réponses sont dans ce cas aussi évasives, sauf à mettre l'accent sur le caractère porteur du marché ou tout simplement parce que « l'entreprise se porte bien ».

*Etes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?*

| Confiance dans l'avenir de votre entreprise | Pourcentage |
|---|-------------|
| Oui   | 88,7        |
| Non   | 10,3        |
| Non réponse                                 | 1,0         |
| Total                                       | 100         |

*Quelles sont les raisons de votre confiance dans l'avenir de votre entreprise ?*

| Raisons de la confiance      | Nombre d'observations |
|------------------------------|-----------------------|
| Marché porteur               | 26                    |
| Non réponse                  | 22                    |
| L'entreprise se porte bien   | 14                    |
| Optimisme                    | 14                    |
| Bon moral                    | 11                    |
| Amour du métier              | 4                     |
| Bon support marketing        | 2                     |
| Absence de concurrents       | 2                     |
| Entreprise innovante         | 2                     |
| Bonne connaissance du métier | 2                     |
| Prévision d'embauches        | 1                     |
| Autres (non précisé)         | 3                     |
| Total                        | 86                    |

Les expressions sont celles formulées par les entrepreneurs interrogés, elles ne correspondent pas à un ensemble de réponses possibles dans une liste pré-établie par les enquêteurs. Les entrepreneurs interrogés éprouvent beaucoup de difficultés pour cerner avec précision les raisons de leur état d'esprit. Il en va de même lorsqu'il s'agit d'identifier les raisons de l'absence de confiance dans l'avenir de l'entreprise comme le montre le tableau ci-dessous :

*Quelles sont les raisons de votre pessimisme quant à l'avenir de votre entreprise ?*

| Raisons du pessimisme de l'entrepreneur | Nombre de réponses |
|---|--------------------|
| Non réponse                             | 2                  |
| Trop de concurrents                     | 2                  |
| Manque de temps                         | 2                  |
| Problème de marché                      | 2                  |
| Baisse du nombre de clients             | 2                  |
| Problème financier                      | 1                  |
| Autres (non précisé)                    | 1                  |
| Total                                   | 10                 |

Mais, nous constatons également que si les raisons de la confiance dans l'avenir semblent provenir en partie du mérite de l'entrepreneur (bon moral, amour du métier, bonne connaissance du métier, travail, entreprise innovante...), de l'autre côté, les raisons de pessimisme résident surtout dans des facteurs externes à l'entreprise, notamment la



concurrence trop dure. Comme s'il s'agissait de reporter sur l'autre, les raisons de ses difficultés. Mais, l'autre, c'est l'enfer ! N'est-ce pas ?

## CONCLUSION

En étudiant l'économie dunkerquoise, économie marquée par un passé industriel marqué par l'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 conception 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 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 n'est pas innovant. 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 ouvrière, il se plait 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 ».

*Références Bibliographiques :*

ALVAREZ S. A, AGARWAL R., SORENSON O., 2005eds, *Handbook of Entrepreneurship Research, Disciplinary Perspectives*, Springer.

BOURDIEU P. (1980), Le capital social, *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, n°31.

BOUTILLIER S., LAPERCHE B., UZUNIDIS D., (2004) Le « Potentiel de ressources » de l'entrepreneur et le « carré organique de la création d'entreprises », *Eléments de réflexion à partir du cas français*, SASE, Juillet, Society for the Advancement of Socio-Economics.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (1995), *L'entrepreneur, une analyse socio-économique*, Economica.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (1998), De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur socialisé, les métamorphoses de la petite entreprise, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, N°8.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., (1997dir), *Port et industries du Nord*, L'Hamattan.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (1999), *La légende de l'entrepreneur*, Syros-La Découverte.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (2003), L'aliénation de l'entrepreneur. De la société salariale à la société entrepreneuriale, <http://www.sase.org>.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D. (2004), La création d'entreprises dans une région industrielle en reconversion. Essai de réflexion à partir du « Potentiel de Ressources », *Quatrième Journées de la Proximité, Proximité, réseaux et coordination*, IDEP – GREQAM–LEST et le groupe de recherche « Dynamiques de proximité », Marseille, 17 et 18 juin.

BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., (2006), *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama ?

BOUTILLIER S., 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, ULCO-Lab.RII, Conseil Régional du Nord/Pas-de-Calais, mai 2004.

BOUTILLIER S., (2005), Du capital social au potentiel de ressources : société entrepreneuriale, *Quid de l'économie sociale*, 5<sup>ème</sup> rencontres Inter-Universitaires d'économie sociale et solidaire, Marseille, 11-12 mai.

BURT R. (1995), Le capital social, les trous structureaux et l'entrepreneur, *Revue française de sociologie*, XXXVI.

COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge University Press.

DAVIDSSON P., HONIG B. (2003), The role of Social and Human Capital Among Nascent Entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, n°18, mai.

GRANOVETTER M. S., (2000), La force des faibles, dans Granovetter M. S., *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer. Première publication de l'article « La force des faibles » en anglais en 1973.

MARCHESNAY M. (2000), L'entrepreneur face à ses risques, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, N°12.

MARCHESNAY M. (2008), L'hypofirme, vivier et creuset de l'innovation hypermoderne, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, N°27.

PENROSE E., (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, édition de 1995.

- PUTMAN R. (1995), *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*, *Journal of Democracy*, N°6.
- SCHUMPETER J. A (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.
- SCHUMPETER J.A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz.
- SCHWARTZ O. (1990), *Le monde privé des ouvriers*, PUF.
- SHANE S., (2003), *A general Theory of Entrepreneurship, The individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar.
- STEYAERT CH., HJORTH D. (2003eds), *New movements in Entrepreneurship*, Edward Elgar.
- VERRET M., (1979), *L'espace ouvrier*, Collection « Logiques sociales », L'Harmattan.