

CAHIERS DU Lab.RII

– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°115

Janvier 2006



**DU CAPITAL SOCIAL AU
POTENTIEL DE
RESSOURCES
SOCIETE ENTREPRENEURIALE,
QUID DE L'ECONOMIE SOCIALE**

Sophie BOUTILLIER

**DU CAPITAL SOCIAL AU POTENTIEL DE RESSOURCES.
SOCIETE ENTREPRENEURIALE, *QUID* DE L'ECONOMIE SOCIALE¹**

**FROM THE SOCIAL CAPITAL TO THE POTENTIAL OF RESSOURCES :
ENTREPRENEURSHIP SOCIETY, *QUID* OF SOCIAL ECONOMY**

Sophie BOUTILLIER

RESUME : Comment expliquer l'augmentation des créations d'entreprises ? Le profit ? L'innovation technologique ? Une part très importante de la population, qualifiée et non qualifiée, est confrontée au chômage. Crise économique et crise de l'Etat social, les responsables politiques ont fait de la création d'entreprises un instrument de lutte contre le chômage et la pauvreté : simplifications administratives, aides financières et matérielles. Le potentiel de ressources (connaissances, ressources financières et relations sociales) du créateur d'entreprises est déterminant.

ABSTRACT: How to explain entrepreneurial dynamism? Profit ? Technological innovation? A large part of the population faces unemployment. Economic crisis and the crisis of the Social State, public policies mainly consider entrepreneurship as a solution to unemployment and to poverty: administrative simplifications, financial and material supports... The entrepreneur's Resource Potential (combination of knowledge, financial resources and social relations) is determining.

¹ Ce texte a été présenté lors des cinquièmes rencontres inter-universitaires d'Economie sociale et solidaire, CEFI, Université de Méditerranée, Marseille, 11-12 mai 2005.

**DU CAPITAL SOCIAL AU POTENTIEL DE RESSOURCES.
SOCIETE ENTREPRENEURIALE, *QUID* DE L'ECONOMIE SOCIALE²**

**FROM THE SOCIAL CAPITAL TO THE POTENTIAL OF RESSOURCES :
ENTREPRENEURSHIP SOCIETY, *QUID* OF SOCIAL ECONOMY**

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. LES RELATIONS SOCIALES, LES CONNAISSANCES, DES RESSOURCES VALORISABLES ?	5
1.1. Valoriser ses connaissances	5
1.2. Valoriser ses relations sociales	6
1.3. Du capital social au Potentiel de Ressources	8
2. POTENTIEL DE RESSOURCES ET SOCIETE ENTREPRENEURIALE	10
2.1. Chômage et remise en cause de la stabilité salariale	10
2.2. Politique publique et création d'entreprises	10
2.3. De l'entrepreneur à l'organisation	12
2.4. La faiblesse du potentiel de ressources de l'entrepreneur contemporain	13
CONCLUSION	16
BIBLIOGRAPHIE	16

² Ce texte a été présenté lors des cinquièmes rencontres inter-universitaires d'Economie sociale et solidaire, CEFI, Université de Méditerranée, Marseille, 11-12 mai 2005.

INTRODUCTION

La théorie néoclassique nous enseigne que les agents économiques sont rationnels. Ils valorisent leurs ressources pour maximiser leur bien-être. Des critiques ont certes été formulées (*cf.* la rationalité limitée d'H. SIMON) (SIMON, 1947), mais sans véritable portée puisque l'idée de ressources valorisables a été étendue depuis aux connaissances (*cf.* capital humain) et aux relations sociales (*cf.* capital social). L'agent économique qui focalise ici notre attention est le créateur d'entreprise, l'entrepreneur (SHANE, 2003 ; DAVIDSSON, HONIG, 2003). La maximisation du profit ou l'exploitation sur une échelle industrielle d'une innovation technologique constitue le principal motif de la création d'entreprises. Le contexte économique et social de ces vingt dernières années nous conduit à relativiser ces considérations. Depuis le début des années 1980, les mesures de politiques publiques visant à impulser la création d'entreprises se sont multipliées. Il s'agissait dans un premier temps de favoriser la création d'entreprises de hautes technologies. L'image de la Silicon Valley était dans tous les esprits. Mais, l'augmentation du chômage de masse et le développement endémique de la pauvreté ont conduit les autorités publiques à diversifier le public des créateurs d'entreprises : femmes, jeunes, personnes âgées, handicapés, étrangers, demandeurs d'emploi, etc. tous sont potentiellement des créateurs d'entreprise !

Ce constat nous conduit à formuler trois propositions : d'abord, la création d'entreprises ou d'activités (souvent informelles) dans les pays sous-développés constitue pour nombre d'individus le moyen d'échapper à la précarité : vendre quelques menues marchandises, le produit de son artisanat, etc. Deuxièmement, ce type de stratégie se développe généralement dans un contexte particulier, celui de l'inexistence ou de la faiblesse de l'Etat social. Enfin, dans les pays industrialisés, favoriser la création d'entreprises s'inscrit dans le cadre d'une redéfinition de l'action sociale de l'Etat de réduction des dépenses publiques et de lutte contre le chômage. Dans ces conditions, le motif de la création d'entreprises n'est plus (ou n'est pas) l'enrichissement personnel ou la valorisation d'une innovation technologique, mais plus modestement la création de son propre emploi. En dépit des moyens de communication très importants qui sont mis en œuvre par les ministères et autres agences destinées à favoriser la création d'entreprises, la majorité des nouveaux créateurs agissent en solitaires (ils bénéficient rarement d'une aide institutionnelle) ou encore activent le réseau plus ou moins riche de leurs relations sociales, essentiellement familiales (*cf.* potentiel de ressources) (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 2004 ; BOUTILLIER, LAPERCHE, UZUNIDIS, 2004).

La création d'entreprises en tant que telle ne s'inscrit pas dans le champ de l'économie sociale qui traite de toutes les activités qui se développent en marge de l'économie basée sur la rentabilité financière. Mais, elle le devient dans la mesure où elle est considérée par l'Etat comme un moyen de lutte contre le chômage et la pauvreté pour des populations considérées comme marginales. La société salariale, qui s'est imposée au cours des années 1950-1970 est remise en question. On lui oppose la société entrepreneuriale, basée sur la précarité de l'emploi salarié et la création d'entreprises (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 1995, 1998, 1999).

La première partie expose dans ses grandes lignes le raisonnement théorique des analyses basées sur le capital social et humain pour arriver au potentiel de ressources. Dans la deuxième partie, nous appliquerons le concept du potentiel de ressources à l'étude des nouveaux créateurs d'entreprises.

1. LES RELATIONS SOCIALES, LES CONNAISSANCES, DES RESSOURCES VALORISABLES ?

Le concept de « capital social » a fait officiellement son entrée dans les sciences humaines et sociales au début des années 1980. P. BOURDIEU en est l'un des principaux investigateurs. Sa démarche s'inscrit dans l'approfondissement de l'analyse des relations sociales. Au début des années 1960, G. BECKER avait défini le capital humain, considérant que tout individu est propriétaire de son savoir, de ses connaissances et qu'il peut prendre la décision d'investir dans son capital humain pour accroître sa valeur marchande sur le marché du travail. Avec le concept du capital social, ce sont les relations sociales qui deviennent des ressources valorisables.

1.1. Valoriser ses connaissances

Les années de croissance économique de l'après-guerre (reconstruction) ont été marquées par l'émergence de la théorie du capital humain, symbole emblématique du poids croissant des dépenses d'éducation. La condition salariale s'étend à la fois sur le plan économique et géographique. Les grandes entreprises développent leurs activités contribuant ainsi à la diffusion de la condition salariale au niveau international. La priorité des gouvernements des pays industrialisés, comme des pays en développement, est alors la croissance des firmes (économies d'échelle, baisse des coûts de production). Industrie et condition salariale symbolisent la modernité du moment. La petite entreprise se manifeste telle une forme arriérée de l'organisation industrielle, une espèce de survivance du passé !

Au début des années 1960, le capital humain s'impose. Les entreprises, en particulier les grandes, ont besoin d'une main-d'œuvre de haut niveau. Quatre facteurs fondamentaux favorisent cette évolution : le développement du travail tertiaire et la séparation de plus en plus fine entre conception et fabrication ; l'affirmation du plein-emploi. La question du chômage ne se pose pas, sauf pour de courtes périodes (chômage frictionnel ou chômage naturel) ; le développement du système éducatif et l'allongement progressif de la période de scolarisation à partir des années 1950 ; le progrès technique et le développement de l'automatisation du travail se poursuivent.

Cette avancée théorique significative a été fondamentalement initiée par G. BECKER (BECKER, 1964) dans les années 1960. A. SMITH l'avait précédé dans cette voie quoique de façon assez timorée³. Les véritables précurseurs du capital humain sont très certainement T. W. SCHULZ (SCHULZ, 1958) et E. F. DENISON (DENISON, 1962). La qualité des ressources humaines, l'investissement dans l'éducation, l'information des individus, la connaissance sont des facteurs de production. Le capital humain (G. BECKER) se distingue du capital physique ou du capital financier parce que le savoir et le savoir-faire acquis par un individu lors d'une formation sont incorporés dans ce dernier. L'employeur ne bénéficie de ce savoir que dans la mesure où le salarié continue à travailler dans son entreprise. Tout individu est propriétaire de son capital humain. Les employeurs n'ont pas de droit de propriété sur leurs employés. Mais, le capital humain est un capital, et à ce titre la théorie du capital peut lui être appliquée en l'adaptant tout en dégagant des propriétés propres : Le capital humain est accumulable. Tout individu peut accroître le nombre d'années qu'il consacre à se former dans l'absolu de façon quasi-indéfinie ; les rendements marginaux de l'investissement éducatif sont décroissants : au cours du cycle de vie, l'accumulation du capital humain suit une tendance décroissante. Plus les années passent et moins les agents économiques consacrent de temps à se former d'autant

³ Dans *La richesse des nations*, A. SMITH consacre de longs développements à la nécessité de démocratiser l'éducation. L'Etat doit veiller à ce que toutes les couches de la population aient accès à l'éducation.

plus que les conséquences concrètes en termes d'emploi deviennent moins nombreuses. Le rendement du capital humain baisse avec l'âge ; l'incorporation du capital humain dans l'individu limite ses possibilités d'investissement. Il est tributaire de ses capacités physiques et intellectuelles. De plus, un individu peut être conduit à accumuler du capital humain sans que cet effort se traduise par un gain supplémentaire sur le marché du travail ; le capital humain est à la fois un bien privé et un bien public car une population bien formée est aussi plus performante (*cf.* croissance du PIB).

La théorie du capital humain présente donc des similitudes certaines avec celle du capital. L'individu investit dans lui-même, comme le capitaliste investit dans son entreprise : le premier est incorporé dans l'individu, en revanche le capital reste extérieur à l'entrepreneur qui l'investit. Quoiqu'il en soit la loi des rendements marginaux décroissants est appliquée au capital humain comme au capital physique.

1.2. Valoriser ses relations sociales

A partir du début des années 1990, de multiples travaux sont menés par des sociologues américains (R. PUTNAM, J. COLEMAN). Les relations sociales deviennent une ressource valorisable par les individus. En bref pour améliorer leur bien-être économique, les individus valorisent leurs relations sociales qui sont à la fois considérées comme un bien individuel et collectif. Les propriétés du capital social sont les mêmes que celles du capital physique : rendements d'échelle décroissants, décroissance de la productivité marginale, etc.

P. BOURDIEU (BOURDIEU, 1980) avait élaboré le concept du capital social dans le cadre d'une analyse de la stratification sociale. Les différences de revenus ne sont pas le seul critère de... distinction entre les classes sociales. A revenus égaux, les comportements sociaux sur le plan culturel, par exemple, peuvent être très différents. Pour se faire une place dans la société, les individus tissent un réseau de relations sociales. Ce capital social est le moyen d'accéder à des emplois, à des sources de financement, etc. Les individus appartenant aux classes sociales dominantes sont aussi ceux qui possèdent un important réseau de relations sociales ! P. BOURDIEU (BOURDIEU, 1980) définit le capital social comme la somme des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relation plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et interreconnaissance. Tout individu est doté d'un capital social donné, celui-ci n'est pas une donnée naturelle, mais le produit de sa stratégie. Les individus investissent consciemment ou inconsciemment pour accroître leur capital social, sachant que celui-ci dépend des autres formes de capital : le capital économique, le capital culturel et le capital symbolique. Ces différentes formes de capital sont donc interdépendantes. Un capital économique élevé facilite la formation d'un capital social. De même pour le capital culturel. Le capital social est aussi un moyen d'accroître le capital économique des individus.

Bien avant P. BOURDIEU, d'autres sociologues avaient été attirés par la richesse (potentielle) que constitue un réseau de relations sociales. M. WEBER (WEBER, 1964) avait montré par exemple l'intérêt d'appartenir à une communauté religieuse aux Etats-Unis au début du 20^{ème} siècle, pour réussir dans les affaires. S. MACAULAY (MACAULAY, 1963) publie les résultats d'une étude réalisée aux Etats-Unis sur les transactions entre les firmes, lesquelles s'effectuent très fréquemment sans contrat ou dans des conditions juridiques défectueuses. Les entrepreneurs sont souvent réticents vis-à-vis de formalités nuisibles à la confiance, car demander un contrat précis, c'est montrer que l'on n'a pas confiance. Les relations sociales,

basées sur la confiance réciproque, s'avèrent plus importantes que les relations (impersonnelles) institutionnelles.

Pour les sociologues américains qui ont repris le concept à la fin des années 1980, le capital social peut être un réseau de relations multiples et variées permettant à l'individu de renforcer son insertion sociale et être prêt dans ces conditions à affronter des coups durs. Dire « bonjour » à son voisin tous les jours est un bon moyen d'enrichir son capital social car en cas de difficulté, il pourra apporter de l'aide. Mais, le capital social n'entre pas seulement dans le calcul économique de l'individu rationnel. Il est également analysé sur le plan macroéconomique ou macro-social. Prenons l'exemple des associations. Le capital social d'un pays peut être évalué à partir du nombre d'associations et/ou du nombre de leurs adhérents. Des liens très subtils sont aussi tissés entre le capital social et le capital humain. Autre exemple : celui d'un parent qui aide ses enfants à faire leurs devoirs. Ces derniers auront ainsi plus de chance de réussir leurs études. Ils auront accès à des emplois à hautes responsabilités et largement rémunérés. Sur le plan individuel, l'intérêt est évident, sur le plan macroéconomique en vertu du principe de la main invisible également ! Des entreprises bien dotées en capital humain seront plus compétitives.

La question du capital social n'est simple qu'en apparence (GASSE, DIOCHON, MENZIES, 2004). On recense autant de définitions du capital social que de chercheurs qui en ont fait le concept central de leur analyse. J. COLEMAN (COLMAN, 1988) décrit le capital social comme une ressource qui est incorporée dans les relations interindividuelles. Comme le capital humain, il est incorporé dans les individus qui ont chacun leur propre réseau de relations. Les propriétés du capital social sont à l'image du capital physique. Le capital social peut être mis en œuvre par un individu, des organisations ou des groupes. Les ressources qui sont tirées du capital social font l'objet d'une appropriation privative et s'apparentent aux externalités générées par le fonctionnement du marché. Le capital social est productif comme le capital physique et le capital humain et contribue à accroître le bien-être des individus. Parmi les trois formes de capital (le capital social, le capital physique et le capital humain), le capital social est sans doute le moins tangible puisque qu'il n'existe que sous la forme de relations tissées entre les individus. J. COLEMAN insiste tout particulièrement sur l'existence de liens entre le micro et la macro social, car les ressources (privées) que l'individu tire de la valorisation de son capital social ont des répercussions macroéconomiques. En ce sens il s'agit d'une forme d'externalité puisque l'investissement réalisé par l'individu dépasse le gain qu'il en retire.

R. PUTNAM (PUTNAM, 1995) définit le capital social comme les réseaux et les normes de réciprocité qui y sont associées. Le capital social a une valeur donnée pour les individus qui font partie du réseau. Comme J. COLEMAN, il distingue deux formes de capital : le physique et le social. Le capital social existe sous différentes formes, très variées : une association de parents d'élèves, un organisme national quelle que soit son activité, un syndicat, etc. Ce sont des institutions structurées et reconnues. Mais, ces réseaux ont aussi une existence informelle comme le réseau constitué par les réunions régulières d'amis dans un bar. R. BURT (BURT, 1995) a mis pour sa part en évidence le rôle des réseaux de relations dans la progression de la carrière à partir de l'étude portant sur les promotions internes de cadres dans une grande firme de haute technologie. Les cadres dont le réseau est limité ont une carrière qui progresse moins vite que ceux qui ont un réseau de relations très dense. Il développe à cette occasion, la notion de « trous structurels » : plus le réseau est riche en « trous structurels » plus il apportera des bénéfices informationnels et des moyens de contrôle et plus la carrière progressera rapidement.

Les propriétés du capital social sont analogues à celles du capital humain ou du capital physique : le capital social est soumis à la loi des rendements d'échelle décroissants. Les individus investissent dans leur capital social jusqu'au moment où les coûts marginaux privés concordent avec les bénéfices privés obtenus ; il décline avec l'âge de l'individu ; il est accumulable. Tout individu peut accroître le nombre de ses relations sociales. Il peut aussi prendre la décision de s'impliquer dans l'éducation de ses enfants en les aidant à faire leurs devoirs ; il est à la fois la propriété d'un individu qui dispose d'un réseau de relations donné, mais c'est aussi un bien public parce qu'il contribue à améliorer le degré de confiance entre les individus, élément contribuant à l'accroissement du bien-être social.

Les organisations internationales, l'OCDE ou la Banque Mondiale, ont vu très tôt l'intérêt tirer du capital social pour améliorer l'efficacité des politiques publiques. L'OCDE, pour accroître le bien-être des population (OCDE, 2001), attribue au capital social un rôle primordial en distinguant trois types de capital qui sont liés par des dispositions institutionnelles : le capital naturel et produit, le capital humain et le capital social. Le capital humain et le capital social sont valorisés par la famille, l'école, l'Etat – reconnaissance du droit de propriété privée, l'application des lois et des règlements – supports de la croissance économique. Les propriétés du capital social sont multiples : Le capital social réside dans les relations sociales. Il n'est pas la propriété exclusive d'un individu particulier. Mais tout individu peut se vanter de son carnet d'adresses ; il constitue un bien public car partagé par un groupe d'individus ; il est à la fois le produit des investissements réalisés par la société en temps et en énergie et du patrimoine culturel et des normes de comportements hérités du passé (OCDE, 2001). Pour la BANQUE MONDIALE (BANQUE MONDIALE, 2000), le capital social est ainsi un moyen de lutte contre la pauvreté pour combler le vide laissé par l'absence des institutions, piliers de la croissance économique. Le capital social apporte un support social aux relations économiques informelles, lesquelles reposent sur des rapports subtils de confiance et de solidarité réciproques. En termes de politique publique, la traduction en est le développement du secteur associatif.

Le concept de capital social s'apparente aussi à celui du réseau qui a également été introduit dans les sciences sociales et humaines au début des années 1990. L'image du réseau tel qu'elle apparaît sous la forme de connexions informatiques incite nombre de chercheurs (M. CASTELLS) à développer une analyse métaphorique. Leurs analyses sont d'autant plus intéressantes qu'ils n'occultent pas le fait historique. Les réseaux (marchands, politiques, financiers...) (BRAUDEL, 1985) ont toujours existé, mais ont pris une dimension nouvelle grâce au progrès technique. Cette démarche ne s'inscrit pas dans le cadre de l'individualisme méthodologique. Le réseau n'est pas conçu comme un bien appropriable et valorisé par les individus qui en font partie. L'approche en réseau est conçue comme un moyen d'appréhender les transformations du monde. Le réseau entre aussi dans d'autres contextes, comme par exemple, l'analyse de la cohésion sociale, niveau intermédiaire entre le micro et le macro. L'accent est mis sur la force des liens interpersonnels pour expliquer les phénomènes macro-sociologiques (M. GRANOVETTER).

1.3. Du capital social au Potentiel de Ressources

L'approche en termes de capital social nous sommes semble réductrice car largement centrée sur l'individu, indépendamment du contexte économique, social et politique dans lequel il est inséré. Nous privilégions une approche basée sur le « potentiel de ressources », lequel se décompose en trois parties : ressources financières (effectives et potentielles), connaissances (validées par un diplôme et/ou l'expérience professionnelle) et relations sociales

(institutionnelles ou informelles). Le principe sur lequel nous nous appuyons est que l'individu (ici l'entrepreneur) est en interaction permanente avec l'environnement économique, social, politique, technique qui le contient. Les ressources qu'il tire de cet environnement sont en grande partie déterminées par son origine sociale (famille, études, relations personnelles et professionnelles, etc.) et les opportunités offertes par la conjoncture économique.

Tout individu dispose d'un ensemble de ressources qui lui sont propres qu'il cherche à valoriser pour trouver un emploi, créer une entreprise, changer d'activité professionnelle, etc. Les choix qu'il effectue sont aussi déterminés par les ressources qui lui sont propres. Mais, le potentiel de ressources ne se réduit pas au réseau de relations dont dispose l'individu, et qui lui permet d'atteindre son optimum. Le potentiel de ressources n'est pas une donnée naturelle, mais le produit d'un processus social, des opportunités et des contraintes que celui-ci implique : quelle est son origine sociale ? Comment a-t-il été scolarisé ? Qui étaient ses parents ? Étaient-ils entrepreneurs ? Salariés ? Fonctionnaires ? Quelles sont ses relations sociales ? A-t-il fait des études, etc. Pour créer son entreprise, l'entrepreneur doit réunir des fonds, convaincre des banquiers, montrer son sérieux, inspirer confiance. La famille joue dans ce cas un rôle considérable⁴, elle est un élément du potentiel de ressources car elle est à la base de la socialisation de l'enfant, elle oriente ses études et les relations professionnelles et personnelles du futur adulte.

Les trois parties de potentiel de ressources sont interdépendantes. Commençons par l'acquisition d'une formation. Les connaissances d'un individu donné sont déterminées par son niveau d'études et/ou le degré de son expérience professionnelle. Le contexte familial influence positivement ou négativement le choix d'une formation. Nombre d'entrepreneurs sont eux-mêmes issus d'une famille d'entrepreneurs, parents directs ou plus éloignés. Au cours de sa scolarité, l'individu est amené à faire des rencontres. Il peut être ainsi amené à faire la rencontre d'un futur associé, qui apportera le complément de ses connaissances professionnelles, mais aussi des capitaux ou encore quelques relations bien utiles pour créer son marché. Avoir un bon carnet d'adresses est fondamental.

Tableau 1 : Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : éléments de définition

Potentiel de Ressources	Caractéristiques majeures
Connaissances	Connaissances tacites et de toutes natures acquises dans le cadre familial Connaissances scientifiques et techniques acquises pendant la scolarité Connaissances acquises par les rapports avec autrui
Ressources financières	Épargne propre Apports affectifs : parents, proches, etc. Crédit bancaire Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'État) Apports financiers d'un autre entrepreneur
Relations sociales	Relations informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) Relations formelles (État, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.)

⁴ M. PINÇON et M. PINÇON-CHARLOT analysent l'importance des stratégies familiales dans les milieux de la grande bourgeoisie notamment. Rejeton d'une famille donnée, l'individu est en quelque sorte canalisé (par le biais de ses études, de ses relations personnelles puis professionnelles) vers un rôle social déterminé (PINÇON, PINÇON-CHARLOT, 2000). Selon l'origine sociale de l'individu, la famille n'a pas la même force. Concernant les ouvriers, les travaux de M. VERRET (VERRET, 1995) sont incontournables.

2. POTENTIEL DE RESSOURCES ET SOCIETE ENTREPRENEURIALE

2.1. Chômage et remise en cause de la stabilité salariale

Depuis le début des années 1980, l'emploi salarié s'est stabilisé numériquement en termes relatifs : environ 90% de la population active est salariée dans les pays industrialisés. Mais, le sous-emploi s'est institutionnalisé. Le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication s'inscrit dans la voie tracée par les techniques précédentes : le processus de substitution du capital au travail se poursuit, en partie alimenté par le développement des marchés financiers (UZUNIDIS, 2004 ; MUSTAR, PENAN, 2003). Les restructurations des entreprises sont généralement bien perçues par les spéculateurs. Le contenu du travail tertiaire (travail d'exécution) est décomposé et appauvri à l'image du travail industriel (d'exécution) quelques décennies auparavant. A partir du début des années 1980, le ralentissement de la croissance économique provoque les changements sociaux suivants : stabilisation de l'emploi salarié ; maintien à un niveau élevé du taux de chômage ; précarisation progressive de l'emploi salarié (développement de l'emploi sous contrat à durée déterminée, de l'emploi intérimaire, à temps partiel, etc.) ; remise en question de l'indemnisation du chômage (cf. recul de l'Etat social) ; revalorisation du travail indépendant, considéré pendant la période de forte croissance comme une forme de mise au travail en voie de régression.

Depuis le début du 20^{ème} siècle et surtout pendant la période de forte croissance des années 1950-1970, le salariat s'est développé régulièrement englobant une partie de plus en plus quantitativement importante de la population active. Certes, en période de crise et de récession économiques, et en l'absence d'Etat social, créer sa petite entreprise a toujours été le moyen de créer son emploi ! Nombre de veuves de la guerre de 1914-1918 appartenant à la petite bourgeoisie ont fait face à leurs obligations familiales en ouvrant un petit commerce. Pendant la crise des années 1930, la création d'entreprises augmente aussi fortement. Ces petits entrepreneurs et commerçants sont propriétaires du capital qu'ils valorisent (unité entre propriété et gestion du capital), mais leurs conditions de travail sont souvent difficiles et leur niveau de vie très bas.

Comment passer d'une économie basée sur la création massive d'emplois salariés (société salariale) à une société où la création d'entreprises sera considérée comme une voie logique s'insertion économique et sociale (société entrepreneuriale) ? La flexibilité du travail et la précarisation de l'emploi (développement des contrats à durée déterminée et de l'emploi intérimaire) participent à celle logique. L'individu doit devenir son propre employeur, valoriser sa force de travail, au besoin par des stages et des séminaires pour acquérir de nouvelles compétences et accroître son employabilité⁵. Quelle politique publique mettre en place ?

2.2. Politique publique et création d'entreprises

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, J. M. Keynes meurt, mais ses idées bénéficient de la bienveillance des principaux dirigeants à économie de marché. Une telle situation ne

⁵ B. Gazier (Gazier, 2003) souligne que le terme d' « employabilité » n'est pas nouveau. Son origine remonterait à la crise des années 1930 aux Etats-Unis alors que des groupes de vagabonds erraient sur les routes après avoir tout perdu, emploi et maison. Les statisticiens ont alors distingué d'une part « les employables » et les « inemployables ». Les premiers étaient orientés vers des emplois intérimaires, tandis que les seconds recevaient de quoi se nourrir et un abri pour la nuit.

doit plus jamais se produire ! Tel est en substance le mot d'ordre des responsables politiques. L'économie industrielle se développe en tant que discipline scientifique à part entière car les économistes n'ont d'intérêt que pour la grande entreprise, la petite entreprise semble vouée à la disparition. Elle appartient, semble-t-il, à un mode révolu, celui de traditions productives artisanales. Les économies d'échelle et l'internationalisation des firmes constituent les principaux sujets de réflexion des économistes. Des économistes keynésiens comme J. K. GALBRAITH (GALBRAITH, 1968), convaincus du retard de l'économie néoclassique sur le sujet prennent à bras le corps la question des grandes firmes. Les marchés des économies capitalistes développées ne répondent à aucune des cinq hypothèses de la concurrence pure et parfaite ! Et que dire de l'hypothèse d'atomicité du marché ? Les Etats jouent aussi un rôle majeur. A l'Est comme à l'Ouest, la bureaucratie s'étend, indépendamment de la nature de la propriété du capital, publique ou privée ! Ces grandes firmes sont le moteur de la croissance et de l'innovation : dépenses en recherche-développement, brevets, etc. Ces grandes firmes planifient leurs marchés réduisant d'autant l'incertitude propre à leur fonctionnement. La « prophétie » de J. A. Schumpeter, selon laquelle le capitalisme devait laisser place au socialisme, est-elle vérifiée ? L'entrepreneur a-t-il disparu ? A-t-il été remplacé par une organisation bureaucratique ? J. K. Galbraith répond positivement à cette question. L'idée de la « technostructure » défendue par J. K. GALBRAITH (GALBRAITH, 1968) ou la thèse de « la main visible des managers » de A. CHANDLER (CHANDLER, 1999), ont alimenté cette « prophétie » fort ancienne.

Dans ce contexte de croissance économique forte et régulière, le chômage était un accident passager, de courte durée, que l'Etat s'empressait de soulager. A la fin des années 1970, le ralentissement durable de la croissance économique est manifeste. L'Etat social est remis en cause car de plus en plus coûteux. Les représentants de la théorie des marchés contestables (W. BAUMOL, 2004) affirment que les investisseurs doivent pouvoir entrer librement sur un marché pour tirer profit des opportunités de croissance, que celui-ci ne doit pas être bloqué par des barrières réglementaires de toute nature. Le retour de l'entrepreneur en tant que figure phare de la croissance économique s'est opéré de deux façons : d'une façon directe, illustrée par les politiques publiques d'aide à la création d'entreprises, et indirectement par les stratégies d'assouplissement et d'externalisation des grandes entreprises. Les deux sont complémentaires.

Au début des années 1980, le discours a donc changé. Les idées libérales ont le vent en poupe. Les gouvernements élaborent des politiques libérales qui se traduisent par le développement des marchés financiers et la remise en question des actions destinées à soutenir les classes sociales les plus déshéritées. L'aide sociale favorise le développement de la pauvreté parce que les pauvres profitent des largesses de l'Etat, tel est en substance le discours des économistes libéraux. Pour ces derniers, il n'y a qu'une issue possible au chômage : la création d'entreprises. Depuis le sommet européen de Lisbonne en 2000, le mot d'ordre des responsables politiques est de rendre plus attractif l'emploi indépendant par rapport au travail salarié, d'où la multiplication des mesures incitatives, comme la simplification des démarches administratives inhérentes à la création d'entreprises. L'idée est que le travail indépendant et le travail salarié ne sont pas des formes d'emploi substituables, mais complémentaires. Cette affirmation nous semble d'autant plus importante que nous nous trouvons dans une économie de sous-emploi durable qui conduit les responsables politiques à présenter la création d'entreprises non seulement comme le moyen de lutte contre le chômage, mais également d'insertion sociale pour les multiples catégories sociales marginalisées (femmes, jeunes, personnes âgées, étrangers, handicapés).

2.3. De l'entrepreneur à l'organisation

L'économiste G. GILDER (GILDER, 1985), conseiller du président des Etats-Unis R. Reagan, a un discours très lyrique : l'entrepreneur connaît les lois cachées de l'économie, mais son apport est socialement dévalorisé (fiscalité trop élevée) ! L'aventure d'entreprises comme Apple et Microsoft alimentent la légende moderne de l'entrepreneur ! Le micro-ordinateur et les transformations qu'il engendre seront pour les économistes néo-schumpétériens à la base d'un nouveau cycle de croissance et d'innovation. L'entrepreneur crée des richesses et des emplois, innove. Le capitalisme peut (enfin) sortir du carcan étatique dans lequel l'avait figé le keynésianisme ! L'entrepreneur peut enfin triompher de l'organisation !

Trois économistes fondent la théorie économique de l'entrepreneur : R. CANTILLON (fin du 17^{ème} siècle), J.-B. SAY (début du 19^{ème} siècle) et J. A. SCHUMPETER (début du 20^{ème} siècle). L'entrepreneur de CANTILLON (CANTILLON, 1997) appartient à la catégorie des « gens à gages incertains », contrairement aux autres agents économiques qui appartiennent à la catégorie des « gens à gages certains ». L'entrepreneur achète à un prix certain une marchandise qu'il revend à un prix incertain en raison des fluctuations du marché. Près d'un siècle plus tard, J.-B. SAY (SAY, 1996), stipule que l'entrepreneur remplit une fonction d'innovation, en définissant l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Mais, cette définition reste un idéal type, car J.-B. SAY s'inquiète de ne pas trouver dans l'économie française un seul entrepreneur correspondant à ce profil type. J. A. SCHUMPETER (SCHUMPETER, 1935) définit l'entrepreneur comme l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production : création d'un nouveau produit, ouverture d'un nouveau marché, découverte d'une nouvelle source de matières premières ou de produits semi-ouvrés, nouvelle organisation productive (cf. création d'un monopole). En bref, l'innovation au sens schumpétérien du terme peut être définie comme toute pratique productive ou organisationnelle qui accroît le chiffre d'affaire de l'entrepreneur. Grâce à l'innovation, l'entrepreneur définit son propre marché et acquiert aussi (provisoirement) une situation de monopole.

Depuis le début des années 1980, les travaux de M. CASSON (CASSON, 1991) ont fait évoluer considérablement la théorie de l'entrepreneur sans aucun doute marquée par le contexte économique et social de l'époque dominé par l'incertitude économique et le maintien à un niveau élevé d'un chômage de masse et la domination des grandes entreprises qui canalisent, par le poids de leur offre, les opportunités de création d'entreprises. Il met, d'une part, l'accent sur le processus de socialisation des individus et comment ce processus l'oriente ou non vers la création d'entreprises (origine sociale et familiale, éducation, réseaux de relations, accès à l'information de toute nature y compris pour accéder à des moyens de financement, etc.). D'autre part, il explique que la création d'entreprises ne peut être une simple échappatoire au chômage, mais aussi que la condition de salarié et celle d'entrepreneur sont souvent liées. Avant de créer son entreprise, le créateur a fréquemment connu le salariat.

Depuis le 19^{ème} siècle, le développement de la société anonyme a brouillé l'image de la propriété individuelle. Les entreprises acquièrent de grandes dimensions dirigées par des équipes de managers qui n'en sont pas les propriétaires (les actionnaires). D'un autre côté, la division du travail se complexifie dans l'entreprise et entre les entreprises. L'innovation qui était l'incarnation de la fonction entrepreneuriale est prise en charge par une équipe de spécialistes. Mais, pour M. CASSON, faire de l'entrepreneur un héros économique est sans fondements. Devenir un entrepreneur n'est pas aisé. Les barrières économiques et sociales sont nombreuses. Combien d'entreprises naissent, vivent plus ou moins longtemps, et

meurent sans avoir créé d'emplois ? Alors que l'emploi salarié semble avoir atteint ses limites d'expansion, la création d'entreprises se présente comme un moyen d'ascension sociale, ou d'intégration sociale, en cas de chômage. L'expérience du travail salarié est fondamentale pour apprendre le métier et acquérir de l'expérience. Les exigences cependant sont nombreuses : l'épargne personnelle, les modalités institutionnelles de la création d'entreprise, les capacités personnelles du créateur, etc. Le capital pose toujours problème. Les prêteurs potentiels ne partagent pas forcément l'enthousiasme du créateur pour son projet. La principale alternative à la banque est la famille. Celle-ci apporte souvent un réseau de relations basé sur la confiance et les relations de réciprocité. Aujourd'hui, en dépit des multiples institutions destinées à favoriser la création d'entreprises, l'entrepreneur et sa famille restent les principaux bailleurs de fonds de l'entreprise.

Dans la théorie économique, l'entrepreneur est l'agent économique sur lequel repose l'incertitude propre au fonctionnement du marché. La rémunération qu'il en retire, sous forme de profit, est la contrepartie des risques encourus. Comment l'entrepreneur fait-il face à l'incertitude ? Par sa « capacité de jugement » (J.-B. SAY), par de « nouvelles combinaisons de facteurs de production » (J. A. SCHUMPETER). J.-B. SAY dresse la liste des qualités requises de l'entrepreneur. Il en ressort découragé : peu d'individus répondent à ces critères. Implicitement, J. A. SCHUMPETER considère que c'est parce que l'individu est immergé dans une société donnée qu'il trouve les ressources dont il a besoin pour réaliser de nouvelles combinaisons de facteurs de production, considérant dans la dynamique de la « destruction créatrice », que la société trouve par le progrès technique des réponses aux problèmes qu'elle s'est elle-même posée. Pour capter les informations dont il a besoin, l'entrepreneur doit être en état de « veille informationnelle », selon les dires de I. KIRZNER, puisque comme R. CANTILLON, celui-ci considère que l'entrepreneur porte une attention personnelle aux nouvelles opportunités de profit. Mais, dans quel contexte social prend-il ses décisions ? Comment collecter les ressources financières nécessaires au démarrage de l'entreprise ? Quelle est la part des fonds propres de l'entrepreneur, du « capital affectif », des prêts bancaires, des aides et subventions de toutes nature ? Par quelles voies, institutionnelles ou informelles, l'entrepreneur collecte-t-il les informations nécessaires à la création de son entreprise ?

2.4. La faiblesse du potentiel de ressources de l'entrepreneur contemporain

Ces questions sont primordiales dans le contexte actuel où la création d'entreprises est conçue par les responsables politiques comme un moyen de lutte contre le chômage. La loi de 2003 d'initiative économique en est l'une des manifestations. Les obstacles administratifs à la création d'entreprises ont été levés, mais cela ne rend pas pour autant la création d'entreprises plus facile sur plan économique. De surcroît, la majorité des nouveaux créateurs ne sont pas accompagnés, et parmi ceux qui le sont nombre d'entre eux tempêtent contre les conseillers à la création d'entreprises qui n'ont aucune expérience pratique de la création d'entreprise. Qui sont ces entrepreneurs des années 2000 ? Quel est leur potentiel de ressources (RIEG, 2004) ? Les connaissances : le niveau d'études de ces jeunes entrepreneurs est assez faible : 33% des créateurs ont un diplôme supérieur au Baccalauréat ; 25% des créateurs ont un diplôme technique CAP/BEP⁶ et 16% des créateurs n'ont aucun diplôme. Or, l'âge moyen est de 39 ans. On remarque le poids croissant des créateurs âgés de plus de 50 ans. 35% sont des demandeurs d'emploi. Parmi les chômeurs récents, certains ont arrêté de travailler pour préparer leur projet. Les femmes ne représentent que 26% des créateurs d'entreprises. Mais,

⁶ CAP : Certificat d'Aptitude Professionnelle, BEP : Brevet d'enseignement professionnel.

leur nombre est en augmentation. Une partie de ces nouvelles entreprises a été créée par d'anciens salariés qui sont pour une part hautement diplômés et pour une autre sans diplôme. Parmi les anciens salariés, les employés et les ouvriers forment une bonne partie des nouveaux créateurs. On compte aussi une bonne proportion de cadres : 33% étaient employés, 23% ouvriers et 20% cadres supérieurs.

Les ressources financières : la situation financière des créateurs est souvent très difficile. 4% étaient avant de créer bénéficiaire de l'Allocation de solidarité spécifique et 7% du Revenu minimum d'insertion. 30% des créateurs ont dépensé moins de 4000 euros pour l'achat de matériel, la constitution des stocks, l'installation dans les locaux, etc. 45% des créateurs déclarent n'avoir eu recours qu'à des ressources personnelles, familiales ou apportées par des associés. Nombre d'entre eux n'ont pas fait d'emprunts bancaires ni en leur nom ni au nom de leur entreprise⁷, faute de pouvoir attester des garanties suffisantes (capacité à réunir des fonds propres, origine sociale, capacité à s'organiser, à travailler, etc.). L'incertitude financière est très redoutée ainsi que le risque de perdre ses biens ou d'être dans une situation précaire. En revanche, peu de personnes appréhendent le fait de consacrer beaucoup de temps et d'énergie à la réalisation de leur projet. L'échelle des risques perçus par les personnes interrogées est la suivante par ordre de décroissance : la faillite, le risque de perdre ses biens, l'incertitude du revenu, l'insécurité de l'emploi, vivre un échec personnel, consacrer beaucoup de temps et d'énergie⁸.

Les relations sociales (l'Etat et la famille) : il est assez difficile d'estimer l'influence des relations sociales de l'entrepreneur, quelle que soit leur nature, sur la création d'entreprises, à moins d'une enquête sociologique très poussée. Pour faciliter notre analyse, nous distinguons deux types de relations sociales : les relations institutionnelles ou formelles d'une part, et les relations informelles d'autre part. Dans la première catégorie, nous classons les aides venant de l'Etat ou de toute sortes d'institutions publiques ou privées d'aide à la création d'entreprise. Les aides publiques ont un impact relativement faible sur la création d'entreprise. En revanche, nombre de nouveaux entrepreneurs sollicitent non une aide financière pour créer leur entreprise, mais ont recours à l'aide (généralement temporaire) d'un comptable. Dans la seconde catégorie, nous classons les relations de type familial, personnel, ou autres qui par nature ne se concrétisent pas par la signature d'un contrat entre les différentes parties. L'indice déterminant, en particulier pour les relations familiales, ce sont les apports en capitaux venant de la famille. Pour le reste c'est aussi difficile, sauf à prendre en compte par exemple le réseau de relations tissé par l'entrepreneur au cours de ses études et les cercles d'amis qu'il a fréquentés. Toujours selon la même enquête, 56% des individus dont les parents étaient indépendants souhaitaient également l'être, contre 44% des personnes dont les parents étaient salariés⁹. Nous constatons par ailleurs que les futurs entrepreneurs ont faiblement confiance dans les organismes publics d'aide à la création d'entreprises (9%). Le classement par ordre d'importance décroissante les différents types de soutien est le suivant : une chambre de commerce/une association professionnelle (44%), un autre entrepreneur (27%),

⁷ La concentration bancaire pénalise fortement les petites et moyennes entreprises d'une manière générale pour l'obtention d'un crédit. Certaines d'entre elles, situées dans des régions frontalières, ouvrent des comptes en Suisse ou au Luxembourg, car en France, elles n'ont plus accès au crédit bancaire. *La Tribune*, 26 novembre 2002.

⁸ *L'esprit d'entreprise*, Flash Eurobaromètre 146, septembre 2003, Commission européenne, Direction générale « Entreprises », page 72.

⁹ *L'esprit d'entreprise*, Flash Eurobaromètre 146, septembre 2003, Commission européenne, Direction générale « Entreprises », page 8.

un avocat/comptable/consultant (23%), un ami/parent (18%), une banque (17%)¹⁰. L'importance relative du soutien apporté par les relations personnelles, familiales ou professionnelles doit être reliée au constat suivant : environ 84% des personnes interrogées considèrent que le manque de soutien financier constitue le principal frein à la création d'entreprise. La complexité des procédures administratives rebute la majorité d'entre eux¹¹. La création d'entreprises est généralement une démarche solitaire : 54% des créateurs ont mis en place seuls leur projet de création. Seulement 9% des créateurs ont bénéficié de l'aide d'un organisme de soutien à la création d'entreprise. 29% n'ont bénéficié d'aucun conseil, institutionnel ou informel (famille, relations, etc.). Ces jeunes entreprises sont souvent dépendantes, dès leur création, d'un très petit nombre de clients (*cf.* sous-traitance, services aux entreprises, transport, etc.).

Si la création d'entreprises se fait majoritairement en l'absence d'un soutien institutionnel, la famille et les proches apportent au futur entrepreneur un soutien financier, mais aussi psychologique et, encore plus important contribuent par leur travail au démarrage de l'entreprise en apportant leurs compétences. Un créateur sur trois a été aidé par son conjoint, un autre membre de sa famille ou une autre personne de son entourage personnel. 20% des créateurs estiment que les conseils les plus utiles leur ont été donnés par leur entourage professionnel, mais aussi personnel et surtout familial. La création et le démarrage de l'entreprise ont été aussi facilités dans de nombreux cas par les relations que le créateur entretenait avec des clients ou des fournisseurs de l'entreprise qui l'employait précédemment ou avec cette entreprise elle-même. La solitude de l'entrepreneur est également visible à travers ses motivations qui sont par ordre décroissant : l'indépendance, le goût d'entreprendre, l'opportunité de création, une idée nouvelle de produit ou de marché, sans emploi, par choix, des exemples réussis d'entrepreneurs dans l'entourage, par contrainte.

Tableau 2 : Le potentiel de ressources de l'entrepreneur au début de la décennie 2000

Potentiel de ressources	Caractéristiques majeures
Connaissances	Expérience professionnelle en tant que salarié (employé, ouvrier ou cadre) qui comble fréquemment le déficit de diplôme Faiblesse des connaissances en gestion Importance relative du nombre de chômeurs et des individus en situation d'exclusion sociaux créateurs d'entreprises En termes de diplôme, les deux extrêmes sont présents : un tiers des créateurs a un diplôme supérieur au Baccalauréat et un quart n'a aucun diplôme
Ressources financières par ordre d'importance décroissant	Importance de l'épargne personnelle Importance du financement à « caractère affectif » Faiblesse des aides institutionnelles Faiblesse du crédit bancaire
Relations sociales	Relations informelles (en particulier familiales) : très importantes, apports en capitaux, travail et marchés Relations formelles (banques, Etat, institutions publiques ou privées, autres entreprises, ...) : peu importantes (souvent fonction du niveau d'études de l'entrepreneur). Confiance limitée dans l'aide publique. Le risque le plus important est la faillite et de perdre ses biens.

¹⁰ *L'esprit d'entreprise*, Flash Eurobaromètre 146, septembre 2003, Commission européenne, Direction générale « Entreprises », page 29.

¹¹ La complexité des procédures administratives rebutent 80% des personnes interrogées en France en 2003, contre 78% en 2002. La tendance n'est donc pas à la baisse en dépit des récentes mesures prises pour alléger les démarches administratives nécessaires à la création d'entreprise en France. *L'esprit d'entreprise*, Flash Eurobaromètre 146, septembre 2003, Commission européenne, Direction générale « Entreprises », page 47.

CONCLUSION

La création d'entreprises est depuis le début des années 1980 une priorité publique. D'abord destinée aux ingénieurs et aux scientifiques de haut niveau selon le modèle de l'entrepreneur schumpétérien, la création d'entreprises s'est depuis étendue à un public plus diversifié : demandeurs d'emploi, jeunes, femmes, immigrés, handicapés, etc. Dans un contexte économique et social marqué par la stabilisation à un niveau élevé de l'emploi salarié d'une part, du chômage d'autre part, la création d'entreprises devient un moyen d'insertion sociale. Créer son entreprise, créer son emploi, tel est l'objectif des décideurs publics. Simplifications administratives, subventions, aides financières et matérielles, tout est mis en œuvre pour faciliter la tâche des créateurs potentiels. Dans les faits cependant, et en dépit de l'augmentation importante du nombre des créations d'entreprises en 2003 et 2004, créer son entreprise reste une aventure solitaire. Le créateur connaît mal les aides dont il peut bénéficier et a généralement recours au soutien de proches. Le potentiel de ressources des nouveaux créateurs est faible. Sa valorisation est limitée par le cadre social et économique dans lequel s'inscrit son action : origine familiale, niveau d'études, relations sociales, état de la conjoncture économique, sociale et politique au moment de la création.

BIBLIOGRAPHIE

- BANQUE MONDIALE (2000), *Combattre la pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001*.
- BAUMOL W.J. (2004), Entrepreneurial enterprises, Large established Firms and other components of the free-Market Growth Machine, *Small Business Economics*, Août, Vol 23, N°1.
- BECKER G., (1964) *Human Capital : A Theoretical and Empirical Analysis, With Special reference to education*, New York, Columbia University Press for the NBER.
- 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. (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.
- BRAUDEL F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Arthaud.
- BURT R. (1995), Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur, *Revue française de sociologie*, XXXVI.
- CANTILLON R. (1997), *Essai sur la nature du commerce en général*, Institut National d'Etudes Démographiques.
- CASSON M. (1991), *L'entrepreneur*, *Economica*.
- CASTELLS M. (2001), *La société en réseaux, L'ère de l'information*, tome 1, Fayard.

- CHANDLER A. (1979), *La main visible des managers*, Economica.
- 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.
- GALBRAITH J. K. (1968), *Le nouvel état industriel*, Gallimard.
- GASSE Y., DIOCHON M., MENZIES V. T., (2004) Les entrepreneurs émergents dont l'entreprise est devenue opérationnelle et les autres : comparaisons lors de la conception du projet d'entreprise, *Journal of Business and Entrepreneurship*, vol 17, n°2.
- GAZIER B. (2003), *Tous « sublimes »*, Flammarion.
- GILDER G. (1985), *L'esprit d'entreprise*, Fayard.
- 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.
- MACAULAY S. (1963), Non-Contractual Relations in Business, *American Economic Review*.
- MUSTAR PH., PENAN H., (sous la direction de) (2003), *Encyclopédie de l'innovation*, Economica.
- OCDE (2001), *Du bien-être des nations, le rôle du capital humain et social*, OCDE.
- PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M. (2000), *Sociologie de la bourgeoisie*, Coll. Repères, La découverte.
- PINÇON M., PINÇON-CHARLOT M. (1998), *Les grandes fortunes : richesses, patrimoine, culture et mondanités*, Payot.
- PUTMAN R. (1995), Bowling Alone : America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, N°6.
- RIEG CH., (2004) Forte hausse des créations d'entreprise en 2003, *INSEE PREMIERE*, N°944, janvier.
- SAY J.-B., (1996), *Cours d'économie politique*, GF-Flammarion .
- SCHUMPETER J. A (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.
- SCHUMPETER J.A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz.
- SHANE S., (2003), *A general Theory of Entrepreneurship, The individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar.
- SIMON H. A., (1947), *Administrative Behavior*, MacMillan.
- SMITH A. (2002), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, G-F Flammarion.
- STEYAERT CH., HJORTH D. (sous la direction de), (2003), *New movements in Entrepreneurship*, Edward Elgar.
- UZUNIDIS D. (sous la direction de), (2004), *L'innovation et l'économie contemporaine, Espaces cognitifs et territoriaux*, Collection « Economie-société-région », de Boeck.
- VERRET M., (1979), *L'espace ouvrier*, Collection « Logiques sociales », L'Harmattan.
- WALRAS L. (2000), *Oeuvres complètes*, Economica.
- WEBER M. (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon.