

CAHIERS DU LAB.RII

– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°242

Juillet 2011



Sophie BOUTILLIER
Blandine LAPERCHE
Dimitri UZUNIDIS

**ENTREPRENEURS ET RECONVERSION DES TERRITOIRES
L'EXEMPLE DE DUNKERQUE
MILIEU INDUSTRIALO-PORTUAIRE (NORD, FRANCE)**

**ENTREPRENEURS AND TERRITORIES RECONSTRUCTION
THE CASE OF THE INDUSTRIAL AND PORT MILIEU OF
DUNKERQUE (NORTH OF FRANCE)**

**Sophie BOUTILLIER
Blandine LAPERCHE
Dimitri UZUNIDIS**

Résumé : A l'heure de l'économie de la connaissance, la création d'entreprise est au cœur des politiques industrielles mais aussi d'aménagement du territoire. Une région « gagnante » est en effet caractérisée par un dynamisme entrepreneurial élevé. La politique des pôles de compétitivité mise en œuvre en 2005 en France, et ailleurs sous le terme de clusters, illustre cette approche. Mais d'où vient l'entrepreneur ? Est-ce un deus ex machina qui, par sa présence, révolutionne le territoire ? Ou bien est-ce le territoire qui, par ses ressources, génère la dynamique entrepreneuriale ? C'est à ces questions que nous nous intéressons dans ce document. Nous illustrons nos propos par l'étude du territoire de Dunkerque, ville industrialo-portuaire du Nord de la France, qui souffre depuis de longues années de la crise de l'industrie lourde, encore amplifiée depuis la dernière crise financière de 2007.

Abstract: At the time of the knowledge economy, business creation is at the centre of industrial and space occupation policies. A "winning" region is indeed characterized by a high entrepreneurial dynamism. The clustering policy implemented in 2005 in France illustrates this approach. How can we define and analyze the entrepreneur? Is he a deus ex machina who, by his presence, revolutionizes the territory? Or is it the territory (and particularly its resources) which generates the entrepreneurial spirit? These are the questions raised in this document. We illustrate our study by the analysis of the territory of Dunkerque (an industrial and port city in northern France), which has suffered from the 90s of the heavy industry crisis, further amplified since the financial crisis of 2007.

**ENTREPRENEURS ET RECONVERSION DES TERRITOIRES
L'EXEMPLE DE DUNKERQUE
MILIEU INDUSTRIALO-PORTUAIRE (NORD, FRANCE)**

**ENTREPRENEURS AND TERRITORIES RECONSTRUCTION
THE CASE OF THE INDUSTRIAL AND PORT MILIEU OF
DUNKERQUE (NORTH OF FRANCE)**

**Sophie BOUTILLIER
Blandine LAPERCHE
Dimitri UZUNIDIS**

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
1. L'ENTREPRENEURIAT COMME FACTEUR DE RECONVERSION DES TERRITOIRES	5
1.1. Territoire et entrepreneur : une relation dialectique	5
1.1.1. Le territoire : d'un espace neutre à un milieu innovateur	5
1.1.2. Contribution de l'entrepreneuriat à la reconversion des territoires	6
1.1.3. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur ou le territoire comme réservoir de ressources	8
1.2. Et à Dunkerque : évolution des créations d'entreprises, types et résultats	10
1.2.1. Le Nord / Pas de Calais : une faible dynamique entrepreneuriale, une donnée historique	10
1.2.2. Une série d'enquêtes sur le terrain entre 1993 et 2005	11
1.2.3. Un entrepreneur à faible potentiel de ressources qui crée par nécessité	12
2. LES RAISONS D'UN FAIBLE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL	15
2.1. Evolution du territoire et dépendance de sentier	15
2.1.1. L'accumulation d'actifs spécifiques et l'évolution d'un territoire	15
2.1.2 Dunkerque : une accumulation d'actifs spécifiques propres à l'industrie lourde	17
2.2. Quelles perspectives ?	20
2.2.1. Une Faible accumulation d'actifs spécifiques secondaires	20
2.2.2. De l'ouvrier à l'entrepreneur, une difficile conversion	21
CONCLUSION	23
ELEMENTS BIBLIOGRAPHIQUES	23

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat, ou encore la création d'entreprises nouvelles, est depuis le début des années 1980 considéré comme un vecteur fondamental de la croissance économique. Il permet de lutter contre le chômage (créer son entreprise pour créer son propre emploi), il anticipe la création d'emplois nouveaux au fur et à mesure du développement de l'entreprise et il est aussi le fer de lance de l'innovation. De Jean Baptiste Say à Joseph Schumpeter jusqu'aux économistes contemporains, l'entrepreneur est en effet considéré (avec quelques nuances) comme l'individu preneur de risque qui est à l'origine de la diffusion de nouveaux produits ou services, de l'ouverture de nouveaux marchés, de la mise en œuvre de nouvelles organisations ou de l'exploitation réussie d'une nouvelle source de matière première. A l'heure de l'économie de la connaissance, la création d'entreprise est ainsi devenue le crédo des politiques industrielles mais aussi d'aménagement du territoire. Une région « gagnante » est en effet caractérisée par un dynamisme entrepreneurial élevé (y compris parce que ce dynamisme entrepreneurial contribue à attirer de nouvelles ambitions). La politique des pôles de compétitivité mise en œuvre en 2005 en France, et ailleurs sous le terme de clusters, illustre cette approche. Mais d'où vient l'entrepreneur ? Est-ce un *deus ex machina* qui, par sa présence, révolutionne le territoire ? Ou bien est-ce le territoire qui, par ses ressources, génère la dynamique entrepreneuriale ?

C'est à ces questions que nous nous intéressons dans ce document. Nous illustrons nos propos par l'étude du territoire de Dunkerque, ville industrialo-portuaire du Nord de la France, qui souffre depuis de longues années de la crise de l'industrie lourde, encore amplifiée depuis la dernière crise financière de 2007. La création d'entreprise, ici comme ailleurs, devrait être l'atout sur lequel la reconversion économique pourrait se baser. Nous présentons les résultats d'enquêtes empiriques menées sur ce territoire depuis le début des années 1990 qui font état d'une faible dynamique entrepreneuriale. Comment expliquer cette situation ? En utilisant une approche évolutionniste du territoire, nous montrons que les choix industriels faits depuis la seconde guerre mondiale ont doté le territoire d'actifs spécifiques (en termes de compétences et d'infrastructures) favorisant le développement d'industries traditionnelles et peu incitatives pour la création d'entreprises. L'entrepreneuriat à faible valeur ajoutée (services de proximité notamment) apparaît ainsi comme le résultat de cette dépendance de sentier. Nous cherchons à identifier les chaînons manquants qui demeurent dans la relation dialectique entre l'entrepreneur et le territoire afin qu'ils puissent servir de base à l'étude de nouvelles voies de reconversion du territoire.

La première partie de ce document est consacrée d'une part à l'analyse de la littérature portant sur la relation entre entrepreneuriat et territoire et d'autre part à la présentation des résultats des enquêtes menées à Dunkerque sur la création d'entreprise et le potentiel de ressource des entrepreneurs. La seconde partie, relie ces résultats avec l'évolution du territoire de Dunkerque et la mise en évidence des actifs spécifiques construits par et pour le développement de l'industrie lourde. Nous identifions finalement les actifs spécifiques manquants qui pourraient favoriser une relation vertueuse entre entrepreneur et reconversion du territoire.

1. L'ENTREPRENEURIAT COMME FACTEUR DE RECONVERSION DES TERRITOIRES

1.1. Territoire et entrepreneur : une relation dialectique

1.1.1. Le territoire : d'un espace neutre à un milieu innovateur

Dans l'analyse économique, le territoire est devenu un sujet d'étude particulier à partir des travaux d'A. Marshall (Marshall, 1890) qui a mis en évidence le rôle de la proximité dans la diminution des coûts de production d'entreprises localisées dans un même lieu. L'espace, transparent dans l'analyse néoclassique, devient source d'avantages économiques (d'économies externes) pour les firmes qui s'y installent et qui y coopèrent (Zimmermann, 2008). Les travaux économiques contemporains sur le territoire approfondissent cette analyse en insistant sur la construction des territoires. Enrichis par les analyses de l'économie industrielle, ils s'intéressent aux interactions entre agents économiques et aux effets externes liés à l'agglomération des activités sur un même lieu.

Le GREMI (groupe de recherche sur les milieux innovateurs) (Aydalot, 1985) met l'accent sur le rôle des interactions dans les processus d'innovation. Les économistes de la troisième Italie insistent sur les effets externes issus de l'agglomération des activités en « districts industriels » (Beccatini, 1987). Les travaux récents, croisant économie spatiale et économie industrielle, étudient les formes de proximité (spatiale, organisationnelle, institutionnelle, cognitive) qui structurent les interactions entre agents économiques et institutionnels et qui définissent la richesse des milieux (innovateurs) locaux (Rallet et Torre, 2005 ; Zimmermann, 2008; Uzunidis, 2010). Certaines des formes de proximité apparaissent comme étant « organisées » (Rallet et Torre, 2005) au sens où elles sont le fruit des politiques publiques et de l'histoire et justifient donc l'attention récente portée à la « construction » des territoires. Ces approches trouvent leur écho dans la « mondialisation » des politiques publiques fondées sur la création de clusters destinés à stimuler la compétitivité (Porter, 1998) et l'innovation (aujourd'hui reconnue comme le moteur essentiel de la compétitivité des firmes et des pays).

L'évolution des territoires est aussi un sujet d'analyse qui intéresse de manière croissante les économistes et les géographes. L'économie géographique contemporaine peut en effet être présentée en trois approches (Boschma et Frenken, 2006). La « nouvelle économie géographique » tire ses origines des travaux de Krugman (1991, 1993, 1997) qui étend l'analyse néoclassique à l'explication du commerce, de la spécialisation et de l'agglomération, en relâchant les hypothèses néoclassiques de concurrence pure et parfaite et de rendements d'échelle constants, tout en conservant celles de comportements rationnels. Dans un espace considéré comme « neutre », les choix de localisation des firmes et donc les phénomènes d'agglomération découleront de la confrontation des économies d'échelle que la firme pourra réaliser localement et de l'utilité qui en résultera pour les consommateurs (plus grande variété des produits, baisse des prix) avec les coûts des transports inter-régionaux. D'autres facteurs ont ensuite été intégrés dans les modèles comme le phénomène de congestion et le chômage (Fujita et al., 1999 ; Brackman et al., 2001 ; Puga, 2002).

A partir des années 1980, l'économie géographique est devenue davantage pluridisciplinaire et a été qualifiée d'« institutionnelle » (Martin, 2000). Elle s'éloigne de l'approche néoclassique par sa méthodologie (méthodologie inductive, fondée sur des études des cas), par son approche de la rationalité (procédurale versus parfaite dans l'approche néoclassique ; le comportement des agents est dicté non pas par l'objectif de maximisation de l'utilité mais

est guidé par des règles) et par son approche de l'espace. Celui-ci est considéré comme « réel » et les objectifs de cette approche consistent à comprendre les effets des spécificités locales des espaces « réels » sur le développement économique et à déterminer le rôle spécifique des institutions.

Une troisième approche est présentée par Boschma et Frencken (2006), celle de la « géographie économique évolutionniste », qui est encore à son stade de développement (Boschma et Lanbooy, 1999). Elle applique les concepts et les méthodologies de l'analyse évolutionniste à l'économie géographique. Elle cherche à comprendre la distribution spatiale des routines à travers l'espace mais aussi à travers le temps, puisque à la différence des deux approches présentées plus haut, l'analyse est ici dynamique. Dans cette approche, l'histoire compte (*history matters* selon l'expression de David (1985)) et les événements passés ont une grande influence sur la situation actuelle, créant des dépendances de sentier. En revanche expliquent les auteurs, l'économie géographique évolutionniste partage des points communs avec la nouvelle économie géographique (le recours à la modélisation, une vision « neutre » de l'espace qui sera transformé par les routines produites par les entreprises) mais s'oppose à elle sur d'autres points qu'elle partage avec l'approche institutionnaliste. C'est en particulier le cas de l'adoption d'une approche procédurale de la rationalité, qui dans l'économie géographique évolutionniste découle des routines forgées par les actes individuels des entreprises.

L'approche évolutionniste être rapprochée de l'approche en terme de création des territoires. Lorsqu'elle est considérée comme un système local d'innovation, ou milieu innovateur (Uzunidis, 2008 ; Boutillier, Laperche et Uzunidis, 2008), l'économie locale peut alors être définie, comme un espace géographique formé en tant qu'ensemble de rapports systémiques entre entreprises et entre entreprises, Etats et collectivités. Ces rapports systémiques caractérisent l'espace localisé par un certain type d'activités et de productions finales. Il est composé de trois niveaux : l'économie territoriale au sens géographique, historique et administratif ; les institutions : entreprises de toutes tailles, Etat, collectivités territoriales en étroites relations (les relations peuvent être commerciales, financières, productives, cognitives, informationnelles) ; l'action individuelle et les relations personnelles et interpersonnelles.

L'économie locale acquiert les caractéristiques d'un milieu innovateur grâce aux relations de proximité (géographique, organisationnelle, cognitive) qu'elle propulse entre agents économiques. Elle est alors source d'innovation parce que l'entreprise y trouve aisément les ressources dont elle a besoin. Le territoire est un « réservoir de ressources », et notamment de ressources en compétences, mais également en moyens financiers et matériels (Laperche et Uzunidis, 2010). L'entreprise y trouve aussi un marché : c'est le cas pour la grande entreprise, mais aussi pour de petits entrepreneurs qui débute une nouvelle activité (Boutillier, Laperche et Uzunidis, 2008; Boutillier et Uzunidis, 2010). Ces éléments réduisent les risques de son activité. Ainsi, au niveau territorial, la compétitivité du milieu innovateur contribue à l'amélioration de la compétitivité des entreprises. Inversement, la capacité à innover des entreprises enrichit le potentiel de compétitivité du territoire.

1.1.2. Contribution de l'entrepreneuriat à la reconversion des territoires

Un lien très étroit est établi entre le territoire, le dynamisme entrepreneurial et le développement économique (Audretsch et Feldman, 1996 ; Benko et Lipietz, 2000 ; Claval, 2008 ; Julien, 2004 ; Rallet et Torre, 2005 ; Veltz, 1993). Les petites entreprises jouent un rôle

fondamental en termes de dynamique d'innovation. Elles se situent sur des créneaux techniques différents par rapport aux grandes entreprises et développent des technologies très complexes qui entrent dans le montage d'un produit final donné. Elles sont ainsi étroitement insérées dans une espèce de puzzle technico-industriel (qui s'étend au niveau mondial), et constituent ainsi une espèce de chaînon manquant entre la science et l'industrie (Audretsch et Feldman, 1996). Elles sont ainsi un acteur essentiel de l'économie de la connaissance (Julien, 2008). Mais, cette alchimie magique entre l'entrepreneur et le territoire obéit à une dialectique complexe dans laquelle prennent place d'autres acteurs, comme les institutions publiques, les grands groupes nationaux et internationaux. En bref, un ensemble d'éléments qui s'agissent au niveau territorial et qui participent à la création de réseaux (institutionnels et de personnes) et de synergies sur lesquels se construisent des relations de coopération ou de concurrence (Benko et Lipietz, 2000 ; Rallet et Torre, 2005 ; Veltz, 1993). Un territoire est aussi une culture qui s'inscrit dans son histoire économique et sociale (Claval, 2008). Bastion de l'industrialisation française depuis la révolution industrielle, le Nord / Pas de Calais a été aussi celui du mouvement ouvrier, mais aussi des grandes familles et du paternalisme depuis le 19^{ème} siècle.

Il est généralement admis qu'un territoire dynamique sur le plan économique se caractérise par un taux de création d'entreprises élevé, lesquelles participent par leurs innovations, quelle qu'en soit la nature, à renouveler l'offre et plus généralement les marchés. Les créations d'emplois contribuent à accroître le niveau de vie des populations. De plus, le dynamisme entrepreneurial aura pour effet d'accroître l'attractivité du territoire, pour des entreprises de grande taille mais aussi de nouveaux entrepreneurs. Les travaux de la nouvelle économie géographique insistent ainsi particulièrement sur les gains issus de la proximité. Trois grands critères sont généralement privilégiés pour expliquer la localisation des entreprises : accès au marché, coûts de production (travail, capital, subventions diverses) et les externalités technologiques (Crozet, Lafourcade, 2009) Dans ce processus, l'entrepreneur joue, en règle générale, un rôle fondamental. Ainsi Baldwin et Krugman (2004) supposent que la création d'une nouvelle variété de biens différenciés nécessite l'emploi d'un entrepreneur dont la rémunération constitue un coût de production. Cet entrepreneur, par hypothèse, très qualifié, est parfaitement mobile (contrairement aux salariés peu qualifiés), d'où le nom de « footloose entrepreneur » donné à ce modèle. Chaque entrepreneur rejoint la région qui lui offre le niveau de revenu net d'impôt le plus élevé pour y créer une nouvelle variété de bien.

Mais toute création d'entreprise se vaut-elle, concernant le pouvoir de reconversion qu'elle impulse ? Dans ce texte, nous faisons l'hypothèse selon laquelle les effets d'entraînement (en termes d'innovation, d'emploi, de développement de compétences plus pointues, d'attractivité) seront plus forts si la création d'entreprises se situe dans des secteurs des secteurs nouveaux impliquant souvent de hautes technologies, qui entretiennent et nécessitent des liens plus intenses avec des institutions multiples (universités, autres entreprises de petite et de grande taille). En comparaison les entrepreneurs de proximité, dont l'ambition s'arrête souvent à la création de leur propre emploi, auront sans doute un effet d'entraînement plus faible. Ces entreprises créent peu d'emploi, ont des besoins plus faible en termes de compétences, et sont moins à la recherche de relations avec d'autres entreprises ou institutions (universités par exemple).

Partant de ces éléments, on comprend aisément les politiques des institutions publiques visant à favoriser la création d'entreprises innovantes de manière à créer des synergies entre des acteurs économiques dont les fonctions sont complémentaires. Les autorités publiques locales ou nationales sont souvent désarmées lorsqu'une entreprise de grande taille, qui pendant

plusieurs décennies, a été le centre vital d'une région ou d'une communauté urbaine, réduit ses effectifs ou pire encore ferme des unités de production. Comment créer une dynamique nouvelle ? Comment créer des emplois en quantités comparables au nombre d'emplois détruits ? Alors que les décisions en matière de créations d'emplois étaient pendant la période fordiste (voir partie 2) intimement liées aux décisions publiques dans un schéma de développement industriel de croissance quasi exponentielle, depuis les années 1980, les autorités publiques cherchent à créer un cadre propice au développement de l'entrepreneuriat afin de favoriser la création d'entreprise. La dynamique salariale doit se muer en une dynamique entrepreneuriale. Une logique sociale nouvelle est à l'œuvre car c'est à présent aux agents économiques qu'il revient de créer leur emploi et d'impulser le développement économique. En bref, de devenir entrepreneur. Mais, la voie est longue et semée d'embûches de l'idée à sa réalisation pour l'entrepreneur débutant. D'où l'importance des structures de soutien et d'aide à la création d'entreprise qui ont vu le jour depuis la fin des années 1970.

1.1.3. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur ou le territoire comme réservoir de ressources

Mais, si le consensus est manifeste sur les apports de l'entrepreneur au territoire, il devient plus difficile d'expliquer les inégalités entre différentes régions. Pourquoi certaines régions sont particulièrement dynamiques sur le plan entrepreneurial, contrairement à d'autres plus timorées en la matière. Pourquoi certaines régions concentrent les créations d'entreprises à fort potentiel tandis que d'autres ne parviennent qu'à développer des entreprises de proximité, ayant un faible potentiel de reconversion ?

Les raisons de la richesse entrepreneuriale des régions sont multiples : positionnement géographique, histoire, présence de ressources naturelles et humaines, de grandes entreprises innovantes, de centres de recherche et de petites entreprises dynamiques, histoire, politique publique... La réussite de l'entrepreneur repose sur une relation complexe entre lui-même (les ressources dont il dispose) et le territoire dans lequel il est inséré. En combinant les apports de Schumpeter (1979, 1935) et de Kirzner (1997, 2005), Shane (2000, 2003) met ainsi l'accent sur le contexte social et économique dans lequel est inséré l'entrepreneur débutant. Les résultats d'enquêtes menés au début des années 2000 tendent à montrer que la densité du tissu d'entreprises indigènes d'un territoire repose fondamentalement sur la vitalité entrepreneuriale (culture locale plus ou moins favorable à l'initiative économique, contexte économique incitateur, importance des débouchés locaux, difficultés à accéder à un emploi salarié) (Moati, Perraud et Couvert, 2001 ; 2000 ; Moati, Loire, Maincent et Pouquet, 2000 ; Moati, Mazars et Pouquet, 2006). D'un autre côté, un territoire souffrant d'un déficit d'énergie entrepreneuriale peut difficilement compter sur ses facteurs d'attractivité pour susciter l'implantation d'entreprises issues d'autres territoires. Une dynamique appauvrissante se dessine, où les faiblesses entrepreneuriales constatées en engendrent de nouvelles.

C'est en effet, au sein du territoire que l'entrepreneur construit et développe son « potentiel de ressources ». Celui-ci 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). 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 considérable, elle est un élément clé 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. Les connaissances d'un individu donné sont déterminées par son niveau d'études et/ou le degré de son expérience professionnelle. Les individus prennent en effet des décisions en fonction de leurs connaissances antérieures (Shane, 2000 ; Shepherd et De Tienne, 2001 ; Chelly 2007) ou de leurs expériences passées (Ucbasaran et al., 2003), d'où l'attention particulière portée à l'information détenue par un individu (Chelly, 2007) et à son histoire familiale et 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, et rencontrer ainsi 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. Les réseaux personnels de l'entrepreneur (relations familiales, amicales, associatives, issues de son expérience professionnelle passée, etc.) (Granovetter, 1985, 2000, 2003, 2006) sont mobilisés pour le démarrage (mais aussi la croissance) de l'entreprise (Moati, Mazars et Pouquet, 2006, p. 65). Ses réseaux sociaux sont construits dans un contexte donné en fonction des ressources dont dispose l'entrepreneur (Bourdieu, 1980 ; Coleman, 1988, 1990 ; Putman (1993, 1995) et Granovetter 2000, 2003, 2006), le contenu de ses réseaux varie amplement d'un individu à l'autre (organisation sociale formelle ou informelle, des normes sociales, une famille bien soudée, un groupe de collègues compétents, un grand réseau d'amis...) (Favereau, 2003 ; Lazega, 2003). Défini comme un ensemble de relations, qui n'implique en lui-même ni conscience organisatrice, ni sentiment d'appartenance, ni frontière (Grossetti et Barthe, 2008). Contrairement au réseau d'entreprises dont nous avons fait état plus tôt qui en revanche est le produit d'une volonté politique et entrepreneuriale. Mais, ces deux types de réseaux sociaux coexistent, les réseaux institutionnels reposant sur les réseaux que nous qualifierons d'informels, produit de la socialisation des individus. Ainsi au niveau individuel, ce réseau permet à l'agent économique d'acquérir des ressources grâce auxquelles il trouvera un emploi, le capital nécessaire au démarrage de son entreprise ou bien encore une clientèle ou des idées nouvelles.

L'importance du territoire comme réservoir de ressources est confirmée par le fait plusieurs études récentes montrent que l'entrepreneur crée principalement son entreprises à proximité de son domicile. Les réseaux sociaux entrepreneuriaux sont, pour une large part, locaux et s'appuient généralement sur l'échelle d'une agglomération (Grossetti et Bes, 2003). « En choisissant d'entreprendre là où leurs réseaux de relations (professionnels, familiaux,

amicaux) sont les plus denses, les créateurs d'entreprises optimisent leurs ressources qu'ils peuvent en retirer pour mener à bien leur projet entrepreneurial » (Reix, 2008, p.31) ; en d'autres termes l'encastrement territorial se confond avec un encastrement relationnel et cognitif. C'est ce que montre l'enquête SINE de l'INSEE. Le domicile constitue une espèce de nœuds de relations sociales de proximité (familiales, voisinages, amicales, etc.), de liens forts, qui agit comme une espèce de garde-fous contre l'incertitude. Le Nord /Pas de Calais que nous étudions ici n'en a pas l'exclusivité. Cette observation est également constatée dans d'autres pays industrialisés (Gasse, 2002) ou d'autres régions françaises.

Créer une entreprise dans la région ou le département dans lequel on est né ou bien dans lequel on réside peut constituer un atout parce que l'individu rationnel valorise des ressources qui lui sont facilement accessibles. Le réseau de relations sociales de proximité l'aide à contrecarrer ce contexte incertain et à détecter et saisir les opportunités (Hayek, 1945, 1994, Kirzner, 1997, 2005). Mais, si ce réseau social de proximité qui peut constituer *a priori* un réducteur d'incertitude, il peut aussi peser cependant sur la réussite entrepreneuriale puisqu'il n'apporte pas (ou peu) de ressources différenciées à l'entrepreneur (Granovetter, 2000, 2003, 2006 ; Chabaud et Ngijol, 2005 ; Dunn et Holr-Eakin, 2000).

La qualité ou l'insuffisance du potentiel de ressources aura donc un effet sur la réussite de l'entrepreneur et partant sur la capacité de la dynamique entrepreneuriale à impulser la reconversion des territoires. La richesse en ressources diversifiées du territoire favorisera la constitution du potentiel de ressources de l'entrepreneur, qui impulsera une dynamique positive en termes d'innovation, d'emploi et d'attractivité. En revanche, un agent social faiblement doté en ressources financières, en savoir et en relations sociales a peu de chances de réussir, d'où la dynamique appauvrissante que nous avons déjà mise en exergue.

1.2. Et à Dunkerque : évolution des créations d'entreprises, types et résultats

1.2.1. Le Nord / Pas de Calais : une faible dynamique entrepreneuriale, une donnée historique

Au début des années 2000, le Nord / Pas de Calais affichait un taux de création d'entreprises beaucoup plus faible que la moyenne nationale : moins de 8% contre plus de 9% pour l'ensemble du pays, selon l'INSEE. Peu à peu la région a rattrapé son retard, mais il persiste. La situation de Dunkerque est conforme à celle l'ensemble de la région du Nord / Pas de Calais. Conséquence de sa faiblesse relative du dynamisme entrepreneurial et de son passé économique, à l'heure actuelle, dans la région du Nord / Pas de Calais, la taille des entreprises est relativement élevée par rapport à la moyenne nationale : les entreprises sans salarié représentent environ 53% du nombre totale des entreprises, contre 57% pour la moyenne nationale (Deroo et Stanislawski, 2009). Tributaire d'un lourd passé industriel, la région Nord/ Pas de Calais est confrontée à des problèmes sociaux aigus dont les médias parlent relativement peu. Cette région se situe en effet à la deuxième place au niveau national en termes de zones urbaines sensibles (ZUS) avec 73 ZUS contre 157 en région parisienne sur un total national de 717 ZUS soit 10,2 % de la population régionale (contre 11,1% pour la région parisienne, pour une moyenne nationale de 6,8%) (Chevalier et Lebeauin, 2010).

En 2007, le taux de création d'entreprise était égal à 8,9% à Dunkerque, contre près de 12% pour l'ensemble de la France. L'écart se resserre en 2008 (9,1% pour Dunkerque contre environ 12% pour la France entière). L'écart se creuse cependant de nouveau en 2009 (près de 14% pour Dunkerque, contre 18% pour la France). L'année 2009 est particulièrement

importante car elle est celle de l'entrée en vigueur du statut de l'auto entrepreneur, conformément à la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 qui a introduit un nouveau statut d'entrepreneur individuel. L'auto-entrepreneur est défini comme un travailleur qui vend sur un marché libre des prestations qu'il exécute lui-même (Levrato et Serverin, 2009). En 2009, le taux de création d'auto-entreprises était égal à près de 6% pour Dunkerque, contre plus de 9% pour l'ensemble du pays (tableau 1). En raison de la simplification des procédures administratives qu'offre le statut de l'auto-entrepreneur, le nombre de création d'entreprise a été dopé en France comme à Dunkerque. Pour Dunkerque, le nombre de création d'entreprises (y compris les auto-entreprises) a augmenté de près de 69% entre 2008 et 2009 (de plus de 77% pour l'ensemble du pays). Mais, si l'on soustrait les auto-entreprises, la baisse est à Dunkerque, comme pour l'ensemble du pays, très importante : -14% environ pour Dunkerque, contre environ - 20% globalement (tableaux 1 et 2).

Tableau 1 : Taux de création d'entreprises et d'auto-entreprises dans la Communauté urbaine de Dunkerque (CUD) entre 2007 et 2009

Années	Dunkerque (CUD)	France entière
2007	8,9%	11,9%
2008	9,1%	10,7%
2009	13,7%	18%
2009 (auto-entrepreneurs)	5,9%	9,1%

Taux de création d'entreprise : nombre de création d'entreprises d'une année / stock d'entreprises au 1^{er} janvier de la même année

Source : INSEE, Bilan socio-économique du Nord / Pas de Calais, 2010.

Tableau 2 : Création d'entreprise à Dunkerque (CUD), évolution entre 2000 et 2009

Années	Dunkerque (CUD)	Evolution pour Dunkerque	Evolution pour la France
2000	364	2008/2000 +70%	+ 51%
2007	566	2008/2007 + 9,2%	+1,8%
2008	618	2009/2008 + 68,8 % hors auto-entrepreneurs - 14,4%	+ 77,2% hors auto-entrepreneurs - 20,5%
2009	1043		

Source : INSEE, Nord-Pas de Calais – Bilan socio-économique 2008, 2009.

1.2.2. Une série d'enquêtes sur le terrain entre 1993 et 2005

Dans le cadre d'un programme de recherche mené depuis le début des années 1990, le Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation a réalisé une série d'enquêtes (en 1993, 1998, 1999, 2003 et 2005) sur les créateurs d'entreprises à Dunkerque à partir du même questionnaire afin de connaître les ressources et les motivations des nouveaux créateurs d'entreprises dunkerquois. Elles offrent ainsi des résultats intéressants au regard de notre problématique, centrée sur le rôle (et éventuellement les limites) de l'entrepreneuriat dans la reconversion des territoires, en en dégagant les grandes tendances qui ressortent de cette décennie d'enquêtes.

Le questionnaire a été construit à partir du concept du potentiel de ressources exposé plus haut. L'objectif était de recenser d'une part, les ressources en savoir, financières et en

relations sociales de l'entrepreneur débutant, tout en mettant l'accent sur les grandes étapes de leur parcours personnel et professionnel : lieu de naissance, âge, sexe, études, expérience professionnelle, métiers de parents, etc. Tout en gardant à l'esprit que l'ensemble de ces caractéristiques est le produit d'une histoire individuelle qui s'insère dans un territoire donné. Dans un second temps l'objectif a été de questionner sur les raisons qui les ont conduits à créer une entreprise. Nous avons distingué d'un côté la création d'entreprise pour innover, d'un autre côté, les individus créant par nécessité, en l'absence d'opportunités en matière d'emplois salariés. La population d'entreprises retenue n'est pas la même au cours des différentes enquêtes (puisque'il s'agissait d'étudier les profils des nouvelles créations d'entreprise sur différentes périodes), mais le principe de sélection reste identique. Dans tous les cas, les reprises et réactivations n'ont pas été prises en compte. Ces entreprises ont été sélectionnées à partir des fichiers de la Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque. Elles sont réparties entre le secteur secondaire et le secteur tertiaire. Seules des micro-entreprises (ou des Très petites entreprises-TPE), c'est-à-dire des entreprises de moins de dix salariés, ont été retenues. Ce qui n'a pas posé de problème puisque la majorité des entreprises créées sont des TPE. Dans de nombreux cas, l'entreprise ne compte aucun salarié, l'entrepreneur ayant créé ainsi son propre emploi. Les entrepreneurs interrogés sont majoritairement originaires de Dunkerque ou de la région Nord / Pas-de-Calais. Mais, très rarement au-delà.

1.2.3. Un entrepreneur à faible potentiel de ressources qui crée par nécessité

Ces entrepreneurs sont majoritairement âgés entre 30 et 49 ans, ce qui correspond à la moyenne nationale toute région confondue (Boutillier, 2008a, 2008b, 2010 ; Boutillier et Kizaba, 2010). Le secteur des services (aux particuliers pour une large part et secondairement aux entreprises) concentre la majorité des créations, sans doute en raison du relativement faible investissement de départ qu'il nécessite comparé à l'industrie. Nous avons également constaté que ces nouvelles entreprises ne sont pas le résultat d'une politique d'externalisation des grandes entreprises, mais d'initiatives spontanées d'individus qui cherchent à s'insérer sur le marché du travail et qui sont étroitement insérées dans des stratégies familiales. Ceci même si ces entrepreneurs sont accompagnés par les institutions habilitées.

L'entrepreneur est en règle générale originaire de Dunkerque ou de la région du Nord / Pas de Calais. Il a créé son entreprise sur ce territoire souvent pour rester dans la limite du réseau social et territorial (réseau familial, relations de travail et de voisinage) qu'il connaît et maîtrise. Il a une expérience en tant qu'ouvrier ou employé, très rarement en tant que cadre ou dirigeant d'entreprise (aucun étudiant ou de jeunes sortant du système scolaire n'ont été recensés). Les cadres sont en revanche plus mobiles. Ils migrent vers d'autres régions pour trouver un emploi, quoique certains salariés refusent la « mobilité forcée » en créant une entreprise (Reix, 2008, p.37). Il est faiblement diplômé, généralement un diplôme professionnel d'ouvrier qualifié. Il est rarement au chômage avant de créer son entreprise, mais fréquemment dans une situation salariale précaire (en contrat à durée déterminée). Il crée une entreprise qui est dans la majorité des cas une SARL (Société anonyme à responsabilité limitée) dont la procédure de création est très simple et peu coûteuse depuis la Loi d'initiative économique de 2003 qui offre l'opportunité de créer une entreprise avec un euro symbolique. La dernière enquête remontant à 2005, le statut de l'auto-entrepreneur n'existait pas encore.

Au moment de la création, dans la majorité des cas, l'entrepreneur ne crée pas d'emplois, si ce n'est le sien. Il verra avec le temps en fonction de l'évolution de son activité. La prudence est de mise. Leur clientèle est constituée de particuliers principalement dans une activité de

service de proximité, souvent proche de son domaine de compétences antérieur. Le réseau de relations sociales joue un rôle très important pour faire connaître l'entreprise et constituer une clientèle d'amorçage. Ce qui cependant, n'est pas toujours suffisant.

La création de l'entreprise est financée à partir de la propre épargne (faiblesse de l'endettement bancaire et des aides institutionnelles venant des associations, des clubs, des pépinières, ou autres). L'entourage familial est encore primordial, même si le nouveau créateur n'est pas issu d'une famille d'entrepreneurs. La famille apporte rarement des capitaux (faute de le pouvoir), mais une clientèle (souvent par le « bouche à oreille » et les rapports de confiance qui se sont constitués au cours du temps en raison de la proximité spatiale et cognitive) et un soutien psychologique et moral. Certains membres de la famille peuvent aussi participer à la création de l'entreprise en y apportant leurs compétences de manière informelle et provisoire (au moment de la création pour donner un coup de pouce). Outre les relations familiales, les relations professionnelles (souvent l'ex-employeur) et amicales jouent un rôle très important pour combler la faiblesse relative des aides institutionnelles.

Le produit offert par l'entrepreneur n'est pas innovant, mais adapté à la demande de la clientèle. Peut-on parler dans ce sens d'une innovation incrémentale ? Ce serait hyperbolique, mais l'offre n'a de chance de se développer que si elle correspond à la demande des consommateurs potentiels. Or, en tant que résident sur le long terme du territoire dunkerquois, cet entrepreneur débutant est a priori à même d'offrir un produit ou un service répondant à cette demande latente. Son marché est local ou régional, très rarement au-delà.

Une majorité d'entrepreneurs est originaire de l'agglomération dunkerquoise. Nous avons pu constater au cours des interviews que la création d'une entreprise d'une part était le résultat pour nombre de personnes d'une stratégie visant à rester dans leur région d'origine, mais aussi qu'elles ont pu créer une entreprise en mettant à profit un réseau de relations sociales, souvent des relations de proximité (relations familiales, amicales notamment) au détriment de relations institutionnelles. Le poids des logiques familiales et des projets de vie est donc déterminant. L'encastrement territorial est très fort. Il facilite la mobilisation des ressources relationnelles, issues pour une large part de l'entourage proche (famille, amis, conjoints) (Reix, 2008). La famille élargie constitue une ressource majeure pour l'entrepreneur débutant. Le premier soutien familial est moral. Mais, il est important puisque la création d'entreprises ne fait partie de la culture ouvrière propre au territoire dunkerquois. Pour de nombreuses générations, il ne faisait pas de doute que les enfants iraient travailler chez Usinor (ex. Arcelor-Mittal) pour la durée de leur vie professionnelle : « *t'inquiète pas, tu iras chez Usinor* » !

Une large majorité des entrepreneurs interrogés n'a pas de diplôme. Un petit nombre est titulaire d'un diplôme professionnel (CAP ou BEP¹). On compte cependant à l'opposé quelques personnes ayant un master ou encore titulaires d'un diplôme sanctionnant au moins deux ans d'études supérieures (DUT ou BTS²). C'est un phénomène relativement nouveau au niveau local, d'abord parce que jusqu'au début des années 1990, les jeunes dunkerquois entraient rapidement dans la vie active (ouvrier dans l'industrie lourde). Le début des années 1990 est marqué par la création de l'Université du Littoral Côte d'Opale qui a permis à nombre de jeunes issus de classes populaires d'accéder à l'enseignement supérieur. Auparavant, la seule option qui s'offrait à eux était d'aller faire des études à Lille, soit une

¹ CAP : Certificat d'aptitude professionnelle ; BEP : Brevet d'études professionnelles.

² DUT : Diplôme universitaire de technologie ; BTS : Brevet de technicien supérieur.

dépense hors d'atteinte pour la plupart de ces familles. La création de l'université du littoral (voir partie 2) répondait aussi à un objectif de bifurcation de la trajectoire industrielle de l'économie dunkerquoise de l'industrie lourde vers des activités plus intensives en savoir. En dépit de leur attachement au territoire pour des raisons familiales, les nouveaux entrepreneurs dunkerquois n'ont pas fréquenté massivement l'université du littoral. L'agglomération lilloise en revanche exerce un fort pouvoir d'attractivité. De plus nous l'avons déjà souligné que l'université du Littoral Côte d'Opale n'a été créée qu'au début des années 1990. Or, d'un autre côté, on ne compte qu'une faible proportion de jeunes parmi les nouveaux créateurs. Ils attendent d'acquérir une expérience en tant que salarié pour monter leur projet de création d'entreprise. Ils sont aussi, sur ce point, plus crédibles pour les bailleurs de fonds.

Les plus âgés ont suivi une formation professionnelle afin d'actualiser leurs connaissances ou pour en acquérir d'autres. Les plus jeunes sont diplômés depuis relativement peu de temps, et leurs connaissances ne nécessitent pas d'actualisation. On peut en revanche être relativement perplexe face au fort taux de non diplômés. La majorité de ces nouveaux entrepreneurs reste sur la même trajectoire professionnelle, et crée une entreprise dans l'activité qu'ils connaissent et qu'ils maîtrisent. Mais, les secteurs dans lesquels ils créent une entreprise sont des activités à faible valeur ajoutée qui sont déconnectées du complexe industrialo-portuaire dunkerquois. Un nombre très restreint d'entreprises a été créé dans le secteur des services aux entreprises au profit d'activités tels que le commerce, y compris le commerce ambulancier, les frateries ou autres lieux de restauration rapide.

La quasi-totalité des entrepreneurs interrogés a été salariée avant de créer son entreprise. On compte peu, répétons-le, d'entrepreneurs jeunes sortant du système scolaire. La rupture du contrat de travail est dans la majorité des cas le résultat d'un licenciement, non d'une démission. Dans d'autres cas encore, le salarié n'a pas obtenu le renouvellement de son contrat à durée déterminée. L'objectif de l'entrepreneur est avant tout de créer ou de sauvegarder son propre emploi. Il n'est pas exclu par ailleurs, si l'opportunité se présente, que ces entrepreneurs redeviennent salariés. Les frontières entre statut d'entrepreneur et de salarié sont souvent poreuses à la fois au gré des périodes et des trajectoires individuelles. Ce contact n'est pas inédit mais une constante dans l'histoire des petits entrepreneurs (Gresle, 1981 ; De Barros et Zalc, 2007).

La première source de financement est l'épargne propre de l'entrepreneur. On note aussi pratiquement à égalité les aides à la création d'entreprise (lesquelles sont souvent liées à un licenciement). Ces sources de financement ne sont pas substituables mais complémentaires. On peut également supposer que les sources de financement informelles (soutien familial) sont sous estimées, précisément en raison de leur caractère informel. Les entrepreneurs sont réticents à l'annoncer. Mais, cette attitude visant à la dénégation de tout type d'influence dans la construction du projet entrepreneurial, peut constituer un exemple significatif de l'attachement de l'individu à montrer qu'il est l'auteur de sa vie et qu'il en maîtrise le cours, la personne interviewée est amenée à envisager sa biographie à travers une « rationalité rétrospective qui aboutit souvent à un phénomène d'héroïsation des parcours personnels » (Reix, 2008, p.36). L'entrepreneur se « découple » de son réseau familial (Granovetter, 2003 ; Zalio, 2007). Quel que soit le degré de participation des membres de la famille, nous ne pouvons sous-estimer leur importance, ce qui tend à confirmer l'analyse de Granovetter (2003) d'une combinaison entre les facteurs non économiques et institutionnels dans le processus de la création d'entreprise.

Les banques ne prêtent pas sans garantie. Outre l'épargne de l'entrepreneur, le soutien institutionnel par le biais d'aides à la création d'entreprise est donc primordial, d'autant que les aides à la création d'entreprise sont souvent liées à des mesures d'accompagnement. Mais, d'un autre côté, si un petit nombre d'entrepreneurs a bénéficié d'une aide à la création, cela signifie aussi qu'une grande majorité n'a pas obtenu d'aide (mais l'ont-ils sollicité ? En avaient-ils connaissance ? Ces points n'ont pas été explicités dans le cadre de l'enquête). La création d'entreprise se présente ainsi comme une aventure individuelle, bien que le soutien (et surtout le soutien moral pour la quasi-totalité des entrepreneurs) de la famille, soit fondamental, même si la majorité des entrepreneurs interrogés ne sont pas issus d'une famille d'entrepreneurs. La famille apporte aussi du travail gratuit. La solidarité intergénérationnelle n'est pas un vain mot, elle se matérialise à différentes occasions de la vie (tout court) et de la vie professionnelle. Nous constatons par ailleurs que le soutien du conjoint est également important, bien que celui-ci (ou celle-ci) travaille rarement dans l'entreprise. Cependant, la quasi-totalité des entrepreneurs interrogés déclare avoir bénéficié du soutien (moral) de leurs amis qui les ont encouragés dans leur projet. Ce qui n'exclut pas, évidemment, qu'ils apportent en cas de besoin leur aide informelle pour assurer le démarrage puis le fonctionnement de l'entreprise.

Conscients de leurs faiblesses en matière de gestion, mais aussi de la complexité de l'environnement économique et juridique dans lequel ils se trouvent, une large majorité d'entrepreneurs a fait appel soit à un comptable, une boutique de gestion ou à une association d'aide à la création d'entreprise, pour la préparation du dossier. En revanche, seul un très petit nombre d'entrepreneurs a créé leur entreprise dans une pépinière. Une sorte de désarroi très fort est manifeste face à l'ampleur des démarches administratives. Ce monde de l'écrit qui rappelle aussi celui de l'institution scolaire que nombre d'entrepreneurs a quitté en situation (cf. taux élevé de non diplômés). Cette crainte doit être soulignée car la loi d'initiative économique avait précisément pour but d'alléger le poids des démarches administratives. En dehors des aspects administratifs, ces entrepreneurs débutants attendent aussi un soutien pour monter leur dossier de financement et le business plan en raison de la faiblesse de leurs connaissances en matière de gestion et de techniques comptables.

Ces enquêtes mettent ainsi en avant un faible dynamisme entrepreneurial. La création d'une entreprise, en dépit, du soutien proposé par nombre d'institutions publiques et privées, reste à Dunkerque une aventure solitaire et/ou fortement encadrée par des membres de la famille proche de l'entrepreneur, combinant à la fois une proximité cognitive et géographique. Les objectifs de l'entrepreneur (créer son propre emploi, rester sur le territoire) et les activités développées (activités de proximité) sont peu à même de créer des effets d'entraînement favorable à l'émergence de nouvelles activités. Dans la seconde partie, nous cherchons à expliquer ce faible dynamisme entrepreneurial, en cherchant les explications au blocage constaté en matière de développement d'activités nouvelles.

2. LES RAISONS D'UN FAIBLE DYNAMISME ENTREPRENEURIAL

2.1. Evolution du territoire et dépendance de sentier

2.1.1. L'accumulation d'actifs spécifiques et l'évolution d'un territoire

Les concepts développés dans le cadre de la théorie évolutionniste de la firme (Nelson, Winter, 1982), enrichis par ceux de l'approche transactionnelle de la firme (routines, actifs

spécifiques et secondaires) nous semblent très intéressants à utiliser dans une réflexion sur les facteurs d'évolution et de blocage des territoires (Laperche, Lorek et Uzunidis, 2011). Différentes études s'inscrivant dans l'approche évolutionniste ont cherché à faire le lien entre l'organisation et le territoire, en mettant l'accent sur le capital social ou encore sur les compétences. Celles-ci sont alors au cœur de la définition et l'étude de l'évolution tant des firmes que des régions (Lawson, 1999 ; Maskell et Malmberg ; 1999 ; Boschma, 2004). La base de connaissance construite et accumulée dans la « région » (terme préféré à celui de territoire dans la littérature anglo-saxonne) par l'action coordonnée des firmes et des autres institutions incite au développement de trajectoires régionales, tout en pouvant contraindre le développement et la compétitivité des régions (situation de *lock-in* et de dépendance de sentier). Les actifs spécifiques immatériels, c'est-à-dire les connaissances développées par les firmes, et reçues de l'extérieur (variété et réceptivité) transférées au travers des réseaux (connectivité) ont un rôle clé dans ces approches évolutionnistes des territoires³ (Boschma, 2004 ; Mendez et Mercier, 2006).

Pour bien comprendre l'évolution du territoire, il nous semble intéressant de prendre en compte une plus grande variété d'actifs spécifiques clés que ceux pris en compte dans l'approche évolutionniste qui insiste particulièrement sur les actifs spécifiques immatériels (les compétences et les routines organisationnelles). Rappelons en effet qu' O. Williamson ne limitait pas la définition des actifs spécifiques aux seuls actifs spécifiques immatériels. Comme le rappelle O. Boissin (Boissin, 1999, p. 10-11), O. Williamson (Williamson, 1985, 1986) a identifié plusieurs types de spécificité des actifs (tableau 3) :

Tableau 3 - Types d'actifs spécifiques

Actifs spécifiques issus des économies de proximité	Une spécificité de site liée à la réduction des coûts de transaction issue de la proximité physique entre firmes implantées sur un même territoire. Cette spécificité de site peut être élargie à l'exploitation d'une ressource naturelle localisée selon O. Boissin.
Actifs spécifiques infrastructurels	Une spécificité relative aux équipements physiques. La présence d'infrastructures particulières par exemple (autoroutes, ports, systèmes de communications, etc.).
Actifs spécifiques liés aux compétences	Une spécificité relative aux compétences humaines. C'est ce type de spécificité que retiennent avant tout les analyses évolutionnistes.
Une spécificité dédiée	Cette spécificité trouve son origine dans une personnalisation de l'investissement en vue de répondre à un besoin particulier d'un client (par exemple le travail à façon).

Source : à partir de Williamson (1985) et Boissin (1999).

Notre hypothèse est donc la suivante : l'évolution d'un territoire, les trajectoires, les bifurcations et les blocages qui le caractérisent peuvent être expliqués par la nature des actifs

³ Il faut cependant souligner que, en droite ligne de l'analyse évolutionniste, les connaissances accumulées ne sont pas les seuls facteurs d'évolution ou de non évolution des territoires dans la mesure où le « hasard », les « accidents », peuvent largement contribuer sur le long terme à expliquer les changements de trajectoires (Boschma, 2004).

spécifiques constitués au cours du temps par l'action combinée des agents économiques (firmes, administrations publiques, autres institutions) présents sur le territoire.

Au lendemain de la seconde guerre mondiale et par le biais de la planification indicative et des grands projets, la politique industrielle française a associé les objectifs d'aménagement du territoire et de reconstruction économique. Il s'agissait en effet de réduire la concentration des activités économiques dans la métropole parisienne (Gravier, 1947) en créant des « pôles de croissance »⁴ capables de réorienter les flux économiques (Perroux, 1955). Il s'agissait aussi de restructurer l'industrie pour faire face à une compétition internationale de plus en plus forte et de mieux insérer l'industrie française dans la division internationale du travail. C'est dans cet esprit que furent notamment construites les zones industrialo-portuaires de Dunkerque, Fos sur Mer (milieu industrialo-portuaire de Marseille) et Le Havre Basse Seine. Les restructurations industrielles qui ont marqué depuis ces territoires n'ont pourtant pas effacé leur spécialisation industrielle. Alors que de nombreux territoires misent aujourd'hui sur la diversification des activités par le biais de l'innovation et des « clusters », d'autres territoires semblent rester comme englués dans une spécialisation industrielle.

Nous nous proposons donc, dans le cas de Dunkerque, d'identifier les actifs spécifiques qui ont façonné sa trajectoire industrielle. Nous développons l'idée selon laquelle le faible dynamisme entrepreneurial est le résultat de la dépendance de sentier de ce territoire envers l'industrie lourde. Nous cherchons également à identifier les actifs spécifiques secondaires potentiellement susceptibles de favoriser les bifurcations. Les apports de l'approche évolutionniste des territoires (identification des compétences accumulées, rôle du capital social) sont intégrés dans notre étude qui adopte cependant une vision plus large des actifs spécifiques clés d'un territoire.

2.1.2 Dunkerque : une accumulation d'actifs spécifiques propres à l'industrie lourde

On peut distinguer trois phases dans l'évolution du territoire de Dunkerque : la phase d'industrialisation, la crise économique et la reconversion fondée sur la diversification des investissements.

L'industrialisation (lourde) à Dunkerque débute dans les années 1960 (Boutillier, Uzunidis, 1998 ; Coppin et al., 2000 ; Coppin, 1999). Ce n'est pas un processus spontané mais une industrialisation forcée décidée et construite de toutes pièces par l'Etat, notamment par l'intermédiaire des cinquième et sixième plans (respectivement 1966-1970 et 1971-1975). Le choix des sites industriels qui recevront d'importants investissements publics est réalisé par la DATAR, créée en 1963. Ce choix s'effectue en privilégiant les zones 1) en crise dans le but de ré-équilibrer les niveaux de développement, 2) situées en bord de mer afin de pouvoir jouer un rôle d'interface entre les courants commerciaux internationaux et nationaux.

L'industrialisation de Dunkerque s'inscrit ainsi dans la stratégie de restructuration de l'industrie (lourde) qui repose sur l'installation d'industries sidérurgiques au bord de l'eau, comme cela est réalisé dans d'autres pays européens, et notamment en Belgique (pétrochimie à Anvers et sidérurgie à Gand) suivant l'exemple japonais. L'installation de la sidérurgie à Dunkerque permet d'importer des matières premières d'outremer moins onéreuses que

⁴ F. Perroux définit un pôle de développement comme « un ensemble d'unités motrices qui exerce des effets d'entraînement à l'égard d'un autre ensemble économiquement ou territorialement défini. Ces effets d'entraînement viennent de ce que l'ensemble moteur abaisse les prix et les coûts des produits et services, augmente le flux des biens échangés et en suscite de nouveaux », F. Perroux (1955).

l'utilisation du charbon et du fer extraits du Nord/Pas-de-Calais et de la Lorraine. Ces grandes unités sidérurgiques, « unités motrices », doivent ensuite créer des effets d'entraînement conséquents en aval et en amont de la filière et ainsi constituer un « pôle de développement ».

Le complexe industriel dunkerquois se construit autour d'Usinor, qui débute sa production en 1962 et à partir de laquelle se constitue un pôle sidérurgique et métallurgique, en liaison avec les chantiers navals déjà implantés à Dunkerque depuis 1898. Les sociétés de raffinage partagent un certain nombre d'équipements productifs et utilisent le même réseau d'oléoducs. Elles fournissent l'énergie nécessaire (via EDF) et les hydrocarbures dont ont besoin les entreprises du premier groupe. Elles font pression pour susciter la constitution d'une filière pétrochimique à Dunkerque pour diversifier et accroître leur clientèle locale. Enfin, de grandes entreprises « périphériques » peu intégrées à la filière métallurgique sont également présentes. Leur installation sur le lieu a été plutôt motivée par la situation géographique de Dunkerque. Les petites entreprises spécialisées dans les activités portuaires et les PME sont réparties en deux catégories : celles qui entrent dans le réseau de sous-traitance des grandes entreprises industrielles ou du bâtiment d'une part et celles qui poursuivent leur propre objectif de production, d'autre part. La construction de la zone industrialo-portuaire de Dunkerque a constitué une première politique de reconversion de la sidérurgie en France. Elle s'inscrit aussi dans la reconversion industrielle de la région Nord/Pas-de-Calais, où les secteurs traditionnels (textile, charbon) sont en difficulté.

L'épuisement de la norme de production fordiste caractérise la crise des années 1970. La production et la consommation de masse de biens de consommation durables qui avaient porté la croissance des trente glorieuses s'essouffent et ceci a de fortes répercussions sur l'industrie sidérurgique (baisse de la demande). La fermeture des chantiers navals en 1987 aggrave la situation. Dans un premier temps, les résultats économiques, surtout ceux d'Usinor avaient été exceptionnels (accroissement très important de la production). Mais les effets d'entraînement sur l'économie locale ont été moins importants. D'une part, le tissu économique local a été fortement perturbé par l'arrivée d'usines géantes. L'activité du port s'est tournée quasi exclusivement vers l'industrie au détriment du port de commerce (en 1962, les marchandises générales représentaient la moitié du trafic total du port, 1/5^e en 1978). L'arrivée d'Usinor provoque des pressions fortes sur le marché du travail : l'économie a été marquée par un chômage massif suite à la crise des activités traditionnelles (mines, textile), puis par une importante « ouvriérisation » de la population active suite à l'installation de grandes usines et aux recrutements massifs d'une main-d'œuvre peu formée de la fin des années 1960 jusqu'aux années 1970. A la fin des années 1970, la restructuration de la sidérurgie a obligé à procéder à des licenciements très nombreux du fait de la nécessité d'accroître la productivité (de 1975 à 1984, 5000 emplois ont disparu). Le taux de chômage a atteint 16,3% en juin 1987.

La politique industrielle et d'aménagement du territoire change de cap dans les années 1980. En 1984 sont lancés les pôles de « conversion ». Dunkerque est l'un d'eux (15 sont créés) : ce sont des « zones géographiques où la restructuration de certains secteurs industriels engendre d'importantes difficultés économiques et sociales ». C'est dorénavant l'attractivité des investissements (étrangers notamment) qui doit permettre de relancer l'activité économique. Les investissements privés doivent prendre le pas sur les investissements publics comme outils principaux de la reconversion et du développement des territoires (Ziel, 1998). A la fin des années 1990, les investissements étrangers (implantation d'entreprises) ont contribué à développer le complexe industrialo-portuaire de Dunkerque. Aujourd'hui, 77 établissements à capitaux étrangers y sont implantés, qui représentent 13 000 emplois et qui positionnent Dunkerque comme 2^e site régional en capitaux étrangers après Lille (CCID, 2009). Mais cette

politique industrielle conduit cependant à établir un bilan mitigé, notamment en termes de diversification du tissu économique. L'industrie domine et de même que les grands établissements. En 2009, l'industrie, qui ne représente que 7,6% des établissements, emploie 45,5% des salariés, concentrés dans de grands établissements comme ceux d'Arcelor Mittal (Dunkerque et Mardyck), la Centrale Nucléaire EDF, Ascométal, Astrazeneca, Aluminium Dunkerque, etc. Les services représentent plus du tiers des établissements, quasi exclusivement dédiés à la maintenance et à d'autres activités de sous-traitance industrielle (Tableau 4).

Tableau 4 : Répartition des établissements et des salariés selon les secteurs d'activités à Dunkerque en 2009

	Part (%) des établissements	Part (%) des salariés
Agriculture	2,1%	0,9%
Industrie	7,6%	45,5%
BTP	8,5%	9%
Commerce	43,5%	18,1%
Services	38,2%	26,5%
Total	100%	100%

Source : CCID, 2009.

L'activité du port est elle aussi orientée vers l'industrie. Dunkerque est ainsi le 4^e sur la rangée de la Mer du Nord et de la Manche pour le trafic de vrac solides et rouliers (57,7 millions de tonnes en 2008. Rotterdam est le premier avec un trafic de 422 millions de tonnes). A Dunkerque, les hydrocarbures et les minerais représentent à eux seuls près de 46% du trafic portuaire (hors conteneurs). Dunkerque se situe en 8^e position en termes de trafic conteneurs, loin derrière ses concurrents. En globalité, Dunkerque se positionne à la 7^e place parmi les ports de la Manche et de la Mer du Nord, tous trafics confondus (Grand Port Maritime de Dunkerque, Dunkerque en Chiffres, 2009).

Suite à la fermeture des chantiers navals et des craquements intensifiés de l'édifice industriel et portuaire les grands acteurs locaux (ville, communauté urbaine, port autonome) ont misé à la fin des années 1980 sur le renforcement de l'attractivité de la ville par le développement d'un nouveau cadre urbain et l'amélioration de l'offre de services aux particuliers. Ce grand projet nommé *Opération Neptune*, financé en partie par les fonds européens, s'appuie sur la valorisation des friches industrielles pour reconstruire le centre de Dunkerque et que la ville s'ouvre à la mer. Mais, les derniers choix en matière de politique économique sont toujours orientés vers l'industrie. L'exemple le plus démonstratif est celui de la décision de construire un terminal méthanier à Dunkerque⁵. Ce terminal de réception, de stockage et de regazéification du gaz naturel pourrait couvrir plus de 10% de la consommation française actuelle et serait la 3^e installation de ce type créée en France, après celles de Montoir-de-Bretagne et Fos-sur-Mer (d'autres projets sont en cours d'études). Un nouveau terminal méthanier porterait à 16 le nombre d'unité classée SEVESO dans la région de Dunkerque (la plus forte densité en France) et renforcerait encore l'image d'une ville tournée vers l'industrie, ce qui peut sembler être paradoxal à l'heure où toutes les villes cherchent à entrer

⁵ Un terminal méthanier est une unité portuaire spécialisée dédiée à l'accueil des méthaniers. Ces navires transportent le gaz sous pression et/ou sous forme réfrigérée à -160°C environ.

dans l'économie de la connaissance en investissant dans des industries à plus forte valeur ajoutée.

La trajectoire suivie par Dunkerque, est ainsi une trajectoire marquée par l'industrialisation lourde. Elle s'est dessinée par le biais de l'accumulation d'actifs, dont les spécificités peuvent être identifiées, conformément au tableau 1 présenté plus haut.

Les unités sidérurgiques et métallurgiques dont l'implantation a été décidée par l'Etat, de même que les pôles énergétiques construits pour subvenir à leurs besoins ont été suivis par l'installation d'entreprises qui tiraient partie de la proximité avec les premières (*actifs spécifiques issus des économies de proximité*), dessinant ainsi l'image industrielle du territoire. L'enrichissement du pôle sidérurgique et métallurgique s'est par exemple réalisé à Dunkerque via l'installation d'entreprises spécialisées dans l'emballage métallique (boîte de boisson). Les entreprises spécialisées dans cette activité utilisent le fer blanc produit sur place et distribuent leurs produits à d'autres entreprises installées sur le territoire (Coca Cola par exemple) mais aussi dans toute l'Europe. Ces entreprises ont aussi profité de la présence du port.

Le développement des infrastructures portuaires s'est adapté aux besoins des entreprises se situant au cœur du pôle industriel (*actifs spécifiques infrastructurels*). Le port de Dunkerque a peu à peu acquis une spécialisation industrielle et les aménagements successifs (constructions d'écluses pour des bateaux de grosse capacité, quais équipés pour accueillir les matières premières industrielles) ont encore renforcé l'attractivité pour les activités industrielles. L'accumulation d'actifs spécifiques peut donc aboutir à une dépendance de sentier. Avec la crise de l'industrie lourde dans les années 1970, des voies de diversification de l'activité portuaire ont été créées (comme le trafic des conteneurs), mais leur part dans le trafic actuel reste très faibles (le trafic par conteneur représente moins de 3% du trafic à Dunkerque) (CCID, 2009).

Les *actifs spécifiques immatériels* jouent un grand rôle dans la trajectoire suivie par les territoires. A Dunkerque, l'arrivée de l'industrie lourde a conduit à une « ouvriérisation » de la population. Les compétences multiples qui existaient avant la seconde guerre mondiale (liées à l'industrie textile et au port : filets de pêche, voiles, bâches ou encore les activités artisanales) ont disparu avec l'arrivée de la grande industrie gourmande en main-d'œuvre peu qualifiée mais habituée au travail difficile (Coppin, 1999). Malgré la crise de l'industrie, la population ouvrière représente encore un tiers de la population active de Dunkerque (contre un quart en moyenne en France). La population des cadres et professions intellectuelles supérieures a connu une hausse importante depuis la fin des années 1990 (+25%), mais ils ne représentent que 8,8% de la population active contre 14,2 % pour l'ensemble de la France et cet écart tend d'ailleurs à s'amplifier (Agur, 2009).

2.2. Quelles perspectives ?

2.2.1. Une Faible accumulation d'actifs spécifiques secondaires

A Dunkerque, les *actifs spécifiques immatériels secondaires* restent insuffisants pour impulser ou accompagner une diversification du tissu industriel. Dans le cadre du plan Université 2000, l'Université du Littoral Côte d'Opale a été créée au début des années 1990, sur 4 sites différents (Dunkerque, Calais, Boulogne, Saint-Omer). Son développement a été rapide (elle a atteint jusque 12 000 étudiants) mais elle souffre, en raison d'une faible attractivité et de sa

proximité avec d'autres universités anciennes de la région (Lille, Valenciennes, par exemple) d'une baisse de ses effectifs (autour de 10 000 en 2008). Les laboratoires de recherche qui se sont créés à Dunkerque sont dans la plupart des cas des unités rattachées aux laboratoires de recherche des universités lilloises ou le sont devenus (notamment à la faveur de la politique actuelle de regroupement régional). La création de l'Université du Littoral visait à former de futurs cadres qui pourraient s'insérer et favoriser le renouvellement du tissu économique dunkerquois (*actifs spécifiques immatériels*). Elle visait aussi, par les liens tissés entre le milieu économique et les laboratoires de recherche universitaires à favoriser le développement d'activités à haute valeur ajoutée. Mais actuellement, sur 6 cadres employés à Dunkerque, 5 viennent d'ailleurs (Agur, 2009). Dans le domaine de la recherche, peu de contrats (ou uniquement des contrats de prestations) sont signés entre les laboratoires de recherche et les entreprises locales (Laperche, 2002). Cette situation découle en grande partie de l'absence de centres de décision parmi les entreprises installées localement. Le tissu économique est composé d'établissements de groupes français ou étrangers qui recrutent le personnel qualifié essentiellement à partir du siège de l'entreprise. De même, les contrats de recherche sont signés à proximité des laboratoires de recherche du groupe, qui se trouvent très rarement à Dunkerque.

Les ambitions affichées dans le projet stratégique du Port de Dunkerque en 2009 (élaboré dans un contexte de crise et alors que le trafic a chuté de 22% en 2009) s'inscrivent dans la double volonté de diversification de l'activité et de renforcement de la spécialisation industrielle. D'un côté il s'agit d'accroître la zone de chalandise – l'hinterland – en développant les connexions ferroviaires et fluviales, afin d'augmenter les trafics de conteneurs, de vrac solides (minerai de charbon, céréales, matériaux de construction) et liquides (esters, huiles) et de mettre l'accent sur le développement des lignes maritimes régulières de courte distance. Le but est ici de devenir une plate-forme de distribution pour les fruits et légumes (provenant d'Afrique du Nord mais aussi pour les plus longues distances des Antilles, des Caraïbes et de l'Afrique de l'Ouest). De l'autre côté, l'ambition industrielle est réaffirmée au travers du projet de construction d'un terminal méthanier (dont la décision finale sera prise dans le courant de l'année 2010). Ce projet devrait générer 1200 emplois dans sa phase de construction, 150 emplois en fonctionnement et un trafic entre 4,6 et 5,5 millions de tonnes en 2014. Malgré les débats et les critiques formulées à l'égard de ce projet de construction d'un terminal méthanier à Dunkerque, qui mettent en avant à la fois les impacts environnementaux mais aussi les faibles retombées économiques pour le territoire⁶, celui-ci est fortement soutenu par les collectivités locales. Dunkerque véhicule depuis longtemps cette image de cité industrielle et une conformité de point de vue (*groupthink* et *lock-in cognitif et institutionnel*) existe parmi les collectivités locales et les entreprises. Les habitants de l'agglomération également sont attachés à cette terre industrielle qui leur fournit un travail et un moyen de subsistance. Cet « encastrement social » de Dunkerque comme ville industrielle limite la perception des opportunités d'innovation, ce qui renforce et accentue la dépendance de sentier.

2.2.2. De l'ouvrier à l'entrepreneur, une difficile conversion

En étudiant l'économie dunkerquoise, caractérisée par un passé industriel marqué par l'importance des grandes entreprises et du salariat ouvrier, nous avons été amené à montrer les difficultés auxquelles se heurtent les autorités publiques locales pour transformer une logique socio-économique âgée de plusieurs décennies. Comment passer d'une logique

⁶ Voir les synthèses sur le site de la commission particulière du débat public : <http://www.debatpublic-dunkerquegaz.org/>

salariale à une logique entrepreneuriale ? La question se pose avec d'autant plus d'acuité dans une économie dominée pendant plusieurs décennies par le travail ouvrier. Pendant plusieurs décennies l'usine et le travail posté ont rythmé la vie de plusieurs milliers de travailleurs et au travers ces derniers de familles. Créer son entreprise, c'est souvent dans la conception ouvrière passer de « l'autre côté », en dépit de la faiblesse du capital investi, des journées de travail interminables, et aussi de l'insécurité permanente dans laquelle vit l'entrepreneur. Si la discipline de l'usine ne s'acquiert qu'au bout d'un long apprentissage, la discipline entrepreneuriale fait aussi l'objet d'un long apprentissage. Savoir anticiper et s'organiser en conséquence. L'entrepreneur ne compte pas ses heures de travail. Dans le cas qui nous intéresse, la question prend d'autant plus d'acuité que la plupart des entrepreneurs interrogés n'ont pas fait le choix de le devenir, d'où l'idée d'un comportement opportuniste. Il s'agit, face à une situation économique et sociale souvent difficile, de tirer profit d'une opportunité qui se présente sous de multiples formes : un programme de formation, d'aide à la création d'entreprise, un soutien financier ou autre. D'où la conception large que nous pouvons avoir de l'innovation en tant que moyen mis en œuvre par l'entrepreneur d'abord pour créer puis pour développer son entreprise. Sa clientèle est essentiellement constituée de particuliers auxquels il offre en règle générale un service sur mesure (dépannage de toutes sortes ou services à la personne).

Nous considérons que l'on ne peut pas appréhender la question de la création d'entreprise à Dunkerque sans revenir sur ce passé ouvrier, sur cette trajectoire ouvrière. A partir des travaux des sociologues O. Schwartz (2009) et M. Verret (1996, 2000), le comportement de l'entrepreneur dunkerquois devient moins opaque : la discipline de travail a été érigée en discipline de vie. D'un autre côté, l'entrepreneur dunkerquois (passé ouvrier oblige) est rarement issu d'une famille d'entrepreneurs. Pourtant, la famille lui apporte souvent capitaux et clientèle. Mais, les valeurs ouvrières sont aussi remises en question par la participation de plus en plus forte des femmes. Le recul de l'industrie lourde à Dunkerque explique sans doute en partie la part de plus en plus active que les femmes jouent parmi les créateurs d'entreprise. Nous avons aussi souligné la part relative de plus en plus importante des services à la personne ; secteur d'activité qui constitue en quelque sorte un prolongement des activités féminines dans la sphère domestique (soins aux personnes quel que soit leur âge). Homme ou femme, le potentiel de ressources de l'entrepreneur dunkerquois est faible : des études courtes (fréquemment compensées par l'expérience professionnelle (souvent ouvrière, parfois comme dirigeant d'entreprise ou de cadre), peu de moyens financiers (effectifs ou potentiels) – problème d'accès au crédit bancaire et aux aides institutionnelles qui lui sont souvent inconnues –, peu de relations, sauf des proches et la famille. L'entrepreneur dunkerquois agit souvent seul. Il n'a pas d'associés ou rarement. Dans ces conditions, les schémas organisationnels propres de la vie à l'usine sont devenus désuets. A la solidarité qui émanait d'un travail de groupe se substitue souvent la solitude de la boutique où l'on attend désespérément un client qui ne vient pas ou à l'autre extrême un carnet de rendez-vous que l'on ne parvient pas à gérer.

La faiblesse du potentiel de ressources de l'entrepreneur dunkerquois n'est cependant pas exceptionnelle. L'étude des créateurs d'entreprises au niveau national conduit à mettre en évidence les mêmes caractéristiques. Les difficultés sociales et économiques actuelles conduisent nombre d'individus à créer leur entreprise pour échapper au chômage. Ce comportement est encouragé par des mesures incitatives. La question fondamentale est donc bien celle du passage d'une logique salariale vers une logique entrepreneuriale. Le développement du salariat de masse depuis les années 1950-1960 correspondait aux besoins des grandes entreprises qui développaient alors leurs activités sur une échelle de plus en plus

importante pour satisfaire une demande en constante augmentation (selon le modèle fordiste). La crise économique remet en cause ce schéma qui a nourri le processus de croissance des « trente glorieuses ».

CONCLUSION

Les relations entre l'entrepreneur et le territoire sont dialectiques. Par la création d'activité nouvelle, l'entrepreneur impulse une dynamique économique combinant le renouvellement de l'offre (de nouveaux produits et services) et de la demande (emplois et rémunérations nouvelles). Mais la réussite entrepreneuriale est étroitement liée aux ressources que celui-ci peut puiser sur le territoire. Dans le cas de Dunkerque (mais c'est aussi le cas d'autres régions françaises, industrielles notamment) la relation vertueuse entre entrepreneuriat et reconversion du territoire est ainsi bloquée par la dépendance de ce territoire dans les activités industrielles qui l'ont conduit à accumuler des actifs spécifiques favorisant au cours du temps le développement d'activités industrielles lourdes. L'ouvriérisation de la population est en une conséquence. Malgré l'accumulation d'actifs secondaires destinés à diversifier les compétences ou encore l'activité portuaire, les caractéristiques de entreprises en place (établissements et non centres de décision) et la faible intégration régionale du port rendent difficile la diversification des activités. Les politiques de reconversion se sont appuyées à partir des années 1980 sur l'initiative privée en termes d'attractivité des investissements ou de création d'entreprises nouvelles. Mais les investissements privés étrangers ont approfondi la spécialisation industrielle et les nouveaux entrepreneurs, anciens ouvriers ou fils et filles d'ouvriers, s'inscrivent dans une logique de création ou de sauvegarde de leur propre emploi. Aux difficultés à changer de trajectoire industrielle, pour bifurquer vers des activités plus intensives en savoir, se surajoutent (mais cela en est aussi une conséquence) les difficultés d'œuvrer pour l'épanouissement d'un modèle entrepreneurial créateur de richesses et d'emplois.

De ce tableau, qui peut paraître sombre, de l'économie dunkerquoise des voies de sorties pourraient se dessiner en prenant en compte les éléments mis en évidence ici : la relation étroite entre l'entrepreneur et le territoire, la nécessité de fournir aux entrepreneurs potentiels les moyens (les ressources scientifiques, techniques, financières) de mettre en œuvre la dynamique de reconversion. Cela signifie que la reconversion ne peut être pensée qu'en termes de système qui intègre à la fois l'initiative privée et l'orientation publique. La volonté politique, la définition concertée de nouvelles voies de développement, et l'investissement public et privé dans cette (ces nouvelles voies) nous semble être les clés de la reconversion dans les régions bloquées ou encore engluées de leur passé industriel.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGUR (Agence régionale d'urbanisme de Dunkerque), 2009, Enfin plus de cols blancs ?, *Les Cahiers de l'Observatoire*, 37, p. 24.
- AUDRETSCH D., FELDMAN M., 1996, R&D Spillover and the Geography of Innovation and Production, *American Economic Review*, 86, p. 630-640.
- AYDALOT P., 1985, *Economie Régionale et Urbaine*, Economica, Paris.
- BALDWIN R. E., KRUGMAN P., 2004, Agglomeration, Integration and tax harmonization, *European Economic Review*, 48 (1), p. 1-23.

- BECCATINI G. (ed.), 1987, *Marcato e forze locali : il distretto industriali*, Bologna, Il Mulino.
- BENKO G., LIPIETZ A. (eds), 2000, *La richesse des régions*, Presses Universitaires de France.
- BOISSIN O., 1999, La construction des actifs spécifiques : une analyse critique de la théorie des coûts de transaction, *Revue d'économie industrielle*, 90, p. 7-24.
- BOSCHMA R., 2004, Competitiveness of regions from an evolutionary perspective, *Regional Studies*, 38 (9), p.1001-1014.
- BOSCHMA R., FRENKEN K., 2006, Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography, *Journal of Economic Geography*, 6, p. 273-302.
- BOSCHMA R., LAMBOOY J., 1999, Evolutionary economics and economic geography, *Journal of Evolutionary Economics*, 9 (4), p. 411-429.
- BOSCHMA R., MARTIN R., 2007, Constructing an evolutionary economic geography, *Journal of Economic Geography*, 7 (5), p. 537-548.
- BOURDEAU-LEPAGE L., HURIOT J.-M., 2009, Proximités et interactions : une reformulation, *Géographie Economie Société*, 11 (3), p. 233-249.
- BOURDIEU P., 1980, Le capital social, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 31, pages 2-3.
- BOUTILLIER S., 2008a, 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, *Document de travail du Lab.RII*, 195, <http://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2008/08/doc-195.pdf>.
- BOUTILLIER S., 2008b, Evolution de la création d'entreprises à Dunkerque (Nord- France) entre 1993 et 2005, *Document de travail du Lab.RII*, 193, <http://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2008/08/doc-193.pdf>.
- BOUTILLIER S., 2010, Entrepreneuriat et développement territorial. Evolution de la création d'entreprises dans le territoire dunkerquois (Nord-France) entre 1993 et 2005, *Revue canadienne des sciences régionales*, 33, p. 39-58.
- BOUTILLIER S., KIZABA G., 2010, La création de très petites entreprises, territoire et capital social. Analyse à partir d'enquête dans la région du Nord-Pas de Calais, 10^{ème} CIFEPME, AIREPME, Bordeaux, 26-29 octobre 2010.
- BOUTILLIER S., LAPERCHE B., UZUNIDIS D., 2008, The entrepreneur's 'resource potential', innovation and networks, in LAPERCHE B., UZUNIDIS D. (eds), *The Genesis of Innovation, Systemic Linkages between knowledge and the market*, E. Elgar, Cheltenham, p. 208-228.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., 1998, *Port et industries du Nord. Clichés Dunkerquois*, Economie et Innovation, série Clichés, L'Harmattan, Paris.
- BOUTILLIER S., UZUNIDIS D., 2010, The innovative milieu as the driving force of entrepreneurship, in LAPERCHE B., SOMMERS P., UZUNIDIS D. (eds), *Innovation networks and clusters, The knowledge backbone*, Peter Lang, Brussels, p. 141-157.
- BRAKMAN S., GARRETSEN H., van MARREWIJK C., 2001, *An Introduction to Geographical Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- CCID, 2009, *Dunkerque en chiffres*, http://www.dunkerque.cci.fr/content_files/09_07_Dunkerque_en_Chiffres2009.pdf
- CHABAUD D., MESSEGHEM K., 2010, Le paradigme de l'opportunité. Des fondements à la refondation, *Revue française de gestion*, 206, p. 93-112.
- CHABAUD D., NGIJOL J., 2005, La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché, *Revue internationale des PME*, 18 (1).

- CHABAUD D., NGIJOL J., 2010, Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires ?, *Revue française de gestion*, 206, p. 129-147.
- CHELLY A., 2007, Le rôle des connaissances et expériences des entrepreneurs dans l'identification d'opportunités entrepreneuriales, 5^{ème} Congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, 4-5 octobre.
- CHEVALIER C., LEBEAUPIN F., 2010, La population des zones urbaines sensibles, *INSEE Première*, 1328, décembre.
- CLAVAL P., 2008, Espace et territoire. Les bifurcations de la science régionale, *Géographie Economie Société*, 10 (2), p. 157-184.
- COLEMAN J., 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge University Press.
- COLEMAN J., 1988, Social capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology*, 94, p. 95-120.
- COLOMBIER N., MASCLLET D., 2007, L'importance de l'environnement familial comme déterminant du travail indépendant, *Economie et statistique*, 405-406, p. 99-118.
- COPPIN O., 1999, « L'ouvriérisation de l'emploi du dunkerquois. Les impasses d'une marche forcée vers l'industrialisation lourde », *Innovations, Cahiers d'Economie de l'Innovation*, 10, p. 131-138.
- COPPIN O., ZIEL J., MUDARD N., 2000, Développement portuaire et milieu innovateur. Le cas de Dunkerque, *Document de travail Lab.RII-ULCO*, 31, <http://riifr.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2007/04/doc31.pdf>.
- CROZET M., LAFOURCADE M., 2009, *La nouvelle économie géographique*, Repères, La Découverte, Paris.
- DAVID P., 1985, The economics of QWERTY, *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 75, p. 332-337.
- DAVIET J.-P., 2001, Mémoire de l'entreprise française du 19^e siècle, *Revue d'Histoire du XIX^e siècle*, 23, p. 105-119.
- DE BARROS F., ZALC C., 2007, En quête d'indépendance, enquête d'appartenance. Salariés, patrons et familles dans une petite entreprise textile à Lens dans l'après-guerre, *Sociétés contemporaines*, 68, p. 23-35.
- DEROO E., STANISLAWSKI G., 2009, Le fait entrepreneurial dans le Nord-Pas de Calais, *Pages de Profils*, INSEE, 60, septembre.
- DUNN T., HOLR-EAKIN D., 2000, Financial Capital, Human Capital and the Transition of Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links, *Journal of Labor Economics*, 18 (2), p. 282-305.
- FAVEREAU O., 2003, La pièce manquante de la sociologie du choix rationnel, *Revue française de sociologie*, 44 (2), p. 275-295.
- FUJITA M., KRUGMAN P., VENABLES A., 1999, *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*, MA, MIT Press, Cambridge.
- GARNER H., MEDA D., SENIK C., 2006, La place du travail dans les identités, *Economie et Statistique*, 393-394, p. 21-40.
- GASSE Y., 2002, Les créateurs d'entreprise et leurs influences de leur environnement, CIFEPME, 30 octobre-1^{er} novembre, Montréal, Canada.
- GRANOVETTER M., 2000, La force des liens faibles, dans GRANOVETTER M., *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, première publication en anglais, 1973.
- GRANOVETTER M., 2003, La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs, *Terrains et Travaux*, 4, p. 167-206.
- GRANOVETTER M., 2006, L'influence de la structure sociale sur les activités économiques, *Sociologies pratiques*, 13, p. 9-36.
- GRANOVETTER M., 1985, Economic Action and Structure: The Problem of Embeddedness, *in American Journal of Sociology*, 91 (3), p. 481-510.

- GRAVIER J.-F., 1947, *Paris et le désert français*, Le Portulan, Paris.
- GRESLE F., 1981, *L'univers de la boutique. Famille et métiers chez les petits patrons du Nord (1924-1975)*, Presses Universitaires du Septentrion, Lille.
- GROSSETTI M., BARTHE J.-F., 2008, Logiques sociales et spatiales de la création d'entreprises innovantes, *Géographie Economie Société*, 10 (1), p. 5-7.
- GROSSETTI M., BES P.-P., 2003, Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastremets et découpages, *Revue d'économie industrielle*, 103, pages 43-53.
- HASSINK R., 2005, How to unlock regional economies from path dependency? From learning region to learning cluster, in *European planning Studies*, 13 (4), p. 521-535.
- HAYEK F. A., 1945, The use of the knowledge in society, *American Economic Review*, 35 (4), p. 519-530.
- HAYEK F. A., 1994, *La constitution de la liberté*, Litec, Paris.
- JULIEN P.-A., 2004, *Entrepreneuriat et connaissance. Une théorie du dynamisme régional endogène par les PME : la métaphore des romans policiers*, Presses Universitaires du Québec.
- KIRZNER I., 1997, Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian approach, *Journal of Economic Literature*, 3 (3), p. 60-85.
- KIRZNER I., 2005, *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica, Paris.
- KRUGMAN P., 1993, *Geography and Trade*, MIT Press.
- KRUGMAN P., 1997, *Development, Geography and Economic Theory*, MIT Press.
- KRUGMAN P., 1991, *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- LAPERCHE B., 2002, The four key factors for commercializing research. The case of a young university in a region of crisis, *Higher Education Management and Policy*, 14 (3), p. 149-175.
- LAPERCHE B., UZUNIDIS D. (eds), 2010, *Innovation networks and Clusters. The Knowledge Backbone*, Peter Lang, Brussels.
- LAPERCHE B., LOREK M., UZUNIDIS D., 2011, Crise et reconversion des milieux industrialo-portuaires: dépendance de sentier ou renouveau économique ? Les exemples de Dunkerque (France) et de Gdansk (Pologne), *Revue d'économie régionale et urbaine*, à paraître.
- LAWSON C., 1999, Towards a competence theory of the region, *Cambridge Journal of Economics*, 23, p. 151-166.
- LAZEGA E., 2003, Rationalité, discipline sociale et structure, *Revue française de sociologie*, 44 (2), p. 305-329.
- LEVRATTO N., SERVERIN E., 2009, Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel, *Revue internationale de droit économique*, 23 (3), p. 325-352.
- MARSHALL A., 1890, *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- MARTIN R., 2000, Institutional approaches in economic geography, in SHEPPARD E., MASKELL P., MALMBERG A., 1999, The Competitiveness of firms and regions. 'Ubiquitification' and the importance of localized learning, *European Urban and Regional Studies*, 6, p. 9-25.
- MATHIEU J.-L., LUSSAULT M., (ed.), 2003, *Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés*, Belin, article « Von Thünen », p. 923-924.
- MENDEZ A., MERCIER D., 2006, Compétences clés de territoires. Le rôle des relations interorganisationnelles, *Revue française de gestion*, p. 253-275.
- MOATI P., LOIRE S., MAINCENT E., POUQUET L., 2000, *Vision prospective de l'évolution de l'entrepreneuriat, des formes diverses d'entrepreneuriat ou d'entreprises sur le territoire français dans les 10 ou 20 ans*, Rapport CREDOC par DATAR, juin.

- MOATI P., MAZARS M., POUQUET L., 2006, Croissance des jeunes entreprises et territoires, *Revue d'économie industrielle*, 113, premier trimestre, p. 61-82.
- MOATI P., PERRAUD A., COUVERT N., 2001, Localisation des firmes et développement local. La survie des entreprises dépend-elle du territoire d'implantation ?, *Cahier de recherche*, CREDOC, 159.
- NELSON, R. R., WINTER, S. G., 1982, *An evolutionary theory of economic change*, Mass., Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.
- PERROUX F., 1955, *L'économie au 20e siècle*, PUG, Grenoble.
- PORTER M., 1998, Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, 76 (6), p. 77-91.
- PUGA D., 2002, European regional policy in light of recent location theories, *Journal of Economic Geography*, 2 (4), p. 372-406.
- PUTMAN R. D., 1993, *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton.
- PUTMAN R., 1995, Bowling Alone: America's declining Social Capital, *Journal of Democracy*, 6, p. 65-78.
- RALLET A., TORRE A., 2005, Proximity and Location, *Regional Studies*, 39 (1), p. 47-59.
- REIX F., 2008, L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique, *Géographie Economie Société*, vol 10 (1), p. 29-41.
- SCHUMPETER J. A., 1979, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, Paris.
- SCHUMPETER J.A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris.
- SCHWARTZ O., 2009, *Le monde privé des ouvriers*, PUF, Paris.
- SHANE S., 2000, Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities, *Organization Science*, 11 (4), p. 448-469.
- SHANE S., 2003, *A General Theory of Entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*, Edward Elgar, Cheltenham.
- SHEPHERD D. A., DETIENNE D. R., 2005, Prior Knowledge, Potential Financial Reward and Opportunity Identification, *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 91-102.
- UZUNIDIS D., 2008, The logic of the innovative milieu, in LAPERCHE B., UZUNIDIS D. (eds), *The Genesis of Innovation, Systemic Linkages between knowledge and the market*, E. Elgar, Cheltenham, p.187-207.
- UZUNIDIS D., 2010, Milieu innovateur, relations de proximité et entrepreneuriat. Analyse d'une alchimie féconde, *Revue canadienne des sciences régionales*, 33, p. 91-106.
- VELTZ P., 1993, D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation, *Revue économique*, 44, p. 671-684.
- VERRET M., 1996, *La culture ouvrière*, L'Harmattan, Paris.
- VERRET M., 2000, *L'espace ouvrier*, L'Harmattan, Paris.
- WILLIAMSON A. O., 1986, *Economic Organisation: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books.
- WILLIAMSON O., 1985, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- ZIEL J., 1998, « Attractivité et reconversion industrielle. Les investissements étrangers directs à Dunkerque », *Document de travail du Lab.RII- ULCO*, n°18.
- ZIMMERMANN J.-B., 2008, Le territoire dans l'analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée, *Revue française de gestion*, 184 (4), p. 105-118.