

La création d'entreprise et le rôle des structures d'accompagnement dans la réussite des projets entrepreneuriaux. Eléments de réflexion à partir d'une enquête sur le terrain

Sophie BOUTILLIER¹

La création d'entreprise est conçue dans le cadre de politiques publiques à la fois comme un moyen de favoriser la création d'emplois, mais également d'aider à l'insertion des populations vivant en marge du marché du travail (par exemple la loi d'initiative économique de 2003). La crise de la grande entreprise et du salariat de masse (CASTEL, 1995 ; MARCHESNAY, 2004) et la réduction des dépenses publiques (ROSENVALLON, 1978) justifient cette tendance nouvelle. L'entrepreneur de ce début de 21^{ème} siècle se ressemble guère à l'entrepreneur innovateur qui est à l'initiative d'une nouvelle vague d'innovation (SAY, 1996 ; SCHUMPETER, 1976, 2006), mais à un entrepreneur débrouillard qui cherche à exploiter les opportunités des politiques publiques dans un contexte persistant de sous-emploi et de précarité (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 1998). Le rôle social de l'Etat dans les pays industrialisés est progressivement remis en question au profit de l'élaboration d'un cadre institutionnel favorable à la création d'entreprise et au développement des affaires (Banque Mondiale, 2006). Des structures d'accompagnement sont créées afin de soutenir le créateur : conseils juridiques, formation en gestion et en marketing, en théorie rien n'est laissé au hasard. Pourtant, dans les faits, des inégalités de départ en matière d'éducation et de formation constituent un biais qui handicape nombre de candidats à la création d'entreprise. En d'autres termes, ne semblent réussir que les candidats qui au départ disposent déjà des meilleurs atouts.

La Banque mondiale a accueilli favorablement la loi d'initiative économique de 2003. Dans les faits, si nous constatons une augmentation importante des créations d'entreprises depuis la loi, d'un autre côté, nous observons également que ce sont les entrepreneurs les mieux dotés au départ (en termes de formation, expérience professionnelle, dotations financières, y compris l'accès au crédit et aux aides sociales de toutes natures, etc.) qui ont non seulement parviennent à passer le plus rapidement du projet à sa réalisation effective, mais aussi dont la durée de vie de l'entreprise est plus longue (Partie 1).

Dans le cadre du laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation de l'Université du Littoral Côte d'Opale (Lab. RII/ULCO, EA 3604) nous avons conduit un travail d'investigation dans une boutique de gestion située dans le département du Nord de la France, qui se caractérise à la fois par un fort taux de chômage et par un faible taux en matière de création d'entreprise. L'explication principale de cette caractéristique réside dans le poids important des grandes entreprises (le Nord/Pas-de-Calais a été l'une des régions industrielles pionnières de la France) et son corollaire le poids important de l'emploi salarié ouvrier. Cette boutique de gestion (VERHAEGHE-DECREUS, 2006) accueille des demandeurs d'emploi faiblement qualifiés, souvent en fin de droit, pour qui la création d'entreprise constitue le dernier espoir d'échapper à la marginalisation économique et sociale. Cette enquête a été menée sur le plan méthodologique à partir du concept du Potentiel de ressources (BOUTILLIER, LAPERCHE, UZUNIDIS, 2004) qui se décompose en trois éléments : les connaissances, les ressources financières (effectives ou potentielles) et les relations sociales (institutionnelles et informelles). Le potentiel de ressources est conçu comme un instrument analytique permettant de faire l'interface entre le microsocial (l'individu) et le macrosocial (le contexte économique et social dans lequel est inséré l'individu). Ce potentiel de ressources est le produit de la socialisation de l'individu au sens large du terme (famille, scolarité, activité professionnelle). L'individu le valorise pour trouver un emploi, créer une entreprise ou autres. S'insèrent dans cette troisième composante (celle des relations sociales) les structures d'accompagnement. Nous avons défini trois idéaux types d'entrepreneurs à partir du concept du potentiel de ressources : l'entrepreneur technologique, l'entrepreneur traditionnel et l'entrepreneur de proximité. Nous classons ces nouveaux entrepreneurs qui bénéficient du suivi des

¹ Laboratoire de recherche sur l'Industrie et l'Innovation (EA 3604), Université du Littoral Côte d'Opale, Dunkerque - France

L'ESS face à ses responsabilités

structures d'accompagnement parmi les entrepreneurs de proximité, en raison notamment des secteurs d'activité dans lesquels ils créent leur entreprise : principalement les services à la personne et le commerce de détail (BOUTILLIER, UZUNIDIS, 1995, 1999, 2006). D'un autre côté, nous avons pu également constater que les entrepreneurs de proximité entretiennent des relations relativement étroites avec le secteur de l'économie sociale et solidaire, contrairement par exemple à l'entrepreneur traditionnel, plus isolé en matière de relations institutionnelles.

L'enquête tend à montrer, répétons-le, que ce sont les individus les mieux dotés au départ sur le plan scolaire, culturel, professionnel et financier qui réussissent le mieux. Ce qui pose la question de l'efficacité des structures d'accompagnement, qui en dépit des résultats positifs qu'elles enregistrent, n'ont pas les moyens d'aplanir les inégalités sociales initiales. Cette remarque nous conduit à formuler une autre question : dans le processus de création d'entreprise, tel qu'il se dessine avec le soutien des structures d'accompagnement, qui supporte le risque ? L'Etat ? Les collectivités territoriales ? Les structures d'accompagnement ? Les associations ? L'entrepreneur (Partie 2) ?

1. CREER UN CADRE INSTITUTIONNEL POUR FAVORISER LA CREATION D'ENTREPRISE

1.1. Réduire les barrières administratives à la création d'entreprise

Dans son rapport *Doing business in 2006* (Banque mondiale, 2006), la Banque mondiale indique qu'il faut 8 jours pour créer une entreprise en France, sept procédures et qu'il n'y a pas d'investissement minimum sur le plan institutionnel. Aux Etats-Unis, à titre de comparaison, il faut 5 jours, le nombre de procédures est de 5 et de même, il n'y a pas – non plus – d'investissement minimum sur le plan institutionnel. Mais, la France ne fait pas partie de 20 pays où il est le plus facile de créer une entreprise. La Nouvelle Zélande arrive en première position, Singapour en deuxième, les Etats-Unis en troisième... l'Allemagne est la 19^{ème} place et la Grande-Bretagne à la 9^{ème} place. La France est au 44^{ème} rang. Cette mauvaise place est justifiée par une politique trop favorable au travail notamment (flexibilité insuffisante du marché du travail).

D'une manière plus globale, la Banque mondiale définit un indicateur permettant d'évaluer le climat des affaires propre à chaque Etat. Largement inspiré des hypothèses néo-classiques de la concurrence pure et parfaite², cet indicateur réunit sept critères : création d'entreprise, facilité d'embauche/licenciement, enregistrement d'une entreprise, obtention d'un financement, protection des investisseurs et mise en œuvre des contrats et enfin la cession d'activité.

Comment créer un cadre propice à la création d'entreprise, alors que l'emploi salarié reste pour des millions d'individus dans les pays industrialisés la norme dominante de mise au travail ? En 2005, dans l'Union européenne, seulement 4% des Européens ont été impliqués dans une création d'entreprise au cours des trois dernières années, alors que près de la moitié de la population déclare souhaiter travailler à son compte (OCDE, 2005, p.21). Le pas est difficile à franchir entre l'idée et sa réalisation effective. N'oublions que la majorité des nouveaux entrepreneurs crée leur entreprise à partir de leur propre épargne et de celle de leurs proches (environ 80% du financement initial en moyenne). Si J. B. Say (SAY, 1996) se plaisait à dire que l'entrepreneur qui fait faillite perd tout (son entreprise et sa fortune), contrairement au salarié qui en cas de licenciement ne perd que son emploi... quelles sont les situations de détresse familiale et personnelle consécutive de la faillite d'une entreprise ? La faillite d'une entreprise débouche parfois sur l'extrême pauvreté (endettement, voire surendettement, interdit bancaire, liquidation judiciaire, etc.).

1.2. La loi d'initiative économique en France : entre l'Etat et le marché ou les félicitations de la Banque mondiale

L'exemple de la loi d'initiative économique, qui a été publiée au *Journal officiel* le 5 août 2003, est intéressant car elle constitue un essai important pour créer un cadre institutionnel visant à favoriser la création d'entreprises.

² Rappelons les cinq hypothèses de la concurrence pure et parfaite : atomisticité du marché, homogénéité du produit, information parfaite, libre entrée sur le marché, parfaite mobilité des facteurs de production.

L'objectif majeur de la loi d'initiative économique est de favoriser la création d'entreprise, tout en réduisant le risque lié à l'activité entrepreneuriale, notamment en prévoyant un processus d'accompagnement des nouveaux créateurs. Le capitalisme aménagé de J. M. Keynes (KEYNES, 2002 ; BOUTILLIER, 2006) justifiait les dépenses publiques pour contenir les maux du marché, la fonction du capitalisme aménagé du 21^{ème} siècle est inversée : il désigne un développement balisé du marché pour que celui-ci prenne en charge les dépenses qui étaient du ressort de l'Etat, en particulier sur le plan social.

Cinq chapitres composent la loi d'initiative économique : 1/ simplifier la création d'entreprise sur le plan administratif, 2/ faciliter la transmission entre le statut de salarié et celui d'entrepreneur ; 3/ aider le financement de l'entreprise ; 4/ accompagner les projets sociaux et 5/ faciliter la transmission des entreprises.

1/ Simplifier la création d'entreprise sur le plan administratif :

1. *Un capital social librement déterminé* : jusqu'en 2003, un capital de 7500 euros était nécessaire pour créer une SARL (société à responsabilité limitée). D'un autre côté, aucun apport initial n'était nécessaire pour créer une entreprise individuelle, mais aucune protection n'était assurée au créateur et à sa famille en cas d'échec. De plus, un nombre croissant d'entreprises est créé dans le secteur des services à la personne ou des services intellectuels, où le capital de départ est peu élevé. La nouvelle loi donne le choix aux sociétaires de fixer le montant du capital social de l'entreprise. Ce montant n'est plus imposé par la loi.
2. *Des procédures allégées et modernisées* : un « récépissé de création d'entreprise » a été créé. Ce récépissé est délivré à l'entrepreneur dès le dépôt d'un dossier de création complet. Il comprend les principales caractéristiques de la société et son numéro d'identification unique. Il est valable 15 jours, période au bout de laquelle le créateur recevra son numéro d'immatriculation définitif. Dès réception de ce récépissé, l'entrepreneur peut effectuer des actes au nom de sa société, sans attendre le numéro définitif. La déclaration de l'entreprise peut se faire sur internet. Cette disposition existait depuis 1994, mais elle a été étendue grâce au développement de moyens sécurisés de transmission électronique.
3. *Des règles de domiciliation améliorées* : l'entrepreneur peut domicilier son entreprise à son domicile pour une période de cinq ans.
4. *Un patrimoine mieux protégé* : afin de réduire la prise de risque de l'entrepreneur individuel pour lequel aucune disposition n'est établie entre le patrimoine professionnel et le patrimoine privé. La loi prévoit de déclarer insaisissables par ses créanciers les droits qu'il détient sur l'immeuble où est fixée sa résidence principale.

2/ Faciliter la transmission entre le statut de salarié et celui d'entrepreneur : alors que le statut de salarié devient de plus en plus précaire en raison de l'augmentation du chômage et des contrats à durée déterminée qui se substituent aux contrats à durée déterminée. La loi cherche à faciliter le passage du statut de salarié à celui d'entrepreneur. Le salariat en France a ainsi fortement évolué depuis ces vingt dernières années³.

1. *Des clauses d'exclusivité assouplies* : des clauses d'exclusivité figurent dans certains contrats de travail. Le salarié ne peut avoir aucune activité professionnelle même en dehors de ses heures de travail. De telles clauses ne peuvent plus être opposées au salarié créateur d'une entreprise par son employeur pendant une durée d'un an à compter l'inscription de l'entreprise au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers. Cette durée pourra être prolongée en cas de recours au temps partiel pour création d'entreprise, elle permettra à certains créateurs de démarrer leur entreprise tout en restant salariés pendant une durée suffisante pour évaluer la viabilité de leur entreprise.

³ Par exemple, un nombre croissant de salariés a plusieurs employeurs. Ils représentent près de 5% de la population salariée. Ce sont principalement des personnes non qualifiées, essentiellement des femmes (assistantes maternelles, aides à domicile ou des employés de maison. Entre 2003 et 2003, leur nombre est passé de 977 000 à 1 126 000 personnes (BEFFY, 2006).

L'ESS face à ses responsabilités

2. *Un aménagement du temps de travail* : afin de faciliter ses démarches, le futur entrepreneur salarié d'une entreprise pourra bénéficier d'un aménagement de temps de travail. Si l'entreprise dans laquelle le salarié est demandeur compte moins de 200 salariés et si le chef d'entreprise estime que l'octroi du temps partiel demandé aura des conséquences préjudiciables sur la production et la bonne marche de l'entreprise, la demande peut être refusée.
3. *Un contrat d'accompagnement* : le nouvel entrepreneur doit pouvoir disposer de conseils et d'un suivi adapté. Depuis quelques années, la pratique de l'accompagnement d'une activité économique s'est développée. Le salarié qui souhaite créer une entreprise a la possibilité de conserver le régime de la protection sociale du salarié. Cette pratique est à présent étendue. De plus, le salarié créateur et l'accompagnateur peuvent bénéficier des aides à l'emploi et à la formation professionnelle.
4. *Des cotisations prorata temporis* : les entrepreneurs qui exercent une activité occasionnelle, généralement saisonnière, payent à présent leurs cotisations sociales au prorata de la durée de son activité.

3/ Aider le financement de l'entreprise :

Le but étant d'amener vers la création d'entreprise des individus souvent en situation de quasi exclusion sociale, l'accent a été mis sur l'accompagnement de ces populations et tenter de contrecarrer leurs handicaps initiaux.

1. *De meilleurs dispositifs fiscaux et financiers* : la loi prévoit la création de fonds d'investissement de proximité pour financer la création d'entreprises nouvelles. Ce sont des fonds de placement à risque qui ont vocation à intervenir sur une zone géographique limitée choisie par la société de gestion de fonds. Les souscripteurs peuvent être des particuliers ou des investisseurs institutionnels. Les souscripteurs de ces fonds d'investissement de proximité bénéficient d'une réduction d'impôt de 25% égale à l'investissement.
2. *Des conditions de prêt assouplies* : le plafond des taux a été relevé.

4/ Accompagnement social des projets :

1. *Report du paiement des charges sociales* : aucun appel à cotisation ne peut être effectué, aucune cotisation ne peut être payée pendant les douze premiers mois d'activité de l'entreprise. Puis, le nouvel entrepreneur peut demander l'étalement du paiement des cotisations réellement dues au titre des douze premiers mois de l'activité, sans majoration de retard, sur une période maximale de cinq ans.
2. *Des aides à la création élargies* : Jusqu'en 2003, les aides pour création d'entreprise étaient exclusivement accordées aux personnes en difficulté, comme les bénéficiaires du Revenu minimum d'insertion (RMI), les jeunes ayant quitté un emploi « jeune » et qui sont âgés de moins de trente ans, et aux salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté. Le dispositif est étendu aux demandeurs d'emploi de plus de cinquante ans. Les primes dont bénéficiaient les nouveaux entrepreneurs sont transformées en avances remboursables sur cinq ans afin selon le texte de responsabiliser les bénéficiaires.
3. *Maintien des revenus de solidarité* : les personnes qui reçoivent le revenu de solidarité (RMI, allocations de chômage, allocation de parent isolé, etc.) et qui se lancent dans la création d'entreprise peuvent bénéficier du maintien de leurs prestations pendant une période suffisante et être protégées d'une interruption prématurée de revenus alors qu'elles n'ont pas encore perçu ceux de leur entreprise.
4. *Des déductions fiscales étendues* : pour aider le développement des réseaux de financement des déductions fiscales nouvelles sont prévues.

5/ Transmission de l'entreprise :

1. *Limitation de l'imposition des plus-values* : pour réduire le coût de la reprise d'entreprise, la loi prévoit de limiter l'imposition des plus-values.

L'ESS face à ses responsabilités

2. *Des réductions d'impôts pour les repreneurs de sociétés* : pour encourager la reprise d'entreprise, une réduction d'impôt est accordée au repreneur qui s'endette pour acquérir des actions ou des parts de sociétés.
3. *Des droits exonérés ou allégés* : la loi prévoit d'aligner la fiscalité des transmissions d'entreprises entre vifs sur celles des successions et, en conséquence, d'étendre l'abattement de 50% sur la valeur de l'entreprise aux donations en pleine propriété, à l'instar de ce qui existe pour la transmission par décès, sous condition de la signature d'un engagement de conservation de titres.

1.3. Des inégalités manifestes

L'objectif de la loi d'initiative économique est donc bien de favoriser la création d'entreprise, en facilitant également non seulement la transition entre emploi salarié et entrepreneuriale, mais également entre bénéficiaires d'allocation chômage et d'un revenu minimum d'insertion (RMI) vers le statut d'entrepreneur. Mais, quels sont les résultats obtenus en termes de créations d'entreprise et quelles sont les caractéristiques majeures de ces nouveaux créateurs ?

A la fin des années 1980, environ 200 000 entreprises étaient créées par an. A la fin des années 1990, en dépit des mesures prises depuis les années 1980, leur nombre tombe à 175000. La loi d'initiative économique semble porter ses fruits : entre mai 2002 et juillet 2006, plus de 902 000 entreprises ont été créées selon le ministère de l'économie. Ce qui représente sur un an environ 230 000 entreprises nouvelles. Ces résultats semblent manifestes. Mais, quelles sont les informations dont nous disposons sur ces nouvelles entreprises (FABRE, 2006) :

1. plus d'une entreprise sur quatre est créée dans le commerce, en particulier dans le commerce détail (alimentation, habillement, bricolage, etc.), soit un faible investissement initial ;
2. les entreprises considérées comme innovantes ne représentent que 5% du nombre total des créations ;
3. plus de 85% des nouvelles créations ne génèrent qu'un seul emploi, celui de l'entrepreneur ;
4. un nombre de plus en plus important de demandeurs d'emploi bénéficient d'une aide institutionnelle pour devenir entrepreneur : depuis 2002, le nombre de bénéficiaires de l'aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise a plus que doublé : de 29 700 sur les onze premiers mois de 2002 à 65 300 sur les onze premiers mois de 2005.

Les inégalités en matière de créations d'entreprise sont très fortes. Tous les nouveaux entrepreneurs ne partent pas sur la même ligne. Une étude portant sur des entreprises créées en 1998 toujours en activité en 2003 (FABRE, KERJOSSE, 2006) permet de tracer le profil type de ce nouvel entrepreneur :

1. l'expérience professionnelle (plus que le diplôme) joue un rôle fondamental dans la réussite de l'entreprise, ce d'autant plus si l'expérience professionnelle a été acquise dans le même domaine ;
2. parmi les chômeurs créateurs d'entreprise, ceux qui ont été au chômage moins d'un an avant de créer leur entreprise ont un taux de survie supérieur à ceux qui ont été au chômage plus d'un an ;
3. les plus jeunes (c'est-à-dire les moins de trente ans) ont moins de chance d'assurer la survie de leur entreprise que leurs aînés ;
4. la dotation initiale en capital est fondamentale : plus l'entrepreneur investit initialement, plus l'entreprise résiste, quel que soit le secteur d'activité ;
5. les créateurs, qui ont suivi une formation ou bénéficié de conseils avant de créer leur entreprise, se caractérisent par un taux de réussite 1,2 fois plus élevé que les autres entrepreneurs ;
6. avoir un entourage entrepreneurial est fondamental : 70% des créateurs connaissent un créateur ou un repreneur d'entreprise ;
7. les entreprises qui ont bénéficié d'une aide financière ont un taux de survie plus élevé que les autres entreprises. Mais ce résultat est biaisé car les projets aidés sont ceux qui au préalable semblaient avoir plus de chance de réussir que les autres ;
8. plus le chiffre d'affaires de l'entreprise est important au bout de trois années, plus les chances d'atteindre le cinquième anniversaire sont grandes ;

L'ESS face à ses responsabilités

9. les entreprises pérennes sont des entreprises qui investissent ;
10. huit entrepreneurs sur dix sont seuls dans l'entreprise au moment de la création. Les entreprises pérennes au bout de cinq ans sont celles qui ont embauché dès leurs premiers mois d'existence.

Ces quelques résultats sont aussi des évidences : ce sont les plus forts qui gagnent ! Dans quelle mesure, les politiques publiques sont-elles susceptibles de combler un handicap initial ? D'un autre côté, nous pouvons également affirmer que les entrepreneurs qui réussissent sont ceux qui ont su tirer profit des informations de toutes natures qui passent à leur portée et en premier lieu les informations concernant les aides à la création. L'entrepreneur qui réussit est un entrepreneur en état de veille informationnelle (KIRZNER, 2005), d'autant que la complexification de la législation visant à faciliter (paradoxalement) la création d'entreprise nécessite d'être bien épaulé.

Ces mesures de politique publique visant à favoriser la création d'entreprise, si elles semblent concluantes *priori* sur le plan numérique, révèlent également de fortes distorsions. Certes un nombre important des nouveaux créateurs étaient demandeurs d'emploi – résultat positif en termes de réduction du chômage – mais nous constatons également que le taux de pérennité de l'entreprise est inversement proportionnel à la période de chômage. Plus la période de chômage a été longue, moins la durée de vie de l'entreprise est longue. De même, pour les créateurs qui bénéficient d'une formation ou d'un accompagnement.

2. LE ROLE DES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT A PARTIR DU CONCEPT DU POTENTIEL DE RESSOURCES DE L'ENTREPRENEUR, ENSEIGNEMENTS TIRES D'UNE ENQUETE SUR LE TERRAIN

2.1. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur de proximité

Le concept de potentiel de ressources permet de replacer l'entrepreneur et son entreprise dans l'économie qui les contient. Il se décompose de la façon suivante : (1) un ensemble de *connaissances* qui comprend l'ensemble des connaissances de l'entrepreneur qu'elles soient matérialisées par un diplôme ou par une expérience professionnelle : connaissances technologiques, techniques, organisationnelles, économiques, etc. ; (2) un ensemble de *ressources financières* qui comprend l'ensemble des ressources financières effectives (épargne propre, patrimoine familial, héritage) ou potentielles (accès au crédit, à des subventions, à des aides diverses) (3) un ensemble de *relations sociales* : relations personnelles, familiales et professionnelles, institutionnelles que l'entrepreneur peut mobiliser pour conduire son projet à terme (tableau 1). Le réseau de relations sociales est le produit de la socialisation de l'individu (relations de travail, de voisinage, ami d'enfance...), mais il conditionne aussi dans un mouvement interactif, l'accès à la connaissance (les structures d'accompagnement conseillent et suivent le futur entrepreneur) et aux financements nécessaires à la création de l'entreprise (information sur les sources de financement).

Nous avons déterminé trois types d'entrepreneur, en fonction de leur potentiel de ressources, de la façon dont ils s'intègrent dans l'économie et sur l'impact relatif des mesures de politique publique visant (théoriquement) à faciliter leur intégration économique.

1. *L'entrepreneur technologique* (tableau 2), d'abord, est celui qui ressemble le plus à celui décrit par les économistes de la croissance. Initiateur d'innovations, il crée son entreprise dans les secteurs des hautes technologies. Mais la réussite de ce type d'entreprise dépend des politiques publiques en matière de recherche et d'industrie, ainsi que de la stratégie des grandes entreprises qui facilitent la création des petites entreprises innovantes. La mobilisation de connaissances de haut niveau est primordiale pour attirer les financeurs (capital-risque, subventions, prêts) (SAVIGNAC, WASER, 2003). Ces entreprises se trouvent fréquemment dans une situation difficile car elles sont pour leurs bailleurs de fonds un support pour la réalisation de plus-value boursière, à l'image de tout bien matériel ou immatériel (GALBRAITH, 1992).

L'ESS face à ses responsabilités

2. *L'entrepreneur traditionnel* (tableau 3) existe de tout temps, en période de désordre ou de stabilité institutionnelle. Il s'agit du petit commerçant, de l'artisan, du sous-traitant des grandes entreprises. Sans envergure et sans grande possibilité d'agrandissement, il s'appuie sur la tradition économique de la famille ou travaille sous la tutelle d'un donneur d'ordres. Les petits commerçants ou les artisans, ainsi que les fournisseurs de pièces aux grands établissements manufacturiers sont les exemples les plus courants.
3. *L'entrepreneur de proximité* (tableau 3) est situé à l'autre extrémité de la hiérarchie sociale. Il est directement le produit de l'entropie économique actuelle et des mesures appliquées par les gouvernements pour tenter de remédier au chômage et à la précarité. Il bénéficie de l'aide à l'emploi et prend souvent naissance au sein des mouvements associatifs. Son entreprise se situe essentiellement dans les services aux personnes et dans la production artisanale de petites séries. Il réinvente des métiers dévalorisés, ou autrefois pris en charge par la famille élargie : restauration et soins à domicile, soutien scolaire, travaux ménagers, etc. Il crée un autre lien social en raison du vide laissé par le chômage. Cet entrepreneur valorise souvent une expérience professionnelle (généralement en tant que salarié) et fait appel à ses relations familiales, personnelles et politiques pour s'infiltrer dans une économie bien localisée (village, quartier d'une ville). L'entrepreneur de proximité est très proche de l'entrepreneur traditionnel (définition du profil). Mais, la spécificité de l'entrepreneur de proximité par rapport à l'entrepreneur traditionnel est l'insertion du premier dans le secteur de l'économie sociale et solidaire. Ce qui le place à l'interface de deux logiques, celle du marché et celle du secteur associatif. Le rôle du secteur associatif est fondamental car il contribue à renforcer le potentiel de ressources de l'individu en enrichissant d'abord son réseau de relations sociales relativement pauvre (primat des relations informelles sur les relations institutionnelles). En enrichissant son réseau de relations sociales, par le biais du secteur associatif, le candidat à la création d'entreprise enrichit ses connaissances et accède à de nouveaux moyens de financement (socialisation du risque entre l'association et la banque). C'est le profil type qui ressort de notre travail d'investigation.

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

Potentiel de Ressources	Caractéristiques majeures
Connaissances	Connaissances tacites et de toutes natures acquises dans le cadre familial 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.)

Tableau 2 : Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : l'entrepreneur technologique

Potentiel de Ressources	Caractéristiques majeures
Connaissances	Diplômé (souvent universitaire) Apprentissage dans le cadre de la socialisation familiale – forte intégration territoriale car face au déficit d'emplois salariés locaux, créer son entreprise permet de rester sur place, près de sa famille Expérience professionnelle en tant que salarié

L'ESS face à ses responsabilités

Ressources financières	Epargne propre peu importante mais elle est toujours à la base de la création de l'entreprise Apports affectifs : parents, proches, etc. (fréquents). Les membres de la famille participent moralement et par leur travail à la création et au développement de l'entreprise Crédit bancaire (fréquent) Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat) (fréquent) – Attitude positive face à l'administration. « A quoi ai-je droit ? »
Relations sociales	Intégration des relations sociales informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) et des relations sociales formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.)

Tableau 3 : Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : l'entrepreneur traditionnel ou entrepreneur de proximité

Potentiel de Ressources	Caractéristiques majeures
Connaissances	Peu ou pas diplômé, souvent autodidacte Apprentissage dans le cadre de la socialisation familiale – forte intégration territoriale car face au déficit d'emplois salariés locaux, créer son entreprise permet de rester sur place, près de sa famille Expérience professionnelle en tant que salarié fréquente
Ressources financières	Epargne propre peu importante mais elle est toujours à la base de la création de l'entreprise Apports affectifs : parents, proches, etc. (fréquents). Les membres de la famille participent moralement et par leur travail à la création et au développement de l'entreprise Crédit bancaire (rarement, manque de garanties financières) Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat) (rarement, déficit d'informations, peur de la bureaucratie)
Relations sociales	Importance des relations sociales informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) au détriment des relations sociales formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.) L'entrepreneur de proximité, contrairement à l'entrepreneur traditionnel, entretient des liens étroits avec le secteur associatif

L'étude de l'entrepreneur par son potentiel de ressources intègre l'approche macro-microsociologique et économique. Cette méthode d'analyse globale prend en considération des rapports entre l'acteur et l'environnement économique et social. Un agent économique quelconque devient entrepreneur parce que la société dans laquelle il se trouve lui en donne la possibilité (cadre institutionnel, régime de propriété, etc.). Mais, ils ne disposent pas tous du même potentiel de ressources. Celui-ci est le produit d'interrelation entre les différentes composantes du potentiel de ressources d'une part et son environnement économique et social (politique publique, place et rôle des grandes entreprises, système de financement, état du marché, état des savoirs, etc.) d'autre part.

2.2. Le Nord/Pas-de-Calais : un faible dynamisme entrepreneurial

La région du Nord/Pas-de-Calais⁴, qui fut pionnière en matière d'industrialisation et de salariat de masse, est depuis plus de deux décennies confrontée à un taux de chômage très élevé (plus de 12%), alors que le taux de création d'entreprise, bien qu'en forte augmentation depuis le début des années 2000, reste l'un des plus faibles de France : en 2004, on dénombrait 21 créations pour 10 000 habitants dans le Nord/Pas-de-Calais, contre 35 au niveau national. D'un autre côté, plus de 93% de la population active du Nord/Pas-de-Calais est salariée, contre environ 91% au niveau national. Pourtant en 2004, le Nord/Pas-de-Calais est la région française qui a enregistré le plus grand nombre de

⁴ Brève analyse de la création d'entreprise en région Nord/Pas-de-Calais en 2004, chiffres INSEE, traitement APCE.

L'ESS face à ses responsabilités

créations pures. Les secteurs les plus représentés par rapport au reste de la France sont le commerce et les services aux personnes, soit des activités faiblement capitalistiques. D'un autre côté, les nouveaux entrepreneurs du Nord/Pas-de-Calais sont plus nombreux que leurs homologues du reste du pays à bénéficier d'un soutien pour le démarrage de leur projet (rôle des structures d'accompagnement). Ils sont aussi plus nombreux à être issus des grandes entreprises (importance de l'expérience en tant que salarié), mais moins nombreux à compter des entrepreneurs dans leur entourage.

2.3. Le plan régional d'aide à la création/transmission d'entreprise (PRTCE)

C'est dans ce contexte que le Plan régional pour la transmission et la création d'entreprise (PRTCE) a été créé en 2001 par le Conseil régional du Nord/Pas-de-Calais et la Caisse des Dépôts et consignations, avec l'appui de l'Agence pour la Création d'entreprise. Le PRTCE structure l'ensemble des organismes d'aide à la création d'entreprise et invite l'ensemble des opérateurs à renforcer leur collaboration. Les objectifs sont d'une part d'accroître la lisibilité des interventions de chacun, d'améliorer le service aux créateurs et repreneurs, et de parvenir à une politique plus cohérente en matière de création/transmission d'entreprise dans la région. Le PRTCE a trois domaines d'intervention : 1) sensibiliser à l'esprit d'entreprise et d'initiative en organisant une grande campagne de communication et de sensibilisation auprès du grand public, des créateurs potentiels, des élèves, des étudiants et des prescripteurs et décideurs régionaux ; 2) rendre visible, lisible et accessible le réseau d'accompagnement à la création/transmission en favorisant les synergies entre les différents réseaux d'aide et en développant des outils communs (dossiers de synthèse et de suivi du créateur), 3) se doter d'outils de financement permettant la mise en place d'entreprises pérennes en dotant et diversifiant les différents outils de financement (prêts, garanties, capital risque, etc.).

Le PRTCE s'est fixé pour objectif en année pleine la prise en charge des porteurs de projets à hauteur de 30 000 accueils par an, 15 000 accompagnements et 5000 suivis. Pour y parvenir le PRTCE consacre 100 millions d'euros au financement des prestations assurées par l'ensemble des structures d'accompagnement qui participent à l'action « Je crée en Nord/Pas-de-Calais » : il subventionne l'accueil à hauteur de 61 euros, l'accompagnement en moyenne 6 heures à 61 euros auxquels s'ajoutent 305 euros en cas de création effective, la formation des stagiaires à hauteur de 5,34 euros/heure/stagiaire pour 200 heures de formation maximum ; le suivi pour dix heures : 560 euros, pour 15 heures : 840 euros et pour 20 heures : 1120 euros.

2.4. Une boutique de gestion dans le Nord de la France ou les principes basiques de l'accompagnement

Fiancée à hauteur de 45% par le Conseil régional du Nord/Pas-de-Calais et de 25% par l'Etat (pour le solde la BGE est financée par les collectivités territoriales et des grandes entreprises, comme la Caisse d'épargne, le Crédit agricole ou le Crédit du Nord), la boutique de gestion Espace (BGE) accompagne l'entrepreneur en herbes à chaque étape de son parcours et apporte des conseils personnalisés et un programme de formations, quel que soit le degré d'avancement du projet. La BGE a été créée en 1980 sous le nom d'Espace (Etudes et services pour la promotion des activités créatrices d'emplois). Cette structure associative a démarré avec deux salariés à mi temps, très rapidement d'autres boutiques de gestion sont créées dans la région et le reste du pays. A l'heure actuelle, la BGE se compose de 16 antennes urbaines et rurales dans la région du Nord/Pas-de-Calais, neuf couveuses d'entreprises et compte 130 salariés. Pour l'année 2005, 2089 personnes ont été sensibilisées, 7911 porteurs de projet ont été accueillis, 4822 porteurs de projets ont été accompagnés, 1092 porteurs de projet ont été formés, 1278 entreprises ont été créées et 1894 chefs d'entreprise ont été suivis pendant les deux premières années d'activité.

La BGE est une association loi 1901. Chaque agence dispose d'un conseil territorial (compose de 7 à 12 membres. Ils habitent ou travaillent (y compris bénévolement) dans le territoire et ne sont pas salariés de la BGE. L'un des membres doit obligatoirement être usager des services de l'association (article 5 des statuts). L'ensemble des membres des conseils territoriaux constitue l'Assemblée générale. Sa principale fonction est le conseil à la création d'entreprise, activité qui passe par les étapes suivantes, contribuant ainsi à enrichir le potentiel de ressources du candidat entrepreneur : 1)

L'ESS face à ses responsabilités

accueil des porteurs de projet ; 2) accompagnement (bilan personnel, étude de marché et de la stratégie commerciale, aspects sociaux de la création d'entreprise, accompagnement juridique et financier) ; 3) la formation : un parcours de formation complet est proposé au futur créateur. Deux cursus sont proposés (un « de l'idée au projet », l'autre « aux portes de la création ». Le passage du cursus 1 au cursus 2 fait l'objet d'une validation. Un conseiller vérifie l'état d'avancement du projet et valide l'étude de marché. Au terme du parcours de formation, le porteur de projet doit présenter son projet de création d'entreprise devant un jury de professionnels qui donne un avis. Si le porteur de projet est demandeur d'emploi, il peut être rémunéré pendant sa formation.

En dehors de la création d'entreprise, la BGE a d'autres activités : 1) couveuse d'entreprises à l'essai qui permet au créateur de traiter avec ses clients et ses fournisseurs dans un cadre juridique et fiscal adéquat. Le créateur peut démarrer son projet légalement en bénéficiant du prêt d'un numéro SIRET. Il peut ainsi tester son activité en grandeur réelle sur le marché, vendre ou acheter sous le statut de la couveuse, bénéficier en continu de conseils et de formation et tester ses compétences en gestion. La couveuse lui apporte également un soutien logistique et une aide administrative et comptable. Elle accueille les personnes qui ont un projet nécessitant peu d'investissement et peu de matériel à assurer. Ce sont en général des activités de service ; 2) le suivi post-crédation : BGE propose de suivre le créateur pendant les deux ans qui suivent la création (mise en place de l'organisation administrative, documents comptables, tableaux de bord, assistance sur les obligations sociales et juridiques, point sur l'activité tous les six mois, niveau du chiffre d'affaires, des charges, nombre de devis réalisés, comparaison par rapport au prévisionnel, etc.) et 3) un ensemble d'activités connexes (opérations de sensibilisation notamment).

Sur quels éléments se base l'accompagnateur pour évaluer le projet du futur entrepreneur ? 1) bilan personnel du créateur (adéquation entre l'individu et le projet) ; quelles sont les motivations du candidat (gagner de l'argent, perpétuer une tradition familiale, convoiter un statut social, être son propre patron, innover, n'est pas satisfait de son emploi actuel, ne supporte pas les patrons, profiter des aides, chômage) ? Quel est le niveau de diplôme du candidat ? Quel est son environnement familial (marié(e), célibataire, divorcé(e), enfants à charge, etc.) ? Sa situation économique (salarié, demandeur d'emploi, RMIstes, etc.) ? Ses qualités humaines (bilan sans aucun doute plus difficile à apprécier) ? ; 2) étude de marché et stratégie commerciale (produits/services vendus, clientèle ciblée, secteur géographique, concurrence, choix de l'emplacement...) ; 3) aspects sociaux de la création d'entreprise (statut juridique de l'entreprise et régime social d'affiliation, le statut du conjoint, embauche d'un salarié, l'entrepreneur crée-t-il seul ou avec un associé ? régime fiscal/social, etc.), et 3) accompagnement juridique et financier (statut juridique de l'entreprise, immatriculation de l'entreprise, rédaction des statuts de l'entreprise, domiciliation de l'entreprise, régime des baux commerciaux, accompagnement financier – plan de financement, compte de résultat, plan de trésorerie, cohérence du projet). En bref, l'accompagnateur doit avoir une idée très précise du parcours professionnel (voire du parcours de vie) de l'individu qui se trouve devant lui ou dont il a le compte-rendu dans un dossier.

2.5. Une enquête sur le terrain

L'enquête sur le terrain porte sur les entreprises créées au cours du premier semestre 2003, ayant bénéficié des services de la BGE au mois quatre heures d'accompagnement avant création et dix heures de suivi après la création (soit un total de 173 entreprises). Les données quantitatives et qualitatives ont été réunies à partir des informations contenues dans les dossiers des créateurs et ont été complétées par des entretiens téléphoniques. Les dossiers du créateur ont été validés par le responsable territorial de chaque antenne locale de la BGE. Deux types de questionnaires ont été établis l'un pour les entreprises en activité (qui comporte trois parties : profil du porteur de projet, profil de l'entreprise au moment de la création et situation de l'entreprise après trois ans d'activité), l'autre pour les entreprises ayant cessé leur activité (qui comporte quatre parties : profil du créateur, profil de l'entreprise au moment de la création, la cause principale de l'échec et la situation actuelle de l'ex-entrepreneur).

L'ESS face à ses responsabilités

1. *Quel est le profil du créateur ?* 60% d'entre eux sont des hommes, de nationalité française à hauteur de 98%, âgés entre 25 et 40 ans pour 50% d'entre eux. L'âge moyen au moment de la création est de 36 ans. Les ouvriers et les employés forment la plus grande partie des créateurs. Les employés représentent plus de 56% des créateurs, les ouvriers plus de 17%. Puis, suivent par ordre décroissant les cadres et professions intellectuelles supérieures (plus de 9%), les artisans, commerçants, chefs d'entreprise (plus de 5%), les personnes n'exerçant pas une activité professionnelle (environ 5%) et les professions intermédiaires (environ 3%). Environ 40% ont le niveau CAP/BEP, 24% le niveau BAC et 17% ont suivi des études supérieures. 5% seulement n'ont pas de formation. Plus de 80% des créateurs étaient demandeurs d'emploi au moment de la création, dont 21% de longue durée, 13% étaient salariés et 2% sans profession et 1% étudiants. La population étudiée est donc majoritairement en situation de grande précarité puisque plus de 46% des demandeurs d'emploi n'étaient pas indemnisés.
2. *Quelles sont les caractéristiques des entreprises créées ?* Plus de 87% des entreprises créées sont des créations pures. Plus de 30% ont été créées dans le commerce sédentaire, plus de 21% dans le secteur des services à la personne, plus de 12% dans la construction/BTP, 12% également dans les services aux entreprises, environ 11% dans le commerce ambulancier et le solde dans les secteurs de l'éducation-formation-santé, la transformation-fabrication, et le transport. Dans 77% des cas, le statut juridique de l'entreprise est celui de l'entreprise individuelle et le statut du créateur celui de commerçant (dans 51% des cas). Plus de 75% des entreprises ne créent au moment de leur création qu'un seul emploi, celui du créateur. Seulement 16% des entreprises ont créé un emploi hormis celui de l'entrepreneur (environ 5% ont créé deux emplois et seulement trois entreprises ont créé plus de trois emplois au moment de leur création). Les investissements de départ sont relativement faibles. Ils varient entre 100 et 408 600 euros. Près de 65% des entreprises ont nécessité un investissement entre 10 000 et 50 000 euros. L'apport personnel pour financer cet investissement est souvent très faible car 18 entreprises sur les 173 ont débuté sans apport personnel. En moyenne, l'apport personnel du créateur se situe entre 1000 et 5000 euros. 67 entreprises ont obtenu un financement bancaire, et 93 ont obtenu au moins une avance remboursable, une subvention ou une prime. En règle générale, les entreprises cumulent plusieurs sources de financement, ce qui accroît la complexité des dossiers à monter.
3. *Les entreprises en activité après trois années d'existence : 126 entreprises sur 173 sont dans ce cas (soit un taux de pérennité à 3 ans de plus de 72%).* Trois ans après la création, 62 entrepreneurs restent seuls, sans salariés. Mais, 24 entreprises ont créé un emploi, quatre ont créé trois emplois, trois entreprises ont créé entre 5 et 9 emplois, deux entreprises ont créé entre 10 et 14 emplois et une entreprise a créé plus de 25 emplois. Ce qui représente globalement 52 emplois créés. Ces emplois ont été principalement créés dans la construction/BTP, l'éducation-formation-santé et les services aux entreprises. 65% des entreprises ont vu leur chiffre d'affaires augmenter au cours des trois ans. Pour plus de 13% des entreprises, il a diminué et il est resté stable pour les autres. 58% des entreprises ont réalisé des investissements qui se compose en règle générale d'outillage et d'un véhicule. 34 entreprises sur les 173 ont déclaré avoir été confrontées à des problèmes de trésorerie au cours de leurs trois années d'existence, conduisant 21 d'entre elles à recourir au découvert bancaire. Pour les autres, les solutions ont été diverses : délais de paiement de la part de leurs fournisseurs, limiter les prélèvements personnels, injection de fonds personnel ou familial. Les revenus générés par l'entreprise ne sont pas élevés : pour 27% des entrepreneurs les revenus 2005 varient entre 5000 et moins de 10 000 euros. Environ 22% ont un revenu qui varie entre 10 000 et 14 999 euros par an. Mais, l'entreprise peut également fournir des avantages en nature (voiture de fonction, achat du carburant, etc.). Plus de 44% des entrepreneurs souhaitent maintenir l'équilibre actuel et plus 55% sont optimistes pour l'avenir de leur entreprise.
4. *Les entreprises qui ont cessé leur activité : 47 entreprises ont cessé leur activité dans les trois années qui ont suivi leur création.* La durée de vie moyenne de ces entreprises est de 1 année

L'ESS face à ses responsabilités

9 mois et 25 jours. Huit entreprises ont arrêté leur activité au cours de la première année, 14 au cours de la deuxième année et 20 au cours de la troisième année d'activité. Pour quelles raisons ? La cause principale concerne l'entrepreneur (accident, santé, divorce, problème avec la justice). C'est le cas pour 15% des entreprises. Puis vient la revente de l'entreprise (9% des cas), dans 4% des cas, l'entrepreneur ferme son entreprise pour reprendre un emploi salarié, et pour environ 2% pour créer une autre entreprise. Les problèmes commerciaux (mauvais emplacement, clientèle potentielle insuffisante notamment) sont à l'origine de 34% des faillites. Dans 20% des cas, l'arrêt de l'activité est dû à des problèmes financiers (insuffisance du financement de départ, charges trop élevées, revenus personnels trop faibles). Les problèmes de gestion sont à l'origine de l'arrêt de l'activité dans 5% des cas. L'arrêt de l'activité a souvent des conséquences très importantes sur les plans financier, psychologique et social : sur 10 entreprises⁵ ayant cessé leur activité 5 ont été en liquidation judiciaire, 7 sont endettées (jusqu'à 40 000 euros dont une procédure de surendettement), un est interdit bancaire et un est passé par une procédure de cessation de paiement. Pour ce qui concerne le devenir professionnel des ex-entrepreneurs, nous n'avons pu obtenir des informations que pour 25 entreprises, ce qui réduit de manière fondamentale la portée de nos conclusions : 40% des ex-entrepreneurs ont un emploi salarié à durée indéterminée, 4% à durée déterminée, 16% ont créé une nouvelle entreprise, 16% sont demandeurs d'emploi. Les autres sont en retraite, en congé d'invalidité (suite à un accident dans l'entreprise) ou encore ont cessé volontairement toute activité professionnelle.

5. *Quels sont les enseignements que nous pouvons tirer de cette enquête ?* Les résultats sont sensiblement les mêmes quel que soit le genre du créateur : le taux de réussite ou d'échec est le même pour les hommes et les femmes. L'âge est-il un critère de réussite ? Plus de 88% des entreprises créées par des entrepreneurs âgés entre 20 et 25 ans sont toujours actives au bout de trois ans. Les jeunes de notre enquête ont bénéficié d'avantages certains : absence de loyer (loger par les parents), absence de charge familiale, ils peuvent se consacrer à plein temps au développement de leur entreprise et bénéficient de l'aide financière et psychologique de leurs parents. Les deux catégories qui enregistrent les moins bonnes performances : sont soit les 35-40 ans (revente de l'entreprise, reprise d'un emploi salarié), soit les 55-60 ans (retraite, problèmes de santé). Dans les deux cas, la fermeture de l'entreprise n'est pas due à la défaillance de l'entreprise, mais à un nouveau choix de vie de l'entrepreneur. En revanche, dans la majorité des cas, l'arrêt de l'activité pour les plus jeunes entrepreneurs est dû à la défaillance de l'entreprise (problème de trésorerie, erreurs de gestion, etc.). Quelles sont les catégories socioprofessionnelles qui enregistrent les meilleures performances ? Ce sont les professions intermédiaires qui réalisent la meilleure performance, suivies par les ouvriers, les employés et les cadres. On notera également la très bonne performance des entrepreneurs sans activité professionnelle avant la création de leur entreprise (étudiants et demandeurs d'emploi). Mais, il importe de distinguer les arrêts volontaires (revente de l'entreprise, reprise d'un emploi salarié ou création d'une autre entreprise) des arrêts involontaires (défaillances économiques, accident dans la vie de l'entrepreneur). Or les cadres ou les artisans, commerçants, chefs d'entreprise cessent généralement leur activité volontairement. Il n'en va pas de même en revanche pour les ex-demandeurs d'emploi, les employés ou les ouvriers et les professions intermédiaires. D'un autre côté, nous constatons que le niveau d'étude influence énormément sur la réussite de l'entreprise. Parmi les entreprises toujours en activité après trois années, plus de 93% des entrepreneurs ont un diplôme Bac +2, en revanche, le taux de réussite est plus faible pour les entrepreneurs ayant un CAP/BEP (environ 72%) et pour les entrepreneurs non diplômés (60%). Mais, le diplôme correspond-il à l'activité de l'entreprise : pour plus de 85% des entrepreneurs la réponse est positive. L'expérience professionnelle est également importante, puisque plus de 82% des entrepreneurs avaient une expérience professionnelle dans le secteur de création de l'entreprise. Ces résultats sont conformes dans leurs grandes lignes aux données nationales (voir partie 1).

⁵ Nous n'avons pas pu avoir d'informations sur l'ensemble des entreprises ayant cessé leur activité.

L'ESS face à ses responsabilités

La situation des ex-demandeurs d'emploi est également contrastée puisque le taux de pérennité des ex-chômeurs non indemnisés est de plus de 74%, celui des demandeurs d'emploi bénéficiant de l'allocation unique dégressive est de 100%, en revanche les bénéficiers du RMI enregistrent un taux de pérennité de moins de 47%.

CONCLUSION

Quelles conclusions tirer de cette étude? Si le rôle des structures d'accompagnement est indéniablement positif à la fois en termes d'entreprises et d'emplois créés (173 entreprises créées et sur les 96 entreprises pérennes au bout de trois ans 52 emplois nets créés) outre les demandeurs d'emploi qui retrouvent par ce biais une activité professionnelle (situation très précaire des demandeurs d'emploi non indemnisés et des demandeurs d'emploi de longue durée). L'apport initial des entrepreneurs est généralement très faible (moins de 5000 euros) et c'est parce qu'il se combine avec des aides institutionnelles que le créateur obtient un prêt bancaire qui lui permet de démarrer son activité. Entre les institutions publiques (Etat et collectivités territoriales), les banques et les associations d'aide à la création d'entreprise, une espèce de chaîne de socialisation du risque s'est constituée, les apports respectifs de ces différentes institutions étant en définitive relativement modestes. D'un autre côté, ils se mêlent avec l'apport de l'entrepreneur (souvent très faible) et de sa famille (qui n'apparaît pas dans notre étude de manière explicite, mais qui joue un rôle fondamental à la fois dans la phase de démarrage et de développement de l'entreprise).

Deux types de profils d'entrepreneurs apparaissent d'une part les entrepreneurs bénéficiant à la fois d'une solide expérience professionnelle et d'un bon niveau de formation et d'expérience professionnelle qui créent et revendent ou encore qui retournent dans le salariat au bout d'un ou deux ans. A côté de ces entrepreneurs, un groupe d'entrepreneurs précaires se distinguent. Ce sont soit des étudiants, des ouvriers/employés ou des demandeurs d'emploi pour qui la création d'entreprise constitue la solution soit (pour les premiers) pour s'insérer sur le marché du travail, soit (pour les autres) pour ne pas sombrer dans une situation de marginalité économique.

Créer un cadre juridique favorable à la création d'entreprise, réduire les barrières administratives propres à la création d'entreprise, accompagner le créateur d'entreprise dans ses démarches, l'épauler dans ses démarches (choisir le statut de l'entreprise, le régime social de l'entrepreneur, élaborer un plan de financement, etc.), tout concourt à renforcer le potentiel de ressources du créateur. Nous assistons à une transformation radicale du rôle de l'Etat sur le plan social dont la tâche consiste de moins en moins à indemniser le demandeur d'emploi et par ce biais à soutenir la demande solvable, mais à favoriser la création d'une offre qui à son tour engendrera la création d'emplois (en premier lieu celui de l'entrepreneur puis si l'entreprise se développe de salariés). C'est une logique tout à fait différente, qui s'appuie très largement sur les structures d'accompagnement dont le rôle majeur consiste à enrichir le réseau de relations sociales du créateur. Les structures d'accompagnement participent ainsi très largement à la socialisation du risque pour les bailleurs de fonds (banques et autres structures de financement). Ce constat établi, nous sommes conduit à poser la question du risque supporté *in fine*. Si les économistes depuis R. Cantillon ont défini l'entrepreneur comme l'agent économique qui supporte le risque parce que exerçant son activité dans un contexte d'incertitude, en dépit du rôle important joué par les structures d'accompagnement, l'entrepreneur ne reste-t-il pas l'agent économique qui supporte le risque? La question mérite d'être posée car ces nouvelles entreprises sont créées par une catégorie de la population active, économiquement et socialement marginalisée (chômage, emploi, précaire) et plus vulnérable au risque. Or cette vulnérabilité au risque ne fait pas partie des critères retenus par la Banque mondiale pour définir son indicateur.

BIBLIOGRAPHIE

- Banque Mondiale**, (2006), *Doing business in 2006*.
- Beffy M.**, (2006), En 2005, plus d'un million de salariés ont plusieurs employeurs, *INSEE PREMIERE*, mai, n°1081.
- Boutillier S., Uzunidis D.** (1995), *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Paris: Economica Poche.
- Boutillier S., Uzunidis D.**, (1998), De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur socialisé, *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, n°8.
- Boutillier S., Uzunidis D.**, (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Paris: Syros.
- Boutillier S., Uzunidis D.**, (2006), *L'aventure des entrepreneurs*, Paris : Studyrama.
- Boutillier S.**, (2006), Politique publique et création d'entreprise, Une relecture du capitalisme aménagé de J. M. Keynes, *Forum l'esprit de l'Innovation, Connaissance ou finance*, Lab. Rii/ULCO, 26-30 septembre.
- Boutillier S., Laperche B., Uzunidis D.**, (2004), Le «Potentiel de ressources» de l'entrepreneur et le «carré organique de la création d'entreprises», *Eléments de réflexion à partir du cas français*, SASE, Juillet, Society for the Advancement of Socio-Economics.
- Castel R.**, (1999), *Les métamorphoses de la question sociale*, Gallimard.
- Ekert-Jaffé O., Terraz I.**, L'Etat et la cellule familiale sont-ils substituables dans la prise en charge des chômeurs en Europe ?, *Economie et statistique*, n°387.
- Fabre V.**, (2006), En 2005, les créations d'entreprises se maintiennent à un haut niveau, *INSEE Première*, janvier, n°1063.
- Fabre V., Kerjosse R.**, (2006), Nouvelles entreprises, cinq ans pères : l'expérience du créateur prime sur le diplôme, *INSEE PREMIERE*, janvier, n° 1064.
- Galbraith J. K.**, (1992), *Brève histoire de l'euphorie financière*, Seuil.
- Keynes J. M.**, (2002), *La pauvreté dans l'abondance*, Gallimard.
- Kirzner I. M.**, (2005), *Concurrence et esprit d'entreprise*, Economica.
- Marchesnay M.**, (2004), « L'hypofirme, fondement de l'hypermodernité ? », 7^e Congrès International francophone en entrepreneuriat PME, 27-29 octobre.
- OCDE**, (2005), *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat*.
- Rosenvallon P.**, *La crise de l'Etat-Providence*, Seuil.
- Savignac E., Waser A-M.**, (2003), *Start-up, les rois éphémères*, Editions Charles Léopol Mayer-Descartes et Cie.
- Say J.-B.**, (1996), *Cours d'économie politique*, (1828), Paris: GF-Flammarion.
- Schumpeter J.A.**, (1976), *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, (1942), New York : HarperPerennial.
- Schumpeter J.A.**, (2006), *The Theory of Economic Development* (1911), New Brunswick: Transaction Publishers.
- Verhaeghe-Decreus M.** (2006), La création d'entreprise, l'accompagnement des porteurs de projet et la pérennité des entreprises accompagnées, Rapport Lab. Rii/ULCO, septembre.