

CAHIERS DU LAB.RII

– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°195

Septembre 2008



**L'ENTREPRENEUR
TECHNOLOGIQUE,
L'ENTREPRENEUR DE PROXIMITÉ
ET L'ENTREPRENEUR
TRADITIONNEL**

**Profils d'entrepreneurs à Dunkerque
Résultats d'une enquête sur le terrain menée
en 2005**

Sophie BOUTILLIER

**L'ENTREPRENEUR TECHNOLOGIQUE, L'ENTREPRENEUR DE PROXIMITE ET
L'ENTREPRENEUR TRADITIONNEL
PROFILS D'ENTREPRENEURS A DUNKERQUE
RESULTATS D'UNE ENQUETE SUR LE TERRAIN MENEES EN 2005**

**TECHNOLOGICAL ENTREPRENEUR, PROXIMITY ENTREPRENEUR AND
TRADITIONAL ENTREPRENEUR
PROFILES OF ENTREPRENEURS IN DUNKERQUE
CASE STUDY IN DUNKERQUE IN 2005**

Sophie BOUTILLIER

Résumé – A partir de l'enquête réalisée en 2005 sur la création d'entreprises à Dunkerque, nous avons analysé les résultats en distinguant trois profils d'entrepreneur: entrepreneur technologique, entrepreneur de proximité et entrepreneur traditionnel en fonction de leur potentiel de ressources (capital financier, capital connaissance et capital social). Le capital connaissances joue un rôle essentiel en favorisant le développement d'un réseau de relations sociales institutionnel.

Abstract – From the case study on business activity in Dunkerque in 2005, we have analyzed the results by distinguishing three profiles of entrepreneurs: technological entrepreneur, proximity entrepreneur and traditional entrepreneur according their resources potential (financial capital, knowledge capital and social capital). Knowledge plays an essential role because it pushes the development of an institutional social network.

**L'ENTREPRENEUR TECHNOLOGIQUE, L'ENTREPRENEUR DE PROXIMITE ET
L'ENTREPRENEUR TRADITIONNEL
PROFILS D'ENTREPRENEURS A DUNKERQUE
RESULTATS D'UNE ENQUETE SUR LE TERRAIN MENEES EN 2005**

**TECHNOLOGICAL ENTREPRENEUR, PROXIMITY ENTREPRENEUR AND
TRADITIONAL ENTREPRENEUR
PROFILES OF ENTREPRENEURS IN DUNKERQUE
CASE STUDY IN DUNKERQUE IN 2005**

Sophie BOUTILLIER

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	5
1. L'ENTREPRENEUR TECHNOLOGIQUE	7
1.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise ?	7
1.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur technologique	7
1.3. Soutien informel	7
1.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?	7
1.3.2. Avez-vous été aidé par votre conjoint ?	8
1.3.3. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?	8
1.4. Soutien institutionnel	8
1.4.1. Soutien du réseau professionnel	8
1.4.2. Soutien de votre ancien employeur	8
1.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc.	9
1.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié ?	9
1.5. Financement de la création d'entreprise	9
1.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise ?	9
1.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?	10
1.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?	10
1.6. Création d'emplois	10
1.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?	10
1.6.2. si oui combien d'emplois avez-vous créé ?	10
1.7. L'avenir de votre entreprise	10
1.7.1. Etes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise	10
1.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	11
1.7.3. Pour quelles raisons n'êtes-vous pas confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	11
1.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?	11
1.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	11
1.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	11
2. L'ENTREPRENEUR DE PROXIMITE	12
2.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise ?	12
2.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur de proximité	12
2.3. Soutien informel	13
2.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?	13
2.3.2. Avez-vous été aidé par votre conjoint ?	13
2.3.3. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?	13
2.4. Soutien institutionnel	13
2.4.1. Soutien du réseau professionnel	13

2.4.2. Soutien de votre ancien employeur	13
2.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc.	14
2.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié ?	14
2.5. Financement de la création d'entreprise	14
2.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise ?	14
2.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?	15
2.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?	15
2.6. Création d'emplois	15
2.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?	15
2.6.2. Si oui combien d'emplois avez-vous créé ?	15
2.7. L'avenir de votre entreprise	16
2.7.1. Etes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise	16
2.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	16
2.7.3. Pour quelles raisons n'êtes-vous pas confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	16
2.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?	17
2.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	17
2.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	17
3. L'ENTREPRENEUR TRADITIONNEL	17
3.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise ?	17
3.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur de proximité	18
3.3. Soutien informel	18
3.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?	18
3.3.2. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?	18
3.4. Soutien institutionnel	18
3.4.1. Soutien du réseau professionnel	18
3.4.2. Soutien de votre ancien employeur	19
3.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc.	19
3.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié ?	19
3.5. Financement de la création d'entreprise	19
3.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise ?	19
3.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?	20
3.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?	20
3.6. Création d'emplois	20
3.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?	20
3.6.2. Si oui combien d'emplois avez-vous créé ?	20
3.7. L'avenir de votre entreprise	21
3.7.1. Etes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise	21
3.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	21
3.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?	21
3.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	21
3.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	21
ELEMENTS DE CONCLUSION	22

INTRODUCTION

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 dans l'agglomération dunkerquoise (département du Nord – France). L'enquête a été menée à partir du concept du potentiel de ressources que nous avons défini dans le cadre du programme de recherche sur l'entrepreneuriat du Laboratoire de Recherche de l'Industrie et de l'Innovation (Lab.RII). Partant du concept du potentiel de ressources de l'entrepreneur, notre objectif est de définir les raisons qui ont amené ces personnes à créer leur entreprise et quel avait été leur parcours dans leurs grandes lignes (origine familiale, professionnelle, scolarité, réseau de relations sociales informel et institutionnel, etc.), mais aussi quelles sont les ressources qu'elles ont tiré du territoire dans lequel elles sont insérées. Le territoire est ici conçu à la fois en termes géographique (localisation dans l'espace), institutionnel (espace administré) et cognitif (réseau de relations sociales). Cette enquête a été menée grâce au soutien de la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque et grâce à la participation active d'étudiants du Master Entrepreneuriat¹. Mais, seulement 97 questionnaires remplis étaient exploitables, outre les personnes ayant refusé de répondre.

Dans un document de travail précédent, nous avons présenté globalement les résultats de cette enquête, sans établir de distinction entre les différents profils d'entrepreneur à partir du concept du potentiel de ressources (capital connaissances, capital financier et capital social). Ces résultats globaux ont montré que la raison majeure qui avait incité ces individus à devenir entrepreneurs était l'emploi. Nous cherchons à présent montrer si l'on observe des différences significatives selon le profil de l'entrepreneur. La question est très importante car nous devons souligner quelques hypothèses fortes relatives à la définition de ces différents profils, tant du point de vue du capital connaissances et du réseau de relations sociales ou capital social, ce qui n'est pas sans conséquences sur le capital financier de l'entrepreneur. Nous faisons l'hypothèse forte que l'entrepreneur technologique est plus diplômé que l'entrepreneur de proximité ou traditionnel et que les réseaux de relations sociales de l'entrepreneur technologique est d'abord constitué par des relations institutionnelles et dans une moindre mesure par des relations sociales informelles (familiales, amicales, de voisinage, etc.).

Trois profils d'entrepreneur ont été définis : l'entrepreneur technologique, de proximité et l'entrepreneur traditionnel conformément aux travaux antérieurs menés par les chercheurs du Lab.Rii sur la création d'entreprise. Le tableau ci-dessous résume ces trois profils :

¹ Les étudiants sont : Mamadou Oumar Bah, David Cenez, Gaye Doudou Gal, Ahlem Kaak et Soulyman Sylla.

Tableau 1 : L'entrepreneur technologique, de proximité et traditionnel : Eléments de définition (ces catégories ont été définies ici en prenant en compte les spécificités de l'économie dunkerquoise)

Profil d'entrepreneur	Définition et potentiel de ressources	Secteurs d'activité
Entrepreneur technologique	<p>Définition : Entrepreneur qui crée une entreprise dans un secteur d'activité nécessitant des connaissances de haut niveau, soit sur le plan absolu (entreprises de hautes technologies), soit sur le plan relatif</p> <p>Potentiel de ressources : Capital financier : relativement élevé (surtout potentiel – capacité à emprunter – important capital de confiance) Capital connaissance : élevé (études universitaires) Capital social : important y compris sur le plan institutionnel</p>	<p>Assurance Chaudronnerie industrielle Comptabilité Conseiller en finance et gestion de patrimoine Conseiller technique Formation pour permis bateau Formation professionnelle Immobilier Installations d'alarmes de sécurité et de vidéo surveillance Maintenance en informatique Métallurgie Prestataire de services en électronique Traduction, mise en page</p>
Entrepreneur de proximité	<p>Définition : Entrepreneur qui crée une entreprise dans des activités de commerce à destination des particuliers ou des entreprises</p> <p>Potentiel de ressources : Capital financier : très faible, difficulté pour emprunter, faiblesse de son capital confiance, importance des fonds affectifs Capital connaissance : très faible, importance des non diplômés Capital social : surtout informel, poids des relations familiales</p>	<p>Commerce de produits alimentaires Commerce de produits non alimentaires Commerces ambulants Restauration Services à la personne autre que services traditionnels</p>
Entrepreneur traditionnel	<p>Définition : Entrepreneur qui crée une entreprise dans le secteur de l'artisanat</p> <p>Potentiel de ressources : Capital financier : très faible, mais capacité à emprunter, importance des fonds affectifs Capital connaissance : importance relative des formations professionnelles (CAP, BEP) Capital social : surtout informel, poids important des relations familiales, et du réseau professionnel (chambre des métiers notamment)</p>	<p>Bâtiment (assainissement, peinture, revêtement de sol, etc.) Chauffages et sanitaire Horticulture Plomberie Transport Travail du bois – menuiserie</p>

Tableau 2 : Répartition des entrepreneurs selon les trois profils

	Entrepreneur technologique	Entrepreneur de proximité	Entrepreneur traditionnel	Total
Hommes	28	94	101	223
Femmes	8	61	21	90
Total	36	155	122	313

Dans les pages qui suivent nous présenterons les résultats relatifs aux trois profils d'entrepreneurs : technologique, de proximité et traditionnel. Nous clôturerons nos propos par une note synthétique des trois profils afin de mettre en évidence ce qui les rapproche et ce qui

les distingue. Nous ne revenons pas dans ce document de travail sur les éléments caractéristiques de l'économie dunkerquoise puisque ces informations ont été très largement présentées dans le document relatif à la présentation globale de l'enquête. Pour les trois profils, nous présenterons les mêmes informations : (1) raisons de la création d'entreprise ; (2) niveau d'étude de l'entrepreneur ; (3) soutien informel ; (4) soutien institutionnel ; (5) financement de la création ; (6) création d'emplois ; (7) avenir de l'entreprise et (8) rôle de l'Etat et de l'administration publique.

1. L'ENTREPRENEUR TECHNOLOGIQUE

1.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Raisons	Nombre de réponses
Volonté d'indépendance	10 (33%)
Accomplissement personnel	7 (23%)
Créer mon emploi	5 (17%)
Raisons économiques	2 (7%)
Saisir une opportunité inattendue	2 (7%)
Autres	4 (13%)
Nombre total d'observations	30 (100%)

La motivation principale pour l'entrepreneur technologique est la volonté d'indépendance, mais aussi l'accomplissement personnel. Le besoin de créer son emploi ou bien encore un contexte économique difficile semble relativement secondaire par rapport à un souci de carrière et de réalisation de soi. Cette remarque est renforcée par les informations relatives au niveau d'étude de l'entrepreneur technologique qui est relativement élevé.

1.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur technologique

Niveau d'étude	Nombre de réponse
Doctorat	1
BAC + 5	6
BAC + 4	3
BAC + 2	4
BAC général ou technologique	3
Sans diplôme	3
Total	20

Sur les 20 entrepreneurs technologiques, un est titulaire d'un doctorat, six ont un diplôme universitaire de niveau BAC plus 5. On ne compte aucun entrepreneur ayant un CAP ou un BEP. Trois d'entre eux en revanche ne sont titulaires d'aucun titre scolaire. Parmi les entrepreneurs de proximité ou traditionnel le niveau de formation est beaucoup plus faible. En particulier, la proportion de non diplômés.

1.3. Soutien informel

1.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?

Soutien des parents	Nombre de réponses
OUI	13
NON	7
Total	20

1.3.2. Avez-vous été aidé par votre conjoint ?

Soutien du conjoint	Nombre de réponses
OUI	11
NON	8
Sans réponse	1
Total	20

1.3.3. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?

Soutien des amis	Nombre de réponses
OUI	12
NON	7
Sans réponse	1
Total	20

Le soutien des parents, du conjoint et des amis est très fort. On peut aussi supposer que ce soutien informel renforce un réseau de relations institutionnelles très important. Nous constaterons que les entrepreneurs technologiques bénéficient d'un réseau institutionnel plus solide que les entrepreneurs de proximité ou traditionnel.

1.4. Soutien institutionnel

1.4.1. Soutien du réseau professionnel

Réseau professionnel	Nombre de réponses
OUI	12
NON	8
Total	20

Une large majorité d'entrepreneurs technologique a bénéficié du soutien de son réseau professionnel.

1.4.2. Soutien de votre ancien employeur

Soutien de votre ancien employeur	Nombre de réponses
OUI	3
NON	17
Total	20

Peu d'entrepreneurs technologiques ont bénéficié du soutien de leur ancien employeur, mais c'est une caractéristique générale, quel que soit le type d'entrepreneur considéré. Deux hypothèses peuvent être avancées pour l'expliquer d'une part l'âge de l'entrepreneur (jeune, il sort du système scolaire et ne dispose pas de longue expérience professionnelle pour nourrir ce type de relations, d'autre part il peut être amené à créer son entreprise dans un secteur d'activité sans relation directe avec son ancienne activité. Ajoutons à cela que c'est précisément pour exercer l'activité qu'il aime qu'il crée son entreprise. Cette hypothèse est plausible compte tenu des raisons qui ont conduit l'individu à créer son entreprise (volonté d'indépendance, accomplissement personnel en premier lieu).

1.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc. (plusieurs réponses sont possibles)

Formes soutien utilisé	Nombre de réponses
Comptable	12 (43%)
Boutique de gestion	4 (14%)
Association d'aide à la création d'entreprise	4 (14%)
Pépinière d'entreprises	2 (7%)
Club de créateurs	2 (7%)
Sans aide	3 (11%)
Sans réponse	1 (4%)
Total	28

Le comptable apparaît dans tous les cas comme la pièce maîtresse quel que soit le profil de l'entrepreneur. Ensuite, nous constatons une large variété parmi les types de soutien dont ont bénéficié les entrepreneurs technologiques (boutique de gestion, association, club de créateurs, pépinière, etc.). Mais, peu d'entrepreneurs technologiques n'ont bénéficié d'aucune aide, seulement trois sur 28.

1.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié ?

Type d'aide reçu	Nombre de réponses
Préparation du dossier	12 (31%)
Conseils	11 (28%)
Aides financières et logistiques	8 (21%)
Soutien moral	4 (10%)
Compétences diverses	2 (5%)
Sans réponse	2 (5%)
Total	39 (100%)

L'aide apportée, et c'est le cas pour tous les types d'entrepreneur, réside dans la préparation du dossier et les conseils. Les aides financières et logistiques sont relativement peu importantes.

1.5. Financement de la création d'entreprise

1.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise ?

Modalités de financement	Nombre de réponses
Epargne propre	20
Crédit bancaire	6
Aide de mes proches	4
Aides institutionnelles à la création d'entreprise	4
Total	34

NB. Les entrepreneurs ont combiné plusieurs types d'aide.

Quel que soit le profil de l'entrepreneur, l'épargne personnelle de l'entrepreneur constitue la première source de financement. Elle est généralement combinée avec d'autres formes de financement : crédit bancaire et à niveau égal l'aide des proches et les aides institutionnelles. Tous les entrepreneurs technologiques ont bénéficié d'une aide, quelle que soit sa nature (informelle ou institutionnelle), ce qui n'est pas le cas deux autres profils d'entrepreneurs, qui dans certains cas ont créé leur entreprise sans aucune aide.

1.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien familial apporté	Nombre de réponses
Soutien moral	13
Soutien matériel	0
Soutien financier	0
Total	13

1.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien des amis	Nombre de réponses
Soutien moral	12
Soutien matériel	1
Soutien financier	0
Total	13

Les parents et les amis apportent un soutien majeur, mais qui demeure dans une majorité de cas moral. Les entrepreneurs technologiques ne se distinguent pas des autres.

1.6. Création d'emplois

1.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?

Avez-vous créé des emplois ?	Nombre de réponses
OUI	9
NON	11
Total	20

1.6.2. Si oui combien d'emplois avez-vous créé ?

Nombre d'emplois créés	Nombre de réponses
1 emploi	6
2 emplois	1
6 emplois	1
7 emplois	1
Total	9

Les entrepreneurs technologiques ont créé des emplois, mais en petit nombre, un en règle générale. Ces entreprises en sont à leur phase de démarrage. Il est logique de ne pas augmenter les embauches dans des proportions très importantes. Cette observation sur les emplois créés nous conduits aussi à montrer que l'entrepreneur (en dépit de considérations relatives à l'accomplissement personnel) a d'abord créé son propre emploi.

1.7. L'avenir de votre entreprise

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

Etes- vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	19
NON	1
Total	20

1.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant (plusieurs réponses sont possibles) ?

Les raisons de votre confiance dans l'avenir de votre entreprise	Nombre de réponses
Le marché est porteur	6
Bon moral	3
L'entreprise marche bien	3
Je suis optimiste	2
Amour du métier	1
Bon support marketing	1
L'entreprise est innovante	1
Sans réponse	5
Autres réponses non précisées	1
Total	23

L'immense majorité des entrepreneurs technologiques est confiant dans l'avenir de leur entreprise, mais ils sont assez imprécis lorsqu'il s'agit d'en expliquer les causes : marché porteur, bon moral, l'entreprise marche bien, optimisme, etc. Un d'entre eux souligne le caractère innovant de son entreprise. Mais, le facteur technologique ou scientifique n'est pas mis en avant, ce sont davantage des considérations d'ordre psychologique relative à l'entreprise. De même, l'entrepreneur qui déclare ne pas être confiant dans l'avenir de son entreprise ne sait pas en expliquer la cause.

1.7.3. Pour quelles raisons n'êtes-vous pas confiant dans l'avenir de votre entreprise ?

Les raisons de votre pessimisme dans l'avenir de votre entreprise	Nombre de réponses
Sans réponse	1
Total	1

Parmi les entrepreneurs technologiques interviewés un seulement se déclare pessimiste. Il ne peut donc être pas représentatif d'un climat de pessimisme. Mais, ce qui peut surprendre est qu'il se révèle incapable d'expliquer les raisons de ce pessimisme.

1.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?

1.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?

L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	11
NON	8
Sans réponse	1
Total	20

1.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?

L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	Nombre de réponses
OUI	13
NON	7
Total	20

D'une manière générale, les entrepreneurs technologiques déclarent que l'intervention de l'Etat est trop lourde. Le poids excessifs des barrières administratifs est mis en cause. La

question est, il est vrai, posée de manière explicite. Mais, elle a son importance en raison de la loi de 2003 d'initiative économique visant à alléger la procédure administrative pour créer une entreprise.

2. L'ENTREPRENEUR DE PROXIMITE

L'entrepreneur de proximité crée son entreprise dans le secteur commercial de proximité pour répondre aux besoins d'un marché par définition local dont le rôle est très important en termes de lien social.

2.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Raisons	Nombre de réponses
Volonté d'indépendance	28
Accomplissement personnel	20
Créer mon emploi	22
Raisons économiques	11
Saisir une opportunité inattendue	9
Autres	8
Sans réponse	1
Nombre total d'observations	99

Outre la volonté d'indépendance, déjà mise en avant par les entrepreneurs technologiques, les entrepreneurs de proximité expliquent que la création de leur entreprise répond à deux motivations majeures : accomplissement personnel et créer de son emploi. Ces trois motivations sont très étroitement liées.

2.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur de proximité

Niveau d'étude	Nombre de réponse
Doctorat	0
BAC + 5	3
BAC + 4	2
BAC + 2	2
BAC + 3	1
BAC général ou technologique	5
CAP	14
BEP	4
BAC professionnel	1
Sans diplôme	29
Total	61

Nous constatons que le niveau d'étude des entrepreneurs de proximité est nettement plus faible que celui des entrepreneurs technologiques : plus de 47% n'ont aucun diplôme. 13% seulement ont un diplôme universitaire (entre BAC + 2 et Bac + 5). En revanche, la proportion d'entrepreneurs titulaires d'un CAP ou d'un BEP est beaucoup plus importante (plus de 29%). Ces résultats correspondent aussi à une certaine logique, puisque nous avons d'une part les entrepreneurs hautement diplômés qui créent dans des secteurs technologiquement avancés, et les entrepreneurs titulaires d'un CAP ou d'un BEP qui sont davantage intéressés par les métiers de l'artisanat.

2.3. Soutien informel

2.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?

Soutien des parents	Nombre de réponses
OUI	47
NON	13
Sans réponse	1
Total	61

2.3.2. Avez-vous été aidé par votre conjoint ?

Soutien du conjoint	Nombre de réponses
OUI	39
NON	17
Sans réponse	5
Total	61

2.3.3. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?

Soutien des amis	Nombre de réponses
OUI	37
NON	23
Sans réponse	1
Total	61

Le soutien des parents, du conjoint et des amis est manifeste. Ces trois types de soutien se cumulent dans la plupart des cas, mais le soutien familial est de loin dominant. Le poids du réseau informel, nous le constatons, est très important, ce qui n'est pas le cas en revanche du réseau institutionnel dont l'importance relative est beaucoup moins importante comparé à la situation de l'entrepreneur technologique.

2.4. Soutien institutionnel

2.4.1. Soutien du réseau professionnel

Réseau professionnel	Nombre de réponses
OUI	22
NON	38
Sans réponse	1
Total	61

2.4.2. Soutien de votre ancien employeur

Soutien de votre ancien employeur	Nombre de réponses
OUI	9
NON	52
Total	61

2.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc.

Formes soutien utilisé	Nombre de réponses
Comptable	37 (51%)
Boutique de gestion	9 (12%)
Association d'aide à la création d'entreprise	10 (14%)
Pépinière d'entreprises	5 (7%)
Club de créateurs	0
Sans aide	11 (15%)
Sans réponse	1 (1%)
Total	73

Le réseau institutionnel de l'entrepreneur de proximité est très pauvre. Plus de 62% n'ont pas utilisé de réseau professionnel pour créer leur entreprise. Et, surtout, nous constatons que 15% ont créé leur entreprise en l'absence de toute aide. Nous pouvons cependant mettre l'accent sur l'importance relativement élevée des boutiques de gestion et des associations d'aide à la création d'entreprise. Le réseau associatif dunkerquois est très développé qu'il s'agisse d'associations sportives, culturelles, caritatives ou autres. Il existe par conséquent une véritable culture associative particulièrement développée en premier lieu dans les milieux populaires.

2.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié (plusieurs réponses sont possibles) ?

Type d'aide reçu	Nombre de réponses
Préparation du dossier	32 (33%)
Conseils	28 (29%)
Aides financières et logistiques	15 (15%)
Soutien moral	12 (13%)
Compétences diverses	5 (5%)
Sans réponse	5 (5%)
Total	97

L'aide apportée par le réseau institutionnel consiste essentiellement dans la préparation du dossier et les conseils. Les aides financières et logistiques sont relativement importantes. Le rôle des associations et autres boutiques de gestion ne doit pas être sous-estimé puisque c'est une forme de socialisation du risque avec les banques qui financent la création d'entreprise.

2.5. Financement de la création d'entreprise

2.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Modalités de financement	Nombre de réponses
Epargne propre	50 (42%)
Crédit bancaire	19 (16%)
Aide de mes proches	21 (18%)
Aides institutionnelles à la création d'entreprise	27 (23%)
Sans réponse	1 (1%)
Total	118

NB. Les entrepreneurs ont combiné plusieurs types d'aide.

Si l'épargne personnelle de l'entrepreneur est ici aussi à la base de la création, nous devons aussi souligner l'importance de l'aide des proches (parents et amis) dont le soutien financier est plus largement mentionné que le crédit bancaire. Est-ce parce que les banques ont jugé l'affaire non rentable, trop risquée ? Nous ne disposons pas d'éléments sur ce point, mais cela semble plausible, d'autant que nous avons mis l'accent plus haut sur le poids relativement plus fort du réseau informel par rapport au réseau institutionnel.

2.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien familial apporté	Nombre de réponses
Soutien moral	42 (59%)
Soutien matériel	10 (14%)
Soutien financier	19 (27%)
Total	71

2.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien des amis	Nombre de réponses
Soutien moral	32 (65%)
Soutien matériel	7 (14%)
Soutien financier	6 (12%)
Sans réponse	4 (8%)
Total	49

2.6. Création d'emplois

2.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?

Avez-vous créé des emplois ?	Nombre de réponses
OUI	22 (36%)
NON	38 (62%)
Sans réponse	1 (2%)
Total	61

2.6.2. Si oui combien d'emplois avez-vous créé ?

Nombre d'emplois créés	Nombre de réponses
1 emploi	10
2 emplois	3
3 emplois	3
4 emplois	3
6 emplois	1
9 emplois	1
19 emplois	1
Total	22

La majeure partie des entrepreneurs de proximité n'a pas créé d'emplois et ceux qui en ont créé se sont limités à un emploi. Nous restons bien dans la logique de l'individu créant son propre emploi. Nous avons par ailleurs constaté le poids relativement important du réseau informel. Les parents et les amis ont, selon les dires des entrepreneurs interrogés, apporté un soutien matériel. Il s'agit dans la plupart des cas d'une aide ponctuelle (installation de l'entreprise notamment) ou bien plus continue dans le temps, cela dépend de l'état de l'entreprise.

2.7. L'avenir de votre entreprise

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

Etes- vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	51
NON	9
Sans réponse	1
Total	61

2.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant ?

Les raisons de votre confiance dans l'avenir de votre entreprise	Nombre de réponses
Le marché est porteur	19 (30%)
Bon moral	7 (11%)
L'entreprise marche bien	9 (14%)
Je suis optimiste	8 (13%)
Amour du métier	3 (5%)
Absence de concurrents	2 (3%)
Bon support marketing	1 (2%)
Bonne connaissance du métier	1 (2%)
L'entreprise est innovante	1 (2%)
Prévision d'embauche	1 (2%)
Sans réponse	10 (16%)
Autres réponses non précisées	1 (2%)
Total	63

2.7.3. Pour quelles raisons n'êtes-vous pas confiant dans l'avenir de votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Les raisons de votre pessimisme dans l'avenir de votre entreprise	Nombre de réponses
Trop de concurrents	4 (36%)
Manque de temps	2 (18%)
Baisse du nombre de clients	2 (18%)
Problèmes financiers	1 (9%)
Autres (non précisé)	1 (9%)
Sans réponse	1 (9%)
Total	11

La majorité des entrepreneurs de proximité sont confiants dans l'avenir de leur entreprise (plus de 83%). Les raisons présentées portent principalement sur l'état du marché, considéré comme porteur, puis ensuite viennent les raisons relatives au moral et à l'état d'esprit de l'entrepreneur (ce qui demeure très flou car ces considérations d'ordre psychologique ont des fondements économiques qu'il importe de déterminer. L'entrepreneur est-il à même de prendre le recul nécessaire pour faire le point ?).

En revanche, les raisons qui ont conduit onze entrepreneurs au pessimisme sont d'abord liées à l'état du marché, à la concurrence trop forte et à la diminution du nombre de clients. D'un autre côté, les problèmes financiers sont rarement invoqués en tant que tels. Les problèmes de l'entreprise ont a priori bien identifiés, les problèmes psychologiques ne sont pas mis en avant.

2.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?

2.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?

L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	41
NON	18
Sans réponse	2
Total	61

2.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?

L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	Nombre de réponses
OUI	27
NON	32
Sans réponse	2
Total	61

Les entrepreneurs de proximité sont moins négatifs que les entrepreneurs technologiques quant au rôle jugé excessif de l'Etat. Nombre d'entre eux ont créé leur entreprise grâce au soutien de parents ou d'amis, contournant certaines barrières administratives, mais d'un autre côté, ce sont bien des entreprises qui ont été légalement créées et qui ont par définition suivi le processus habituel des administrations et des guichets pour créer leur entreprise. Contrairement aux entrepreneurs technologiques qui jugent globalement l'intervention de l'Etat trop lourde, les entrepreneurs de proximité font preuve de plus de modération dans leur jugement. La raison principale est qu'ils relient l'intervention publique aux aides financières dont ils pourraient bénéficier, et l'Etat est perçu de manière secondaire sur le plan fiscal.

3. L'ENTREPRENEUR TRADITIONNEL

3.1. Pour quelles raisons avez-vous créé votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Raisons	Nombre de réponses
Volonté d'indépendance	9 (31%)
Accomplissement personnel	5 (17%)
Créer mon emploi	4 (14%)
Raisons économiques	4 (14%)
Saisir une opportunité inattendue	4 (14%)
Autres (non précisé)	3 (10%)
Total	29

Les raisons ayant conduit l'entrepreneur traditionnel à créer son entreprise sont comparables à celles de l'entrepreneur de proximité. Nous retrouvons les trois raisons majeures évoquées par les entrepreneurs de proximité : volonté d'indépendance, accomplissement personnel et créer son emploi. Nous noterons également les raisons économiques et la saisie d'une opportunité inattendue qui ont été mentionnées à plusieurs reprises.

3.2. Niveau d'étude de l'entrepreneur traditionnel

Niveau d'étude	Nombre de réponse
Doctorat	0
BAC + 5	0
BAC + 4	0
BAC + 3	2 (12,5%)
BAC + 2	2 (12,5%)
BAC général ou technologique	0
CAP	5 (32%)
BEP	2 (12,5%)
BAC professionnel	1 (6,25%)
Sans diplôme	4 (25%)
Total	16

Les entrepreneurs traditionnels sont relativement peu diplômés. La majeure partie d'entre eux est titulaire d'un CAP ou d'un BEP. De plus 25% ne sont titulaires d'aucun diplôme. Ils sont quatre à être titulaires d'un diplôme BAC + 2 ou BAC + 3. Tout comme l'entrepreneur de proximité, ce faible niveau de formation influe sur la formation de son réseau de relations sociales, lesquelles sont davantage informelles qu'institutionnelles.

3.3. Soutien informel

3.3.1. Avez-vous été aidé par vos parents ?

Soutien des parents	Nombre de réponses
OUI	12
NON	3
Sans réponse	1
Total	16

3.3.2. Avez-vous bénéficié du soutien de vos amis ?

Soutien des amis	Nombre de réponses
OUI	9
NON	6
Sans réponse	1
Total	16

Le soutien des parents et des amis est ici aussi très important, mais il ne semble pas combler un vide institutionnel puisque plus de la moitié des entrepreneurs ont bénéficié du soutien de leur réseau professionnel. Dans ce cas (métiers de l'artisanat notamment), il s'agit souvent des chambres des métiers.

3.4. Soutien institutionnel

3.4.1. Soutien du réseau professionnel

Réseau professionnel	Nombre de réponses
OUI	10
NON	6
Total	16

3.4.2. Soutien de votre ancien employeur

Soutien de votre ancien employeur	Nombre de réponses
OUI	4
NON	12
Total	16

3.4.3. Accompagnement de la création : comptable, boutique de gestion, association d'aide à la création d'entreprise, etc.

Formes soutien utilisé	Nombre de réponses
Comptable	11
Boutique de gestion	4
Association d'aide à la création d'entreprise	2
Pépinière d'entreprises	0
Club de créateurs	2
Sans aide	1
Sans réponse	1
Total	21

Seul un entrepreneur n'a bénéficié qu'aucune aide. Mais, outre le comptable dont l'importance est plébiscitée par tous les entrepreneurs, quel que soit leur profil, les entrepreneurs traditionnels se sont rarement tournés vers les associations d'aide à la création d'entreprise ou les boutiques de gestion. Est-ce que cela signifie que leur réseau professionnel leur a apporté l'aide nécessaire ? Nous pouvons formuler cette hypothèse.

3.4.4. De quels types d'aide avez-vous bénéficié (plusieurs réponses sont possibles) ?

Type d'aide reçu	Nombre de réponses
Préparation du dossier	8 (23%)
Conseils	9 (26%)
Aides financières et logistiques	6 (17%)
Soutien moral	5 (14%)
Compétences diverses	4 (11%)
Sans réponse	3 (9%)
Total	35 (100%)

Dans ce cas aussi, l'aide a consisté essentiellement dans la préparation du dossier. Les conseils sont aussi importants. Les aides financières et logistiques obtenues sont relativement peu importantes.

3.5. Financement de la création d'entreprise

3.5.1. Comment avez-vous financé la création de votre entreprise (plusieurs réponses sont possibles) ?

Modalités de financement	Nombre de réponses
Epargne propre	12 (50%)
Crédit bancaire	3 (12%)
Aide de mes proches	5 (21%)
Aides institutionnelles à la création d'entreprise	4 (17%)
Sans réponse	0
Total	24

NB. Les entrepreneurs ont combiné plusieurs types d'aide.

Nous sommes en présence d'une situation comparable à celle de l'entrepreneur de proximité puisque l'apport des proches est relativement plus important que le financement par le crédit bancaire. Les financements institutionnels, nous le constatons une fois de plus, sont rarement cités. L'épargne propre de l'entrepreneur constitue toujours la première source de financement.

3.5.2. Vos parents vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien familial apporté	Nombre de réponses
Soutien moral	8 (53%)
Soutien matériel	0
Soutien financier	5 (33%)
Sans réponse	2 (13%)
Total	15

3.5.3. Vos amis vous ont-ils apporté un soutien financier ?

Nature du soutien des amis	Nombre de réponses
Soutien moral	9 (82%)
Soutien matériel	1 (9%)
Soutien financier	1 (9%)
Sans réponse	0
Total	11

L'apport des parents et des amis n'est pas seulement moral, il est aussi financier. Mais, contrairement aux entrepreneurs de proximité, les parents et les amis n'ont que très rarement apporté une aide matérielle.

3.6. Création d'emplois

3.6.1. Avez-vous créé des emplois depuis le démarrage de votre entreprise ?

Avez-vous créé des emplois ?	Nombre de réponses
OUI	10
NON	6
Sans réponse	0
Total	16

3.6.2. Si oui combien d'emplois avez-vous créé ?

Nombre d'emplois créés	Nombre de réponses
1 emploi	1
2 emplois	3
3 emplois	0
4 emplois	1
6 emplois	1
7 emplois	2
9 emplois	1
10 emplois	1
Total	10

Une majorité d'entrepreneurs ont créé des emplois : dix entreprises sur 16. Mais, la situation est plus diffuse car seulement un entrepreneur a créé un seul emploi.

3.7. L'avenir de votre entreprise

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

Etes- vous confiant dans l'avenir de votre entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	16
NON	0
Sans réponse	0
Total	16

3.7.2. Pour quelles raisons êtes-vous confiant ?

Les raisons de votre confiance dans l'avenir de votre entreprise	Nombre de réponses
Le marché est porteur	1
Bon moral	1
L'entreprise marche bien	2
Je suis optimiste	4
Amour du métier	0
Absence de concurrents	0
Bon support marketing	0
Bonne connaissance du métier	1
L'entreprise est innovante	0
Prévision d'embauche	0
Sans réponse	7
Autres réponses non précisées	0
Total	16

3.8. Quelles sont les barrières à la création d'entreprise ?

3.8.1. L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?

L'administration publique est-elle un frein à la création d'entreprise ?	Nombre de réponses
OUI	10
NON	6
Sans réponse	0
Total	16

3.8.2. L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?

L'intervention de l'Etat est-elle trop forte ?	Nombre de réponses
OUI	12
NON	4
Sans réponse	0
Total	16

Les entrepreneurs traditionnels sont assez proches dans leurs réponses concernant l'intervention publique et des barrières administratives à la création d'entreprises, des réponses des entrepreneurs technologiques. Ils rejettent globalement toutes formes d'intervention publique. L'Etat est uniquement perçu comme un frein à la création d'entreprise (bureaucratie, fiscalité, perte de temps, etc.), non comme une institution visant à stimuler la création d'entreprises. Le diplôme est-il susceptible d'expliquer cette attitude ? Le diplôme certes confère à son titulaire un niveau donné de connaissance, mais un réseau de relations sociales, à la fois institutionnel et informel. Nombre d'entrepreneurs ont fait connaissance avec leur associé pendant leurs études.

ELEMENTS DE CONCLUSION

L'analyse des profils d'entrepreneur (entrepreneur technologique, entrepreneur de proximité et entrepreneur traditionnel) en termes de potentiel de ressources nous conduit à mettre tout particulièrement l'accent sur le capital connaissances. Le diplôme ne valide pas seulement un niveau d'études et/ou la maîtrise de connaissances données, il est aussi la pierre angulaire d'un réseau de relations sociales, en premier lieu de relations institutionnelles. La contribution de membres de la famille et de proches, y compris sous la forme d'apports financiers, à la création de l'entreprise, semble se substituer à l'aide publique et/ou institutionnelle, qu'elle qu'en soit la nature. Les relations informelles cependant ne disparaissent jamais au profit des relations institutionnelles, mais deviennent complémentaires. Une autre enquête pourrait consister à étudier l'interdépendance entre le réseau de relations sociales informel et institutionnel.