

CAHIERS DU LAB.RII
– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°254

Juin 2012



Sophie BOUTILLIER

**LA CREATION D'ENTREPRISES DANS L'AGGLOMERATION DUNKERQUOISE
(NORD - FRANCE)
LA FORCE DES LIENS FAIBLES ?**

**BUSINESS CREATION IN DUNKIRK (NORTH – FRANCE)
THE STRENGTH OF WEAK TIES?**

Sophie BOUTILLIER

Résumé : L'objectif de cet article est de présenter les résultats d'une enquête réalisée en 2011 auprès des nouveaux entrepreneurs dunkerquois. Cette enquête s'inscrit dans la durée puisqu'elle fait suite à une série d'enquêtes menée depuis 1993 par le Lab.RII. 80 nouveaux entrepreneurs ont été interrogés. Ils ont créé leur entreprise entre 2008 et 2011. L'objectif était de définir leur potentiel de ressources (un ensemble de ressources qu'ils valorisent pour créer leur entreprise : connaissances, ressources financières et réseau de relations sociales). L'analyse du réseau de relations sociales s'appuie sur l'analyse de Granovetter. Nous avons distingué les liens forts (famille, amis, collègues de travail, banques, etc.) des liens faibles (institutions d'aide à la création d'entreprise, banques, Chambre de commerce, etc.). Dans une agglomération ouvrière, comme Dunkerque, à faible tradition entrepreneuriale, la force des liens faibles se vérifie. Les institutions publiques apportent aux entrepreneurs les ressources qui leur manquent.

Abstract: The aim of this article is to present the results of case study achieved in 2011 on the new entrepreneurs in the city of Dunkirk (North of France). This research is a part of in a long term study which has been managed by the Lab.RII since 1993. 80 entrepreneurs have been interviewed. They have created their enterprise between 2008 and 2011. The objective was to define their resources potential (a set of resources that they valorized to create their enterprise: knowledge, financial resources and social networks). The analysis of the social network is based on the Granovetter's approach. We have distinguished "strong ties" (family, friends, colleagues and so on) and "weak ties" (agencies to support creation of enterprises, board of trade, banks, and so on). In a working-class town, like Dunkirk, characterized by a poor entrepreneurial tradition, the theory of "strength of weak ties" is verified. Public institutions supply the entrepreneurs with the resources they lack.

**LA CREATION D'ENTREPRISES DANS L'AGGLOMERATION DUNKERQUOISE
(NORD - FRANCE)
LA FORCE DES LIENS FAIBLES ?**

**BUSINESS CREATION IN DUNKIRK (NORTH – FRANCE)
THE STRENGTH OF WEAK TIES?**

Sophie BOUTILLIER

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	4
PARTIE 1 – PRESENTATION DU CADRE THEORIQUE ET DU CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE DE L'AGGLOMERATION DUNKERQUOISE	6
1.1. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur	6
1.2. Le contexte socio-économique de l'agglomération dunkerquoise	9
1.3. Une attractivité résidentielle et productive négative	12
1.4. Méthodologie de l'enquête et présentation du questionnaire	13
PARTIE 2 – PRINCIPAUX RESULTATS : LA FORCE DES LIENS FAIBLES DANS UN TERRITOIRE EN DECLIN	13
2.1. Identité et motivations des entrepreneurs interrogés	13
2.1.1. Identité de l'entrepreneur et de l'entreprise : parité homme/femmes dans des entreprises de services	13
2.1.2. Les motivations de la création d'entreprise : créer mon emploi	14
2.2. Etudes, scolarisation et expérience professionnelle : un niveau de diplôme relativement élevé	15
2.3. Ressources financières : des montages financiers complexes	16
2.4. Réseau de relations sociales : le rôle déterminant des institutions d'aide à la création d'entreprise	17
2.5. Le présent et l'avenir proche : un Etat providence pour les entrepreneurs ?	19
CONCLUSION	19
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	20

INTRODUCTION

L'enquête que nous avons menée porte sur la création d'entreprises dans l'agglomération dunkerquoise (dans le département du Nord de la France) en 2011, s'inscrit dans une série de travaux qui ont été conduits depuis le milieu des années 1990 au sein du Laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation¹. Lors de ces différentes études, la méthodologie suivie a été la même, basée sur le concept du potentiel de ressources de l'entrepreneur, que nous avons développé au sein du même laboratoire. L'enquête portait dans tous les cas sur des entreprises nouvellement créées, en général des entreprises de trois ans et moins. L'objectif était de recenser les ressources mobilisées par l'entrepreneur pour mener à bien son projet. Soit le potentiel de ressources de l'entrepreneur, qui est un ensemble synergique de trois types de ressources (en connaissances, financières et sociales) propre à l'individu. Ce potentiel de ressources est encadré dans une double dimension, à la fois socio-économique et territoriale. En l'occurrence le territoire dunkerquois, soit une commune à tradition ouvrière située à l'extrême nord de la France, sur la côte de la mer du Nord, à 14 km à l'ouest de la Belgique.

Cette dernière enquête, menée en 2011, a porté sur des entreprises créées entre 2008 et 2011, réparties entre des activités industrielles, commerciales et tertiaires situées dans huit communes appartenant à l'agglomération urbaine de Dunkerque². 80 entrepreneurs ont été interrogés sur la base d'un questionnaire construit à partir du concept du potentiel de ressources.

L'objectif principal de ce travail d'investigation était de tracer le profil du nouvel entrepreneur dunkerquois et de son entreprise : âge, sexe, niveau d'étude, expérience professionnelle (en tant salarié ou entrepreneur), activité de l'entreprise, nombre de salariés au démarrage, d'associés, etc. Les informations ainsi réunies nous ont permis de définir les ressources que l'individu a valorisées pour réaliser son projet : ressources en connaissances (niveau d'étude et expérience professionnelle), financières (épargne propre, crédit bancaire, subventions, aide financière des proches, etc.) et réseau social en distinguant les liens forts (relations familiales, amicales, etc.) des liens faibles (institutions d'accompagnement à la création d'entreprise, banques, autres entreprises, etc.). Nous avons interrogé nos interlocuteurs sur les raisons qui les ont conduits à créer leur entreprise en reprenant la nomenclature de l'INSEE (volonté d'indépendance, accomplissement personnel, créer mon emploi, etc.) afin d'avoir une base à partir de laquelle il a été possible de comparer les résultats collectés dans le cadre de ce programme d'investigation et les données nationales. Enfin, un ensemble de questions a porté sur l'appréciation que nos interlocuteurs avaient de leurs débuts et sur les institutions qui les ont accompagnées, enfin sur ce qu'ils préconisaient pour faciliter la création d'entreprise au regard de leur expérience en tant qu'entrepreneur débutant.

Ce travail d'investigation s'inscrit dans une dimension territoriale importante, l'agglomération dunkerquoise. Cet aspect doit être pris en considération et pour contextualiser (voire territorialiser) les résultats obtenus. La nature du territoire de localisation de l'entreprise influe très largement sur l'acte entrepreneurial comme le montre nombre d'études (Barthe, Beslay, Grossetti, 2008 ; Reix, 2008). Mais, les études portent en règle générale sur des entreprises innovantes insérées dans des milieux innovateurs dynamiques, très rarement dans des territoires en crise, bien qu'une réelle réflexion existe sur ce type de territoire également.

¹ http://riifr.univ-littoral.fr/?page_id=38

² Soit Dunkerque, Saint-Pol, Grande-Synthe, Petite-Synthe, Malo les Bains, Coudekerque-Branche, Capelle La Grande et Rosendaël.

Certes, des géographes économiques évolutionnistes ont pu mettre en évidence l'existence de blocages à partir d'un encastrement social dans les institutions (Engstrand, Stam, 2002 ; Hassink, 2005 ; voir aussi Laperche, Lorek, Uzunidis, 2011). Ces auteurs ont combiné les concepts de capital social et d'encastrement social pour étudier leur rôle dans l'évolution des territoires. Un degré élevé d'encastrement social peut provoquer le déclin de régions (Grasher, 1993). Les situations de blocages sont de trois types : fonctionnels, cognitifs et politiques, et portent sur la firme, non sur la création d'entreprises nouvelles par des individus indépendants.

L'agglomération dunkerquoise s'est développée à partir des années 1960 sur un emploi ouvrier important. Le salariat est devenu au cours des années 1950-1970 la forme dominante d'accès à l'emploi comme dans l'ensemble de l'économie française. A l'heure actuelle, 92% de la population active dunkerquoise est salariée, ce qui est à peu près conforme au taux national qui est de 91%. A Dunkerque, il s'agit d'un emploi salarié stable puisque 75% de la population active est soit titulaire de la fonction publique ou bénéficie d'un contrat à durée indéterminée dans le secteur privé. L'agglomération dunkerquoise se caractérise par un faible dynamisme entrepreneurial. Le contexte économique est difficile, en particulier depuis la crise économique de 2008, qui ne facilite pas la création d'entreprise. C'est par conséquent au regard de ces données contextuelles (sur les plans économique, sociologique et territorial) que nous devons apprécier les réponses collectées dans le cadre des entretiens réalisés³. Dans un territoire en proie à des difficultés économiques majeures, sur quel réseau social se sont appuyés ces nouveaux entrepreneurs ? Ont-ils privilégié leurs liens forts (famille, amis, etc.) ou leurs liens faibles (institutions d'aide à la création d'entreprise, banques, etc.) ? Sachant que pour une part significative d'entre eux c'est la recherche d'un emploi qui les a conduits à devenir entrepreneur.

La création d'entreprise, en tant qu'activité socialement encadrée, s'appuie sur des réseaux de relations sociales. Ceux-ci sont de deux types soit formels ou institutionnels, soit informels relevant des relations que les individus tissent dans un cadre social relativement restreint. Les premiers forment les liens faibles (parce qu'ils sont constitués par des relations sociales proches, soutenues et fréquentes), les seconds les liens forts (ce sont de faibles relations sociales éloignées du milieu social dont les individus sont issus) selon l'analyse de Granovetter (2000) sur laquelle repose en partie notre analyse. D'où la question suivante qui guidera notre réflexion : dans quelle mesure, les liens sociaux faibles (ou les liens forts) sont-ils susceptibles d'apporter à ces entrepreneurs débutants des ressources nouvelles sur lesquelles fonder leur projet entrepreneurial, pour tracer le profil de ce nouvel entrepreneur dunkerquois et définir le type de réseau social (formel et informel) sur lequel il s'appuie pour réaliser son projet.

Dans un premier temps, nous nous attacherons à décrire le cadre théorique de ce travail d'investigation. Nous donnerons également quelques éléments descriptifs concrets pour apprécier le territoire dunkerquois. Et dans un second temps, nous présenterons les résultats de notre travail d'investigation.

³ Les entretiens dans les entreprises ont été réalisés par les étudiants du master Stratégie d'innovation et Dynamiques entrepreneuriales (SIDE) dans le cadre de leur stage de fin d'étude.

1. PRESENTATION DU CADRE THEORIQUE ET DU CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE DE L'AGGLOMERATION DUNKERQUOISE

1.1. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur

La problématique de la création de richesses est au cœur de la théorie économique. D'une manière générale, les économistes se divisent en deux groupes principaux, d'une part ceux qui relient création de richesses et ressources, d'autre part ceux qui relient richesse et opportunité. Dans le premier cas, les agents économiques valorisent les ressources dont ils disposent pour en produire d'autres. Dans le second cas, les agents économiques détectent de nouvelles opportunités d'investissement qui seront source de richesses nouvelles. La création de richesses économiques est conditionnée par les ressources et les opportunités mobilisées ou détectées par les agents économiques. Mais, dans un cas comme dans l'autre, qui sont les agents économiques qui produisent ces richesses ? Nombre d'économistes répondent : l'entrepreneur. Les analyses des économistes quant au rôle de l'entrepreneur sont nombreuses, néoclassiques et schumpetériennes. L'objectif de l'entrepreneur, en tant qu'agent économique, peut être la maximisation du profit dans un contexte économique certain (Walras, 2000). L'entrepreneur a aussi été désigné comme le moteur du capitalisme (Schumpeter, 1935, 1979) dans un environnement économique incertain. Pour contrer l'incertitude, outre l'innovation (qui à son tour crée une nouvelle entropie), l'entrepreneur peut arbitrer entre la firme ou le marché en fonction du montant des coûts de transaction (Coase, 1987). L'entreprise grossit lorsque la situation économique est bonne.

En revanche, elle mincit lorsque la situation économique devient chaotique. Cependant, l'entreprise (que l'on associe souvent à l'entrepreneur) n'est pas une boîte noire, comme ont souvent tendance à la considérer les néoclassiques. Elle est composée d'individus qui détiennent des compétences et une certaine vision de la stratégie de l'entreprise. Les compétences des dirigeants et l'image qu'ils ont de l'environnement économique conditionnent le développement de la firme (Penrose, 1959). Le capital immatériel de la firme (les compétences des dirigeants) détermine par un effet d'interaction, le développement de l'entreprise (Nelson, Winter, 1982), dans un contexte social donné (Granovetter, 2003, 2006). Le concept du potentiel de ressources se présente comme la synthèse critique de ces différentes théories. L'entrepreneur en tant qu'agent économique est encadré dans un contexte économique, social et politique donné d'où il tire les ressources qu'il valorise en réalisant son projet. Pour apprécier la nature de cet encastrement socio-économique, il convient de prendre en considération le territoire (au sens géographique du terme) dans lequel les agents économiques sont encadrés. Il y a donc bien un double encastrement à la fois sociologique et territorial qu'il importe de prendre en compte afin de renforcer notre analyse.

Nous définissons l'entrepreneur comme l'agent économique qui crée des richesses grâce aux ressources qu'il tire de l'environnement socio-économique dans lequel il est encadré. L'ensemble de ces ressources forme le potentiel de ressources de l'entrepreneur. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur (Boutillier, Uzunidis, 1995, 1999, 2011) est par conséquent un ensemble synergiques composé de trois ressources : en connaissances, financières et en relations sociales (tableau 1). La définition du potentiel de ressources a pour base de départ le capital social, tel qu'il a été défini dans les années 1990 comme (sachant qu'il existe une grande variété de définitions) le réseau de relations que les agents économiques construisent et valorisent pour améliorer leur situation (accroître leurs revenus, trouver un emploi, obtenir un poste mieux considéré dans une entreprise, obtenir un financement pour créer une entreprise...). La définition du potentiel de ressources s'appuie sur l'idée que l'agent

économique (en l'occurrence l'entrepreneur) valorise un ensemble de ressources (connaissances, ressources financières et relations sociales) pour arriver à son objectif : la création de son entreprise. Ces trois formes de ressources sont en interaction les unes avec les autres. Prenons un exemple : dans le cadre de ses études, le futur entrepreneur a acquis des connaissances, mais il a également noué des relations avec d'autres étudiants qui seront peut-être ses futurs associés. Il en va de même dans le cadre professionnel. L'étude de biographies de nombre d'entrepreneurs de renom historiques et contemporains met clairement en évidence le fait que les futurs associés se sont rencontrés dans le cadre scolaire, voire universitaire (Boutillier, Uzunidis, 2011).

Tableau 1 : Le potentiel de ressources de l'entrepreneur

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

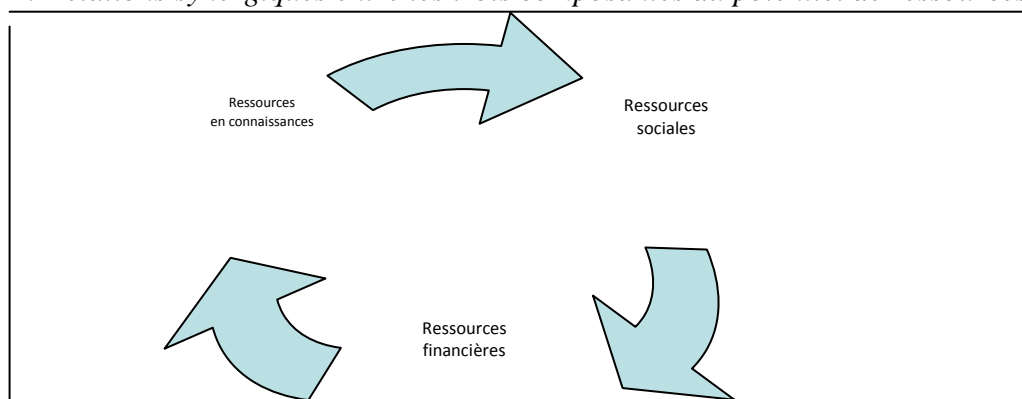
Le potentiel de ressources de l'entrepreneur se construit en fonction de son encastrement social. Pour compléter l'analyse de Granovetter sur la force des liens faibles, celle d'Aldrich s'impose. Celui-ci distingue deux sortes de capital social (Aldrich, 2011), celui qui est hérité de la famille et celui qui est développé par l'individu lui-même dans le cadre d'une socialisation élargie. Le vocable de capital n'est pas anodin. D'un point de vue économique, le capital se distingue par un ensemble de caractéristiques précises : on peut le mesurer ? L'accumuler, en tirer des ressources (un profit). Le capital accumulé dans une activité donnée peut être converti dans une autre activité. Enfin, il peut être également transmis d'une génération à une autre. En matière de capital social, comme de capital économique, il en va de même : quel est le nombre de personnes et d'institutions avec lesquelles un individu est en relation ? Le carnet d'adresse d'un individu est susceptible de s'enrichir en permanence. Un individu donné tire profit de son réseau de relations sociales en trouvant un emploi, le capital nécessaire au démarrage de son entreprise, un client, etc. Il peut convertir le capital social qu'il a accumulé en tant que salarié dans une entreprise pour devenir entrepreneur (ses anciens collègues peuvent devenir ses associés dans la nouvelle entreprise, etc.). Enfin, le capital social accumulé dans le cadre familial par les parents peuvent être transmis à l'enfant qui par ce biais pourra par exemple trouver un emploi (tableau 2). Mais, toutes les familles ne sont pas en capacité de transmettre le même héritage.

Tableau 2 : Le capital social de l'entrepreneur

Caractéristiques du capital	Application au capital social
Mesurable	Nombre d'individus et d'institutions connu par un individu donné
Source de profit	Augmenter ses revenus, Trouver un emploi, le capital nécessaire au démarrage de son entreprise, un marché, un associé, etc.
Etre converti d'une activité dans une autre	Utiliser son réseau de relations sociales construit dans le cadre de son activité salariée pour créer son entreprise
Etre transmis d'une génération à l'autre	Les enfants peuvent tirer profit du réseau de relations sociales des parents pour trouver un emploi, une bourse d'étude, etc.

Sur ce point et sur bien d'autres, toutes les familles ne sont pas dotées des mêmes ressources. Ainsi, parfois, la famille peut être un handicap pour réussir. Quoiqu'il en soit, elle est elle-même insérée dans un ensemble social plus vaste, la société, laquelle a été construite sur des valeurs particulières, comme l'esprit d'entreprise, le goût de l'effort, la volonté de réussir ou l'enrichissement personnel (Shane, 2004). Les relations sociales sont le lubrifiant de la réussite de l'entrepreneur en soutenant l'acquisition de ressources en connaissances et financières et inversement (schéma 1).

Schéma 1 : Relations synergiques entre les trois composantes du potentiel de ressources

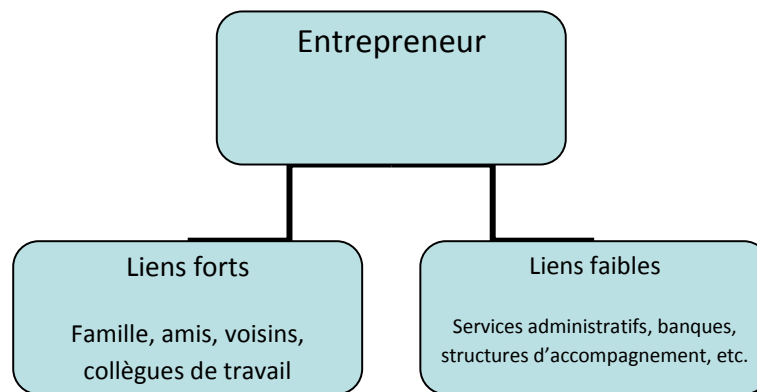


La théorie de Granovetter (1973) relative à la force des liens faibles monte en substance que la réussite sociale des individus dépend davantage des liens sociaux qui sont éloignés du milieu social dans lequel ils sont encastrés. Dans ces conditions, le réseau de relations sociales constitué par les membres de la famille, les amis, les voisins, etc. forment les liens forts. Les liens faibles sont de simples connaissances, éloignées sur les plans social et cognitif. Les liens faibles deviennent forts dans la mesure où ils permettent de pénétrer d'autres milieux sociaux que celui dans lequel est encastré l'individu en question. Concernant la création d'entreprise, nous constatons qu'en règle générale, les individus s'appuient sur deux types de supports sociaux pour réaliser leur projet. La famille⁴ et le conjoint jouent généralement ce rôle, alors que d'un autre côté, nombre de créateurs s'adressent en premier lieu à une institution d'aide à la création d'entreprise. Nous sommes dans le cadre de cette étude dans un cadre d'analyse

⁴ Depuis quelques années, on attribue aux entreprises familiales, quelle que soit leur taille, une plus grande capacité à résister aux chocs extérieurs. Voir par exemple le numéro 200 de la *revue française de gestion* paru en 2010.

comparable. Les liens sociaux tissés dans le cadre familial forment les liens forts, alors que les relations sociales que les individus sont amenés à tisser auprès de conseillers à la création d'entreprise constituent des liens faibles. Ils sont cependant fondamentaux car ils apportent à l'entrepreneur de nouvelles ressources en lui donnant la possibilité de sortir du milieu social dans lequel il est encastré et d'acquiescer de nouvelles ressources (schéma 2).

Schéma 2 : Liens faibles et liens forts : de la famille aux institutions d'aide à la création d'entreprise



1.2. Le contexte socio-économique de l'agglomération dunkerquoise

Dunkerque s'est développé sur plusieurs siècles grâce à son port et à ses activités maritimes (transports, commerce, pêche, construction navale, etc.). Pendant le second empire, durant la seconde moitié du 19^e siècle, dans le cadre du plan Freycinet, les installations portuaires sont modernisées et la ville est desservie par le chemin de fer. Au début des années 1960, un pôle sidérurgique est créé (avec celui de Fos sur mer près de Marseille) pour répondre à la demande croissante d'acier nécessaire à la reconstruction. Cette décision publique alimente le développement d'un emploi salarié ouvrier. La crise économique des années 1970 (baisse de la production d'acier, fermeture des chantiers navals) a entraîné le développement d'un chômage chronique (légèrement plus élevé que la moyenne nationale), en dépit des mesures de politique publique (développement de la zone industrielle et la production d'énergie⁵, promotion de l'entrepreneuriat). L'économie dunkerquoise demeure en ce début de 21^e siècle dominée par l'industrie. En 2010, 29,7% des salariés dunkerquois travaillaient dans l'industrie (contre 18,45% pour la moyenne nationale) (AGUR, 2011-2012, p. 9), en premier dans de grands établissements.

Les grands établissements industriels concentrent la plus grande partie de la population salariée. Les établissements de plus de 250 salariés représentent 0,4% des établissements et emploient 27% des salariés. Ceux comptant entre 1 et 4 salariés représentent 33% des établissements, pour 8% des salariés. Enfin les établissements ne comptant aucun salarié représentent 41% des établissements (AGUR, 2011-2012, p.13). Le plus grand établissement est celui d'Arcelor Mittal Atlantique Dunkerque (3400 salariés), suivi par Electricité de France (1636 salariés), Arcelor Mittal Atlantique Grande-Synthe (700 salariés) et Aluminium Dunkerque Rio Tinto (613 salariés) (AGUR, 2011-2012, p.14) pour ne parler que des principaux. Arcelor Mittal Atlantique Dunkerque et Grande-Synthe confondues forment la première entreprise étrangère implantée à Dunkerque. 43% des salariés dunkerquois

⁵ A l'heure actuelle Dunkerque est le premier pôle énergétique européen. Mais c'est aussi une zone qui concentre 14 sites classés SEVESO (seuil haut).

travaillent dans des entreprises étrangères⁶. A l'heure actuelle, la population active est à 92% salariée. Les revenus salariés représentent 62,4% des revenus déclarés, ceux des professions non salariées, 5,5%, le solde est essentiellement composé des pensions, retraites et rente (INSEE, 2011)⁷.

Depuis la fin des années 1970, les responsables politiques dunkerquois ont cherché à promouvoir la création d'entreprise, pendant d'une politique également mise en œuvre au niveau national (Darbus, 2008). Il existe à l'heure actuelle un grand nombre d'institutions d'accompagnement à la création d'entreprise dans l'agglomération dunkerquoise (tableau 3).

Tableau 3 : Les institutions d'accompagnement et de financement de la création d'entreprise à Dunkerque

Institutions	Type d'aide apportée
Graines d'affaires Coopérative d'activités et d'emplois pour aider les personnes désirant tester leur projet grandeur nature	Accompagnement
Flandre Création Association loi 1901	Accompagnement Formation à la création et à la gestion d'entreprise Aide au montage des dossiers financiers et administratifs
Flandre initiative Association loi 1901	Complète l'offre de service de formation continue en apportant des prêts d'honneur (sans garantie, ni intérêt) aux porteurs de projets
Chambre de commerce et d'industrie de Dunkerque	Accompagnement pendant trois ans
Université du Littoral Côte d'Opale	Licence, master à la création d'entreprise
Entreprendre ensemble	Mise à l'emploi durable pour des publics en difficulté
Chambre de métiers et de l'artisanat	Accompagnement pour la création d'entreprises artisanales
Centre entrepreneuriat du Littoral	Sensibiliser les étudiants à la création d'entreprise Accompagner et abriter des projets étudiants de création d'entreprise
Réseau Entreprendre Côte d'Opale	Accompagnement
ADIE, EGEE	Accompagnement
Communauté Urbaine de Dunkerque	Soutien financier à la création d'entreprise par le biais de Flandre Création, Graines d'affaires, Graines de bâtisseurs...
Ruche d'entreprises du Littoral Saint-Pol sur mer	Etablissement public pour l'accompagnement, l'accueil et la promotion de la création d'entreprise La Ruche accueille des projets de création et entreprises en création depuis moins de deux ans pour une durée de 48 mois maximum depuis la date de création.

Bien qu'il ait eu tendance à augmenter sur la période 2008-2010, le taux de création d'entreprises dans l'agglomération dunkerquoise reste inférieur à la moyenne de la région, mais aussi au niveau national. En 2008, le taux de création d'entreprise à Dunkerque était de 9,1% (contre 10,7% au niveau national). En 2010, les taux respectifs sont égaux à 13,% et 18%, soit toujours un écart significatif entre Dunkerque et l'ensemble de la France métropolitaine. Entre 2008 et 2009, le statut de l'auto-entrepreneur a entraîné comme dans le reste du pays une augmentation du nombre de création, mais les résultats enregistrés par l'agglomération dunkerquoise restent inférieurs aux données nationales (tableau 4).

⁶ Parmi ces 23 entreprises étrangères (qui emploient au moins 100 salariés) on compte un luxembourgeoise, une russe, une italienne, une suédoise, une norvégienne, une japonaise, une coréenne, deux australiennes, quatre belges, quatre américaines, cinq allemandes. Source : AGUR 2011-2012, p. 15.

⁷ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=sine2010

Tableau 4 : Taux de création d'entreprise (établissement) dans l'agglomération dunkerquoise (CUD), évolution entre 2008 et 2010

	2008		2009		2010	
	Taux de création ensemble	Taux de création des auto-entrepreneurs	Taux de création ensemble	Taux de création des auto-entrepreneurs	Taux de création ensemble	Taux de création des auto-entrepreneurs
CUD de Dunkerque	9,1%	Sans objet	14,9	5,9	13,7	7,1
Nord-Pas de Calais	10,7	Sans objet	17,4	8,8	17,4	9,4
France métropolitaine	10,7	Sans objet	17,6	9,1	18,0	9,3

Source : Insee, Nord-Pas de Calais – CUD de Dunkerque, mise à jour septembre 2011.

NB. Taux de création d'entreprise (établissement) : nombre de création d'entreprises par rapport au stock d'entreprises.

Comment expliquer ce différentiel important entre Dunkerque et la moyenne nationale ? Il s'agit certes d'une moyenne, par conséquent d'un pourcentage qui réunit des situations très différentes, mais il est important de souligner le maintien de cet écart. Le tableau ci-dessous regroupe un ensemble d'indicateurs socio-économiques qui met clairement en évidence les signes d'une économie en difficulté. L'ensemble des indicateurs socio-économiques est dans le rouge. Le taux de chômage est plus élevé que la moyenne nationale, la part des travailleurs précaires également. Le taux de formation des 18 à 24 ans est aussi plus faible que la moyenne nationale. A l'heure actuelle, le taux de chômage dunkerquois est supérieur à la moyenne nationale. Mais, la donnée la plus emblématique est sans contexte l'écart en termes d'espérance de vie qui est inférieur de cinq ans par rapport aux données de l'ensemble du pays (tableau 5).

Tableau 5 : Bilan de la situation socio-économique de l'agglomération dunkerquoise en 2011

Indicateurs	Données statistiques
Déclin démographique	Entre 1999 et 2007 : perte de 6300 habitants
Solde migratoire	Entre 1999 et 2007 : solde migratoire négatif (60,85% par an)
Population âgée de moins de 20 ans	1990 : 32,7% (moyenne nationale : 26,5%) 2007 : 27,2% (moyenne nationale : 24,7%)
Part des salariés précaires (CDD, intérim, emplois aidés, stage, apprentissage)	17% en 2006 (moyenne nationale : 15%)
Part des foyers fiscaux non imposables	50,7% (moyenne nationale : 44,5%)
Taux de chômage	12,3 % (moyenne nationale : 9,3 %)
Taux de scolarisation entre 18 et 24 ans	44,1% (moyenne nationale : 51,7%)
Niveau de formation	22% sans diplôme (moyenne nationale : 19,1%) 7,1% diplômé de l'enseignement supérieur (moyenne nationale : 12%) 24% CAP et BEP (moyenne nationale : 24%) Taux de retard scolaire constaté en sixième : 24 % (moyenne nationale : 19,1%)
Espérance de vie	Hommes : 66,5 ans (moyenne nationale : 71,5 ans) Femmes : 75,4 ans (moyenne nationale : 80,2 ans)

Source : AGUR, 2011- 2012 ; INSEE, 2012⁸.

⁸ <http://www.insee.fr/fr/regions/nord-pas-de-calais/>

L'ensemble de ces indicateurs montre clairement les difficultés économiques et sociales auxquelles est confrontée l'agglomération dunkerquoise. Sur le plan conjoncturel, d'autres informations renforcent cette première idée. Le centre-ville de Dunkerque doit faire face à une diminution importante du nombre de ses commerces. 12% des cellules commerciales en centre-ville sont inoccupées (*Le Phare dunkerquois*, 16/05/2012). Signe manifeste de ces difficultés, en mai 2012, Standard & Poor's a baissé la note du Nord-Pas de Calais (NPC). Selon S & P l'endettement consolidé de la région pourrait atteindre 169% des recettes de fonctionnement en 2014, contre 132% en 2011 (*La Voix du Nord*, 15/05/2012). Outre les changements structurels mentionnés plus haut, la crise de 2008 a eu un impact très fort sur l'emploi dans le NPC : 32 700 emplois ont été détruits entre début 2008 et fin 2009, dont 13 000 emplois intérimaires. Parallèlement, le nombre de demandeurs d'emplois a augmenté de 20% (*La Voix du Nord*, 16/05/2012).

1.3. Une attractivité résidentielle et productive négative

L'ensemble de ces indicateurs a un impact négatif sur le degré d'attractivité de l'agglomération dunkerquoise. L'INSEE définit l'attractivité d'un territoire comme « sa capacité à attirer et à retenir des activités nouvelles et des facteurs de production, c'est-à-dire des entreprises et leurs emplois, mais aussi des populations et leurs revenus, qu'il s'agisse des résidents permanents ou de touristes » (Fabre, Hosdez, 2012). Dans le cadre d'une étude, Fabre et Hosdez (2012) ont étudié l'attractivité « offensive », c'est-à-dire « la capacité d'un territoire à attirer de nouveaux investissements, de nouveaux capitaux et de nouveaux revenus. Trois variables ont été retenues pour définir l'attractivité résidentielle et l'attractivité productive. L'attractivité résidentielle regroupe le taux d'entrée des retraités, la part de l'emploi touristique dans l'emploi salarié total et le taux d'entrée d'actifs travaillant en dehors de la zone d'emploi. L'attractivité productive regroupe : le taux d'entrée de travailleurs à compétences rares, le taux d'entrée de travailleurs indépendants et le taux de création d'emplois de la sphère non présentielle dans un établissement contrôlé par un centre de décision extérieur » (p. 4).

Une typologie en huit classes a été défini, des territoires à faibles attractivités productive et résidentielle, aux territoires à forte attractivité productive et pour les salariés travaillant hors zone. Dunkerque se situe dans la première catégorie. Les rédacteurs de l'étude stipulent que les zones d'emploi de Calais, Boulogne sur mer et Dunkerque sont les seules du littoral français avec une faible attractivité productive et résidentielle : « ces espaces du Nord-Pas de Calais présentent un taux supérieur à la moyenne nationale s'agissant des créations d'emploi non présentiel par des établissements contrôlés par un centre de décision extérieur (par exemple par un groupe étranger. Ceci signale une forme spécifique d'attractivité productive, tournée vers les investissements de type industriel, mais peu génératrice d'emplois qualifiés à compétences rares, en particulier d'emplois de type conception-recherche » (Fabre, Hosdez, 2012, p. 3).

Le territoire dunkerquois tel qu'il a été défini sur le plan administratif (Communauté urbaine de Dunkerque) se caractérise par un très faible degré d'attractivité résidentielle ou productive. Ce qui explique la faiblesse de son activité entrepreneuriale. Dans un contexte économique et social marqué par un taux élevé d'emploi salarié, les conditions du développement de l'entrepreneuriat ne semblent pas réunies. Cette situation repose pour une large part sur des choix de politique publique qui ont été faits au cours du temps, depuis le plan Freycinet à aujourd'hui.

1.4. Méthodologie de l'enquête et présentation du questionnaire

80 entrepreneurs ont été interrogés entre mars et juin 2011. Tous se situent dans l'agglomération dunkerquoise et ont créé leur entreprise entre 2008 et 2011 (certains étaient en phase de création au moment de l'enquête). Ces entreprises se situent principalement dans les secteurs des services (en premier lieu services à la personne) et du commerce. Il s'agit d'une population d'entreprise, non d'un échantillon représentatif des créations d'entreprise sur la période, en raison notamment de l'absence d'entreprises industrielles. Il convient par conséquent d'apprécier ses résultats, non comme l'image à taille réduite de l'entrepreneuriat dunkerquois, mais plutôt comme une photographie à un moment donné de quelques nouveaux entrepreneurs dunkerquois. Toutefois, cette photographie représente assez bien l'entrepreneuriat dunkerquois, car la tendance en matière de création d'entreprise depuis quelques dans l'agglomération dunkerque est en faveur des services et du commerce. Ce sont en règle générale des activités à faible valeur ajoutée.

L'entretien⁹ a eu lieu dans les locaux de l'entreprise. Il a duré selon les cas entre 10 et 30 minutes.

Le questionnaire a été construit (comme celui des enquêtes antérieures) à partir du concept du potentiel de ressources. Il se compose de neuf parties :

1. identité de l'entrepreneur, grandes étapes de son parcours professionnel et caractéristiques principales de l'entreprise (activité, localité, nombre de salariés, date de création, âge de l'entrepreneur, sexe, entreprise créée avec un associé, expérience professionnelle, etc.)
2. raisons de la création de l'entreprise (indépendance, accomplissement personnel, créer mon emploi, augmenter mes revenus, saisir une opportunité, etc.)
3. études et scolarisation (niveau d'étude, lieu d'obtention du dernier diplôme)
4. réseau de relations informel (parents, conjoint, amis, nature du soutien : moral, matériel ou financier)
5. réseau de relation formel (réseau professionnel, ancien employeur, structure d'aide à la création d'entreprise, type d'aide reçu)
6. modalité de financement de l'entreprise (épargne propre, crédit bancaire, aide des proches, aides institutionnelles à la création d'entreprise)
7. création d'emplois (création d'emplois depuis la création de l'entreprise)
8. avenir de l'entreprise (confiance dans l'avenir de l'entreprise)
9. barrières à la création d'entreprise (fiscalité, charges sociales, paperasserie, etc.)

2. PRINCIPAUX RESULTATS : LA FORCE DES LIENS FAIBLES DANS UN TERRITOIRE EN DECLIN

2.1. Identité et motivations des entrepreneurs interrogés

2.1.1. Identité de l'entrepreneur et de l'entreprise : parité homme / femme dans des entreprises de services

50% des entrepreneurs interrogés sont des hommes. La parité est respectée, outre une entreprise créée par une couple. La population interrogée est par conséquent relativement féminisée car au niveau national, la parité n'est pas respectée : les femmes ne représentent

⁹ Les entretiens ont été réalisés par les étudiants du Master Stratégie d'innovation et Dynamiques entrepreneuriales dans le cadre de leur stage de fin d'étude.

qu'environ 30% des créateurs d'entreprise. 42,5% d'entre eux sont âgés entre 30 et 40 ans au moment de la création de l'entreprise. Les moins de 30 ans représentent environ 21% du nombre total des créateurs, les plus de 50% seulement 7,5%. Ces résultats sont à peu près conformes aux données nationales.

La majorité de ces entreprises (plus de 76%) se situe à Dunkerque même, puis à Malo les Bains (12,5%), Grande Synthe, Saint-Pol (2,5%) et Coudekerque-Branche (1,3%). Malo les Bains se situe à l'est de la ville de Dunkerque proprement dite. C'est la station balnéaire de ville et groupe les quartiers bourgeois de l'agglomération. A l'opposé, les autres communes sont situées à proximité de la zone industrielle et sont principalement peuplées de personnes d'origine ouvrière ou employée. Ces entreprises se concentrent dans les services¹⁰ (37) et le commerce¹¹ (42). Une unique entreprise a été créée dans l'industrie.

65% des entrepreneurs interrogés ont déclaré n'avoir créé que leur emploi au moment du démarrage de leur société. 17,5% ont commencé avec un salarié et 16% avec trois au plus. Ce qui correspond ici aussi aux données nationales. La création d'entreprise se présente ici comme une aventure solitaire, même si certains membres de la famille, mais aussi des amis ou voisins sont susceptibles d'apporter leur aide au démarrage de l'entreprise. Seulement 27,5% des entreprises ont été créées grâce à l'association de deux personnes. Il s'agit en général d'un collègue de travail ou bien du conjoint. La création d'entreprise est un acte solitaire, même comme nous pourrions le constater par la suite, le candidat à la création d'entreprise mobilise ses réseaux informel et formel.

La majeure partie des entreprises a été créée en 2010 (43,8%), 22,5% en 2008, 20% en 2009 et le solde en 2011. Ce sont donc toutes des entreprises de moins de cinq ans, soit en phase de démarrage et qui sont par conséquent très fragiles.

L'âge moyen relativement élevé, nous conforte dans l'idée qu'il s'agit d'individus expérimentés, dotés d'un passé professionnel. Plus de 71% des entrepreneurs interrogés ont été salariés avant de créer leur entreprise, pour 35% des réponses dans le même secteur d'activité. Mais, cette réponse doit être soumise à caution, car nous avons obtenu un taux élevé de non réponse. On peut par conséquent constater qu'un nombre réduit d'entrepreneurs a valorisé les connaissances et compétences acquises dans le cadre d'une activité antérieure. Cette affirmation est vérifiée en observant que seulement 15% des personnes interrogées ont créé une autre entreprise avant la présente création. La quasi-totalité de ces créations antérieures concernait les secteurs du commerce et des services, mais seulement 12,5% de ces entreprises existent toujours au moment de l'entretien. De manière détournée, le chômage semble véritablement être l'une des raisons majeures qui a conduit à la création d'entreprise. S'agit-il comme le déplore Casson (1991) d'une création par défaut ? Par conséquent d'une création dont les chances de succès sont relativement faibles ?

2.1.2. Les motivations de la création d'entreprise : créer mon emploi

Concernant les motivations de la création de l'entreprise, nous avons repris la classification de l'INSEE. Dans les réponses que nous exposons dans le tableau ci-dessous, nous avons retiré l'innovation car aucun entrepreneur n'a déclaré avoir créé son entreprise pour cette raison, y

¹⁰ Ces sont principalement des services à la personne (salons de coiffure, restauration rapide, instituts de beauté, pressing, toilettage pour chiens et chats, ateliers de réparation d'appareils électriques et électroniques, etc.).

¹¹ Commerce de proximité tels que : épicerie, boulangerie-pâtisserie, vêtements, fleuriste, etc.).

compris en donnant une définition très large de l'innovation, en la définissant par exemple comme l'introduction d'une idée nouvelle en matière d'agencement du produit (tableau 6).

Tableau 6 : Motivations de la création d'entreprise

Principales motivations de la création d'entreprise (trois réponses possibles)	Dunkerque Enquête 2011	Comparaison INSEE 2010
Etre indépendant	72,5%	60,7%
Goût d'entreprendre et désir d'affronter de nouveaux défis	65	44,2
Opportunités de création	30	22,6
Perspective d'augmenter mes revenus	32,5	26,6
Idee nouvelle de produit, service ou marché	Sans réponse	14,3
Exemples réussis d'entrepreneurs dans mon entourage	1	8,6
Sans emploi, a choisi de créer son entreprise	45	20
Sans emploi, y a été contraint	1	4
Seule possibilité pour exercer ma profession	1	7,8

NB. Plusieurs réponses possibles.

La proportion de personnes déclarant créer leur entreprise pour être indépendant et/ou par goût d'entreprendre est beaucoup plus élevée dans l'enquête que nous avons menée à Dunkerque, qu'au niveau national. Ce qui peut paraître contradictoire avec la proportion plus élevée de personnes qui ont créé leur entreprise parce qu'elles étaient au chômage : 46% à Dunkerque, contre 24% pour la moyenne nationale. Si l'on crée son entreprise parce que l'on est demandeur d'emploi, c'est qu'on y est contraint par les circonstances, et l'esprit d'entreprise devient alors un artifice que l'on exhibe pour faire bonne figure devant l'enquêteur. S'agit-il d'un comportement « héroïsation », qui conduit l'interviewé à ne mettre l'accent que les aspects qu'il juge valorisant de son parcours ? Une fois les obstacles franchis, tout individu est en effet soucieux de mettre en avant les aspects qui valorisent son parcours professionnel et personnel.

2.2. Etudes, scolarisation et expérience professionnelle : un niveau de diplôme relativement élevé

Les entrepreneurs interrogés sont majoritairement diplômés, il s'agit principalement de diplômes techniques (CAP, BEP ou Bac professionnel) : 30% des personnes interrogées ont un CAP ou un BEP. Plus de 13% ont un diplôme universitaire. Il s'agit majoritairement d'un diplôme bac + 2 (BTS ou DUT). 18% ont leur BAC (général ou technologique). 10% ne sont pas diplômés, soit la moyenne nationale. Dans les deux cas, la part de diplômés universitaires est importante. D'une manière générale, la même échelle de diplômes est observée dans l'enquête locale et au niveau national, soit : diplôme universitaire, CAP-BEP, BAC et sans diplôme (tableau 7). Nous avons également constaté que les femmes sont relativement plus diplômées que les hommes : cinq hommes sur 40 ont déclaré n'avoir aucun diplôme, contre trois femmes sur 39. Par ailleurs 15 femmes sur 39 sont titulaires d'un diplôme BAC plus deux, contre 5 hommes sur 40. Cependant, lorsqu'il s'agit de diplômes de niveau BAC + 5, voire d'un doctorat, les hommes sont relativement plus diplômés : 6 hommes sur 40 ont un diplôme BAC + 5, contre 2 femmes sur 39. Enfin 2 hommes sont titulaires d'un doctorat. Aucune femme, parmi la population interrogée, n'est titulaire d'un doctorat. Sur le plan national, nous observons une situation comparable, puisque les femmes qui créent une entreprise sont globalement plus diplômées que leurs homologues masculins : 13% des entrepreneurs masculins n'ont pas de diplôme (contre 8,6% des femmes). 39,9% des hommes

ont un diplôme supérieur au BAC, contre 51% des femmes. Ce décalage entre les hommes et les femmes en matière de diplôme est le reflet des difficultés auxquelles sont confrontées les femmes pour accéder au marché du travail, puisque quel que soit le diplôme le taux de chômage des femmes est largement supérieur à celui des hommes. Par ailleurs, dans l'enquête que nous avons menée dans l'agglomération dunkerquoise, nous avons pu constater que les femmes ont été relativement plus nombreuses que les hommes à déclarer qu'elles créaient une entreprise pour créer leur emploi.

Tableau 7 : Niveau de formation

Diplôme	Dunkerque Enquête 2011	Comparaison INSEE 2010
Aucun diplôme	10%	10%
CAP- BEP	30%	19%
BAC (technique, professionnel ou général)	19%	17,4%
Diplôme supérieur au BAC	39%	45,5%
Autres diplômes (étrangers)	2%	Non renseigné
CEP, BEPC, Brevet élémentaire, brevet des collèges	Non renseigné	7%
Total	100	100

Plus de 71% des entrepreneurs dunkerquois ont été salariés avant de créer leur entreprise, pour 35% dans le même secteur d'activité que dans celui où ils ont créé leur entreprise. On constate par ailleurs que 15% ont créé une autre entreprise avant l'entreprise actuelle, principalement dans le secteur des services et du commerce. Dans 12,5% des cas cette entreprise existe encore. A priori, et conformément aux résultats présentés dans le tableau 4, le chômage a été pour environ 30% des créateurs d'entreprise la raison qui les a amenés à créer leur entreprise. A titre de comparaison, selon les données de l'INSEE, au niveau national, environ 30% des créateurs d'entreprise étaient au chômage au moment où ils ont créé leur entreprise.

La majorité des entrepreneurs interrogés ont fait leurs études dans la région NPC. 15% des diplômés ont obtenu leur diplôme à l'Université du Littoral-Côte d'Opale¹², environ 4% dans une autre université du NPC (principalement Lille), près de 4% dans une université étrangère¹³. Plus de 23% ont obtenu leur CAP ou BEP dans un centre d'apprentissage du NPC, contre 14% dans une autre région française. Ces données tendent à montrer que les entrepreneurs interrogés sont issus de la région du NPC. Cette proximité géographique se retourne également lorsque l'on interroge les individus sur la nature de leur réseau social (parents, amis notamment).

2.3. Ressources financières : des montages financiers complexes

¹² L'Université du Littoral Côte d'Opale est l'une des dernières universités françaises créées dans le cadre du plan Université 2000. Le siège social se situe à Dunkerque. Elle est présente dans trois autres agglomérations du NPC : Boulogne sur mer, Calais et Saint-Omer. Jusqu'au début des années 1990, les jeunes du NPC désireux de poursuivre leurs études après le BAC devaient aller à Lille qui se situe à 70 Km au sud de Dunkerque. Elle compte sur l'ensemble des quatre sites environ 9000 étudiants.

¹³ Il s'agit de personnes qui ne sont pas nées en France.

L'ensemble des entrepreneurs interrogés ont financé la création de leur entreprise grâce à leur épargne propre, qu'ils ont combinée à un crédit bancaire et parfois à des aides institutionnelles. L'aide des propres est assez faible. Les personnes interrogées sont issues d'un milieu social relativement modeste, la famille n'est en mesure que de leur apporter qu'un soutien moral et une aide à l'installation par exemple. Le financement de la création d'entreprise a reposé sur une espèce de montage financier, toutes choses égales par ailleurs, basé principalement sur l'épargne propre de l'entrepreneur, suivi par un crédit bancaire (tableau 8).

Tableau 8 : Le financement de la création d'entreprise

Modalités de financement	Fréquence
Épargne propre	85%
Crédit bancaire	76,3
Aides institutionnelles (ACRE)	10%
Autres (prix, prêt d'honneur, etc.)	28,7%
Aide des proches	6,3%
Sans réponse	1,3%

NB. Plusieurs réponses possibles.

2.4. Réseau de relations sociales : le rôle déterminant des institutions d'aide à la création d'entreprise

Nous avons constaté que seulement 27,5% des entreprises ont été créées avec un associé. Ce dernier est dans la majorité des cas un ancien collègue, le conjoint (e), et dans les mêmes proportions un autre membre de la famille ou un ami. Nous avons aussi évoqué plus haut la faiblesse des financements familiaux. Or, nous constatons que seulement 36% des personnes interrogées a bénéficié du soutien de sa famille pour réaliser son projet, et qu'il s'agit dans plus de 53% des cas d'une aide morale. Seulement 21% des personnes interrogées a affirmé avoir reçu un soutien financier de ses parents. Dans 15% des cas également, des membres de la famille ont apporté leur aide pour l'installation de l'entreprise (tableau 9).

Tableau 9 : Nature du soutien apporté par vos parents

Nature du soutien familial apporté	Fréquence
Soutien moral	53,8%
Soutien matériel	8,8
Soutien financier	21,5
Apport en travail (ex. aide à l'installation)	15
Sans soutien	40,1

NB. Plusieurs réponses possibles.

Parmi les membres de la famille proche, le conjoint joue un rôle important, puisque dans 47,6% des cas, il (souvent elle) a apporté son soutien à la création de l'entreprise. Ensuite vient le soutien des amis, ceux-ci ont apporté leur aide dans 37,5% des cas. Mais, le soutien des amis est essentiellement moral, très rarement matériel ou financier. Les liens forts sont aux dires des personnes interrogées assez... faibles. Il en va de même pour le soutien de

l'ancien employeur : 17,5% des personnes interrogées déclarent avoir été aidées par leur ancien employeur. Nous n'avons en revanche pas constaté de différences significatives concernant la constitution du réseau de relations sociales des hommes et des femmes : 17 hommes sur 40 ont obtenu le soutien de leurs parents (contre 12 femmes sur 39). 17 hommes sur 40 ont obtenu le soutien de leur conjointe (contre 20 femmes sur 39). 10 hommes sur 40 se sont appuyés sur leur réseau professionnel pour créer leur emploi, contre 12 femmes sur 39.

Compte tenu de la faiblesse des liens forts, il semble logique que les entrepreneurs en herbes se tournent vers les institutions. Tout en soulignant que l'octroi d'un prêt est dans la majorité des cas conditionné par le soutien d'une institution d'aide à la création d'entreprise. Dans ce cas également, le créateur d'entreprise a cumulé plusieurs types de soutien : associations d'aide à la création d'entreprise, comptable, chambre de commerce, etc. Cependant, 16% des entrepreneurs interrogés ont répondu n'avoir eu recours à aucune forme d'aide (tableau 10). Précisons que l'aide apportée par ces différentes institutions n'est pas financière. Il s'agit en règle générale d'une aide pour le montage du dossier, du business plan, etc., mais aussi d'aide financière (tableau 11). Nombre de ces institutions organisent des cours d'abord de sensibilisation puis de formation à la création d'entreprise. Ces formations apportent des bases en matière de gestion et de droit, principalement. A noter, la très faible proportion de réponses relatives aux pépinières et aux clubs de créateurs. Ce qui reflète le type d'entreprises créées qui ne sont pas des entreprises innovantes et/ou de hautes technologiques, puisque aucun entrepreneur n'a déclaré avoir créé son entreprise pour exploiter une innovation dont il est l'auteur (tableau 6).

Tableau 10 : Aide à la création

Aide à la création	Fréquence
Associations d'aide à la création d'entreprise (Flandre initiative, Flandre création)	50%
Comptable	45%
Chambre de commerce	40%
Boutique de gestion	12,5%
Club de créateurs	11,3%
Pépinière d'entreprise	1,3%
Sans aide	16,3

NB. Plusieurs réponses possibles.

Tableau 11 : Nature de l'aide apportée par les institutions

Type de l'aide reçue	Fréquence
Préparation du dossier	47%
Conseils	47%
Aides financières	45%
Soutien moral	22,5%
Compétences diverses	24%
Aide logistique et matérielle	5%

NB. Plusieurs réponses possibles.

Les liens faibles semblent remplir leur fonction, car ils tendent à se substituer à la faiblesse des liens forts. Cet apport de ressources extérieures est primordial pour sortir du cadre restreint issu de la socialisation primaire d'individus qui ne sont pas nés dans une famille d'entrepreneurs. Forts de leur ancrage ouvrier, le patron reste un patron, même s'il est à la tête d'une entreprise dont il est l'unique salarié. Créer son entreprise reste pour nombre d'individus le fait de « passer de l'autre côté », celui des patrons.

2.5. Le présent et l'avenir proche : un Etat providence pour les entrepreneurs ?

En dépit de la jeunesse des entreprises créées, 67,5% des entrepreneurs interrogés ont déclaré avoir créé des emplois depuis la création de leur entreprise. Pour 66% d'entre eux, un seul emploi a été créé, mais 26,3% ont répondu avoir créé entre 2 et 4 emplois. Les entrepreneurs interrogés semblent plutôt optimistes, puisque sur les 80 personnes interrogées 78 se déclarent optimistes pour l'avenir de leur entreprise. Les raisons de cet optimisme sont assez floues, plutôt psychologiques (bon moral, optimisme, etc.) que reposant sur des données objectives (état du marché, bon support marketing, chiffre d'affaires, etc.). Plus de la moitié des personnes interrogées déclarent être confiantes dans l'avenir de leur entreprise parce qu'elles aiment leur métier. D'un autre côté, les personnes pessimistes le sont essentiellement en raison de problèmes avec leur banque ou encore en raison de problèmes personnels (santé, problèmes familiaux).

Compte tenu de ce diagnostic quant à l'avenir de l'entreprise, nous avons demandé si l'Etat était un frein à la création d'entreprise. Pour plus de 57,5% des entrepreneurs interrogés, l'Etat est un frein à la création d'entreprise. Ce qui semble contradictoire dans la mesure où ces derniers ont très largement reçu une aide publique pour mener à bien leur projet. Comment expliquer cette contradiction apparente ? Les raisons invoquées ne sont pas liées (cela va de soi) aux aides reçues, mais (par ordre d'importance) : au poids trop élevé de la fiscalité et des cotisations sociales, de la bureaucratie et de la rigidité de la réglementation. Pour remédier à cette situation, tous préconisent une baisse de la fiscalité et des cotisations sociales, mais aussi un meilleur accompagnement à la création d'entreprise. Nombre des personnes interrogées ont conçu le recours aux institutions d'aide à la création d'entreprise davantage comme une obligation, que comme un moyen d'acquérir des connaissances nouvelles, notamment en matière de gestion. L'explication de ce sentiment négatif réside très certainement pour une part dans l'écart qui réside entre la théorie concernant la modalité de la gestion de la entreprise, et la réalité de l'entrepreneuriat qui repose sur un engagement permanent et total de l'entrepreneur.

CONCLUSION

Ces entreprises sont très jeunes. Il est par conséquent difficile leur capacité de résistance dans un milieu économique difficile. L'objectif de notre recherche était d'évaluer les ressources grâce auxquelles la création d'entreprise est peut-être possible dans un territoire en déclin. Si les individus sont encastrés socialement dans un territoire en déclin comment casser ce cycle vicieux de la récession ? Les entrepreneurs interrogés sont encastrés dans un territoire géographique et administratif donné qui s'est développé depuis plus de 50 ans sur la grande industrie et l'emploi salarié ouvrier (plus de 92% de la population active dunkerquoise est salariée du secteur public ou privé).

En vertu de la dichotomie de Granovetter, nous avons cherché si les liens faibles pouvaient devenir des liens forts et soutenant des individus disposant d'un faible capital social (essentiellement informel) dans la création d'entreprise. L'enquête effectuée en 2011 semble effectivement le montrer. L'aide des proches (familles, amis, ou autres) a été assez faible, et surtout s'est essentiellement manifestée par un soutien moral, pour les hommes comme pour les femmes. Peu de parents sont en capacité financière d'aider leurs proches à créer une entreprise. Les institutions d'aide et d'accompagnement, ont joué un rôle fondamental dans la réussite du projet (l'entreprise ayant été créée). Pourtant en vertu de ce soutien, nombre des entrepreneurs interrogés considèrent l'aide apportée est insuffisante. Est-il nécessaire d'améliorer l'aide apportée par celles-ci ? Certainement, mais l'opinion des individus réside très certainement dans l'écart existant entre la théorie et la réalité de la création d'entreprise. La question fondamentale est qu'il s'agit majoritairement d'entrepreneurs par défaut, en d'autres termes d'individus qui deviennent entrepreneurs pour échapper au chômage, non parce qu'ils réalisent par cette action le rêve de toute une vie.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Aldrich H. E., éd., 2011, *An Evolutionary Approach to Entrepreneurship*, Edward Elgar.
- AGUR, 2012, *Flandre-Dunkerque. Chiffres-clés*.
http://www.agur-dunkerque.org/Dunkerque_2012.pdf
- Barthe J.-F., Beslay C., Grossetti M., 2008, Choix de localisation et mobilisation des ressources dans la création d'entreprises innovantes, *Géographie Economie Société*, Vol 10, N° 1, pp. 43-60.
- Boutillier S., Uzunidis D., 2011, *L'aventure des entrepreneurs*, Studyrama.
- Boutillier S., Uzunidis D., 1995, *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Economica.
- Boutillier S., Uzunidis D., 1999, *La légende de l'entrepreneur*, Syros.
- Casson M., 1991, *L'entrepreneur*, Economica, première édition 1982.
- Coase R., 1987, La nature de la firme, *Revue d'économie industrielle*, Vol 2, N° 1, pp. 133-163.
- Darbus F., 2008, L'accompagnement à la création d'entreprise. Auto-emploi et recomposition de la condition salariale, *Actes de la recherche en sciences sociales*, N° 175, pp. 18-33.
- Engstrand A-K, Stam E., 2002, Embeddedness and the Economic Transformation of Manufacturing: A comparative Research of two regions, *Economic and Industrial Democracy*, Vol 23, N° 3, pp 357-388.
- Fabre J., Hosdez N., 2012, Ressorts et enjeux de l'attractivité des territoires du Nord-Pas de Calais, *Pages de Profils*, INSEE, N° 104, février.
- Grabher G., 1993, *The embedded firm: On the socio-economics of Industrial networks*, Routledge.
- Granovetter M., 2000, La force des faibles, dans Granovetter M., dans *Le marché autrement*, Desclée de Brouwer, première publication de l'article « la force des liens faibles » en anglais, 1973.
- Granovetter M., 2003, La sociologie économique des entreprises et des entrepreneurs, *Terrains et Travaux*, N°4, pages 167-206.
- Granovetter M., 2006, L'influence de la structure sociale sur les activités économiques, *Sociologies pratiques*, N°13, pages 9 à 36.
- Hassink R., 2005, How to unlock regional economies from the path dependency? From learning region to learning cluster, *European Planning Studies*, Vol 1, N° 4, pp. 521-535.

- Laperche B., Lorek M., Uzunidis D., 2011, Crise et reconversion des milieux industrialoportuaires : dépendance de sentier ou renouveau économique ? Les exemples de Dunkerque (France) et de Gdansk (Pologne), *Revue d'économie régionale et urbaine*, N° 2, pp. 341-368.
- Nelson R. R., Winter S. G., 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press.
- Penrose E., 1959, *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell.
- Reix F., 2008, L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains : entre encastrément relationnel et attachement symbolique, *Géographie Economie Société*, Vol 10, N° 1, pp. 29-41.
- Schumpeter J. A., 1979, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, première édition 1942.
- Schumpeter J.A., 1935, *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, première édition 1911.
- Shane S., 2004, *A General Theory of Entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*, Edward Elgar.
- Walras L., 2000, *Œuvres complètes*, Economica.