

# POPULATION ET TRAVAIL

## Dynamiques démographiques et activités

*Colloque international d'Aveiro  
(Portugal, 18-23 septembre 2006)*



ASSOCIATION INTERNATIONALE DES DÉMOGRAPHES DE LANGUE FRANÇAISE  
A I D E L F – 133, boulevard Davout – 75980 Paris Cedex 20 (France)  
<http://www.aidelf.org> – Courriel : [aidelf-colloque2006@ined.fr](mailto:aidelf-colloque2006@ined.fr)

# Qui sont les entrepreneurs en France ?

---

**Frédérique CORNAU**

Université des Sciences et technologies de Lille1 – CLERSE-CNRS

Au cours des années 80 et 90, le poids des petites et moyennes entreprises en France puis des très petites entreprises s'est accru successivement. L'esprit d'entreprise est mis en avant. Ainsi, par exemple la loi pour l'initiative économique du 5 août 2003, affiche pour objectif de faciliter la création, le développement et la transmission d'entreprises. Au 1<sup>er</sup> janvier 2004, les chiffres de l'INSEE annonçaient 2 568 650 entreprises en France dont plus de la moitié n'emploie aucun salarié et dont plus de 9 sur 10 emploient moins de 10 salariés. La France compte aujourd'hui près de 2,5 millions d'entrepreneurs. Quand on parle d'entrepreneurs, nous faisons généralement référence aux « chefs d'entreprises » de petite taille, les opposant ainsi aux managers des grandes entreprises. Mais que savons-nous de ces entrepreneurs ? Qui sont-ils ? Nous connaissons, grâce à de nombreux travaux, les motivations des personnes se lançant dans la création d'une entreprise. Le désir d'accomplissement, d'indépendance, de contrôle en sont quelques exemples auxquels il faut ajouter la volonté, parfois, de simplement sortir du chômage en créant son propre emploi. Ces éléments nous permettent de répondre aux raisons poussant à créer une entreprise, c'est-à-dire de répondre à la question : pourquoi des individus deviennent entrepreneurs ? Mais ils ne répondent pas à la question de savoir qui sont les entrepreneurs. Certes, nous connaissons bien le profil des créateurs ou des repreneurs d'entreprises grâce à l'enquête SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) menée par l'INSEE. Toutefois, malgré l'intérêt d'une telle étude, elle ne concerne que les nouveaux créateurs et n'apporte pas d'informations sur le stock des entrepreneurs. Nous avons une connaissance du flux mais pas du stock.

La première étape de cette communication consistera tout d'abord à définir le terme d'entrepreneur en nous appuyant sur des références théoriques et empiriques. Nous le verrons, dans la première partie, définir l'entrepreneur n'est pas chose aisée du fait de la multiplicité des définitions et des typologies existantes. De nombreux travaux ont essayé de mettre en évidence les caractéristiques des entrepreneurs. Qui sont ces entrepreneurs ? Pourquoi certains le deviennent et pas d'autres ? Quelle place accorder à l'environnement des individus ? Certains auteurs vont chercher les causes dans les dynamiques familiales, dans le vécu de la personne pendant l'enfance. Partant de ces réflexions, nous avons eu envie de nous interroger sur les caractéristiques socio-démographiques des entrepreneurs en France et de les comparer à celles des non entrepreneurs.

Dans un deuxième temps, ayant défini notre objet d'observation, il nous faudra définir la source de données la plus adaptée à notre objectif. Elle devra remplir plusieurs conditions : permettre une comparaison des caractéristiques des entrepreneurs par rapport aux non entrepreneurs, fournir des éléments sur la situation familiale des individus, donner des sous-populations de taille suffisamment importantes. L'analyse critique des sources fera l'objet de la deuxième partie.

Enfin, nous dresserons le profil des entrepreneurs comparativement aux non entrepreneurs dans une troisième partie.

## 1. Définition de l'entrepreneur

### Un bref historique : une revue de littérature

Au cours des siècles, la place de l'entrepreneur et sa définition ont évolué. Alors qu'à l'aube de la révolution industrielle l'entrepreneur se distingue par sa capacité à prendre des

risques, il devient avec l'industrialisation celui qui produit et qui innove. Selon Boutillier et Uzunidis<sup>1</sup>, au Moyen-âge français, l'entrepreneur, est « la personne qui assume une tâche (...) un individu hardi, prompt à prendre des risques économiques ». Au fil des définitions, il apparaît tantôt comme l'individu qui « entretient des relations contractuelles avec le gouvernement pour un service ou la fourniture de marchandise », tantôt comme celui qui « entreprend quelque chose et qui est très actif ». Dans l'*Encyclopédie*, d'Alembert et Diderot définissent l'entrepreneur comme celui qui se charge d'un ouvrage. Cantillon, fondateur de la première théorie de l'entrepreneur, d'après Boutillier et Uzunidis, relie entrepreneur, incertitude et risque. Selon lui, le fermier, l'artisan, le marchand sont des entrepreneurs. Il constate que si l'entrepreneur est indispensable à la société il est cependant rejeté par elle. La prise de risque est aussi présente chez Jean-Baptiste Say qui va plus loin en tentant d'énoncer un profil de l'entrepreneur. En effet, pour ce dernier, l'entrepreneur doit présenter un ensemble de caractéristiques qui forment le « métier d'entrepreneur »; « il agit pour son propre compte (...) il ne se limite pas à un secteur d'activité particulier (...), il intervient entre le travail d'exécution de l'ouvrier et le travail de recherche du savant, (...) l'entrepreneur organise, planifie la production, et en supporte tous les risques »<sup>2</sup>.

L'image de l'entrepreneur dans la société n'a pas toujours été positive, comme le soulignait déjà Cantillon. Il n'a pas toujours été mis en avant contrairement à aujourd'hui où l'esprit d'entreprise, la création d'activité est encouragée et « glorifiée ». Pour les physiocrates et François Quesnay, l'entrepreneur appartient à la classe « stérile » ou « improductive ». C'est celui qui supervise le travail. Il n'a pas une excellente réputation.

L'entrepreneur est également peu présent dans la pensée classique. La théorie de l'entrepreneur parmi les économistes marginalistes, est équivalente à la théorie du producteur ou à la théorie de l'entreprise. L'entrepreneur se résume à une fonction de production, « boîte noire » qui combine des facteurs de production, capital et travail. L'entrepreneur walrasien par exemple combine des facteurs de production mais ne semble pas doué de facultés exceptionnelles à la différence de Cantillon ou Say. L'entrepreneur néo classique est poussé par la recherche du profit et selon cette conception si l'activité de l'entrepreneur se résume à combiner des facteurs de production, alors il peut être un salarié. En extrapolant nous pouvons dire qu'il n'est plus caractérisé par sa capacité à prendre des risques, il est plus un manager qu'un entrepreneur. L'aspect « prise de risque » qui prévalait à l'aube de la révolution industrielle et chez Cantillon ou Say, semble disparaître de l'analyse de Walras. L'entrepreneur ne se caractérise plus comme un preneur de risque économique mais comme un individu qui recherche le profit (accumulation de capital) et dont les actes sont motivés par « l'esprit du capitalisme qui est la recherche rationnelle et systématique du profit par l'exercice d'une profession. » On tend ici à confondre entrepreneur et capitaliste. Pour Max Weber, « l'entrepreneur est un homme perspicace et audacieux et pas du tout un aventurier ou un risqué-tout sans scrupule ».

L'entrepreneur keynésien ou le producteur, car Keynes emploie parfois le vocable de producteur pour désigner l'entrepreneur ne possède pas l'aspect innovateur, preneur de risque. Dans un contexte de crise et de sous-emploi, Keynes définit au contraire l'entrepreneur comme un individu ou un agent frileux peu enclin à prendre des risques.

Schumpeter, dépassera le facteur « prise de risque » pour parler de l'entrepreneur innovateur. Cette théorie se distingue des celle des néoclassiques pour qui les individus sont interchangeable et peuvent devenir indifféremment « entrepreneur » ou « travailleur ». Pour Schumpeter au contraire, l'entrepreneur a des qualités indéniables, une personnalité hors du commun. Il n'est pas un génie doté par la nature de facultés intellectuelles supérieures. « Il est

<sup>1</sup> Boutillier S. et Uzunidis D., 1995, *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Ed. Economica.

<sup>2</sup> Ibid.

le produit d'un système socio-économique ». L'entrepreneur schumpétérien réalise les nouvelles combinaisons de moyens de production qui sont autant d'opportunités d'investissement. Il se distingue des autres agents économiques par un ensemble de caractéristiques dont en voici un exemple : il n'a pas une activité routinière (opposition de l'entrepreneur routinier à l'entrepreneur révolutionnaire), quelqu'un n'est entrepreneur que s'il exécute de nouvelles combinaisons. Pour Schumpeter et contrairement aux néoclassiques, capitalistes et entrepreneurs ne sont pas synonymes. L'entrepreneur de Schumpeter « apparaît comme une espèce de magicien qui transforme en or tout ce qu'il touche »<sup>3</sup>. « Il crée sans répit car il ne peut rien faire d'autre (...), il y a d'abord en lui le rêve et la volonté de fonder un royaume privé, le plus souvent, quoique pas toujours, une dynastie aussi (...). Puis vient la volonté du vainqueur (...). La joie enfin de créer une forme économique nouvelle et un troisième type de mobile. »<sup>4</sup>

Dans les années 1980 l'entrepreneur redevient réellement un sujet digne d'intérêt pour les économistes car il apparaît comme l'acteur qui pourra contrecarrer l'échec de la grande entreprise dans un contexte économique difficile. En effet, « en cette période de crise économique prolongée, où l'incertitude est grande, le retour du paradigme de l'entrepreneur semble être la contrepartie de l'échec de la grande entreprise et de ses managers qui a priori ne sont pas adaptés à la situation économique d'aujourd'hui. Les théories de J. B. Say sont dépoussiérées et remises au goût du jour. Pourtant si l'image de l'entrepreneur rime fréquemment avec petite entreprise, l'entrepreneur peut revêtir différents aspects. Être entrepreneur ce peut être un état d'esprit plus que le fait d'être ou non propriétaire du capital que l'on valorise. » « L'entrepreneur se résume à l'agent économique qui prend des décisions stratégiques dans un environnement économique incertain. »<sup>5</sup> Chez les économistes libéraux contemporains, l'entrepreneur se caractérise par sa capacité de jugement et sa prise de risque dans un environnement économique incertain.

### Définition statistique de l'entrepreneur

Il existe aujourd'hui une « diversité de définitions et de typologies de ce qu'est ou ce que fait un entrepreneur »<sup>6</sup>. Si ce rapide survol de la théorie économique nous donne une idée de l'évolution de la place de l'entrepreneur dans la société, elle ne nous permet pas de dessiner le contour statistique de la sous-population que nous souhaitons étudier. Comment repérer l'entrepreneur ? Pour B. Duchéneau et M. Orhan, un entrepreneur est un individu qui possède un esprit d'entreprise et qui prend des risques en particulier financier. En ce sens, le manager d'une grande entreprise, dirigeant salarié, n'assume pas le risque financier et à ce titre ne peut pas être assimilé à un entrepreneur. Pour les deux auteurs, « l'entrepreneur est celui qui, placé à la tête d'une entreprise, en assume la gestion directe et le risque financier »<sup>7</sup>. Cette définition s'applique très bien aux entreprises individuelles, appelées « personnes physiques » dans le jargon juridique. En effet, dans ce cas, le créateur ou l'entrepreneur assume la totalité des risques puisqu'il engage son patrimoine au démarrage et peut le perdre en cas de faillite. La situation est, par contre, beaucoup moins simple dans le cas des sociétés ou « personnes morales » car il n'y a dans ce cas pas toujours un seul preneur de décision et un seul preneur de risque, en particulier s'il y a plusieurs actionnaires. Qui est alors considéré comme

<sup>3</sup> Boutillier S. et Uzunidis D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, éditions Syros.

<sup>4</sup> Ibid. p. 115-116.

<sup>5</sup> Boutillier S. et Uzunidis D., 1995, *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Ed. Economica.

<sup>6</sup> WEPPLER J. (2004), « L'image de l'entrepreneur dans la littérature romanesque : réflexions et sources d'inspiration pour les entrepreneurs réels », in PME et innovations, la documentation française (p 24).

<sup>7</sup> Duchéneau B., Orhan M. (2000), *Les femmes entrepreneurs en France*, Éditions Seli Arslan.

l'entrepreneur ? Pour Duchéneaut et Orhan, « les critères de prise de risque et de gestion directe sont totalement présents chez le dirigeant d'une société possédant la majorité du capital de son entreprise »<sup>8</sup>. Ainsi, dans le cas des personnes physiques, l'entrepreneur est le créateur de l'entreprise qui est la plupart du temps de petite taille. Dans le cas des personnes morales, il faut considérer l'actionnaire majoritaire.

Nous pouvons aussi supposer que le travailleur indépendant correspond à la définition de l'entrepreneur. En France, l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques) définit trois catégories de travailleurs indépendants, à savoir :

1. Les travailleurs indépendants employant des salariés que l'on appelle les employeurs.
2. Les travailleurs indépendants sans salariés que l'on appelle les indépendants.
3. Les travailleurs familiaux non rémunérés encore appelés aides familiaux.

Dans le recensement général de la population française, le regroupement de ces trois catégories correspond aux non salariés. Mais cette définition ne correspond pas à notre définition des entrepreneurs. En effet, les aides familiaux, bien qu'apportant une aide indéniable à l'entrepreneur ne peuvent pas être considérés comme des entrepreneurs eux-mêmes en ce sens qu'ils ne supportent pas directement les risques. C'est pourquoi nous les excluons de la sous-population des entrepreneurs à la suite de Duchéneaut et Orhan pour qui « une approximation de la situation statistiques des entrepreneurs peut-être obtenue par l'analyse de la catégorie travailleurs indépendants, hors aides familiaux » c'est-à-dire les cas 1) et 2)<sup>9</sup>. Nous travaillerons désormais sur deux sous-populations :

- Les entrepreneurs regroupant les actifs occupés des catégories 1) et 2).
- Les non entrepreneurs regroupant les actifs occupés salariés et les aides familiaux.

### **Évaluation du nombre d'entrepreneurs en France**

L'intérêt porté à cette sous population particulière se justifie par son poids non négligeable dans la population active ayant un emploi en France. Si l'on retient la classification définie plus haut, nous avons au recensement de 1999, 11,3%<sup>10</sup> d'entrepreneurs parmi les actifs occupés ayant un emploi. La proportion d'hommes entrepreneurs (14,5%), tous âges confondus, était deux fois supérieure à celle des femmes entrepreneurs (7,3%). Cette proportion tous âges confondus cache des disparités fortes selon l'âge aussi bien pour les hommes que pour les femmes. La proportion de non salariés (entrepreneurs pour nous) augmente nettement avec l'âge. Elle est maximale pour les plus de 60 ans<sup>11</sup>.

### ***Définir les caractéristiques des entrepreneurs : une multitude de modèles***

Nous avons ainsi pu définir un contour statistique à la sous-population des entrepreneurs. Mais que connaissons-nous d'eux ? Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs ? Comment devient-on entrepreneur et pourquoi ? Les entrepreneurs sont-ils différents des non entrepreneurs ? Voici des questions souvent abordées dans la littérature concernant les petites entreprises (small business) et pourtant il n'est pas aisé de trouver des réponses. Des travaux ont tenté d'isoler les caractéristiques qui permettraient de comprendre pourquoi on devient entrepreneur mais il n'existe pas de conclusions définitives. Nous retiendrons, à la suite

---

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> [http://www.recensement.insee.fr/FR/ST\\_ANA/F2/ACTALLACT6EACT6EAF2FR.html](http://www.recensement.insee.fr/FR/ST_ANA/F2/ACTALLACT6EACT6EAF2FR.html)

<sup>11</sup> Toutefois, il faut bien évidemment interpréter ce dernier résultat avec prudence car la population est sélectionnée. En effet, les personnes encore actives au-delà de 60 ans ont un risque supérieur d'être dirigeant d'entreprise.

d'Elizabeth Chell, trois modèles. Le premier attribué à Kets de Vries est le « modèle psychodynamique ». Kets de Vries a montré que l'environnement familial et le vécu pendant l'enfance constituaient des facteurs explicatifs de l'entrée dans la catégorie des entrepreneurs. En effet, les difficultés endurées pendant les premières années de vie telles que l'abandon du domicile conjugal par le père, le décès du père, le manque de soin et la pauvreté, constitueraient un lourd héritage psychologique pour les adultes. Ce vécu conduirait à un manque d'estime de soi, au sentiment d'insécurité, au manque de confiance, au sentiment de rejet, mais aussi à une position agressive vis-à-vis des personnes dirigeantes. En effet, les adultes en question auraient une image négative du père de sorte que les entrepreneurs auraient des difficultés avec les figures de l'autorité ; ils auraient un fort besoin d'accomplissement « de soi », d'autonomie et d'indépendance. Cet environnement aurait ainsi des conséquences sur le rapport de ces individus au travail. Ils iraient plus souvent d'un emploi à un autre, ne supportant pas l'autorité, devenant des personnes déviantes. Selon ce modèle, l'entrepreneur est façonné par son parcours de vie. Il est tributaire des facteurs économiques et sociaux qu'il a connus au cours de sa vie et il est alors incapable de s'intégrer dans un environnement structuré et imposé. La seule solution pour sortir de cet état est de créer sa propre entreprise, d'être son propre « patron ». L'action serait un moyen de combattre l'anxiété, le sentiment d'impuissance, et de contrecarrer son sentiment d'infériorité. Selon E. Chell, « l'entrepreneur est sous stress constant et il est rongé par des sentiments de culpabilité et d'anxiété. » Kets de Vries écrit « distrust and suspicion of everyone in a position of authority force the entrepreneur to search for non-structured situations where he can assert his control and independence ». L'importance de l'environnement familial est d'ailleurs également mis en avant par Duchéneau et Orhan en ce sens qu'il « constitue un des éléments favorisant largement l'éveil entrepreneurial ».

Le second modèle attribué à Gibbs et Ritchie, est le modèle de développement social selon lequel on pourrait totalement comprendre le fait de devenir entrepreneur par le type de situation rencontré par l'individu et par les relations sociales entretenues par lui au cours de son cycle de vie. Il suppose comme précédemment que l'expérience des premières années de vie conduit à définir des traits de caractères de bases et des lignes de conduite. Mais l'individu change tout au long de sa vie et c'est le contexte social dans lequel se produisent ces changements à un moment particulier de la vie de l'individu qui sont importants à prendre en compte pour comprendre le comportement des individus.

Enfin, le troisième modèle s'intéresse aux caractéristiques de la personne (« trait approach »). Selon lui, il existerait des caractères innés qui différencieraient l'entrepreneur des autres groupes d'individus. L'entrepreneur est ici celui qui possède des traits de personnalité particuliers et certaines caractéristiques. Dans ce type d'approche, l'environnement n'est pas pris en compte. Autrement dit, « les entrepreneurs sont nés et non pas fabriqués ». De nombreux travaux ont été menés dans cette direction et chacun a tenté de mettre en évidence une ou plusieurs caractéristiques permettant de comprendre qui est entrepreneur, pourquoi on devient entrepreneur.

Dans son article « who is an entrepreneur ? is the wrong question », W. B. Gartner se pose la question de savoir ce qui différencie l'entrepreneur du non entrepreneur. Selon lui c'est justement la création d'une entreprise qui différencie l'entrepreneur du non entrepreneur. Il présente une recension d'études qui ont essayé de décrire la personnalité des entrepreneurs. Ses conclusions essentielles sont les suivantes : il existe de nombreuses définitions différentes de l'entrepreneur ; les études n'utilisent pas toute la même définition de l'entrepreneur (d'où un problème de comparabilité) ; les populations d'entrepreneurs étudiées ne sont pas homogènes. Des caractéristiques se dégagent : la propension à prendre des risques, l'éducation, l'activité des parents, l'environnement social, le sexe, l'âge, la motivation, la persévérance, le pouvoir, l'indépendance, l'accomplissement de soi, le pouvoir de contrôle,... Concernant la situation

familiale, nous avons relevé les variables : état matrimonial, taux de nuptialité, environnement familial en général sans autre précision.

On retrouve cette idée de « caractère inné » dans des extraits d'entretiens réalisés par Duchéneaut et Orhan dans leur étude sur les femmes entrepreneurs de 1997. En effet, « de nombreux entrepreneurs estiment que l'envie d'être indépendant ne peut pas s'inculquer *per se*. Il s'agirait d'une volonté innée, voire d'un don. » « Le goût d'entreprendre ? Je ne pense pas que c'est quelque chose qui s'apprenne. Je crois que c'est dans la personnalité » ou « On est entrepreneur ou on ne l'est pas. J'oserais presque dire : il y a quelque chose en soi qui fait que « l'on naît chef d'entreprise ».

L'approche par les caractéristiques reste à nuancer car sa validité a été mise en doute. Par exemple, Gartner oppose l'approche par les caractéristiques à l'approche comportementale. En effet, selon lui, dans l'approche par les traits de caractères, l'entrepreneur est un ensemble de caractéristiques et de traits de caractère, alors que dans l'approche comportementale, l'entrepreneur est un ensemble d'activités impliquées dans la création d'une entreprise. Et selon lui, la seconde approche est la plus riche d'enseignement car elle cherche à définir les activités exercées, ce que fait l'entrepreneur et non pas ce qu'il est.

Au regard des développements précédents, il nous semble intéressant de nous pencher sur le profil des entrepreneurs en France comparativement aux autres actifs occupés. En effet, si des travaux s'attachent à définir les entrants dans la population des entrepreneurs, les créateurs, les travaux considérant le stock des entrepreneurs sont moins nombreux.

Reste alors la question du choix de la source utilisable pour répondre à nos objectifs. Nous avons le choix (non exhaustif) entre différentes sources issues des statistiques d'entreprises ou des statistiques « ménages ». Nous en présentons succinctement quelques unes dans la partie suivante en pointant les avantages et les limites de chacune d'elles.

## 2. le choix de la source

Après la difficulté tenant à la définition de l'entrepreneur, nous devons nous atteler à un second problème qui est la recherche d'information, ou le choix de la source de données. La source retenue devra répondre à plusieurs critères : permettre de distinguer les entrepreneurs des non entrepreneurs, fournir des informations sur la situation familiale des individus et si possible sur le parcours de vie des entrepreneurs ; disposer d'effectifs suffisants pour chacune des sous-populations.

### SINE et SIRENE

L'enquête SINE (Système d'Information sur les Nouvelles Entreprises) réalisée par l'INSEE est une enquête longitudinale permettant le suivi d'une cohorte d'entreprises nouvellement créées pendant 5 ans. À cette date, deux cohortes ont été interrogées, 1994 et 1998. L'enquête se déroule en trois vagues. La première réalisée à la création de l'entreprise a pour but la collecte d'informations sur le profil du créateur et sur les caractéristiques de l'entreprise au démarrage. Les deux autres s'intéressent plus spécifiquement au devenir de l'entreprise (difficultés, projets, ...). En ce qui nous concerne, nous nous attarderons sur le profil du « porteur de projet ». Dans le premier questionnaire, les seules caractéristiques démographiques du créateur collectées sont le sexe, l'année de naissance, la nationalité. Les autres questions sont relatives à l'expérience professionnelle antérieure, à la qualification, aux diplômes possédés, à l'entourage et à la principale raison de la création. En dehors de ces questions, aucune ne nous permet de connaître la situation familiale même très succincte telle que l'état matrimonial ou le nombre d'enfants. De plus, le but recherché de l'enquête étant de suivre l'entreprise et non pas l'entrepreneur, de repérer les difficultés rencontrées et de mettre en évidence les facteurs de survie des entreprises, l'échantillon n'est constitué que de nouvelles

entreprises créées ou reprises au cours d'une même année. En d'autres termes, elle ne permet pas de comparaison entre les deux sous-populations des entrepreneurs d'une part et des non entrepreneurs d'autre part. Elle ne nous renseigne aussi que sur les entrants dans le stock des entrepreneurs une année donnée. De plus, en s'intéressant aux entreprises un problème apparaît quant à la définition de l'entrepreneur. En effet, dans le cas de l'entreprise individuelle, comme nous l'avons dit précédemment, entreprise et entrepreneur se confondent. C'est moins aisé dans le cas des sociétés. Cette difficulté est visible dans l'enquête SINE, dans la détermination de la personne interrogée. En effet, il est indiqué en première page du questionnaire de la première vague que « les 13 premières questions concernent le chef d'entreprise individuelle ou le principal fondateur de la société, personne à l'initiative du projet prenant les décisions courantes dans l'entreprise »<sup>12</sup>. Or si l'on se rapporte aux éléments avancés plus haut quant à la définition de l'entrepreneur, nous pouvons nous demander si l'interrogé est bien le preneur de risque (caractéristique fondamentale, rappelons-le pour distinguer un entrepreneur d'un manager ou d'un dirigeant salarié d'entreprise). Ainsi, l'impossibilité de comparaison des sous-populations étudiées, absence d'information sur le parcours familial et ambiguïté sur la définition même de l'individu étudié nous a conduits à écarter cette source. Nous pourrions toutefois l'utiliser pour donner des données de cadrage concernant les entrepreneurs. SIRENE (système informatique pour le répertoire des entreprises et des établissements) est une seconde source envisageable pour tenter de répondre à nos objectifs. Le répertoire SIRENE, géré par l'INSEE, a une double vocation, administrative et statistique. Sa vocation administrative se traduit par l'immatriculation de toutes les entreprises et de leurs établissements, c'est-à-dire par l'attribution d'un numéro d'identification unique à toutes les unités. La vocation statistique se traduit quant à elle par l'attribution de codes d'activité, de catégorie juridique, par la gestion des effectifs, ... soit en d'autres termes par l'attribution de codes permettant une classification des unités économiques. Un avantage fondamental de SIRENE repose sur le caractère exhaustif des informations. Cependant, SIRENE est un répertoire d'entreprises avant tout et il est peu utile pour l'étude de la population des entrepreneurs. En effet, les variables concernant les entrepreneurs sont limitées au sexe, à l'âge. Aucune information sur la dimension familiale ou sur le niveau d'étude ou de diplôme n'est recueillie et aucune information. Nous avons, pour ces raisons, également écarté cette source.

Ayant choisi d'abandonner ces deux sources qui relèvent du cadre de la statistique d'entreprises, nous nous sommes tournés vers des sources relevant des statistiques de population, notamment le recensement général de la population et l'enquête sur les histoires familiales.

### **EHF 1999 et recensement de 1999**

Le recensement général de la population nous permet de repérer, grâce au statut des individus interrogés, les entrepreneurs des non entrepreneurs. C'est un avantage certain. Nous l'avons montré dans le paragraphe portant sur l'évaluation statistique de l'effectif de la sous-population des entrepreneurs. Il nous donne également des informations démographiques sur les individus (sexe, date de naissance, nationalité, état matrimonial légal, type de ménage, type de famille,...) mais nous n'avons pas plus de détail sur l'histoire familiale des individus. Or recueillir l'histoire familiale des individus, tel est l'objectif de l'enquête sur les histoires familiales de 1999 (EHF). L'avantage de l'EHF est d'être couplée au recensement (sinon, seulement à partir de EHF, nous ne serions pas en mesure de repérer les entrepreneurs). Lors de l'enquête sur les histoires familiales de 1999, enquête rétrospective, on demandait entre autre aux personnes interrogées de nous donner des informations sur leur première et leur dernière union, mariée ou non, et sur leurs enfants. Ainsi, la reconstitution, au moins en partie, de

---

<sup>12</sup> Questionnaire SINE de 1994, première vague, INSEE.



l'histoire familiale des individus (date d'entrée en union, dates de ruptures éventuelles, ...) est possible.

Bien évidemment ici, un problème méthodologique apparaît immédiatement tenant à la nature des informations mobilisées. En effet, nous avons d'un côté des données provenant du recensement décrivant un état de la population à une date donnée. Ce sont des données transversales. Nous sommes en mesure de définir la sous-population des entrepreneurs d'une part, des non entrepreneurs d'autre part, de décrire et comparer les deux sous-populations à la date du recensement. En particulier, nous savons que la personne interrogée a le statut d'entrepreneur mais nous ne connaissons pas sa date d'entrée dans la population et par voie de conséquence, nous ne connaissons pas la durée de présence dans la population des entrepreneurs. Nous n'avons aucun élément sur l'histoire professionnelle des individus. D'un autre côté, les données issues de l'EHF, en particulier en ce qui concerne l'histoire familiale, sont longitudinales. Partant de ce constat, pouvons-nous encore étudier le parcours familial des entrepreneurs comparativement à celui des non entrepreneurs ? Une réponse positive à cette question sous-entendrait deux choses :

- Les personnes appartenant à la sous-population des entrepreneurs ont des caractéristiques spécifiques et sont entrepreneurs depuis toujours. En ce sens, nous pourrions considérer que le fait d'être entrepreneur est un caractère inné. Or même si un certain nombre de travaux ont cherché à mettre en évidence les caractéristiques associées aux créateurs d'entreprises (comme nous l'avons montré précédemment), il est difficile de supposer le caractère inné de la qualité d'entrepreneur.
- Si nous ne pouvons pas accepter l'hypothèse précédente, nous devrions pouvoir supposer que le parcours familial ou plus généralement, le parcours de vie est indépendant du parcours professionnel et en particulier indépendant du fait de devenir entrepreneur. Or, c'est justement la question que nous nous posons. Par conséquent, il ne sera pas aisé, à partir de cette source de données, de tester notre hypothèse. En particulier, il nous sera très difficile de comparer le parcours familial en terme de probabilité de mariage, de probabilité de rupture, etc. des entrepreneurs et des non entrepreneurs. Nous ne pourrions le faire qu'en supposant que le fait de devenir entrepreneur n'introduit pas de discontinuité dans le parcours familial. Nous devons en rester à des considérations très générales et essentiellement transversales. Nous pourrions toutefois, en conclusion, réfléchir aux informations à collecter pour répondre à notre question initiale.

Finalement, ayant bien conscience des avantages et des limites de chacune des sources, nous nous avons opté pour les données EHF couplées aux données du recensement car elles présentent un double avantage pour notre travail. Dans un premier temps, elles permettent de repérer les entrepreneurs et les non entrepreneurs grâce aux informations collectées lors du recensement. Dans un deuxième temps, elles nous renseignent sur l'histoire familiale des individus. Nous avons donc retenu, pour notre étude, les hommes et femmes interrogées à EHF 1999 et retrouvées au recensement de 1999. Pour simplifier la présentation par la suite, nous désignerons sous le sigle EHF-RP99, les données issues de EHF et couplées au recensement. Les données provenant du recensement général de la population seront désignées par RP1999.

Nous disposons d'une population qui se décompose en deux sous-groupes : les entrepreneurs (10,3%) et les non entrepreneurs (89,7%). Cette répartition est assez conforme à celle obtenue à partir des résultats du recensement de 1999 à savoir 11,3% d'entrepreneurs pour 88,7% de non entrepreneurs parmi les actifs occupés. (tableau 1)

### 3. Profil des entrepreneurs comparativement aux non entrepreneurs : une analyse transversale

Afin d'ébaucher de réponse à la question : « qui sont les entrepreneurs ? », nous mènerons une analyse transversale en ne retenant que quelques variables que nous pensons discriminantes, à savoir, le sexe, l'âge, la nationalité, l'état matrimonial et le nombre d'enfants, le niveau de diplôme et le statut des parents. Cet état des lieux constituera une base d'interrogation et de réflexion sur les limites de l'analyse transversale, statique, et sur les apports d'une analyse longitudinale, dynamique, croisant différentes dimensions de la vie de l'entrepreneur. Ce dernier point fera l'objet de la conclusion de cette communication.

#### Sexe

TABLEAU 1 : RÉPARTITION PAR SEXE ET STATUT DE LA POPULATION ACTIVE OCCUPÉE EN FRANCE (%)

	Recensement			EHF-RP		
	Ensemble	Entrepreneurs	Non entrepreneurs	Ensemble	Entrepreneurs	Non entrepreneurs
Hommes	55,1	71,1	53,1	55,3	74,3	53,2
Femmes	44,9	28,9	46,9	44,7	25,7	46,8

Source : RP1999-EHF-RP99

Si nous approchons à peu près la parité hommes/femmes chez les actifs occupés non entrepreneurs (un peu plus de 5 hommes sur 10 actifs occupés non entrepreneurs), ce n'est pas le cas des entrepreneurs, puisque 7 entrepreneurs sur 10 sont des hommes. Le statut d'entrepreneur est donc encore largement aujourd'hui un statut d'hommes. Toutefois, la place des femmes ne doit pas être négligée car elles sont de plus en plus nombreuses parmi les créateurs d'entreprises. Elles représentaient 30,8%<sup>13</sup> des créateurs en 1998 contre seulement 9% en 1986<sup>14</sup>. D'autre part, l'enquête SINE met en évidence des différences de profils et de comportement entre hommes et femmes. Elles sont par exemple plus souvent bachelières que les hommes, créent plus souvent leur entreprise après une période d'inactivité ; elles investissent moins que les hommes au départ ; leurs motivations sont également différentes. Il semblerait, en outre, que les « situations familiales des chefs d'entreprise se révèlent relativement différenciées en fonction du sexe de l'entrepreneur. »<sup>15</sup>. Ces constats justifient la distinction hommes/femmes adoptée par la suite.

#### Âge

Les entrepreneurs sont, en moyenne, plus âgés (44,4 ans) que les non entrepreneurs (39,2 ans) quel que soit leur sexe (tableau 2). Il y a par contre peu d'écart d'âge entre hommes et femmes. Les femmes entrepreneurs ont en moyenne 44,1 ans alors que les hommes entrepreneurs sont en moyenne âgés de 44,5 ans<sup>16</sup>. La répartition selon l'âge est également similaire pour les hommes et les femmes entrepreneurs. La proportion d'entrepreneurs augmente avec l'âge jusqu'à un maximum atteint entre 40 et 49 ans révolus puis baisse ensuite.

<sup>13</sup> Enquête SINE, 1998, première vague.

<sup>14</sup> Duchéneaut, Orhan.

<sup>15</sup> Ibid.

<sup>16</sup> Cette conclusion est semblable à ceux de l'enquête SINE de 1994 qui montraient que les hommes et les femmes créateurs étaient proches en terme d'âges. Même s'il faut toujours garder à l'esprit la différence de nature des personnes concernées dans l'enquête SINE et dans notre échantillon.

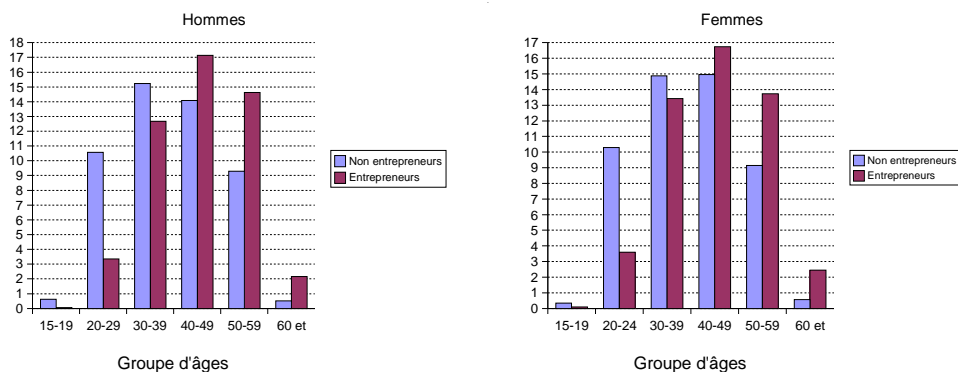
Par contre, la répartition par âge entre entrepreneurs masculins et non entrepreneurs masculins diverge ; la classe d'âge modale des entrepreneurs hommes se situe 10 ans plus tard pour les hommes entrepreneurs par rapport aux hommes non entrepreneurs. (Graphique 1). La classe d'âge modale est la même concernant le sexe féminin.

TABLEAU 2: ÂGE MOYEN DES INDIVIDUS DE L'ÉCHANTILLON SELON LE SEXE ET LE STATUT EN FRANCE

	Entrepreneurs	Non entrepreneurs	Ensemble
Hommes	44,5	39,1	39,9
Femmes	44,1	39,4	39,7
Ensemble	44,4	39,2	39,8

Source : EHF-RP99

GRAPHIQUE 1 : RÉPARTITION PAR ÂGE DE LA POPULATION SELON LE STATUT (%)



Les entrepreneurs sont proportionnellement plus nombreux parmi les 40-60 ans ; près de 2 entrepreneurs sur 3 ont entre 40 et 60 ans alors que parmi les non entrepreneurs, 1,4 sur 3 est âgé de 40 à 60 ans. Cette remarque est vraie quel que soit le sexe de l'entrepreneur.

### Nationalité

La nationalité ne constitue pas une variable discriminante entre entrepreneurs et non entrepreneurs puisque dans les deux cas, 95% de la population est de nationalité française. Cette répartition du stock fait apparaître un moindre poids des étrangers que les résultats de l'enquête SINE de 1998. En effet, 10% des créateurs ou repreneurs d'entreprises en 1998 étaient de nationalité étrangère. Ceci signifie donc que les étrangers sont moins représentés dans le stock d'entrepreneurs que dans le flux de création. Il faudrait pour éclairer ce constat prendre en compte les taux de survie des entreprises en fonction de la nationalité du créateur ; or nous ne disposons pas de cette information. Une différence entre hommes et femmes apparaît ; les femmes étrangères sont peu moins représentées parmi les entrepreneurs (3,5%) que les hommes étrangers (5,5%), mais l'écart reste assez faible.

### État matrimonial et nombre moyens d'enfants

La situation matrimoniale des entrepreneurs diffère des non entrepreneurs. En effet, les premiers sont plus fréquemment mariés et moins souvent célibataires et ceci quel que soit leur sexe. (Tableau 3)

TABLEAU 3 : SITUATION MATRIMONIALE ACTIFS OCCUPÉS SELON LEUR STATUT ET LEUR SEXE EN FRANCE (%)

	Entrepreneurs			Non entrepreneurs		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
Célibataire	24,2	23,0	23,9	38,3	34,5	36,5
Marié(e)	68,8	63,5	67,4	55,6	53,7	54,7
Veuf(ve)	0,6	2,6	1,1	0,4	1,9	1,1
Divorcé(e)	6,4	10,9	7,6	5,7	9,9	7,7
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EHF-RP99

Toutefois, au-delà de la différence existant entre les deux sous-populations étudiées, nous notons des différences entre hommes et femmes entrepreneurs. Les femmes entrepreneurs déclarent en effet moins souvent un état matrimonial « marié » (5,3 points séparent les deux sexes ; cet écart n'est que de 1,9 point pour les non entrepreneurs) et plus souvent celui de « divorcé » (4,5 points d'écart avec les hommes ; l'écart est semblable chez les non entrepreneurs). Ces premiers résultats sont dans la lignée de ceux énoncés par Duchéneaut et Orhan à partir de leurs enquêtes sur les patrons de PME menée en 1994 et celles sur les femmes entrepreneurs en France menée en 1997 auprès d'un échantillon d'environ 400 femmes. Ils montrent en particulier que les femmes sont moins souvent mariées que les hommes et que « les cas de divorce ou de célibat sont plus fréquents pour les femmes chefs d'entreprise que pour les hommes ».

Ces résultats demandent toutefois à être affinés en prenant en compte l'âge des entrepreneurs. Nous avons montré qu'en moyenne les entrepreneurs avaient 5,2 ans de plus que les non entrepreneurs ; il se pourrait donc que la plus forte proportion de mariés et la moins forte proportion de célibataires soient simplement liées à un effet d'âge. L'effet d'âge n'est pas probant lorsqu'on étudie la sous-population des entrepreneurs sans distinction de sexe. On retrouve la principale conclusion à savoir que les entrepreneurs sont plus fréquemment mariés que les autres et ceci essentiellement entre 20 et 40 ans. Par contre, les résultats par âge sont plus nets lorsque l'on introduit une distinction selon le sexe. Entre 20 et 40 ans, les femmes chefs d'entreprises sont plus fréquemment mariées que les hommes (54% contre 49,5%) et moins souvent célibataires (39,5% contre 47,2%). Au-delà de 40 ans, par contre, les femmes entrepreneurs sont moins fréquemment mariées que les hommes entrepreneurs mais elles sont près de 2 fois plus souvent divorcées<sup>17</sup>.

### Qu'en est-il du nombre d'enfants ?

Le nombre moyen d'enfants ne varie pas réellement selon le statut ; les entrepreneurs ont en moyenne 2,20 enfants alors que les non entrepreneurs en ont 2,09 (tableau 4). Par contre, la répartition des entrepreneurs selon le nombre d'enfants est très différente de celle des non entrepreneurs. Ces derniers sont plus souvent sans enfant puisqu'un tiers n'en n'ont pas, ce qui n'est le cas que de 2 entrepreneurs sur 10. Les entrepreneurs se caractérisent, par contre, par la plus grande fréquence de familles nombreuses (24,7% contre 17,8%).

Au regard des résultats du tableau 4, nous pouvons également affirmer qu'il n'existe pas de réelle différence entre les hommes et les femmes entrepreneurs rejoignant en ce sens le résultat de B. Duchéneaut et M. Orhan qui indiquaient que le nombre moyen d'enfants ne

<sup>17</sup> Nous retrouverions les mêmes résultats pour les non entrepreneurs avec des écarts plus faibles entre hommes et femmes.

différait pas en fonction du sexe. Les femmes entrepreneurs ont plus fréquemment 1 ou 2 enfant(s) et sont moins souvent mères de 3 enfants et plus.

TABLEAU 4 : RÉPARTITION DES ACTIFS OCCUPÉS SELON LEUR STATUT ET LE NOMBRE D'ENFANTS EN FRANCE (%)

	Entrepreneurs			Non entrepreneurs		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
0 enfant	21,6	19,1	20,9	35,2	29,7	32,6
1 enfant	17,5	21,7	18,6	18,1	21,6	19,7
2 enfants	35,2	37,5	35,8	28,2	31,8	29,9
3 et plus	25,7	21,7	24,7	18,5	16,9	17,8
Nombre moyen d'enfants <sup>18</sup>	2,23	2,10	2,20	2,15	2,02	2,09

Source : EHF-RP99

Comme pour l'état matrimonial, nous devons envisager un éventuel effet d'âge qui n'apparaît là encore que lors de la comparaison hommes/femmes. Lorsque les femmes âgées de 20 à 40 ans sont entrepreneurs, elles ont plus souvent au moins un enfant (67,5 contre 59,1%) ; il n'y a pas de différence pour les entrepreneurs âgées de 40 à 60 ans à l'enquête. Par contre, au-delà de 60 ans les femmes entrepreneurs sont plus souvent sans enfant (24,6%) que leurs homologues masculins (18,9%).

### Niveau de diplôme

La variable « niveau de diplôme » est importante à prendre en considération car elle apparaît comme un facteur d'explication des taux de survie des entreprises. En effet, un niveau de diplôme élevé conduit à une meilleure survie des entreprises.

<sup>18</sup> Le nombre moyen d'enfants est calculé sans prendre en compte les personnes sans enfants.

TABLEAU 5 : NIVEAU DE DIPLÔME DES HOMMES ET DES FEMMES ACTIFS OCCUPÉS EN FRANCE SELON LEUR STATUT (%)

	Entrepreneurs			Non entrepreneurs		
	Hommes	Femmes	Ensemble	Hommes	Femmes	Ensemble
Aucun/CEP	18,1	18,3	18,2	20,0	18,9	19,5
CEP/BEP/BEPC	42,3	32,9	39,9	43,2	35,5	39,5
BAC (général ou technique)	13,6	13,6	13,6	13,7	17,3	15,4
Supérieur au BAC	26,0	35,2	28,3	23,1	28,3	25,6
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EHF-RP99

Les entrepreneurs ont plus fréquemment un niveau de diplôme supérieur au baccalauréat (28,3% contre 25,6%) et ceci est d'autant plus vrai chez les entrepreneurs féminins (6,9 points d'écart contre 2,9 pour les hommes) (tableau 5). Des différences selon le sexe des entrepreneurs apparaissent en ce sens que les femmes sont plus diplômées que leurs homologues masculins. Ces résultats sont dans la lignée de ceux obtenus auprès des créateurs d'entreprises de 1998 qui montraient que les femmes créateurs étaient plus diplômées que les hommes.

### Statut des parents : peut-on affirmer qu'il existe une reproduction des comportements ?

Nous pouvons nous interroger également sur la reproduction du statut d'entrepreneurs entre parents et enfants. La propension à devenir entrepreneur est-elle plus forte lorsque l'un des parents ou les deux ont été entrepreneurs ?

Au regard de certaines études il semblerait que l'on devienne plus facilement entrepreneur lorsque l'on est issu d'une famille dont le père et/ou la mère appartenaient eux-mêmes à la sous-population des entrepreneurs. Grâce à la prise en compte du statut d'emploi du père et de la mère, nous voyons qu'un individu a près de trois fois plus de chances de devenir entrepreneur si le père était à son compte. La même remarque prévaut si la mère est ou était entrepreneur. En effet, les personnes ayant une mère à son compte ont trois fois plus de chance de devenir entrepreneur. Il faut toutefois nuancer ce dernier résultat car les aides familiaux sont inclus parmi les « personnes à leur compte ». Or les femmes sont plus souvent aides familiaux que les hommes et l'explication appliquée à la mère de l'entrepreneur est donc moins robuste. D'une autre manière, nous pouvons dire que la moitié des entrepreneurs de notre échantillon avaient un père ou une mère entrepreneur.

Si l'on combine le statut d'emploi des deux parents, nous montrons que le fait d'avoir les deux parents entrepreneurs augmente encore la propension à être entrepreneur ; si un seul des deux parents était entrepreneur, c'est le statut du père qui prime. En effet, lorsque le père est entrepreneur, 18,2% ont au moins un enfant entrepreneur. Ce n'est le cas que pour 10% des mères entrepreneurs.

Les différences sont nettes entre les deux sexes. Les hommes entrepreneurs avaient dans près de la moitié des cas un père et/ou une mère entrepreneur, alors que ce n'est le cas que d'un quart des femmes entrepreneurs.

Il semble donc bien, au regard de ces chiffres, qu'il existe une « reproduction familiale » du statut d'entrepreneur et en particulier chez les hommes. Toutefois, il ne faut pas conclure trop hâtivement car comme nous l'avons déjà dit dans le paragraphe relatif à la critique des sources, il faudrait avoir des informations longitudinales et l'histoire professionnelle détaillée des entrepreneurs d'aujourd'hui mais aussi de leurs parents. En effet, nous n'avons pour les

personnes interrogées comme pour leurs parents que le statut au moment de l'interrogation. Or, elle a pu changer au cours de leur vie. Ils ont pu traverser plusieurs statuts et plusieurs catégories socio-professionnelles. En particulier, ils ont pu être entrepreneurs à un moment de leur vie sans que nous en ayons connaissance. Pour les personnes interrogées il faudrait connaître la date d'entrée dans la sous-population des entrepreneurs.

Pour compléter ce profil, nous pouvons dire que les répondants, lorsqu'ils sont entrepreneurs, sont souvent les personnes de référence du ménage (3/4 des entrepreneurs répondants sont la personne de référence du ménage contre 57% pour les non entrepreneurs). Lorsque l'on prend en compte le type de ménage auquel appartient l'entrepreneur, nous avons une sous-représentation des femmes vivant seules et des familles monoparentales constituées d'une mère et de son ou ses enfants. Par les couples composés d'un homme actif et d'une femme « autre » sont sur-représentés.

### **Conclusion : bilan et réflexions méthodologiques**

L'analyse transversale nous a fourni des éléments de comparaison du profil des entrepreneurs et des non entrepreneurs d'une part, des entrepreneurs masculins par rapport aux entrepreneurs féminins, d'autre part. Nous avons montré que les entrepreneurs sont :

- plus âgés en moyenne,
- plus souvent mariés,
- plus souvent parents de familles nombreuses et ceci essentiellement dans le cas des hommes,
- plus diplômés,
- plus souvent issus de parents eux-mêmes entrepreneurs.

Toutefois, nous pouvons nous interroger sur ces constats et essayer de les expliquer. Prenons par exemple l'état matrimonial. Nous avons dit que les femmes au-delà de 40 ans, et contrairement aux femmes plus jeunes, étaient moins souvent mariées. Comment expliquer ceci ? Quel est le sens de la causalité ?

Est-ce l'état matrimonial de veuves ou divorcées qui expliquent que les femmes deviennent entrepreneurs ? Dans ce cas, la logique financière peut-elle expliquer l'acquisition du caractère entrepreneur ? En effet, afin de subvenir à ses besoins, la femme on peut imaginer que la femme choisisse alors de créer sa propre entreprise.

Mais la relation peut aussi se poser dans l'autre sens à savoir est-ce le fait d'être entrepreneur qui a une influence sur la vie de famille et qui conduit plus fréquemment les femmes au divorce par exemple ? Duchéneaut et Orhan ont proposé des éléments pour éclairer ce point « une certaine réticence masculine à accepter un statut social inférieur à celui de l'épouse, héritage d'une longue tradition de domination masculine ; des difficultés qui peuvent survenir dans la gestion domestique, du fait de la moindre disponibilité à la maison d'une femme chef d'entreprise, et d'une faible prise en charge par le conjoint des travaux ménagers et des enfants (...) ».

Un autre élément peut venir expliquer ce résultat. En effet, il a été montré que les hommes se remarient plus souvent que les femmes une fois l'union rompue. Par conséquent, il se peut que les femmes soient moins fréquemment mariées parce qu'elles ne se sont pas remariées.

De plus, il se peut aussi que l'acte de création d'entreprise n'intervienne pas au même moment du cycle de vie des hommes et des femmes. Ne peut-on pas penser, par exemple, que les femmes deviennent plus fréquemment chef d'entreprise lorsque leurs enfants ont grandi et que ce serait moins le cas des hommes ?

Enfin, ne peut-on pas penser que les femmes choisissent de créer leur entreprise pour concilier vie familiale et vie professionnelle ? Créer une entreprise localisée à son domicile permettrait par exemple d'être présente tout en travaillant.

Pour répondre à ces questions, et pour mieux comprendre les rouages de l'entrée dans la population des entrepreneurs, il nous semble important de prendre en considération l'histoire de vie des individus et les interactions entre histoire professionnelle (et création d'entreprise) et histoire familiale. Il faut alors pouvoir dater tous les événements de la vie des individus en menant une analyse biographique. Non seulement il faut connaître les dates du parcours familial mais il faut aussi connaître le parcours professionnel.

À partir des données dont nous disposons, nous pouvons reconstituer le parcours de vie comparatif des entrepreneurs et des non entrepreneurs. Mais quelle signification pouvons-nous lui donner ? En effet, nous avons d'un côté l'état de la personne à la date de l'enquête (entrepreneur ou non entrepreneur) et les principales dates de sa vie (âge de fin d'études, âge au premier emploi, dates de mise en couple, de mariage, de divorce, de veuvage éventuels, ....) mais nous ne pouvons pas relier les deux car il nous manque une variable fondamentale qui est la date d'entrée dans la sous-population considérée. L'acquisition du caractère entrepreneur correspond à la date de la première création d'entreprise et il faut ensuite suivre les entrées et les sorties de la sous-population des entrepreneurs. La disponibilité de telles données nous permettrait de comprendre l'influence de la vie familiale sur l'entrepreneuriat ou l'influence du statut d'entrepreneur sur la vie familiale. En effet, « l'activité d'entreprendre, pas plus que tout autre acte social, ne s'inscrit dans le vide. L'individu a déjà un passé en naissant. La famille est un espace de socialisation plus ou moins riche et apporte à ses membres un éventail de sensations et de connaissances particulières. L'esprit d'action, de créativité et d'entreprise se forme initialement dans le foyer familial. Et la famille, déterminante dans le choix d'une institution scolaire, fournit aussi des relations et des capitaux. »<sup>19</sup>. Ces réflexions apporteraient des éléments fondamentaux à la compréhension de ce sous-groupe.

Enfin, une analyse ne saurait être complète sans la prise en compte de l'environnement économique et social. Par environnement social il est nécessaire de prendre en considération le réseau de l'entrepreneur, réseau professionnel certes mais aussi réseau de proches (familles et amis).

## BIBLIOGRAPHIE

- BOUTILLIER Sophie, UZUNIDIS Dimitri (1995), *L'entrepreneur. Une analyse socio-économique*, Economica.
- BOUTILLIER Sophie, UZUNIDIS Dimitri (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Syros.
- GARTNER William B. (1988), « Who is an entrepreneur ? » is the wrong questions, *American journal of small business*, p 11-32.
- CHELL Elisabeth (1985), « The entrepreneurial personality : a few ghosts laid to rest », *International small business journal*.
- DUCHENEAUT B., ORHAN M. (2000), *Les femmes entrepreneurs en France*, ed.Seli Arslam.
- INSEE RÉSULTATS (2001), « Créations et créateurs d'entreprises » ; système productif.

---

<sup>19</sup> Boutillier S. et Uzunidis D. (1999)



- KETS DE VRIES M. (1977), « The entrepreneurial personality : a person at the crossroads », *Journal of management studies*.
- MOATI P. (2002), *L'entreprise du XXI<sup>e</sup> siècle*, Éditions de l'aube, DATAR.
- WEPLER J. (2004), « L'image de l'entrepreneur dans la littérature romanesque : réflexions et sources d'inspiration pour les entrepreneurs réels », in *PME et innovations*, La documentation Française.