



HAL
open science

L'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville : ressources, proximités et réseaux des entrepreneurs

Clara Hercule

► **To cite this version:**

Clara Hercule. L'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville : ressources, proximités et réseaux des entrepreneurs. Géographie. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2022. Français. NNT : 2022PA01H041 . tel-03962655

HAL Id: tel-03962655

<https://theses.hal.science/tel-03962655>

Submitted on 30 Jan 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



UMR 8504 - Laboratoire Géographie-Cités
Centre de recherche sur les Réseaux, l'Industrie et l'Aménagement

École Doctorale de Géographie de Paris

Thèse pour l'obtention du titre de Docteur

L'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville : ressources, proximités et réseaux des entrepreneurs

sous la direction de Sylvie Fol et Isabelle Généau de Lamarlière

Présentée et soutenue publiquement le 25 mars 2022 par

Clara Hercule

devant le jury composé de

Marie-Hélène Bacqué	Professeure	Université Paris Nanterre	Examinatrice
Sylvie Fol	Professeure	Université Paris I Panthéon-Sorbonne	Directrice
Isabelle Généau de Lamarlière	Maîtresse de conférences	Université Paris I Panthéon-Sorbonne	Directrice
Leïla Kebir	Professeure	Université de Lausanne	Rapporteure
Fabien Nadou	Professeur	EM Normandie	Examineur
Bernard Pecqueur	Professeur	Université de Grenoble	Rapporteur
Francine Savidan	Présidente	Initiative Ile-de-France	Experte

Remerciements

Je remercie d'abord les membres du jury d'avoir bien voulu examiner ce travail : merci à Marie-Hélène Bacqué, Fabien Nadou, Bernard Pecqueur et Leïla Kebir.

Ce travail a bénéficié de l'immense soutien de mes directrices de thèse, Sylvie Fol et Isabelle Généau. Merci pour votre confiance, vos encouragements et vos nombreuses relectures. J'éprouve beaucoup de fierté d'avoir écrit sous votre regard bienveillant.

Un grand merci à Sabine Thibaud, dont l'engagement dans la politique de la ville a été une source de motivation et d'inspiration. Merci également à Denis Carré pour ses conseils avisés.

Merci à l'équipe d'Initiative Ile-de-France qui m'a accueillie et m'a fait découvrir « l'écosystème » de la création d'entreprise. Merci à Édouard de Penguilly et Francine Savidan pour leur intérêt et leur curiosité. Merci à Nadège, Sidonie, Rudy, Nathalie, Farah et Anne-Sophie pour les infos partagées et les moments de convivialité et de détente. Merci à Christophe, Baptiste, Marie, Aurélien et Mélanie de s'être prêtés au jeu des entretiens et des observations. Je remercie également Isabelle Laudier et Lucie Renou pour leur soutien.

Ce parcours n'aurait pas été aussi stimulant sans mes nombreux échanges avec Lorena Clément, en qui j'ai trouvé plus qu'une collègue.

Merci aux entrepreneur.e.s, aux gardiens d'immeuble et aux responsables des associations de quartier qui ont pris le temps d'échanger avec moi et de faire avancer l'enquête. Merci notamment à Mamie Danielle, Monique, Daniel, Ismail, Ousmane, Fatou et Diangou, de m'avoir ouvert des portes.

Je tiens à remercier chaleureusement les doctorantes et les doctorants du CRIA, pour leur soutien, leurs conseils et tous les bons moments partagés à l'IG, à Condorcet ou en terrasse. Merci à Leïla, Marion, Matthieu, Emma, Marie, Laëtitia, Élisabeth, Natacha, Milan, Marion, Julie, Clément, Étienne, Cinzia, Ceyda, Mathilde, Fanny, Sonia, Clara and Cie. J'ai une pensée et beaucoup d'estime pour les membres du collectif Précaires ESR, courageuses/courageux et déterminé.e.s.

Merci à mes parents, ma petite sœur et Pierre pour leur soutien et leur enthousiasme, ainsi que des relectures de dernière minute. J'embrasse mes grands-parents qui m'ont encouragée. Un grand merci également à Nathalie et Pascal.

Je suis très heureuse d'avoir passé toutes ces années d'études aux côtés de mon crew préféré. Merci pour vos encouragements, vos mots doux, la fiesta quand il fallait faire tomber la pression. Et merci à Mathieu, mon roc.

Avant-propos

Ces travaux ont été financés par Initiative Ile-de-France et l'ANRT, dans le cadre d'un contrat CIFRe, de décembre 2016 à décembre 2019. La thèse a également reçu le soutien de l'Institut pour la Recherche de la Caisse des dépôts. La doctorante a été accueillie au sein de l'U.M.R. Géographie-cités et de l'association Initiative Ile-de-France pour la durée du contrat CIFRe.



Sommaire

Introduction générale	3
Première partie : L’ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville : fondements théoriques et méthodologiques.....	19
Introduction de la première partie	21
Chapitre 1. Ressources spécifiques, proximités et réseaux sociaux : une définition pluridisciplinaire des processus d’ancrage territorial des entreprises	23
Chapitre 2. Spécification des ressources, activation de la proximité et construction de réseaux sociaux : le rôle des acteurs intermédiaires dans l’ancrage des entreprises	63
Chapitre 3. L’ancrage dans le volet économique des politiques de la ville	83
Chapitre 4. Situer l’enquête de terrain : des quartiers aux profils sociodémographiques similaires, qui présentent néanmoins des spécificités	109
Conclusion de la première partie	147
Deuxième partie : Les formes d’ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville	151
Introduction de la deuxième partie	153
Chapitre 5. L’ancrage de type « district » : le rôle de la confiance, de l’interconnaissance et des valeurs morales dans l’économie des quartiers de la politique de la ville	169
Chapitre 6. L’ancrage de type « passerelle » : la création de ressources spécifiques par la construction de liens faibles	207
Chapitre 7. Les entrepreneurs « nomades » dans les quartiers de la politique de la ville	237
Conclusion de la deuxième partie	259
Troisième partie : Le rôle des acteurs intermédiaires dans l’ancrage des entrepreneurs des quartiers prioritaires.....	261
Introduction de la troisième partie	263
Chapitre 8. L’implication des acteurs intermédiaires dans les processus de spécification des ressources : des démarches émergentes en cours de consolidation.....	269
Chapitre 9. Activer la proximité : coordination et diversification des réseaux par les acteurs intermédiaires dans les quartiers prioritaires	295
Chapitre 10. L’encastrement des entrepreneurs dans les réseaux sociaux locaux : un sujet qui divise les acteurs intermédiaires	321
Conclusion de la troisième partie	341
Conclusion générale.....	343

Bibliographie	351
Annexes.....	369
Glossaire.....	383
Table des matières.....	383
Table des figures et tableaux	391
Résumé	393
Abstract.....	394

Introduction générale

« Territoires entrepreneurs », « entrepreneurs des quartiers », « centres d'affaires de quartiers » : depuis 2014, de nouveaux termes apparaissent dans les politiques nationales à dimension économique dédiées aux quartiers de la politique de la ville¹. Ils témoignent d'une nouvelle approche de ces politiques, tournée vers un objectif de « développement économique » des quartiers prioritaires, qui tranche avec l'approche antérieure. Depuis 1996, la politique des zones franches urbaines reposait sur des exonérations fiscales destinées à attirer des entreprises dans les quartiers prioritaires. C'est donc par un dispositif économique de nature « exogène » que l'État cherchait à faire face à la montée du chômage dans les quartiers. Les dispositifs récents misent quant à eux sur un développement « endogène » qui tient mieux compte de l'importance des enjeux de délocalisation des entreprises et du rôle des acteurs locaux comme les intercommunalités. En effet, ces enjeux sont étroitement liés aux défis du maintien et du développement de l'activité, de l'emploi, ainsi qu'à ceux de l'agglomération d'entreprises dans ces territoires. Les dispositifs récents semblent ainsi plus favorables à l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville.

Ces changements paraissent tardifs au regard des politiques publiques engagées dans d'autres territoires. A la fin des années 1990, la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (Datar) lançait la politique des systèmes productifs locaux, destinée à soutenir le développement de tissus d'entreprises ancrées dans un territoire (Courlet, 2002). D'autres politiques nationales ont depuis lors renouvelé l'engagement de l'État dans l'accompagnement des dynamiques d'ancrage territorial des entreprises. Ces politiques se sont inspirées du foisonnement des recherches menées sur l'ancrage dans les années 1980-1990. Cependant, ce « tournant territorial » (Pecqueur, 2006) dans les dispositifs nationaux de compétitivité économique et d'aménagement de l'espace n'a pas induit de changements dans la politique de la ville avant les années 2010. De plus, les travaux en question, qui se sont penchés sur des contextes variés (des *clusters* aux systèmes agricoles territorialisés en passant

¹ La politique de la ville est « une politique de cohésion urbaine et de solidarité, nationale et locale, envers les quartiers défavorisés et leurs habitants » (Loi du 21 février 2014, art.1). Les « quartiers de la politique de la ville » ou « QPV », sont des espaces délimités par l'État sur un critère unique : « un écart de développement économique et social apprécié par un critère de revenu des habitants ». Le revenu moyen des habitants dans les QPV est donc plus faible que celui des habitants de « l'unité urbaine dans laquelle se situe chacun de ces quartiers » (art.5). Le terme de « quartier prioritaires » peut quant à lui se référer aux QPV ou aux anciennes zones prioritaires de la politique de la ville (zones urbaines sensibles, zones de redynamisation urbaine, zones franches urbaines), définies selon d'autres critères.

par les districts industriels et la Silicon Valley) ne se sont jamais intéressés à l’ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville, objet de cette thèse.

De la politique des zones franches urbaines à la question de l’ancrage des entreprises dans la politique de la ville

Les changements récents dans la politique de la ville relèvent d’une approche plus endogène du développement économique des quartiers prioritaires qu’antérieurement. Le dispositif des zones franches urbaines (sur lequel le chapitre 3 revient plus en détails) mis en place lors du Pacte de relance pour la ville de 1996, était prévu pour ne durer que cinq ans. Il a depuis été prorogé à quatre reprises devant la crainte d’un délitement des tissus d’entreprises, si celles-ci ne bénéficiaient plus d’abattements fiscaux. L’anticipation d’un départ des entreprises et l’inquiétude de ne pouvoir en attirer de nouvelles ont ainsi conduit les autorités nationales à reconduire la politique des zones franches urbaines, qui existe toujours sous le terme « ZFU-Territoires entrepreneurs »², et à mettre en place une approche différente de l’action économique en QPV à partir de 2014.

La loi de programmation pour la ville et la cohésion urbaine du 21 février 2014 inscrit ainsi le développement économique en tant que « pilier » de l’égalité entre les territoires. La politique de la ville doit viser en effet à « agir pour le développement économique, la création d’entreprises et l’accès à l’emploi par les politiques de formation et d’insertion professionnelles » (Loi du 21 février 2014, art.1, 3^e point) en plus de ses autres domaines d’intervention. A travers son volet « développement économique, emploi, insertion », la nouvelle politique de la ville renforce d’une part les mesures relatives à l’emploi des habitants des quartiers prioritaires, en particulier l’emploi des jeunes (Challe et L’Horty, 2018), et instaure d’autre part un axe « entrepreneuriat » au moyen du plan « Entrepreneurs des quartiers »³. Elle met aussi en place de nouveaux « contrats de ville », outils de partenariat de l’État avec les collectivités locales, pilotés par les intercommunalités. Ces dernières doivent concevoir un développement économique des quartiers prioritaires intégré à celui de l’agglomération. Ce rôle majeur conféré aux intercommunalités fait évoluer l’approche de la politique de la ville vers le développement économique « endogène » des quartiers. Le développement endogène ou « développement local » se fonde sur l’enrichissement des activités économiques et sociales du territoire (Greffé, 2002). Il implique donc la présence d’entreprises déjà installées et susceptibles de rester sur place.

Lors de la Rencontre annuelle de la Ville organisée en 2015 par le Commissariat général à l’égalité des territoires sur le thème du développement économique, le ministre de la ville, de la jeunesse et des sports, Patrick Kanner, a déclaré vouloir « partir du potentiel spécifique du quartier » pour trouver « des modèles exportables » de développement économique⁴. Le

² Les ZFU-Territoires entrepreneurs imposent aux entreprises des conditions plus strictes que les anciennes ZFU pour accéder à des exonérations moindres.

³ Cette modalité de la réforme est détaillée dans le chapitre 3.

⁴ Observations personnelles lors de cette rencontre.

Commissaire délégué à l'égalité des territoires, Raphaël Le Méhauté, avait quant à lui souligné le contexte favorable, construit par la réforme, à la coopération entre les acteurs publics d'une part et les chambres consulaires, les entreprises, et les associations d'autre part, pour engager des actions en matière d'entrepreneuriat. Ainsi, la mobilisation des acteurs et la volonté de faire émerger des ressources à partir de spécificités locales, objectifs explicites, dans ces discours, de la nouvelle politique de la ville, semblent cohérentes avec l'idée d'ancrer les entreprises dans les quartiers prioritaires.

Ce contexte place la question de l'ancrage des entreprises au centre des enjeux actuels de développement économique des quartiers de la politique de la ville. C'est pourquoi j'ai choisi de me concentrer sur cette question : quels sont les pratiques d'entrepreneurs, les ressorts locaux et les dispositifs publics favorisant l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires ?

L'ancrage territorial dans les travaux des économistes, des sociologues et des géographes

Dans sa définition la plus fréquemment rencontrée en géographie, l'ancrage territorial désigne « le sentiment d'appartenance des individus, ou collectivement des sociétés, à un espace » (*Géococonfluences*, article de novembre 2019). Cette acception renvoie à l'appropriation d'un espace par des individus (ou des groupes sociaux), à travers la façon qu'ils ont de l'habiter et de s'y identifier. L'appartenance territoriale constitue donc une dimension de l'ancrage territorial. D'autres définitions permettent d'intégrer cette dimension en explicitant le lien entre appartenance territoriale des entreprises, des individus, des sociétés, et construction de ressources territoriales.

Depuis les années 1980, la science économique accorde de l'importance à la notion de territoire. Le courant français de « l'économie territoriale » (dont font partie B. Pecqueur, A. Torre, J.-P. Gilly, C. Dupuy, Y. Lung, J.-B. Zimmermann, et G. Colletis, entre autres) émerge autour des questions de développement des territoires. Le thème de l'ancrage territorial apparaît dans des travaux dont l'objectif est de comprendre la manière dont un territoire peut dépasser le statut de « réceptacle » des activités économiques. Les auteurs s'intéressent alors à la capacité des acteurs locaux à « embrayer » un développement à partir de ressources locales (Colletis *et al.*, 1997).

L'ancrage est ici défini comme un type de rapport des entreprises au territoire, caractérisé par un ensemble de liens entre l'entreprise et d'autres acteurs, par exemple des liens de réciprocité (Zimmermann, 1995). L'ancrage territorial des entreprises se traduit par l'usage des effets de proximité géographique par les firmes (Zimmermann, 2005). Autrement dit, les entreprises tirent profit de leur localisation en interagissant avec d'autres acteurs situés à proximité. Ces interactions fondent, dans le temps long, une relation firme-territoire grâce à laquelle peut s'enclencher une coproduction de ressources.

Les travaux d'économie territoriale proposent une autre définition de l'ancrage territorial, qui renvoie aux stratégies de développement économique des acteurs publics. Cette conception

repose sur les mêmes caractéristiques que la précédente (des relations entre acteurs) mais se place du point de vue des décideurs politiques et des acteurs mobilisés dans un projet de développement local. Il s'agit pour ces acteurs d'empêcher les délocalisations d'entreprises et d'en attirer de nouvelles, en contribuant au développement des firmes et des branches industrielles, aux innovations, à la résolution de problèmes productifs inédits (Colletis *et al.*, 1997 ; Colletis et Pecqueur, 2005). Les technopôles et les parcs scientifiques permettent par exemple aux collectivités d'accompagner les stratégies d'innovation et de développement des firmes en évitant que le passage à un nouveau cycle de vie de l'entreprise ne se traduise par son départ (Torre et Talbot, 2018).

Par conséquent, le contexte social, culturel, relationnel et politique local semble déterminant dans le rapport de l'entreprise au territoire et du territoire à l'entreprise. Les caractéristiques du tissu d'entreprise et les institutions locales constituent, de même que les liens tissés par les entreprises avec d'autres acteurs, les premiers éléments d'une grille d'analyse de l'ancrage territorial. La définition proposée par des sociologues et le géographe Bernard Debarbieux apportent d'autres éléments. Ainsi, pour Fabien Reix, l'ancrage territorial des entreprises est en fait un ancrage territorial des entrepreneurs (Reix, 2008). Cet ancrage se confond avec l'« encastrément » territorial des individus dans des réseaux sociaux locaux. Plusieurs autres sociologues comme Michel Grossetti ou Sébastien Plociniczak envisagent eux aussi le rôle des relations interpersonnelles des entrepreneurs dans leurs choix de localisation. Ils montrent également que l'encastrement territorial est, comme l'ancrage, un processus dynamique conduisant la création de ressources pour les entrepreneurs (Plociniczak, 2003 ; Grossetti, 2006). Ces sociologues mobilisent les théories du capital social pour expliciter le lien entre relations sociales et ressources.

Le géographe Bernard Debarbieux différencie quant à lui l'ancrage de l'enracinement et le définit comme une façon « d'être au lieu » qui ne se traduit pas nécessairement par une dépendance (de l'entreprise au territoire) (Debarbieux, 2014). L'ancrage territorial d'une entreprise peut ne pas être durable : il s'agit d'une « inscription conjoncturelle d'un acteur dans un milieu et une position spatiale donnée » (Debarbieux, 2014, p.72). Une entreprise n'est donc pas nécessairement ancrée pour toujours. Identifier une dynamique d'ancrage territorial implique d'étudier les actions passées, présentes et futures des entreprises, et de tenir compte des évolutions du milieu local. Ce sont en effet ces évolutions qui vont déterminer l'existence, à un instant donné, de conditions favorables à l'ancrage de l'entreprise.

La prise en compte de ces travaux aboutit à une définition pluridisciplinaire de l'ancrage, dont je retiens quatre dimensions : les liens tissés par les entreprises avec d'autres acteurs, le contexte local (organisation du tissu d'entreprises, rôle des institutions), les relations sociales des entrepreneurs et les dynamiques socio-économiques locales. L'ancrage apparaît ainsi comme un processus impliquant des individus, des entreprises et des institutions locales, qui se traduit par un rapport particulier et « conjoncturel » de l'entreprise à son territoire d'implantation, dans lequel les relations sociales de l'entrepreneur jouent un rôle essentiel. Afin de préciser les ressorts de tels processus, des travaux d'économie territoriale et de sociologie ont été mobilisés.

Un grand nombre de chercheurs qui s'intéressent aux rapports des entreprises au territoire développent l'idée selon laquelle l'ancrage repose sur la création de ressources spécifiques, caractérisées par leur non-transférabilité (Colletis et Pecqueur, 1993). Inspirées par les travaux d'Alfred Marshall au XIX^e siècle et leur actualisation à la fin du XX^e siècle (Bagnasco, 1977 ; Becattini, 1992), ces recherches développent une définition approfondie de « l'atmosphère industrielle » observée par Marshall dans les « districts industriels » de Sheffield et Birmingham. L'atmosphère industrielle s'entend comme un « réservoir de connaissances techniques communes, qui est favorable à l'apprentissage et à l'innovation » (Malmberg et Maskell, 2002). Elle est donc bien un ressort des dynamiques d'ancrage territorial des entreprises, telles que définies par Jean-Benoît Zimmermann (1995). Cette idée d'atmosphère industrielle, bien que peu explicitée par Marshall, sert de base à la définition de ressources locales « spécifiques », intransférables (Colletis et Pecqueur, 2005).

Les travaux d'Alfred Marshall sont aussi à l'origine de la conceptualisation des effets de proximité géographique. A travers la notion de « district industriel », il montre que la proximité spatiale des activités économiques produit des avantages pour les entreprises. Or, ces effets de proximité sont fondamentaux dans l'ancrage territorial, en ce qu'ils engendrent un rapport de la firme au territoire, à travers les liens qu'elle tisse avec d'autres acteurs locaux (Zimmermann, 2005). La proximité géographique facilite les échanges d'informations, les interactions en face-à-face, la mutualisation de ressources ou encore la production de connaissances nouvelles. Certains processus d'innovation par exemple sont tributaires des effets de proximité (Massard et Torre, 2004). D'autres travaux ont ensuite mis en avant l'importance d'autres formes de proximité (institutionnelle, relationnelle, organisationnelle), arguant que la proximité géographique ne suffit pas pour que des entreprises interagissent entre elles. Une proximité « organisée » serait nécessaire (Gilly et Torre, 2000 ; Rallet, 2002). Deux grandes tendances se dégagent de l'analyse des formes de proximité « organisée » favorisant les échanges entre entreprises. La première fait référence aux institutions (références, valeurs communes des acteurs), et l'autre à l'organisation (complémentarités, similarités entre les entreprises) (Gilly et Torre, 2000).

Pour certains auteurs, la proximité géographique serait « un effet social déduit de l'encastrement des relations économiques dans des relations interindividuelles » (Rallet et Torre, 2004, p.31). Autrement dit, les relations de proximité entre les entités économiques (entreprises, structures coopératives, associations, collectivités) au fondement de l'ancrage territorial, seraient sous-tendues par des relations entre les individus. Cet enracinement est étudié dans les travaux de sociologie sur les réseaux sociaux, à travers le concept d'encastrement (Granovetter, 1985). Le caractère local de certains réseaux (familiaux, amicaux, professionnels) expliquerait les relations de proximité entre les acteurs (Grossetti et Bès, 2001 ; Reix, 2008).

⁵ L'analyse des ressorts de l'ancrage dans la littérature fait l'objet du premier chapitre de cette thèse, où elle est approfondie.

L'étude des ressources, des proximités et des réseaux sociaux des entrepreneurs me permettent d'analyser le rapport des entreprises localisées dans les QPV au territoire. Ainsi, j'ai cherché à observer les ressources mobilisées par les entreprises, les proximités entre les entreprises et d'autres acteurs, et les réseaux sociaux des entrepreneurs, pour déterminer si des entreprises étaient ancrées dans les QPV. Les recherches en économie territoriale mettent aussi en avant le rôle d'acteurs autres que les entreprises dans l'ancrage et s'intéressent le plus souvent aux stratégies des acteurs publics locaux. Dans le cadre d'une thèse en aménagement, il m'a semblé important de tenir compte du rôle de ces acteurs dans l'ancrage des entreprises, d'autant que la réforme de la politique de la ville accorde une place centrale aux intercommunalités dans la mise en œuvre du développement « endogène » des quartiers prioritaires.

Le rôle des « acteurs intermédiaires » dans l'ancrage territorial des entreprises

Les réformes décentralisatrices dans les années 1980 ont fait du développement local un enjeu impliquant différents acteurs et articulant plusieurs échelles territoriales (Nadou, 2013). Ce contexte complexifie les jeux d'acteurs territoriaux. La mise en place de processus d'ancrage territorial nécessite en effet la coordination de nombreux acteurs, agissant à des niveaux différents. Les travaux sur l'ancrage territorial se sont concentrés sur le thème de la « gouvernance territoriale » (Pecqueur, 2008 ; Torre et Beuret, 2011) pour décrire l'intervention des acteurs locaux dans la mise en place de dispositifs ou de dynamiques relationnelles susceptibles d'enclencher un processus d'ancrage local des entreprises. Dans le champ de l'aménagement, Fabien Nadou note toutefois que ces travaux explicitent assez peu l'action concrète des « gouvernants » (2013) : comment font les acteurs locaux pour impulser une dynamique d'ancrage ?

Afin d'ouvrir la « boîte noire » du développement territorial et de ses acteurs, Fabien Nadou et Bernard Pecqueur mobilisent le concept d'intermédiation territoriale (Nadou, 2013 ; Nadou et Pecqueur, 2020). La notion d'intermédiation territoriale paraît adaptée à mon questionnement de recherche : elle désigne une « dynamique organisationnelle du local » construite dans le temps long (« inscrite dans l'histoire du territoire ») qui met en exergue « des relations entre acteurs » (Nadou, 2013, p.82). Les auteurs de l'économie territoriale reconnaissent d'ailleurs le rôle « d'acteurs intermédiaires », institutionnels, publics, privés, associatifs, dans la montée en puissance des dynamiques d'acteurs locaux favorables à l'ancrage des entreprises (Nadou et Pecqueur, 2020). Des travaux de sciences de gestion ont également été mobilisés pour mettre en lumière différentes fonctions des acteurs intermédiaires : ils facilitent la circulation des connaissances entre les acteurs, jouent le rôle d'entremetteurs dans les relations interpersonnelles, orchestrent les rencontres entre acteurs locaux (Bourdin *et al.*, 2020). C'est cette notion d'intermédiation territoriale qui a été retenue pour étudier l'intervention des acteurs locaux dans l'ancrage territorial des entreprises en QPV.

Quels acteurs étudier dans le cadre d'un questionnement sur l'ancrage dans les quartiers de la politique de la ville ? Il faut d'abord distinguer le rôle d'acteurs inscrits dans des politiques nationales ou locales. A l'échelle nationale, différentes politiques (de la ville, de l'emploi, de

l'économie sociale et solidaire) mettent en place des dispositifs dont peuvent se saisir les acteurs locaux. Les politiques locales sont influencées par ces dispositifs nationaux, qui représentent des financements complémentaires aux dotations de fonctionnement des collectivités, comme par exemple le dispositif CitésLab, mis en place en 2002 par la Caisse des dépôts. A travers celui-ci, la Caisse des dépôts cofinance un poste de chef de projet dédié à la création d'entreprise dans les QPV, dont l'orientation et les missions sont donc encadrées à la fois à l'échelle nationale (par la Caisse des dépôts et le réseau d'animation des CitésLab) et à l'échelle locale (par la structure qui accueille le poste). Certaines politiques locales se contentent d'articuler les dispositifs nationaux à leurs stratégies de développement économique d'agglomération, tandis que d'autres ont des stratégies spécifiques dans les quartiers de la politique de la ville (Carré *et al.*, 2006).

Les travaux sur le développement économique des quartiers de la politique de la ville s'intéressent généralement à l'action de l'État. Laëtitia Challe et Yannick L'Horty, dans un article consacré aux réponses des politiques publiques face aux enjeux d'emploi et de développement économique des quartiers prioritaires, montrent ainsi que l'intervention des collectivités locales n'est appréhendée que dans le cadre des projets de rénovation urbaine (2018). Or, les collectivités locales et plus particulièrement les intercommunalités mettent en place un panel d'actions diversifiées destinées à impulser et soutenir le développement des tissus d'entreprises sur leur territoire. L'aménagement de zones d'activités et d'hôtels d'entreprises, la création de clubs d'entreprises, les politiques d'achats responsables (c'est-à-dire privilégiant les produits et services mis sur le marché par des entreprises locales) sont des exemples d'actions économiques portées par des intercommunalités.

Le soutien à la création d'entreprises s'est aussi fortement développé depuis les années 2000, avec l'essor des plateformes d'initiatives locales (PFIL). Les PFIL ont été créées par des collectivités locales et des entrepreneurs dans les années 1980 pour contribuer à l'émergence de nouvelles activités portées par des entrepreneurs locaux (Schieb-Bienfait et Clergeau, 2005). Le réseau France Initiative Réseau, qui fédère les PFIL depuis 1986, a été fondé par Jean-Pierre Worms, sociologue, et Jean-Philippe Mallet, directeur de la recherche de l'Institut du développement industriel et ancien banquier. Les PFIL apportent aux futurs créateurs d'entreprises un accompagnement et un suivi personnalisé avant la création et dans les premières années de développement de l'entreprise, ainsi qu'une aide financière à la constitution de fonds propres sous forme de prêt d'honneur à taux zéro⁶. Les PFIL disposent de fonds de prêts locaux abondés par les collectivités locales. Certaines sont principalement financées par des intercommunalités, et dédiées au développement économique des communes concernées. Les PFIL ont donc un double rattachement institutionnel : elles sont membres d'un réseau national dont la vocation est d'aider les entrepreneurs et de soutenir la création d'emplois d'une part, et elles sont partenaires des politiques de développement économique des collectivités qui les financent d'autre part. Les PFIL sont en ce sens des acteurs particuliers et complexes, avec une gouvernance propre.

⁶ Observations réalisées dans le cadre de la CIFRe.

D'autres acteurs de l'appui aux entrepreneurs ont quant à eux des logiques d'action principalement tournées vers le développement de l'entrepreneuriat, en ciblant parfois les habitants des quartiers prioritaires (par exemple l'Association pour le droit à l'initiative économique, Positive Planet, BPI France...). La question du développement des territoires et de la localisation des entreprises est généralement secondaire pour ces acteurs, attachés à rendre possible « l'entrepreneuriat pour tous », slogan du programme de BPI France en faveur de l'accompagnement des entrepreneurs dans les quartiers prioritaires. Ainsi, les acteurs du développement économique n'interviennent pas tous *a priori* en faveur de l'ancrage des entreprises, si l'on s'intéresse à leurs actions à l'échelle nationale. C'est ici la coordination de ces logiques et de ces actions à l'échelle locale qui m'intéresse. Je pose donc l'hypothèse que des « acteurs intermédiaires » jouent un rôle central dans les processus d'ancrage territorial des entreprises et des entrepreneurs dans les QPV.

Questions de recherche et méthodologie

Les notions d'ancrage territorial et d'acteurs intermédiaires permettent de structurer le questionnement sur les QPV en deux temps.

- Y a-t-il des entreprises ancrées dans les quartiers de la politique de la ville ? Quels sont les ressorts de leur ancrage ?
- Quel est le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville ?

En 1983, le rapport Dubedout évoquait un possible « auto-développement » des quartiers de la politique de la ville, et déplorait de la part des responsables locaux « une incapacité à reconnaître l'originalité et la spécificité des pratiques [...] des populations concernées, et donc à trouver des réponses qui leurs soient adaptées »⁷. Pour les sociologues se pose depuis longtemps la question de la « reconnaissance de l'existence de quartiers populaires et de leurs populations » (Bacqué et Mechmache, 2013, p.19), reconnaissance qui peut se traduire par une meilleure participation des habitants, mais aussi par l'identification de ressources susceptibles d'ancrer les activités économiques et de les développer. Dans les travaux d'économie territoriale en revanche, la question du « potentiel » des QPV en matière de développement endogène n'est abordée que dans un article de Bernard Pecqueur en 2016 :

« La situation actuelle illustre un paradoxe : les banlieues sont nées pour accueillir les forces vives du modèle de croissance et étaient donc le creuset de cette croissance. Aujourd'hui elles constituent, avec les mêmes populations, un réservoir de main-d'œuvre non utilisée mais potentiellement importante [...] il semble plus important, tant qu'à faire de la discrimination positive, de laisser avec une marge de tolérance se développer les savoir-faire aux limites de l'économie officielle (telle banlieue parisienne qui est devenue un pôle de réparation des objets

⁷ Dubedout Hubert, 1983, *Ensemble refaire la ville*, rapport au Premier ministre du président de la Commission nationale pour le développement social des quartiers, p.10.

informatiques avec boutiques émergées et circuit non officiel...) plutôt que les zones franches du capitalisme d'exception... » (Pecqueur, 2016, p.5)

Les défis posés par l'étude de l'ancrage territorial dans le contexte des quartiers prioritaires

Le principal enjeu académique de cette thèse consiste à mobiliser le concept d'ancrage, issu de l'économie des proximités, pour rendre compte des stratégies des entrepreneurs et des acteurs intermédiaires dans les quartiers de la politique de la ville. En effet, dans les travaux de recherche, la notion d'ancrage territorial des entreprises est appliquée à des échelles, des espaces et des ressources différentes de celles que l'on peut observer dans les quartiers de la politique de la ville. Elle demande donc d'être explicitée.

L'ancrage des entreprises est une notion qui s'inscrit dans les travaux sur la « dynamique territoriale » de régions ou d'agglomérations (Colletis et Pecqueur, 2005). Les terrains choisis dans ces travaux sont donc pour la plupart des tissus d'entreprises denses, offrant un certain nombre de relations entreprise-territoire à analyser. Qu'il s'agisse de villes industrielles britanniques (dans les travaux de Marshall), des « campagnes urbanisées » de la Troisième Italie (Becattini, 1992) ou des bassins d'emplois constitutifs des districts industriels du Choletais ou de la vallée d'Oyonnax (Courlet et Pecqueur, 1992), les échelles spatiales retenues sont plus vastes que celle d'un quartier prioritaire. Le choix d'une échelle réduite, le quartier (même si certains grands ensembles peuvent compter plus de dix mille habitants) implique de travailler sur des tissus d'entreprises moins importants que dans le district industriel.

La plupart des travaux sur l'ancrage portent en outre sur des espaces caractérisés par des concentrations d'activités ayant un lien entre elles. Ce sont par exemple des espaces ruraux, marqués par la dominance des activités agricoles ou viticoles (Torre, 2018), des espaces touristiques, où l'on observe la présence d'entreprises *a priori* complémentaires ou similaires (Peyrache-Gadeau *et al.*, 2017) ou encore des agglomérations urbaines polarisant certaines fonctions (enseignement et recherche, innovation) comme Grenoble (Pecqueur, 2005).

Les quartiers de la politique de la ville diffèrent amplement de ces contextes : en dehors des zones franches urbaines (ZFU), les tissus d'entreprises de ces quartiers sont peu développés. Bien qu'ils aient été redessinés par la réforme de 2014, les quartiers prioritaires existent depuis les années 1990 sous la forme de « zones urbaines sensibles », « zones de redynamisation urbaine » et « zones franches urbaines ». La dimension économique était alors secondaire dans les critères de délimitation des quartiers prioritaires (en dehors des ZFU). Les nouveaux « quartiers politique de la ville » de 2014 ne sont pas non plus fondés sur des critères intégrant la dimension économique. Ainsi, les QPV ne sont pas vus comme ayant vocation à accueillir des entreprises. Leurs tissus économiques sont marqués par les commerces et les services aux habitants, sauf en zone franche où se sont développées d'autres activités (par exemple les services aux entreprises). Les secteurs productifs y sont peu développés. Les emplois en QPV sont peu qualifiés, moins que dans les autres quartiers des unités urbaines englobantes (ONPV, 2018). Les branches d'activité ou les filières y sont moins structurées que dans le district industriel ou le SPL (Courlet et Pecqueur, 1992), à l'exception, peut-être, de rares ZFU (Carré

et al., 2006). Ces aspects amènent à appréhender les ressources des entreprises de manière autre que dans les travaux sur l'ancrage.

Ces derniers produisent en effet des résultats spécifiques aux dynamiques que l'échelle de la région ou de l'agglomération urbaine permet d'observer. Ce sont par exemple les relations recherche-industrie (Grossetti et Nguyen, 2001 ; Torre, 2014), les réseaux de petites entreprises insérées dans une chaîne de production industrielle (Becattini, 1992 ; Courlet *et al.*, 1993), les mécanismes d'innovation technologique (Saxenian, 1994 ; Zimmermann, 2005 ; Pecqueur, 2005), la coopération entre communes rurales d'un même « terroir » agricole (Torre, 2018). L'étude des entreprises situées dans les quartiers prioritaires ne permet pas, *a priori*, de montrer ces types de relations. En effet, les quartiers de la politique de la ville sont le plus souvent dépourvus des ressources endogènes qui fondent une dynamique d'innovation, comme un centre de recherche ou une université. Ils sont aussi peu traversés par les flux financiers ou d'informations qui alimentent une dynamique entrepreneuriale locale. Enfin, ce ne sont pas, à première vue, des réservoirs de main d'œuvre qualifiée, latente, où se transmettent des savoirs techniques particuliers.

Le choix de la notion d'ancrage a donc nécessité un cadre supplémentaire pour analyser des ressources différentes de celles qui sont présentées dans la littérature en économie territoriale. De plus, la recherche des ressorts territoriaux de l'ancrage dans les quartiers prioritaires nécessitait le passage d'une catégorie de l'action publique, le QPV, défini par un périmètre et des indicateurs, à une catégorie d'analyse. Les travaux de sociologie sur les quartiers de la politique de la ville mobilisent la notion de quartier populaire (voir par exemple Bacqué et Mechmache, 2013). Les caractéristiques sociales associées au quartier populaire sont en effet similaires à celles des QPV (notamment : surreprésentation des familles pauvres, faiblesse des taux d'activité, surreprésentation des jeunes).

Le quartier populaire constitue pour plusieurs auteurs un espace de ressources (Fol, 2010 ; Bacqué et Fol, 2011). C'est d'abord un espace dans lequel les citoyens entretiennent une « sociabilité de proximité » (Authier, 2008). C'est aussi, dans les travaux d'ethnologues, un lieu de travail et d'autonomisation des classes populaires qui y trouvent des ressources économiques permettant de compenser les difficultés qu'elles rencontrent sur le marché de l'emploi (Collectif Rosa Bonheur, 2014). Les ressources du travail informel se construisent ainsi dans un rapport particulier des classes populaires aux institutions comme le marché du travail ou les valeurs morales dominantes (Collectif Rosa Bonheur, 2016). Ainsi, la mobilisation de la littérature sur les ressources de la proximité dans les quartiers populaires permet de préciser les hypothèses de recherche.

Hypothèses de recherche

Je pose comme hypothèse principale qu'il existe des processus d'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville et que ces processus sont influencés par l'intervention d'acteurs intermédiaires.

Mes hypothèses secondaires reprennent les trois ressorts de l’ancrage mentionnés précédemment moyennant les « adaptations » impliquées par le contexte particulier et inexploré des quartiers prioritaires :

- Premièrement, des entreprises mobilisent des ressources spécifiques construites dans le contexte d’une sociabilité propre au quartier populaire, ou bien dans le cadre de relations avec les institutions locales.
- Deuxièmement, des entreprises interagissent entre elles et avec d’autres acteurs de manière à bénéficier d’effets de proximités, qu’elles activent dans l’espace du quartier, de la commune, ou de l’intercommunalité.
- Troisièmement, des entrepreneurs s’appuient sur leurs réseaux personnels pour développer leurs entreprises, réseaux dont la part locale est particulièrement importante. On passe ici de l’ancrage des organisations, les entreprises, à celui des individus, les entrepreneurs.
- Quatrièmement, des acteurs intermédiaires interviennent dans chacun de ces processus et contribuent ainsi à ancrer les entreprises.

L’analyse des ressorts de l’ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville s’est appuyée sur une enquête qualitative.

Une enquête qualitative dans deux quartiers prioritaires

Identifier et analyser les rapports des entreprises et des entrepreneurs au quartier nécessite une méthode qualitative. Le matériau central de cette thèse est issu d’un travail de terrain qui s’est déroulé de 2017 à 2020 et qui a conduit à la réalisation de 47 entretiens semi-directifs avec des entrepreneurs, et de 35 entretiens avec des acteurs intermédiaires. La construction des échantillons d’enquête et des grilles d’entretiens est présentée dans les introductions de parties.

Le choix de deux QPV avait pour objectif de produire des résultats représentatifs des quartiers prioritaires franciliens, en tenant compte des différences entre eux. Une première enquête a donc été menée dans les quartiers du Franc-Moisin et des 4000, situés dans un grand QPV de première couronne (cf. carte ci-dessous). Ce QPV s’étend sur trois communes proches de Paris (Saint-Denis, Aubervilliers et La Courneuve), qui font partie de l’ancienne « banlieue rouge » et de l’intercommunalité Plaine Commune. Cette intercommunalité est connue pour avoir construit son développement économique en cohérence avec le tissu d’entreprises existant, en s’appuyant sur des filières et la coordination de plusieurs acteurs économiques dans un projet collectif (Carré et Levratto, 2013). Il s’agit aussi du QPV francilien qui compte le plus grand nombre d’établissements. La cité des 4000 dispose d’une pépinière d’entreprises inaugurée en 2005 tandis que le quartier Franc-Moisin est situé à proximité immédiate de La Plaine, bassin industriel historique de la région parisienne et pôle tertiaire francilien. Ce premier terrain est donc caractérisé par un contexte *a priori* favorable à l’ancrage territorial.

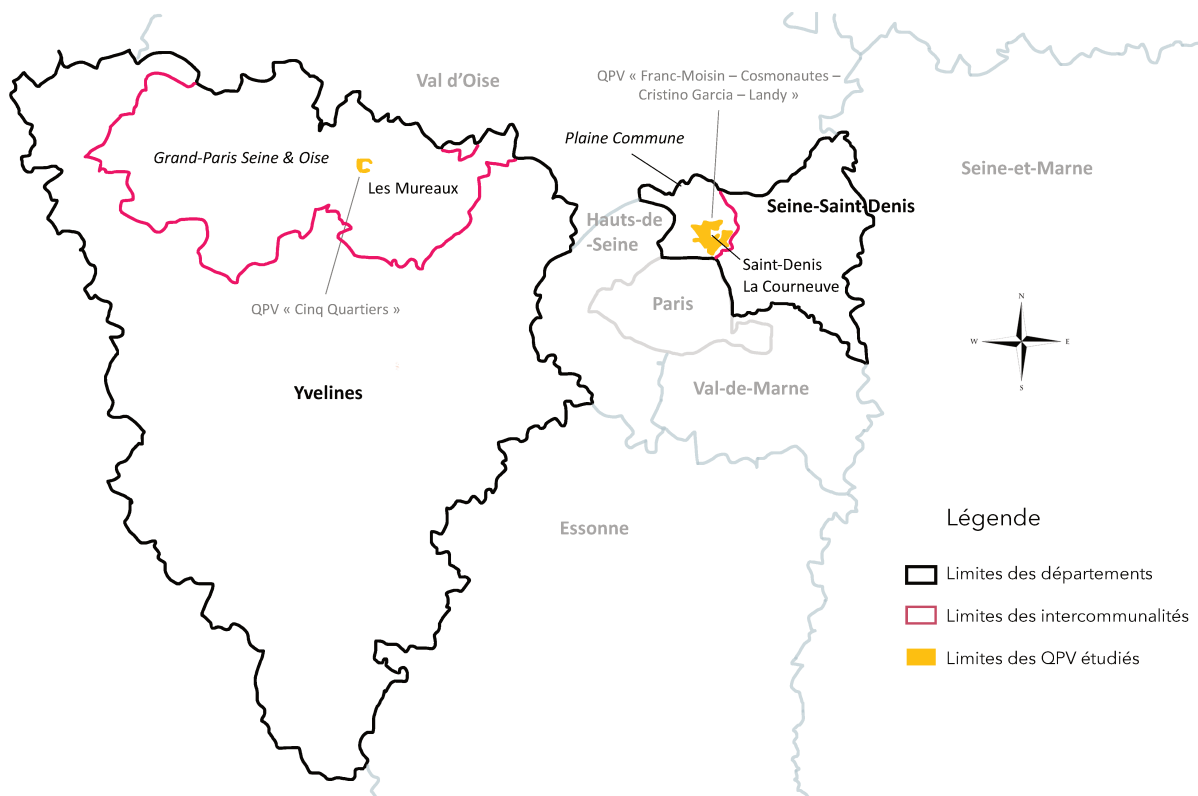


Schéma de localisation des QPV choisis. Réalisation : C.H.

Le choix du deuxième QPV reposait sur la nécessité d’analyser les processus d’ancrage à l’œuvre dans un quartier plus éloigné de Paris, dans un tissu d’entreprises à première vue moins dynamique : en 2018, le QPV dans lequel se situent les quartiers du Franc-Moisin et des 4000 a accueilli 3 100 nouveaux établissements, contre 92 pour le second QPV étudié⁸. La seconde enquête a donc été menée dans quatre quartiers (les Bougimonts, Bécheville, les Musiciens et la Vigne Blanche) regroupés dans un QPV situé aux Mureaux, une commune du nord des Yvelines, à 46 km de Paris. Comme une grande partie de la commune des Mureaux, les grands ensembles qui forment ces quartiers ont été érigés dans le contexte du développement industriel de la commune dans les années 1960 et 1970. L’industrie automobile constitue encore l’un des principaux secteurs d’activité et d’emploi de l’intercommunalité Grand-Paris Seine et Oise. Les acteurs de cette grande et jeune communauté urbaine sont eux aussi engagés dans un projet de structuration du tissu économique autour de filières de production spécifiques. Ils ne disposent toutefois pas des mêmes structures de coopération ni de la même attractivité que Plaine Commune.

Le deuxième type de matériau utilisé dans cette thèse est l’observation, qui relève d’une démarche plus ethnographique. Deux types d’observations ont été réalisées. D’une part, j’ai passé plusieurs demi-journées dans les quartiers étudiés, dans les entreprises, les pépinières

⁸ Il s’agit des créations et transferts d’établissement pendant l’année 2018. Source : Insee, Répertoire des entreprises et des établissements (Sirene), 2018.

d'entreprises, les centres commerciaux de quartier, les cafés et restaurants. Les données recueillies de cette manière ont permis d'objectiver certains entretiens ou d'enrichir mes connaissances sur les entreprises. Par exemple, le décompte des clients qui entrent dans un magasin, les sujets de conversation avec le commerçant, la langue parlée, le temps que durent les conversations client-commerçants sont des données ethnographiques que j'ai utilisées dans les développements consacrés à l'ancrage des entrepreneurs. D'autre part, des observations participantes⁹ ont été réalisées dans les associations d'aide aux entrepreneurs, et lors de réunions et d'évènements rassemblant divers acteurs intermédiaires. Ces observations ont été possibles en raison du cadre particulier de la thèse, qui est financée dans le cadre d'un Contrat industriel de formation par la recherche (CIFRe).

La CIFRe : un positionnement particulier vis-à-vis de l'objet d'étude

Outre un accès privilégié au terrain, la CIFRe construit un positionnement particulier du chercheur vis-à-vis de son objet d'étude. Ainsi, les missions qui m'ont été confiées pendant la durée du contrat CIFRe ont fait évoluer mon rapport au terrain. Dans les premiers moments de la CIFRe, je n'étais pas encore complètement intégrée à l'équipe d'Initiative Ile-de-France. J'avais donc une posture de consultante au sein de l'association. Je menais seule les études et les diagnostics dont j'avais la charge : j'ai par exemple réalisé une première enquête par entretiens auprès des 13 PFIL d'Ile-de-France en 2017. Mon positionnement à ce moment-là ne différait pas fondamentalement de celui d'un chercheur sans contrat CIFRe. Puis, j'ai pu commencer à utiliser les données produites dans les enquêtes de terrain pour contribuer à l'élaboration d'un plan d'action visant à améliorer l'intervention des plateformes d'accompagnement et de financement des entrepreneurs dans les QPV. Je présentais ces données lors de groupes de travail avec les directeurs et les directrices d'associations, et nous en tirions ensemble des interprétations. Dès lors, j'ai acquis une position de « chercheur-acteur », qui s'est intensifiée lorsque j'ai participé à la mise en place du programme d'actions. Au fil du temps, il devenait donc de plus en plus difficile d'adopter un point de vue neutre sur le terrain des acteurs intermédiaires.

Ainsi, quelques précautions lors de la rédaction de ma thèse m'ont permis d'assumer ce positionnement. D'abord la rédaction de la thèse a eu lieu alors que mon contrat CIFRe était terminé depuis quelques semaines, ce qui m'a permis de prendre le recul nécessaire à l'analyse des situations d'enquête. J'ai aussi diversifié les sources de données : les observations participantes, les entretiens avec les acteurs intermédiaires, la documentation officielle sur les structures d'accompagnement. Enfin, j'ai pu croiser le point de vue des acteurs intermédiaires avec celui des entrepreneurs dont le positionnement vis-à-vis des structures d'accompagnement était plus distant (pas d'entrepreneurs qui travaillaient bénévolement pour une PFIL par exemple). Certains avaient été accompagnés et financés par les acteurs que j'étudiais, il m'était donc possible de recouper certaines informations.

⁹ L'observation participante consiste à s'introduire dans une organisation pour en étudier le fonctionnement.

Ainsi, ce travail repose sur une méthodologie qui mobilise des approches diverses (entretiens, observation participante) et sur un cadre théorique pluridisciplinaire (économie, géographie, sociologie, ethnologie, sciences de gestion).

Plan de thèse

La thèse est divisée en trois parties. La première partie s'attache à expliciter les hypothèses de recherche. Dans cette première partie, j'analyse d'abord le corpus pluridisciplinaire qui permet de dégager trois ressorts de l'ancrage, et de les mettre en lien avec les travaux sur les quartiers populaires (chapitre 1). Puis, je montre le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage territorial à travers une revue de littérature. Dans ce chapitre, je m'appuie sur des travaux d'économie territoriale, de sociologie et de sciences de gestion qui se penchent sur des contextes d'intermédiation différents (espaces ruraux, systèmes d'innovation) mais aussi sur des acteurs et des pratiques observables dans les quartiers populaires (par exemple, les associations de micro-crédit). L'intervention des acteurs intermédiaires peut se décliner en trois types d'action qui reprennent la grille de lecture des ressorts de l'ancrage territorial (chapitre 2). Le chapitre 3 revient sur le volet économique de la politique de la ville : en quoi les nouveaux dispositifs d'action publique mis en place depuis 2014 favoriseraient-ils l'ancrage territorial des entreprises mieux que ceux d'il y a vingt-cinq ans ? Ce chapitre interroge les évolutions de la politique de la ville en matière de développement économique et analyse la réforme au prisme de l'ancrage territorial des activités économiques. Les particularités des QPV en tant que terrains pour l'analyse de l'ancrage territorial des entreprises sont analysées dans le chapitre 4. Les deux QPV choisis font l'objet d'un diagnostic territorial réalisé à partir de données historiques, socio-démographiques et économiques.

Dans la deuxième partie, je réponds à la première question de recherche sur les ressorts de l'ancrage des entreprises et des entrepreneurs dans les quartiers d'étude. Les résultats de l'enquête par entretiens auprès des entrepreneurs sont présentés sous la forme d'une typologie. Le chapitre 5 décrit un premier type d'ancrage que j'analyse en faisant référence aux caractéristiques de l'ancrage territorial dans le district industriel. Chaque hypothèse sur les ressorts de l'ancrage est étudiée. Le chapitre 6 est construit de la même manière, et fait état d'un rapport des entreprises au quartier fondé sur d'autres types de liens entre les entreprises et leurs quartiers d'implantation. Le chapitre 7 montre un troisième type de rapport des entreprises à leur quartier d'implantation, qualifié de « nomade ».

La troisième partie répond à la deuxième question de recherche sur le rôle des acteurs intermédiaires. Chaque chapitre reprend l'un des ressorts de l'ancrage identifiés. Les acteurs intermédiaires interviennent dans la spécification des ressources, de façon à renforcer les relations d'interdépendance entre les entreprises et le territoire. Leur contribution à cette dynamique de construction de ressources spécifiques est cependant à nuancer. Certains participent plus que d'autres et adoptent des postures différentes selon leur statut (acteurs publics, associations) et selon les représentations qu'ils ont des quartiers prioritaires et de leurs entrepreneurs (chapitre 8). De plus, les acteurs intermédiaires activent les proximités entre les entreprises de l'intercommunalité, et tentent d'associer les entreprises des quartiers prioritaires

aux dispositifs de mise en réseau. L'analyse de ces dispositifs et de leur pertinence pour activer les proximités fait l'objet du chapitre 9. Enfin, les acteurs intermédiaires interviennent dans la dynamique des réseaux sociaux des entrepreneurs. Le chapitre 10 distingue toutefois des formes d'implications différentes des acteurs intermédiaires dans ces dynamiques.

Première partie

L'ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique
de la ville : fondements théoriques et méthodologiques

Introduction de la première partie

Dans cette thèse, j'ai choisi d'étudier l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville. L'emploi de cette notion me permet d'analyser et d'articuler deux phénomènes : les ressorts de l'ancrage territorial des entreprises qui résultent de pratiques des entrepreneurs d'une part, et le rôle des acteurs intermédiaires d'autre part. Cela me conduit à poser deux questions de recherche : Y a-t-il des entreprises ancrées dans les QPV et quels sont les ressorts de leur ancrage ? Quel est le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage territorial des entreprises ?

Ce choix de sujet et de terrain pose un défi méthodologique, celui de construire un cadre d'analyse de l'ancrage territorial adapté aux quartiers prioritaires. Cette première partie doit permettre de formuler des hypothèses cohérentes en ce sens.

Dans cette perspective, j'ai d'abord effectué les lectures qui me permettaient de construire un cadre général pour analyser l'ancrage des entreprises. Des recherches en économie territoriale, en sociologie économique et en science de gestion ont mis en lumière les ressorts de l'ancrage des entreprises du point de vue des entrepreneurs, ainsi que du point de vue de l'action publique locale et de ses acteurs (associations, réseaux, collectivités). Pour les analyser dans le contexte des quartiers de la politique de la ville, j'ai eu besoin de me référer à une catégorie d'analyse. La notion de quartier populaire semblait la plus adéquate. J'ai recherché dans les travaux centrés sur le quartier populaire (sociologie, urbanisme, ethnologie) des formes de développement local fondées sur les mêmes types de ressorts et d'acteurs que la littérature économique m'avait permis de définir. Le croisement de ces deux corpus m'a amenée à formuler des questions plus spécifiques à mon terrain d'étude, les quartiers de la politique de la ville.

Afin d'apporter des éléments concrets à la question des acteurs intermédiaires, j'ai travaillé sur le contexte de leurs interventions dans les quartiers de la politique de la ville. Je me suis documentée sur le volet économique des politiques de la ville depuis les années 1990, date à laquelle les premières mesures explicitement tournées vers le développement économique des quartiers prioritaires voient le jour. J'ai ensuite réalisé un diagnostic de mes terrains d'enquête, dans le but de montrer leur pertinence pour répondre à mon questionnement.

Dans le premier chapitre, je présente les ressorts de l'ancrage territorial des entreprises tels qu'ils ont été décrits par les économistes et tels qu'ils peuvent être analysés une fois articulés à la notion de quartier populaire. Cette notion permet de prendre en compte les caractéristiques

socio-économiques des quartiers de la politique de la ville. Les apports de la sociologie économique permettent de passer aisément d'un corpus à l'autre. Le deuxième chapitre reprend l'analyse des ressorts de l'ancrage dans les travaux d'économie territoriale et montre comment les acteurs locaux peuvent les influencer, en développant la notion d'acteurs intermédiaires. La dimension économique des politiques de la ville, réformées en 2014, fait l'objet d'un troisième chapitre. Enfin, un quatrième chapitre présente les quartiers étudiés à partir de données historiques, socio-démographiques et économiques. Les hypothèses de recherche sont énoncées en conclusion de partie.

Chapitre 1. Ressources spécifiques, proximités et réseaux sociaux : une définition pluridisciplinaire des processus d'ancrage territorial des entreprises

L'ancrage des entreprises est une condition de la construction des territoires en tant qu'espaces de production (Colletis *et al.*, 1997). C'est pourquoi l'analyse des freins à la volatilité des entreprises s'impose comme un thème récurrent dans les travaux des économistes qui s'intéressent au développement territorial à partir des années 1980. Ces travaux mettent en avant deux notions essentielles à la compréhension de l'ancrage des entreprises. La première est la notion de ressource spécifique, construite par les acteurs locaux et activée par les entreprises. La seconde est la proximité, qui se décline en différentes formes. La définition des ressources spécifiques et des proximités prend ses racines dans la « redécouverte » du modèle du district industriel, conceptualisé par Alfred Marshall au XIX^e siècle et actualisé par Arnaldo Bagnasco et Giacomo Becattini dans les années 1980-1990. Le district industriel italien du XX^e siècle est une entité socio-territoriale que certains auteurs considèrent comme une forme d'organisation industrielle permettant une certaine flexibilité de la production.

S'inspirant du district industriel, d'autres recherches ont contribué à préciser les processus de construction des ressources spécifiques et des proximités. Ces processus se fondent sur des dynamiques sociales impliquant des relations entre des individus et non seulement des entités collectives (entreprises, collectivités, associations). Ainsi, l'analyse des réseaux sociaux des entrepreneurs apparaît comme une troisième clé de compréhension de l'ancrage des entreprises. Je l'intègre en m'appuyant sur les théories de l'encastrement (Granovetter, 1985). Si les réseaux sociaux permettent d'ancrer les entreprises, c'est parce qu'ils ont une part locale toujours importante (Grossetti, 2004). En effet, la plupart des relations sociales interindividuelles se nouent dans un espace restreint autour de la résidence, allant du quartier à l'agglomération, comme le montrent diverses études (Grossetti, 2003). La dimension locale des réseaux sociaux est démontrée en particulier dans les travaux sur les quartiers populaires, qui s'attachent également à définir les ressources que les habitants de ces quartiers tirent de leurs réseaux personnels (Retière, 2003 ; Fol, 2010 ; Collectif Rosa Bonheur, 2014).

Ce chapitre met donc en articulation les deux corpus de recherche qui permettent d'analyser l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville : un corpus

constitué autour des ressources spécifiques et des effets de proximité, qui représente l'entrée géographique et économique de l'ancrage, et un ensemble de recherches sur les réseaux sociaux, qui en composent l'entrée sociologique.

I – Ressources spécifiques et effets de proximité : une entrée économique pour comprendre l’ancrage territorial des entreprises

Les notions de ressources spécifiques et de proximités ont émergé au sein d’un ensemble de travaux constituant le courant de l’économie territoriale. Ce courant a connu plusieurs temps forts, qu’il s’agit de restituer pour saisir la logique de « l’économie de proximités » (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Dans un premier temps, je reviendrai brièvement sur les travaux qui ont éclairé les caractéristiques de l’organisation postfordiste et montré des variations dans les rapports des entreprises à l’espace. Dans un second temps, j’évoquerai la réactualisation du modèle du district industriel par les chercheurs italiens, premier temps fort de l’économie territoriale. Cette forme d’organisation industrielle apporte une nouvelle dimension à la proximité, dans la mesure où la coordination des entreprises du district repose en partie sur une « communauté locale » (Becattini, 1992). Le district industriel a inspiré la construction de nouveaux concepts relatifs au rôle du « territoire » dans la performance, la flexibilité, et l’innovation des firmes (clusters, systèmes productifs locaux). C’est à travers ces recherches qu’émerge dans les années 1990 une typologie des différentes formes de la proximité, permettant de définir et d’analyser précisément les composantes des processus d’ancrage : proximité géographique et proximité organisée. Les années 1990 sont aussi marquées par l’intérêt de la puissance publique française pour la notion d’ancrage et de nomadisme des firmes. Cet intérêt entraîne la publication de rapports traitant la question des « ressources spécifiques », que l’étude des districts et des SPL avait introduite.

Dans cette section consacrée aux notions de ressources spécifiques et de proximité, j’ai distingué la présentation des sources ayant contribué à leur construction (I.1.) et l’explication des concepts (I.2.). Cela me permet, dans la deuxième sous-partie, d’insister sur les apports méthodologiques des deux notions pour l’analyse de l’ancrage des entreprises.

I.1. Districts, SPL, *clusters* : la construction progressive d’une grille de lecture du rapport de l’entreprise au territoire

D’abord centrées sur la question de la localisation des entreprises, les recherches sur le rapport firme-territoire s’inscrivent également dans l’observation du passage au postfordisme qui implique un nouveau modèle d’organisation industrielle. Dans ce contexte, la notion de proximité émerge comme une composante de la stratégie de localisation de la firme. Avec le district industriel naît aussi une approche du développement économique local fondée sur la construction de facteurs de compétitivité endogènes, que certains chercheurs appellent des « ressources spécifiques » (Colletis et Pecqueur, 2005).

I.1.1. La crise du fordisme et le besoin de flexibilité des entreprises : un contexte propice à l'observation d'effets de proximité

Après la Seconde Guerre mondiale, beaucoup d'entreprises sont organisées selon un modèle dit fordiste s'appuyant sur une division internationale et « interrégionale » du travail entre les activités de conception, de fabrication qualifiée et d'exécution (Benko et Lipietz, 1992, p.22). La crise de ce modèle entraîne un foisonnement de recherches, menées par des géographes et des économistes européens ou nord-américains, qui décrivent de façon relativement uniforme le passage à un modèle plus flexible donnant lieu à des rapports entreprise-territoire plus complexes (Scott, 1987).

La crise du fordisme se traduit par une baisse de la productivité des entreprises dans un contexte de mondialisation croissante des échanges. Ces difficultés entraînent un nouveau régime de concurrence postfordiste, où l'innovation devient essentielle, de même que la flexibilité pour s'adapter rapidement aux variations de la demande. Dans ce cadre, « la connaissance et l'information deviennent des intrants essentiels » (Pecqueur, 2006, p.23). Certaines phases de la chaîne de production comme les fonctions d'innovation sont externalisées et mobilisent la « ressource humaine » (connaissances, compétences, savoir-faire), qui « se forme certes dans l'entreprise, mais surtout dans la culture locale, dans la tradition familiale, dans un tissu d'organisations de formation professionnelle, bref dans un système localisé où circulent et s'enrichissent les savoir-faire » (Benko et Lipietz, 1992, p.14). La proximité des institutions universitaires et parfois d'autres entreprises avec lesquelles sont construites des collaborations influence désormais la localisation des firmes. La généralisation de ce nouveau paramètre dans les stratégies des entreprises est facilitée par la réorganisation des systèmes de distribution avec l'essor des transports maritimes et aériens. Enfin, les nouvelles technologies de l'information et de la communication interviennent aussi dans le nouveau rapport des entreprises à l'espace.

Les réponses aux nouveaux besoins de flexibilité des firmes sont multiples : robotisation, recours au travail intérimaire et aux contrats courts, polyvalence des employés. Des chercheurs observent que la recherche de la flexibilité conduit aussi à la mise en place de formes de coordination fondées sur la proximité géographique entre les entreprises. Les auteurs américains Michael Piore et Charles Sabel défendent même l'hypothèse que le modèle postfordiste de « spécialisation flexible » trouve son incarnation géographique dans le district industriel (Piore et Sabel, 1984)¹⁰.

¹⁰ Cette position a essuyé de nombreuses critiques, côté français comme américain, conduisant à la mise en débat de « l'unicité du post-fordisme » (Benko et Lipietz, 2002). Coexisteraient plutôt pour d'autres auteurs des systèmes industriels aux formes géographiques diverses. Pour Flavia Martinelli et Erica Schoenberger notamment, « la flexibilité [...] n'est pas l'apanage des petits systèmes intégrés et hiérarchisés » et la grande firme intégrée n'est pas vouée à disparaître (1992, p.163).

I.1.2. Le district italien : identification de ressources spécifiques et de nouvelles formes de proximité

La crise du fordisme induit des changements dans l'organisation des entreprises, qui ont des effets sur les espaces. Les grandes régions industrielles et urbaines des premières révolutions industrielles entrent en crise. De nouveaux territoires émergent, analysés par des chercheurs italiens comme des réminiscences du « district industriel », forme d'organisation de la production caractérisée par une concentration spatiale d'entreprises interagissant entre elles. La coordination des différentes unités de production tient, selon Alfred Marshall, à deux propriétés du district : la proximité physique, qui facilite les interactions entre les entreprises, et « l'atmosphère industrielle » qui règne sur place (1920). Dans le contexte postfordiste, le district apparaît comme une forme d'organisation « flexible » de l'activité industrielle, puisque les nombreux échanges entre les entreprises du district favorisent la division du travail entre les PME spécialisées, et l'adaptation rapide aux évolutions de la demande (Courlet et Pecqueur, 1992).

En Italie, le constat de la formation de regroupements de producteurs industriels conduit des économistes et sociologues italiens à qualifier la région du nord-est et du centre du pays de « Troisième Italie¹¹ » à la fin des années 1970 (Bagnasco, 1977). Les districts industriels italiens reposent sur un lien entre les productions et leurs régions de fabrication : le textile du Prato, l'ameublement et la chaussure dans la région des Marches, la bijouterie à Arezzo, la mécanique automobile à Bologne par exemple. Les regroupements de petites et moyennes entreprises industrielles ou artisanales, toutes spécialisées dans la même filière d'activité, auxquels les districts sont associés, sont caractérisés par un mélange de coopération et de compétition, et par un développement « socialement endogène » (Becattini, 1992). En 1979, Giacomo Becattini fait le rapprochement entre son étude de « l'industrialisation légère » de la Toscane et le concept de « district industriel » emprunté à Alfred Marshall (Segreto, 2006). Il définit le district à partir de termes empruntés à la sociologie : « entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté de personnes et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné » (1992, p.36). Il insiste sur « l'osmose » entre la communauté locale et les entreprises, qui favorise « la mise en œuvre d'un réseau permanent de liens privilégiés entre le district, ses fournisseurs et ses clients » (Ibid.). La construction d'un tel réseau repose sur des caractéristiques de la configuration sociale, économique et géographique du district.

Trois caractéristiques majeures du district portent sur les institutions, l'organisation des entreprises et les ressources humaines. Premièrement, la « communauté locale » propre au district met en place un « système de valeurs » favorable à l'entrepreneuriat et à l'innovation, c'est-à-dire un « corpus d'institutions et de règles » (entreprise, famille, église, école, autorités

¹¹ Le chiffre trois renvoie à la vision complémentaire des régions italiennes à l'époque : la « Première » Italie (le triangle industriel du Nord-Ouest) et de la « Seconde » Italie (l'Italie du Sud ou Mezzogiorno encore très agricole) (Segreto, 2006).

locales...) encourageant la circulation interne des capitaux et des compétences, et garantissant la permanence des traditions locales (Becattini, 1992, p.38). Ensuite, chaque entreprise se spécialise dans une seule tâche du processus de production spécifique au district, selon la filière que celui-ci développe. La division du travail nécessite que les entreprises soient « enracinées » dans le district, ce que Giacomo Becattini analyse comme un produit de l'histoire particulière de chaque district. Les relations entre les unités de la filière sont interpersonnelles, ce qui accroît la souplesse du système et réduit les coûts de transaction, certains accords pouvant se faire de manière tacite (gains de temps, de médiation). Troisièmement, « le district offre une grande variété d'activités professionnelles. Il y règne une sorte de chaîne ininterrompue allant du travail à domicile au travail salarié, à temps partiel ou à temps plein jusqu'aux travailleurs indépendants et aux chefs d'entreprises » (Becattini, 1992, p.41). C'est un des secrets de la flexibilité du district industriel, dont les entreprises peuvent redéployer facilement les ressources humaines. La circulation des compétences permet aussi le transfert des connaissances entre les différentes unités (Marshall, 1919) et fournit une information riche sur chaque travailleur que les employeurs peuvent mobiliser avant d'embaucher. L'entrepreneur, quant à lui, a pour rôle de « traduire toutes les potentialités contenues dans l'héritage historique du district en autant de produits commercialisables » (Becattini, 1992, p.43). Cette dernière idée donne un avant-goût de la notion de ressource spécifique, qui sera développée par la suite.

Plusieurs formes de proximité sont identifiées dans le district : ce n'est pas seulement la proximité géographique entre les entreprises qui produit de la flexibilité, mais aussi une proximité institutionnelle (à travers la « communauté locale »), et une proximité organisationnelle (à travers les entreprises).

1.1.3. Du système productif local au cluster : le rôle des proximités dans les dynamiques d'innovation et de construction de ressources

Les travaux sur les systèmes productifs locaux, les milieux innovateurs, les systèmes d'innovation localisés et les clusters s'attachent à démontrer l'ancrage territorial des processus d'innovation, et des entreprises qui y contribuent. Ces recherches ont particulièrement marqué les politiques publiques, qui ont à plusieurs reprises promu la valorisation voire la création de systèmes industriels localisés (Renou, 2016). Elles convergent vers la démonstration d'effets de proximité dans la construction de ressources locales immatérielles, favorisant les dynamiques d'innovation et le développement local.

La coordination des entreprises et l'innovation dans le système productif localisé

Dans une conception proche du district à l'italienne, le « système productif local » (SPL) étudié par des chercheurs français tels que Bernard Pecqueur, Claude Courlet, Jean-Pierre Gilly ou Jean-Marc Zuliani se caractérise par la proximité géographique entre les entreprises, la spécialisation de ces dernières et la réciprocité entre elles (Courlet *et al.* 1993, Courlet, 2002). Le SPL repose sur des similarités et des complémentarités entre les entreprises : si les activités sont similaires, les entreprises développent des coopérations dans les activités périphériques (transport, exportation, formation...) ; si les activités sont complémentaires, elles développent

une division du travail entre elles pour la réalisation d'un produit unique. Le modèle du SPL apporte ainsi des précisions à la dimension organisationnelle de la proximité.

L'étude des SPL permet aussi de montrer les formes multiples d'association des entreprises locales (clubs, réseaux de production de type districale, apprentissage en collaboration) qui favorisent les échanges entre elles. La dynamique du SPL, sa capacité de reproduction (c'est-à-dire de résistance aux crises sectorielles par exemple) sont « liées à la culture d'un regroupement humain et donc difficilement transposables (différentiel positif de confiance, particularité du langage productif ou scientifique, etc.) » (Courlet, 2002). Ainsi, la coordination entre les entreprises dans le SPL repose sur les relations de confiance entre les entrepreneurs (donneurs d'ordre et sous-traitants) et le partage d'un même « langage » fondé sur des connaissances et des valeurs communes. Les modalités de cette coordination contribuent à ancrer les entreprises dans le système productif local. En effet, si une entreprise change de localisation, elle perd les bénéfices tirés de cette coordination spécifique, et doit tenter de les reconstituer ailleurs. Or, la coordination dans le SPL se construit dans le temps long. Elle repose sur des mécanismes sociaux et historiques que sont les liens entre les acteurs locaux, les relations informelles, marchande ou non marchande, les ressources collectives matérielles et immatérielles (Courlet, 2002).

L'accent mis sur les innovations permet de montrer que les systèmes localisés d'entreprises sont plus performants lorsque les connaissances ne sont pas appropriées par les entreprises, mais partagées dans un système ouvert de relations horizontales. C'est ce que montre AnaLee Saxenian dans sa comparaison de la Silicon Valley californienne avec la Route 128 du Massachusetts, deux régions spécialisées dans l'industrie électronique qui se sont développées depuis les années 1970 (1994). La crise des années 1980 touche les deux régions et marque le déclin de la Route 128 qui privilégiait l'appropriation des connaissances par les entreprises, grâce à des politiques de confidentialité. Dans la Silicon Valley au contraire, des systèmes ouverts d'échanges horizontaux de connaissances entre les entreprises ont favorisé leur compétitivité dans un contexte de concurrence forte entre elles (Saxenian, 1994). Les relations horizontales entre les entreprises de la Silicon Valley permettent la construction de réseaux de relations sociales, techniques et commerciales entre les entreprises locales et des organisations externes (centres de recherche par exemple) et le développement de fonctions externes (éducation, recherche, formation) (Saxenian, 1994).

La proximité peut favoriser la dynamique de construction de ressources cognitives à l'origine d'un processus d'innovation. Une recherche de Bernard Pecqueur sur Grenoble s'attache à montrer comment l'agglomération grenobloise a, de cette manière, accumulé des compétences dans le domaine de la micro-électronique. La mise en place de structures de coordination entre les acteurs économiques, scientifiques, politiques (clubs, réseaux) a permis un rapprochement des industriels et des universitaires, lui-même à l'origine de la création d'une école d'ingénieur dans les années 1950, puis d'un pôle de recherche publique sur l'électricité (Pecqueur, 2005). Par ce biais, des ressources spécifiques sont créées : connaissances, technologies, réseaux d'entreprises, centres de formation de la main d'œuvre. Elles permettent aux entreprises de diversifier leurs activités. Certaines ressources sont « patrimoniales », c'est-à-dire qu'elles se

forment au cours d'interactions répétées entre les acteurs. C'est le cas par exemple de la « culture locale », dont la construction relève d'une dynamique institutionnelle du territoire (Pecqueur, 2005).

Dans une perspective similaire, les travaux du Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI), fondé à partir des intuitions de Philippe Aydalot sur les facteurs territoriaux d'innovation (1986), ont montré la capacité du « milieu » à produire ses propres ressources. L'innovation y reposait sur une triple dynamique du milieu : technologique, territoriale et organisationnelle (Crevoisier, 2001). On y retrouve des catégories d'analyse formulées dans les recherches sur les districts et les SPL.

Dans les années 1990, le district industriel, le SPL et le milieu innovateur apparaissent comme des formes d'organisation industrielle favorables à l'ancrage des entreprises pour les auteurs qui construisent alors en France les concepts de « l'économie territoriale » (Courlet *et al.*, 1993 ; Colletis *et al.*, 1997 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Torre et Talbot, 2018, entre autres).

Selon Michael Porter, une firme a intérêt à localiser certains segments de sa « chaîne de valeur » (ou ensemble de ses activités-clés qui peuvent lui assurer un avantage concurrentiel) là où ils peuvent bénéficier d'interconnexions avec d'autres entreprises, spécialisées dans le même domaine d'activité (Porter, 1985). Elle bénéficie ainsi d'économies d'agglomération et d'une série d'atouts associés à la proximité présentés dans les travaux sur les districts italiens ou les SPL. Au sein d'une même chaîne de valeur, les firmes peuvent toutefois adopter un comportement nomade pour certains segments, et une stratégie d'ancrage pour d'autres. Ce « couplage stratégique » est une manière pour une entreprise cheffe de file d'entretenir à une échelle macro des relations avec les entreprises de différentes régions avec lesquelles elle s'associe pour former un réseau fort (Yeung, 2006). Cela lui permet également de maintenir une diversité de choix de localisation pour celles de ses activités où l'avantage concurrentiel est associé à un faible coût des ressources, avec une réversibilité des implantations en fonction des variations du même coût. Les entreprises cheffes de file peuvent en revanche choisir d'ancrer d'autres segments de leurs activités qui, pour procurer un avantage concurrentiel, ont besoin de compétences très spécifiques, comme des informations indispensables au développement d'innovations, ou de nouer des relations étroites avec des institutions gouvernantes pour renforcer leur pouvoir de négociation (Dörry, 2014). A l'échelle méso ou locale, ces entreprises cheffes de file et les tissus d'entreprises régionaux, structurés par des relations internes, entretiennent alors des liens qui favorisent la diffusion de connaissances et de pratiques (transferts de compétences).

Michael Porter développe la notion de *cluster* en insistant sur ces relations entre les acteurs co-localisés. Il considère le *cluster* comme une forme alternative d'organisation de la chaîne de valeur, associant une logique verticale et une logique horizontale (Perrat, 2012). Ainsi, l'ancrage territorial des entreprises relève non seulement de dynamiques de construction territoriales fondées sur la proximité et la spécification des ressources, mais aussi d'un

comportement particulier des entreprises. Ce comportement dépend notamment de l'inscription de la firme dans une chaîne de valeur.

Pour étudier les relations entreprises-territoires dans les quartiers prioritaires, où les formes d'organisation territoriale étudiées dans les travaux présentés jusqu'ici, comme les districts, les SPL ou clusters, sont apparemment peu développées, il a semblé plus judicieux de s'intéresser aux processus d'ancrage et de nomadisme des entreprises analysés dans la littérature. En effet, ces processus ont été décrits par les chercheurs de façon à intégrer les ressources spécifiques et les proximités, sans se référer à un contexte territorial précis.

I.1.4. Ancrage et nomadisme des entreprises : les ressources spécifiques et les proximités intégrées à l'analyse

A la suite de la publication d'un numéro spécial de la *Revue d'Économie Régionale et Urbaine* en 1993, consacré à l'économie des proximités, un groupe de chercheurs se structure autour de la question des « Dynamiques de proximités » et contribue en 1995 à la réflexion du Commissariat Général du Plan (Zimmermann, 1995). Claude Courlet collabore également avec la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (Datar) pour la mise en place de la politique des Systèmes Productifs Locaux lancée en 1998. Les rapports produits dans le cadre de ces collaborations entre chercheurs et acteurs publics insistent sur les notions d'ancrage territorial et de nomadisme des entreprises.

Nomadisme et ancrage, des rapports différenciés des entreprises aux ressources géographiques

Dire que les entreprises sont « nomades » signifie qu'elles sont mobiles au gré des changements de technologie et du cycle des produits (Zimmermann, 2005). Elles cherchent à mobiliser les ressources les moins coûteuses et peuvent délocaliser leur production lorsque les coûts deviennent moins élevés dans un autre lieu. Elles ne participent pas à la création ni à la transformation des ressources. Dans ce cas, les dirigeants des firmes mettent en place des stratégies globales dans lesquelles l'échelle locale n'a que peu de poids ; ils cherchent à « se dégager des contraintes territoriales étroites » et veulent éviter d'avoir à assumer les conséquences de leurs choix de développement au niveau local (en cas de plans sociaux par exemple) (Zimmermann, 1995, p.5). Les entreprises vont donc facilement quitter les sites où s'est construit un rapport salarial défavorable (comme dans d'anciennes régions industrielles où se sont structurés des syndicats) (Scott, 1988).

Dans le cas des districts industriels, des SPL ou des milieux innovateurs, les entreprises sont ancrées. Elles ont besoin d'établir des relations durables avec leur environnement local pour bénéficier d'effets de proximité. La pérennité des activités industrielles dépend d'une part des conditions d'accès aux ressources et aux marchés, et d'autre part d'une « activité de création de ressources » rendue particulièrement nécessaire par l'instabilité du marché et de l'organisation de la production (Zimmermann, 2005, p.24). La création de nouvelles ressources

nécessite ainsi une « rencontre productive » entre l'entreprise et le territoire, pour apporter des solutions à certains problèmes productifs, voire pour « formuler et résoudre des problèmes productifs inédits » (Zimmermann, 2005, p.30). Cette rencontre fait intervenir différents acteurs : les entreprises et les porteurs de connaissances par exemple sont amenés à produire de nouvelles connaissances grâce à leur proximité et des interactions répétées (Massard et Torre, 2004). Le processus de construction de ressources se définit par « une interaction, une endogénéisation réciproque, qui va fonder ou non une dynamique commune de la firme et du territoire » (Zimmermann, 2005, p.25). L'ancrage territorial est donc un processus de construction de ressources par les entreprises, se traduisant par l'établissement de relations durables avec leur environnement local.

Une co-production de ressources qui peut être influencée par des interventions publiques

Le rapport commandé à des membres du réseau « Dynamiques de proximités » par le Commissariat au Plan en 1995 témoigne de l'intérêt des pouvoirs publics pour la relation firme-territoire et les effets territoriaux de la présence ou du départ des firmes, dans un contexte de volatilité des entreprises et de désindustrialisation de la France.

Dans ce rapport, les contributeurs définissent l'ancrage territorial comme une solution au nomadisme des firmes, et comme le résultat de l'inscription territoriale d'un processus d'innovation. Ce ne sont plus les relations historiques de l'entreprise au « milieu » ou à la « communauté » locale qui prévalent comme dans le district, mais le processus « d'apprentissage collectif » grâce auquel les relations entre des acteurs locaux sont densifiées et les ressources des entreprises (notamment les technologies) circulent (1995, p.8). Une politique publique de territorialisation de l'innovation peut intervenir dans une « co-production de ressources » (p.12) qui offre une combinatoire technologique inédite, indispensable à la pérennité des entreprises dans le contexte de concurrence postfordiste. Elle est déclinée en deux temps : le premier consiste à « préparer les combinaisons en veillant à la complémentarité des ressources (actives ou potentielles) » et le second à « favoriser la réalisation des combinaisons, solutions à des problèmes productifs émergents » (Zimmermann, 1995, p.76).

Le rapport précise que l'environnement dans lequel s'ancrent les entreprises est composé d'une part d'entreprises entretenant des relations (tissu local), et d'autre part de municipalités, d'universités, d'instituts de recherche, de syndicats et d'organismes consulaires (institutions territoriales). Les interactions entre les entreprises et ces deux composantes (tissu d'entreprises et institutions locales) induisent différents effets de proximité qui renvoient à la double dimension de l'architecture industrielle : dimension « industrielle » qui induit des effets de « proximité organisationnelle » entre les entreprises et dimension « territoriale » qui induit des effets de « proximité spatiale » (Zimmermann, 1995, p.7).

Cette revue de littérature a permis de dégager deux « composantes » clés de l'ancrage territorial des entreprises : les ressources spécifiques et les proximités. Il s'agit maintenant de présenter ces notions de façon détaillée. Cette étape permet de construire la grille d'analyse qui va servir à étudier l'ancrage des entreprises dans les QPV.

I.2. Les conditions du processus d’ancrage des entreprises : activation des ressources spécifiques et de la proximité

Les travaux sur les districts industriels montrent généralement que la coordination des acteurs locaux est complexe et s’appuie sur une diversité de facteurs. De plus, la trajectoire territoriale n’est pas linéaire, mais constituée de ruptures et de transitions successives (Mendez et Mercier, 2005). Parmi les secteurs industriels qui ont connu de grandes transformations au cours du passage au XXI^e siècle, l’agro-alimentaire présente des formes de coordination locale intégrant non seulement l’offre de produits mais aussi la demande (Torre *et al.*, 2013). Les labellisations de type AOP¹² dont profitent les PME qui se créent dans des segments de marché, correspondent notamment à des luttes des acteurs locaux pour la reconnaissance de la spécificité de leurs productions. La construction de la spécificité est donc aux fondements des SYAL (Systèmes Agricoles Locaux) (Torre *et al.*, 2013). Plus largement, elle est un déterminant incontournable de l’ancrage territorial des entreprises.

I.2.1. Ressources et actifs spécifiques

L’enjeu de la construction des ressources est de comprendre à partir de quelles caractéristiques territoriales se forment des stratégies et des processus d’ancrage des entreprises :

« Une caractéristique majeure du modèle de développement territorial est précisément de remonter à l’amont de l’actif pour considérer toutes les ressources, comprenant notamment celles qui ne sont que virtuelles, n’ayant pas d’existence préalable à l’action de les faire naître. » (Pecqueur, 2006, p.28)

En effet, les travaux sur les districts et les systèmes productifs locaux supposent l’existence préalable d’un « territoire » historique construit par ses acteurs, en amont de sa valorisation économique. Les ressources sont donc considérées comme des « construits » (Kebir, 2006). Celles qui contribuent à ancrer les entreprises sont particulières : elles sont « spécifiques » au contexte dans lequel elles ont été créées (Colletis et Pecqueur, 2005).

De la ressource à l’actif

Pour bien comprendre le jeu de la co-construction des ressources, il faut revenir sur la différence fondamentale entre une ressource et un actif. L’étymologie du mot « ressource » fait référence à « l’eau qui jaillit de la terre », rendue ainsi disponible pour les êtres humains qui peuvent la boire, arroser des cultures, se laver, etc. (Frémont, 2007, cité par Colletis et Pecqueur, 2018). Les usages de l’eau sont indissociables de son statut de ressource : à l’état naturel, l’eau n’est pas une ressource. Canalisée et utilisée pour alimenter les champs, les villes, les industries, elle est « activée » par un système technique hérité de la culture de la civilisation locale. C’est pourquoi Leïla Kebir définit la ressource par une « relation entre un objet (savoir-faire

¹² Appellations d’Origine Protégée

technique, minéral, bâtiments prestigieux, etc.) et un système de production (système de production industrielle, extractive, touristique, etc.) » (2006).

Le verbe « activer » signifie que, de ressource, l'eau passe à l'état d'actif. Elle n'est une ressource que tant qu'elle représente un potentiel, quelque chose de latent, dont l'activité humaine ne tire pas encore de bénéfice, mais qui est déjà présent et perçu comme ayant une valeur, et qui est mobilisable au moment où le projet prend vie (au moment de la construction d'une ville à l'endroit où s'écoule une rivière par exemple). La distinction entre la ressource et l'actif s'applique aux ressources mobilisées par les entreprises : un paysage est une ressource en attendant qu'une entreprise du secteur touristique se développe en s'appuyant sur le patrimoine naturel local.

Par conséquent, l'activation de ressources locales par l'entreprise implantée dans un espace pose la question du lien entre cette ressource et l'espace concerné. Pour caractériser ce lien, les économistes des proximités distinguent deux types de ressources : des ressources génériques et des ressources spécifiques.

Ressources génériques et ressources spécifiques

Les ressources spécifiques sont intransférables, parce que leur valeur dépend de leur participation à un quelconque processus de production (Colletis et Pecqueur, 2005). La ressource en eau n'est pas spécifique car on la trouve dans différents espaces : elle est transférable, c'est-à-dire qu'une entreprise qui mobilise cette ressource peut la retrouver si elle change de localisation. Un réseau de partenaires locaux de confiance en revanche est intransférable. Quitter l'espace où sont implantés les partenaires (*a priori* peu mobiles) représente un coût pour l'entreprise. Cette distinction s'applique à l'ensemble des ressources, y compris les connaissances : il y a des connaissances génériques et des connaissances spécifiques, c'est-à-dire des connaissances produites localement grâce à la présence de formations ou de centres de recherches spécialisés, ou héritées de transmissions de savoir-faire locaux plus anciens.

La notion de ressource spécifique permet de comprendre le rôle des relations sociales dans les processus d'ancrage des entreprises. D'une part, la construction des ressources spécifiques dépend de l'environnement dans lequel vient s'implanter une entreprise, c'est-à-dire de l'organisation sociale et de la culture dans lesquelles s'encastrent les activités économiques. Les relations sociales à l'intérieur de cet environnement contribuent à l'émergence de savoirs, croyances, pratiques spécifiques et normes qui forment une sorte de « patrimoine » local (Colletis et Pecqueur, 2018). D'autre part, la rencontre de partenaires (entreprises, acteurs publics, associations, centres de recherche) postérieure à l'implantation d'une entreprise dans un territoire procède aussi d'un jeu de relations sociales, où interviennent les contacts, les stratégies relationnelles et les milieux fréquentés par les cadres des entreprises. C'est notamment grâce à ces réseaux relationnels que les entreprises peuvent mobiliser ou créer des ressources spécifiques.

La notion de ressource spécifique s'applique à l'analyse de secteurs aussi divers que la culture de plantes rares (Duffaud-Prévoist, 2018) ou le tourisme (Peyrache-Gadeau *et al.*, 2017). La globalisation des échanges crée de l'incertitude pour les entreprises, qui peuvent avoir pour stratégie de s'adosser sur une identité locale pour affronter la concurrence internationale (Rallet et Torre, 2004). L'investissement dans une stratégie d'ancrage, qui consiste pour l'acteur économique à tisser des liens avec son environnement local, dépend donc des ressources qu'il peut espérer tirer de sa localisation (Colletis et Rychen, 2004).

La spécification des ressources

La création des ressources spécifiques correspond à un processus de développement local appelé « spécification » et qui se distingue des deux autres processus identifiés dans la littérature, l'agglomération et la spécialisation (Zimmermann, 1995 ; Colletis *et al.*, 1997 ; Pecqueur, 2005 ; Colletis et Pecqueur, 2005). L'agglomération est la concentration, dans un espace donné, d'activités économiques « hétérogènes, ne présentant pas *a priori* de complémentarités » (Pecqueur, 2005, p.262). La spécialisation correspond à une logique industrielle qui implique un lien entre les activités concentrées dans l'espace. La spécialisation fait courir un risque à l'ensemble du territoire, dans la mesure où le départ de la firme structurante ou la baisse de la demande peuvent causer la crise de la filière tout entière. Dans la spécification en revanche, les liens entre les acteurs locaux permettent la reconversion des productions, le réagencement des ressources et l'innovation.

La spécification se traduit notamment par des relations étroites entre les entreprises, qui impliquent parfois d'autres catégories d'acteurs (collectivités, chambres consulaires, universités), produisant une vision à long terme du développement local. La spécification peut permettre la mutation des processus de production, comme dans le Choletais, où les fabricants du cuir ont cherché à survivre à la crise de leur secteur par la montée en gamme, puis par la maîtrise de la mode en amont de la confection, pour se démarquer de la chaussure importée (Pecqueur, 2004). Dans le cas des AOP/AOC, un produit comme la châtaigne d'Ardèche ou le bleu du Vercors acquiert une identité spécifique du fait de la création d'une marque territoriale (Janin *et al.*, 2015). Les acteurs locaux attribuent collectivement une valeur nouvelle à la ressource : la châtaigne ardéchoise passe ainsi d'un simple produit alimentaire à une ressource riche des savoir-faire artisanaux autour de sa transformation. Elle s'ancre dans une culture locale. Le bleu du Vercors devient le reflet des pratiques paysannes locales (fêtes locales, spécificité des cheptels, gastronomie). Cette nouvelle ressource est activée à travers des circuits touristiques thématiques (Janin *et al.*, 2015). La spécification repose donc avant tout sur un processus « cognitif » marqué par des échanges de savoirs et de traditions entre plusieurs acteurs. Ce processus est facilité par la mise en relation des acteurs, au sein de syndicats professionnels par exemple. Il peut être aussi renforcé par des « mécanismes durables de coordination », qui sont des relations informelles entre les acteurs productifs et les institutions locales, se traduisant par des règles, tacites ou explicites, et les routines de travail (Storper, 1995 ; Colletis *et al.*, 1997).

La spécification des ressources repose sur l'histoire des relations entre les individus ou organisations localisés dans un espace donné. Elle implique aussi un certain engagement de la part des firmes : il faut tisser puis entretenir des relations régulières avec d'autres acteurs. Cette coordination demande plus qu'une proximité géographique entre les acteurs. Une proximité « organisée » est nécessaire (Rallet, 2002).

1.2.2. La proximité organisée comme condition de l'enclenchement d'une dynamique d'ancrage territorial des entreprises

La création de ressources spécifiques, propices à l'ancrage territorial des entreprises, dépend de leur capacité à activer la proximité géographique. Le vocable de « proximités » désigne le caractère situé des agents, dans un espace, dans une organisation et/ou dans une institution. Cette situation multidimensionnelle est la clé d'analyse proposée par l'économie des proximités, et elle est étroitement liée à la notion de territoire (Gilly et Torre, 2000).

Retour sur la proximité géographique : quel rôle dans l'ancrage des entreprises ?

La proximité géographique est une propriété de la situation des acteurs économiques. Elle est définie par « la distance kilométrique qui sépare deux unités (par exemple des individus, des organisations, des villes) dans l'espace géographique » (Rallet et Torre, 2004, p.49). La proximité géographique favorise les chances d'interagir avec autrui : les entreprises concentrées dans un même espace seraient plus susceptibles de coopérer et donc de créer des ressources spécifiques.

La proximité géographique seule permettrait à la limite de dégager des « externalités pécuniaires » quand les entreprises utilisent des ressources disponibles sans avoir recours à une quelconque forme de coordination entre elles (Colletis-Whal et Perrat, 2004). Par exemple, la proximité géographique permet de réduire certains coûts de transaction ou de contrôle de la production. Dans les districts industriels, la proximité des entreprises permet aussi aux entrepreneurs et aux employés de multiplier les interactions en face à face et d'échanger des informations de façon tacite (Pecqueur et Zimmermann, 2004). La proximité géographique est source de confiance entre les entrepreneurs (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Avoir confiance et être digne de confiance facilite les échanges. En ce sens, la proximité géographique participe de la construction de réseaux d'acteurs. Si elle permet la création et le renforcement des réseaux d'acteurs, la proximité géographique peut également en être le produit. En effet, plus les acteurs cherchent à préserver la spécificité des ressources, comme dans le cas des AOP, plus ils se délient des acteurs extérieurs à cette dynamique de création et de circulation de ressources. Bernard Pecqueur et Jean-Benoît Zimmermann appellent cela un effet « club » (2004). Le club crée un « dedans » et un « dehors » qui délimitent le territoire de l'AOP. « L'effet de proximité géographique se traduit par une projection de cette dynamique de discrimination sur un espace physique » (Pecqueur et Zimmermann, 2004, p.35).

Enfin, la proximité géographique peut être recherchée sur un temps long, par exemple quand une entreprise choisit sa localisation en fonction des besoins à satisfaire ou des activités projetées (Torre et Beuret, 2011). Elle peut aussi être recherchée de façon temporaire quand les membres d'une entreprise effectuent des déplacements ponctuels pour avoir des interactions en face à face avec des partenaires (clients, fournisseurs, investisseurs...). La recherche de proximité géographique peut se traduire par une localisation en ville : « la ville est le lieu idéal d'échanges rapides d'informations nombreuses et diversifiées [...] le meilleur accès aux informations tacites est dans les plus grandes agglomérations d'activité, c'est-à-dire dans les villes » (Pecqueur et Zimmermann, 2004). En ville, la proximité géographique permet *a priori* la rencontre avec des acteurs diversifiés et augmente ainsi les opportunités de mises en réseau. C'est en ville que se tiennent les plus grands salons professionnels. La proximité avec la ville facilite la participation à des événements et la fréquentation de lieux de rencontre pour les entrepreneurs. Le poids de la proximité géographique dans les dynamiques de développement territorial semble ainsi amener certains économistes ou géographes à recentrer leurs recherches sur l'agglomération urbaine dense. D'autres analyses remettent toutefois en question les avantages de la forte densité urbaine sur la croissance liée aux effets de proximité, notamment en Ile-de-France (Carré, 2006). Dans certains départements franciliens, la concentration d'acteurs économiques entraînerait des difficultés de coordination, et une sous-performance du territoire en termes de croissance (Carré, 2006). Ainsi, les effets de proximité ne sont pas nécessairement favorisés par le contexte urbain dense.

D'ailleurs, les acteurs économiques peuvent subir une proximité géographique avec d'autres acteurs, activités, objets techniques ou lieux défavorables à la réussite de leurs objectifs (Torre et Beuret, 2011). Par exemple, la croissance des activités logistiques peut être freinée par la densité urbaine, la congestion des transports, les prix fonciers élevés. C'est donc « l'activation par l'action humaine », le sens donné à la proximité géographique pour l'entreprise, qui en fait un accès potentiel à des ressources pour l'entreprise, « et lui confère une valeur (« positive » ou « négative ») au regard des critères économiques ou sociaux en cours » (Torre et Beuret, 2011, p.7).

Mais la proximité géographique ne semble pas expliquer à elle seule l'accès à des ressources ou la création de ressources. Les chercheurs de l'économie de proximités s'accordent ainsi sur l'existence de plusieurs formes de proximité qui, combinées entre elles, favorisent la circulation et la création de ressources.

Coordination des acteurs et approches de la proximité non spatiale

La proximité « organisée » désigne la capacité d'une organisation (une firme, un territoire...) à faire interagir ses membres (Rallet et Torre, 2004). Le concept de proximités, enrichi depuis presque trente ans, s'est imposé comme un élément majeur de l'analyse de la coordination dans l'organisation territoriale (Lauriol *et al.*, 2008) mais ses déclinaisons continuent d'être discutées (Torre et Talbot, 2018). Pour définir et mesurer les effets de la proximité organisée, plusieurs découpages ont été proposés : une conception où coexistent deux proximités non spatiales, l'une « organisationnelle » et l'autre « institutionnelle » (Gilly et Torre, 2000), et une

conception où la proximité « organisée » est la seule proximité non spatiale (Rallet, 2002 ; Pecqueur et Zimmermann, 2004). Certains auteurs introduisent progressivement d'autres concepts (Gilly et Lung, 2005 ; Grossetti et Bouba-Olga, 2008), mais nous nous en tiendrons à ces deux déclinaisons car ce sont celles reprises dans le plus grand nombre de travaux.

En réalité, les deux approches de la proximité non spatiale traduisent un débat entre institutionnalistes et interactionnistes (Gilly et Lung, 2005). La première reconnaît l'existence d'une proximité « institutionnelle » complémentaire de la proximité « organisationnelle », partant de l'idée que des acteurs qui se ressemblent, qui possèdent le même espace de référence, partagent les mêmes savoirs sans nécessairement entrer en relation, « si bien que la dimension institutionnelle est alors importante » (Gilly et Torre, 2000, p.12). La proximité institutionnelle implique un partage de règles, de coutumes, de valeurs, de représentations, que l'on peut observer au niveau des nations (cadre juridique d'un État, langue commune, vision du monde) ou au niveau des régions (industrie, université, gouvernement local). Il y a aussi une proximité institutionnelle qui ne prend pas de forme officielle (routines de travail, représentations « inculquées » aux acteurs) (Hamouda et Talbot, 2018). La proximité « organisationnelle » repose quant à elle sur des réseaux de coopérations, des secteurs d'activités, des systèmes d'acteurs locaux (Gilly et Torre, 2000).

Pour les partisans de la deuxième approche, seule la proximité « organisationnelle » compte et se confond avec la proximité organisée. Appartenir aux mêmes réseaux et partager des pratiques similaires incite un groupe d'acteurs à interagir, à trouver des compromis, à résoudre des conflits ou à identifier et résoudre des problèmes productifs (Pecqueur et Zimmermann, 2004 ; Rallet et Torre, 2005). Les relations sociales sont plus faciles lorsqu'elles ont lieu au sein d'une organisation, prise au sens strict, comme une entreprise ou un centre de recherche par exemple¹³ (Pecqueur, 2005 ; Zimmermann, 2005). La proximité « organisée » répond ainsi à deux logiques distinctes, une logique de similitude (partage de ressemblances entre les acteurs) et une logique d'appartenance à un même groupe, réseau ou organisation (cf. Encadré n°1.1). Dans de nombreux travaux, la proximité « institutionnelle » a ainsi disparu de l'analyse, qui se concentre sur les interactions directes entre les acteurs économiques (Hamouda et Talbot, 2018). Pour ma part, j'ai choisi de conserver la notion de proximité institutionnelle, parce qu'elle permet de tenir compte de modes de mise en relation des acteurs indépendants de toute forme d'organisation économique (traditions, valeurs, religion...). Or, les travaux développés plus loin sur l'encastrement montrent la forte porosité entre la dimension sociale des échanges et la dimension marchande. La proximité institutionnelle a donc toute sa place dans une analyse qui prévoit d'intégrer la dimension sociale.

¹³ Ce n'est pas le cas chez Ron Boschma (2005) qui propose une grille de lecture fondée sur 5 proximités : proximité cognitive (partage de connaissances), sociale (appartenance à un réseau social), organisationnelle (appartenance à une organisation) et institutionnelle (partage d'institutions formelles et informelles). Cette grille me paraissait trop détaillée pour être retenue. Cependant, elle rappelle que l'organisation et le réseau social sont deux formes différentes d'architecture des relations qui coexistent et ne se confondent pas toujours, ce que Michel Grossetti et Olivier Bouba-Olga confirment (2008).

Encadré n°1.1 : Logique de similitude et logique d'appartenance dans la proximité organisée

La logique de similitude regroupe des acteurs qui se ressemblent (Rallet et Torre, 2002). Pour Michel Grossetti et Olivier Bouba-Olga, cela signifie qu'ils partagent les mêmes ressources (matérielles, cognitives), c'est pourquoi, cherchant à affiner la grille de lecture des proximités, ces auteurs appellent cette logique une « proximité de ressources » (2008). La logique de similitude est « marquée par des évolutions (...) des mentalités, des cultures et des normes sociales, ainsi que par les transformations plus rapides des cultures de groupes ou d'entreprise par exemple. » (Torre et Beuret, 2011, p.9). Par exemple, il est plus facile pour deux entreprises du même secteur d'activité de se coordonner, parce que leurs membres partagent potentiellement une même culture professionnelle, avec un vocabulaire et des référentiels communs (proximité « cognitive » chez Grossetti et Bouba-Olga, 2008). Autre exemple, deux entreprises du CAC40 ont plus de chance d'interagir qu'une grande entreprise avec une très petite, parce que leurs dirigeants sont « proches » du point de vue des ressources financières (proximité « matérielle » chez M. Grossetti et O. Bouba-Olga, 2008).

La logique d'appartenance se définit par l'appartenance des individus (ou des entreprises) à un groupe (Gilly et Torre, 2000 ; Rallet et Torre, 2002). Cette définition est peu claire parce qu'elle ne dit pas si les individus sont reliés par des relations ou non : les membres de l'éducation nationale appartiennent au même groupe mais ne se connaissent pas nécessairement entre eux (Grossetti et Bouba-Olga, 2008). Pourtant, la logique d'appartenance correspond bien à une dynamique des réseaux selon André Torre et Jean-Eudes Beuret : « recompositions des réseaux d'acteurs », « mise en place de nouvelles relations », « rapprochements entre des étrangers », « conflits qui naissent entre proches... » (2011, p.9). Pour M. Grossetti et O. Bouba-Olga, il faut distinguer dans cette logique deux modes de coordination des acteurs : un mode relationnel (proximité « relationnelle ») et un mode indirect, qui fonctionne grâce à des ressources de médiation (dispositifs génériques tels que la langue ou Internet, les normes sociales) et que les auteurs appellent « proximité de médiation » (2008).

La situation idéale pour que des acteurs se coordonnent, du point de vue de l'économie de proximités, se trouve à l'intersection des deux proximités géographique et organisée, dans ce qu'André Torre et Jean-Eudes Beuret appellent « proximité territoriale » (2011).

I.2.3. La proximité territoriale, condition de l'ancrage territorial des entreprises

La spécification des ressources implique la combinaison des deux principales formes de proximité, la proximité géographique et la proximité organisée (Colletis, Gilly *et alii*, 199). Par conséquent, l'ancrage des entreprises, vu comme un processus de construction de ressources, dépend aussi du croisement des deux proximités. Cela vaut à la fois pour la dimension organisationnelle et pour la dimension institutionnelle de la proximité organisée. Lorsque la coordination entre les entreprises est considérée comme le résultat de complémentarités (industrielles, technologiques) entre acteurs économiques colocalisés, c'est la proximité organisationnelle qui se combine avec la proximité géographique. Lorsque c'est plutôt « l'identité » d'une structure ou d'un territoire qui est revendiquée par les entreprises pour se coordonner, c'est la proximité institutionnelle qui est mise en avant (Colletis et Rychen, 2004). Dans les deux cas, on peut voir dans le processus de construction territoriale fondé sur ces deux proximités un facteur d'ancrage des entreprises.

La proximité organisationnelle combinée à la proximité géographique

Des entreprises dont les activités sont similaires ou complémentaires ont plus de chances d'interagir entre elles. La proximité géographique accentue l'efficacité de la proximité organisationnelle dans les cas où des échanges tacites de connaissances sont nécessaires (Massard et Torre, 2004). Ainsi, les districts industriels, les milieux innovateurs ou les systèmes productifs locaux sont caractérisés par l'existence des deux types de proximité. La combinaison des deux proximités engendre un « climat industriel » (Rallet et Torre, 2002) ou une culture entrepreneuriale locale, qui spécifie la coordination entre les entreprises.

Par conséquent, l'analyse de l'ancrage des entreprises dans un espace donné (un QPV) nécessite d'observer les interactions locales reposant sur une logique organisationnelle. Cela peut se traduire par de la sous-traitance, des partenariats de R&D, la formation de syndicats professionnels, ou encore la création de structures de coopération s'inscrivant dans une logique de filière. La combinaison de ces deux formes de proximité intervient généralement dans le cadre de la résolution d'un problème économique inédit (production d'un nouveau bien, diffusion d'une innovation technologique) (Gilly et Torre, 2000).

La proximité institutionnelle combinée à la proximité géographique

Dans les districts industriels, la proximité géographique permanente entre les individus a fait émerger des références communes à un même système de valeurs morales (Courlet et Pecqueur, 1992). L'une des principales institutions connues du district est la relation salariale locale, qui repose sur une entente particulière entre les patrons et les salariés. Jean-Pierre Gilly, Isabelle Leroux et Frédéric Wallet repèrent d'autres proximités qui nécessitent une approche institutionnelle, comme le mode de coordination tacite hors marché entre les entreprises, ou le mode d'insertion et d'intervention des acteurs publics (2004). Les travaux sur la « gouvernance locale », montrent par ailleurs que le processus de construction d'une proximité institutionnelle est « nécessaire à la réalisation d'une proximité organisationnelle entre des acteurs géographiquement proches. » (Gilly *et al.*, 2004, p.193). C'est grâce à la coordination, la « mise en compatibilité » des règles, des coutumes, des représentations qui relient les individus ou les organisations à l'échelle locale que se forme un processus permettant de réaliser un projet collectif de développement (Gilly *et al.*, 2004, p.193). En ce sens, la proximité institutionnelle « sert de prélude à la spécification » (Colletis-Wahl et Perrat, 2004).

Difficile à analyser, la proximité institutionnelle est aussi rarement univoque : il est peu probable que tous les acteurs du district adhèrent uniformément à des règles communes (Gilly et Lung, 2005). Les enquêtes qualitatives permettent de percevoir la dynamique institutionnelle qui évolue sur le temps long (Hamouda et Talbot, 2018). Lire les formes de la combinaison de la proximité institutionnelle et de la proximité géographique dans les QPV nécessite donc une enquête de terrain sous forme d'entretiens avec les entrepreneurs, afin de repérer les règles et les normes d'actions qui ont pu émerger des interactions locales entre eux, ou avec d'autres acteurs.

Il y a donc un effet dynamique des proximités : la proximité organisée, organisationnelle et/ou institutionnelle d'une part, et la proximité géographique d'autre part, s'influencent entre elles. Les ressources créées par la coordination des acteurs font ensuite naître des similarités et des complémentarités nouvelles entre eux, c'est-à-dire une nouvelle proximité, qui peut entraîner la création de nouvelles ressources. En ce sens, les proximités décrivent bien un processus d'ancrage dynamique des entreprises et non un état statique.

Les ressources spécifiques et les proximités sont donc les deux ressorts indispensables de l'ancrage territorial des entreprises. Les relations sociales, à même d'activer la proximité géographique et de susciter des échanges entre les acteurs locaux, indispensables à la création des ressources spécifiques, sont au cœur de l'ancrage et font la particularité de l'économie territoriale. Cette dernière n'est pas « purement » économique et repose sur une conception socialisée de l'économie. Ainsi, ma réflexion s'est poursuivie à travers la lecture des travaux de sociologie économique. Les notions d'encastrement et de capital social, que je vais définir dans cette deuxième section, permettent de lire les relations entre les entreprises à la lumière des relations entre les individus.

II – Les relations entre les acteurs encastrés dans des réseaux sociaux : les apports de la sociologie économique

Dans les années 1980, la sociologie économique s’empare du thème des actions économiques et de la coordination dans le marché. A partir des idées d’Ervin Goffman qui montre que les structures sociales sont construites par les interactions entre agents, les théories « interactionnistes » se développent en sociologie. Certains chercheurs associés à « l’interactionnisme structural » analysent le rôle des relations sociales dans les relations entre les organisations : les coopérations, les partenariats entre des acteurs sont « encastrés » dans des réseaux sociaux, ce qui permet de mieux saisir les mécanismes concrets de construction des ressources spécifiques et des proximités (White, 1981 ; Granovetter, 1985) (II.1). D’autres travaux, plus concentrés sur la notion de capital social, montrent comment des ressources sociales peuvent être accumulées par l’entretien des relations et en fonction de la structure des relations (II.2). Ces approches établissent un lien entre les ressources sociales et l’espace, explicité dans les travaux sur les quartiers populaires (II.3).

II.1. La notion d’encastrement dans un réseau social

Dans les années 1980, des sociologues s’intéressent aux déterminants sociaux des actions économiques. Ils refusent le monopole des économistes sur les questions de marché, de coûts, et de relations entre les entreprises (Grossetti, 2015). Certains d’entre eux se spécialisent dans l’analyse des réseaux sociaux, c’est-à-dire des relations qui émergent de l’interaction entre les individus ou les groupes d’individus (Forsé, 2008), en particulier trois auteurs qui vont approfondir les notions et la méthode de l’analyse des réseaux sociaux : Harrison White, professeur à Harvard, l’un de ses étudiants, Mark Granovetter, et le chercheur hongrois Karl Polanyi.

II.1.1. La notion d’encastrement et l’ancrage

L’encastrement s’inscrit dans une conception socialisée de l’économie, amorcée par des anthropologues comme Marcel Mauss et le mouvement anti-utilitariste des sciences sociales qu’il a influencé (Caillé, 2013). Dans cette conception, les liens sociaux sont à l’origine des « institutions », c’est-à-dire un « ensemble d’actes ou d’idées » que les individus « trouvent devant eux » et « qui s’imposent plus ou moins à eux » (Mauss et Fauconnet, 1901, p.11). Il s’agit des normes et des règles de la vie sociale. Grâce à « l’encastrement institutionnel », les règles des échanges ne sont pas renégociées à chaque interaction, l’action économique s’encastre dans un système de normes préétablies, qui ne disparaissent pas avec l’économie de marché (Le Velly, 2002). Les choix économiques des agents dépendent aussi des significations collectives : donner une nature marchande à certains échanges peut être tabou (par exemple, au sein de la famille). On est alors plutôt dans une situation « d’encastrement culturel » (Le Velly,

2002). La notion d'encastrement qui semble la plus pertinente pour l'analyse de l'ancrage des entrepreneurs est « l'encastrement structurel » (Le Velly, 2002).

L'encastrement « structurel »

En 1944, Karl Polanyi publie un essai sur le capitalisme, dans lequel il démontre que le marché « autorégulé » a des fondements institutionnels profonds et n'a rien de naturel. Karl Polanyi propose une analyse historique de l'encastrement, mais il relie les transformations économiques de son temps aux institutions et aux relations interpersonnelles, sans chercher à systématiser sa méthode d'analyse (Plociniczak, 2007). Pour Harrison White, les choix des acteurs économiques sont encadrés dans la structure des relations sociales. Harrison White montre que le réseau social peut représenter une structure analytique pour comprendre les choix individuels grâce à la notion d'« équivalence structurelle¹⁴ » (1981). Karl Polanyi et Harrison White posent ainsi l'idée que les comportements des acteurs économiques sont interdépendants et s'influencent les uns les autres.

Pour Mark Granovetter, l'encastrement décrit les interdépendances entre les échanges économiques et les relations interpersonnelles des agents. Les relations entre les entreprises sont encadrées dans les relations entre les individus qui les composent. En s'appuyant sur le travail d'un autre étudiant d'Harrison White, Robert Eccles, qui étudie les entreprises du bâtiment, Mark Granovetter montre que les relations personnelles qui existent entre les directeurs des entreprises donneuses d'ordre et sous-traitantes expliquent la stabilité des relations entre les entreprises (Granovetter, 1985). Il en déduit que les relations entre les organisations dépendent des relations personnelles, au point, parfois, de se confondre avec elles. Les réseaux sociaux peuvent constituer des ressources ou des contraintes pour les actions des individus (l'acte de s'associer par exemple), mais ne les déterminent pas, et ne s'y soumettent pas non plus. Les actions sont « encadrées », c'est-à-dire que les relations entre donneur d'ordre et sous-traitant dépendent des relations personnelles entre les directeurs sans en être totalement la cause ou la conséquence (Grossetti, 2015).

Les conséquences de l'encastrement sur l'économie

Pour Mark Granovetter, plus les relations marchandes sont encadrées dans les réseaux personnels, plus les acteurs économiques se font confiance (1985). Les idées de Marcel Mauss transparaissent à nouveau dans cette conception de la confiance construite par la répétition des interactions entre individus. La confiance est la base du comportement des entrepreneurs : elle limite la peur de l'opportunisme, et elle autorise les entreprises à agir collectivement et à coopérer. Mark Granovetter fait de la confiance entre les entreprises le résultat d'interactions répétées entre les entrepreneurs. La notion d'encastrement éclaire donc la problématique

¹⁴ Grossièrement, on peut dire que la position des individus dans la structure des relations est déterminée en termes mathématiques, en fonction de variables objectives. Par exemple pour un artisan, si le nombre de clients détermine la position sur le marché de l'artisanat, alors deux artisans qui ont le même nombre de clients ont une position équivalente, et l'on peut analyser leurs choix en fonction de cette position.

d'ancrage des entreprises, en ajoutant une dimension d'ancrage « personnel » des entrepreneurs : il faudrait, pour que les entreprises soient ancrées, que les individus qui composent le système productif aient des interactions fréquentes entre eux. Cette intuition existe déjà dans les travaux d'Alfred Marshall sur le district italien, où il estime qu'un « substrat social » facilite les transactions entre les entreprises du district en réduisant l'incertitude (Marshall, 1920). Elle est reprise dans la notion de proximité présentée plus haut. On peut donc considérer ces entreprises comme « encastrées » dans des réseaux sociaux locaux, comme le font différents sociologues et économistes qui consacrent leurs recherches aux dynamiques territoriales (Reix, 2007 ; Barthe *et al.*, 2008).

II.1.2. Liens forts et liens faibles dans l'accès aux ressources

Les réseaux sociaux ne permettent pas uniquement de stabiliser les relations entre les entreprises. Ils sont aussi des vecteurs de ressources pour les individus. Mark Granovetter définit une relation entre deux individus en fonction de sa « force », c'est-à-dire « une combinaison (probablement linéaire) de la quantité de temps, de l'intensité émotionnelle, de l'intimité [...] et des services réciproques qui caractérisent ce lien » (1973, p.46-47). Les liens familiaux, amicaux, sont donc des liens « forts » car les individus passent du temps à entretenir ces relations au cours d'interactions fréquentes. Mark Granovetter précise aussi qu'un lien fort est *a priori* le résultat d'une attirance mutuelle, alors qu'un lien faible a plus de chance d'être unilatéral, mais ce n'est pas une condition. Les liens faibles ont un statut particulier : ils peuvent représenter des « ponts » entre les différents groupes de personnes reliées par des liens forts. Les liens faibles d'un individu attestent de sa facilité à interagir avec des personnes sans nécessairement leur consacrer beaucoup de temps ou être « proche » d'elles. Plus les amis d'un individu se connaissent entre eux, plus le réseau de cet individu est considéré comme dense (Granovetter, 1973). Un réseau « lâche », à l'inverse, est un réseau dont les membres sont liés par des liens faibles qui forment des chaînes et non des cercles. En réalité, un réseau social comporte des secteurs denses et des secteurs lâches, ces derniers étant reliés par des ponts. Pour atteindre un but précis, comme trouver un emploi, un client, de l'argent, des ressources diverses, les individus ont intérêt à mobiliser les parties lâches du réseau, avec lesquelles un individu entretient des relations « épisodiques », des liens faibles (Granovetter, 2008, p.63).

Dans son célèbre article « La force des liens faibles », Mark Granovetter démontre que les liens faibles permettent aux individus d'accéder plus facilement à un meilleur emploi. En enquêtant sur le marché du travail des cadres à Boston, il montre que 56% des cadres de son échantillon qui accèdent à un meilleur emploi sont entrés en relation avec leurs employeurs par le biais de leurs réseaux personnels (Granovetter, 1973). La personne à l'origine de l'information qui a permis d'obtenir le nouveau poste est, la plupart du temps, une connaissance avec laquelle le cadre avait des contacts « occasionnels » (55,6%), voire « rares » (27,8%). Les relations les plus efficaces pour accéder à des informations et des ressources sociales sont donc les « liens faibles » (Granovetter, 1973). Les personnes avec qui les cadres avaient des contacts fréquents ne leur ont été utiles que dans 16,7% des cas. Ainsi, Mark Granovetter démontre que les liens faibles sont plus efficaces que les liens forts pour obtenir les informations nécessaires à la réussite d'actions individuelles.

II.1.3. Mobiliser le capital social pour obtenir des ressources

D'autres sociologues se sont intéressés à la relation entre réseaux sociaux et ressources. Le sociologue taïwanais Nan Lin défend une théorie des ressources sociales, qui seraient contenues dans les réseaux sociaux à l'état latent (Lin, 1995). Pour Nan Lin, les « ressources sociales » peuvent être acquises, comme l'éducation, le prestige, l'autorité, ou bien héritées, comme l'appartenance ethnique ou les ressources des parents (Lin, 1995). Plus la position sociale d'un individu est élevée, plus il dispose de ressources sociales. Pour acquérir les ressources sociales, les individus peuvent réaliser des « actions instrumentales » ou des « actions expressives » (Lin, 1995, p.689).

« Une action expressive incite l'acteur à rechercher d'autres acteurs aux caractéristiques et aux modes de vie semblables pour partager approbation, sympathie, compréhension ou conseil. L'action instrumentale encourage à chercher des partenaires différents en termes d'attributs sociaux et de styles de vie, et si possible ayant davantage de ressources » (Lin, 1995, p.690)

Les actions expressives servent plutôt à entretenir des ressources héritées, en privilégiant des relations avec des individus du même niveau dans la structure sociale (relations homophiles). L'héritage familial par exemple est entretenu par les attentions envers les parents. Les actions instrumentales permettent quant à elles d'acquérir de nouvelles ressources sociales en privilégiant des relations avec des individus de niveau supérieur ou équivalent dans la structure sociale (relations hétérophiles). Dans cette théorie, l'accès aux ressources est donc déterminé en partie par la position des individus dans la société (à partir de laquelle ils réalisent des actions expressives) et en partie par leurs interactions avec d'autres individus (actions instrumentales). Cette deuxième possibilité prolonge ainsi l'idée de Mark Granovetter, selon laquelle des relations « lointaines », hétérophiles, des « liens faibles », offrent davantage d'opportunités de s'élever dans la société grâce à des ressources sociales que des relations entretenues dans le cercle des proches, des « liens forts ».

L'action instrumentale est la condition à laquelle les individus bénéficient des ressources sociales. Les liens faibles supposent d'être activés : c'est, par exemple, contacter¹⁵ un ancien collègue pour savoir si son entreprise embauche. L'activation des relations a pour effet d'encadrer la ressource dans un réseau. En effet, le corollaire de l'activation des relations personnelles est la réciprocité : si je rends service à quelqu'un qui cherche un travail par exemple, la portée symbolique de ce geste invite tacitement l'autre à me rendre ce service en temps voulu. La réciprocité favorise donc la circulation des ressources sociales et la réussite des actions instrumentales.

¹⁵ Lin propose ici une distinction sémantique entre les « ressources de réseau » qui sont disponibles et potentiellement mobilisables dans le réseau personnel, et les « ressources de contact » qui sont effectivement utilisées (Lin, 1995, p.696). Ces deux formes des ressources sociales impliquent différentes mesures possibles pour les recherches empiriques : l'analyse du réseau ou des contacts des individus.

II.1.4. Encastrement, découplage et localisation des ressources

Les relations personnelles sont massivement mobilisées par les créateurs d'entreprises. Dans le cas des entreprises « innovantes », Michel Grossetti et Jean-François Barthe montrent que les relations personnelles prédominent dans les situations de mobilisation de ressources des entrepreneurs (Grossetti et Barthe, 2008). Dans la majorité des cas (70%), les relations mobilisées sont des relations « professionnelle » dont un tiers sont « amicalement professionnelles » : les liens faibles sont donc autant mobilisés que les liens forts (Grossetti et Barthe, 2008). Les entrepreneurs utilisent leurs relations personnelles pour accéder à certains types de ressources, comme les clients, les fournisseurs, les partenaires et pour le recrutement des employés. Si la part des ressources mobilisées au moyen de relations sociales ne varie pas selon le secteur d'activité, le type d'innovation ou le profil de l'entrepreneur, elle diffère selon le moment où les ressources sont mobilisées. Avec le temps, les ressources des entrepreneurs ont tendance à se découpler des réseaux sociaux, au point de ne plus dépendre de relations interpersonnelles, mais de l'utilisation de dispositifs de médiation (Grossetti et Bès, 2001).

Les dispositifs de médiation désignent les moyens par lesquels 44% des cadres de Boston trouvent un meilleur emploi dans l'étude de Mark Granovetter (1974). Ce sont les annuaires, les petites annonces ou les cabinets de recrutement, qui jouent le rôle d'interfaces entre les individus. Internet constitue un immense ensemble de dispositifs de médiation très utilisés par les entrepreneurs pour trouver des clients et des partenaires. Les organismes publics qui apportent une grande partie des ressources de financement à travers les programmes de soutien à l'entrepreneuriat et à l'innovation, sont aussi considérés comme des dispositifs de médiation (Grossetti et Barthe, 2008). Les dispositifs de médiation dispensent les entrepreneurs d'activer des relations pour accéder à des ressources¹⁶. Toutefois, les ressources mobilisées par le biais des relations personnelles des entrepreneurs seraient plus « efficaces », au sens où elles posent moins problème que celles mobilisées par le biais d'organismes publics ou de dispositifs de médiation (Grossetti et Barthe, 2008).

Les relations sociales tendraient à favoriser l'accès à des ressources locales, alors que les dispositifs de médiation orienteraient un peu moins les entrepreneurs vers les ressources locales (Grossetti et Bès, 2002 ; Barthe *et al.*, 2008). Dans l'étude menée par Michel Grossetti et Jean-François Barthe sur les entreprises « innovantes », 77% des ressources mobilisées via les réseaux sociaux sont locales (situées dans l'agglomération), contre 65% des ressources mobilisées via les dispositifs de médiation (Barthe *et al.*, 2008). Cela peut d'abord s'expliquer par le fait que les réseaux sociaux ont une part locale importante. Dans une étude sur les réseaux personnels des Toulousains, Michel Grossetti démontre que 83 % des relations se nouent entre

¹⁶ Ainsi, on peut penser que le découplage permet de réparer certaines inégalités relatives à la composition des réseaux sociaux : plus on a un statut social élevé selon Nan Lin, plus on a accès à des ressources sociales diversifiées, et plus on se situe en bas de la hiérarchie sociale, plus il est difficile de réaliser des actions instrumentales. Toutefois, l'accès aux dispositifs de médiation est conditionné par d'autres propriétés des individus : on n'a accès à internet que si l'on possède un smartphone ou un ordinateur, si l'on n'habite pas une « zone blanche », et si l'on est à l'aise avec ces outils.

des personnes résidant à moins d'une heure de transport et 71 % dans les communes de l'agglomération (Grossetti, 2003)¹⁷. Ces résultats rejoignent ceux d'autres travaux confirmant le caractère local des relations sociales (Wellman, 1979 ; Fischer, 1982). De plus, la localisation des entreprises dépend fortement des logiques familiales et des projets de vie des entrepreneurs : pour les petites entreprises, les entrepreneurs ont tendance à s'implanter à proximité de leur résidence, donc de leurs relations personnelles (Barthe *et al.*, 2008 ; Reix, 2008).

Par conséquent, si en se développant les entreprises connaissent en général des apports de ressources « découplés » petit à petit du réseau de leurs fondateurs (Barthe *et al.*, 2008), alors le poids des ressources locales diminue avec le temps (Grandclément, 2016). En effet, le découplage semble avoir l'effet inverse de l'encastrement : l'encastrement lie les ressources à l'espace où ont lieu les interactions qui nourrissent les relations sociales, le découplage les délie. Pour Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès, ce raisonnement n'est toutefois pas si évident : les ressources de médiation peuvent être liées à des dispositifs techniques comme internet, mais aussi à des institutions ou collectifs d'acteurs. Un réseau social peut être transformé en une structure formelle de coopération qui remplace les accords informels par des contrats. Les ressources, par exemple la confiance, sont alors découplées des relations sociales qui les ont faits naître, mais continuent d'exister sous une forme contractuelle. Nommer un réseau d'entreprises local revient à le « labelliser », donc à renforcer le lien entre les entreprises et le territoire. L'entreprise qui quitte le territoire est obligée de reconstituer l'ensemble des ressources sociales qu'elle possédait.

Nan Lin soutient que « les ressources sociales constituent l'élément central du capital social » (1995, p.687). Dans cette conception, les relations sociales sont le résultat des tentatives des acteurs pour obtenir des ressources. Des définitions moins « utilitaristes » du capital social ont toutefois été développées par d'autres auteurs.

II.2. Le capital social dans sa dimension collective

D'autres travaux situent la construction du capital social non pas au niveau de l'individu mais du groupe. Les ressources sont contenues dans le réseau social et sont indépendantes des actions des individus. Les interactions sociales, quels qu'en soient les acteurs, entretiennent ces ressources, les reproduisent, les convertissent. Ces ressources dépendent de la fréquence et de la nature des interactions au sein d'un groupe et entre les groupes, les « cliques », les communautés d'individus.

¹⁷ L'enquête porte sur 300 habitants de l'agglomération toulousaine et s'est déroulée en 2001.

II.2.1. La définition du capital social d'un groupe d'individus

Pour James Coleman, le capital social est un ensemble de ressources appartenant à un groupe d'individus. Il distingue trois types de ressources. D'abord, un système de relations réciproques permet aux individus d'accumuler des « reconnaissances de dettes¹⁸ », soulignant l'investissement que représente la création d'une nouvelle relation sociale. Ces reconnaissances de dette sont ensuite activées par les individus pour obtenir des avantages. Deuxièmement, le capital social est un « potentiel d'informations », les informations étant attachées aux relations sociales. Les individus activent les relations dont ils savent qu'elles disposent des informations nécessaires. Troisièmement, le capital social est un ensemble de normes et des sanctions, qui réduisent le recours du groupe à des outils de contrôle formels comme le système judiciaire. Il s'agit par exemple de normes consistant à privilégier l'intérêt collectif par rapport aux intérêts individuels (Coleman, 1988 ; Lévesque et White, 1999). Lorsque ces ressources sont présentes dans un groupe, James Coleman considère que ce groupe est bien doté en capital social. Son explication de la création des ressources est donc circulaire : les éléments constitutifs du capital social sont aussi les critères qui servent à mesurer son efficacité (Lin, 1995 ; Portes, 1998).

Avec Pierre Bourdieu, le capital social est « reproductible » par le biais des interactions. Pierre Bourdieu définit le capital social comme un ensemble de ressources liées à un « réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissances et d'inter-reconnaissance ; ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes » (1980, p.2). L'appartenance au groupe se manifeste dans les échanges légitimés par les institutions. Le capital social doit être entretenu par un « travail de sociabilité, série continue d'échanges où s'affirme et se réaffirme sans cesse la reconnaissance » (Bourdieu, 1980, p.3). Ainsi, appartenir à un groupe signifie se conformer aux mêmes institutions, et bénéficier de ressources grâce à l'entretien des relations. Les agents ont accès aux ressources du groupe mais le capital social n'est jamais complètement indépendant des autres formes de capital¹⁹ (Bourdieu, 1986). Le capital social a un effet multiplicateur sur les autres formes de capital (économique, culturel) mais pas un effet propre (Bourdieu, 1980). Le capital social et les autres formes de capital se convertissent en fait les unes dans les autres (Bourdieu, 1986). Par exemple, le capital économique peut être converti en une quantité de temps suffisante à la création de capital social (par exemple un couple qui emploie une aide-ménagère pour se libérer des tâches domestiques et avoir le temps de s'occuper des enfants) ou de capital culturel (le temps qui sert à étudier dépend du temps qu'un étudiant passe à travailler pour avoir de quoi vivre). A l'inverse, le capital social peut être converti en capital économique ou culturel (Bourdieu, 1986). Les ressources matérielles et symboliques sont amplifiées grâce au capital social. L'accès aux ressources collectives est conditionné par l'acquisition d'autres formes de capital, mais les ressources sont bien disponibles au sein du groupe social.

¹⁸ Ma traduction de « *credit slips* » dans le texte original.

¹⁹ Capital économique, capital culturel

Pour Robert Putnam, la dimension collective du capital social est encore accentuée. Robert Putnam décrit le capital social à travers les normes de confiance et de réciprocité qui « émergent » des réseaux sociaux (2000, p.25). Il cherche à mettre l'accent sur le rôle du collectif d'individus dans le capital social (Putnam, 2000, p.41). Pour lui, le capital social se construit par l'effort de participation des individus dans des « communautés », ce qui suscite des relations de confiance et des associations volontaires d'individus, qui à leur tour favorisent l'engagement collectif et la réciprocité dans la communauté (« *civic virtue* ») (Putnam, 2000, p.25). Robert Putnam précise que la vertu ne vaut rien dans une société où les individus sont isolés, et il fait de l'acte de s'associer le point de départ du capital social. Il pense que la vertu d'engagement collectif d'un groupe est favorisée par la répétition des interactions et des face-à-face au sein du groupe (2000). Le collectif d'individus dont émerge le capital social semble proche de la notion de « communauté locale » de Giacomo Becattini : interactions fréquentes, normes communes et interconnaissance les caractérisent.

L'approche de Robert Putnam est intéressante d'abord parce qu'elle insiste sur les interactions physiques entre les individus, ce qui implique une proximité géographique. De plus, Robert Putnam précise le lien entre la forme du réseau et la nature des ressources sociales, en marquant la différence entre deux formes de capital social, qui s'inspirent de la distinction de Mark Granovetter entre liens forts et liens faibles. Dans ce sillage, Robert Putnam a nommé les deux formes du capital social : *bonding capital* et *bridging capital* (Putnam, 2000, p.38).

II.2.2. Le capital social de type *bonding* : l'homophilie et le contrôle dans le réseau

« Some forms of social capital are, by choice or necessity, inward looking and tend to reinforce exclusive identities and homogeneous groups. Examples of bonding social capital include ethnic fraternal organizations, church-based women's reading groups, and fashionable country clubs.²⁰ » (Putnam, 2000, p.35)

Le « *bonding social capital* » de Robert Putnam est ce qui rapproche les membres d'une communauté. Il permet de mobiliser la solidarité du groupe et favorise la réciprocité. Robert Putnam s'inspire des travaux de Mark Granovetter et fonde l'existence du capital social de type *bonding* sur les liens forts. Plus le groupe est uni par des liens forts, plus il « crée de structures normatives, symboliques et culturelles qui influencent notre comportement » (Granovetter, 2008, p.210). Cette définition se rapproche de celle de James Coleman pour qui les relations favorables au volume de capital social dans le groupe sont des liens fort et « multiplexes », c'est-à-dire entretenus par des interactions qui ont lieu dans divers contextes (être voisins, aller dans le même club de sport et avoir ses enfants dans la même école par exemple) (1988).

²⁰ « Certaines formes de capital social sont, par choix ou par nécessité, tournées vers l'intérieur et tendent à renforcer les identités exclusives et les groupes homogènes. Des exemples de capital social « liant » incluent des organisations fraternelles ethniques, des groupes de lecture religieux pour femmes, et des clubs de country sélects. » (ma traduction).

Robert Putnam pointe notamment le rôle essentiel du capital social de type *bonding* dans les économies dites « ethniques », comme les « enclaves ethniques », où le capital social fournit soutien social et psychologique, financement de démarrage, débouchés commerciaux et main d'œuvre aux entrepreneurs les moins fortunés de la communauté (Putnam, 2000, p.36). Les « enclaves ethniques » sont des concentrations denses d'entreprises détenues par des immigrants qui emploient une part significative de personnes qui ont la même appartenance ethnique (Portes, 1999). Leur présence dans l'espace urbain est visible par la délimitation d'un espace distinctif (quartier cubain à Miami par exemple). Dans l'enclave ethnique, Alejandro Portes développe cette définition du capital social, vu comme un système d'échange encastré dans un réseau fondé sur l'appartenance ethnique, permettant à des entrepreneurs installés dans un même quartier et de bénéficier de ressources tirées de leur réseau dit « ethnique » (Portes et Bach, 1985 ; Portes, 1999 ; Portes et Maning, 2012). Ces réseaux se caractérisent d'abord par une forte solidarité entre les individus partageant une origine commune, qui peut engendrer des institutions collectives performantes comme les tontines par exemple (cf. Encadré n°1.2). Au sein de ces groupes, les réseaux de parenté et d'amitiés tissés au fil du temps constituent une base de confiance solide. L'appartenance ethnique est aussi un moyen de réunir « un ensemble bien défini d'individus se reconnaissant les uns les autres comme membres d'un même collectif » (Granovetter, 2003), c'est-à-dire de déterminer un réseau fixe où la confiance est possible.

Encadré n°1.2 : Coordination des entreprises dans l'économie dite ethnique

Une activité qualifiée d'ethnique, comme le « commerce ethnique », est une « activité pratiquée par des personnes qui utilisent et s'appuient sur des réseaux ethniques sur le plan du financement, mais aussi sur le plan de l'approvisionnement, sur celui du recrutement du personnel et parfois même sur celui de l'achalandage » (Ma Mung, 1996, p.214). Dans l'adjectif « ethnique », ce n'est donc pas la conscience de l'appartenance au groupe qui est centrale, mais « un ensemble d'échanges réguliers et de connections entre les personnes partageant une origine nationale ou des expériences migratoires semblables » (Waldinger, 1993, p.18). Ce type d'économie a donc un fort degré d'encastrement, au sens de Mark Granovetter. Ainsi, on peut observer dans l'économie dites « ethnique » des modes de coordination fondés sur la solidarité entre les membres d'un réseau social local. Les effets positifs des solidarités observées au sein de groupes locaux sont nombreux mais le plus connu, car le plus élaboré en tant qu'institution informelle, est la tontine. Les tontines sont des associations rotatives de crédit. Elles répondent aux besoins de financement des petites entreprises en création, que ni les banques en tant qu'organismes formels de crédit, ni les familles en tant que prêteurs informels, ne satisfont. En effet, les banques considèrent généralement les investissements dans les entreprises en devenir trop risqués et peu rentables (Granovetter, 2003). Les familles représentent quant à elles des capacités de financement variables mais somme toute modestes, en particulier dans les pays en développement. Il est donc préférable de s'adresser à l'ensemble de la communauté (la famille élargie, le village, voire la communauté ethnique) pour augmenter le montant de la créance. Chaque participant à la tontine s'acquitte d'une cotisation. Un fonds commun est constitué et versé intégralement aux participants à tour de rôle. La tontine permet ainsi non seulement de répondre au besoin de financement des membres de la communauté indépendamment de leur position hiérarchique, mais aussi d'éviter les comportements opportunistes, puisque le prêt est encastré dans le réseau familial ou villageois.

Le « réseau ethnique » présente des caractéristiques spécifiques : il est généralement dense (c'est-à-dire composé de liens forts ou de liens faibles mais avec assez peu de relations tournées vers l'extérieur du réseau), géographiquement étendu (si on pense à la diaspora chinoise par exemple) et solidaire face aux difficultés des entrepreneurs à obtenir des informations fiables, qui nécessitent par exemple une maîtrise de la langue locale, ou des garanties sur la loyauté des partenaires, ou bien des informations sur les politiques locales de régulation (codes du travail et du commerce par exemple) (Portes, 1999). La solidarité se traduit par le besoin de cohésion dans le groupe, qui s'exprime par exemple dans le choix de garder ses partenaires une fois que leur loyauté a été éprouvée (Portes, 1999). Ainsi, les entrepreneurs immigrés auront une préférence pour des partenaires issus de leur communauté d'origine.

Le capital social de type *bonding* permet aux entrepreneurs de mobiliser des ressources diverses. Dans le cas de l'enclave cubaine à Miami, étudié par Alejandro Portes, les entreprises bénéficient d'une « main-d'œuvre peu rémunérée fournie par les nouvelles cohortes de réfugiés et l'espoir de plus en plus ténu d'un retour à Cuba » (Portes et Manning, 2012), ce qui favorise leur compétitivité. Les travailleurs eux aussi ont intérêt à entretenir ce capital social, car l'enclave favorise leur mobilité sociale : les Cubains de Miami peuvent utiliser leurs compétences sur le marché du travail local, sont mieux rémunérés que ceux qui se tiennent hors de l'enclave, peuvent facilement changer d'emploi, ou obtenir de l'aide pour créer leur entreprise (Portes et Bach, 1985).

Alejandro Portes signale toutefois que le capital social peut avoir des « conséquences négatives » (1998, p.15). Dans un groupe où des liens forts et multiplexes unissent les membres, le contrôle des actions est plus fort, et l'accès des étrangers au groupe est restreint. Quand le degré d'encastrement de l'économie dans le réseau local est très élevé, comme dans le cas de Bali étudié par Mark Granovetter, les entreprises subissent la pression des membres de la communauté pour leur assurer une certaine « protection sociale » (Granovetter, 2003), ce qui peut mettre en péril la croissance des entreprises. L'immigration peut être un moyen de trouver, à l'étranger, moins de parents et donc moins de personnes dépendantes de l'activité économique du groupe. Aussi, selon Mark Granovetter, les relations les plus efficaces et les moins contraignantes pour obtenir des ressources seraient les liens faibles, qui correspondent, d'après Robert Putnam, à un capital social de type *bridging*.

II.2.3. Le capital social de type *bridging* : la « force des liens faibles »

« Other networks are outward looking and encompass people across diverse social cleavages. Examples of bridging social capital include the civil rights movement, many youth service groups, and ecumenical religious organizations²¹. » (Putnam, 2000, p.35)

²¹ « D'autres réseaux sont tournés vers l'extérieur et englobent des gens en dépassant divers clivages sociaux. Des exemples de ce capital social « reliant » incluent des mouvements de droits civiques, de nombreux groupes de services pour la jeunesse, ou des organisations religieuses œcuméniques. » (ma traduction)

Pour définir le capital social de type *bridging*, Putnam s'inspire explicitement de Mark Granovetter, qui démontre que les liens faibles sont plus efficaces que liens forts pour la liaison avec d'autres réseaux et la diffusion des informations (Granovetter, 1973 ; Putnam, 2000). Ces résultats sont repris dans la théorie des ressources sociales de Nan Lin, dans laquelle les liens faibles sont des « ponts » entre les différentes classes sociales. Les liens faibles peuvent aussi relier des réseaux ethniques entre eux, comme le font les entrepreneurs transnationaux.

Les entrepreneurs transnationaux sont les entrepreneurs qui émigrent de leur pays d'origine, ce qui limite les contraintes que font peser leurs réseaux « ethniques » sur leurs entreprises. En s'implantant à l'étranger, les entrepreneurs peuvent embaucher des employés d'autres groupes ethniques envers lesquels ils ont moins d'obligations. Les grandes villes des pays développés sont, dans cette perspective, des destinations intéressantes pour ces entrepreneurs car elles offrent souvent un environnement multiethnique. Cet environnement peut produire des ressources auxquelles l'entrepreneur n'a pas accès via son propre réseau. Les relations avec des individus d'autres groupes ethniques permettent de tisser des liens faibles, des ponts, pour se connecter à leur réseau. Non seulement cette stratégie favorise l'obtention d'une information variée, mais elle contribue aussi à la construction d'avantages (Granovetter, 2003). En effet, certains groupes ethniques se trouvent en position d'intermédiaires, de par les normes véhiculées dans leur communauté, pour mobiliser certaines ressources à la place d'autres groupes locaux. Pour Mark Granovetter, c'est notamment quand le contexte local est le plus défavorable au commerce des groupes autochtones que les groupes minoritaires ethniques peuvent le mieux tirer leur épingle du jeu (2003).

La possibilité de mobiliser des ressources d'autres groupes ethniques sans transgresser les règles de sa communauté (et conserver ainsi son capital social de type *bonding*) a donné lieu à la formation de communautés ethniques concentrées dans les grandes villes américaines et européennes (Waldinger, 1990). Ces villes offrent des opportunités d'affaire et des marchés où les petites entreprises ethniques peuvent se développer. Il s'agit d'activités délaissées par le groupe autochtone, les marchés étant mal desservis ou trop incertains. Alors qu'il étudie les entrepreneurs turcs à Berlin, Antoine Pécoud montre que le mélange ethnique permet aux entrepreneurs de se reposer sur des ressources à la fois ethniques et non ethniques (2012). Les recherches sur la ville de Berlin des années 1980 montrent qu'une grande partie des commerces turcs s'adressait à une clientèle turque, en répondant à des besoins spécifiques de cette clientèle. Antoine Pécoud explique quant-à-lui assister au « désenclavement » des activités entrepreneuriales des Turcs, qui se manifeste par une diversification de la clientèle et des fournisseurs (Pécoud, 2012). Ainsi, l'entrepreneuriat dit « turc » à Berlin se développerait grâce à la présence de ressources ethniques et non-ethniques, reposant sur la présence de réseaux immigré et non-immigrés. Le dosage des réseaux ethniques et non ethniques des entrepreneurs illustre l'équilibre nécessaire entre les liens faibles et les liens forts, entre capital social de type *bonding* et capital social de type *bridging*. Ce dosage relève de tactiques qui évoluent au gré des contraintes institutionnelles et culturelles locales (Tarrus, 2002).

Pour Antoine Pécoud, certaines activités sont propices à la formation de « ponts » entre les groupes ethniques : « le commerce apparaît alors comme une activité qui transcende les formes

d'appartenance et de solidarité traditionnelles, et qui favorise les contacts avec l'extérieur et avec les étrangers » (2012, p.2). Des recherches menées sur d'autres espaces soulignent que certains groupes jouent le rôle d'intermédiaires entre d'autres groupes. Les Coréens de Los Angeles se sont par exemple appuyés sur leur expérience dans le textile pour développer des activités de commerce intermédiaire entre les fournisseurs blancs et les travailleurs latino-américains sans papiers (Chung et Oh, 2018). Dans ce cas précis, l'effet positif des liens faibles sur la coordination est lié à la position d'intermédiaire des Coréens.

Au niveau des relations entre les individus, Ronald Burt, qui travaille sur les « directeurs » d'une grande société américaine de haute technologie (1992) développe une théorie des « trous structurels », dans lesquels les directeurs peuvent se positionner pour relier différentes cliques. Il s'agit de combler des « trous » entre des contacts qui ne sont pas connectés entre eux : « Les absences de relations (les trous structuraux) représentent des opportunités entrepreneuriales de se poser en intermédiaire contrôlant les flux d'information et la coordination des actions entre les acteurs se trouvant de part et d'autre de ce trou. » (Burt, 1995, p.602). Ainsi, la position d'intermédiaire dans un réseau augmente les chances de promotion des directeurs. Un réseau riche en trous structuraux constitue donc un avantage pour l'entrepreneur, car elle favorise la gestion de ses ressources (Burt, 1995).

A ce stade de l'état des connaissances, on peut conclure que le capital social dépend de la taille du réseau personnel, du volume des ressources contenues dans ce réseau, et des chances d'accéder à ces ressources (Mercklé, 2016). Le tableau suivant résume les caractéristiques des deux formes de capital social identifiées :

Type de capital social	<i>Bonding capital</i>	<i>Bridging capital</i>
Type de réseau favorable à la formation de capital social	Réseau fermé	Réseau ouvert
Type de liens les plus puissants dans la formation de capital social	Liens forts	Liens faibles
Niveau d'analyse le plus fréquent du capital social	Individu et groupe	Individu
Exemples de ressources produites	Solidarité, confiance	Informations, emploi

Tableau 1.1. Description des deux formes de capital social.
Réalisation : Clara Hercule, 2020

Les liens faibles favorisent l'accès aux ressources (informations, opportunités). La position d'intermédiaire dans un réseau de liens faibles est à ce titre particulièrement efficace. Les liens forts quant à eux sont des sources de confiance et de réciprocité au sein des groupes. Pour Robert Putnam, ces deux types de liens permettent à une société de ne pas décliner vers l'atomisation de ses membres, car des groupes homophiles se forment et sont reliés entre eux par des relations hétérophiles, qui assurent une certaine cohésion entre les groupes et font

circuler les informations. Ainsi, en faisant le constat que les sociabilités de quartier, entre voisins, s'affaiblissent, Putnam cherche à démontrer le déclin du capital social aux États-Unis (Putnam, 2000). L'exemple des « ghettos » urbains est pour lui représentatif de ce déclin. Ainsi, plusieurs travaux qui se sont inspirés de Robert Putnam ont fait de la faiblesse du capital social une caractéristique des quartiers pauvres et de leurs habitants (Bacqué et Fol, 2007).

L'idée que les ressources mobilisées par les entrepreneurs sont encastrées dans les réseaux sociaux est reprise dans des travaux sur les quartiers populaires. Elle permet de montrer les spécificités d'une sociabilité populaire construite autour du domicile, dans laquelle le « quartier » fournit des ressources (travail, entraide, solidarité, vie sociale) aux ménages qui ne peuvent les mobiliser grâce à la mobilité ou aux liens faibles (Fol, 2010).

II.3. Réseaux sociaux et ressources dans les quartiers populaires

Les pratiques de mobilité et d'ancrage des classes populaires sont caractérisées par la proximité. Certains auteurs soulignent la différence entre les distances traversées par les ménages aisés et par les ménages populaires pour leurs déplacements quotidiens (Orfeuil, 2004). Cette mobilité des classes populaires est caractérisée par une « mobilité hors travail très réduite, un fort investissement du logement et de sa périphérie immédiate » (Berroir *et al.*, 2017). Mais la faiblesse de la mobilité ne suffit pas à déterminer l'ancrage. La question des ressources sociales est centrale dans les recherches qui se penchent sur l'ancrage des classes populaires dans le « quartier ouvrier » et dans le « quartier populaire ».

II.3.1. Le quartier comme espace de sociabilité des classes populaires

La sociabilité des classes populaires a fait l'objet d'enquêtes quantitatives cherchant à déterminer les effets de la classe sociale sur la taille ou la nature des réseaux sociaux. A partir d'une enquête menée à Caen et Toulouse par Claire Bidart, Alain Degenne et Michel Grossetti (2011), on voit que les individus issus des couches populaires ont moins souvent accès à des contextes leur permettant de tisser des liens faibles : « le fait de rencontrer ses amis dans le quartier est plutôt lié aux couches populaires, alors que le fait de se rencontrer dans les études, qu'il s'agisse de l'école, du lycée ou des études supérieures, est plutôt lié aux couches supérieures. » (Bidart *et al.*, 2011). Ces résultats corroborent les conclusions de travaux plus anciens sur l'étendue des réseaux sociaux des individus en fonction de leur statut social et de leur diplôme²².

Les travaux sur les quartiers populaires montrent cependant que la rareté des relations de faiblesse intensité est compensée par une sociabilité intense constituée d'échanges familiaux et

²² L'enquête « Contacts », réalisée par l'Insee entre mai 1982 et mai 1983 et analysée par François Héran, montre une corrélation très forte entre la taille du réseau et le diplôme (1988). François Héran parle d'une sociabilité « culturellement » différenciée qui polarise le capital social : « le dixième de la population active concentre un tiers des discussions entre amis ou entre collègues » (1988, p.21).

de relations de voisinage. Le quartier ouvrier est dans un premier temps considéré par les sociologues comme l'espace où le lien entre conditions de vie précaires et appartenance territoriale est le plus visible, et où se cristallisent une culture et une sociabilité ouvrière, fondées sur l'entraide et l'appartenance collective à la classe ouvrière (Coing, 1966). Des formes de solidarités spécifiques émergent du partage des espaces de vie et de travail, construisant « une culture de l'habitat qui intègre étroitement les ressources de la proximité » (Lévy-Vroelant, 2002, p.232).

Pour Jean-Noël Retière, qui s'intéresse à l'identité ouvrière, un changement s'opère dans le rapport des habitants à leur quartier avec l'accueil des familles ouvrières, mélangées à d'autres catégories « plus ou moins stabilisées dans l'emploi », dans les cités HLM. Le quartier populaire est alors marqué par deux formes de sociabilité : une sociabilité « non localiste », et une sociabilité « de l'ancrage » qui « requiert nécessairement de l'ancienneté résidentielle et plus précisément ce que l'on appelle le capital d'autochtonie – soit, pour parler comme Bourdieu, un capital social dont la valeur deviendrait obsolète à l'extérieur du « marché franc » que constitue la commune en question » (Retière, 2003, p.131). Le capital d'autochtonie permet à un individu de bénéficier d'un statut social spécifique dans l'espace de la commune et du quartier, une « reconnaissance » de l'autochtone, qui peut utiliser ce statut comme une ressource sociale au sein du quartier (Retière, 2003). En ce sens, le quartier pourrait être « le support d'une représentation positive des groupes dominés » (Rénahy, 2010). Le capital social collectif et le capital social individuel semblent ici se confondre : les ressources sociales, comme le statut social des individus, dépendent de l'intensité des interactions locales, comme dans la théorie de Putnam. Ainsi, les actions instrumentales dont la réussite est favorisée par le capital social ont nécessairement lieu dans l'espace du quartier, le « marché franc » où les ressources sociales ont de la valeur.

Après la Seconde Guerre mondiale, la stabilité de la fixation de la classe ouvrière dans les quartiers urbains anciens est remise en cause : le départ d'activités industrielles conduit à une déterritorialisation de l'emploi ouvrier et donc de la classe ouvrière. Pour plusieurs auteurs, ces changements se traduisent par un affaiblissement de la « communauté historique locale, enracinée » (Retière, 1994). D'espace de vie d'un groupe soudé par son identité et sa proximité, le quartier ouvrier devient dans les travaux de certains sociologues l'espace des exclus, des immobiles et des isolés (Tissot, 2005 ; Fol, 2010). Les travaux américains sur l'*underclass* puis les effets de quartier²³ ont aussi eu d'importants retentissements. Selon certains auteurs, le

²³ Les travaux de William J. Wilson sur les habitants des ghettos noirs de Chicago, qualifiée d'« *underclass* », portent sur une population caractérisée notamment par un fort échec scolaire, des comportements de délinquance, un affaiblissement des liens au travail (Wilson, 1987). Les enquêtes de William J. Wilson ont lieu dans les quartiers les plus défavorisés de Chicago où 40% de la population vit sous le seuil de pauvreté. Selon cet auteur, le fait d'habiter un quartier qui concentre une population pauvre serait pénalisant, toutes choses égales par ailleurs, pour les populations connaissant des difficultés telles que le chômage, la dépendance à l'aide sociale, un isolement social croissant (Wilson, 1987). Ces travaux ont ouvert un vif débat sur les effets de la résidence dans un quartier pauvre, effets qui doivent être isolés des autres déterminants de la trajectoire sociale des ménages (Wacquant, 2012).

« quartier pauvre », au contraire du quartier ouvrier, accentuerait donc les difficultés des ménages qui y résident à trouver des ressources, notamment des emplois (Donzelot, 2003).

Cette représentation du quartier qui isole les individus et limite leur mobilité est toutefois discutée. Le quartier demeure pour plusieurs auteurs un espace de ressources, d'abord mobilisées à travers les liens familiaux : la « famille-entourage » reste relativement souvent à proximité (Bonvalet, 2003), et les relations familiales permettent de rendre divers services gratuits (Manceron et Segalen, 2012), mobilisés en particulier par les ménages « pauvres » (Bacqué et Fol, 2011). Des ressources telles que la présence d'une communauté religieuse ou d'une économie informelle peuvent aider les habitants des quartiers pauvres à compenser les difficultés à s'insérer dans des institutions ou à travailler (Barnes, 2003). Les femmes disposant de faibles revenus ont notamment souvent recours aux réseaux familiaux et au voisinage, afin de s'insérer sur le marché de l'emploi (Chapple, 2001), de se déplacer en voiture ou de faire garder leurs enfants (Fol, 2010). Le recours à des ressources locales est vu par certains chercheurs comme un processus d'autonomisation des classes populaires par rapport aux ressources économiques inaccessibles des classes moyennes et supérieures (Rénahey, 2010 ; Collectif Rosa Bonheur, 2014). Le rôle du quartier dans la construction de ces ressources semble toujours d'actualité.

II.3.2. Les ressources de la proximité dans les quartiers populaires

Outre les ressources liées aux commodités du quotidien (garde des enfants, rénovation du logement) la mobilisation des ressources qui permettent le travail indépendant est de plus en plus documentée. Le travail informel, qui permet de combler les périodes de carence entre deux CDD, ou de constituer le revenu principal du ménage, est généralement réalisé dans l'espace du quartier de résidence (Collectif Rosa Bonheur, 2019). Les revenus mensuels d'un « mécanicien de rue » par exemple permettent de nourrir une famille de huit personnes et d'envoyer de l'argent à la famille éloignée, d'après une enquête menée à Stains et à Villiers-le-Bel par Abou Ndiaye, Agnès Deboulet et Khedidja Mammou (2019). Une autre étude réalisée par Sébastien Jacquot et Marie Morelle dans trois quartiers de la politique de la ville montre que cette activité est loin d'être anecdotique en banlieue parisienne mais demeure stigmatisée (2020).

Les activités informelles sont des sources de travail, certes précaires, mais qui représentent des alternatives au marché du travail formel et reposent sur des constructions sociales complexes. Les ressources de la proximité mobilisées dans le travail informel sont entretenues par un système « d'économie morale²⁴ » (Collectif Rosa Bonheur, 2016). L'économie morale se définit par « un monde local des valeurs » (Fassin, 2009, p.1249). A Roubaix, le Collectif Rosa Bonheur mobilise ce concept pour analyser le travail de subsistance des classes populaires, qui construit pour les individus des rôles et des statuts spécifiques à l'espace du quartier populaire. Par exemple, le travail de subsistance offre une certaine respectabilité sociale aux travailleurs.

²⁴ Ce concept a été forgé par Edward P. Thompson en 1963.

Cela compense les stigmatisations qui pèsent sur ces travailleurs à l'extérieur du quartier populaire (Collectif Rosa Bonheur, 2019).

Pour les auteurs du Collectif Rosa Bonheur, les ressources dans les quartiers populaires résultent d'une réaction des classes populaires face aux difficultés économiques et sociales : « Parce que les classes populaires ne font pas face à un état de « crise » (comme le laissent penser les politiques sociales d'accompagnement, les politiques de la ville, les acteurs économiques, etc.) mais à un état structurel qui se perpétue depuis quarante ans, nous faisons l'hypothèse qu'elles ont appris à vivre et à s'organiser autrement » par exemple en créant leurs propres emplois dans l'informalité (Collectif Rosa Bonheur, 2014). Pourtant, la plupart des auteurs qui s'intéressent aux ressources de la proximité dans les quartiers populaires soulignent l'absence de reconnaissance de ces ressources par les acteurs publics (Jacquot et Morelle, 2020 ; Zouari, 2020 ; Leclercq, 2020). D'après Romain Leclercq, les tentatives des collectifs d'acteurs des quartiers prioritaires de se mettre en lien avec les institutions se heurtent souvent à un « déni de reconnaissance » (2020). Institutions, médias et politiques publiques auraient ainsi tendance à stigmatiser les activités informelles comme la mécanique de rue, qualifiée de « sauvage », afin de légitimer leur éviction (Jacquot et Morelle, 2020).

Cette absence de reconnaissance limite l'activation de ces ressources : les travaux sur la « spécification » présentés au début de ce chapitre insistent sur la nécessité de reconnaître la ressource spécifique avant de pouvoir l'activer (Kebir, 2006). A ce stade, il semble que le parallèle entre les ressources de la proximité dans les quartiers populaires et les ressources spécifiques mérite d'être explicité.

II.3.3. Des ressources individuelles aux ressources du quartier : l'hypothèse des « ressources spécifiques » en construction dans les quartiers populaires

De nombreuses recherches empiriques ont montré que les ressources de la proximité constituent un capital social collectif susceptible d'ancrer les entreprises, formelles ou informelles, dans les quartiers populaires (Toubon et Messamah, 1990 ; Collectif Rosa Bonheur, 2014, 2016 ; Rosenfeld et Van Crielingen, 2015 ; Reuschke et Houston, 2016 ; Zouari, 2020). Certains quartiers marqués par une organisation du travail informel et un système d'économie morale rayonnent à l'échelle des agglomérations et sont appelés « centralités immigrées » (Toubon et Messamah, 1990 ; Zouari, 2020) ou « centralités populaires » (Collectif Rosa Bonheur, 2016 ; 2019). Ce rayonnement s'appuie sur des ressources spécifiques telles que celles observées dans les districts industriels. Il se traduit par l'attraction de nouvelles entreprises et d'une clientèle conséquente. A Bruxelles, le développement d'une « place marchande » de vente de véhicules d'occasion exportées en Afrique, en Europe de l'Est ou en Asie depuis le quartier Heyvaert, est un exemple de la façon dont les ressources spécifiques se construisent dans le contexte du quartier populaire. Dans les années 1980, la transformation d'anciennes boucheries en garages à Heyvaert attire les consignataires (personnes en charge de la logistique dans la vente de véhicules), à la recherche de nouvelles opportunités foncières. La progressive concentration de ces acteurs entraîne l'arrivée d'autres garagistes, vendeurs de pièces de rechanges, vendeurs de pneus, qui font du quartier une place marchande attractive pour les importateurs africains de

véhicules d'occasion (Rosenfeld et Van Criekingen, 2015). Une importante population en provenance d'Afrique subsaharienne s'y installe. Les consignataires, se spécialisant dans le marché africain, construisent ainsi une centralité commerciale euro-africaine d'exportation de véhicules d'occasion (Rosenfeld et Van Criekingen, 2015), de la même manière que se construit le district autour d'une activité industrielle.

De plus, comme le district, la centralité commerciale dans le quartier Heyvaert « se renforce avec l'installation de commerces de proximités orientés vers sa population : restaurants de nourriture africaine, épicerie de produits exotiques, églises pentecôtistes ou encore services d'envoi d'argent et de téléphonie » (Rosenfeld et Van Criekingen, 2015). Ainsi, le renforcement de la centralité commerciale s'apparente à un processus de spécification, à travers le redéploiement de ses ressources spécifiques. La « reproduction » de la spécificité du quartier s'opère d'une façon assez similaire à la reproduction du système productif observée dans le district industriel (Courlet et Pecqueur, 1992). Comme dans le district, les centralités populaires ou immigrées reposent aussi sur des ressources exogènes et s'inscrivent dans la mondialisation. Alain Tarrus qualifie de « mondialisation par le bas » l'inscription des immigrés dans les réseaux mondiaux de commerce, grâce à laquelle de petits entrepreneurs bénéficient de leur double appartenance à un « ici » et un « ailleurs » qui leur permet de repérer les opportunités de profit (1996 ; 2002).

Le processus de création d'une centralité immigrée ressemble fortement à la constitution des « marchés protégés » étudiés par Howard Aldrich et Roger Waldinger (1990). La constitution de zones résidentielles ethniques offre aux entrepreneurs un « marché captif », c'est-à-dire un espace où les vagues d'immigration vont se concentrer. Les entrepreneurs vont alors pouvoir se spécialiser dans certaines « niches » : les marchés mal desservis ou abandonnés, les marchés caractérisés par de faibles économies d'échelle, les marchés où la demande est instable ou incertaine et les marchés des produits exotiques (Aldrich et Waldinger, 1990 ; Zouari, 2020). Dans ces niches, les façons de produire et de distribuer services et marchandises sont différentes des systèmes dominants.

L'économie de la centralité immigrée ou populaire est parfois considérée comme nuisible à l'image du quartier (visibilité des activités dans la rue, illégalité de certaines transactions). Pourtant, une étude réalisée à Édimbourg montre à quel point les microentreprises²⁵ créées dans les quartiers populaires dépendent de ces formes d'appropriation de l'espace local. La création de ces micro-entreprises de quartiers défavorisés à Édimbourg reposerait pour 82% d'entre elles sur des ressources « résidentielles locales » (Reuschke et Houston, 2016). Parmi ces ressources, les auteurs insistent sur l'utilisation du logement de l'entrepreneur, soit comme caution pour obtenir un prêt bancaire, soit comme premier local d'activité (Reuschke et Houston, 2016).

Enfin, une distinction est faite entre les entrepreneurs « par nécessité » et les entrepreneurs « par opportunité » (Fayolle et Nakara, 2010). Pour les premiers, la création d'une entreprise se fait

²⁵ Les microentreprises sont de très petites entreprises, souvent constituées d'une seule personne.

sous contrainte, suite à un licenciement ou une période de chômage par exemple. Pour les seconds, l'entrepreneuriat relève d'une recherche d'autonomie, d'indépendance, ou de la volonté d'augmenter ses revenus (Nakara et Fayolle, 2012). Dans l'hypothèse où les entrepreneurs de quartiers populaires seraient plus souvent des entrepreneurs « par nécessité », ils auraient à ce titre plus souvent recours aux ressources de la proximité. Selon une étude sur les micro-entreprises à Édimbourg, l'utilisation des ressources du quartier serait liée à la motivation de l'entrepreneur. Les entrepreneurs « par nécessité » seraient plus susceptibles d'utiliser des relations locales pour développer leur entreprise, parce que leurs opportunités pour tisser des relations en dehors du quartier sont limitées ou parce qu'ils y passent davantage de temps et ont de ce fait plus de contacts avec leurs voisins (Reuschke et Houston, 2016).

Conclusion du chapitre

Cet état de l'art pluridisciplinaire a permis de construire une définition de l'ancrage territorial des entreprises adaptée au contexte des quartiers de la politique de la ville et de préciser le questionnement sur ses ressorts.

Tout d'abord, rappelons que la notion d'ancrage territorial a été choisie parce qu'elle met en jeu la construction de liens entre les entreprises et le territoire, étroitement liée aux défis que la politique de la ville cherche à résoudre (emploi, création et maintien d'activités économiques, agglomération d'entreprises). L'objectif de cette recherche est d'analyser l'ancrage territorial dans les quartiers de la politique de la ville, appréhendés à travers la notion de quartier populaire. Comme les QPV, les quartiers populaires sont caractérisés dans les travaux des sociologues et des ethnologues par une surreprésentation des familles pauvres et des ménages à faibles revenus. Ainsi, les quartiers populaires n'ont pas été étudiés dans les travaux d'économie territoriale, mais ils l'ont été dans les enquêtes des ethnologues et des sociologues sur les ressources des classes populaires. L'état de l'art a permis d'articuler les concepts de « district industriel », issu de l'économie territoriale, et de « centralité populaire » (ou « centralité immigrée »), forgé par les ethnologues, bien que ces concepts renvoient à des réalités sociales et territoriales différentes.

La première section a permis de dégager de la littérature sur les districts (et de celle qui s'en est inspirée) deux ressorts de l'ancrage territorial des entreprises : les ressources spécifiques et les proximités. Les ressources spécifiques sont à la base de la sédentarité des entreprises et de l'accumulation d'activités économiques en un lieu. Elles différencient le territoire et fondent ainsi son attractivité. Leur émergence relève d'un processus de spécification, qui se traduit par la transformation d'un potentiel latent en actifs spécifiques mobilisés par les entreprises. Ce processus repose sur les proximités, qui constituent le second ressort de l'ancrage territorial. Les entreprises peuvent bénéficier d'avantages liés à leur localisation : accès à des informations, des connaissances, des compétences locales. Pour cela, elles doivent « activer » la proximité géographique, en construisant des relations de réciprocité entre elles. Ces relations sont aux fondements des dynamiques de développement de la Silicon Valley ou des pôles de compétitivité français (Renou, 2016). Les recherches sur ces formes territoriales génératrices d'innovations montrent que les proximités sont dynamisées par les évolutions dans le réseau social des chefs d'entreprises.

A travers la notion d'encastrement, la seconde section de ce chapitre a développé le rôle des réseaux sociaux dans l'ancrage territorial. Les entrepreneurs tirent de nombreuses ressources de leur réseau personnel local : réciprocité, informations, ressources sociales. Certaines relations semblent plus efficaces que d'autres, parce qu'elles permettent d'accéder à des ressources plus diversifiées (liens faibles). Toutefois, dans de nombreux cas, la combinaison de deux types de relations produit un capital social riche, dont les deux formes complémentaires (*bonding* et *bridging*) permettent de mobiliser différents types de ressources : ressources « ethniques » et ressources « non-ethniques », confiance dans les partenaires et position d'intermédiaire. Dans les quartiers populaires, la formation du capital social relève de la

sociabilité locale intense et des ressources qui en découlent (travail, système de valeurs morales partagées). Partant de l'analyse de ces ressources, des chercheurs se sont attachés à décrire des processus de production de territoires populaires. Ces processus se traduisent, dans certains cas, par l'émergence de « centralités commerciales », « centralités populaires » ou « centralités immigrées » qui présentent des caractéristiques similaires au district : leur rayonnement produit un processus d'accumulation d'activités fondé sur la présence de ressources spécifiques (a minima un marché et un système de coordination/régulation).

Ces travaux permettent d'asseoir mon questionnement sur les processus d'ancrage territorial des entrepreneurs dans le contexte des quartiers de la politique de la ville. L'hypothèse que cet état de l'art m'a permis de formuler est la suivante : les réseaux familiaux et amicaux et les relations de voisinage peuvent être le terreau de la création de ressources spécifiques dans les quartiers étudiés. La confiance née d'un ancrage résidentiel dans le quartier peut notamment contribuer à l'ancrage territorial des entreprises, caractérisant le lien entre entreprise et territoire dans les quartiers populaires.

Cependant, l'ancrage local des entreprises est fréquemment orienté par l'intervention d'autres acteurs que les entreprises. Les travaux sur la spécification soulignent l'intervention des politiques publiques, mais celles-ci reposent de plus en plus sur des relations horizontales entre acteurs locaux publics et privés (institutions, chambres consulaires, associations professionnelles, plateformes d'initiatives locales). Il semble donc indispensable de démontrer le rôle de ces acteurs dans les processus d'ancrage territorial.

Chapitre 2. Spécification des ressources, activation de la proximité et construction de réseaux sociaux : le rôle des acteurs intermédiaires dans l’ancrage des entreprises

Les ressorts de l’ancrage territorial des entreprises (ressources spécifiques, proximités, réseaux sociaux) se forment dans le temps long (Colletis *et al.*, 2001). Le temps inscrit le développement économique dans l’histoire et la culture locale. Toutefois, ce processus peut être accéléré voire impulsé par l’action d’organisations, d’institutions ou d’acteurs extérieurs aux entreprises. La mise en place de dispositifs locaux permet d’accompagner l’ancrage territorial des entreprises. Dans les quartiers de la politique de la ville, des dispositifs sont développés dans le cadre de politiques nationales et locales de développement économique, mais aussi d’initiatives impliquant d’autres acteurs locaux, et pourraient contribuer à la construction de liens entre les entreprises le territoire. La notion d’acteurs intermédiaires permet de saisir le rôle de ces dispositifs et des dynamiques relationnelles engendrées par des individus extérieurs aux entreprises. Ce chapitre s’attache aux interventions de tels acteurs, en montrant de quelle manière les actions d’intermédiation contribuent aux trois ressorts de l’ancrage des entreprises : la « spécification » des ressources, l’activation des proximités et la dynamique des réseaux sociaux.

Pour rendre compte du rôle des acteurs intermédiaires dans l’ancrage, je me suis appuyée sur les travaux d’économie territoriale, d’aménagement et de sociologie économique, que j’ai complétés avec des lectures dans le champ des sciences de gestion. J’ai procédé en repérant dans ces travaux les actions des institutions publiques, des organisations professionnelles et des associations participant à la construction de ressources, de proximités et de réseaux sociaux locaux. Les chercheurs sur les districts industriels et les systèmes productifs locaux (cf. chapitre 1) ont mis en évidence le rôle d’acteurs publics et d’organisations professionnelles (chambres de commerces par exemple) ou d’institutions scientifiques (centres de recherche) dans la « spécification » des ressources, c’est-à-dire la trajectoire de développement territorial qui mène à des configurations de type district, SPL etc. (Zimmermann, 1995 ; Colletis *et al.*, 1997 ; Pecqueur, 2005). Plus récemment, un numéro de *Géographie, Économie, Sociétés* rassemblant des publications d’économistes et de gestionnaires éclaire le rôle des acteurs intermédiaires dans l’activation de la proximité (Nadou et Pecqueur, 2020). La sociologie et les sciences de gestion analysent également la fonction de mise en réseau des acteurs intermédiaires. Les

travaux de sciences de gestion apportent notamment des éléments sur le rôle d'acteurs rarement étudiés par les économistes : les structures d'accompagnement des créateurs d'entreprise et les organismes de micro-crédit.

I – Les acteurs intermédiaires et la « spécification » des ressources

La spécification désigne le mouvement d'apparition et de mobilisation de ressources spécifiques, produisant un territoire dans lequel les entreprises qui s'appuient sur ces ressources vont s'ancrer. La spécification des ressources est considérée par les chercheurs comme le processus qui mène à la révélation de la « ressource territoriale » (Gumuchian et Pecqueur, 2007).

Ce processus peut prendre différentes formes ayant pour point commun la reconnaissance par une société locale d'une valeur collective attribuée à une ressource (Peyrache-Gadeau et Pecqueur, 2004). Par exemple, la création d'appellations d'origines contrôlées peut relever de ce type de démarche, quand des producteurs reconnaissent la valeur patrimoniale d'une denrée locale. Deux étapes se dessinent dans la spécification : l'identification de la ressource (sa découverte) d'une part, et son activation (ou actualisation) d'autre part. L'identification de la ressource se traduit par la projection d'une « intention de production [...] sur un objet (connaissance, savoir-faire, minerai, bâtiment, etc.) » (Kebir, 2006, p.703). Ainsi, un système de production touristique donne à un château un statut de « bâtiment remarquable ». Une ressource existe donc à partir du moment où elle est identifiée. Il s'agit ensuite de l'activer, c'est-à-dire de lui donner une place dans le système de production : le château est aménagé, équipé, inscrit dans un circuit touristique (Kebir, 2006). Le système de production peut alors être enrichi de nouvelles ressources, construites de la même manière. Le processus de spécification implique donc l'intervention d'acteurs capables d'identifier, d'activer et de construire les ressources spécifiques.

I.1. Identification et activation des ressources spécifiques

L'identification des ressources précède nécessairement leur activation.

« [...] avant de créer, par métamorphose, les conditions de valorisation d'une ressource, il faut la nommer [...]. Une ressource collective qui ne serait formulée par personne, n'existerait pas. Il faut donc qu'un collectif d'acteurs concernés puisse se réunir et révéler le problème commun à résoudre ou la ressource commune à valoriser. Cela met en cause les procédures habituelles de résolution de problèmes, lesquelles, généralement, négligent le « diagnostic territorial » qui est, en fait, la construction d'une vision partagée du problème à résoudre. » (Colletis et Pecqueur, 2018, p.999)

Le rôle du « collectif d'acteurs » est de « nommer » la ressource, ce qui revient à la « singulariser » (Lajarge et Roux, 2007). Les recherches sur la « ressource territoriale » (Gumuchian et Pecqueur, 2007) contribuent à expliciter la démarche d'identification et d'activation des ressources spécifiques.

I.1.1. Identifier les ressources spécifiques : les apports des travaux sur la ressource territoriale

L'émergence des ressources spécifiques dépend d'un « dialogue partagé » entre les acteurs (Gumuchian *et al.*, 2003, cité par Colletis et Pecqueur, 2018, p.999). Le fait de nommer les ressources permet leur reconnaissance par d'autres et donc une appropriation progressive par les acteurs (Lajarge et Roux, 2007). La spécification des ressources peut commencer au moment où les acteurs d'un système productif subissent une crise, un déclin de l'activité économique (Olivier et Wallet, 2005). Ce contexte peut en effet mobiliser les acteurs locaux autour de la nécessité d'identifier des ressources spécifiques, telles que des savoir-faire, des techniques ou des réseaux susceptibles d'être activés.

L'identification des ressources spécifiques fait l'objet de techniques maîtrisées la plupart du temps par des acteurs publics. Ainsi, la spécification est mise en œuvre dans un « projet de territoire » porté, financé ou piloté par au moins un acteur public. Le projet de territoire traduit en réalité « une mécanique bien huilée » selon Romain Lajarge et Emmanuel Roux, qui consisterait à lister les spécificités et les diversités du territoire, à sélectionner les plus consensuelles, et à les « faire valoir comme ressources évidentes inscrites au cœur du projet pour faire territoire » (Lajarge et Roux, 2007). Ainsi décrite, l'identification des ressources dans le cadre d'un projet de territoire apparaît comme un processus reproductible et artificiel. Pourtant, c'est au cours de ce travail « long et fastidieux » que les acteurs font émerger des ressources spécifiques : le « formatage » du projet selon les besoins de la procédure serait nécessaire à l'énonciation de la ressource (Lajarge et Roux, 2007). Le rôle d'« acteurs leaders » y est mis en exergue. Ces acteurs sont en effet en mesure de hiérarchiser le flux des idées, initiatives, partenaires et dispositifs locaux. Il s'agit d'animateurs du développement, des techniciens, des chargés de mission des collectivités territoriales qui régulent et organisent la recherche de ressources dans un territoire donné (Lajarge et Roux, 2007).

Cependant, cette forme d'identification de la ressource qui consiste en un travail constant d'acteurs « habilités » à réaliser le diagnostic territorial présente des écueils. Le principal est le caractère circulaire de l'identification de la ressource spécifique : le fait de nommer la ressource suffit à la légitimer, et des ressources génériques peuvent être « brandies comme identitaires » par les acteurs alors qu'elles ne sont pas de véritables ressources spécifiques (Lajarge et Roux, 2007).

« Dire que le territoire est en déprise ou que les patrimoines naturels, culturels... du territoire sont exceptionnels par exemple, permet de véhiculer suffisamment de représentations (à connotations négatives ou positives) pour en faire des objets appropriés qui justifieront ou légitimeront (via le projet ad hoc) l'action. » (Lajarge et Roux, 2007 p.9).

Un autre problème est que les techniciens des collectivités locales recherchent des ressources activables, et non potentielles ou latentes, ce qui limite leur capacité à identifier les ressources telles que la confiance. Par conséquent, l'association de deux types d'acteurs semblerait nécessaire pour identifier les ressources spécifiques : d'une part, les « techniciens » qui « décrivent avec exactitude ce dont le territoire a besoin, ce qui le caractérise, ce qu'il lui faut » ;

d'autre part les « opérateurs » comme les responsables associatifs, les professionnels, les habitants, les usagers et intervenant divers qui « expriment d'autres intentions » que celles des techniciens (Lajarge et Roux, 2007, p.12).

Les relations de confiance constituent des ressources spécifiques plus difficiles à identifier. Un langage particulier partagé par les acteurs peut être un indice de ressource relationnelle spécifique (Courlet, 2002). L'existence d'un système relationnel porteur de « valeurs » et de « principes » communs fait partie des critères d'identification des structures de « l'économie sociale et solidaire » (ESS). Ces structures (associations, mutuelles, fondations) reposent en effet sur des solidarités qui peuvent s'inscrire dans un système de relations locales. Le Labo de l'économie sociale et solidaire, groupe de réflexion sur l'ESS²⁶, définit ce champ comme un ensemble de structures « qui reposent sur des valeurs et des principes communs : utilité sociale, coopération, ancrage local adapté aux nécessités de chaque territoire et de ses habitants » (lelabo-ess.org). Ainsi, la création de structures relevant de l'ESS témoigne, *a priori*, de l'identification, à un moment donné, de ressources sociales pouvant éventuellement structurer un système de production local. Les fondateurs des structures de l'ESS sont donc des acteurs ayant identifié une ou des ressources spécifiques. Les élus locaux contribueraient quant-à-eux à la « facilitation, mais aussi et surtout [au] portage et [à la] légitimation » des initiatives (Itçaina *et al.*, 2007, p.21, cité par Nadou et Pecqueur, 2020). En ce sens, ils pourraient être considérés comme des acteurs intermédiaires intervenant eux aussi dans l'identification des ressources spécifiques.

La plupart des travaux sur l'origine de la ressource territoriale mettent en avant des initiatives émanant des citoyens, dont certains sont capables d'identifier un besoin « d'innovation sociale » et des compétences locales pouvant répondre à ce besoin. En Auvergne, Éric Glon et Bernard Pecqueur étudient le cas d'une association d'élus et d'habitants des communes de Marsat et Loubeyrat, qui porte un projet de production d'énergie verte et locale ancré dans les communes concernées (2020). Le rôle de la municipalité de Loubeyrat, de la « banque coopérative solidaire » qui finance le projet puis des entreprises, associations et collectivités locales (conseil régional) qui participent à l'augmentation des fonds nécessaire à la mise en œuvre est essentiel à la mise en œuvre du projet, mais ce sont des citoyens motivés qui identifient en tant que ressources des complémentarités dans leurs sensibilités écologiques, dans leurs savoirs et leurs intentions. Par ailleurs, les représentations des acteurs, qu'ils soient simples citoyens, élus ou techniciens des associations et des collectivités locales, méritent probablement une attention particulière pour comprendre l'implication des acteurs dans la spécification des ressources.

²⁶ Le Labo de l'ESS est un « think-tank » de diffusion de travaux sur l'ESS. Il se compose d'élus, de chercheurs, de cadres du privé et de la fonction publique.

I.1.2. L'activation des ressources spécifiques

L'activation des ressources spécifiques consiste à transformer la ressource en actif, en l'insérant dans un système de production (Kebir, 2006). Le rôle des acteurs publics dans l'activation des ressources spécifiques est discuté : les acteurs publics soutiendraient les initiatives consistant à activer les ressources spécifiques mais ne seraient pas à l'origine de ces activations (Asselineau *et al.*, 2014). De plus, l'activation et le renouvellement des ressources spécifiques implique que les élus des collectivités locales associent d'autres acteurs à l'élaboration des politiques publiques (citoyens, associations etc.) et ne s'imposent plus comme seuls décideurs légitimes de l'action économique (Colletis et Pecqueur, 2018). En effet, dans nombre de travaux l'activation des ressources spécifiques correspond à une innovation sociale, une réponse nouvelle à un problème productif. En ce sens, elle repose sur un renouvellement des pratiques et des produits locaux, auquel concourent les acteurs producteurs, les collectivités et les acteurs associatifs (Colletis et Pecqueur, 2018). L'enjeu est alors la bonne « gouvernance locale » (Gilly *et al.*, 2004), permettant la participation de l'ensemble des acteurs susceptibles d'activer les ressources spécifiques.

Les entreprises, les collectivités et les associations sont par exemple moteurs dans la « reconquête de la « rente de spécificité » » des productions locales, comme à Laguiole, en Aubrac, où elles ont réagi face au déclin de l'activité de fabrication de couteaux (Colletis et Pecqueur, 2018, p.1007). Leur intervention a consisté à labelliser la forme originelle du couteau produit à Laguiole aux XVII^e et XVIII^e siècles, et à restaurer la coopération entre les producteurs de couteaux. D'autres ressources bifurquent d'un certain usage vers un autre usage : le savoir-faire horloger de l'arc jurassien a d'abord été exploité dans un système de production industriel, puis « mis en valeur » dans le cadre d'un projet de promotion touristique (Kebir, 2006). Dans cet exemple, ce sont les offices de tourisme de la région qui activent le savoir-faire horloger dans le système de promotion touristique. La mise en valeur des ressources par la prestation touristique, à laquelle participent des acteurs publics, est également soulignée dans d'autres travaux (Pecqueur et Nadou, 2020). Les acteurs du tourisme jouent ici le rôle d'acteurs intermédiaires en activant les relations latentes entre les acteurs potentiels de la prestation touristique.

L'identification et l'activation des ressources spécifiques reposent donc sur une diversité d'acteurs intermédiaires. Les travaux mettent en avant les techniciens des collectivités, les dispositifs d'innovation sociale et d'économie sociale et solidaire, et les acteurs producteurs de biens et de services (entreprises, offices de tourisme) dans la mise en place de projets territoriaux. Une fois le projet dessiné, il peut être enrichi de nouvelles ressources spécifiques, construites grâce à la création de relations de confiance entre les acteurs locaux.

I.2. La construction de nouvelles ressources spécifiques : augmenter le niveau de confiance au sein du territoire

La majorité des travaux sur l'intermédiation dans le contexte du développement local et de l'innovation évoquent le rôle des acteurs intermédiaires dans la construction de nouvelles ressources spécifiques. Dans le cas des pôles de compétitivité par exemple, il s'agit de stimuler l'innovation dans le territoire en impliquant les PME locales. A travers l'étude de l'Aerospace Valley, Lucie Renou montre par exemple que le pôle pilote des actions à destination des PME, qui consiste à faire connaître le pôle, présenter ses services, et les interlocuteurs privilégiés pour ces PME (2016). Les acteurs du pôle chercheraient ainsi à tisser des relations de confiance avec les PME locales, afin d'enrichir les projets d'innovation conduits par les grandes entreprises.

Dans le cadre de la spécification, les politiques publiques doivent ainsi « favoriser un accroissement de la densité des relations entre les acteurs [...] appartenant à des « mondes » différents : entreprises et institutions de formation et/ou de recherche dont les objectifs et l'horizon temporel diffèrent ; acteurs de secteurs ou champs d'activité différents, etc. » (Colletis et Pecqueur, 2018). Les institutions publiques locales sont alors mises au premier plan car elles ont les moyens de créer des structures *ad hoc* (agences de développement, observatoires, centres de recherche) et des espaces d'échanges entre les acteurs (conférences, salons professionnels) (Nadou et Pecqueur, 2020, p.250). Toutefois, les structures qui contribuent à la production des réseaux locaux et de la confiance ne sont pas toujours à l'initiative des seuls acteurs publics. Les plateformes de financement et d'accompagnement des projets entrepreneuriaux par exemple ont été créées par des acteurs privés (industriels, banquiers) et publics (collectivités locales).

I.2.1. Le rôle des structures d'accompagnement à la création d'entreprise dans la confiance

Les associations de financement et de conseil aux entrepreneurs facilitent les transactions entre différents acteurs : cédant et repreneur d'entreprise par exemple, ou créateur d'entreprise et financeur (banque, investisseur). Les structures de micro-crédit et d'épargne solidaire participent quant à elles à la construction de la confiance entre les créanciers et les emprunteurs (Glémain, 2018). Parmi les organisations dédiées à la microfinance et à l'accompagnement des entrepreneurs, les plateformes d'initiative locales semblent les mieux placées pour jouer le rôle d'acteurs intermédiaires entre les entrepreneurs et les acteurs publics, de façon à développer la confiance entre acteurs et par là, à soutenir voire impulser la création de ressources spécifiques (cf. Encadré n°2.1). Ainsi, la production de la confiance par les PFIL contribue à densifier les relations entre les acteurs locaux. Cette densité est propice à la construction de ressources spécifiques basées sur des valeurs partagées, un sentiment d'appartenance et la mise en réseau des savoir-faire locaux (Colletis et Pecqueur, 2018).

Encadré n°2.1. Le rôle des plateformes d'initiative locale (PFIL) dans la production de la confiance

Les plateformes d'initiative locales (PFIL) sont généralement le fruit de réflexions collectives associant des entrepreneurs, des chercheurs et des acteurs du monde financier. Par exemple, le Réseau Entreprendre est né dans les années 1980 de l'initiative d'André Mulliez, un industriel du nord de la France. France Initiative, premier réseau d'accompagnement des entrepreneurs en France, est une association issue de la relation entre le sociologue Jean-Pierre Worms et le banquier Jean-Philippe Mallet, dans le but de lutter contre « l'autoreproduction de milieux économiques locaux relativement fermés » (Worms, 2018, p.45). Ces institutions promeuvent l'accès à l'initiative économique d'entrepreneurs issus de milieux plus modestes. Les « plateformes » des réseaux Entreprendre, France Initiative ou encore France Active sont territorialisées, ce qui les rend particulièrement intéressantes pour notre recherche sur l'ancrage, par comparaison avec des associations nationales ayant un fonctionnement vertical (comme l'Association pour le Droit à l'Initiative Économique – Adie – par exemple). Il y a peu de travaux sur les PFIL, mais ceux qui existent soulignent en général « l'ancrage territorial » de ces dernières (Brana et Jégourel, 2011). Mon immersion dans le réseau Initiative France m'a permis d'observer comment les PFIL contribuent à la production de la confiance entre les acteurs locaux.

L'effet levier du financement sur les prêts bancaires :

Les PFIL financent les entreprises par le prêt d'honneur, qui constitue un apport grâce auquel l'entrepreneur peut espérer obtenir un crédit professionnel auprès d'une banque. L'effet levier du prêt d'honneur a augmenté entre 2001 et 2005, passant de 4,9 € levés auprès de la banque pour un euro prêté par la PFIL, à 6,8 €, soit une augmentation de 40% (source : France Initiative Réseau). Ainsi, un entrepreneur peut en moyenne obtenir un financement bancaire de plus en plus important grâce au prêt d'honneur. On peut donc dire que le prêt d'honneur augmente la confiance de la banque dans le projet d'entreprise. Cela s'explique d'abord par le fait que l'apport personnel limite le risque pris par la banque (le besoin de financement est réduit du montant du prêt d'honneur). De plus, on peut considérer que la confiance accordée par la PFIL à l'entrepreneur influence la banque. Enfin, dans le cadre de la mise en place du prêt d'honneur, les conseillers en financement des PFIL jouent le rôle de médiateurs entre la banque et l'entrepreneur.

La transparence dans le financement : le comité d'agrément

Chaque PFIL fonctionne sur le même modèle d'attribution des prêts d'honneur. Un comité se réunit pour auditionner l'entrepreneur et statuer sur la solidité du projet d'entreprise, ainsi que son intérêt pour le développement économique du territoire de la PFIL. Des chefs d'entreprise, des cadres, des banquiers, des assureurs participent bénévolement au comité. Leur décision d'accorder ou non le prêt est donc motivée oralement devant l'entrepreneur. Cette transparence garantit l'impartialité de la PFIL et favorise la confiance entre les entrepreneurs accompagnés par la PFIL et les acteurs locaux bénévoles.

Un garant de la loyauté des entreprises vis-à-vis des acteurs territoriaux

En principe, les prêts sont accordés à des entreprises localisées dans les collectivités qui alimentent le fonds de prêt de la PFIL. Il peut arriver que des prêts soient octroyés à des habitants des collectivités même s'ils envisagent de créer leur entreprise dans une autre commune ou intercommunalité. Mais dans certaines PFIL, tant que le prêt n'est pas remboursé, l'entreprise est tenue de rester dans les communes couvertes par la PFIL. Une clause dans le contrat de prêt peut l'y obliger. Ainsi, le financement implique une relation de confiance entre la PFIL (qui représente alors les acteurs du développement économique local) et l'entreprise, qui s'engage, par l'obtention du prêt d'honneur, à s'implanter localement au moins pendant les premières années d'activité.

Les structures d'accompagnement des entrepreneurs se sont développées dans les années 1990 et 2000 et couvrent aujourd'hui des besoins diversifiés de mise en réseau (cf. chapitre 3).

L'intérêt que je porte à ces structures est notamment lié au fait que cette thèse a été financée par un réseau de PFIL (Initiative Ile-de-France). Il faut toutefois souligner le rôle joué par d'autres types d'acteurs dans la création de ressources spécifiques par une action sur les niveaux de confiance entre acteurs territoriaux.

1.2.2. Le rôle des structures de coopération entre les entreprises dans la création de la confiance

Il existe plusieurs sortes de coopératives qui contribuent à la création de ressources spécifiques. Les coopératives d'activité et d'emploi par exemple regroupent des entrepreneurs qui mettent en commun les revenus générés par leurs activités de façon à s'assurer un revenu régulier et des services collectifs (assurances). Cette mise en commun génère un sentiment d'appartenance et la formation de relations de confiance. La mutualisation des ressources ne suffit toutefois pas à faire des structures de l'ESS des acteurs de la production de nouvelles ressources spécifiques (Pecqueur et Itçaina, 2012).

Créés en 2014, les PTCE fédèrent des acteurs de l'économie sociale et solidaire à l'échelle locale pour les associer à un projet collectif de territoire. Les PTCE constituent des leviers de facilitation des coopérations entre acteurs économiques et sociaux et d'innovation territoriale (Nadou et Pecqueur, 2020). L'appel à projet national pour la labellisation des PTCE a permis d'identifier et de financer 160 initiatives en 2017. Les candidatures de pôles implantés dans des territoires en déclin ou des quartiers de la politique de la ville ont été privilégiées. Selon le Labo de l'ESS, « 83 % des PTCE sont organisés autour d'une ou plusieurs filières qui supposent la mobilisation et la valorisation de ressources spécifiques sur un territoire » (Le Labo de l'ESS, 2016, cité par Prévost, 2020).

Le PTCE accentue la densité des relations entre acteurs en les faisant participer à des projets qui impliquent des interactions régulières (Prévost, 2020). Comme dans le pôle de compétitivité, la construction commune de règles pratiques, la référence à des valeurs symboliques et le maillage de liens interpersonnels permettent d'établir et de maintenir des rapports de confiance entre les acteurs impliqués (Gianfaldoni, 2016). La confiance est déterminante pour que les acteurs coopèrent au sein du PTCE. En effet, la gouvernance partenariale privée territorialisée des PTCE est cruciale et doit reposer sur une autorité professionnelle et non hiérarchique, fondée sur la confiance et non sur la subordination (Gianfaldoni, 2016).

Pour conclure cette première section, les processus de spécification impliquent divers acteurs intermédiaires, à travers la conception et le pilotage de projets collectifs. Les PFIL et les structures de coopération comme les PTCE rassemblent des acteurs autour des projets et la confiance participe de la reconnaissance mutuelle des compétences de chacun, ainsi que des valeurs qui rapprochent les diverses parties prenantes du développement local. En somme, la confiance favorise la construction de nouvelles ressources spécifiques parce qu'elle produit de la proximité institutionnelle entre les acteurs locaux. Sur quelles autres formes de proximités les acteurs intermédiaires agissent-ils ?

II – Acteurs intermédiaires et proximités

Les proximités entre les organisations représentent des leviers potentiels de coopération, mutualisation, échange d'informations, susceptibles d'ancrer les entreprises (cf. chapitre 1). Ces relations enclenchent ou accélèrent la spécification des ressources, contribuant à un premier ressort de l'ancrage des entreprises, la construction de ressources intransférables. Les proximités engendrent aussi un rapport de la firme au territoire, à travers les liens qu'elle tisse avec d'autres acteurs locaux (Zimmermann, 2005). L'économie des proximités a montré la capacité des institutions locales (collectivités, universités, chambres consulaires...) à participer activement au processus de développement économique (Becattini, 1992 ; Courlet et Pecqueur, 1992). Toutefois, le rôle des institutions dans l'entretien des effets de proximité n'est pas évident (Nadou, 2013). Il faut interroger les pratiques de développement local, les dispositifs d'intermédiation et de mise en relation des entreprises entre elles et avec d'autres acteurs économiques locaux.

Cette accumulation d'acteurs différents au plan de leur statut, de leur forme, de leurs champs d'action, rend illisibles les possibles synergies entre eux. Les acteurs intermédiaires jouent un premier rôle consistant à mettre en lumière les différents réseaux d'acteurs locaux pour les entreprises (II.1). Les travaux de sciences de gestion et d'économie qui mobilisent la notion d'écosystème entrepreneurial sont ceux qui abordent le plus cette question. Dans un second temps se pose le problème des interactions entre les membres de l'écosystème entrepreneurial, auquel les acteurs intermédiaires apportent différentes solutions (II.2). Une lecture fine de ces différentes fonctions d'intermédiation se trouve aussi dans la littérature en sciences de gestion et permet de montrer la diversité des dispositifs d'intermédiation contribuant à activer la proximité.

II.1. Le rôle des acteurs intermédiaires dans la lisibilité et la mobilisation de l'écosystème entrepreneurial par les entreprises

La plupart des définitions des écosystèmes entrepreneuriaux leur prêtent une dimension géographique²⁷ (Boschma et Alvedalen, 2017) et, les travaux sur les écosystèmes territoriaux montrent que des acteurs intermédiaires peuvent y activer de la proximité géographique par la constitution de systèmes d'acteurs interconnectés. Dans les sciences de gestion, les approches en termes d'écosystème entrepreneurial permettent d'insister sur le rôle des acteurs intermédiaires dans la création d'un « environnement favorable à l'émergence de nouvelles firmes et à leur développement » (Gnyawali et Fogel, 1994), qui se traduit par la circulation aisée des informations et des ressources entre les acteurs locaux (Philippart, 2016). En effet,

²⁷ Voir par exemple Cohen (2006) pour qui l'écosystème entrepreneurial se définit comme « un groupe interconnecté d'acteurs dans une communauté géographique locale engagée dans le développement durable à travers le soutien et la facilitation de nouvelles entreprises durables » (p.3, ma traduction).

l'écosystème entrepreneurial local permet aux entrepreneurs de former des collaborations de différents types (Mason et Brown, 2014, p.5) : les réseaux d'information diffusent les opportunités, les réseaux d'échanges permettent d'acquérir des ressources, les réseaux d'influence créent de la légitimité pour traiter avec des concurrents (Johannisson, 2000). Toutefois, l'accès à ces réseaux n'est pas aisé pour les entreprises, en particulier dans les régions urbaines denses comme l'Ile-de-France.

II.1.1. Intermédiation et lisibilité de l'écosystème entrepreneurial

Les acteurs intermédiaires facilitent l'accès à ces réseaux en particulier dans des contextes de pluralité et d'hétérogénéité des acteurs économiques (Maisonasse *et al.*, 2013). Leurs interventions sont donc particulièrement utiles dans les cas où « le nombre d'acteurs engagés dans le système (collectivités, organismes publics, associations de filières, centres de recherche et de formation) peut rendre difficile la lisibilité et l'accessibilité aux informations par les entreprises intéressées » (Bourdin *et al.* 2020, p.330), comme en Ile-de-France par exemple (Carré, 2006). En mettant en évidence les synergies entre les organisations proches dans l'espace, les acteurs intermédiaires activent la proximité géographique entre ces organisations. Autrement dit, les acteurs intermédiaires sont indispensables au fonctionnement de l'écosystème dans la mesure où la proximité géographique entre les entreprises, ainsi qu'entre les entreprises et d'autres types d'acteurs (investisseurs, clients, collectivités locales etc.) a besoin d'être activée (cf. chapitre 1). C'est ce que soulignent Denis Carré et Nadine Levratto dans leur analyse de l'écosystème entrepreneurial francilien :

« [...] la mise en cohérence des différentes composantes est nécessaire à l'établissement de synergie. La proximité ou la localisation sur un même territoire des ressources de base nécessaires à l'écosystème ne garantit en rien le fonctionnement de ce dernier. Au contraire, comme l'ont souligné différents auteurs réunis au sein de courants de pensée variés, la proximité, ou l'agglomération de facteurs ont besoin d'être activés. » (Carré et Levratto 2016, p.68)

Pour ces auteurs, les acteurs intermédiaires permettent aux acteurs non seulement de connaître leur milieu, mais aussi d'agir en cohérence (Carré et Levratto 2016). Pour cela, les acteurs intermédiaires s'appuient sur la proximité organisée.

II.1.2. Le pilotage de projets et de structures de coordination : la mise en avant des logiques d'appartenance et de similitude

Comment les acteurs intermédiaires activent-ils la proximité organisée entre les entreprises ? Les recherches sur les SPL mentionnent des « structures formelles de coordination » qui existent à travers les systèmes de sous-traitance, des groupements de commercialisation et des chambres syndicales (Bouba-Olga et Chauchefoin, 1997). Ces structures ont en charge l'organisation de rencontres entre les membres du SPL et des participants extérieurs (Bezzon, 2018). Elles renforcent ainsi l'impression d'appartenir à un groupe et mettent en lumière les points communs entre les entreprises du groupe. En ce sens, l'animation du groupe local

d'entreprises par les acteurs intermédiaires est déterminante dans l'activation de la proximité organisée.

Les pôles de compétitivité dans lesquels les budgets d'animation sont les plus élevés, comme l'Aerospace Valley étudiée par Lucie Renou dans sa thèse, sont ceux qui mettent en place le plus de projets collectifs, impliquant plusieurs entreprises (Renou, 2016). La proximité organisée est donc *a priori* plus forte lorsque les « équipes projet » sont actives, et favorisent les synergies entre les acteurs du pôle. Le rôle des pilotes de la « French Tech » est un autre exemple. La French Tech a pour objectif d'encourager « la mise en relation des entreprises pour innover ensemble » (Bourdin *et al.*, 2020, p.320). Le rôle des acteurs intermédiaires est alors de connecter les entreprises entre elles, en les aidant à repérer des partenaires potentiels. Ce sont alors les autorités publiques qui adoptent le rôle d'acteurs intermédiaires (Bakici *et al.*, 2013).

A travers la création du dispositif French Tech, les institutions publiques encouragent notamment la construction d'une « communauté » dont les membres travaillent ensemble. Le dispositif « French Tech » renforce le sentiment d'appartenance des acteurs à un réseau et met en lumière les points communs entre les entreprises. Autrement dit, pour ancrer les entreprises, les acteurs intermédiaires construisent des organisations auxquelles les entreprises peuvent s'identifier (logique d'appartenance) ainsi que des systèmes de valeurs et de normes communes favorisant les relations entre elles (logique de similitude). L'exemple de la French Tech met ainsi en avant la dimension institutionnelle de la proximité organisée : il s'agit de renforcer les « liens d'intérêt », de créer des « habitudes communes », des « opinions ou des caractères communs » entre les membres (Bourdin *et al.*, 2020). C'est grâce à la coordination, la « mise en compatibilité », des règles, des coutumes, des représentations qui relient les individus ou les organisations à l'échelle locale que se forme un processus permettant de réaliser un projet collectif de développement (Gilly *et al.*, 2004, p.193).

II.2.2. Le conseil en entrepreneuriat et le micro-crédit social

Il est probable qu'en apportant leur aide aux entrepreneurs, les conseillers en création ou en développement d'entreprise diffusent des valeurs (empathie et ouverture) ou des pratiques (savoir-faire, outils) aux entrepreneurs. Pour les chercheurs Pascal Glémain et Emmanuel Bioteau, un système de valeurs spécifiquement local peut être diffusé aux entrepreneurs bénéficiaires du micro-crédit social. Le micro-crédit social contribuerait ainsi à la production de proximité organisée, qui se traduit par « une préférence pour les relations directes et personnalisées, et un véritable investissement relationnel » de la part des bénéficiaires du micro-crédit social (Glémain et Bioteau, 2014, p.38). Pour les auteurs, « la relation « humaine » de confiance qui s'établit dans la production des opérations bancaires solidaires » est spécifique au territoire dans la mesure où cette relation se construit grâce au travail en commun entre les institutions locales (Glémain et Bioteau, 2014, p.39). Ainsi, l'espace local devient structurant dans la relation entre les organismes bancaires, les bénéficiaires du micro-crédit social, et les institutions publiques, en raison de la présence d'acteurs intermédiaires.

Ces formes de diffusion des pratiques et des préférences des entrepreneurs sont particulièrement intéressantes dans la mesure où elles concernent généralement des entrepreneurs en situation de fragilité socio-économique (cibles du micro-crédit social). Elles révèlent des modes de production de la proximité organisée différents de ceux des organisations et des réseaux dédiés à l'innovation technologique et à de forts investissements (French Tech et pôles de compétitivité). Pourtant, la plupart des travaux sur l'accompagnement à la création d'entreprise pointent une standardisation des compétences des conseillers en entrepreneuriat (Chabaud *et al.*, 2010). Ces derniers diffuseraient des savoirs génériques comme « la connaissance d'outils de montage de projets entrepreneuriaux tels que le *business model* et le *business plan*²⁸ », valoriseraient « l'autonomisation » du créateur d'entreprise », « l'empathie et l'ouverture d'esprit » (Bakkali *et al.*, 2010, p.155). La standardisation de la mise en réseau des acteurs ferait perdre de la spécificité aux écosystèmes territoriaux.

Certaines postures des conseillers en entrepreneuriat seraient favorables à la construction de la proximité territoriale et d'autres encourageraient plutôt une forme d'indépendance des entrepreneurs vis-à-vis du territoire (nomadisme). Par exemple, Christophe Schmitt et Ruphin Ndjambou distinguent deux types de posture des accompagnateurs qui conseillent les entrepreneurs : une posture de « réparateur » de situations difficiles, et une posture de « facilitateur » dans l'élaboration de solutions (2016). Cette dernière est jugée plus apte à faire travailler l'entrepreneur avec les spécificités de son environnement et donc semble plus pertinente que la première pour la production d'une proximité organisée entre les entreprises locales. En effet, selon les auteurs, la posture du « réparateur » est fondée sur une approche « concurrentielle » entraînant une déconnexion de l'entreprise et de son environnement (Schmitt et Ndjambou, 2016). Les connaissances fondamentales inculquées à l'entrepreneur sont alors « souvent déconnectées du projet entrepreneurial car envisagées de façon universaliste », par exemple le marketing, la comptabilité, les ressources humaines ou les aspects juridiques (p.215). Les auteurs proposent une posture alternative, celle du « facilitateur », qui met l'accent sur la « situation entrepreneuriale à travers la prise en considération de l'opportunité d'affaires, c'est-à-dire l'intégration d'une idée dans un environnement » (Schmitt et Ndjambou, 2016, p.222). Le projet entrepreneurial prend sens à travers le système d'acteurs dans lequel il s'insère.

Pour contribuer à l'ancrage des entreprises, les acteurs intermédiaires doivent activer la proximité géographique. Selon d'autres approches, la capacité à activer la proximité dépend des fonctions d'intermédiation des organismes intermédiaires.

²⁸ Il s'agit de tableaux comptables mettant en perspective les dépenses et les recettes futures estimées des entrepreneurs, en détaillant les sources de financement et en proposant au moins un scénario prévisionnel du chiffre d'affaire.

II.2. Fonctions d'intermédiation et proximités

Certains auteurs décomposent les différentes fonctions des acteurs intermédiaires et s'interrogent sur les effets de chacune d'entre elles sur les proximités. A partir d'une revue de littérature, nous conviendrons avec Bourdin *et al.* (2020) de l'existence de cinq fonctions des « organismes intermédiaires », permettant de comprendre plus précisément les effets de l'intermédiation sur les proximités entre les entreprises.

Fonction des organismes intermédiaires	Type de proximité créée	Exemples d'action
Entremetteur Mettre en relation, relier les acteurs d'un réseau entre eux	Proximité géographique (rencontres) et organisée (logique d'appartenance à un même réseau)	Aider un acteur spécifique à trouver un partenaire ou mise en relation avec des acteurs de soutien (conseil, financement)
Facilitateur Faciliter la circulation des savoirs entre les entreprises de façon pérenne, « traduire » les connaissances	Proximité géographique temporaire Proximité organisée (appartenance à un réseau, similitude par la construction de références communes)	Organiser des activités de formation et d'échange entre les entreprises (« intermédiation d'apprentissage », Tremblay et al., 2012)
Médiateur Représenter une ou plusieurs parties dans une transaction	Construction de confiance participant d'une logique d'appartenance (proximité organisée)	Aide à la contractualisation, négociation, arbitrage...
Orchestrateur Création/maintien de réseaux et de systèmes d'innovation pour créer un ensemble de compétences complémentaires dans un secteur	Proximité organisée (logique d'appartenance, logique de similitude)	Organisation de rencontres et d'événements au sein du réseau
Innovateur Participer au processus d'innovation	Proximité organisée (harmonisation des pratiques)	Adaptation, transformation des connaissances transférées

Tableau 2.1. Tableau des fonctions d'intermédiation.
Réalisation : Clara Hercule à partir de Bourdin *et al.*, 2020

La fonction « d'entremetteur » est la seule fonction qui repose sur une proximité géographique permanente (cf. Tableau 2.1). Elle consiste à favoriser la rencontre de partenaires potentiels locaux pour les entrepreneurs. Dans l'aéronautique par exemple, les organismes intermédiaires font découvrir de nouveaux donneurs d'ordres localisés dans leur environnement aux entreprises sous-traitantes (Tremblay *et al.*, 2012). Dans un contexte de densité des acteurs, l'entremetteur peut sélectionner les ressources relationnelles de façon plus efficace que le réseau personnel des entrepreneurs ne le ferait à partir de rencontres fortuites. Ici, c'est donc la fonction d'interface qui est représentée. Dans d'autres travaux, cette fonction est celle de

« l’initiateur », c’est-à-dire le tiers qui met en lien des organisations, qui identifie des intérêts communs et organise des projets collaboratif (Maisonasse *et al.*, 2013).

Les « facilitateurs » sont particulièrement mobilisés dans les processus d’innovation, où l’apprentissage collectif se fonde surtout sur un partage de connaissances. Les travaux de Tremblay *et al.*, 2012 par exemple définissent des fonctions spécifiques de facilitateurs selon les secteurs d’activité impliquant des transferts de technologies. Les conférences ou le mentorat sont aussi des formes de « facilitation » (Tremblay *et al.*, 2012) car elles participent à la cohésion du groupe. Dans la littérature anglo-saxonne, ce rôle est qualifié par le terme de « broker » (Burt, 1995 ; Howells, 2006). Une proximité géographique est nécessaire mais elle peut être temporaire. En revanche l’acteur intermédiaire influence les deux logiques de construction de la proximité organisée (appartenance et similitude).

Le médiateur intervient dans une relation entre deux acteurs, soit pour arbitrer un conflit, soit pour être le garant d’une relation de confiance. Cette fonction peut s’effectuer à distance (pas d’activation de la proximité géographique) mais crée de la confiance entre les deux parties.

La fonction d’orchestrateur consiste à élargir le réseau d’acteurs tout en conservant sa cohérence, en sélectionnant les nouveaux participants (partenaires ou ressources externes). L’objectif est donc de « créer un ensemble de compétences complémentaires dans un secteur d’activité pour être plus compétitif et mieux résister aux fluctuations de marché » (Bourdin *et al.*, 2020, p.320). Il faut ensuite maintenir et animer ces réseaux, et les construire sur la base des situations de coordination réussies dans le passé, de façon à conserver une mémoire organisationnelle. Dans certains pôles de compétitivité, l’orchestration consiste notamment en des manifestations diverses en lien avec l’activité du pôle (Bourdin *et al.*, 2020). Les acteurs intermédiaires n’activent pas nécessairement la proximité géographique entre les membres, mais contribuent à créer de la proximité organisée entre eux, en favorisant un sentiment d’appartenance au réseau et en construisant des références communes (la « culture du réseau ») (Bourdin *et al.*, 2020).

En tant qu’innovateur, enfin, l’intermédiaire contribue à inventer des solutions techniques, organisationnelles ou sociales aux problèmes des acteurs membres du réseau. Il harmonise ainsi les pratiques des membres et, ce faisant, les rapproche.

Les acteurs intermédiaires agissent donc en mobilisant les deux dynamiques des proximités : la logique de similitude (les références communes entre les acteurs) et la logique d’appartenance (l’interconnaissance). Ces deux logiques sont favorisées par la proximité géographique (les rencontres, les conférences nécessitent une coprésence des acteurs) mais pas dans toutes les fonctions. La proximité géographique est particulièrement activée dans les fonctions d’entremetteur et de facilitateur, ainsi que la fonction d’orchestrateur lorsque celle-ci repose sur l’organisation de rencontres en face à face. Les autres fonctions peuvent s’opérer à distance. Dans les districts industriels, les proximités entre organisations sont souvent dépendantes de l’encastrement des individus dans des réseaux sociaux. Quel rôle jouent les acteurs intermédiaires dans l’évolution de ces réseaux ?

III – La mise en réseau des individus : encastrement ou découplage ?

Les relations entre les individus constituent un levier essentiel de la construction de proximités entre les organisations et de la création de ressources spécifiques (cf. chapitre 1). Puisque « l'intermédiation désigne ce qui crée du lien entre au moins deux personnes, deux secteurs, deux systèmes, deux agents socio-économiques » (Nadou et Pecqueur, 2020, p.246), le rôle des acteurs intermédiaires dans le développement des réseaux apparaît évident. Se pose la question des effets de leurs interventions sur la dynamique des réseaux sociaux : conduit-elle à davantage d'encastrement ou contribue-t-elle à découpler les relations inter-organisationnelles et les relations sociales ?

III.1. Intermédiation et encastrement : la création de relations de confiance entre individus

Les recherches académiques sur « l'accompagnement entrepreneurial » se développent depuis les années 2000 et rendent compte d'une multitude de pratiques comme le mentorat, le conseil, le tutorat, le parrainage ou le compagnonnage (Chabaud *et al.*, 2010) par lesquels les associations d'aide aux entrepreneurs construisent des réseaux sociaux. L'accompagnement entrepreneurial est défini comme « un processus organisé par une tierce partie, s'inscrivant dans la durée et permettant à un (ou des) porteur(s) de projet ou un (ou des) entrepreneur(s) de bénéficier d'une dynamique d'apprentissage (formation, conseil...), d'un accès à des ressources (financières, informationnelles...), d'une mise en réseau, de services (administratifs, hébergement...) et d'une aide à la décision (accompagnement professionnel, mentorat...) » (Labex Entreprendre, 2014). La « mise en réseau » des entrepreneurs est donc en principe au cœur des pratiques d'accompagnement.

Aux États-Unis et au Québec, les chercheurs appellent « *intermediaries* » ou « *in-betweens* » les organisations qui interviennent dans les systèmes d'innovation (Bourdin *et al.*, 2020). Ces concepts renvoient à la capacité des acteurs intermédiaires à tisser des relations interpersonnelles entre les acteurs, de façon à leur donner accès à de nouvelles ressources. Jeremy Howells par exemple considère ainsi les associations locales qui participent au transfert de technologies, à la diffusion de connaissances et soutiennent les entreprises (2006). Les acteurs intermédiaires de l'innovation sont des entités qui permettent aux petites entreprises d'accéder aux ressources externes, soit de manière directe, c'est-à-dire en fournissant directement ces ressources, soit de manière indirecte, en facilitant les liens avec d'autres acteurs qui détiennent ces ressources (Tremblay *et al.*, 2012). Les travaux des chercheurs en sciences de gestion sur l'innovation soulignent ce rôle social des acteurs intermédiaires (Johannisson, 2002).

Pour l'économiste hollandais Bart Nooteboom (2004), ces acteurs accélèrent la production de confiance dans un réseau. Le rôle des « *go-betweens* » est de transférer la confiance d'un acteur

à l'autre, comme par cooptation : si un acteur A fait confiance à un acteur B et que B fait confiance à un acteur C, alors A peut rationnellement accorder sa confiance à C (Nooteboom, 2004). La confiance se diffuse ainsi plus vite dans un groupe avec des intermédiaires que par le seul jeu des interactions sociales. Parmi ses autres rôles, l'intermédiaire arbitre les conflits entre les acteurs, soutient un mécanisme de réputation en révélant les cas de violation des accords, évalue la valeur des ressources échangées (Nooteboom, 2004). Les intermédiaires apparaissent ainsi comme des acteurs clés de la construction de relations de confiance. Les organismes de crédit aux entreprises par exemple s'appuient sur des relations interpersonnelles : « à travers les relations de confiance tissées entre bénévoles, travailleurs sociaux et bénéficiaires, le dispositif s'enracine localement au plus proche des besoins, et développe de nouvelles proximités financières plus « artisanales » qui, jadis, étaient portées par les caisses locales des banques coopératives » (Glémoin et Bioteau, 2014, p.44). Dans cet exemple, le lien entre réseaux sociaux, proximité et spécification apparaît clairement et fait intervenir un acteur intermédiaire.

La fonction « d'interface » (Nooteboom, 1999) des acteurs intermédiaires au sein des rapports sociaux est développée en particulier dans les travaux de sciences de gestion sur l'innovation sociale (Maisonasse *et al.*, 2013 ; Richez-Battesti, 2009). Ces recherches mobilisent la notion de « *tertius gaudens* » inspirée de la sociologie de George Simmel (Chauvac et Comet, 2014). L'intermédiation permettrait « à des membres de groupes sociaux marginalisés d'accéder à des acteurs et ressources qui auraient été inatteignables autrement » (Muller et Tanguy, 2019, p.193). Par exemple, les dispositifs d'accompagnement destinés aux demandeurs d'emploi, aux jeunes actifs, aux femmes, aux anciens détenus voire aux membres de certaines minorités ethniques reposent généralement sur une relation individuelle entre le conseiller et le porteur de projet, favorable à la transmission de savoirs (Glémoin, 2018). Cette relation a vocation à susciter la confiance et à assurer un suivi du porteur de projet. Elle peut ainsi éviter certaines formes de discrimination, et favoriser l'accès aux ressources financières des minorités visibles (micro-crédit social, prêt). Cependant, ces dispositifs auraient en réalité peu d'effets sur les réseaux des entrepreneurs et sur l'accès aux opportunités économiques. Les entreprises accompagnées dans le cadre de programmes d'entrepreneuriat à New York par exemple ne remportent pas assez de contrats, et ont des effets d'entraînement limités sur les quartiers populaires (Holloway et Shatan, 2019). Ainsi, malgré les efforts des acteurs intermédiaires pour encadrer les entrepreneurs dans les réseaux locaux, certains restent en marge des systèmes de relations nécessaires au développement des affaires.

III.2. Les acteurs intermédiaires et le découplage

Les réseaux sociaux n'expliquent pas à eux seuls la totalité des échanges entre acteurs. Dans « La force des liens faibles », Mark Granovetter démontre que les ressources acquises par le biais de relations interpersonnelles représentent 56% des ressources mobilisées par des individus à la recherche d'un emploi (1974). Le reste des ressources découle de l'utilisation de dispositifs de médiation. Les « dispositifs de médiation » favoriseraient la formation de ponts

entre des milieux ou des cercles sociaux, séparés dans l'espace des relations sociales (Granovetter, 1985 ; Grossetti, 2006). En créant de tels dispositifs (médias collaboratifs, plateformes d'échanges) les acteurs intermédiaires affaibliraient l'action des réseaux sociaux sur l'ancrage. En effet, à première vue, les dispositifs de médiation se substituent aux relations sociales. Les entrepreneurs n'ont alors plus besoin de construire des relations sociales avec d'autres acteurs locaux pour créer des ressources.

Toutefois, le découplage peut engendrer un processus de construction de ressources spécifiques. Imaginons qu'un groupe d'entrepreneurs décide de créer une structure associative afin de coopérer dans des projets (par exemple, un PTCE). La création de la structure relève d'un processus de découplage : un réseau social reliait auparavant les entreprises (des relations sociales entre chefs d'entreprises par exemple), mais il est remplacé par une structure formelle. La création de la structure implique que les entrepreneurs choisissent « un nom, des critères d'appartenance, un récit sur l'histoire du groupe » (Grossetti, 2006, p.9) pour la faire connaître. Le fait de nommer la structure et de définir ce qui la caractérise (ce qui en fait partie et ce qui reste en dehors) revient en quelques sortes à identifier une ressource spécifique. Ainsi, toute définition d'un nouveau collectif par le découplage tendrait à spécifier les ressources locales. Les acteurs intermédiaires, en contribuant à la création, au pilotage et à la mise en réseau des projets collectifs, participeraient donc à l'ancrage territorial par le découplage.

Conclusion du chapitre

Ce second état de l'art apporte des précisions à la deuxième question de recherche sur l'ancrage territorial : comment ce processus peut-il être influencé par l'action d'organisations, d'institutions ou d'individus extérieurs aux entreprises ? Pour répondre à cette question, j'ai sélectionné des travaux de recherche en économie, en aménagement et en sciences de gestion qui interrogent le rôle des acteurs intermédiaires dans les trois ressorts de l'ancrage, qu'a permis de dégager le précédent chapitre. Les exemples développés dans ce deuxième chapitre ont été choisis parce qu'ils permettent de faire des hypothèses sur le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage des entreprises en QPV.

Dans la première section, j'ai montré à l'aide des travaux d'économie territoriale comment les acteurs intermédiaires identifient et activent les ressources spécifiques. Le projet de territoire, porté par une collectivité locale et mis en œuvre par ses « techniciens », conduit à un diagnostic à travers lequel un collectif d'acteurs nomme des ressources spécifiques. Toutefois, il faut prêter attention aux représentations du territoire que véhiculent les acteurs et qu'ils peuvent aisément « brandir » comme des ressources spécifiques. Les structures de l'économie sociale et solidaire ont quant à elles pour particularité d'identifier et d'activer des ressources sociales (réciprocité, solidarité) difficiles à saisir dans un diagnostic territorial. Enfin, les initiatives privées des producteurs de biens et de service mettent en avant des savoir-faire ou le potentiel touristique d'un territoire. Lorsqu'une dynamique de spécification est engagée, les acteurs intermédiaires contribuent à l'augmentation du niveau de confiance entre les acteurs de façon à favoriser la construction de nouvelles ressources spécifiques. C'est notamment le rôle des plateformes d'initiatives locales et des structures d'innovation sociale. Ainsi, mon analyse doit prendre en compte l'ensemble de ces structures, et s'intéresser à leurs actions et leurs représentations du territoire pour comprendre si elles mettent en place, dans les QPV, une spécification des ressources.

Dans la deuxième section, j'ai présenté l'analyse du rôle des acteurs intermédiaires dans l'activation des proximités entre les acteurs économiques. La littérature en sciences de gestion montre comment les acteurs intermédiaires participent à la création de liens entre les entreprises et leur environnement. Les pilotes des projets territorialisés d'innovation (pôles de compétitivité, French Tech) participent à une meilleure lisibilité des réseaux d'acteurs locaux pour les entreprises. Les conseillers en entrepreneuriat des associations d'accompagnement contribuent aussi à les mettre en synergie. Des recherches en sciences de gestion m'ont conduite à m'appuyer sur une typologie des fonctions d'intermédiation, exposant la diversité des actions à analyser. Cela me permet de définir plus aisément la répartition des rôles dans le système d'acteurs ainsi que la façon dont les acteurs intermédiaires structurent l'écosystème entrepreneurial local par la mise en réseau des différentes entités.

Enfin, les travaux de sociologie et de sciences de gestion permettent d'analyser la façon dont les acteurs intermédiaires encastrent et découplent des relations économiques dans les réseaux sociaux locaux pour ancrer les entreprises. Si le rôle des acteurs de l'innovation a été largement

documenté en sciences de gestion, le contexte des QPV amène à s'intéresser aussi aux associations de micro-crédit locales. Celles-ci entretiennent les relations sociales entre les conseillers en financement et les entrepreneurs, ce qui leur permet d'apporter des réponses précises aux besoins de mise en réseau des acteurs. Les processus de découplage accompagnés par les acteurs intermédiaires (création de structures formelles) peuvent quant à eux contribuer à la création de ressources spécifiques.

Ainsi, ce chapitre permet de formuler plusieurs questions sur le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage territorial des entreprises en QPV :

- Quelles ressources les acteurs intermédiaires identifient-ils dans les quartiers prioritaires ? Les activent-ils et en construisent-ils de nouvelles ?
- Les acteurs intermédiaires cherchent-ils à mettre en lumière les synergies entre les entreprises locales ? Quelles fonctions d'intermédiation assurent-ils et quels effets celles-ci ont-elles sur l'activation de la proximité ?
- Les acteurs intermédiaires jouent-ils un rôle dans la dynamique des réseaux sociaux ? Favorisent-ils l'encastrement des échanges dans les relations sociales locales, ou contribuent-ils plutôt au découplage de ces relations ?

Ces questions doivent être examinées à la lumière des politiques publiques dans les quartiers prioritaires. En effet, le cadre d'action posé par ces politiques influence le rôle des acteurs intermédiaires. Les politiques d'attractivité et les politiques de développement local portent des dispositifs différents, dans lesquels s'insèrent les acteurs intermédiaires.

Chapitre 3. L'ancrage dans le volet économique des politiques de la ville

Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité, l'enjeu d'un développement local fondé sur les proximités et les ressources spécifiques a imprégné un certain nombre de politiques économiques en France. Pour les acteurs de la politique de la ville, qui œuvrent depuis des décennies à la réduction du taux de chômage dans les quartiers prioritaires, l'ancrage territorial des entrepreneurs peut être aussi envisagé comme un processus favorable au maintien des activités et des emplois, à la diffusion des savoir-faire grâce à la proximité géographique, ou à l'implication des entreprises dans la résolution des problèmes sociaux. Pour Bernard Pecqueur, le développement économique par la valorisation de la ressource territoriale constitue un moyen de sortir les habitants des « quartiers de la banlieue » d'une spirale de concentration des emplois peu qualifiés :

« La ressource territoriale est un potentiel à détecter et à valoriser qui ne va pas de soi, mais qui peut émerger potentiellement dans les territoires en difficulté. Faisant mentir le pessimisme des aménageurs, elle démontre qu'il n'y a pas de territoire condamné *a priori* (pas même les quartiers en difficulté !) » (Pecqueur, 2016, p.8).

Depuis la réforme de la politique de la ville en 2014, qui fait du développement économique un « pilier » des contrats de ville (documents stratégiques contractuels entre l'État et les collectivités locales), certains observateurs espèrent « renouveler les approches, ou tout du moins les regards » sur le développement économique des quartiers prioritaires (Bourgeois et Kretschmar, 2016). Pour autant, cette nouvelle approche rompt-elle réellement avec les précédentes politiques, ou s'appuie-t-elle en partie sur des ressources locales et des proximités construites dans leur sillage ? Ce chapitre retrace les principales évolutions des politiques économiques dans les quartiers de la politique de la ville, et leurs implications éventuelles dans l'ancrage des entreprises. La première section évoque la politique des zones franches urbaines qui s'est fondée sur la création de ressources génériques pour attirer les entreprises. Dans la seconde section, je reviens brièvement sur le succès de l'entrepreneuriat comme levier de réduction du chômage dans les politiques publiques relevant d'un parti pris idéologique marqué, et elles aussi tournées vers des objectifs peu compatibles avec l'ancrage. La dernière section est consacrée aux nouvelles mesures inscrites dans la réforme de la politique de la ville, en demi-teinte vis-à-vis de l'ancrage des entreprises.

I – La politique des zones franches urbaines : une politique de développement économique fondée sur des ressources génériques

Avant 2014, la politique de la ville se concentre sur des mesures visant à favoriser l'emploi des habitants des zones urbaines sensibles (ZUS)²⁹. Parmi les facteurs limitant l'accès à l'emploi des habitants des ZUS, les chercheurs soulignent l'importance des « discriminations territoriales », c'est-à-dire que les entreprises évitent de s'y installer en raison de la faiblesse du pouvoir d'achat, du sentiment d'insécurité ou des faibles qualifications des actifs locaux (Gobillon et Selod, 2007). Face à l'objectif de lutter « contre l'exclusion par l'insertion professionnelle [...] des populations habitant dans des grands ensembles ou des quartiers d'habitat dégradé »³⁰, la politique des zones franches urbaines, inscrite dans le Pacte de relance pour la ville de 1996, apparaît comme une réponse cohérente. Cependant, si les avantages fiscaux constituent des ressources attachées à la localisation des entreprises, il s'agit de ressources transférables, et non spécifiques : d'autres espaces peuvent présenter une fiscalité avantageuse. Certains travaux montrent toutefois que les exonérations fiscales ont parfois été des déclencheurs de la spécification des ressources.

I.1. Une politique fondée sur des ressources génériques pour les entreprises

En 1996, le Pacte de Relance pour la Ville marque un tournant dans le traitement des problèmes sociaux par la politique de la ville : il s'agit désormais de faire venir les entreprises à proximité des demandeurs d'emploi, pour pallier l'accès moindre des habitants des ZUS aux opportunités d'emploi. Le but est que les entreprises créent de nouveaux emplois auxquels les habitants des ZUS auront accès, en raison d'effets de proximité géographique (meilleure accessibilité en transports, meilleure information des employeurs sur les compétences, meilleure information des habitants sur les offres d'emploi) et de quotas d'embauche locale. La politique des ZFU a eu un effet non négligeable sur la constitution de tissus d'entreprises dans les ZUS éligibles au dispositif ZFU, tissus sur lesquels peuvent s'appuyer les collectivités locales pour construire des ressources spécifiques avec les entrepreneurs.

I.1.1. Les allègements fiscaux pour les entreprises : des ressources génériques

En 1995, la Loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire crée un système d'aides à la création d'activités sous forme d'allègements fiscaux pour les entreprises

²⁹ La loi d'orientation pour l'aménagement et le développement du territoire de 1995 définit les ZUS comme des zones « caractérisées par la présence de grands ensembles ou de quartiers d'habitat dégradé et par un déséquilibre accentué entre l'habitat et l'emploi ». La sélection des ZUS s'est opérée sur des critères qualitatifs (« grands ensembles », « déséquilibre emploi/habitat ») et sur une analyse conjointe des élus et de l'État. Source : data.gouv.fr

³⁰ Projet de loi relatif à la mise en œuvre du pacte de relance pour la ville, art.1, 1996

dans des « zone de redynamisation urbaines » (ZRU) et des « zones de redynamisation rurales » (ZRR). Aux 750 ZUS se superposent 350 ZRU, les zonages étant fixés par décret³¹. En 1996, ce zonage est complété par un troisième, celui des « zones franches urbaines » (ZFU), qui concerne les espaces des ZRU les plus déficitaires en termes d'emplois et ouvre aussi le droit à des allègements fiscaux pour les entreprises qui s'installent dans les périmètres des ZFU (cf. Encadré n°3.1). Sur les 100 ZFU³², 27 sont situées en Ile-de-France, dont 11 en Seine-Saint-Denis.

Encadré n°3.1. Le régime fiscal des ZFU en 1996 et ses ajustements jusqu'à 2015³³

L'ensemble des entreprises localisées en ZFU sont exonérées de la taxe foncière sur les propriétés bâties (aujourd'hui Contribution Foncière des Entreprises ou CFE) pendant cinq ans. Pour les entreprises de moins de 50 salariées implantées en ZFU avant 2011, un régime fiscal spécifique est défini. Il ne s'applique qu'aux entreprises qui ne reçoivent pas déjà une aide au titre de l'aménagement du territoire, afin d'éviter les transferts d'entreprise d'une ZRR à une ZFU par exemple.

> Les entreprises sont dispensées de payer des impôts sur les bénéfices pendant cinq ans, puis s'acquittent de cet impôt progressivement jusqu'à le verser totalement au bout de neuf ans après la cinquième année d'exonération totale. L'exonération d'impôts sur les bénéfices n'est possible que si l'entreprise réalise un résultat net de moins de 100 000 € par an. De plus certains secteurs ont été exclus du bénéfice de cette baisse d'impôts, en raison des règles de la concurrence fixées par l'Union Européenne.

> Ces entreprises sont aussi exonérées de la taxe professionnelle (aujourd'hui Contribution Économique Territoriale ou CET) pendant cinq ans puis de manière dégressive pendant trois à neuf ans selon l'effectif salarié.

> Les commerçants et les artisans sont exonérés de cotisations personnelles (retraites, assurance maladie).

> Les cotisations sociales patronales sont supprimées pour les CDI et les CDD d'au moins un an, jusqu'à 1,4 SMIC, à condition que de nouveaux emplois soient créés et que le bilan de l'entreprise ne dépasse pas dix millions d'euros de chiffre d'affaires. Depuis 2012, au moins la moitié de l'effectif salarié à partir de la deuxième embauche doit résider dans une ZUS de l'agglomération (avant 2004, cette part était réduite à 20% mais les nouveaux salariés devaient habiter dans la ZFU où était localisée l'entreprise).

La politique des ZFU est considérée par plusieurs chercheurs comme une politique de rattrapage peu adaptée au contexte des quartiers de la politique de la ville, car fondée sur des ressources génériques, et non spécifiques (cf. chapitre 1) :

« [Les zones franches urbaines] constituent la brique la plus basique de la politique de la ville dont on peut contester l'efficacité par son caractère assez artificiel et exogène au territoire. De

³¹ Les ZUS sont délimitées selon un critère de déséquilibre entre le niveau d'emploi et la population, tandis que les ZRU correspondent à des critères plus précis (plus de dix mille habitants, dont plus d'un tiers de jeunes, plus souvent sortis du système scolaire sans diplôme que la moyenne nationale). Les ZRU affichent par ailleurs des taux de chômage de 25% supérieurs aux moyennes nationales.

³² Le Pacte de Relance pour la Ville crée 44 ZFU et prévoit l'abrogation du dispositif en 2002, misant sur l'enclenchement d'une dynamique d'attractivité qui s'autonomiserait des aides fiscales à terme. Le gouvernement de Jean-Pierre Raffarin en crée 41 de plus, puis ce sont 15 ZFU dites « de troisième génération » qui sont décrétées par Dominique de Villepin suite aux émeutes urbaines de 2005.

³³ Source : Sénat, « Projet de loi de finances pour 2003 : Ville et rénovation urbaine », tableau synthétique des ancien et nouveau régimes fiscaux en ZFU.

plus, ce mécanisme repose sur l'idée que l'implantation locale d'emplois non qualifiés constitue un début de solution. [...] Ainsi, les quartiers de la banlieue reflètent et concentrent les marges des contradictions de la globalisation. C'est pourquoi le quartier n'est pas un « en soi » dans lequel il faudrait injecter de l'activité pour rattraper ou assurer une égalité des chances. » (Pecqueur, 2016, p.8)

Cette critique de Bernard Pecqueur à l'égard de la politique des zones franches urbaines porte sur l'inefficacité des stratégies dites « d'agglomération » pour le développement local (Pecqueur, 2005), en particulier dans des quartiers où la main d'œuvre mobilisable par les entreprises est peu qualifiée. Autrement dit, la production de ressources génériques conduirait à insérer les quartiers prioritaires dans une concurrence territoriale perdue d'avance, alors que la construction de ressources spécifiques permettrait de les différencier à partir de ressources endogènes.

A partir de 2015, les avantages fiscaux des entreprises en ZFU-Territoires entrepreneurs (nouveau nom des ZFU) sont fortement réduits au profit de la politique des emplois francs. Les exonérations de cotisations sur les salaires sont supprimées, alors que la clause d'embauche locale reste en vigueur pour bénéficier des autres réductions. L'exonération d'impôt sur les bénéfices est plafonnée à 50 000 € contre 100 000 € initialement³⁴. Ainsi, les entreprises sont nettement moins incitées dorénavant à venir s'installer dans les ZFU-Territoires entrepreneurs. Ce revirement est notamment lié aux nombreuses critiques afférant au bilan mitigé des ZFU, en particulier celles qui démontrent l'absence d'effets sur l'ancrage des entreprises dans les ZUS, les ZRU et les ZFU.

II.1.2. Les incitations fiscales ne freinent pas la volatilité des entreprises

Les effets des ZFU sur le développement local ont principalement été évalués en termes de démographie d'entreprises et de nouveaux emplois créés. Les incitations fiscales ont provoqué une augmentation inégale du nombre d'entreprises en ZUS dans le temps et dans l'espace. Les ZFU ont connu une augmentation assez forte du nombre d'établissements entre 1999 et 2002 (+40% pour les ZFU créées en 1996) (Onzus, 2004), puis à partir de 2009 le rythme des nouvelles installations ralentit, notamment en raison du manque de foncier disponible ou de prix fonciers trop élevés du fait de la rareté (Duhamel, 2014). Si les tissus économiques des ZFU se développaient davantage que ceux des autres quartiers des mêmes agglomérations avant 2008, après cette période le différentiel est de moins en moins important³⁵ (Duhamel, 2014), ce qui montre que les ZFU ont sans doute eu peu d'effets durables sur la construction de tissus économiques locaux. Selon certains chercheurs, « l'impact positif très significatif de la politique sur la croissance des implantations et des emplois n'est que temporaire » (Lafourcade et Maneyris, 2018, p.139).

³⁴ Source : « Exonérations sur les bénéfices en zone franche urbaine-territoire entrepreneur », service-public.fr

³⁵ On parle ici de la croissance du nombre d'établissements nette des disparitions d'établissements.

De fait, les exonérations fiscales semblent avoir surtout attiré dans les ZFU des entrepreneurs à la recherche de ressources génériques. La principale critique des observateurs qui ont cherché à évaluer la politique des ZFU est que près de la moitié des nouvelles implantations en ZFU sont en fait des déplacements infra-communaux d'établissements (Rathelot et Sillard, 2008) surtout dans la seconde génération de ZFU (créées après 2004). Il s'agissait donc d'entrepreneurs capables de reconstituer en ZFU les ressources nécessaires à leur activité. Pour la première génération, certains chercheurs constatent aussi la « disparition » de nombreux établissements à la fin de la période d'exonération totale de charges (en 2002) : ils estiment que les entrepreneurs ont pu déplacer les entreprises ailleurs lorsque les exonérations sont devenues dégressives, c'est-à-dire à partir de la cinquième année (Lafourcade et Maneyris, 2018, p.139). A ce sujet, les auteurs avancent deux explications possibles : soit les entreprises n'étaient pas assez compétitives pour survivre en payant davantage de taxes, soit elles étaient venues en ZFU par effet d'aubaine, dans le but de bénéficier d'exonérations, et ont quitté la ZFU dès lors que l'avantage fiscal a été réduit. Par conséquent, le dispositif des ZFU n'a pas freiné la volatilité des entreprises. Enfin, les ZFU qui ont eu les meilleurs résultats en termes d'implantation de nouvelles entreprises sont celles qui étaient les mieux desservies par les transports et dans des espaces déjà attractifs pour les entreprises (Lafourcade et Mayneris, 2018). Ainsi, à première vue, les ZFU ont bénéficié à des entreprises dont le développement reposait sur des ressources génériques et non spécifiques. A priori, les entrepreneurs concernés ne s'inscrivent donc pas dans des processus d'ancrage local de leur entreprise.

De plus, en 2012, plus du tiers des nouvelles installations d'entreprises en ZFU se font sous le régime de l'auto-entrepreneuriat. Or ces créations, qui peuvent aussi bien relever de la politique d'attractivité dans les ZUS que de la politique d'insertion par l'entrepreneuriat, ont de faibles chances de contribuer à un développement économique qui dépasse la création par des actifs de leur propre emploi (voir plus loin). Les effets du dispositif sur l'emploi se sont d'ailleurs rapidement essouffés : à partir de 2009, le nombre d'emplois exonérés diminue nettement et continuellement, et de moins en moins de nouveaux emplois sont créés (ONPV, 2015, p.279). Enfin, les évaluations de la capacité des ZFU à améliorer l'emploi des résidents des QPV (Gobillon *et al.*, 2012) montrent que les entreprises ont eu tendance à privilégier les ZFU les mieux dotées en ressources génériques. Ces évaluations mettent en avant différents facteurs et soulignent les disparités des effets des ZFU sur l'emploi en fonction des caractéristiques de l'espace, de l'emploi et du tissu économique local (Malgouyres et Py, 2016). Ainsi, bien qu'il ait globalement « permis dans nombre de quartiers un maintien ou un accroissement des activités économiques, artisanales, de commerce ou de service, ainsi que des progrès sensibles en termes de mixité fonctionnelle » (Duhamel, 2014, p.17-18), le dispositif des ZFU a surtout renforcé une logique d'offre de site pour les entreprises, et non une logique d'ancrage par la construction de ressources spécifiques.

Les collectivités locales qui bénéficiaient de ZFU se sont inégalement saisies de cet avantage pour mener des politiques de développement local ambitieuses (Duhamel, 2014). Certaines en ont profité pour bâtir des équipements publics d'hébergement pour les entreprises, permettant de constituer une offre immobilière en ZFU, complétée par un accompagnement et des

possibilités pour les entrepreneurs de travailler ensemble et d'augmenter les synergies entre eux (Carré *et al.*, 2006).

I.2. Les ZFU vecteurs de proximités entre les entreprises installées dans les quartiers de la politique de la ville ?

L'agglomération d'entreprises dans les quartiers prioritaires par le biais des incitations fiscales crée de la proximité géographique entre elles. Dans une recherche sur les effets des ZFU franciliennes sur le développement local, Denis Carré, Sylvie Fol et Pascale Philifert font remarquer que « l'enjeu des politiques locales est alors de transformer cette proximité géographique en une proximité organisationnelle à travers des politiques de valorisation du territoire, d'incitation, d'intermédiation, ou encore de soutien à l'émergence de réseaux locaux d'entreprises » (2006, p.58-59). L'étude de Denis Carré *et al.* montre que, si de nombreuses ZFU ont pâti de l'environnement dans lequel elles se trouvaient (éloignement des centres-villes, mauvaise desserte en transports en commun, dégradation du cadre de vie), certaines ont suscité la mobilisation d'acteurs locaux et engendré des dynamiques de développement local. Ce commentaire sur les cas de Champigny-sur-Marne (94), Mantes-la-Jolie (95) et Clichy-Montfermeil (93) illustre bien la manière dont les politiques locales ont pris appui sur le dispositif des ZFU pour activer des proximités et ancrer les entreprises qui venaient s'installer à la faveur des avantages fiscaux :

« Dans les trois sites, les chambres consulaires, les services locaux de l'emploi, les structures de développement économique communal ou supra-communal ont été mobilisés. Ces différents partenaires mènent un travail en commun sur les adéquations à trouver entre offre et demande d'emploi et les besoins en qualifications/formation. [...] Ces interrelations contribuent à esquisser un réseau – voire un véritable milieu – et des systèmes-ressources que seule la durée pourra conforter et qui déjà ne font plus référence à la seule ZFU. » (Carré *et al.*, 2006, p.60).

Certaines ZFU ont aussi été d'importants leviers d'attractivité lors de la construction de filières locales, comme à Clichy-Montfermeil et Champigny, où les acteurs publics tiennent compte des secteurs d'activité existants et des réseaux sociaux qui structurent les ZFU, s'appuyant sur des associations et des entrepreneurs pour apporter le soutien nécessaire au développement des activités locales (construction et transports dans ces exemples) (Carré *et al.*, 2006). Ainsi, les ZFU ont pu motiver et appuyer des stratégies de spécification des ressources dans certains cas, et ont permis à des acteurs intermédiaires de combler des « trous » dans les tissus économiques, de créer des ponts là où les liens faibles manquaient. Dans certains cas, les exonérations de charges n'ont pas été les seuls avantages des ZFU pour les entrepreneurs et pour le développement des quartiers populaires.

Des chercheurs se sont d'ailleurs interrogés sur les motivations des entrepreneurs à s'implanter dans une ZFU, comme dans l'étude menée par Isabelle Van de Walle et Marianne Britton pour

le Crédoc³⁶. A partir d'une enquête dans la ZFU du quartier Bellevue à Nantes, les auteures montrent que pour beaucoup d'entrepreneurs, l'installation en ZFU constitue « un plus » et ne répond pas seulement à une recherche de site permettant de bénéficier d'abattements fiscaux (Van de Walle et Britton, 2007). Le choix de l'implantation dans la ZFU peut être lié à la présence antérieure de l'entrepreneur dans le quartier, et le recrutement d'habitants de la ZUS peut découler des relations de confiance que des commerçants tissent avec leur clientèle par exemple (Van de Walle et Britton, 2007 ; Challe et L'Horty, 2018). L'enquête menée par le journaliste Sylvain Allemand dans différentes ZFU présente des résultats similaires (2006). La question de l'ancrage se pose donc de façon légitime et aurait pu prendre une place plus importante dans l'évaluation de cette politique publique.

Bien qu'elle ait donné des résultats inégaux selon les territoires, la politique des ZFU reste le dispositif phare du volet économique de la politique de la ville, jusqu'en 2014. Après la réforme, les ZFU deviennent des « ZFU-Territoires entrepreneurs » et sont de moins en moins avantageuses sur le plan fiscal³⁷. A partir des années 2010, la montée en puissance de la thématique de l'entrepreneuriat dans les politiques publiques influence progressivement la mise en place de leviers de développement économique dans les QPV.

³⁶ Centre de Recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie

³⁷ Dans le budget de la politique de la ville, les compensations d'exonérations de charges sociales accordées aux entreprises en ZFU-TE baissent de 28% entre 2018 et 2019 (ONPV, 2018, p.117).

II – L’entrepreneuriat : une politique nationale peu tournée vers l’ancrage territorial

Le développement de dispositifs publics destinés à faciliter la création d’entreprise dépasse le cadre de la politique de la ville. Ce développement influence en partie la réforme de 2014 qui fait l’objet de la troisième section. Il s’agit ici de revenir sur le contexte qui a favorisé la montée en puissance de l’entrepreneuriat dans les politiques publiques, sur les arguments des partisans de ces politiques, et sur les (faibles) effets présumés de ces mêmes politiques sur l’ancrage des activités économiques.

II.1. Une politique de création d’emplois

Depuis la fin des années 1970, l’entrepreneuriat est considéré comme un moyen de lutte contre le chômage (Balkenhol et Guézennec, 2014) (cf. Encadré n°3.2). Son ampleur dans les politiques publiques est telle que certains auteurs parlent de « société entrepreneuriale », soutenant que le changement de contexte économique entre les années 1970 et les années 1980 a entraîné un changement de paradigme (Boutillier et Uzunidis, 2012). La création d’entreprise permet de responsabiliser les demandeurs d’emploi en valorisant leurs compétences individuelles. En ce sens, les dispositifs d’entrepreneuriat ne laissent que rarement place à la mobilisation de ressources spécifiques comme l’entraide, la solidarité ou la confiance. Les proximités sont elles aussi ignorées : l’objectif des politiques d’appui à l’entrepreneuriat est la création de nouvelles entreprises dont la localisation importe peu. Ainsi, l’ancrage est absent de la réflexion et des arguments des acteurs politiques et sociaux qui participent à la promotion des politiques d’aide à la création d’entreprise.

Au départ, l’objectif de création d’emplois en plus de celui du créateur d’entreprise est présent et implique une localisation pérenne pour l’entreprise (afin de maintenir les emplois créés), mais progressivement c’est l’objectif de pérennisation de l’emploi de l’entrepreneur qui devient prioritaire, et non la création d’autres emplois. Par exemple, l’argument de « l’entrepreneuriat populaire » est mobilisé par Hervé Novelli, artisan de la création du statut d’auto-entrepreneur³⁸, pour justifier le rôle de l’entrepreneuriat dans l’accès à l’emploi des classes populaires (Abdelnour, 2013). L’expression « d’entrepreneuriat populaire » traduit la création de ressources économiques par l’activité indépendante des classes populaires (Abdelnour, 2013). Les valeurs d’indépendance, d’autonomie et de responsabilisation des chômeurs semblent peu compatibles avec un processus d’ancrage des entreprises, car elles mettent l’individu et son profit personnel au centre du processus de création. La question de la localisation de l’entreprise et de son ancrage local perd de l’importance, puisque l’enjeu de

³⁸ Hervé Novelli était alors secrétaire d’État chargé du Commerce, de l’Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation dans le gouvernement de François Fillon II.

création d'emplois supplémentaires à celui du créateur de l'entreprise n'est plus d'actualité. Autrement dit, si la création de plusieurs emplois nécessite de développer les entreprises en s'appuyant sur leur environnement (réseau local, proximité, connaissances spécifiques sur le marché local pour augmenter le nombre de clients etc.), la création d'un seul emploi ne met en jeu que la capacité des individus à tarifer et vendre leurs services ou productions individuelles.

Encadré n°3.2. Une politique ancienne, dont l'objectif évolue de la création de plusieurs emplois à la création d'un seul emploi pour sortir du chômage

Dans les années 1970, la création de PME est d'abord envisagée pour faire face à la baisse de la croissance des secteurs employeurs, comme le textile ou la métallurgie (Darbus, 2008). Puis la montée du chômage incite Raymond Barre, ministre de l'économie, à présenter la création d'entreprise comme une solution au manque d'emplois. L'insécurité sociale élevée à ce moment aurait entraîné de nombreuses réformes (Boutillier et Uzunidis, 2012) que la sociologue Sarah Abdelnour, auteure d'une thèse sur le travail indépendant, qualifie de « politiques d'encouragement à la création d'entreprises » (2017, p.24). La création d'entreprise pour les chômeurs intervient dans un contexte de mise en place de « dispositifs dits « actifs » de gestion du chômage, qui prônent la prise en main individuelle des personnes privées d'emploi » (Abdelnour, 2017, p.37). En effet, à partir des années 1970, commence un mouvement de réduction des droits à l'indemnisation pour les chômeurs. L'Accompagnement à la création et la reprise d'entreprise (Accre) est le premier dispositif d'aide publique à la création d'entreprise créé en 1979. Il consiste en un maintien de l'aide sociale aux chômeurs qui créent une entreprise, en plus d'une exonération de charges sociales, d'avances remboursables, et du financement d'actions de conseil, de formation et d'accompagnement (Levratto et Serverin, 2009). Le dispositif est fondé d'abord pour permettre aux cadres au chômage de créer leur propre emploi et de développer de petites entreprises (Barthe *et al.*, 2014) : ce sont, dans un premier temps, les bénéficiaires de l'assurance chômage et les salariés « possédant des ressources » professionnelles et financières qui sont encouragés à devenir des employeurs (Abdelnour, 2017, p.37). En 1985, l'Accre devient une politique d'insertion pour tous les chômeurs (Barthe *et al.*, 2014) et trouve sa place au sein des nombreuses réformes du gouvernement de Michel Rocard. L'ouverture du dispositif traduit alors un changement dans la politique d'entrepreneuriat : « l'objectif de création d'emplois est progressivement abandonné au profit de celui de l'auto-emploi au mieux, voire de simple occupation à destination de ceux que l'on considère désormais comme « inemployables » et « inutiles au monde » » (Abdelnour, 2017, p.52). Les mesures facilitant la création d'entreprises semblent par ailleurs concomitantes avec l'émergence d'une catégorie de population particulièrement vulnérable aux fluctuations de l'emploi, difficile à réinsérer dans le marché du travail et disposée à prendre tous les risques pour s'en sortir (Boutillier et Uzunidis, 2012). A partir des années 1990, les bénéficiaires de l'assurance chômage sont incités à s'autonomiser par la création d'une activité générant des revenus complémentaires. Au tournant des années 2000, la « loi pour l'initiative économique » de 2003 simplifie la création d'entreprise et encadre la transition entre le chômage et l'entrepreneuriat en s'appuyant sur des structures « d'économie sociale », qui adaptent les outils et les démarches de la création d'entreprise à des personnes aux profils professionnels variés, parfois dans une grande précarité (Schieb-Bienfait et Clergeau, 2005).

L'ancrage territorial des entreprises suppose que les entrepreneurs cherchent à développer leurs entreprises en mobilisant des ressources spécifiques locales. Or si une partie des auto-entrepreneurs parviennent à développer leur activité, la plupart ne généreront jamais qu'un complément de revenu personnel. Ainsi, Nadine Levratto et Évelyne Serverin appellent à relativiser le poids des entreprises individuelles dans le développement économique (2009). D'abord, le statut d'auto-entrepreneur contraint la croissance des entreprises, « en imposant un chiffre d'affaires maximum et un système de prélèvement qui exclut de fait l'embauche d'un salarié » (Levratto et Serverin, 2009, p.342). Aussi, alors que la loi économique de 2008 misait sur la création de petites entreprises pour favoriser le développement de l'emploi, « les petites entreprises d'hier ne sont pas devenues les grandes d'aujourd'hui » (Levratto et Serverin, 2009, p.344). De plus, les auto-entrepreneurs n'ont pas accès aux baux commerciaux, qui protègent l'entrepreneur en lui permettant d'accéder à un bail de neuf ans, dont le loyer est plafonné, renouvelable au profit du locataire. Cette particularité fragilise la stabilité de la localisation des auto-entrepreneurs qui créent une activité commerciale, et représente donc un frein à l'ancrage local des entrepreneurs relevant de ce régime. Enfin, malgré un chiffre d'affaires plafonné, les auto-entrepreneurs sont soumis aux mêmes obligations d'assurance et de mise aux normes que les autres entrepreneurs, entraînant des frais fixes susceptibles de limiter les revenus et donc de réduire la rentabilité des affaires. Par conséquent, les auto-entrepreneurs sont moins enclins à réaliser des investissements au bout d'une certaine durée d'activité que les TPE et les PME (Levratto et Serverin, 2009). Ces entrepreneurs auront donc du mal à dégager du temps pour se construire un réseau local, et leurs entreprises peuvent ne pas être assez pérennes pour intégrer des projets collectifs par exemple, ce qui limite les occasions d'ancrage territorial.

II.2. La création d'entreprises « par nécessité » et l'essor des activités de transport à la demande dans les QPV : un entrepreneuriat *a priori* peu ancré

Des travaux publiés dans les années 2010 montrent les écueils d'une politique qui pousse les individus à créer leur propre emploi « par nécessité », pour sortir du chômage et retrouver des revenus (Fayolle et Nakara, 2010). Ces travaux montrent que les entrepreneurs par nécessité « sont très fragilisés » et que « les projets et organisations sur lesquels ils concentrent leurs efforts sont peu structurés, fragiles et demeurent exposés au moindre aléa » (Fayolle et Nakara, 2010). L'entrepreneuriat « par nécessité » entraîne la création de petites structures, voire d'entreprises unipersonnelles, pour lesquelles le statut d'auto-entrepreneur est avantageux (Fayolle et Nakara, 2010). Pour ces entrepreneurs, la nécessité de créer une entreprise rend encore plus ténue la recherche de moyens pour développer l'activité, et réduit donc les chances que ces entrepreneurs cherchent à s'ancrer.

De manière générale en Ile-de-France, depuis 2016, l'augmentation du nombre d'entreprises est tirée par la création de petits établissements sous le régime de l'auto-entrepreneuriat (Crocis, 2017). Il s'agit surtout d'entreprises de services « de poste et de courrier », notamment des coursiers qui livrent des repas pour le compte de grandes plateformes de services à la demande (Deliveroo, Foodora, UberEats). Dans les communes de la première couronne autour de Paris,

le nombre de créations d'entreprises de service de transport à la demande a très fortement augmenté en 2016 (Crocis, 2017). Dans les QPV, l'essor de ces activités parmi les nouvelles installations semble illustrer un phénomène « d'ubérisation » qui toucherait la banlieue³⁹. Selon un chargé de mission de l'Observatoire national de la politique de la ville, « le transport et l'entreposage sont particulièrement dynamiques dans les quartiers prioritaires, notamment dans ceux connaissant le moins de difficultés en matière d'emploi et d'économie : dans ces territoires, plus d'une création sur cinq relève de ce secteur d'activité, notamment dans le cadre de transports de voyageurs par taxi » (Dieusaert, 2018, p.106).

En somme, le développement d'un entrepreneuriat « par nécessité », qui semble encouragé par l'incitation des chômeurs à la création de leur propre emploi, apparaît comme une forme de développement économique peu propice à la création de ressources spécifiques, de réseaux marchands locaux et de proximités. On peut donc avoir d'importantes réserves sur la capacité des politiques d'insertion par l'entrepreneuriat à contribuer au développement des tissus économiques, dans les quartiers de la politique de la ville comme ailleurs. L'insertion par l'entrepreneuriat s'est toutefois fortement développée dans les années 2010 sous l'impulsion d'acteurs publics comme BPI France, avec le soutien de chefs d'entreprises (notamment Henri Le Marois, chef d'entreprise socialiste et diplômé d'HEC, qui crée dans les années 1980 les Boutiques de gestion, un réseau d'associations dédiées à l'aide aux créateurs d'entreprise), de personnalités politiques (Nicolas Sarkozy par exemple, qui a œuvré en faveur de la création du statut d'auto-entrepreneur en 2008) et d'économistes (on peut citer Jacques Attali, fondateur de l'association Positive Planet qui aide les entrepreneurs résidant en QPV, mais aussi les économistes du « think tank » Terra Nova). Aujourd'hui, l'aide à la création d'entreprise se décline en quatre dispositifs⁴⁰ et des événements annuels sont organisés pour faire la promotion de l'entrepreneuriat comme mode d'insertion professionnelle. A titre d'exemple, le salon des auto-entrepreneurs est organisé chaque année sur le même modèle que le salon des entrepreneurs, mais distinctement. BPI France anime également le « BPI Inno Génération » (le « BIG ») qui fait la promotion de l'entrepreneuriat et lors duquel des conférences sont dédiées à l'entrepreneuriat « des quartiers »⁴¹.

Bien qu'elle se soit déployée de façon anecdotique en QPV jusqu'en 2014, la politique d'entrepreneuriat semble avoir influencé les acteurs nationaux de la politique de la ville. En

³⁹ Le Monde, 2016, « En banlieue, l'ubérisation au secours de l'intégration ».

⁴⁰ L'aide à la création et la reprise d'entreprise par les demandeurs d'emploi se compose, depuis 2020, de quatre dispositifs :

- L'ACRE (aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise) est une exonération partielle ou totale de certaines charges sociales, octroyée aux créateurs et repreneurs d'entreprise, pendant leur 1^{ère} année d'activité.

- L'ARE (allocation d'aide au retour à l'emploi) consiste en le maintien des allocations chômage pour les personnes involontairement privées d'emploi.

- L'ARCE (aide à la reprise ou à la création d'entreprise) est une aide attribuée par Pôle emploi et qui consiste à recevoir des allocations chômage sous forme de capital.

- Le NACRE (nouvel accompagnement à la création et la reprise d'entreprise) est une compétence dévolue aux régions, qui permet aux personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés d'insertion professionnelle peuvent bénéficier d'un accompagnement pour démarrer, financer et développer leur entreprise.

Source : Bercy Infos, Ministère de l'économie, des finances et de la relance, consulté le 21.04.2021.

⁴¹ Observations personnelles

témoigne la création en 2016 de l'Agence France Entrepreneurs (AFE) pour « lutter contre les inégalités territoriales en matière de développement économique et mieux accompagner les entreprises créées pour qu'elles s'inscrivent dans une trajectoire de croissance et de création d'emplois », d'après un conseiller du ministre de la ville François Lamy (du Bouëtiez, 2016, p.12). En 2014, François Lamy inscrit l'appui à l'entrepreneuriat dans la réforme de la politique de la ville.

III – La réforme de la politique de la ville : de nouveaux leviers d’ancrage pour les entreprises ?

En 2013, la concertation nationale « Quartiers, engageons le changement » donne lieu à une réforme importante de la politique de la ville. Une nouvelle géographie prioritaire est créée : elle efface l’ancien zonage (ZUS, ZRU, ZFU) et dessine 1 300 quartiers politique de la ville⁴² (QPV), auxquels se superposent les 100 « ZFU-Territoires entrepreneurs ». La loi dite « Lamy » de 2014 intègre aussi plus largement le développement économique dans la politique de la ville. La réforme offre notamment aux acteurs locaux la possibilité de se saisir des mesures favorables à l’entrepreneuriat pour tenter d’engager un développement économique des QPV par l’ancrage des entreprises créées. Quatre mesures peuvent être analysées en se demandant quel peut être leur effet sur l’ancrage des entreprises dans les QPV : le développement de l’aide à la création d’entreprise (financement et accompagnement) ; les aides aux commerçants ; la création d’une offre d’hébergement pour les jeunes entreprises ; la réhabilitation des contrats de ville comme cadre d’action participatif pour les collectivités locales.

Dévoilé en décembre 2013 par François Lamy, ministre délégué à la Ville, et Fleur Pellerin, ministre chargée des PME, de l’innovation et de l’économie numérique, le plan « entrepreneurs des quartiers » repose d’une part sur des mesures de discrimination positive pour les entrepreneurs des quartiers (cf. Encadré n°3.3), et d’autre part sur le recours à des acteurs intermédiaires de proximité. Parmi ses missions, l’Agence France Entrepreneurs (AFE) doit veiller à ce que les structures d’accompagnement se localisent de façon temporaire ou permanente à proximité des entrepreneurs des QPV. Le rapport de préfiguration des missions de l’AFE préconise également l’implantation de « facilitateurs » pour favoriser l’accès des dirigeants de TPE à la commande publique ou privée des « entreprises des quartiers » (Dufay *et al.*, 2015). Le rapport suggère aussi de repérer les « PME ou TPE « à potentiel » [...] susceptibles de créer de l’emploi ou de la valeur » pour orienter les emplois aidés vers ces structures. L’intermédiation et l’activation des proximités géographiques sont donc au cœur de l’action de l’AFE et pourraient contribuer à ancrer les entreprises.

En 2014, BPI France dote les fonds d’investissement dédiés aux entreprises issues des quartiers de 10 millions d’euros, et crée un Fonds de Fonds Quartiers Prioritaires (FFQP) piloté par le Commissariat Général à l’Investissement. Ces mesures financières peuvent notamment contribuer au développement commercial des QPV.

⁴² Les nouveaux QPV ont été identifiés selon un critère unique, le revenu médian, et une méthode, le carroyage (on dessine des carrés de 100m² sur une carte et on les assemble pour former des quartiers). Cette méthode diffère de celle qui servait à identifier les anciennes ZUS, en croisant de nombreux critères socio-économiques (notamment le taux de chômage). Les caractéristiques des QPV restent toutefois relativement identiques à celles des ZUS : une population souvent jeune, peu diplômée, une forte proportion de familles monoparentales, une situation très précaire vis-à-vis de l’emploi, et une absence de mixité sociale. Source : CGET, 2017, p.9. NB : Les QPV sont au nombre de 1500 en 2020.

L'investissement des collectivités locales dans l'immobilier d'activité semble indispensable, les investisseurs privés étant peu intéressés par le marché des TPE par rapport à l'immobilier d'accueil des PME et grandes entreprises (Profession Banlieue, 2016). Dans cette perspective, elles peuvent par exemple monter des « centres d'affaires de quartier » (CAQ) financés par le ministère de la Ville, la Caisse des dépôts, l'Union sociale pour l'habitat, l'Anru et le CGET. Ces centres comprennent des bureaux et des espaces de coworking (espaces de travail partagés) ainsi qu'une offre de services et un accompagnement post-crédation. Différents des pépinières d'entreprise, les CAQ représentent de petites surfaces (200 à 400 m²) et peuvent ainsi s'insérer dans le tissu urbain des QPV, par exemple au pied d'un HLM (Profession Banlieue, 2016).

III.1. La réforme encourage les acteurs locaux à recourir aux associations d'aide aux entrepreneurs dans les contrats de ville

La réforme prévoit des mesures pour œuvrer en faveur d'un meilleur accès des entrepreneurs aux dispositifs de financement et d'accompagnement à la création d'entreprise (cf. Encadré n°3.3). En effet, les entrepreneurs des QPV seraient plus isolés que les autres entrepreneurs et accèderaient plus difficilement aux marchés qui constituent des débouchés pour leurs entreprises, ou aux réseaux d'accompagnement et de financement des entreprises (CGET, 2017). Dans les « territoires fragiles », les défaillances d'entreprises après trois ans d'activité seraient deux fois plus nombreuses que la moyenne nationale (Dufay *et al.*, 2015). L'accompagnement et le financement des entreprises, au-delà de leur rôle dans la pérennisation des entreprises, font partie des leviers possibles d'ancrage (cf. chapitre 2).

Encadré n°3.3. Le plan « entrepreneurs des quartiers »

Le plan « entrepreneurs des quartiers » prévoit le doublement des prêts de la Banque Publique d'Investissement pour la création d'entreprises dans les quartiers prioritaires. Les Prêts à la Création d'Entreprise (PCE) délivrés par BPI France, après examen des projets de création d'entreprises, passent d'un plafond de 7 000 € à 14 000 €. Ces prêts sont conditionnés à un parcours d'accompagnement par un « intermédiaire expérimenté », c'est-à-dire une association agréée pour l'accompagnement des entrepreneurs et subventionnée à cet effet. L'objectif est que l'entrepreneur soit guidé pour évaluer ses besoins de financement. La politique de financement mobilise aussi des fonds bancaires et des fonds privés. La garantie publique aux prêts bancaires permet aux entrepreneurs d'obtenir plus facilement un prêt bancaire, en complément ou en substitut du prêt accordé par BPI France. La garantie favorise l'octroi du prêt car la banque est débarrassée en partie du risque que constitue ce prêt, que l'État prend à sa place. D'ordinaire, la garantie de BPI France couvre 50% du prêt bancaire, mais dans le cadre du plan « entrepreneur des quartiers », elle est élevée à 70% de la somme prêtée pour les entrepreneurs relevant de la politique de la ville (c'est-à-dire résidents ou implantés dans un QPV). Les fonds d'investissement privés représentent aussi une source de financement pour les entrepreneurs, mais avant 2013, elle ne serait mobilisée que pour 1% des créations d'entreprises dans les ZUS (BPI France et Terra Nova, 2016).

III.1.1. La présence plus grande des acteurs de l'appui aux entrepreneurs en QPV : une condition favorable à l'ancrage ?

L'urgence de générer des revenus ou bien l'opportunité de création d'une entreprise « clé en main » (par exemple, dans le cas des chauffeurs VTC) peuvent amener l'entrepreneur à chercher des ressources génériques, plus rapides à mobiliser que des ressources spécifiques. Avec un financement conséquent en amont de l'immatriculation, l'entrepreneur se trouve dans une situation plus confortable qui lui permet de réfléchir aux différentes options de mobilisation des ressources. En pérennisant le projet d'entreprise, le financement améliore donc sa disposition à l'ancrage. De plus, plus le créateur d'entreprise investit au démarrage du projet, plus l'entreprise est pérenne : les entreprises créées en 2006 avec au moins 80 000 € d'investissement sont deux fois plus souvent actives trois ans après leur création que celles créées avec moins de 2 000 € (Boutillier et Uzunidis, 2012). En effet, l'investissement initial détermine la trésorerie sur laquelle l'entrepreneur s'appuie pour régler les frais de l'entreprise, mais aussi les investissements à réaliser pour accroître les moyens de production (embauches), ainsi que la capacité de l'entreprise à faire face à des imprévus (défauts de paiement des clients⁴³, changements dans la législation sur les taxes).

D'autre part le recours au crédit incite les entrepreneurs à chercher des ressources auprès d'acteurs locaux, les dispositifs de financement étant généralement territorialisés (cf. Encadré n°3.4). Selon BPI France et Terra Nova, les « entrepreneurs des quartiers » mobiliseraient peu les réseaux de crédits professionnels, et investiraient moins que les autres dans leur entreprise au moment de la création (BPI France et Terra Nova, 2016). Ainsi, donner à ces entrepreneurs un meilleur accès au financement permettrait de lever les freins au développement économique des QPV⁴⁴. Dans ce but, le plan « entrepreneur des quartiers » prévoit de s'appuyer sur les micro-crédits et les prêts à taux zéro octroyés par des associations locales, telles que les PFIL du réseau Initiative, les associations France Active et les antennes de l'Adie (ou d'autres réseaux de financement locaux).

⁴³ Selon une étude de BPI France et Terra Nova portant sur un panel restreint d'entreprises localisées en ZUS entre 2007 et 2013, les défauts de paiement des clients représenteraient la deuxième difficulté majeure des entrepreneurs en ZUS (BPI France et Terra Nova, 2016).

⁴⁴ Dossier de presse de présentation du plan « entrepreneurs des quartiers », 2013, consulté le 7.08.2020, URL : http://www.ville.gouv.fr/IMG/pdf/cp_-_plan_entrepreneurs_des_quartiers.pdf

Encadré n°3.4. Les associations d'accompagnement des entrepreneurs

A l'instar des Boutiques de gestion créées dans les années 1980, d'autres réseaux associatifs naissent de l'investissement d'acteurs locaux dans la création de parcours d'accompagnement pour les entrepreneurs. Ces réseaux se sont développés surtout avec la montée en puissance de l'entrepreneuriat dans les politiques publiques dans les années 2000-2010.

Pour développer le conseil en création d'entreprise (qui jusque-là reposait sur du bénévolat) et le compléter par une aide au financement, sont créées en 1982 les premières Plateformes d'initiative locale (PFIL) qui octroient des micro-crédits, c'est-à-dire des prêts de petites sommes d'argent, aux entrepreneurs (Darbus, 2008). Ces associations couvrent des territoires infrarégionaux (départements, intercommunalités). Des institutions d'État comme la Caisse des dépôts et la Datar y siègent, ainsi que des entreprises et des banques. Les associations d'appui aux entrepreneurs se dotent « d'organes de représentation » nationaux, qui leur permettent d'exister au plan politique (Darbus, 2008, p.21), mais conservent une gouvernance locale et collaborent en premier lieu avec les collectivités locales. Puis, les capacités de financement des PFIL augmentent et elles se multiplient. En 1986 les plateformes sont regroupées au sein du réseau France Initiative Réseau et l'année suivante, l'association France Active est créée sur une idée du secrétaire général de la CFDT Edmond Maire. France Active « s'impose comme l'un des principaux investisseurs institutionnels du secteur de l'insertion par l'économie, qui, par extension, appuie le développement des associations d'aide à la création d'entreprises » (Darbus, 2008, p.23). L'activité de ces associations n'est d'abord pas très élevée : sept ans après sa création, France Initiative Réseau n'a accompagné que 3 400 entrepreneurs (Darbus, 2008). L'accompagnement à la création d'entreprise prend de l'ampleur dans les années 1990⁴⁵, tandis que dans les années 2000, l'aide à l'entrepreneuriat comme moyen de lutte contre le chômage se généralise. Financés dans le cadre de ces politiques d'insertion par l'économie, les acteurs de la politique de la ville soutiennent ces dispositifs et créent de nouvelles structures : « cela donne lieu, d'une part, à l'apparition d'entreprises d'insertion, de régies de quartier et autres associations intermédiaires, piliers du secteur nouveau de l'insertion par l'économie, soutenues notamment par la politique de la ville, et, d'autre part, au retour remarqué de l'encouragement à la création d'entreprise. » (Darbus, 2008, p.21). Le développement des associations d'aide aux entrepreneurs induit une diversification du rôle des différentes structures. Certaines, comme l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie), sont centralisées et créent des « antennes » à proximité des QPV où se concentrent les demandes de micro-crédit. Ce sont des associations anciennes ayant pour objectif l'insertion des demandeurs d'emploi, dont les conseillers ont souvent une formation dans le social, et qui ciblent des populations précaires.

Le plan « entrepreneurs des quartiers » prévoit aussi des mesures pour développer l'accompagnement des porteurs de projets issus des quartiers prioritaires⁴⁶, c'est-à-dire le conseil en création d'entreprise délivré par des professionnels. Seuls 3 à 4% des entrepreneurs en QPV y auraient recours, contre 10 à 30% en moyenne en France (Dufay *et al.*, 2015). Ce chiffre ne dit pas toutefois si les entrepreneurs en QPV sollicitent moins les services des associations d'accompagnement ou si ce sont les associations qui ne répondent pas à leurs

⁴⁵ L'innovation la plus étonnante de la période est celle des « couveuses d'activité et d'entreprise » conçues spécifiquement pour les demandeurs d'emploi en difficulté et les allocataires de minimas sociaux. Elles permettent de cumuler un statut de salarié avec un statut d'indépendant, au sein d'une structure coopérative et sécurisante (Darbus, 2008). Ces cadres de travail expérimentaux n'ont pas connu un développement aussi important que l'auto-entrepreneuriat, mais perdurent sous la forme de structures de l'économie sociale et solidaire, comme les Coopératives d'Activité et d'Emploi.

⁴⁶ Dossier de presse de présentation du plan « entrepreneurs des quartiers », 2013, consulté le 7.08.2020

besoins. Pour intensifier le recours des entrepreneurs issus des quartiers prioritaires aux acteurs de l'accompagnement, la Caisse des dépôts propose une aide financière aux collectivités locales et aux associations d'accompagnement pour créer des postes de chef de projet appelés « CitésLab ». Ces chefs de projet ont vocation à se rendre dans les QPV pour informer les habitants de l'intérêt de se faire accompagner pour créer une entreprise, et détecter les entrepreneurs qui n'ont jamais bénéficié d'un accompagnement à la création d'entreprise, « afin de les assister dans la préparation et la sécurisation de leur projet entrepreneurial ou favoriser une orientation positive vers les ressources locales disponibles »⁴⁷. En 2017, CitésLab représente 71 chefs de projet qui couvrent 550 QPV (CGET, 2017). Les CitésLab sont un exemple de dispositif d'intermédiation qui s'appuie sur les proximités : les chefs de projet CitésLab cherchent à créer une relation de confiance avec les entrepreneurs, et ont généralement un réseau d'associations locales vers lequel ils peuvent orienter les entrepreneurs. Ainsi, le développement de cette ressource en QPV semble aller dans le sens d'un meilleur accès des entrepreneurs aux acteurs économiques locaux, ce qui pourrait influencer l'ancrage des entrepreneurs.

Afin que ces derniers s'approprient le mieux possible l'information diffusée par les associations d'accompagnement, la Caisse des dépôts crée les « Fabriques à entreprendre », qui visent à « fédérer et renforcer la visibilité des acteurs et dispositifs d'aide aux créatrices et créateurs d'entreprise »⁴⁸. Elles permettent de conserver les spécificités des structures d'accompagnement tout en apportant une information claire sur les parcours d'accompagnement, les aides au financement etc. Les Fabriques à entreprendre sont des réseaux territorialisés, portés par des collectivités locales et des associations. Ce sont donc des structures de coopération en mesure de participer à l'activation de proximités entre les entrepreneurs des QPV et d'autres acteurs locaux.

III.1.2. L'aide aux entrepreneurs relativement bien intégrée aux politiques locales

Quelques années après la réforme, certaines collectivités locales se saisissent des mesures d'appui à l'entrepreneuriat proposées dans le cadre du plan « entrepreneurs des quartiers ». La Région Ile-de-France lance en 2017 un appel à projets intitulé « Entreprendre dans les quartiers politique de la Ville », qui a pour objectifs de renforcer les actions d'accompagnement des entrepreneurs, d'accroître le taux de création et reprise d'entreprises, et de favoriser la pérennité des entreprises et des emplois créés dans les QPV⁴⁹.

D'après une étude de 2017 du Réseau national des centres de ressources pour la politique de la ville, les concepteurs des contrats de ville (techniciens des intercommunalités et des communes)

⁴⁷ Fiche de poste « CitésLab - Révélateur de talents », site de BPI France, consulté le 19.04.2021.

⁴⁸ Source : lafabriqueàentreprendre.fr, portail dédié au dispositif, Groupe Caisse des Dépôts 2016, consulté le 19.04.2021.

⁴⁹ Source : Site de la Région Ile-de-France, le 21 juillet 2017 : « La Région Ile-de-France et l'Agence France Entrepreneur lancent un appel à projets pour soutenir l'entrepreneuriat dans les quartiers de la politique de la Ville », consulté le 19.04.2021.

chercheraient à pallier un « éloignement des éléments facilitateurs (accessibilité et/ou qualité urbaine, dispositifs de soutien aux initiatives et à la création d'activités, moyens financiers et réseaux...) »⁵⁰. Pour ce faire, ils tenteraient de rapprocher les entrepreneurs des QPV des donneurs d'ordre, ou d'autres clients et partenaires potentiels. Par exemple, le contrat de ville de la Communauté d'agglomération Seine Amont prévoit la mise en place d'un dispositif régional, CréaRif Développement, imaginé par l'Agence pour la diversité entrepreneuriale (Adiver) en partenariat avec la Région Ile-de-France. Ce dispositif facilite la mise en relation des entrepreneurs implantés en QPV ou résidents des QPV avec les services d'achat des grandes entreprises locales. Ce programme encourage donc l'activation de la proximité des acteurs à l'échelle de l'Ile-de-France, de façon à améliorer l'accès des « entrepreneurs des quartiers » aux réseaux de clients (grandes entreprises).

Les dispositifs de ce type ont cependant tendance à cibler les entreprises « à potentiel de création d'emploi » ou les entreprises « innovantes », dont les créateurs sont souvent diplômés, et parfois peu enclins à s'ancrer dans les quartiers prioritaires. Plusieurs acteurs privés lancent leurs « incubateurs » dédiés spécialement à l'accompagnement des startupers, en y instaurant des quotas d'entrepreneurs issus des QPV. Ces programmes obtiennent le soutien des acteurs publics car les entreprises qui y prennent part représentent un potentiel de création d'emploi jugé plus important que les TPE créées dans le cadre des parcours classiques d'accompagnement. Mais les entrepreneurs qui accèdent à ces programmes sont généralement sélectionnés sur des critères indépendants de leur localisation et des relations de leur entreprise avec leur environnement⁵¹. Si les concepteurs de ces programmes prennent soin d'inclure des quotas d'entrepreneurs issus des QPV dans leurs dispositifs d'incubation, ils ne sont pas nécessairement attentifs à la localisation de l'entreprise.

Dans son discours du 17 mars 2014, François Lamy présente le plan « entrepreneurs des quartiers » en mentionnant le soutien à des « créateurs potentiels » et à « l'émergence de projets » sans préciser s'il s'agit de renforcer l'aide aux habitants des QPV qui souhaitent créer une entreprise, ou l'aide à tous les entrepreneurs souhaitant s'implanter en QPV⁵². En ne tranchant pas cette question, le ministre semble vouloir à la fois soutenir l'insertion par l'entrepreneuriat et le développement local. Par conséquent, la plupart des mesures d'appui aux entrepreneurs peuvent bénéficier à des entrepreneurs qui n'ont aucune activité en QPV. Toutefois, d'autres mesures viennent compléter cette offre de financement et d'accompagnement, et semblent plus favorables à l'ancrage des entrepreneurs dans les QPV.

⁵⁰ Source : « Le volet économique des contrats de ville », contribution du Réseau national des centres de ressources pour la politique de la ville dans le cadre de la Mission nationale d'animation du Développement économique urbain, mars 2015.

⁵¹ La French Tech Diversité sélectionne 35 start-up ou projets de start-up par an, dirigés par des habitants des QPV ou des étudiants boursiers. Les créateurs bénéficient d'un financement de 45 000 €, d'un hébergement pendant un an, d'un accompagnement individuel et de formations. Source : page du site de BPI France consacrée à la French Tech Diversité, 17 avril 2017, consultée le 4.10.2020. URL : <https://www.bpifrance.fr/A-la-une/Appels-a-projets-concours/French-Tech-Diversite-31480>

⁵² Source : Discours de François Lamy, Ministre délégué chargé de la Ville, lors de la « Journée d'information et d'échanges sur la réforme de la politique de la ville de l'administration territoriale de l'État », Lundi 17 mars 2014, p.18

III.2. L'ancrage plus ou moins pris en compte dans les dispositifs de soutien au commerce

Une nouvelle aide à l'installation des commerçants tente de répondre au problème de la désertification de certains centres commerciaux en QPV⁵³. Elle peut aussi s'inscrire dans un projet collectif pour valoriser les activités existantes et conduire à la création de ressources spécifiques.

Parce qu'il joue un rôle essentiel à la fois dans la cohésion sociale et dans le développement économique (Collectif Rosa Bonheur, 2016), le commerce fait depuis 1996 l'objet d'un traitement particulier par la politique de la ville (Chaline, 2003). La création d'emplois peu qualifiés mais aussi le maintien d'une offre de services et de commerces de proximité, dans des quartiers où le commerce est jugé « peu rentable », peu accessible et où les commerçants ont un fort sentiment d'insécurité⁵⁴, continuent d'être des enjeux importants pour les urbanistes et les décideurs politiques. En 1996, cette mission est confiée à l'Epareca, établissement public national d'aménagement et de restructuration des espaces commerciaux et artisanaux, aujourd'hui intégré à l'Agence nationale pour la cohésion des territoires (ANCT). L'Epareca acquiert, réaménage puis loue ou revend à des exploitants les biens immobiliers⁵⁵. A partir de 2014, de nouveaux instruments d'incitation et de soutien aux activités commerciales en QPV sont expérimentées et d'autres sont renforcées (cf. Encadré n°3.5). De nouveaux acteurs sont par ailleurs associés à la redynamisation des centres commerciaux en QPV, notamment des acteurs privés (entrepreneurs, enseignes de franchise, banque publique d'investissement etc.).

Cependant, plusieurs chercheurs attirent l'attention sur les conséquences de cette redynamisation qui se traduit par la « montée en gamme » des centres commerciaux de quartier, et peut entrer en contradiction avec les dynamiques d'ancrage des commerçants (Zouari, 2020), au nom d'une plus grande diversité commerciale (Fol et Fleury, 2018). Ces restructurations peuvent en effet conduire, dans l'attribution des locaux commerciaux, à l'éviction des candidatures locales d'entrepreneurs (Zouari, 2020). Dans de nombreux cas, les acteurs publics qui luttent contre une « homogénéisation » ou une « spécialisation » du commerce dans un quartier (Fol et Fleury, 2018) entendent éviter la « multiplication de commerces affiliés à des groupes ethniques minoritaires » et privilégier un type de commerce fréquenté par le groupe majoritaire, notamment les enseignes franchisées (Zouari, 2020, p.332). Le mécénat ayant été fortement encouragé par le gouvernement, des fonds d'investissement ont été montés par de grands groupes, comme par exemple le fonds Impact Partenaire dédié à la création de franchises dans les centres commerciaux des QPV. Des enseignes nationales comme Burger King,

⁵³ Source : Claude Barjonet, « Zone franche urbaine (ZFU) : la grande misère du commerce dans les banlieues, *Les Échos*, « Business », le 01.07.2013, en ligne, consulté le 13.05.2019

⁵⁴ Source : Claude Barjonet, « Zone franche urbaine (ZFU) : la grande misère du commerce dans les banlieues, *Les Échos*, « Business », le 01.07.2013, en ligne, consulté le 13.05.2019

⁵⁵ Pour cela, l'Epareca s'associe financièrement à la Caisse des dépôts, aux Sociétés d'économie mixte locales et au Fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (Fisac) qui a été supprimé en 2019 et récupéré par BPI France

Carrefour Proximité ou Speedy abondent ce fonds à hauteur de 50 millions d’euros. Le fonds dispose aussi d’un site internet proposant des services d’accompagnement pour les franchisés. Ces évolutions renforcent les capacités d’intervention d’acteurs pour lesquels la nature de l’offre commerciale et sa « coloration ethnique » sont parfois plus importantes que l’ancrage local des commerçants. En effet, au Mas-du-Taureau par exemple, un QPV de Vaux-en-Velin étudié par Nabil Zouari, la moitié des commerçants du centre commercial ont été évincés du projet de redynamisation. L’auteur montre pourtant à quel point ces commerçants avaient acquis des savoir-faire et des pratiques leur permettant de se maintenir tout en ayant une offre adaptée aux besoins des habitants (Zouari, 2020).

Encadré n°3.5. La redynamisation des centres commerciaux de quartiers

Dans le cadre des ZFU-Territoires entrepreneurs, les commerçants sont exonérés d’impôts sur les bénéfices. La loi de finances pour 2015 prévoit aussi l’allègement de la fiscalité des commerces dans les QPV métropolitains par un abattement de la taxe sur le foncier bâti et de la contribution économique territoriale pour les commerces qui emploient moins de dix salariés et dont le chiffre d’affaires annuel est inférieur à deux millions d’euros. La loi pour l’artisanat, le commerce et les très petites entreprises (ACTPE) renforce aussi le rôle du Fonds d’intervention pour les services, l’artisanat et le commerce (FISAC) dans les QPV en donnant la priorité aux projets qui luttent contre la désertification des commerces et de l’artisanat dans les quartiers populaires. Enfin, la loi ACTPE crée les contrats de revitalisation commerciale qui ciblent les « territoires marqués par une disparition progressive des activités commerciales ou par un développement de la mono-activité »⁵⁶.

Les nouvelles mesures favorables au commerce pourraient aider les habitants des QPV et des entrepreneurs ayant développé des ressources spécifiques (mobilisation d’un réseau d’entraide, connaissance du quartier, capacité d’adaptation à des modes de consommation populaire) à créer ou maintenir des commerces en QPV. Nabil Zouari montre que les commerçants ancrés dans le centre commercial du Mas-du-Taureau, en QPV, ont besoin d’un appui pour amener les commissions d’attribution des commerces à mieux apprécier leurs candidatures « au regard des normes et des pratiques courantes » (anticipation de la phase de mise en œuvre du projet, recours au crédit, formalisation écrite du projet) (Zouari, 2020). Ainsi, certaines mesures semblent destinées à faciliter l’accès des groupes minoritaires ou des habitants des QPV à la création de commerces, dont les profils correspondent par exemple à ceux des commerçants de la « centralité populaire » (Collectif Rosa Bonheur, 2016 ; Rosenfeld et Van Criekingen, 2015). Ces mesures paraissent utiles pour permettre l’installation durable de commerces et lutter contre la désertification commerciale des QPV.

⁵⁶ Source : « Principales mesures de la loi Artisanat, Commerce et Très petites entreprises », disponible sur [economie.gouv.fr](https://www.economie.gouv.fr/files/pjl_actpe.pdf#page=7) (URL : https://www.economie.gouv.fr/files/pjl_actpe.pdf#page=7)

III.3. La constitution d'une offre d'hébergement pour les entreprises : une mesure *a priori* indispensable à l'ancrage

Le volet entrepreneurial de la politique de la ville a notamment pour objectif l'implantation de nouvelles entreprises, *a priori* plus pérennes puisque mieux accompagnées et mieux financées, dans les quartiers où elles vont pouvoir créer des emplois. Il faut pour cela construire des locaux d'activité (bureaux, mais aussi ateliers pour les artisans et locaux commerciaux) en particulier dans les quartiers prioritaires où ces locaux peuvent manquer ou être vétustes. Les entreprises existantes dans les QPV seraient plus enclines à y rester durablement s'il existait une offre de locaux susceptible de constituer de vrais « parcours résidentiels » pour les entreprises. Cela permettrait aux entreprises qui grossissent de déménager dans des locaux plus grands ou mieux adaptés aux évolutions de l'activité sans changer de localisation et donc sans quitter le quartier prioritaire.

De 2004 à 2014, les conventions entre l'Anru et les collectivités locales ont donné lieu à 425 opérations inventoriées dans l'axe « équipements économiques et commerciaux », ce qui représente 760 millions d'euros (financés à 20% par l'Anru, le reste étant à la charge des collectivités et de leurs partenaires). Ces interventions se traduisent par la création ou la rénovation de commerces, de locaux d'activités et de services, de pépinières et hôtels d'entreprises (Anru, 2014, p.11). L'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine a obtenu dans le cadre du plan « entrepreneurs des quartiers » une enveloppe de 250 millions d'euros, destinée à de nouveaux investissements à caractère économique dans les quartiers prioritaires⁵⁷. Ces projets font partie d'un Programme d'Investissement d'Avenir (PIA) qui, avec le concours de la Caisse des Dépôts, permet d'injecter 600 millions d'euros au total dans l'immobilier d'activité en QPV pour la période de 2014 à 2020.

Dans le cadre d'actions plus tournées vers les activités des artisans et des auto-entrepreneurs, les contrats de ville peuvent aussi répondre à « des difficultés au quotidien liées par exemple au manque de lieux de stockage de matériel pour les artisans, entraînant des problèmes de sécurité »⁵⁸. Aussi, des aménagements plus modestes ont été proposés, à l'instar du « micro-stockage », qui consiste en l'installation de conteneurs maritimes sur des terrains délaissés, dans une logique d'occupation temporaire des quartiers en reconversion, à Angers et à Strasbourg (Profession Banlieue, 2016). Ce type d'initiative montre comment les fonds dédiés à l'immobilier d'activité peuvent être utilisés pour ancrer les entreprises.

⁵⁷ Dossier de presse de présentation du plan « entrepreneurs des quartiers », 2013, consulté le 7.08.2020, URL : http://www.ville.gouv.fr/IMG/pdf/cp_-_plan_entrepreneurs_des_quartiers.pdf

⁵⁸ Source : « Le volet économique des contrats de ville », contribution du Réseau national des centres de ressources pour la politique de la ville dans le cadre de la Mission nationale d'animation du Développement économique urbain, mars 2015.

III.4. Le retour des contrats de ville : un cadre d'action favorable à l'ancrage ?

Alors que l'ancrage est peu mis en avant dans le volet économique de la politique de la ville depuis les années 1990 (quand il n'en est pas totalement absent), il apparaît dans certains contrats de ville comme un enjeu essentiel au développement local. Dans le cadre de la Mission nationale d'animation du Développement économique mise en place par le SGCIIV et la CDC en 2012 pour corriger la « trop faible prise par les thèmes du développement économique et de l'emploi dans les stratégies locales de revitalisation et de rénovation des quartiers relevant de la politique de la Ville », une étude du Réseau national des centres de ressource de la politique de la ville soulignait ainsi que l'entreprise peut être considérée comme une ressource territoriale au-delà des emplois qu'elle apporte : « il est toujours utile et pertinent d'attendre de l'entreprise qu'elle génère des emplois et que les habitants des quartiers prioritaires puissent y accéder. Mais il s'agit également de considérer l'entreprise comme une ressource, au-delà de sa capacité à générer directement des emplois (esprit d'entreprendre, services associés, mixité fonctionnelle, relations sociales, accompagnement vers le retour à l'emploi etc.) »⁵⁹. Les entreprises d'insertion notamment représentent des ressources à la fois pour la formation professionnelle, l'insertion dans l'emploi et parfois une offre commerciale locale (dans le cas des jardins potagers d'insertion par exemple). Ainsi, l'ancrage des entreprises peut devenir un axe de travail à part entière pour les acteurs des contrats de ville.

C'est donc dans le cadre de l'élaboration des contrats de ville que pourrait avoir lieu « l'apprentissage collectif » des acteurs et la mise en œuvre de projets territoriaux favorisant l'ancrage. En effet, les contrats de ville sont des occasions de formuler et d'explicitier la question de l'ancrage des entreprises comme levier de développement économique en QPV. Les contrats de ville sont élaborés, signés, suivis et évalués en associant différents acteurs du développement économique, jusqu'ici relativement absents dans les dispositifs de la politique de la ville (Chambres de commerce, Chambres des métiers, Pôles de compétitivité, Pôles territoriaux de coopération économique, Régions...), et s'appuient sur les grands axes de la réforme (convention signée entre le ministère de la Ville et le ministère de l'Économie Sociale et Solidaire, plan « entrepreneurs des quartiers », dispositif ZFU-TE etc.). A travers son volet « emploi, insertion, développement économique », la politique de la ville entend articuler le savoir-faire des acteurs spécialisés dans le développement économique d'une part et dans le « développement social » d'autre part : « on pourrait ainsi mieux comprendre comment s'appuyer sur ces dynamiques socio-économiques pour favoriser l'insertion, que ce soit en exploitant le potentiel économique de nouveaux besoins sociaux [...] ou en s'appuyant sur les besoins économiques pour favoriser l'insertion » (Noisette, 2016, p.23). En rupture avec une « logique curative », la nouvelle politique de la ville repose davantage sur des partenariats entre acteurs publics et entreprises pour favoriser leur développement en lien avec leur environnement.

⁵⁹ Source : « Le volet économique des contrats de ville », contribution du Réseau national des centres de ressources pour la politique de la ville dans le cadre de la Mission nationale d'animation du Développement économique urbain, mars 2015.

Ces évolutions devraient se traduire par un dialogue entre les porteurs des contrats de ville conduisant à un apprentissage collectif. Auparavant centré sur l'insertion professionnelle et l'emploi, le volet économique de la politique de la ville reposait, avant 2014, sur la mobilisation des acteurs sociaux, tels que les Missions locales et les PLIE. Les services politique de la ville des collectivités locales, auxquels incombe la tâche d'élaboration et de pilotage des contrats de ville, doivent donc depuis cette même date s'acculturer à des thématiques nouvelles (comme l'entrepreneuriat) et apprendre à travailler avec des acteurs privés, alors qu'ils étaient historiquement plus dépendants des acteurs publics. Ainsi, une difficulté des acteurs de la politique de la ville à mettre en œuvre le volet économique des contrats de ville apparaît pour ces raisons : le « monde économique [...] n'apparaît pas comme un allié naturel, considéré tour à tour comme une cause des difficultés socioéconomiques ou une « citadelle » à forcer pour y placer « les publics » qui en seraient exclus » (Réseau national des centres de ressources pour la politique de la ville, 2015). Cela montre que l'intégration d'acteurs économiques dans la mise en place d'actions ciblées sur les QPV est délicate. D'ailleurs, une étude du CGET note des difficultés dans la prise en compte de la géographie prioritaire « pour de nombreux opérateurs de l'innovation « classique » (innovation à finalité économique, orientés R&D), tels que la BPI, les Agences Régionales de l'Innovation, des incubateurs, mais aussi les services des collectivités territoriales en charge de ces questions » (CGET, 2017, p.52). En effet, l'échelle d'action des contrats de ville, la « maille territoriale des QPV », est nouvelle pour ces acteurs, habitués à agir à l'échelle urbaine (agglomérations), départementale voire régionale.

Il semble cependant que tous les acteurs des collectivités locales n'aient pas engagé de réflexion sur cet enjeu d'ancrage. Une étude du CGET souligne par exemple que « les lieux dédiés à l'innovation au sein de territoires urbains défavorisés fonctionnent dans bien des cas de façon hermétique vis-à-vis de leur environnement socio-économique direct », sauf dans le cas des Pôles Territoriaux de Coopération Économique (CGET, 2017, p.52). Globalement, la démarche des contrats de ville s'est tout de même traduite par une « territorialisation accrue des dispositifs de soutien à l'innovation et la création d'activité à l'échelle des QPV » (CGET, 2017, p.57). Mais malgré une apparente coordination en faveur du développement économique des QPV, des points de divergence demeurent entre des acteurs qui n'ont pas les mêmes vocations, les mêmes réseaux et les mêmes compétences initiales.

Conclusion du chapitre

Ce chapitre a exposé les évolutions du volet économique de la politique de la ville. Ces données historiques étayent l'hypothèse d'une prise en compte croissante du développement local et de l'ancrage territorial dans les politiques nationales et locales qui cadrent l'action des acteurs intermédiaires dans les quartiers prioritaires.

Avant 2014, les thématiques associées au développement économique étaient les « parents pauvres de la politique de la ville, faute d'expérience et de compétences dédiées, mais aussi d'une représentation des quartiers comme étant avant tout des lieux définis par leurs handicaps plutôt que par les opportunités de développement qu'ils pouvaient représenter » (CGET, 2017, p.8). La politique des Zones Franches Urbaines n'a contribué que marginalement à l'ancrage des entreprises.

La politique d'entrepreneuriat qui a pris de l'ampleur en dehors du cadre de la politique de la ville semble avoir influencé les acteurs politiques à l'origine de la réforme de 2014. Bien qu'elle ne soit pas, à l'origine, tournée vers un objectif de développement économique, elle peut offrir de nouvelles opportunités d'actionner les leviers d'ancrage des entreprises. L'arrivée de nouvelles structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat facilitant l'accès aux services d'appui à la création d'entreprise peut encourager l'activation des proximités par les entrepreneurs. L'accès aux locaux commerciaux des entrepreneurs issus des groupes minoritaires peut être un moyen de favoriser la création de ressources spécifiques. De plus, la création d'une offre immobilière diversifiée en QPV semble représenter un levier essentiel à l'ancrage des entreprises. C'est enfin par la discussion entre les acteurs du développement économique et de la politique de la ville que peuvent s'enclencher des processus « d'apprentissage collectif » (Zimmermann, 2005) donnant lieu à une spécification des ressources.

Les questionnements précédents sur le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage territorial des entreprises en QPV peuvent être précisés à la lumière de ces éléments.

Les acteurs intermédiaires signataires des contrats de ville sont potentiellement engagés dans une dynamique de spécification des ressources, de par l'ouverture d'un dialogue entre différentes parties-prenantes du développement local. Les mesures en faveur du financement et de l'accompagnement des entrepreneurs par les structures d'accompagnement à la création et au développement d'entreprises impliquent une densification des relations entre les entreprises des quartiers prioritaires et les acteurs intermédiaires (plateformes d'initiative locale, organismes de micro-crédit, chambres de commerce). Cela peut augmenter le niveau de confiance dans le réseau local et mener à la construction de nouvelles ressources spécifiques. Les soutiens financiers de l'État à diverses initiatives locales (solutions d'hébergement des entreprises, incubateurs thématiques, redynamisation des centres commerciaux de quartier) sont également propices à l'innovation et à la spécification. Ces investissements peuvent être mis au service de stratégies d'ancrage territorial des activités, comme le renforcement des « centralités commerciales » par exemple.

En s'appuyant sur les tissus d'entreprises constitués dans les zones franches urbaines, les acteurs intermédiaires peuvent activer la proximité géographique en mettant en réseau les entreprises. Les acteurs intermédiaires chercheraient alors à généraliser les coopérations entre les entreprises locales. Ils disposent pour cela de soutiens à la création de pépinières et d'hôtels d'entreprises. Les financements dédiés à l'innovation peuvent par ailleurs encourager les proximités institutionnelles et organisationnelles, par l'intensification des échanges entre les entreprises.

Enfin, l'arrivée de structures d'accompagnement et de financement des projets d'entrepreneurs semble de bon augure pour permettre que se nouent des relations interpersonnelles entre les conseillers en entrepreneuriat et les créateurs d'entreprises, pouvant conduire à la diffusion de valeurs communes et à la construction de liens faibles. Autrement dit, le capital social collectif de type « *bridging* » peut se développer à la faveur de la densification institutionnelle qu'opère la diversification des acteurs associatifs dans les quartiers prioritaires.

Outre le cadre posé par les politiques publiques, l'ancrage territorial des entreprises peut bénéficier, comme l'a montré le chapitre 1, de particularités liées au contexte des quartiers prioritaires. Ces spécificités produisent *a priori* des formes d'ancrage territorial différentes de celles qu'ont décrites les recherches en économie territoriale. Les quartiers en politique de la ville présentent en effet des caractéristiques urbanistiques, sociales et économiques qu'il s'agit maintenant d'évoquer.

Chapitre 4. Situer l'enquête de terrain : des quartiers aux profils sociodémographiques similaires, qui présentent néanmoins des spécificités

Les quartiers de la politique de la ville peuvent offrir une représentation originale des processus d'ancrage territorial des entreprises. A première vue, ce sont des espaces différents de ceux qu'étudient les chercheurs sur les ressources spécifiques, les proximités et les réseaux sociaux. Certains quartiers de grands ensembles, par exemple, avaient pour vocation le logement de masse, et n'ont pas été pensés, au départ, pour accueillir des entreprises. Cela explique probablement que peu de travaux s'intéressent aux caractéristiques de leur tissu économique. Les recherches existantes menées sur des quartiers concernés par la politique de la ville mettent en avant des formes particulières d'entrepreneuriat, comme les entreprises informelles (Collectif Rosa Bonheur, 2019), l'entrepreneuriat dit « social » (Notais et Tixier, 2020) ou le commerce (Zouari, 2020). Ces études montrent que les tissus économiques des QPV ne peuvent être traités comme n'importe quel autre terrain pour l'étude de l'ancrage territorial des entreprises. Les quartiers de la politique de la ville sont bien des espaces productifs particuliers, de par leur sociologie, leur histoire, et les importantes transformations qu'ils ont connues et connaissent encore. Ce chapitre met en lumière les caractéristiques de deux QPV franciliens au sein desquels six quartiers ont été sélectionnés pour y positionner le terrain d'étude (cf. Figure 4.1).

Le choix s'est porté sur des espaces relativement similaires aux plans morphologique et sociodémographique, et représentatifs des quartiers de la politique de la ville : ce sont des quartiers de grands ensembles, dont le passé ouvrier explique en partie les caractéristiques (I). Ils sont néanmoins marqués par une pauvreté accentuée par rapport à d'autres QPV, et pourraient être considérés comme des « cas d'écoles » de la ségrégation socio-spatiale, mis en évidence par les écarts entre leurs indicateurs sociaux et ceux de l'Ile-de-France (II). Ils se distinguent cependant sur le plan économique, entre eux et par rapport à leur environnement. Leurs tissus d'entreprises présentent des particularités, dont l'identification permet de caractériser certains aspects du développement économique local (III).

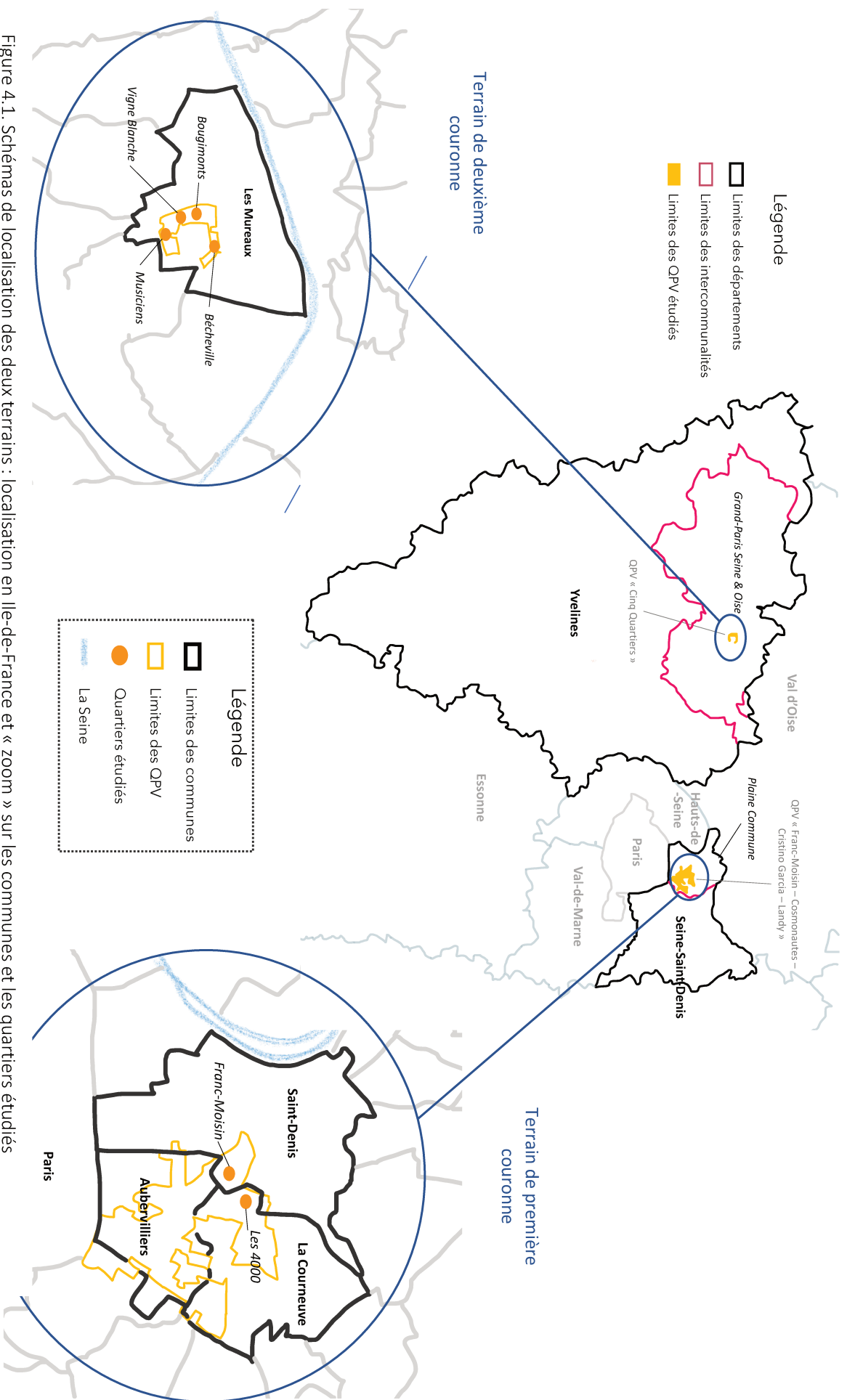


Figure 4.1. Schémas de localisation des deux terrains : localisation en Ile-de-France et « zoom » sur les communes et les quartiers étudiés
 Réalisation : Clara Hercule, 2021

I – Des quartiers ouvriers de grands ensembles, typiques des QPV franciliens érigés dans les années 1960-1970

Les quartiers étudiés sont des quartiers de grands-ensembles typiques des quartiers ouvriers franciliens construits au moment du fort développement industriel de la banlieue parisienne. Les quartiers étudiés en première couronne ont connu de grandes transformations qui s'inscrivent dans l'histoire de la « banlieue rouge » (Bacqué et Fol, 1997). Les quartiers étudiés en deuxième couronne constituent quant à eux des quartiers ouvriers situés à proximité des sites industriels de la vallée de la Seine (Ott, 2019).

I.1. La banlieue rouge et la vallée de la Seine : deux espaces emblématiques de l'implantation ouvrière en Ile-de-France

La banlieue rouge et la vallée de la Seine sont deux espaces qui ont marqué l'histoire industrielle de l'Ile-de-France et les représentations de la banlieue parisienne. Cette histoire permet de comprendre les spécificités du peuplement et de la sociologie des quartiers d'étude.

I.1.1. La « banlieue rouge » : production et transformations d'un espace urbain ouvrier particulier

Les quartiers du Franc-Moisin et des 4000 s'inscrivent dans l'histoire de la « banlieue rouge ». Cette expression a été introduite par Annie Fourcaut pour désigner l'ampleur de l'implantation communiste dans les communes ouvrières et industrielles proches de Paris, à partir des années 1920 (Fourcaut, 1986). Saint-Denis, commune limitrophe de Paris, est une ville emblématique de cette « banlieue rouge » au plan politique et sociologique (Bacqué et Fol, 1997). Dès le XIX^e siècle, la région parisienne, et particulièrement la Seine-Saint-Denis, connaît une croissance industrielle forte grâce à l'installation d'industries lourdes. Les usines sont en particulier localisées à La Plaine Saint-Denis (cf. Figure 4.2). Au début du XX^e siècle, les communes de Saint-Denis et Aubervilliers accueillent une population majoritairement ouvrière (70% à 80% de la population active) (Fourcaut, 2002). Une société locale fondée sur une identité ouvrière forte émerge de ce contexte politique, favorable à l'émergence de réseaux associatifs et de lieux emblématiques du communisme municipal comme les « maisons du peuple » (Fourcaut, 1986). Saint-Denis et d'autres communes comme La Courneuve sont aujourd'hui des villes de banlieue en crise, et ont connu de grandes transformations après la désindustrialisation de la Plaine Saint-Denis (Bacqué et Fol, 1997). La désindustrialisation a notamment entraîné la concentration dans certaines communes ou certains quartiers de la banlieue parisienne des familles les plus pauvres, tandis que d'autres communes ou quartiers se sont gentrifiés (Bacqué et Vermeersch, 2013).

La Plaine Saint-Denis, vaste emprise foncière au cœur de la banlieue rouge, investie par les usines chimiques au XIX^e siècle, est aussi à cette époque le lieu de vie des ouvriers, logés dans des bidonvilles. L'un de ces bidonvilles est surnommé « la petite Espagne », en raison de la forte proportion d'immigrés espagnols (Lillo, 2008). Pour améliorer les conditions de logement des ouvriers, la mairie de Saint-Denis fait construire le grand-ensemble du Franc-Moisin, qui voit le jour en 1974. Douze immeubles de 2 560 logements sont érigés (Profession banlieue, 2008). La banlieue rouge, et en particulier les communes situées en Seine-Saint-Denis, concentrent les exemples typiques de ce nouvel urbanisme (Les Courtilières à Pantin, le Franc-Moisin à Saint-Denis, le Pont-de-Pierre à Bobigny etc.).

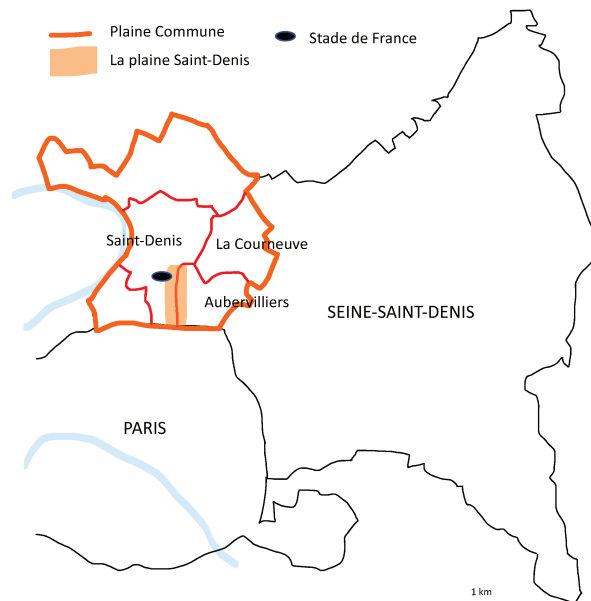


Figure 4.2. Schéma de localisation de la Plaine Saint-Denis.
Réalisation : C.H., 2020

La photographie de la Figure 4.3 montre l'état du bidonville situé dans le quartier du Franc-Moisin en 1973, un an avant la livraison du grand-ensemble. Au centre du bidonville, on voit les boîtes aux lettres des habitants, qui montrent que le bidonville était un lieu de vie permanent pour les ouvriers.

Les grands ensembles deviennent le symbole de la modernisation du pays (Fourcaut, 2002). Si certains ont vocation à loger les ouvriers de la Plaine, comme le Franc-Moisin, d'autres ont pour but d'accueillir les Parisiens « pauvres ou indésirables » et les rapatriés d'Algérie, comme la Cité des 4000, construite à La Courneuve en 1964 (Bacqué, 2019). Sur la photographie de la Figure 4.4, la Cité des 4000 surprend par la longueur de ses barres et la hauteur de sa tour, dans un paysage marqué par des formes urbaines plutôt basses et peu massives : le quartier Bel-Air, en bas de la photo, longeant la Seine, est composé de pavillons ; au centre, le Franc-Moisin est encore un bidonville, dont on mesure ici l'étendue ; à gauche, le Fort de l'Est est peu imposant à côté des grands-ensembles de la Cité des 4000⁶⁰.

⁶⁰ Mon enquête s'est concentrée sur le quartier visible sur la photo, que l'on appelle « 4000 ouest ».



Figure 4.3. Le bidonville du Franc-Moisin en 1973.

Source : Archives départementales de la Seine-Saint-Denis. Photo de Walter Weiss.



Figure 4.4. Vue aérienne des communes de la Plaine Saint-Denis en 1968

Source : Archives départementales de la Seine-Saint-Denis. Photo de Roger Henrard.

Les communes de Saint-Denis et La Courneuve restent aujourd'hui marquées par une surreprésentation des ouvriers, et par une forte proportion de logements sociaux dans le parc de logements, comme une grande partie de la Seine-Saint-Denis (Clerval et Delage, 2014). Autre particularité, les grands-ensembles des années 1960 et 1970 ont aussi servi à loger des familles étrangères dans le cadre du regroupement familial. Le département de la Seine-Saint-Denis est en 2015 le premier département de France métropolitaine pour la proportion d'immigrés (30%),

en particulier issus de pays du Maghreb, de Turquie et du sud de l'Europe⁶¹. Les immigrés représentent 57% des ouvriers du département⁶². Les communes de la communauté d'agglomération Plaine Commune, dont Saint-Denis et La Courneuve font partie, comptent en moyenne 30% de populations de nationalité étrangère en 2015 (soit un taux deux fois plus élevé que celui de l'Ile-de-France). Plaine Commune constitue ainsi un « territoire d'accueil » pour cette population étrangère (130 nationalités différentes seraient représentées à Plaine Commune⁶³ en 2015).

Ces caractéristiques de populations (ouvriers, étrangers, immigrés) et de logement (social) sont similaires à celles de nombreux quartiers de la politique de la ville (ONPV, 2018), notamment le QPV « Cinq Quartiers » aux Mureaux. L'histoire de ce dernier est aussi liée au développement industriel de l'Ile-de-France.

I.1.2. La vallée de la Seine : une industrialisation rapide à l'origine du peuplement ouvrier

Les QPV aux Mureaux ont été érigé pour loger des ouvriers et permettre le développement rapide de l'industrie automobile dans la vallée de la Seine (Ott, 2019). La commune des Mureaux est située dans la partie aval du segment francilien de la vallée de la Seine, à mi-chemin entre Paris et Mantes-la-Jolie (cf. Figure 4.5). Ce territoire représente la partie nord des Yvelines, dont certaines villes (Les Mureaux, mais aussi Poissy et Carrières-sous-Poissy) se sont développées avec l'essor des groupes industriels comme PSA et Renault.

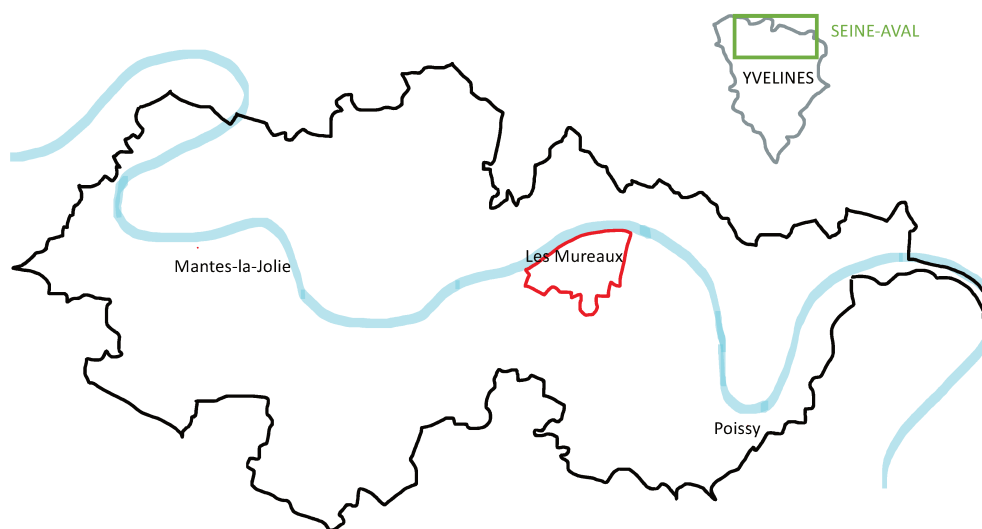


Figure 4.5. Schéma de localisation des Mureaux dans la vallée de la Seine.
Réalisation : Clara Hercule, 2020

⁶¹ Source : Insee, 2020, « La Seine-Saint-Denis : entre dynamisme économique et difficultés sociales persistantes », Insee Analyses Ile-de-France n°114.

⁶² Ibid.

⁶³ Source : Contrat de ville de Plaine Commune, 2015, p.9

En 1952, Renault installe une usine dans la commune de Flins-sur-Seine, à quelques kilomètres des Mureaux, qui n'est encore qu'un village au milieu des champs. Au cours des années 1950, la commune des Mureaux grossit au rythme des embauches de l'usine : une première cité ouvrière est érigée dans le nord des Mureaux en 1953 (la « Cité Renault »), pour accueillir 1200 nouveaux habitants. Puis sont construits au sud de la ville les grands ensembles qui constituent le QPV « Cinq Quartiers » : la Cité des Bougimonts en 1955, dans le prolongement de laquelle est implantée la Cité de la Vigne Blanche en 1960 (cf. Figure 4.6) et enfin les autres cités HLM, dont Bécheville, et les Musiciens. En moins de dix ans, la population des Mureaux est passée de 8 000 à 19 000 habitants, et la moitié de cette population vit dans les grands ensembles en 1962 (Ott, 2019).

Sur la carte postale ci-dessous, la vue aérienne des grands ensembles montre une succession de plusieurs bâtiments presque identiques, séparés par des espaces publics et des voies de circulation internes, qui donnent une sensation de « ville dans la ville ». En haut à droite de la photo, le château de Bécheville dans son parc rappelle que les cités HLM des Mureaux se sont dressées dans un paysage rural, au milieu des champs et des bois.



Figure 4.6. Vue aérienne du quartier de la Vigne Blanche dans les années 1960
Source : carte postale semi-moderne. Réalisation : Jean-Marie Combier (Combier Imprimeurs Mâcon)

Dans les années 1970, l'usine de Flins-sur-Seine a compté près de 22 000 ouvriers (Ott, 2019). Le bassin d'emploi de Flins est alors l'un des plus importants de la région. Près de la moitié des ouvriers de l'usine Renault sont étrangers (45%) et la majorité d'entre eux sont logés à Mantes-la-Jolie ou aux Mureaux (Guillon, 1988). Dans ces communes, ils peuvent bénéficier d'une place en foyer ou d'un logement social. A partir de 1974, les deux villes accueillent les familles des ouvriers africains (Guillon, 1988). Ce territoire est aussi connu pour les luttes sociales qui l'ont traversé, notamment lors du mouvement social de 1968 (Ott, 2019).

En 2012, la commune des Mureaux a gardé un profil de ville ouvrière : 30% des actifs de 15 à 64 ans sont des ouvriers, contre seulement 13% dans le département des Yvelines⁶⁴. Ce chiffre est encore plus élevé dans les quartiers Vigne Blanche, Bougimonts, Bécheville, Ile-de-France et Musiciens (41% de la population de ces quartiers est ouvrière). Un tiers des habitants de la commune sont des immigrés⁶⁵, et un quart sont de nationalité étrangère en 2015⁶⁶.

Les Mureaux, Saint-Denis et La Courneuve ont connu la désindustrialisation à partir des années 1970, et leurs habitants font encore face à des difficultés socio-économiques près de 50 ans plus tard.

I.1.3. Saint-Denis, La Courneuve et Les Mureaux, des communes qui ont subi de plein fouet la désindustrialisation

A partir des années 1970, la banlieue rouge subit des mutations productives et des transformations sociales alors que le communisme municipal est en déclin (Raad, 2014). La désindustrialisation de la Plaine Saint-Denis s'intensifie dans les années 1980 et entraîne la dégradation du bassin d'emploi de la Plaine (Bacqué, 1998). Les grandes usines de Paris et de la petite couronne ferment, entraînant la perte des deux tiers des emplois industriels de l'Ile-de-France entre 1975 et 2008 (Albecker, 2015). La Plaine reste pendant un temps une vaste friche industrielle, ce qui génère des difficultés économiques et sociales, notamment liées au chômage massif de la population. A partir des années 1990, la Plaine Saint-Denis accueille des activités tertiaires et devient l'un des principaux pôles économiques de la petite couronne (Halbert, 2007). Toutefois, cette tertiarisation de l'économie locale, si elle provoque une forte augmentation du nombre d'emplois hautement qualifiés, ne profite pas aux habitants. Au plan social, la crise des industries se traduit par une progression de la pauvreté dans les communes de la banlieue rouge (Raad, 2014).

Cette paupérisation a des effets sur la situation actuelle de ces communes. En Seine-Saint-Denis, le taux de chômage augmente de cinq points entre 1990 et 1999⁶⁷. A Saint-Denis, qui est pourtant l'un des pôles d'emploi de la région parisienne, plus de 22 % des actifs de 15 à 64 ans sont au chômage en 2018, soit quatre points de plus que dans le département. A La Courneuve, ce taux s'élève à plus de 25 %⁶⁸. Le taux de pauvreté de la Seine-Saint-Denis est le plus élevé de France métropolitaine (27,9% en 2017) et représente le double de la moyenne nationale⁶⁹. La période de désindustrialisation est aussi marquée par une polarisation des cadres et des revenus élevés dans certains départements, notamment les Yvelines (Subra, 2004). La

⁶⁴ Source : Insee, 2012, base « Activité des résidents en 2012 »

⁶⁵ Selon la définition adoptée par le Haut Conseil à l'Intégration, un immigré est une personne née étrangère à l'étranger et résidant en France. Source : Insee, définition des concepts du recensement.

⁶⁶ Source : Insee, 2018, « Étrangers - Immigrés en 2015 », données du recensement par communes.

⁶⁷ Source : Insee, 2020, « La Seine-Saint-Denis : entre dynamisme économique et difficultés sociales persistantes », Insee Analyses Ile-de-France n°114.

⁶⁸ Source : Insee, « Chiffres détaillés », 2021, RP2018

⁶⁹ Source : Insee, 2020, « La Seine-Saint-Denis : entre dynamisme économique et difficultés sociales persistantes », Insee Analyses Ile-de-France n°114.

ville des Mureaux connaît toutefois une évolution contrastée par rapport à son département. Les restructurations et les licenciements dans l'industrie automobile n'épargnent pas cette commune. L'usine Renault de Flins-sur-Seine réduit fortement ses effectifs, délocalise des emplois, en externalise d'autres, et robotise certaines chaînes de production (Ott, 2019). Les nouveaux emplois créés dans le secteur aérospatial aux Mureaux⁷⁰ sont inadaptés aux qualifications des travailleurs, essentiellement des ouvriers non qualifiés (Ott, 2019). Aux Mureaux en 2012, 19% des actifs sont au chômage contre 10% dans les Yvelines⁷¹. Un quart des habitants de la commune sont pauvres en 2018⁷².

Tous deux touchés par la désindustrialisation, les quartiers du Franc-Moisin et des 4000 sont concernés par différents projets de développement et de rénovation. Une opération « Habitat et vie sociale » est menée aux 4000 dans les années 1970, suivie d'une réhabilitation dans le cadre du Développement social des quartiers (DSQ), qui inclut aussi des actions d'accompagnement social et de soutien à la vie associative. Une intervention sur le Franc-Moisin a également lieu dans le cadre du DSQ (1989-1993). En 1994, de « grands projets urbains » (GPU) sont lancés à Saint-Denis et La Courneuve dans le cadre des contrats de ville. Dans la continuité du GPU, le « grand projet de ville » d'Aubervilliers/Saint-Denis/La Courneuve (2000-2006) a pour objectif de mener à bien les projets de restructuration engagés et renforcer les axes prioritaires de développement (développement économique, insertion professionnelle, accès à l'emploi, transports, gestion urbaine de proximité)⁷³. La Plaine Saint-Denis et la vallée de la Seine ont également connu des mutations qui expliquent la situation actuelle des QPV étudiés, et certaines de leurs particularités par rapport à d'autres QPV franciliens.

1.2. Des transformations qui touchent les QPV et leur environnement

Bien qu'ils aient vu le jour dans des contextes historiques relativement similaires (développement industriel et présence ouvrière), les deux QPV étudiés ont connu des évolutions qui les ont distingués. Par exemple, le Franc-Moisin bénéficie aujourd'hui d'une bonne accessibilité et de la proximité des centres économiques locaux, comme La Plaine Saint-Denis, tandis que les quartiers des Bougimonts, de Bécheville, de la Vigne Blanche et des Musiciens (aux Mureaux) sont des quartiers de seconde couronne éloignés de la capitale et des sites industriels des rives de Seine. Aux 4000, d'importants travaux ont été réalisés pour rendre le quartier plus attractif.

⁷⁰ A partir de 1990, le principal étage de la fusée Ariane est assemblé aux Mureaux, avant d'être transporté par la Seine jusqu'au Havre, puis vers Kourou en Guyane. En 1998, la ville des Mureaux est membre de la Communauté des Villes Ariane (CVA) qui fédère les villes, les industriels et les agences spatiales œuvrant à la construction de lanceurs Ariane.

⁷¹ Source : Insee, 2012, base « Activité des résidents en 2012 ». Le taux de chômage est calculé au sens du recensement, c'est-à-dire sur déclaration et indépendamment de l'inscription à Pôle emploi

⁷² Source : Insee, Chiffres détaillés, commune des Mureaux, 2021

⁷³ Source : Profession Banlieue, *50 grands projets de ville*.

1.2.1. De lourds programmes de renouvellement urbain qui visent le désenclavement et l'attractivité des QPV de première couronne

Les six quartiers étudiés ont fait l'objet de programmes de renouvellement urbain de grande envergure. Concernant le quartier Franc-Moisin, le projet met en avant l'un des principaux enjeux de l'intervention sur l'urbain dans les quartiers ciblés par le Programme National de Rénovation Urbaine (PNRU⁷⁴) : le désenclavement et l'accessibilité.

Démarré en 2007, le projet vise l'amélioration des circulations et la rénovation des équipements et espaces publics (création d'un parc, rénovation du terrain de football, installation d'un local associatif). La passerelle piétonne au-dessus du canal a aussi été créée dans le cadre du PNRU, afin de connecter le quartier Franc-Moisin au quartier du Stade de France, où se trouve l'une des principales centralités économiques de Seine-Saint-Denis (sièges sociaux de grands groupes, commerces) et de « requalifier » la rue Danièle Casanova. Pour les acteurs publics en charge de la politique de la ville, le quartier Franc-Moisin serait toujours « renfermé sur lui-même » en raison du manque de rues le traversant et d'ouvertures vers l'extérieur, et l'offre commerciale de ce quartier resterait « peu qualitative »⁷⁵. Malgré ces critiques, le quartier Franc-Moisin ne semble pas enclavé au sein de la commune, comme peuvent l'être d'autres quartiers d'habitat social. On peut s'y rendre soit par la passerelle piétonne à dix minutes de la gare RER de La Plaine-Stade de France, soit par le pont routier côté Aubervilliers. Le quartier est aussi à quinze minutes à pied du centre-ville de Saint-Denis, relié à celui-ci par un tunnel qui passe sous l'autoroute. La Figure 4.7 montre que la passerelle au-dessus du canal est située dans le prolongement d'un mail piéton qui donne la sensation d'un espace ouvert et non d'un quartier enclavé. Si les barres en formes d'escargot (cf. Figure 4.8) peuvent donner l'impression d'un quartier « renfermé sur lui-même »⁷⁶, l'entrée dans le quartier se fait via des espaces publics restructurés récemment. La Figure 4.8 montre les multiples ouvertures et espaces publics qui aèrent le tissu de grandes barres d'immeubles, ainsi que l'accessibilité des autres quartiers comme le quartier Bel-Air à droite sur la photo, et le quartier du Stade de France (en haut à droite) pour les habitants du Franc-Moisin.

Dans le cadre du Nouveau Programme National de Renouvellement Urbain (NPNRU) dont les travaux sont prévus entre 2020 et 2030, un nouveau projet vise « une transformation plus ambitieuse tout en maintenant la vocation populaire du quartier », par le biais, notamment, de la création de nouvelles voies, de la rénovation des espaces publics, de la réhabilitation des logements, de la restructuration du pôle commercial et de la diversification de l'offre de logement⁷⁷. Le quartier Franc-Moisin et le quartier des 4000 sont à proximité d'une des futures gares du Grand Paris Express (la gare des Six Routes à La Courneuve). Un village Olympique

⁷⁴ Le Programme National pour la Rénovation Urbaine (PNRU), institué par la loi du 1er août 2003 pour la ville et la rénovation urbaine, prévoit un effort national sans précédent de transformation des quartiers les plus fragiles classés en Zones Urbaines Sensibles (ZUS), effort qui porte sur les logements, équipements publics et aménagements urbains. Sa mise en œuvre a été confiée à l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU).

⁷⁵ Plaine Commune, Fiche projet « Le Franc Moisin » sur plainecommune.fr

⁷⁶ Source : *Protocole de préfiguration du NPRU de Plaine Commune (2016-2018)*, op. cit.

⁷⁷ Source : *Protocole de préfiguration du NPRU de Plaine Commune (2016-2018)*, op. cit.

devrait aussi être construit autour du Stade de France, qui accueillera des rencontres sportives lors des JO de 2024. Le Franc-Moisin semble ainsi se caractériser par une situation centrale dans l'économie métropolitaine, bien que sa forme urbaine soit considérée comme un facteur d'enclavement par les acteurs publics.



Figure 4.7. L'entrée dans le Franc-Moisin par la passerelle et le mail piéton
Source : Clara Hercule, octobre 2018



Figure 4.8. Vue aérienne (de l'ouest) du quartier Franc Moisin
Source : ONPV, 2019, p.8. Réalisation : Aiman Saad Ellaoui

Les grands ensembles ont beaucoup été critiqués pour leur manque de diversité architecturale. L'architecture des 4000 est « une illustration parfaite de la construction des grands ensembles » (Bacqué, 2019, p.166). Le parallélisme des barres rappelle que le chemin de grue a permis la production du logement de masse. Les espaces publics ont des angles droits, ce qui tranche avec le plan sinueux du quartier Franc-Moisin. L'architecture des 4000 a été décrite avant même la fin de sa construction. A sa livraison en 1964, le quartier comptait 35 bâtiments, dont plusieurs de plus de 15 étages, et regroupait plus de 15 000 habitants. Ce grand ensemble était célèbre en raison des malfaçons et des problèmes de dégradation physique des bâtiments, apparus

rapidement après la construction (Lelévrier, 2007). A partir de 1977, divers projets urbains successifs impliquant des démolitions ont eu pour objectif « d'inverser le mouvement continu de paupérisation » du quartier (Lelévrier, 2007, p.29). La barre Debussy (370 logements) est démolie dès 1986 pour désenclaver le quartier. Un deuxième projet en 2000, confié à l'architecte Paul Chemetov, consiste en la destruction de la barre Renoir (360 logements) et la restructuration du centre commercial de la Tour, autour d'une quinzaine de boutiques et d'un supermarché. La programmation d'une pépinière d'entreprises de vingt-huit locaux d'activité⁷⁸ face au centre commercial indique une volonté de diversification des fonctions du quartier, qui s'accompagne des « prémices » d'une diversification de l'habitat : à l'origine constitués de 100% de logements sociaux appartenant à l'OPH 93, les 4000 accueillent progressivement des logements en accession à la propriété et des logements sociaux sont démolis⁷⁹. La démolition des grandes barres de logements avait pour objectifs l'amélioration de la « lisibilité des espaces » et la simplification des circulations⁸⁰. Deux autres barres (Ravel et de Presov, soit deux fois 300 logements) sont détruites en 2004. Seules la barre Fontenay et la Tour rappellent aujourd'hui la morphologie d'origine. La Figure 4.9 montre bien comment la rénovation urbaine casse l'uniformité des grands ensembles : de petits immeubles sont dessinés perpendiculairement à la barre Fontenay (à droite sur la photo) et le bâtiment qui accueille la pépinière est plus bas avec un toit arrondi.

Malgré ces interventions lourdes sur une cité emblématique de la critique faite aux grands ensembles (manque d'entretien par les bailleurs, sur-occupation, squat, malfaçons, forme répétitive), les 4000 pâtiraient toujours d'une « image relativement négative due à une situation sociale dégradée sur l'ensemble de la ville, une histoire urbaine faite de coupures et une médiatisation négative qui pèse sur les perspectives d'évolution »⁸¹. Toutefois, le désenclavement, la diversification et la redynamisation des commerces comptent parmi les évolutions satisfaisantes du projet selon ses acteurs⁸². La création d'une pépinière d'entreprises (cf. Figure 4.10) a aussi diversifié les fonctions et les usagers du quartier. Ce dernier accueille désormais de jeunes entreprises, avec leurs fondateurs et leurs salariés, et les commerces attirent des clients. La Figure 4.10 illustre cet aménagement multifonctionnel, avec la pépinière d'entreprises au cœur du quartier, la barre de logement en arrière-plan et l'un des commerces du centre commercial de la Tour sur la droite. Le travail sur les formes urbaines n'est donc pas sans lien avec une recherche d'attractivité économique pour ce quartier.

⁷⁸ Source : *Protocole de préfiguration du NPRU de Plaine Commune (2016-2018)*, op. cit.

⁷⁹ Ibid.

⁸⁰ Ibid.

⁸¹ Source : *Protocole de préfiguration du NPRU de Plaine Commune (2016-2018)*, op. cit., p.56

⁸² Source : *Protocole de préfiguration du NPRU de Plaine Commune (2016-2018)*, op. cit.



Figure 4.9. La Cité des 4000 (secteur sud-ouest) après la rénovation urbaine
Source : Les Échos, 2020. Réalisation : Laurent Grandguillot



Figure 4.10. La pépinière d'entreprises de La Courneuve au cœur des 4000
Source : C.H., janvier 2019

Alors que les projets de renouvellement urbain au Franc-Moisin et aux 4000 poursuivent des objectifs de désenclavement et d'attractivité, les transformations qui ont touché le QPV « Cinq Quartiers » sont plus singulières.

1.2.2. Les « Cinq Quartiers » aux Mureaux, un vaste « écoquartier » de grande couronne loin des pôles économiques

Un « grand projet de ville » est également lancé dans le cadre du contrat de ville du Val de Seine (2000-2006). En 2003, la Ville des Mureaux s'engage dans l'un des plus importants projets de rénovation urbaine en France, avec l'ambition de donner à la ville un rôle pilote dans le projet urbain durable, d'après le Ministère de la transition énergétique⁸³. Quinze ans de travaux et un budget global de 409 millions d'euros sont dédiés à ce projet de grande envergure qui touche l'ensemble du QPV « Cinq Quartiers » et la « Cité Renault », dans lesquels vit plus du tiers de la population des Mureaux. Au moment de la validation du projet urbain, la commune des Mureaux est en train d'élaborer une stratégie municipale de soutien à la biodiversité. En 2004, la Ville signe son Agenda 21 et le bâtiment de la Mairie, livré en 2005, est l'un des premiers édifices HQE en France⁸⁴. Validé en 2006, le projet des Mureaux intègre les questions environnementales : bilan carbone des constructions, jardins partagés, végétalisation des espaces publics, réduction de la consommation d'énergie des bâtiments, accès piétons, circulations « douces », présence de l'eau dans l'espace public... Le périmètre du projet, qui couvre le quart de la ville, est alors labellisé « écoquartier » en 2014.

Le renouvellement urbain et la localisation en seconde couronne donnent à ce quartier un aspect de ville périurbaine. Un vaste parc urbain, le parc Molière, traverse l'ensemble du QPV (cf. Figure 4.11). Des jardins familiaux cultivables sont aménagés dans le quartier des Musiciens notamment. Le pôle Molière est l'équipement principal du QPV. Il abrite un groupe scolaire et une crèche, une ludothèque, une salle de motricité, des bureaux pour les enseignants, des salles polyvalentes et un café. C'est un lieu ouvert même en dehors des temps scolaires et assez fréquenté d'après mes observations⁸⁵. Malgré ces transformations, les « Cinq quartiers » restent éloignés de la Seine où se trouvent les zones d'activité économiques, et de Paris, centre économique de la région. Les Mureaux sont à trois quarts d'heure environ de la gare Saint-Lazare, et la fréquence des trains Transiliens qui assurent cette liaison est relativement faible (environ un train toutes les demi-heures hors heures de pointe).

La précarité des conditions de vie est visible dans le quartier des Musiciens. A l'écart de la rue principale, il n'est pas rare de tomber sur des mécaniciens de rue en train de démonter un véhicule. Après le confinement de mars à mai 2020, le long de l'avenue Paul Raoult, une dizaine d'hommes vendaient des marchandises dans la rue, « à la sauvette » (cigarettes, alcool, stylos, objets en tous genre). C'est dans ce quartier que se trouvent les associations caritatives et des locaux mutualisés (laverie, cantine) pour pallier le faible équipement des familles. Sur la photo ci-dessous (cf. Figure 4.12), une femme se rend avec son enfant à l'association « Tendre la main ». En face d'elle, une tour de logement à la façade vieillie témoigne du peu de rénovations visibles dans ce quartier malgré le projet de renouvellement urbain. C'est dans le quartier des Musiciens qu'a été implantée la pépinière d'entreprise Isaac Newton, accessible via l'avenue

⁸³ Source : Site du Ministère de la transition énergétique, Label Eco quartier, Fiche « PRU des Mureaux »

⁸⁴ Source : Site du Ministère de la transition énergétique, Label Eco quartier, Fiche « PRU des Mureaux »

⁸⁵ Observations fondées sur une dizaine de visites dans le quartier, dont deux au sein du Pôle Molière.

Paul Raoult et tournant le dos à la cité. Il n'est donc pas nécessaire de traverser le quartier des Musiciens pour se rendre à la pépinière ou à l'hôtel d'entreprise juste à côté.



Figure 4.11. Vue aérienne du QPV « Cinq Quartier » en 1990 (à gauche) et en 2017 (à droite).
Source : Le Parisien, 2019. Réalisation : Ville des Mureaux



Figure 4.12. Le quartier des Musiciens au sud du QPV « Cinq quartiers » aux Mureaux
Source : C.H., juin 2019

I.2.3. Des transformations dans l'environnement des QPV étudiés

L'environnement des deux QPV étudiés a également connu des transformations. Après la désindustrialisation de la banlieue rouge, la Plaine Saint-Denis devient un pôle tertiaire de l'agglomération parisienne (Albecker, 2015). La structure intercommunale « Plaine Renaissance », fondée sous l'impulsion du maire de Saint-Denis, négocie avec l'État des investissements importants pour la Plaine (couverture de l'autoroute A1, implantation de deux gares RER à Saint-Denis, construction du Stade de France) (Bacqué, 1998 ; Albecker, 2015). A la suite de la création de « Plaine Renaissance », les communes de Saint-Denis, Aubervilliers et Saint-Ouen créent en 1991 « Plaine Développement », une société d'économie mixte qui rachète les friches et les réaménage afin d'attirer des activités tertiaires (Bacqué, 1998). Dans la vallée de la Seine, des municipalités se coordonnent pour accompagner le développement économique d'un territoire qui s'étend de Poissy à Mantes. Elles créent une structure de coopération, Seine Aval, chargée de mener l'Opération d'Intérêt National (OIN⁸⁶) labellisée en 2006.

Ces évolutions témoignent du dynamisme économique que connaissent les villes dans lesquelles s'inscrivent les QPV étudiés. Autrefois au cœur du tissu productif francilien, indispensables réservoirs de main d'œuvre pour l'industrie, les habitants de ces quartiers sont à présent massivement touchés par le chômage et la précarité économique.

⁸⁶ L'OIN est un partenariat entre l'État, le Conseil régional d'Île-de-France, le Conseil général des Yvelines, et 51 communes aujourd'hui rassemblées au sein de la Communauté urbaine Grand Paris Seine & Oise.

II – Des quartiers aux populations plus pauvres, plus souvent étrangères et plus souvent sans emploi qu’ailleurs en Ile-de-France

Les villes ouvrières franciliennes ont connu de grandes transformations qui ont conduit à la polarisation des plus pauvres dans les quartiers les moins attractifs (Bacqué et Fol, 1997), notamment dans les 272 QPV d’Ile-de-France, dont la géographie est fondée sur le plus faible niveau de vie de ses habitants par rapport aux autres quartiers. Ces QPV comptent 1,9 millions d’habitants en 2018⁸⁷, soit 16% de la population régionale. Ils sont caractérisés par une plus grande pauvreté, une population plus jeune et de grandes familles. Les étrangers y sont aussi particulièrement nombreux. Ces caractéristiques sont accentuées dans les deux QPV étudiés. La principale différence entre ces deux espaces est leur insertion dans des environnements socio-économiques différents, l’est de la Seine-Saint-Denis d’une part et le nord des Yvelines d’autre part.

II.1. Des quartiers particulièrement marqués par les caractéristiques typiques des QPV franciliens

En QPV, le taux de pauvreté⁸⁸ est généralement trois fois plus élevé que dans les unités urbaines de référence (ONPV, 2018). En Ile-de-France, le taux de pauvreté en QPV est de 37% en 2013, contre 16% dans la région⁸⁹. Le niveau de vie médian en QPV s’élève à 1 140 €, soit 710 € en dessous de celui constaté en Ile-de-France⁹⁰. Dans les deux QPV étudiés, le taux de pauvreté est plus élevé qu’en Ile-de-France, mais il est aussi plus élevé que dans les autres QPV d’Ile-de-France (cf. Tableau 4.1). Le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy » en particulier affiche un taux de pauvreté de près de 29 points supérieur à celui de l’Ile-de-France en 2014, et de sept points supérieur à celui des QPV franciliens. La moitié des ménages⁹¹ dans le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy » vit avec moins de 13 000 € disponibles par an, contre 13 700 € dans les QPV franciliens. Le niveau de vie est donc particulièrement faible dans ce QPV. En lien avec ce très bas niveau de vie, la part des ménages imposés est plus faible dans les QPV étudiés. Elle représente environ un tiers des ménages, contre presque la moitié dans les QPV d’Ile-de-France (cf. Tableau 4.1).

⁸⁷ Source : Insee, « Données sur les quartiers de la politique de la ville », Chiffres détaillés 2018

⁸⁸ Seuil fixé à 60% du niveau de vie médian

⁸⁹ Bidoux Pierre-Émile, Couleaud Nathalie, 2017, « Les quartiers de la politique de la ville en Île-de-France », *Insee Analyse Ile-de-France*, n°57. URL : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2658852>

⁹⁰ Ibid.

⁹¹ Il s’agit plus précisément des « unités de consommation », c’est-à-dire qu’on se réfère au principal revenu du ménage.

Variables	QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy »	QPV « Cinq Quartiers »	QPV Ile-de- France	Ile-de-France
Revenus disponibles				
Taux de pauvreté (à 60% du niveau de vie médian)	44,7 %	41,9 %	37 %	15,6 %
Revenu médian annuel disponible par UC	13 000 €	13 200 €	13 700 €	23 000 €
Part des revenus d'activité	74 %	66 %	76 %	84 %
Part des prestations sociales	15 %	17 %	15 %	4 %
Structure des ménages				
Part des ménages imposés	35 %	30 %	47 %	68 %
Part des familles monoparentales	15 %	17 %	16 %	18 %
Part des familles de 5 personnes ou plus	20 %	30 %	19 %	9 %
Structure de la population par âge				
Part des moins de 15 ans	23 %	26 %	25 %	20 %
Part des 15-59 ans	64 %	58 %	62 %	62 %
Part des 60 ans ou plus	14 %	16 %	13 %	19 %
Autres caractéristiques				
Part des étrangers	35 %	28 %	25 %	13 %
Part de la population sans diplôme ou ayant un diplôme inférieur au bac	72 %	76 %	69 %	46 %
Taux d'emploi des 15-64 ans	53 %	49 %	55 %	67 %

Tableau 4.1. Caractéristiques socio-économiques des QPV étudiés en 2014

Sources : Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, Fichier localisé social et fiscal (FiLoSoFi) 2012 et 2014, RP2013, RP2014, CNAF 2014⁹²

En Ile-de-France, les revenus en QPV sont légèrement plus élevés que dans les QPV d'autres régions, en raison d'une meilleure insertion de la population sur le marché du travail selon l'Insee⁹³. Cela s'expliquerait notamment par des niveaux de formation plus élevés : parmi la population non scolarisée âgée de plus de 15 ans habitant les QPV franciliens, 69% n'ont aucun diplôme ou ont un diplôme inférieur au bac (contre 75% dans l'ensemble des QPV métropolitains)⁹⁴. Cette caractéristique ne se retrouve pas dans les deux QPV étudiés, où la part de la population sans diplôme ou disposant d'un diplôme inférieur au bac est de 72% dans le

⁹² L'ancienneté des données est due à l'absence de traitement des fichiers plus récents pour certaines variables sur Sigville.gouv.fr. J'ai préféré comparer des données recueillies sur la même période (2012-2014).

⁹³ Bidoux Pierre-Émile, Couleaud Nathalie, 2017, « Les quartiers de la ville en Île-de-France », *Insee Analyse Ile-de-France*, n°57. URL : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2658852>

⁹⁴ Ibid.

QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy » et de 76% dans le QPV « Cinq Quartiers » (cf. Tableau 4.1). Le taux d'emploi de la population en âge de travailler est aussi plus faible qu'ailleurs en Ile-de-France, et plus faible que dans les QPV d'Ile-de-France. Moins de la moitié des 15-64 ans ont un emploi dans le QPV « Cinq Quartiers » (cf. Tableau 4.1).

Dans les QPV de la région parisienne, la part des familles nombreuses est plus élevée que dans les QPV métropolitains : 19% des ménages des QPV franciliens comptent cinq personnes ou plus (contre 14% dans l'ensemble des QPV)⁹⁵. Dans les QPV étudiés, cette part est encore plus importante : près du tiers des ménages qui résident dans le QPV « Cinq Quartiers » sont des familles nombreuses, contre 9% en moyenne en Ile-de-France (cf. Figure 15). La part des familles monoparentales est quant à elle légèrement plus faible dans les QPV étudiés qu'ailleurs en Ile-de-France (15% et 17% contre 18%). Du point de vue de la structure de la population, les QPV étudiés sont plutôt représentatifs des QPV franciliens. La part des moins de 15 ans dans la population est plus élevée dans les QPV étudiés : elle est de 26% par exemple pour le QPV « Cinq Quartiers », contre 20% en moyenne en Ile-de-France (Tableau 4.1).

L'Ile-de-France est la région qui compte le plus d'étrangers en France. Les QPV franciliens partagent cette caractéristique selon l'Insee : un quart des habitants sont de nationalité étrangère contre 19% dans les QPV métropolitains⁹⁶. Cette part est particulièrement élevée dans le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy », où 35% des habitants sont des étrangers (Tableau 4.1).

Ainsi, les QPV étudiés ont des caractéristiques similaires à celles des QPV franciliens, mais celles-ci sont plus saillantes : la pauvreté y est plus prononcée, accompagnée d'une moins bonne insertion des habitants sur le marché du travail. La part des familles nombreuses y est encore plus élevée que dans les autres QPV d'Ile-de-France, surtout dans le QPV des Mureaux. La proportion d'étrangers dans la population est aussi particulièrement importante, notamment dans le QPV de première couronne. Ces particularités peuvent s'expliquer par l'insertion des deux QPV dans des environnements différents.

II.2. Une fracture sociale entre les QPV et leur environnement proche plus forte pour les quartiers des Mureaux que pour ceux de Saint-Denis et La Courneuve

Les QPV franciliens sont caractérisés par de fortes fractures avec leur environnement. Par exemple, le taux de pauvreté en QPV dépasse de 15 points celui des communes englobantes en Ile-de-France⁹⁷. Le QPV « Cinq Quartiers », situé dans un département où seule 8% de la

⁹⁵ Bidoux Pierre-Émile, Couleaud Nathalie, 2017, « Les quartiers de la politique de la ville en Île-de-France », *Insee Analyse Ile-de-France*, n°57. URL : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2658852>

⁹⁶ Ibid.

⁹⁷ Ibid.

population vit en QPV en 2013⁹⁸, est représentatif de cette fracture sociale et territoriale. En revanche, le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy » s’inscrit dans le département le plus concerné par la politique de la ville (63 QPV). Deux habitants des QPV franciliens sur cinq résident en Seine-Saint-Denis en 2013 selon l’Insee⁹⁹. En 2018, la Seine-Saint-Denis compte à elle seule 620 000 habitants en QPV (soit 31,5% des habitants de QPV franciliens) contre 107 000 pour les Yvelines (soit 5,4% des habitants de QPV franciliens)¹⁰⁰.

Variables	QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy »	EPT Plaine Commune	QPV « Cinq Quartiers »	CU Grand-Paris Seine et Oise
Population ¹⁰¹	114 890	414 120	10 630	404 180
Part des moins de 25 ans ¹⁰²	37 %	37 %	42 %	34 %
Part de la population couverte par au moins une prestation CAF ¹⁰³	69 %	68 %	68 %	55 %
Taux d’emploi des 15-64 ans ¹⁰⁴	52 %	55 %	49 %	66 %
Part des emplois précaires ¹⁰⁵	18 %	17 %	25 %	12 %
Part des demandeurs d’emploi ayant un diplôme supérieur au bac ¹⁰⁶	19 %	23 %	13 %	25 %
Revenu médian disponible mensuel des ménages par UC ¹⁰⁷	1 083 €	1 195 €	1 101 €	1 805 €
Taux de pauvreté des ménages par UC ¹⁰⁸ (seuil à 60% du revenu médian) en 2014	44,7 %	37,5 %	41,9 %	14,5 %

Tableau 4.2. Les QPV étudiés comparés avec leur environnement

Source : sig.ville.gouv.fr (RP2013, RP2015, CNAF 2018, Pôle emploi – Dares 2017, Fichier localisé social et fiscal 2014, voir le détail en note de bas de page).

Cette différence se lit dans le tableau ci-dessus, où les QPV étudiés sont comparés avec leurs intercommunalités de référence. Le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy » représente 27% de la population de l’Établissement Public Territorial (EPT) Plaine Commune et en partage certaines caractéristiques. La population de ce QPV est tout aussi jeune que celle de l’intercommunalité (36,7%), et présente des indicateurs de précarité similaires : presque la même part des habitants est couverte par au moins une prestation CAF (68% pour la

⁹⁸ Bidoux Pierre-Émile, Couleaud Nathalie, 2017, « Les quartiers de la politique de la ville en Île-de-France », *Insee Analyse Ile-de-France*, n°57

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ Source : Insee, « Données sur les quartiers de la politique de la ville », Chiffres détaillés 2018 (géographie prioritaire 2015), base traitée sur Excel

¹⁰¹ Source : Recensement au 1^{er} janvier 2013

¹⁰² Source : Recensement et estimations démographiques de 2015 et 2016

¹⁰³ Source : Fichiers des allocataires des CAF au 31/12/2018

¹⁰⁴ Source : Recensement et estimations démographiques de 2015

¹⁰⁵ Source : Recensement et estimations démographiques de 2015

¹⁰⁶ Source : Pôle Emploi-Dares, STMT - Demandeurs d’emploi en fin de mois au 31/12/2017

¹⁰⁷ Source : Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, Fichier localisé social et fiscal 2014,

¹⁰⁸ Ibid.

population de Plaine Commune, contre 69% pour la population du QPV), la part des emplois précaires diffère de moins d'un point, le revenu médian disponible mensuel des ménages n'est inférieur que de 110 € dans le QPV par rapport à l'EPT (cf. Figure 16). De petites différences apparaissent dans le taux d'emploi des habitants, légèrement plus faible en QPV, et dans la part des demandeurs d'emploi ayant un diplôme supérieur au bac (cf. Tableau 4.2). La principale différence entre les habitants du QPV et ceux de l'EPT réside dans le taux de pauvreté des ménages, qui atteint, en 2014, 44,7% dans le QPV, contre 37,5% à Plaine Commune (cf. Tableau 4.2). Ainsi, en raison de son étendue et de sa localisation dans l'une des intercommunalités les plus pauvres d'Ile-de-France, le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy » ne présente pas de différence majeure avec son environnement au plan socio-économique.

Le QPV « Cinq Quartiers » en revanche s'inscrit dans une vaste Communauté Urbaine (CU) dont il ne représente que 2,6% de la population. La fracture sociale entre le QPV et la CU Grand-Paris Seine et Oise est lisible dans l'ensemble des données présentées dans le tableau. La population en QPV est largement plus jeune que dans la CU, avec 42,4% d'habitants de moins de 25 ans. Elle est aussi bien plus précaire : 68% des habitants du QPV « Cinq Quartiers » sont couverts par au moins une prestation CAF contre 55% dans la CU, le taux d'emploi est inférieur de plus de 16 points dans le QPV, et la part des emplois précaires est beaucoup plus élevée en QPV (cf. Tableau 4.2). Il y a un écart de 27 points entre le taux de pauvreté des ménages du QPV et celui des ménages de Grand-Paris Seine et Oise. Le revenu médian mensuel des ménages est inférieur de 700 € à celui de la CU (cf. Tableau 4.2). Ainsi, le QPV « Cinq Quartiers » représente une poche de pauvreté au sein de sa Communauté Urbaine de référence.

A l'image des « grands quartiers historiques de la politique de la ville »¹⁰⁹, les deux QPV étudiés disposent d'un parc de logements assez vaste pour permettre la mobilité résidentielle interne des ménages. Ainsi, ils pourraient représenter des points d'ancrage pour les familles les plus pauvres.

II.3. Des traces du passé ouvrier dans les QPV étudiés et une mobilité résidentielle interne

Même si l'on ne peut plus parler de « quartiers ouvriers » après la désindustrialisation de la Plaine Saint-Denis et de la vallée de la Seine, les QPV étudiés portent certaines traces de ce peuplement. La population de ces deux QPV est encore marquée par le poids de la CSP des ouvriers, en particulier aux Mureaux. Dans le QPV « Cinq Quartiers », 41% des actifs de 15-64 ans sont des ouvriers en 2012, contre 31% dans la commune des Mureaux, et 14% en Ile-de-France¹¹⁰. Les ouvriers sont particulièrement bien représentés dans le quartier des

¹⁰⁹ Bidoux Pierre-Émile, Couleaud Nathalie, 2017, « Les quartiers de la politique de la ville en Île-de-France », *Insee Analyse Ile-de-France*, n°57. URL : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2658852>

¹¹⁰ Insee, 2012, base « Activité des résidents en 2012 ». Les IRIS correspondant aux QPV ont été agrégées.

Musiciens, où cette CSP concerne 46% des actifs en âge de travailler. Cette part est de 32% pour le quartier des 4000 et de 31% au Franc-Moisin, contre 23% en Seine-Saint-Denis. Ainsi, la proportion d'ouvriers dans la population active est encore relativement élevée dans les quartiers étudiés.

De plus, les habitants des QPV étudiés sont caractérisés par une mobilité résidentielle interne au QPV particulièrement forte (cf. Encadré n°4.1). Ces mobilités résidentielles internes, caractéristiques des grands ensembles, permettent le maintien de relations de parenté dans le voisinage (Cuny, 2011), et de relations amicales (Lelévrier, 2008). Elles contribuent donc à l'ancrage résidentiel des habitants des QPV. Dans un rapport commandé par le Ministère de l'Écologie, du Développement et de l'Aménagement Durables, Christine Lelévrier a analysé les choix de relogement des habitants suite aux démolitions de logements aux 4000. « Les ménages ont le plus souvent envie de rester à La Courneuve, mais pas dans les 4000 ou pas dans les « grandes tours » », conclut-elle dans son rapport. « Outre l'ancrage familial et la familiarité des lieux, une des raisons de cette envie de rester tient à la très bonne desserte de la ZUS, la présence de services et la proximité de Paris [...]. Pour les plus jeunes, La Courneuve est aussi une ville vivante, dynamique. » (Lelévrier, 2007, p.148). Le rapport montre aussi que les étrangers trouvent aux 4000 un point d'ancrage pour la formation de réseaux sociaux : dans les années 1990, la majorité des habitants des 4000 sont d'origine étrangère, en particulier du Maghreb (28,7%).

Encadré n°4.1 : Une mobilité résidentielle interne aux QPV étudiés

Les QPV étudiés sont caractérisés par une mobilité résidentielle interne particulièrement forte. Comparés dans deux études récentes à d'autres QPV franciliens, ils font partie des QPV dont les habitants déménagent le moins souvent en dehors de leur quartier de résidence¹¹¹. Malgré un grand nombre d'habitants ayant déménagé en 2015 (mais qui doit être lu proportionnellement à la population du QPV), le QPV « Franc-Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy » se distingue par une forte proportion de mobilités résidentielles internes (plus de 40%). Dans le QPV « Cinq Quartiers », ce sont 30 à 40% des mobilités résidentielles qui se déroulent au sein du QPV. La plupart des 270 autres QPV semblent moins concernés par ces déménagements internes¹¹².

Les habitants des QPV, lorsqu'ils déménagent, privilégient la proximité de leur ancien logement : la moitié d'entre eux s'installent à moins de 2,8 km de leur ancienne résidence, contre 4 km en moyenne pour les Franciliens¹¹³. En Seine-Saint-Denis, la très grande superficie des QPV comme le QPV « Franc-Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy », conduit à davantage de mobilité interne, car les offres de logements à l'intérieur du QPV sont plus nombreuses que dans de petits quartiers. Dans le département des Yvelines, la mobilité à l'intérieur du quartier est plus forte et s'explique par la faible présence du logement social dans le département, et des niveaux de prix des marchés immobiliers élevés en dehors des QPV¹¹⁴.

¹¹¹ Institut Paris Région, 2020, « Trajectoires résidentielles des habitants des QPV », Note Rapide n°860.

¹¹² Ibid.

¹¹³ Ibid.

¹¹⁴ Ibid.

L'enquête de terrain a été l'occasion de clarifier les ressorts de cette forte mobilité résidentielle interne des habitants des QPV étudiés. Au Franc-Moisin, le responsable de secteur de l'un des deux offices HLM du quartier m'indique qu'« *il y a des familles avec plusieurs générations d'habitants, les parents habitent à Franc Moisin, les enfants habitent à Franc-Moisin...* »¹¹⁵. D'après la secrétaire d'une association locale, les bailleurs facilitent les décohabitations des différentes générations des familles du quartier, afin que les enfants puissent obtenir des logements à proximité des parents et continuer à vivre dans le quartier. Certains habitants construisent ainsi une sociabilité locale qui explique leur attachement au quartier, comme cette retraitée qui habite le Franc-Moisin depuis plus de 20 ans :

« Mes relations c'est surtout dans la cité, c'est là qu'on voit les gens, c'est un petit village, tout le monde se connaît. [...] moi comme je bouge beaucoup avec mon association ou mes petits-enfants, on s'arrête, on dit bonjour, on discute deux heures, c'est comme ça... »

Entretien avec une habitante du quartier du Franc-Moisin, retraitée, membre d'une amicale de locataires, le 30 mars 2018

Mobilité résidentielle interne et sédentarité dans le quartier favorisent la construction de liens sociaux entre les habitants, comme l'ont montré les travaux sur les réseaux sociaux dans les quartiers populaires (cf. chapitre 1). De cette manière, les habitants du Franc-Moisin ont pu construire dans leur quartier de résidence des ressources qui contribuent à les y ancrer (Fol, 2010).

Le profil sociodémographique des QPV étudiés s'écarte fortement des moyennes régionales, concernant les revenus et la structure des ménages notamment. A une échelle plus fine, ce contraste disparaît en partie pour le QPV situé en Seine-Saint-Denis. Les inégalités socio-spatiales sont en revanche plus prononcées entre le QPV « Cinq Quartiers » et son environnement. Les différences entre ces deux QPV se lisent aussi dans leur tissu économique.

¹¹⁵ Propos recueillis lors de ma première visite au Franc-Moisin, où j'ai été accueillie par ce responsable de Plaine Commune Habitat et par son équipe chargée du gardiennage et de l'entretien des lieux. Ces personnes m'ont introduite auprès des responsables d'associations locales et de quelques habitantes, avec lesquels j'ai pu réaliser des entretiens.

III – Des quartiers aux tissus économiques différents, plus proches de ceux de leurs environnements respectifs que de ceux des autres QPV

Le champ du développement local, dans lequel s’inscrit cette thèse, exige une approche fine des singularités territoriales qui influencent la création de ressources locales pour les entreprises. Malgré des profils sociodémographiques relativement similaires, les QPV présentent des caractéristiques singulières au plan économique.

III.1. Des tissus d’entreprises composés de petits établissements, avec des densités et une répartition différente dans les secteurs d’activité

Comme les autres QPV de France métropolitaine, les QPV étudiés ont des tissus d’entreprises dominés par les établissements de petite taille dans les secteurs de l’économie dite « présenteielle » (cf. Figure 15). Cependant, une analyse plus fine des secteurs d’activité notamment montre des différences importantes entre les deux QPV.

QPV	Nombre d’établissements pour 1000 habitants	Part des établissements de commerces, transports, hébergement et restauration	Taux de créations et transferts d’établissements
Cinq Quartiers	26	55 %	+26 %
Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy	69	43 %	+25 %
France métropolitaine	41	40 %	+22 %

Tableau 4.3. Tissu économique des QPV étudiés et dans les QPV de France métropolitaine
Source : Base SIRENE de l’Insee, 2015 pour les stocks et 2016 pour les créations et transferts

Les deux QPV ont des tissus d’entreprise de taille différente relativement à leur population : le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy » compte 69 établissements pour mille habitants, soit 28 établissements de plus que l’ensemble des QPV de France métropolitaine, et le QPV « Cinq Quartiers » en compte 26 pour mille habitants, soit 15 établissements de moins que l’ensemble des QPV (cf. Tableau 4.3). Ces tissus sont constitués pour moitié d’entreprises de commerces, transports, hébergement et restauration, et connaissent une dynamique de créations et de transferts d’établissements plus importante que pour l’ensemble des QPV (cf. Tableau 4.3). Les tissus d’entreprises des QPV étudiés sont marqués, comme dans l’ensemble des QPV, par le poids des entreprises sans salariés et des microentreprises parmi les créations d’établissements (cf. Figure 4.13).

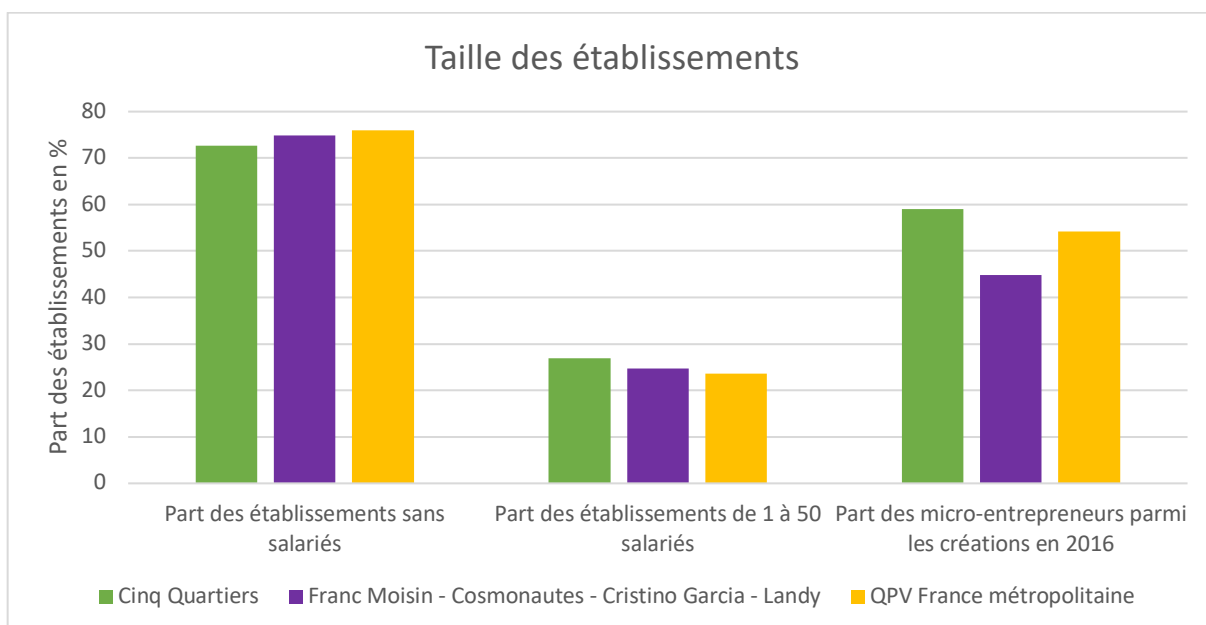


Figure 4.13. Taille des établissements dans les QPV étudiés et dans les QPV de France métropolitaine
 Source : Base SIRENE de l'Insee, 2015 pour les stocks et 2016 pour les créations et transferts. Réalisation personnelle.

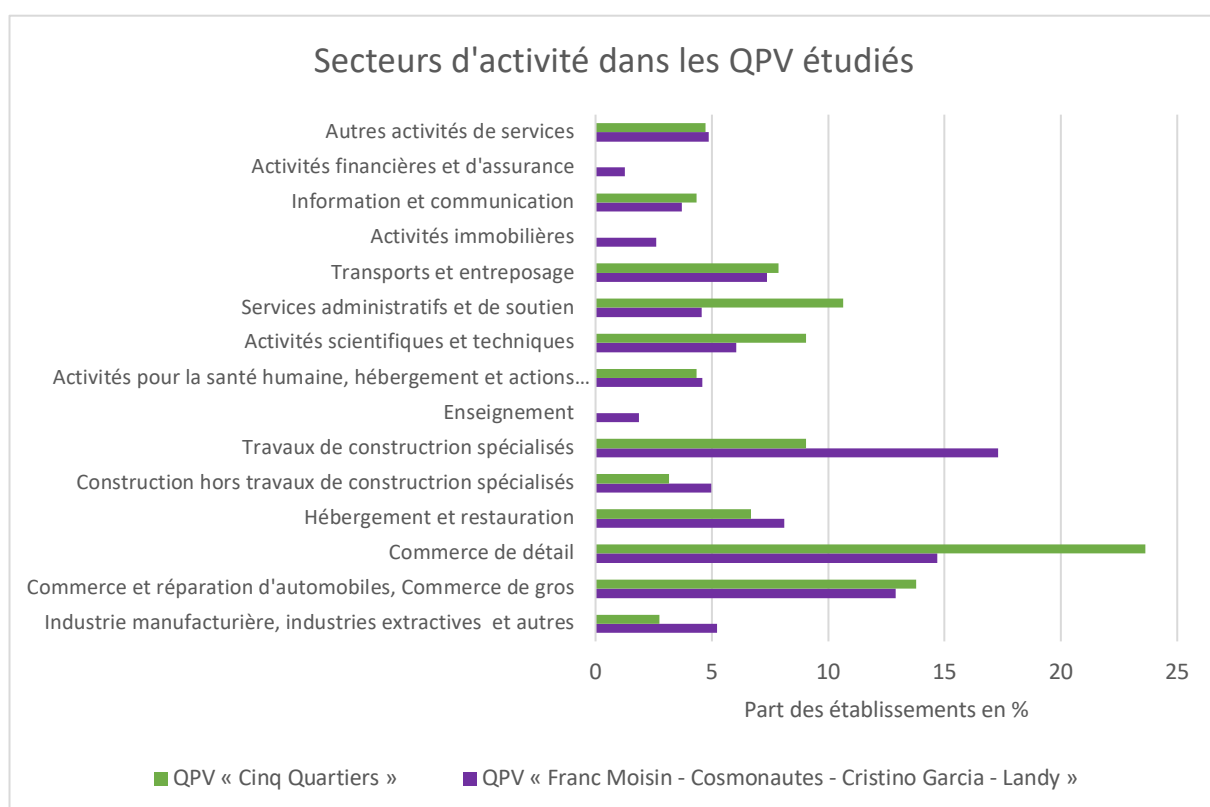


Figure 4.14. Secteurs d'activité dans les QPV étudiés
 Source : Base SIRENE de l'Insee, 2015. Réalisation personnelle.

Le tissu économique en QPV est généralement dominé par les activités de services aux entreprises (21%), de commerce de détail (20%), de services aux particuliers (20%) et de construction (15%)¹¹⁶. On retrouve une répartition assez proche dans les QPV étudiés, mais avec des différences entre les deux quartiers. Le QPV « Cinq Quartiers » se caractérise par une plus grande part de commerce de détail (24%) et de commerce de gros et de réparation automobile (13%). La construction et les services aux particuliers (enseignement, santé et action sociale, autres activités de service) en revanche représentent une plus faible part qu'en moyenne en QPV. Dans le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy », l'industrie et la construction représentent une part plus importante des établissements (respectivement 5% et 23%). La proportion de commerces de détail et de services aux particuliers est plus faible quant à elle que dans le QPV « Cinq Quartiers » et dans l'ensemble des QPV de France métropolitaine (cf. Figure 4.14).

Les tissus d'entreprises des quartiers étudiés ont donc des profils différents. Celui du QPV « Cinq Quartiers » contient peu d'établissements par rapport à la taille du quartier, et son dynamisme est marqué par de nombreuses créations sous le statut de microentreprise. Le commerce est l'activité dominante. Le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy » a une plus forte densité d'établissements, et un tissu d'entreprises plutôt tourné vers les activités productives, comme la construction. Ces particularités peuvent s'expliquer par des différences dans l'environnement des QPV.

III.2. Des tissus économiques aux caractéristiques proches de celles des départements et des intercommunalités

Les tissus économiques des QPV sont insérés dans des dynamiques économiques à plusieurs échelles. A ce titre, leurs caractéristiques peuvent être les mêmes que celles de l'Ile-de-France, ainsi que des départements ou des communes qui les entourent.

III.2.1. Le contexte de l'Ile-de-France ne suffit pas à expliquer les particularités du tissu économique dans les QPV étudiés par rapport aux autres QPV

Le tissu économique de l'Ile-de-France présente des particularités qui peuvent se retrouver dans les QPV étudiés. Par exemple, la part des entreprises sans salariés et la part des créations d'entreprises sous le statut de micro-entrepreneur¹¹⁷ sont plus élevées en Ile-de-France qu'en France métropolitaine (cf. Tableau 4.4), caractéristiques que partagent les QPV étudiés. Les taux de création d'entreprises sont d'ailleurs nettement plus forts dans les QPV étudiés que dans

¹¹⁶ Source : Répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE) 2015

¹¹⁷ Les micro-entrepreneurs sont les nouveaux « auto-entrepreneurs ». Il s'agit d'un statut juridique d'entreprise (comme les sociétés par exemple) différent de la « microentreprise », qui désigne une entreprise de moins de 10 salariés, avec un chiffre d'affaire inférieur à deux millions d'euros par an. Une microentreprise n'a pas forcément le statut de micro-entrepreneur.

la région, où ce taux est plus proche de celui de la France métropolitaine (cf. Figure 18). Ainsi, les spécificités du tissu économique francilien ne peuvent expliquer l'ensemble des caractéristiques des tissus d'entreprises dans les QPV étudiés.

	QPV « Cinq Quartiers »	QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy »	Ile-de-France	France
Part des créations sous le statut de micro-entrepreneur	59 %	45 %	47%	40%
Part des entreprises sans salariés	73%	75%	75%	72%
Taux de créations et transferts	+26%	+25%	+14%	+12%

Tableau 4.4. Les caractéristiques des établissements dans les QPV étudiés et en Ile-de-France
Sources : Répertoire des entreprises et des établissements (SIRENE) 2015

Les quartiers étudiés montrent aussi des particularités dans la répartition des secteurs d'activité des entreprises. Les cartes en Figure 4.14 et 4.16 montrent le poids des activités de commerce de détail et de construction dans les QPV d'Ile-de-France.

Les disparités dans le poids de ces deux secteurs d'activité selon les QPV sont importantes : dans certains QPV comme le QPV « Cinq Quartiers », 20 à 60% des établissements sont des entreprises de commerce de détail, alors qu'elles représentent moins de 12% des établissements dans d'autres QPV (cf. Figure 4.15). De même, les activités de « construction » et de « travaux spécialisés » peuvent représenter le quart du tissu d'entreprises de certains QPV (23% pour le QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia – Landy ») et moins de 6% des établissements d'autres QPV (cf. Figure 4.16). La cartographie des secteurs d'activité ne montre cependant pas clairement de similitudes entre les QPV situés à proximité les uns des autres. Il nous faut donc sortir de l'échelle des QPV pour observer les tissus d'entreprises des départements, des intercommunalités et des communes.

Part des commerces de détail dans le tissu économique des QPV franciliens en 2015

Sources : CGET
Géofla, SIGville
Réalisation : C.H. sous Arcgis

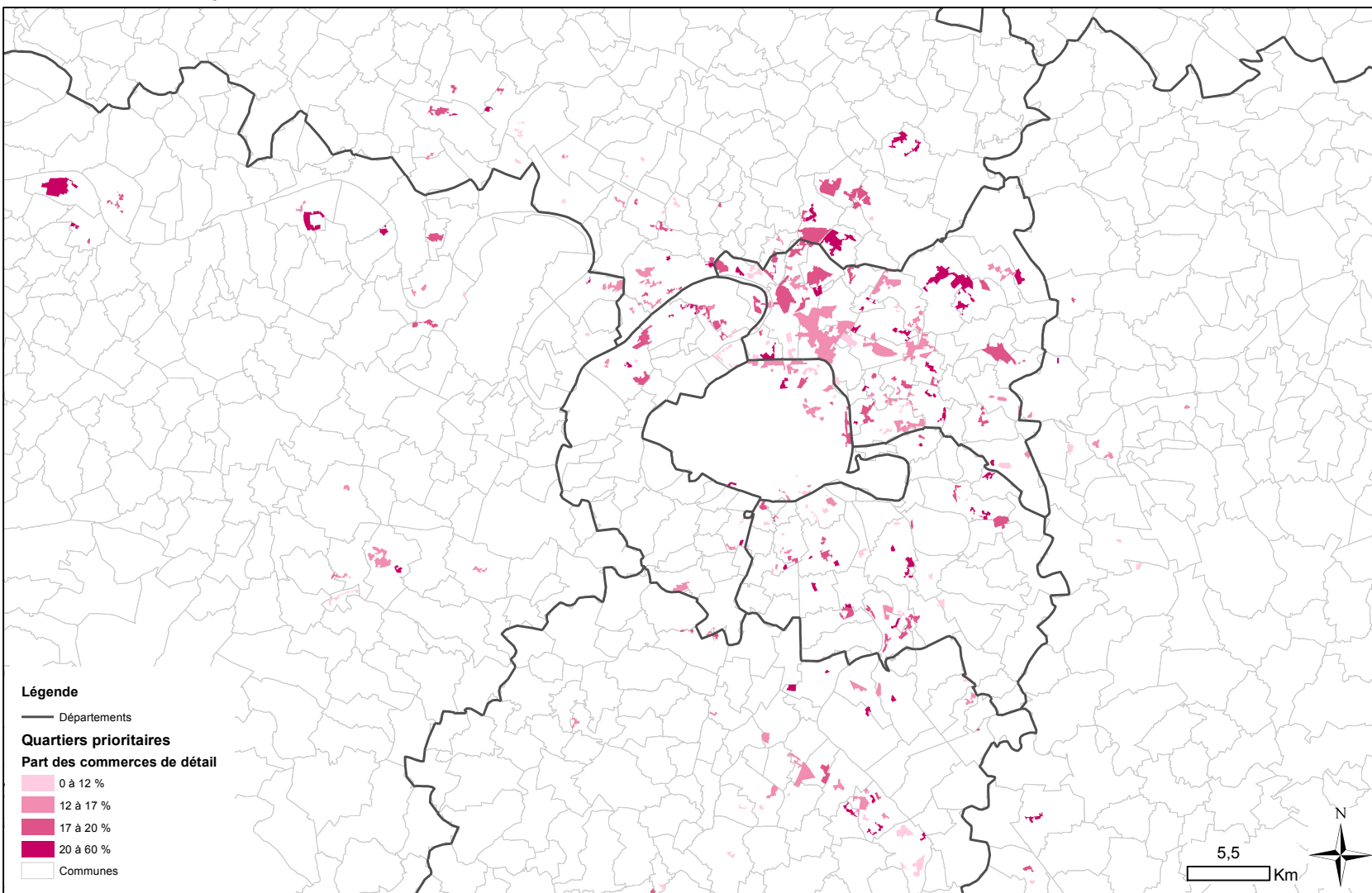


Figure 4.15. Part des établissements de « commerce de détail hors réparation automobile et motocycles » dans les QPV franciliens.
Sources : base SIRENE de l'Insee géo localisée par le CGET, 2015. Réalisation personnelle.

Part des établissements de construction et travaux spécialisés dans le tissu économique des QPV franciliens en 2015

Sources : CGET
GéoFla, SIGville
Réalisation : C.H. sous Arcgis

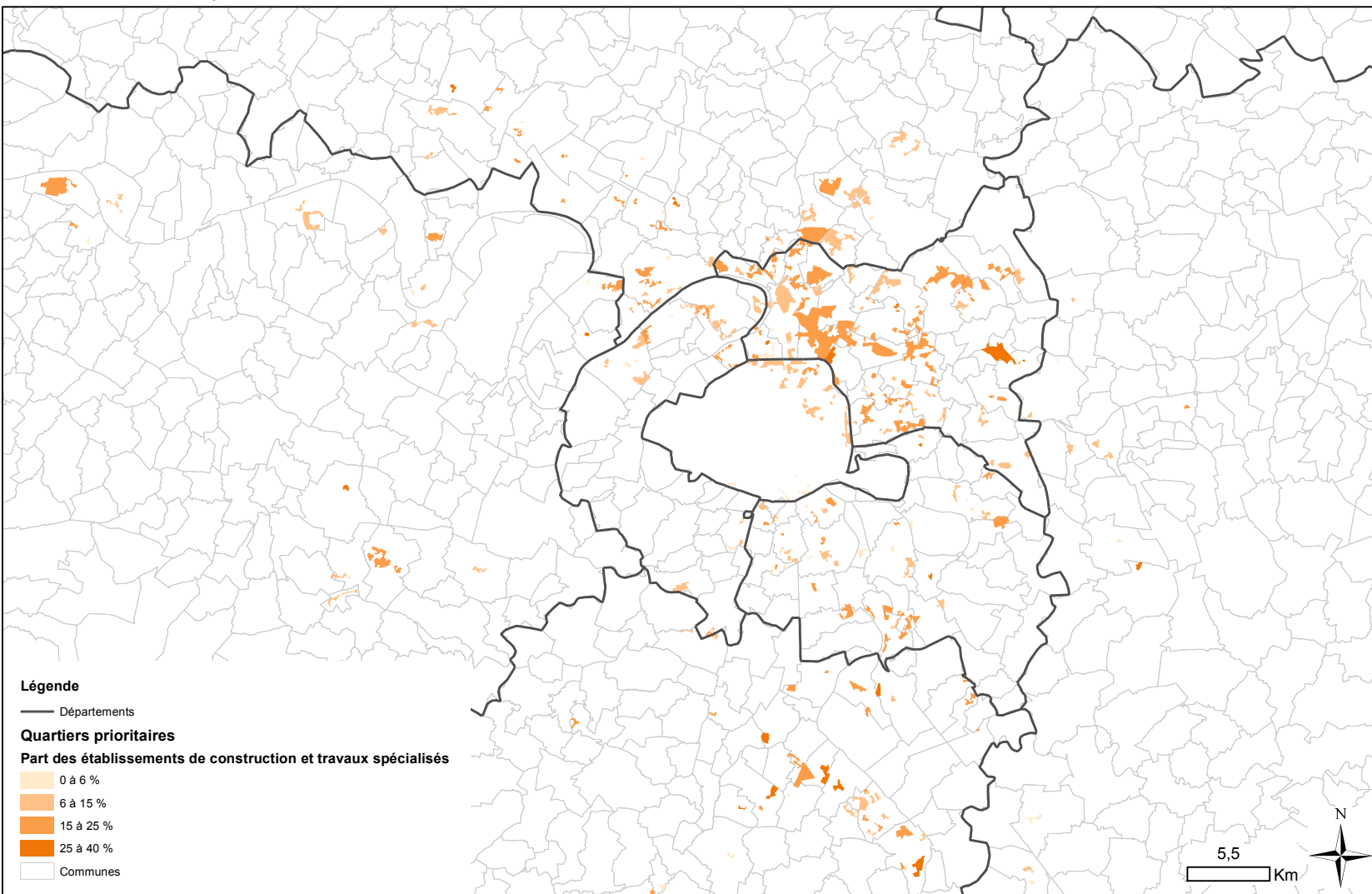


Figure 4.16. Part des établissements de « construction » et de « travaux spécialisés » dans les QPV franciliens.

Sources : base SIRENE de l'Insee géo localisée par le CGET, 2015. Réalisation personnelle.

III.2.2. Les spécificités économiques des départements, des intercommunalités et des communes plus pertinentes pour expliquer les différences entre les tissus d'entreprises

Les QPV étudiés sont spécialisés dans certaines activités, dont le poids dans le tissu d'entreprise est plus élevé que dans celui des communes, intercommunalités et départements. La construction est surreprésentée dans le QPV « Franc-Moisin – Cosmonautes – Cristino Garcia – Landy » (23%) par rapport aux communes d'Aubervilliers, La Courneuve et Saint-Denis (18%), à Plaine Commune (17%) et à la Seine-Saint-Denis (20%). Dans le QPV « Cinq Quartiers », ce secteur est au contraire sous-représenté (10% contre 16% aux Mureaux par exemple) (cf. Tableau 4.5). Ce QPV est spécialisé dans les activités de commerce, transport, hébergement et restauration, qui représentent 55% des établissements, contre 39% dans la commune, 31% dans l'intercommunalité, et 26% dans les Yvelines.

	QPV « Franc Moisin - Cosmonautes - Cristino Garcia - Landy »				QPV « Cinq Quartiers »			
	QPV	Aubervilliers, La Courneuve, Saint-Denis	Plaine Commune	Seine-Saint-Denis	QPV	Les Mureaux	Grand-Paris Seine et Oise	Yvelines
Part de l'industrie	5%	5%	5%	4%	4%	6%	5%	4%
Part de la construction	23%	18%	17%	20%	10%	16%	14%	11%
Part des établissements de commerce, transport, hébergement et restauration	43%	45%	45%	38%	55%	39%	31%	26%
Part des services aux entreprises	18%	22%	22%	25%	21%	25%	30%	38%
Part des services aux particuliers	11%	10%	11%	13%	10%	15%	20%	21%

Tableau 4.5. Poids des secteurs d'activité surreprésentés dans les QPV étudiés au sein de différentes aires géographiques environnant les QPV

Sources : Répertoire des entreprises et des établissements 2015, 2019 pour les départements

Les tissus d'entreprises des deux QPV étudiés se caractérisent par une plus faible part des services aux entreprises que dans leurs environnements respectifs. Ce secteur représente 18% des établissements du QPV « Franc-Moisin – Cosmonautes – Cristino Garcia – Landy » contre 22% dans les communes englobantes et dans l'intercommunalité, et 25% en Seine-Saint-Denis ; il représente 21% des établissements du QPV « Cinq Quartiers » contre 25% aux Mureaux, 30% dans la Communauté Urbaine Grand-Paris Seine et Oise, et 38% dans les Yvelines (cf. Tableau 4.5). Les services aux particuliers sont quant à eux sous-représentés dans le QPV « Cinq Quartiers » (10%) par rapport à son environnement (21% dans les Yvelines par exemple).

Ces données montrent une certaine spécialisation des QPV étudiés dans les activités de construction et de commerce. Elles montrent un poids important du commerce de détail dans

les deux QPV. L'observation des centres commerciaux permet de décrire de façon plus qualitative le tissu économique dans les QPV étudiés.

III.3. Des centres commerciaux à la fréquentation et à l'animation commerciale différente selon les quartiers étudiés

Les centres commerciaux peuvent être considérés comme des espaces de production de ressources spécifiques : on pense notamment aux centralités commerciales de quartiers populaires parisiens qui entraînent la construction de « centralités immigrées » dans lesquelles l'accès aux ressources commerçantes est conditionné par la localisation dans la centralité (Toubon et Messamah, 1990 ; Zouari, 2020). Les observations réalisées dans les centres commerciaux permettent de mieux les caractériser, en termes de taille, d'offre et de fréquentation.

III.3.1. Le centre commercial de la Tour aux 4000 : un centre commercial qui a perdu sa « locomotive » malgré une restructuration récente

Pourtant au cœur du projet de renouvellement urbain de La Courneuve, le centre commercial de la Tour, qui accueillait 17 commerces dont un supermarché en 2014¹¹⁸, n'en compte plus que 10 en 2019¹¹⁹, et a vu son supermarché fermer¹²⁰ (cf. Figure 4.17). Selon l'Epareca¹²¹, ce centre commercial qui avait fait l'objet en 2005 d'une « restructuration en profondeur » (rénovation de locaux d'activité, construction d'une pépinière d'entreprises face au centre commercial et aménagement d'une zone de stationnement facilitant l'accès aux commerces) avait « rapidement trouvé son rythme en répondant pleinement aux besoins des habitants du quartier »¹²². Cependant, le centre commercial « vivote » tout juste selon une salariée de la SEM Plaine Commune Développement :

« Aujourd'hui, le service développement économique [de Plaine Commune] nous demande de ne surtout pas faire de commerces en dehors du centre commercial [de la Tour] parce qu'il vivote, il n'est pas extrêmement bien, les commerces sont stables mais c'est insuffisant et il ne faut pas de concurrence. »

Entretien avec une chargée d'opérations de la SEM Plaine Commune Développement, le 16.03.2018

Les commerces du centre commercial de la Tour seraient concurrencés par le marché de La Courneuve, décrit comme « le 3^e marché d'Ile-de-France en rayonnement », et les grandes

¹¹⁸ CapVille, « Fiches opérations », service de l'Epareca.

¹¹⁹ Source : Insee, Base permanente des équipements 2019

¹²⁰ Observations réalisées le 29 janvier 2019

¹²¹ Établissement public national d'aménagement et de restructuration des espaces commerciaux et artisanaux

¹²² « La Tour », ANCT (Epareca). URL : <https://epareca.org/operation/la-tour>

surfaces commerciales alentours (notamment le Carrefour Basilique dans le centre-ville de Saint-Denis, le Lidl d'Aubervilliers, accessible par le bus, le Leader Price de la Porte de Paris, etc.)¹²³. Le supermarché au pied de la Tour, une moyenne surface occupée par l'enseigne Carrefour jusqu'en 2019, n'a pas trouvé de repreneur¹²⁴. Il était encore ouvert lors de mes premières visites dans le quartier en mai 2017. Malgré ces difficultés, le centre commercial de la Tour accueille diverses activités : café-tabac, coiffeur, auto-école, boulangerie, restaurant rapide, épicerie, bazar, pharmacie, et l'essentiel bureau de Poste. Le centre commercial accueille également quelques activités ambulantes, comme un commerce ambulante de matelas (cf. Figure 4.17).



Figure 4.17. Le centre commercial de la Tour.
Source : C.H., mars 2018

Ces images montrent le centre commercial sous trois angles : en haut à gauche, la devanture du supermarché fermé ; en haut à droite, le centre commercial côté est de la Tour ; en bas, le linéaire commercial en face de la pépinière. Ces photos témoignent de la faible fréquentation du centre commercial dans l'après-midi¹²⁵, alors qu'il est pourtant situé au cœur du quartier et

¹²³ Entretien avec une chargée d'opérations de la SEM Plaine Commune Développement, le 16.03.2018

¹²⁴ D'après *Le Parisien*, les enseignes discount Dia (appartenant aussi au groupe Carrefour) auraient été remplacées par des magasins Carrefour, un peu plus chers, ce qui aurait entraîné une baisse conséquente des ventes. Source : « Seine-Saint-Denis : cinq magasins Carrefour ferment faute de repreneur », le 27 mai 2018.

¹²⁵ Observations fondées sur une douzaine de visites, en général l'après-midi, en hiver et au printemps.

donnant sur une esplanade piétonne et un parking côté ouest. La façade à l'est est desservie par un espace public plus étriqué, où les habitants ne font que passer, d'après mes observations. Si dans les commerces, les clients peuvent rester de longs moments attablés ou accoudés aux comptoirs, à l'extérieur l'animation est plus marquée par la circulation automobile que par les déambulations des piétons.

III.3.2. Le centre commercial au Franc-Moisin : une polarité commerciale qui se maintient mais subit aussi la concurrence d'autres espaces commerciaux

Le centre commercial du Franc-Moisin n'a pas fait l'objet d'une restructuration dans le cadre du renouvellement urbain, mais ses locaux commerciaux en pied d'immeuble sont mieux reliés à la polarité commerciale autour du Stade de France depuis qu'une passerelle piétonne au-dessus du canal et le mail dans son prolongement ont été aménagés. Avec ses quatre lignes de bus et sa proximité du RER B et de la ligne 13 du métro, le centre commercial du Franc-Moisin semble ainsi plutôt bien desservi. Il est pourtant décrit comme « fragile » dans la fiche projet de l'Anru consacrée au quartier¹²⁶, et plusieurs articles de presse relaient, alors qu'un nouveau projet de renouvellement urbain se dessine, le constat partagé par l'Anru d'un environnement peu propice au développement commercial :

« Des bâtiments désuets, un modeste G20 en guise de supermarché local, un distributeur de billets qui ne marche pas toujours, des poubelles à même le sol et des jeux pour enfants qui font peine à voir... Rien ne donne franchement envie de s'y promener. »

Ilyes Ramdani (Bondy Blog), *Mediapart*, 23.02.2020

Les images de la page suivante (cf. Figure 4.18) montrent les trois principales raisons pour lesquelles ce centre commercial est plus animé que celui des 4000¹²⁷. En haut à gauche, on voit que l'arrêt de bus est très proche des commerces (ici un restaurant turc) ce qui suscite, à chaque descente du bus, un effet de foule autour des commerces. Cette portion de la rue est ainsi propice à l'attente (sur la photo, on voit une mère de famille avec une poussette qui attend son bus) et sert de point de rendez-vous aux habitants du quartier, d'après mes observations. En haut à droite, le bureau de poste est quant à lui responsable de la formation de files d'attente liées à la petite taille et à la faible amplitude de ses horaires d'ouverture. Comme les habitants ne possèdent pas tous une carte de paiement, le distributeur de billets est fréquemment utilisé, et idéalement placé près des commerces. Son aspect dégradé peut étonner au regard de son caractère essentiel pour la vie du centre commercial. Enfin, sur la photo en bas, on voit le linéaire commercial qui se prolonge le long de la rue Danièle Casanova : l'épicerie, la boucherie et le Lyca mobile sont régulièrement fréquentés (on voit d'ailleurs des habitants plutôt âgés en train de faire leurs courses sur la photo). Du côté du mail piéton (Cours du ru de Montfort), le supermarché est doté d'une boucherie-rôtisserie, la deuxième boucherie du quartier. Ces « lieux

¹²⁶ « Fiches projets de renouvellement urbain », annexes par quartier de l'ANRU 2, novembre 2016

¹²⁷ Observations fondées sur une quinzaine de visites, tout au long de l'année 2018, le matin et l'après-midi.

de commercialité » sont considérés comme des points forts du quartier du Franc-Moisin par l'Anru, malgré le cadre urbain jugé peu favorable¹²⁸.



Figure 4.18. Le centre commercial de la rue Danièle Casanova au Franc-Moisin
Sources : C.H., avril 2018

III.3.3. Le centre commercial des Bougimonts dans le QPV « Cinq Quartiers » : une centralité commerciale au rayonnement plus large que le quartier

Si les deux centres commerciaux présentés précédemment dépendent probablement de la consommation locale, le centre commercial des Bougimonts, dans le QPV « Cinq Quartiers » aux Mureaux, semble attirer des clients au-delà du quartier : il est plus grand que les deux autres centres commerciaux, et dispose d'agences de voyages par exemple, commerce assez peu adapté à une clientèle exclusivement locale. Desservi par un réseau de bus « performant » selon l'Institut Paris Région dans un rapport publié en 2019, ce centre commercial est la principale polarité du QPV¹²⁹. Les photos ci-dessous montrent que le centre commercial existe depuis longtemps et avait été prévu dans le plan masse du grand ensemble, avec ses cafés-tabacs et sa

¹²⁸ « Fiches projets de renouvellement urbain », annexes par quartier de l'ANRU 2, novembre 2016

¹²⁹ Source : Insee, Base permanente des équipements 2019

papeterie. Il pouvait aussi accueillir, dès les années 1970, des consommateurs de l'extérieur du quartier, grâce aux places de stationnement (cf. Figure 4.19).

D'après les fichiers de l'agence Foncia qui gère le centre commercial des Bougimonts, il comprend 44 cellules commerciales occupées, dont au moins 30 sont en activité au moment de l'enquête¹³⁰. Il a gardé son aspect des années 1970, organisé en six bâtiments linéaires disposés en carré. Certains bâtiments sont vétustes, comme le confirme une salariée de Foncia¹³¹. Les commerces sont variés mais certaines activités se répètent (4 boulangeries, 3 boucheries, 3 coiffeurs, une dizaine de cafés-restaurants, 7 épicerie-bazar, 5 agences de voyage, 3 magasins de fruits et légumes, un tabac, une laverie, une librairie...)¹³².



Figure 4.19. Le centre commercial des Bougimonts dans les années 1970 (cartes postales anciennes) et de nos jours.

Source : cartes postales anciennes exposées sur le site de Pascal de Cock ; photo actuelle de Clara Hercule, septembre 2019

¹³⁰ Observations réalisées en 2020, entre les deux confinements. Certains commerces pouvaient être fermés parce que le gérant n'a pas pu rentrer en France après ses congés d'été, en raison de la pandémie mondiale.

¹³¹ Entretien avec une salariée de Foncia, le 22 juin 2020

¹³² Fichier des lots commerciaux aux Bougimonts, transmis par une salariée de Foncia.

Les photos ci-dessus montrent que l'architecture du centre commercial n'a pas changé depuis les années 1970. Le stationnement y prend encore une place importante. Sur la photo en bas, on voit que les abords des commerces sont aussi des lieux de sociabilité : il n'est pas rare d'y voir des hommes s'y retrouver et discuter, y compris des commerçants qui quittent régulièrement leur boutique pour aller saluer quelqu'un dans la rue¹³³.

Selon le directeur du Pôle citoyenneté de la Ville des Mureaux, les propriétaires des commerces n'habitent pas le quartier ni même les Mureaux¹³⁴. Les copropriétaires, dont la salariée de Foncia m'a fourni la liste, ont presque tous des noms à consonance maghrébine, lorsqu'il s'agit de personnes physiques. Certains noms reviennent plusieurs fois dans le fichier, ce qui signifie que plusieurs cellules commerciales appartiennent aux mêmes personnes. Malgré son vieillissement apparent, ce centre commercial privé demeurerait « rentable » pour les commerçants comme pour les propriétaires de locaux commerciaux (Institut Paris Région, 2019). L'offre commerciale est diversifiée, avec beaucoup de commerces alimentaires, qui peuvent donc répondre à une demande locale. D'ailleurs, le centre commercial est bordé par une route départementale et semble assez fréquenté : clients et commerçants y sont présents en nombre à chacune de mes visites.

¹³³ Observations fondées sur une dizaine de visites de terrain, à des heures différentes.

¹³⁴ Entretien avec le directeur du Pôle citoyenneté de la Ville des Mureaux, le 26.11.2019

Conclusion du chapitre

Choisis pour leurs caractéristiques sociodémographiques représentatives des QPV d'Ile-de-France, les deux QPV dans lesquels s'est déroulée l'enquête présentent des différences qui soulignent l'intérêt d'un double terrain. D'abord, les spécificités de leurs tissus d'entreprises montrent qu'ils ne peuvent être définis par leur seul statut de quartier de la politique de la ville. Leurs contextes géographiques et historiques sont à prendre en compte pour analyser les ressources spécifiques et les proximités potentiellement construites par les entrepreneurs.

Ce chapitre permet donc d'approfondir encore la problématique et les hypothèses. L'ancrage territorial des entreprises n'aura pas, *a priori*, la même forme que celui qu'ont pu observer les économistes dans le contexte des districts industriels. L'ancrage territorial des entreprises n'aura pas, *a priori*, la même forme que celui qu'ont pu observer les économistes dans le contexte des districts industriels. Premièrement, les tissus d'entreprises sont dominés par les activités commerciales. *A priori*, les entreprises de ce secteur ne sont pas moteurs dans la production de connaissances techniques susceptibles d'être spécifiées. En revanche, la présence de centres commerciaux comme celui des Bougimonts semble témoigner d'une certaine pérennité du développement commercial. Dans ce contexte, des savoir-faire commerçants spécifiques peuvent avoir été construits dans le temps long. Le développement de « centralités commerciales » susceptibles d'ancrer les entreprises dans les quartiers populaires a d'ailleurs été observé par des ethnologues (cf. chapitre 1).

De plus, les quartiers choisis semblent caractérisés par un ancrage résidentiel des classes populaires (peuplement ouvrier, désindustrialisation, paupérisation, ancrage résidentiel des familles pauvres). L'ancrage des classes populaires peut être source de proximité géographique et institutionnelle entre les entreprises créées et développées par des habitants. Les quartiers étudiés peuvent donc connaître une dynamique de construction de proximité similaire à celle de la « centralité populaire », et la « centralité immigrée » peut se développer à la faveur de la forte proportion d'immigrés dans la population. Ces caractéristiques de peuplement différencient les quartiers prioritaires par rapport à leur environnement, de façon plus importante aux Mureaux que dans les quartiers du Franc-Moisin et des 4000.

Enfin, cet ancrage des classes populaires dans les quartiers étudiés peut se traduire par une sociabilité typique du quartier populaire, à l'origine de la constitution de réseaux sociaux locaux denses. Le fait que les jeunes générations des familles du Franc-Moisin cherchent à rester dans le quartier renforce cette hypothèse. Les requalifications successives des espaces publics, des logements et des commerces pourraient par ailleurs accentuer l'intensité des interactions et de la vie sociale locale, favorisant la construction de liens forts entre voisins.

Conclusion de la première partie

Au terme de cette première partie, il convient de synthétiser les apports de chacun des chapitres qui constituent le cheminement théorique et méthodologique de la thèse.

Le croisement de deux corpus de recherche avait pour objectif la construction d'hypothèses sur l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville. Les hypothèses formulées initialement à partir des travaux sur les districts et les SPL ont été confrontées aux recherches sur les quartiers populaires, aux politiques publiques dans les QPV et aux diagnostics socio-économiques des quartiers étudiés. L'évolution de chaque aspect de l'ancrage est développée dans le tableau de synthèse ci-dessous.

La littérature sur les districts et les SPL a d'abord soulevé la question des ressorts de l'ancrage territorial des entreprises. Ces ressorts reposent sur des caractéristiques territoriales différentes de celles des quartiers de la politique de la ville étudiés. Néanmoins, si l'organisation industrielle reposant sur un secteur ou une filière, ou la constitution ex-nihilo de territoires reposant sur des relations horizontales entre entreprises comme dans la Silicon Valley sont peu probables, certains savoir-faire spécifiques peuvent émerger de certaines activités économiques en QPV. Ainsi, l'analyse fine des ressorts de l'ancrage offre plusieurs pistes d'articulation de ces ressorts avec ceux de la construction de centralités populaires (Collectif Rosa Bonheur, 2019).

D'abord, l'ancrage repose sur des ressources spécifiques, construites par des acteurs locaux qui les identifient et les insèrent dans un système de production (Kebir, 2006). Ce processus peut être mis en perspective avec la production de la « centralité commerciale » dans le quartier d'immigration (Rosenfeld et Van Criekingen, 2015) ou dans le quartier prioritaire (Zouari, 2020). La centralité commerciale du quartier populaire repose sur une construction de ressources en lien avec la présence d'activités particulières ou de populations spécifiques (une communauté d'immigrés, une population en situation de précarité économique) et sur des savoir-faire (commerce de denrées particulières, exportation de véhicules d'occasion). La présence de commerces anciens dans les quartiers de la politique de la ville étudiés rend possible l'étude de cette hypothèse, d'autant que ces quartiers sont marqués par une forte proportion d'immigrés et de ménages pauvres. Les ressources sociales dans les quartiers populaires sont aussi fortement développées et peuvent donner lieu à la création d'activités

économiques reposant sur des liens de solidarité et de confiance, d'une façon analogue à celle dont la réciprocité facilite la coopération entre les entreprises du district.

L'ancrage territorial des entreprises implique aussi l'existence de proximités géographiques et organisées entre les entreprises locales. Ces proximités résultent de mécanismes de coordination qui se sont structurés sur le long terme. Dans les quartiers populaires, l'ancrage résidentiel des familles est source de valeurs morales, d'institutions et de connaissances tacites, qui pourraient être mobilisées dans les interactions entre les entreprises. La constitution d'un système d'économie morale qui sous-tend le développement d'activités informelles dans la construction ou la mécanique (Collectif Rosa Bonheur, 2019) est un bon exemple de ce qui pourrait être observé dans les quartiers prioritaires choisis. De plus, les complémentarités et les similarités entre les entreprises dans ces quartiers peuvent être analysées au prisme des similitudes et des appartenances entre les entrepreneurs, que les travaux sur l'économie dite « ethnique » ont soulignées. Toutefois, inscrites dans des territoires plus vastes que le quartier, les entreprises peuvent aussi se coordonner en activant la proximité organisationnelle. L'hypothèse d'interactions fréquentes entre des entreprises du même secteur d'activité mérite de ne pas être immédiatement écartée, compte tenu de la densité des tissus d'entreprises entourant les quartiers les plus proches de Paris (4000 et Franc-Moisin).

Le troisième ressort de l'ancrage est l'encastrement des entrepreneurs dans un réseau social local. La création de relations sociales est au cœur de la dynamique de création des entreprises innovantes selon certains sociologues (Grossetti et Bès, 2001). Les liens faibles sont considérés comme plus efficaces que les liens forts. Le quartier populaire, espace de construction d'une sociabilité intense entre ses habitants, semble tout à fait adapté à l'étude de l'encastrement. Cette sociabilité conduirait a priori surtout à la formation d'un capital social de type « *bonding* » reposant sur des liens forts, mais une fois encore il faut considérer l'existence de réseaux sociaux dépassant l'échelle du quartier.

Le second problème méthodologique concerne les pratiques des acteurs intermédiaires en termes d'ancrage territorial des entreprises. Des actions d'intermédiation territoriale ont été décrites dans le cadre de la formation de « territoires » économiques comme les pôles de compétitivité (Renou, 2016), ou bien dans le développement de filières locales agricoles, touristiques, artisanales ou énergétiques. Ces actions semblent à première vue peu adaptées à l'étude des initiatives d'acteurs locaux dans les quartiers prioritaires. Cependant, la réforme de la politique de la ville modifie le cadre d'action et les moyens des acteurs intermédiaires dans les collectivités locales englobant les QPV. De nouvelles formes d'intermédiation sont alors possibles.

Les trajectoires de spécification des ressources peuvent être accompagnées par des acteurs intermédiaires. Elles impliquent l'identification de ressources spécifiques locales, leur activation et la création de nouvelles ressources spécifiques. Les interventions des acteurs intermédiaires dans ces différentes étapes présentent quelques similarités avec les nouvelles dynamiques d'acteurs occasionnées par la réforme de la politique de la ville. La réalisation de diagnostics partagés, les investissements dans la création de structures dédiées à l'innovation

sociale ou encore la multiplication des relations de confiance entre entrepreneurs et acteurs institutionnels (conseillers en entrepreneuriat, banquiers, directeurs d'associations) peuvent contribuer au processus d'apprentissage collectif.

Les proximités entre les acteurs locaux se construisent dans le temps long mais elles peuvent être activées par les acteurs intermédiaires. Le développement et la structuration de réseaux dédiés à l'innovation peut être le moyen d'impulser des dynamiques de coopération dans le domaine de l'économie sociale par exemple. L'implication des plateformes d'initiative locale, des chambres de commerce et des structures d'innovation (incubateurs, pépinières) dans les QPV représente une occasion de mettre en réseau les entreprises des QPV entre elles et avec d'autres entreprises situées à proximité. A ce titre, les Pôles territoriaux de coopération économique, qui ne font pas partie de la réforme de la politique de la ville mais qui ont été déployés dans les « territoires fragiles » dont les QPV, constituent des opportunités intéressantes de mise en réseau des entreprises appartenant au secteur de l'économie sociale et solidaire.

Les acteurs intermédiaires, dans le champ de l'innovation étudié en sciences de gestion, sont des vecteurs de liens faibles entre les individus. La généralisation du conseil à la création et au développement d'entreprises, sous forme d'échanges entre des entrepreneurs et des « experts » dans les structures d'accompagnement, peut accentuer l'encastrement des entrepreneurs dans des réseaux d'acteurs locaux. Cela participerait à la construction d'un capital de type « *bridging* » pour ces entrepreneurs.

	Districts, SPL	Quartiers prioritaires (hypothèses)
Ressorts de l'ancrage	<p>Ressources spécifiques construites dans le cadre d'un apprentissage collectif relevant de processus d'innovation, de systèmes industriels ou de savoir-faire construits dans le temps long et transmis dans le cadre familial ou les relations professionnelles locales</p> <p>Proximités géographique et organisée entre les entreprises reposant sur des relations réciproques, des complémentarités et similarités entre les activités économiques locales et des valeurs partagées entre les chefs d'entreprises</p> <p>Réseaux sociaux locaux des entrepreneurs dans la région ou l'agglomération, dans lesquels les entrepreneurs puisent des ressources sociales issues d'abord de liens forts puis de liens faibles et de dispositifs de médiation</p>	<p>Ressources spécifiques construites dans le cadre du développement de « centralités populaires » ou « centralités immigrées », par des transferts intergénérationnels ou par le biais d'un encastré des entrepreneurs dans une sociabilité de quartier</p> <p>Proximités géographique et organisée entre les entreprises, reposant sur des relations réciproques construites dans le temps long de l'ancrage résidentiel des entrepreneurs et de leurs salariés, et la constitution de systèmes d'économie morales</p> <p>Réseaux sociaux locaux des entrepreneurs à l'échelle du quartier ou de la commune, constitués essentiellement de liens forts</p>
Rôle des acteurs intermédiaires	<p>Spécification des ressources à travers les outils d'intermédiation comme le projet de territoire ou le diagnostic (identification), par le pilotage de structures de coopération et d'innovation sociale (activation) et par la création de la confiance entre les partenaires locaux (construction)</p> <p>Activation de la proximité géographique en rendant lisible l'écosystème entrepreneurial local et en assumant plusieurs fonctions de mise en réseau des acteurs locaux</p> <p>Dynamisation des réseaux sociaux par l'encastré des entrepreneurs dans les réseaux interpersonnels de chefs d'entreprises innovantes et par le découplage de ces réseaux (création de structures formelles de coopération)</p>	<p>Spécification des ressources grâce aux dynamiques d'apprentissage collectif inhérentes aux contrats de ville (identification), aux investissements des acteurs publics dans la création de structures dédiées à l'innovation sociale (activation), à l'accompagnement individualisé des chefs d'entreprise se traduisant par des relations de confiance</p> <p>Activation de la proximité géographique par la structuration des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (Région Ile-de-France) et la création de lieux et de collectifs dans les QPV pour mettre en réseau les entreprises innovantes (PTCE, incubateurs)</p> <p>Construction de liens faibles entre les entrepreneurs et d'autres acteurs locaux grâce à la généralisation du conseil individualisé aux entrepreneurs</p>

Réalisation personnelle.

Ces hypothèses ont permis de structurer l'enquête de terrain. Celle-ci a d'abord concerné les entrepreneurs des quartiers choisis, avec lesquels des entretiens semi-directifs ont été réalisés. Puis, une seconde enquête a consisté à recueillir des données qualitatives sur le rôle des acteurs intermédiaires. Les résultats de ces deux enquêtes sont présentés dans les deuxième et troisième parties. La deuxième partie analyse les ressorts de l'ancrage territorial des entreprises, tandis que la troisième répond aux hypothèses sur les acteurs intermédiaires.

Deuxième partie

Les formes d'ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville

Introduction de la deuxième partie

Afin de répondre au questionnement sur les ressorts de l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires, cette partie s'appuie sur une enquête de terrain menée dans six quartiers, répartis dans deux grands quartiers de la politique de la ville, à Saint-Denis/La Courneuve et aux Mureaux. L'enquête de terrain a vocation à étudier les formes de l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires, et à analyser la façon dont les entrepreneurs ont participé à de tels ancrages. Une typologie de l'ancrage a donc été construite à partir de la littérature étudiée dans la première partie. Celle-ci a en effet permis de formuler des hypothèses sur les formes que peuvent prendre les ressorts de l'ancrage territorial des entreprises dans le contexte des QPV.

Les entretiens avec les entrepreneurs révèlent une diversité de ressources (génériques, spécifiques), de combinaisons de proximités (géographique, organisée) et de réseaux sociaux (liens forts, liens faibles) qui composent différents rapports des entreprises au quartier prioritaire. Afin de rendre compte de ces différents rapports au quartier, je suis retournée à la littérature sur l'ancrage pour en dégager des processus distincts d'ancrage. L'abondance des recherches portant sur des espaces variés permet de faire cette distinction. Les travaux sur le nomadisme des firmes ont aussi été mobilisés. Cette introduction explique comment a été construite la typologie des rapports des entreprises aux quartiers étudiés et revient sur les principales notions utilisées pour décrire ces formes. Je détaille ensuite la méthode d'enquête et l'échantillon.

1. Construction d'une typologie des rapports des entreprises au quartier à partir de l'état des connaissances

L'état des connaissances présente plusieurs processus d'ancrage des entreprises. Il était utile de synthétiser ces processus dans la première partie pour en dégager les ressorts. Il est maintenant nécessaire de les distinguer, afin d'analyser les données recueillies sur le terrain.

1.1. Construction des types

J'ai classé les travaux issus du champ de l'économie territoriale en trois catégories : premièrement, les travaux sur le « district industriel » qui décrivent un ancrage « historique » de l'entreprise dans son milieu local et la mobilisation par les entrepreneurs de ressources spécifiques via la mobilisation de liens forts ; deuxièmement, les travaux qui décrivent la création de ressources spécifiques reposant sur les liens faibles, construites à travers la création de « passerelles » entre les entrepreneurs et leur environnement local ; troisièmement, les travaux sur le nomadisme des firmes qui définissent les pratiques visant à éviter les interdépendances entre l'entreprise et le territoire.

Différents types de ressources et de proximités sont décrites par ces travaux. Dans le district industriel, je retiens les ressources spécifiques construites par les « structures familiales et communautaires, les rapports de parentèle et le voisinage » (Courlet *et al.*, 1993). Les proximités entre les entreprises du district sont de deux types : géographique et organisée. La proximité organisée découle de relations entre les entreprises et le milieu local. Les travaux sur l'ancrage mettent en évidence un second type de ressources spécifiques, créées par l'apprentissage collectif des acteurs (Zimmermann, 2005 ; Pecqueur, 2005 ; Saxenian, 1994). Ces mêmes travaux montrent aussi des proximités géographiques et organisées entre les entreprises, mais elles reposent plutôt sur une « culture locale » des entrepreneurs diffusée par des échanges fréquents entre les entreprises (Pecqueur, 2005 ; Saxenian, 1994). Enfin, les recherches sur le nomadisme montrent que les entreprises nomades choisissent leur localisation et se développent à partir de ressources génériques (Zimmermann, 2005 ; Colletis *et al.*, 1997). C'est la proximité organisée seule qui génère des échanges entre les entreprises nomades et leurs partenaires.

Critères de distinction	Ancrage de type « district »	Ancrage de type « passerelle »	Nomadisme
Ressources construites par les entrepreneurs	Ressources spécifiques créées dans les « structures familiales et communautaires, les rapports de parentèle et le voisinage » (Courlet <i>et al.</i> , 1993)	Ressources spécifiques créées par l'apprentissage collectif des acteurs (Zimmermann, 2005)	Ressources génériques qui peuvent être transférées si l'entreprise change de localisation
Proximités structurantes	Géographique et organisée (ancrage résidentiel dans le milieu local) (Becattini, 1992)	Géographique (coopérations locales) puis organisée , quand les échanges donnent lieu à l'émergence d'une « culture locale » (Pecqueur, 2005) et à des échanges horizontaux entre les entreprises (Saxenian, 1994)	Organisée (coordination de différentes unités de production dispersées, grâce aux réseaux ou à des dispositifs de médiation)

Les catégories d'ancrage tirées des travaux d'économie territoriale. Réalisation : C.H.

Les travaux sur les réseaux sociaux distinguent deux types de relations : les liens forts et les liens faibles (Granovetter, 1973). Les liens forts permettent aux entrepreneurs de s'appuyer sur un capital social de type « *bridging* », tandis que les liens faibles constituent un capital social de type « *bonding* » (Putnam, 2000). Ces deux formes de capital social donnent accès à des ressources différentes. Le capital social de type « *bonding* » participe de la construction de confiance, de solidarité et de valeurs morales partagées. Ces ressources sont par exemple mobilisées dans les travaux sur l'enclave ethnique ou la « centralité populaire » (Portes, 1999 ; Collectif Rosa Bonheur, 2016). Elles correspondent donc plutôt à l'ancrage de type « district ». Les entrepreneurs puisent dans le capital social de type « *bridging* » des informations diversifiées, des ressources sociales (réputation) ou des partenariats. Ces ressources correspondent plutôt à l'ancrage de type « passerelle ».

Type d'ancrage	Ancrage de type « district »	Ancrage de type « passerelle »
Type de capital social (Putnam, 2000)	<i>Bonding capital</i>	<i>Bridging capital</i>
Type de liens sociaux structurants (Granovetter, 1974)	Liens forts	Liens faibles
Exemples de contextes de mobilisation du capital social dans l'état des connaissances	Enclave ethnique (Portes) Centralité immigrée (Toubon et Messamah) « Ghettos » urbains (Putnam) Classes populaires (Bidart, Rénahy) Sociabilité ouvrière (Retière) Centralité populaire (Collectif Rosa Bonheur)	Marché de l'emploi des cadres (Granovetter) Cadres dirigeants (Burt) Classes moyennes et aisées (Bidart, Lin)
Exemples de ressources produites	Solidarité, confiance, économie morale	Informations non redondantes, réputation, réactivité du tissu local

Les catégories de réseaux sociaux tirés des travaux de sociologie économique. Réalisation : C.H.

Le croisement de ces deux typologies nécessite d'entrer dans le détail de chaque type d'ancrage et d'en expliciter les liens avec les types de réseaux sociaux et de capital social. La typologie fait ainsi la synthèse des deux ensembles de travaux. Avant de la présenter, il convient de définir précisément les ressorts de l'ancrage à partir desquels sont construits les types.

1.2. Description des ressorts de l'ancrage

Les ressources et les actifs spécifiques

Les ressources sont des objets potentiellement mobilisables par les entrepreneurs : elles existent à l'état virtuel (Colletis et Pecqueur, 2005). Ces ressources sont engendrées par les interactions entre des acteurs qui combinent différentes compétences pour produire des connaissances nouvelles (Ibid.). Les ressources spécifiques mobilisées dans les districts technologiques par exemple sont des connaissances et des techniques (Pecqueur, 2005). Les ressources spécifiques peuvent aussi relever d'un contexte relationnel favorable à l'entreprise, intransférable et construit par le jeu des relations sociales. L'identification de ressources par définition latentes et immatérielles est délicate. Il m'a parfois fallu me référer aux actifs spécifiques des entreprises (savoir-faire, connaissances utilisées) pour ensuite « remonter » jusqu'au contexte de formation de la ressource. A l'inverse, il m'a été possible de partir du contexte de création de la ressource, à travers le récit de la création de l'entreprise, pour pouvoir la nommer. Les indices de la présence de ressources spécifiques se lisent aussi dans la réputation, l'identité de l'entreprise, le type de clientèle, ou encore les pratiques des entrepreneurs (recrutement, sous-traitance, collaborations...).

Les proximités

La proximité géographique peut favoriser les relations entre les acteurs, lorsque ceux-ci se trouvent localisés dans une même région, une même ville, un même quartier ou une même rue. Par exemple, le quartier est un espace de proximité dont les habitants sont amenés à entrer régulièrement en interaction. La proximité géographique doit être « activée » pour que des interactions se produisent, c'est le rôle de la proximité organisée. Les habitants d'un même quartier peuvent par exemple entrer en relation au sein d'une amicale de locataires, d'un syndicat de copropriétaires ou d'une coopérative. C'est la présence d'institutions ou d'organisations locales qui permet d'activer la proximité géographique. J'ai donc cherché à identifier les institutions et les organisations qui rassemblent des entrepreneurs dans les quartiers étudiés. Il peut s'agir d'associations à vocation économique (une association de commerçants par exemple) mais aussi d'organisations créées dans un tout autre but. Certaines institutions ne prennent pas la forme de structures collectives formelles : ce sont les langages parlés, les normes de comportement ou les systèmes de régulation des transactions (Courlet et Pecqueur, 1992). Il est parfois difficile de distinguer la forme « institutionnelle » ou « organisationnelle » de la proximité organisée (Gilly et Torre, 2000), car dans certains cas, institutions et organisation se confondent. Par exemple, l'école du quartier incarne à la fois une institution

(l'École, l'éducation nationale) et une organisation (une structure publique avec une direction, des salariés etc.).

Les réseaux sociaux

On peut analyser les relations sociales d'un individu selon son « réseau » ou selon ses « contacts » (Lin, 1995). Dans le premier cas on s'intéresse aux ressources « accessibles » pour un individu donné, dans le second on recherche les ressources « d'usage » effectivement mobilisées par cet individu (Lin, 1995, p.696). J'ai choisi la deuxième approche parce qu'elle semble mieux adaptée à la compréhension du rôle d'une forme de réseau dans l'ancrage : on s'intéresse aux relations dont les entrepreneurs se servent pour développer leurs entreprises, et non à l'ensemble de leur réseau. Il ne s'agit pas de savoir si les entrepreneurs ont ou non des relations sociales mais si celles-ci interviennent, et comment, dans leurs pratiques professionnelles, en particulier celles qui ancrent l'entreprise. Les parties « denses » des réseaux sociaux sont constituées de liens forts, tandis que les parties « lâches » sont constituées de liens faibles (Granovetter, 1974). Les types d'ancrage sont caractérisés non seulement par la quantité de chaque type de liens mobilisés par les entrepreneurs, mais aussi par l'ampleur de ces liens dans le processus d'ancrage. Ainsi, l'ancrage de type « district » est caractérisé par un rôle important des liens forts, tandis que dans l'ancrage de type « passerelle » ce sont les liens faibles qui dominent. Cela n'empêche pas les entrepreneurs de mobiliser les deux types de liens.

Le capital social collectif

Robert Putnam considère que le capital social se construit par l'effort de participation des individus à des « communautés », ce qui suscite des relations de confiance et des associations volontaires d'individus, qui à leur tour favorisent l'engagement collectif et la réciprocité dans la communauté (2000). Ainsi, les entrepreneurs contribuent à la formation de capital social de type « *bonding* » lorsqu'ils participent, par leurs pratiques, à la création de normes de confiance et de réciprocité au sein du quartier. On peut imaginer, en reprenant les exemples donnés par R. Putnam, qu'un entrepreneur qui s'engage dans les associations du quartier renforce cette forme de capital social à dimension collective. Ce type de capital social est aussi favorisé par des relations « multiplexes » c'est-à-dire quand deux individus sont à la fois voisins, amis et associés par exemple (Coleman, 1988). Au contraire, un entrepreneur contribue au capital social de type « *bridging* » lorsqu'il crée des ponts entre son quartier et d'autres espaces, organisations ou groupes sociaux. Par exemple, un entrepreneur qui cumulerait un statut d'habitant du quartier et de président d'un club d'entreprises ou d'un parti politique dans la commune, serait un vecteur de construction de capital social de type « *bridging* ».

Ces quatre ressorts constituent la grille d'analyse des types de rapport aux quartiers prioritaire des entreprises.

1.3. Description des types

Le premier type d'ancrage est construit en référence à la définition du district industriel italien. Les travaux de Giacomo Becattini notamment mettent en avant la création de **ressources spécifiques** directement créées dans le tissu social local. Le district industriel a donc ses ressources propres, par exemple les compétences sont transmises de façon tacite ou par des échanges d'information au sein de la « communauté » locale (Becattini, 1992). Ces échanges fluides nécessitent une **proximité géographique**, car les interactions entre les acteurs sont fréquentes et de longue date, facilitées par l'ancrage résidentiel. La proximité géographique entre les acteurs est activée grâce à une **proximité organisée**, une « osmose » entre la communauté locale et les entreprises, qui favorise la coopération entre elles (Marshall, 1920). Les relations familiales et le voisinage constituent des réseaux « extrêmement denses et structurants » pour les échanges économiques (Courlet *et al.*, 1993, p.10), en ce sens le développement du district repose sur des **liens forts** entre les acteurs, et de l'interconnaissance. Les ressources qui découlent de ces liens sont la solidarité, la confiance et une régulation de l'économie par une certaine éthique (Becattini, 1992 ; Portes, 1999). Ces ressources sont les composantes d'un **capital social collectif de type « bonding »**, qui entretient la cohésion au sein du groupe local (Putnam, 2000).

Le second type d'ancrage s'inspire des recherches menées sur différentes formes de systèmes productifs locaux, qui mettent en avant pour certaines d'entre elles les liens que les entreprises tissent avec d'autres entreprises, des institutions, des collectifs. Ces liens sont caractérisés par la réciprocité entre les acteurs, une « identité locale » qui permet aux entreprises de se démarquer face à la concurrence (Rallet et Torre, 2004), voire une « culture locale » alimentée par les coopérations entre les entreprises (Pecqueur, 2005). Ces **ressources spécifiques**, intransférables et attachées au processus d'apprentissage collectif des acteurs, sont créées grâce à la **proximité géographique** entre les acteurs, activée par le biais d'une **proximité organisée** qui se construit au sein de collectifs d'acteurs, d'associations professionnelles ou de clubs (Courlet et Pecqueur, 1992 ; Saxenian, 1992). A la différence des districts industriels à l'italienne, ces groupes d'acteurs sont renforcés par le « caractère concentré de l'activité » plutôt que par « les faits de société et de culture » propres au district à l'italienne, pour expliquer la construction de proximités entre les entrepreneurs (Fournier, 2005, p.182). L'ancrage « passerelle » repose sur une structure sociale composée de **liens faibles**, des relations professionnelles et des réseaux plus ou moins organisés (Pecqueur et Zimmermann, 2004). Ces liens permettent aux entrepreneurs d'accéder à des ressources inédites, comme des informations non redondantes, et diversifient ainsi leur **capital social** en créant des ponts (« **bridges** ») entre des acteurs issus de cercles sociaux différents par exemple (Putnam, 2000).

Le dernier type s'inspire du nomadisme des firmes industrielles (Zimmermann, 2005) qui cherchent à capter des ressources locales tout en conservant la réversibilité de leur localisation. Ainsi, la firme peut jouer des différences entre les divers sites possibles sans perdre ses **ressources**, car celles-ci sont « **génériques** ». Elles peuvent être retrouvées ou recomposées grâce à un changement de site. Pour mobiliser de telles ressources, les entreprises peuvent s'appuyer sur des relations à distance (Yeung, 2006). Sans être physiquement proche de leurs

partenaires, elles entretiennent une **proximité organisée**, soit grâce à la proximité temporaire (déplacements pour des salons, des conventions etc.) soit grâce à des routines de travail, des institutions et des dispositifs de médiation (contrats par exemple) qui relient les différentes composantes de son capital social. Ce **capital** est donc déployé au niveau **global** et non au niveau local.

Types d'ancrage / Critères	Ancrage de type « district »	Ancrage de type « passerelle »	Nomadisme
Ressources	Spécifiques	Spécifiques	Génériques
Proximités	Géographique et organisée	Géographique et organisée	Organisée
Capital social local	« Bonding » et local	« Bridging » et local	Non local
Réseau social local	Dense (liens forts)	Lâche (liens faibles)	Non local

Combinaison des deux typologies précédentes. Réalisation : C.H.

Ces types ont été constitués à partir de la littérature sur l'ancrage et les réseaux sociaux. Il a ensuite fallu classer les entrepreneurs dans les différents types.

2. Le classement des entrepreneurs dans les trois types définis

La démarche choisie consiste à redéfinir les types construits à partir de la littérature une fois qu'ils ont été confrontés au terrain.

L'ancrage de type « district » dans les quartiers étudiés

Le premier type d'ancrage repose sur un rapport personnel de l'entrepreneur au quartier. Il y a dans ce type d'ancrage l'idée d'un rapport historique de l'entreprise à son milieu. Dans le contexte des quartiers étudiés, ce rapport historique est lié à l'ancrage résidentiel et familial de l'entrepreneur. Parmi les ressources spécifiques activées par les entrepreneurs, l'interconnaissance est donc essentielle au développement de l'activité dans le quartier, mais certains commerçants par exemple s'appuient aussi sur la présence de minorités ethniques et religieuses dans le quartier pour fidéliser la clientèle. Les proximités activées sont donc bien géographique (coprésence des entrepreneurs et des habitants dans le quartier) et organisée, cette dernière se déclinant en une proximité institutionnelle (même origine, même religion) et une proximité organisationnelle (même famille, même groupe d'amis d'enfance). Les relations entre les entrepreneurs et leur milieu local (habitants, autres entrepreneurs, acteurs publics) sont encadrées dans des réseaux sociaux interpersonnels. Les réseaux sociaux mobilisés par les entrepreneurs sont locaux, et constitués en majorité de liens forts, qui se superposent à des relations de voisinage. La mobilisation de ces réseaux par les entrepreneurs et l'engagement de certains dans des associations locales renforce la cohésion sociale entre les habitants, les associations et les entreprises, contribuant à la formation d'un capital social de type « *bonding* » pour le quartier.

L'ancrage de type « passerelle » dans les quartiers étudiés

Le second type d'ancrage relève plutôt d'une construction de ressources nouvelles par la formation de « ponts » entre l'entreprise et les acteurs locaux. Les ressources spécifiques recherchées par les entrepreneurs sont liées à des liens faibles qui se créent davantage au contact des acteurs institutionnels que des amis ou du voisinage des entrepreneurs. La proximité géographique est activée pour détecter plus facilement les partenaires potentiels (fournisseurs, clients, prestataires) et les soutiens de l'entreprise. Combinée à la proximité organisée, la proximité géographique ancre ainsi des réseaux d'entreprises partageant un même secteur d'activité ou des valeurs communes. Ces réseaux sont différents de ceux constatés dans l'ancrage de type « district » : ils aboutissent plus souvent à la création de structures de coopération formelles entre les entrepreneurs, et sont essentiellement constitués de liens faibles, favorisant la circulation des connaissances et des opportunités. La sollicitation régulière de ces réseaux renforce le capital social de type « *bridging* » dans la mesure où des « passerelles » sont construites entre différentes sphères d'acteurs. L'ancrage de type « passerelle » peut constituer l'unique lien entre l'entreprise et le territoire, mais peut aussi se construire de manière complémentaire à l'ancrage de type « district ». En effet, certains entrepreneurs s'inscrivent dans les deux types et représentent à ce titre des cas intéressants de diversification des réseaux sociaux et des ressources.

Le « nomadisme » dans les quartiers étudiés

A l'origine caractérisé par la capacité des firmes à se défaire de leurs engagements territoriaux, le concept de nomadisme s'applique bien aux entrepreneurs qui ne s'ancrent pas dans les quartiers étudiés. Ces entrepreneurs recherchent des ressources génériques comme par exemple des financements, des locaux d'activité, une fiscalité avantageuse. Le recours à ces ressources n'empêche donc pas l'entreprise de déménager : elle pourra les recomposer dans un autre site qui pourrait s'avérer plus avantageux pour elle. Les entrepreneurs « nomades » n'activent pas la proximité géographique, mais se mettent en relation avec d'autres entreprises et des clients au moyen de proximités organisées (complémentarité des activités par exemple) ou du marché (concurrence par les prix). Enfin, ils n'ont pas de réseau local personnel, ou bien ils ne l'ont pas activé depuis longtemps. En ce sens, ils ne contribuent pas à la formation de capital social collectif pour le quartier.

Ces caractéristiques sont résumées dans le tableau ci-contre. La démonstration de l'application de chaque type fait l'objet d'un chapitre par type.

Chapitre	Type d'ancrage des entreprises	Clés de lecture analytiques			
		Type de proximité activée entre les acteurs	Type de ressources créées	Type de liens sociaux mobilisés	Type de capital social créé
Chapitre 5	Ancrage de type « district »	Proximité géographique et proximité organisée	Ressources spécifiques	Liens forts, relations de longue date.	Capital social de type « <i>bonding</i> »
Chapitre 6	Ancrage de type « passerelle »	Proximité géographique et proximité organisée	Ressources spécifiques	Liens faibles, relations professionnelles.	Capital social de type « <i>bridging</i> »
Chapitre 7	Nomadisme	Proximité organisée	Ressources génériques	Pas de liens personnels avec les acteurs locaux (découplage)	Pas de contribution au capital social du quartier

La typologie finale et le plan de la Partie 2. Réalisation personnelle.

3. La méthode et le déroulement de l'enquête de terrain

L'analyse des types d'ancrage des entrepreneurs a nécessité une enquête de terrain qui prend la forme d'une série d'entretiens semi-directifs réalisés dans le quartier des 4000 (La Courneuve), dans le quartier Franc-Moisin (Saint-Denis) et dans quatre quartiers des Mureaux. La méthode des entretiens permet de reconstituer la biographie de l'entrepreneur, afin de saisir le cadre social et géographique dans lequel s'inscrit son projet entrepreneurial (parcours en amont de la création de l'entreprise, cadre familial, parcours résidentiel etc.). L'entretien semi-directif permet de guider la discussion avec l'enquêté afin de saisir son rapport au quartier dans sa complexité.

Les méthodes d'enquête des travaux sur l'ancrage relèvent souvent de « l'observation empirique » (Zimmermann, 2005), mais assez peu de publications expliquent dans le détail en quoi consiste cette observation. Les coopérations entre acteurs sont souvent étudiées à partir de données telles que les contrats de recherche passés entre chercheurs et universitaires d'un côté et l'industrie de l'autre (de Bernardy, 1997, cité par Pecqueur, 2005), ou bien les brevets déposés collectivement (Bonnet, 2009). Beaucoup de travaux tiennent compte du nombre de ces contrats et brevets pour étudier le jeu des proximités, mais cette méthode n'est intéressante que pour étudier les collaborations formalisées entre les acteurs. D'autres chercheurs se sont attachés à reconstituer les liens entre les entreprises d'un même district ou SPL de façon plus fine (Barnèche-Miqueu, 2008).

En sociologie économique, les approches quantitatives sont aussi utilisées pour modéliser les réseaux sociaux. Par exemple, la méthode des « chaînes relationnelles » consiste à compter le nombre d'intermédiaires entre deux personnes pour évaluer leur proximité relationnelle (voir

par exemple l'expérience de Milgram en 1967). Certains sociologues utilisent des graphes pour modéliser les réseaux sociaux et identifier les « ponts » entre les parties denses des réseaux, comme Mark Granovetter dans son célèbre article « La force des liens faibles » (1974).

Pour ma part, j'étudie les réseaux sociaux d'individus et il me faut déterminer quelles relations sont mobilisées pour développer l'entreprise, quelles proximités caractérisent ces relations et quelles ressources elles permettent d'activer. Étant donné que « c'est en quelque sorte l'objectif de la création d'entreprise de se constituer comme entité en relation avec d'autres entités, reconnue comme telle dans un réseau d'entreprises, d'institutions qui forment un milieu professionnel » (Chauvac et Comet, 2014, p.495), je m'appuie sur le récit que l'entrepreneur fait de la création et du développement de son entreprise. C'est au moyen d'entretiens biographiques dans lesquels les enquêtés dévoilent, par la narration de leur « carrière entrepreneuriale », les interprétations subjectives qui guident leur conduite (Zalio, 2007), que certains auteurs déterminent des types de réseaux d'acteurs (Grossetti *et al.*, 2008 ; Reix, 2007). Le récit de carrière met notamment en lumière les relations personnelles de l'entrepreneurs qui ont influencé d'une manière ou d'une autre les décisions concernant l'entreprise (Chauvac et Comet, 2014). L'entretien permet ainsi de « saisir les références (de localisation, d'espaces, d'appartenance) » et, à travers elles, la diversité des pratiques, des normes et des interactions sur lesquelles repose l'activité entrepreneuriale (Zalio, 2007, p.61). De plus, les « histoires » ainsi reconstituées pour comprendre la mobilisation de telles ou telles relations sociales dans le parcours de l'entreprise ont l'avantage d'être « multi-niveaux », c'est-à-dire qu'elles « font intervenir des acteurs individuels, des relations, des organisations, des séquences d'accès à des ressources » (Grossetti, 2006, p.93). Autrement dit, cette méthode permet de ne pas restreindre l'analyse aux réseaux interpersonnels.

Le matériau recueilli lors des entretiens doit ensuite être objectivé : le point de vue des entrepreneurs doit être analysé en tenant compte des biais de l'entretien biographique (Bourdieu, 1986). D'abord, en tant que jeune femme blanche née en France et ayant fait des études supérieures, l'image que je renvoie peut altérer le discours des enquêtés, surtout s'ils n'ont pas fait d'études et sont issus de minorités racisées. Par exemple, ceux-ci peuvent chercher à se démarquer de pratiques qu'ils estiment mal vues des classes dominantes et masquer ainsi certains comportements, au détriment de l'objectivité de l'enquête. De plus, certaines actions peuvent être rationalisées *a posteriori*, l'enchaînement des étapes peut être modifié pour plus de cohérence, d'autant que la création du récit de l'entreprise fait partie de la formation de certains entrepreneurs. En effet, ceux qui ont reçu un accompagnement ont pu par exemple apprendre à « *pitcher* »¹³⁵ devant un public d'investisseurs ou de futurs clients. L'objectif des entretiens était de m'éloigner le plus possible de ce type de discours, pour laisser la place aux aléas, aux imprévus et aux relations non professionnelles ayant contribué au développement de l'entreprise. Une liste de questions à poser pendant l'entretien a donc été

¹³⁵ Le « *pitch* » est un « exercice chronométré de communication orale qui consiste à mettre en valeur son projet face à un partenaire ou investisseur potentiel ». Dans les incubateurs et autres dispositifs d'accompagnement, le « *pitch* » est travaillé et répété, jusqu'à devenir une véritable « performance de storytelling » (Buquet Romain et Gabay-Mariani Laëticia, 2019, « Le piège du *pitch* », *The Conversation*, consulté le 23 mars 2021)

conçue (cf. ci-dessous) de manière à ce que tous les aspects du processus de création et de développement soient abordés, y compris les événements et les aspects de la vie personnelle des entrepreneurs qui concernent *a priori* peu l'entreprise (parcours résidentiel, migration...).

La grille d'entretien

Ma grille d'entretien comprend six sections ayant chacune un objectif précis.

Présentation de l'entreprise : La présentation de l'entreprise visait à recueillir des informations factuelles sur lesquelles je pouvais ensuite m'appuyer pendant l'entretien (existence de sous-traitant, type de clientèle, associés...).

Récit de la trajectoire personnelle : Le récit du parcours de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise me permettait de saisir les étapes où il avait pu constituer son réseau et activer des ressources, et de mieux situer socialement l'enquêté. J'insistais en particulier sur trois dimensions du parcours biographique : le parcours résidentiel (lieux où l'enquêté est né, a grandi, a vécu), le parcours migratoire s'il y en avait un (origine, situation et réseau lors de l'arrivée en France), le parcours professionnel (métiers exercés, où et avec qui).

Inventaire des ressources : Cette section consistait à lister l'ensemble des partenaires de l'entrepreneur (salariés, fournisseurs, clients, associés, banques, acteurs publics) en notant leur localisation et le contexte de leur rencontre. La question des liens de l'entreprise au quartier était généralement abordée dans cette section (clientèle locale ? image du quartier ? satisfaction vis-à-vis de la localisation ?).

Accompagnement et intermédiation : Lorsque l'enquêté avait été en contact avec une structure d'accompagnement, un club, un pôle ou un réseau d'innovation, il s'agissait de lui faire raconter le processus, et de comprendre en quoi cela avait représenté une aide pour lui en termes de capital social et d'ancrage. Je demandais aussi à ce moment si l'enquêté était impliqué dans des projets locaux (associations, réunions publiques sur la rénovation urbaine...).

Profil de l'entrepreneur : Enfin, je complétais le profil de l'entrepreneur (âge, situation familiale, nationalité, revenus...).

Contacts : A la fin de l'entretien, je demandais si l'entrepreneur pouvait me donner des contacts pour l'enquête. A ce moment, je notais la façon dont l'entrepreneur me parlait de ces personnes, afin de saisir leur niveau d'interconnaissance.

Cette grille a guidé les 47 entretiens que j'ai menés auprès des entrepreneurs. La population d'enquête a été composée au fil de mon immersion dans le terrain. Dans les quartiers, aller voir les entrepreneurs directement dans leur entreprise ou leur fixer un rendez-vous par téléphone ne fonctionnait pas toujours. Être présentée aux entrepreneurs par une habitante ou un gardien d'immeuble connu de tous était la meilleure façon d'obtenir des entretiens. Au bout de 47 entretiens, j'ai constaté une certaine edondance dans le récit des entrepreneurs (ressources, forme de proximité activée) ainsi que dans les références à certains traits culturels et historiques du territoire. De plus, je n'avais alors plus de piste à « remonter » pour avoir de nouveaux contacts.

4. La composition de la population d'enquête

J'ai eu recours à deux méthodes pour identifier les entrepreneurs. Dans un premier temps, j'ai effectué un repérage des entreprises localisées dans les quartiers étudiés en les parcourant et en notant les noms des entreprises dont les locaux donnaient sur la rue, et de celles dont les noms étaient inscrits sur les boîtes aux lettres devant les zones d'activité et les hôtels d'entreprise.

J'ai aussi fait des repérages sur Google Map, puis cherché le nom des dirigeants des entreprises identifiées à l'aide d'annuaires en ligne, ou contacté les entrepreneurs via le site internet de l'entreprise. Pour certains commerces qui n'avaient pas de site internet, j'ai abordé directement le commerçant sur place et pris rendez-vous. La deuxième méthode a consisté à rencontrer des habitants, des gardiens d'immeuble ou une présidente d'association, afin d'obtenir des contacts d'entrepreneur. Dans certains cas, les personnes rencontrées acceptaient de me coopter, c'est-à-dire de convaincre elles-mêmes l'entrepreneur de m'accorder un entretien. Cette méthode a été largement utilisée au Franc-Moisin par exemple. Avec l'aide de quelques étudiants ayant récemment mené une enquête sur la rénovation urbaine du quartier, j'ai pu entrer en relation avec le directeur de secteur de l'office HLM de Plaine Commune, qui m'a introduite auprès d'habitanes investies dans le quartier et connues d'une bonne partie des habitants. Puis, j'ai fait la connaissance des gardiens d'immeubles chargés de l'entretien du parc de logements, qui m'ont présenté certains commerçants. Des contacts d'entrepreneurs m'ont aussi été donnés par des acteurs publics ou des salariés d'associations avec lesquels j'avais réalisé des entretiens. Au total, une douzaine d'enquêtés ont été contactés via un autre enquêté.

Un tiers des enquêtés sont des résidents des quartiers étudiés qui ont créé leur entreprise dans ce même quartier. Une plus faible part de la population d'enquête, 15%, ont habité dans un autre QPV d'Ile-de-France et ont créé une entreprise dans l'un des quartiers étudiés. Enfin, la catégorie la mieux représentée dans la population d'enquête est celle des non-résidents des quartiers étudiés qui ont créé leur entreprise dans l'un de ces quartiers (55%).

Catégorie de rapport au quartier	Nombre	Part des enquêtés
Résidents des QPV étudiés ayant implanté une entreprise dans leur quartier de résidence	14	30 %
Anciens résidents de QPV franciliens ayant implanté une entreprise dans l'un des QPV étudiés	7	15 %
Non-résidents des QPV étudiés ayant implanté une entreprise dans un des quartiers étudiés	26	55 %

Répartition de la population d'enquête par lieu de résidence de l'entrepreneur

La majorité des enquêtés sont des dirigeants de Très Petites Entreprises (TPE), pour deux raisons. D'abord, les TPE sont largement majoritaires dans les quartiers prioritaires et en général en Ile-de-France et en France (ONPV, 2018 ; Carré, 2006). De plus, les dirigeants de petites entreprises me semblaient plus accessibles et plus facilement disposés à accepter un entretien en face à face, sans confier cette tâche à un collaborateur moins occupé.

Les profils sociaux des enquêtés seront détaillés dans les chapitres consacrés à la l'analyse des différents types d'ancrage. La taille, l'activité et l'ancienneté des entreprises ne sont pas, quant à elles, sans effet sur l'ancrage des entrepreneurs, dans la mesure où la nature et l'ampleur des

ressources recherchées par les chefs d'entreprise dépendent de ces caractéristiques. En effet, si la démarche théorique et méthodologique de cette deuxième partie consiste à placer l'entrepreneur au centre de la relation entreprise-territoire, c'est bien de l'ancrage de l'entreprise qu'il est question. Les caractéristiques des entreprises sont présentées dans les deux tableaux suivants.

Caractéristiques des entreprises	Nombre d'enquêtés	Part des enquêtés
Ancienneté		
Entreprises créées avant 2000	7	15 %
Entreprises créées entre 2000 et 2010	9	19 %
Entreprises créées après 2010	29	62 %
<i>Information non communiquée</i>	2	4 %
Chiffre d'affaires annuel (2017 ou 2018)		
Inférieur à 500 000 €	12	26 %
Compris entre 500 000 € et 1 000 000 €	2	4 %
Compris entre 1 000 000 € et 5 000 000 €	7	15 %
Supérieur à 5 000 000 €	4	9 %
<i>Information non communiquée</i>	22 ¹³⁶	47 %
Nombre de salariés		
Aucun salarié	14	30 %
Entre 1 et 10 salariés	25	53 %
Entre 11 et 50 salariés	5	11 %
Plus de 50 salariés	1	2 %
<i>Information non communiquée</i>	2	4 %

Caractéristiques d'ancienneté, de chiffre d'affaires et de taille des entreprises de l'échantillon

La majorité des entreprises (62%) ont été créées après 2010, mais quelques-unes sont plus anciennes et ont connu plusieurs chefs d'entreprise. La population d'enquête contient donc des entreprises qui n'en sont pas toutes au même stade de développement. Certaines ont déjà changé de localisation. Le temps est une donnée importante dans l'ancrage : une entreprise très jeune n'a pas nécessairement eu le temps de nouer des relations avec son environnement local. Les plus gros chiffres d'affaires sont réalisés par des entreprises du secteur de la construction qui emploient entre 20 et 400 salariés (jusqu'à 55 millions d'euros). Un quart des entreprises de la population d'enquête ont un chiffre d'affaire annuel inférieur à 500 000 €, sachant que le chiffre d'affaire moyen des TPE en Ile-de-France est de 215 000 €. Les entreprises sans salariés représentent un tiers de l'échantillon. Plus du tiers des entrepreneurs de l'échantillon sont des commerçants et les commerces emploient généralement des salariés.

¹³⁶ On notera que près de la moitié des enquêtés n'ont pas communiqué leur chiffre d'affaires annuel. Dans la majorité de ces cas, le chiffre d'affaires que l'entrepreneur avait en tête n'était pas représentatif de l'activité et il n'avait pas de moyen de le vérifier au moment de l'entretien. Dans d'autres cas, l'entrepreneur considérait que la question n'était pas pertinente (entreprise non déclarée, activité trop faible...), ou bien l'entreprise était dans une phase de conception pendant laquelle elle ne générait pas de profit, ou encore il n'y avait pas de bilan comptable finalisé au moment de l'entretien.

Activités	Dont :	Nombre d'enquêtés	Part des enquêtés
Commerces		17	
	<i>Commerces alimentaires</i>	7	
	<i>Pharmacies</i>	3	36 %
	<i>E-commerce</i>	2	
	<i>Réparation auto</i>	1	
	<i>Autres</i>	4	
Restaurants		3	6 %
Services		12	
	<i>Services aux entreprises</i>	6	25 %
	<i>Services aux particuliers</i>	6	
Construction		6	13 %
Transports		2	4 %
Industrie & artisanat		4	
	<i>Artisanat</i>	2	9 %
	<i>Activité industrielle</i>	2	
Audiovisuel		2	4 %
Autres		1	2 %

Répartition des enquêtés par activité de l'entreprise

Le tableau ci-dessus présente la répartition des enquêtés par secteur d'activité. J'ai détaillé certains secteurs en sous-secteurs, car ils recouvrent une diversité d'activités. Parmi les commerces par exemple, on trouve des commerces alimentaires (boucheries, boulangeries, supermarchés, épicerie...), des pharmacies, des commerces spécialisés (matériel de chantier, matériel d'équipement pour salle de fitness...), mais aussi des plateformes de vente en ligne et un garage. Les services sont variés, allant de la pratique des loisirs pour les particuliers (sport, danse) aux services de communication, marketing ou formation pour les entreprises et les collectivités locales. Les entreprises du secteur de la construction sont plus ou moins spécialisées (cloisons, menuiseries, travaux publics etc.). Les entreprises dont l'activité consiste à fabriquer des objets de façon industrielle ou artisanale sont exclusivement localisées à Saint-Denis et La Courneuve (systèmes de freinage pour les trains, emballages en carton, objets en cuir...).

Globalement, cet échantillon est assez proche des tissus d'entreprise des quartiers de la politique de la ville en Ile-de-France¹³⁷. En 2015, les commerces représentent 26% des établissements implantés dans les quartiers de la politique de la ville franciliens (18% pour le commerce de détail et 8% pour le commerce de gros et les garages) contre 36% dans l'enquête. Le commerce est donc surreprésenté dans notre échantillon par rapport à l'ensemble des quartiers de la politique de la ville franciliens. Les services (comprenant les services administratifs et de soutien, les activités immobilières, l'information et la communication, les activités financières et d'assurance et les autres activités de services) sont aussi légèrement surreprésentés (21% dans les QPV franciliens contre 25% dans l'enquête). La construction en revanche est légèrement sous représentée (17% dans les QPV franciliens contre 13% dans

¹³⁷ Source : CGET, « Fiche tissu économique », Insee, France métropolitaine et La Réunion, quartiers de la politique de la ville.

l'enquête) ainsi que les transports (9% pour les transports et l'entreposage dans les QPV d'Ile-de-France, contre 4% pour les transports seuls dans la population d'enquête). L'échantillon est donc plutôt représentatif des tissus économiques des quartiers de la politique de la ville franciliens, sauf pour le commerce.

5. Observations et recoupements d'informations

Les informations recueillies dans les entretiens ont été complétées par des observations menées au cours des repérages et des rencontres avec des habitants, des gardiens d'immeubles et des personnes investies dans les associations, ainsi que pendant les entretiens qui se déroulaient dans les locaux des entreprises. Ces observations sont partiellement utilisées dans les chapitres de cette partie. Elles ont surtout permis de recouper des informations, et de spécifier la grille d'entretien en fonction des particularités des quartiers étudiés (fréquentation d'un centre commercial, observation de la clientèle, des personnes présentes dans l'entreprise etc.). Les observations de la devanture des entreprises sont notamment convoquées à titre illustratif pour nourrir certaines réflexions (notamment dans le chapitre 5). Pour rendre compte de mes observations, j'ai pris des photos des lieux où je me rendais pour les entretiens. A certains endroits, les photos doivent être prises discrètement, car les habitants y sont défavorables. La photographie a donc été utilisée avec parcimonie, dans le but de ne pas nuire à l'enquête par entretiens et aux contacts avec les habitants des quartiers étudiés.

J'ai aussi assisté à des « portes ouvertes » et réunions avec des entrepreneurs organisées par des responsables de pépinières d'entreprises. Lors de ces réunions, les chefs d'entreprises échangent des informations entre eux et avec des acteurs intermédiaires (associations d'accompagnement, banques), ce qui constitue une manière d'interagir pour la première fois ou de renforcer des relations locales.

La typologie et la méthode d'enquête étant établies, je vais décrire, dans les chapitres suivants, les manifestations concrètes des processus d'ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville, à partir des pratiques racontées par les enquêtés et leurs justifications.

Chapitre 5. L'ancrage de type « district » : le rôle de la confiance, de l'interconnaissance et des valeurs morales dans l'économie des quartiers de la politique de la ville

L'ancrage de type « district » est caractérisé par la mobilisation de ressources spécifiques par les entrepreneurs, grâce à l'activation des proximités géographique et organisée, construites sur le temps long de la présence de l'entrepreneur dans son milieu local. Les entrepreneurs classés dans ce type mobilisent des ressources locales spécifiques : ce sont l'interconnaissance entre habitants du quartier d'une part, et des savoir-faire (culinaires, commerçants) transmis au sein des familles d'autre part. Ce rapport particulier au quartier s'apparente au modèle de la « centralité populaire » décrite par le Collectif Rosa Bonheur, ou à la « société locale » des districts industriels (Becattini, 1992). Les relations entre les acteurs sont encadrées dans les réseaux sociaux locaux composés de liens forts (famille, amis, voisins proches). Dans les travaux sur les districts, l'interconnaissance facilite les échanges et est activée par les entrepreneurs (Becattini, 1992). Dans la « centralité populaire », les codes sociaux informels permettent aux acteurs de se reconnaître et d'activer des proximités entre eux (Collectif Rosa Bonheur, 2019).

L'ensemble des enquêtés classés dans ce type sont des résidents ou d'anciens résidents des quartiers étudiés. Les entretiens font référence à un attachement personnel au quartier et à l'interconnaissance, comme dans l'extrait suivant :

« Moi je suis un enfant du quartier, j'ai toujours travaillé dans le quartier [...] j'ai toujours eu un pied dans le quartier, un contact avec nos élus, les gens [...]. Même si je suis parti habiter loin j'ai toujours mes parents qui habitent là, j'ai mes frangines qui habitent là. »

Hassan¹³⁸, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc-Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Les relations commerçants-clients, ainsi que les relations entre les entrepreneurs qui ont grandi dans le quartier et leurs partenaires, fournisseurs et sous-traitants, sont donc fortement encadrées dans le réseau personnel des entrepreneurs. Les liens forts entre les entrepreneurs et

¹³⁸ Tous les prénoms sont des pseudonymes choisis de façon à refléter l'origine ethnique du prénom.

les habitants conduisent à la diffusion de la confiance (parfois simplement grâce à la réputation de l'entrepreneur) et créent un sentiment d'appartenance au groupe local vecteur de capital social de type « *bonding* » (Putnam, 2000). Le tableau ci-dessous permet de caractériser plus précisément les entrepreneurs de ce type (dont la liste est en annexe).

Variabes	Ancrage de type « district »	Ensemble de l'échantillon
Effectif	22	47
Nombre de femmes	7	7
Nombre de résidents actuels des QPV étudiés	14	14
Nombre d'anciens résidents de QPV franciliens	6	7
Moyenne d'âge des entrepreneurs	44	44
Nombre d'entrepreneurs nés de parents étrangers	18	29
Nombre d'entrepreneurs nés à l'étranger	12	18
Nombre de diplômés post-bac	9	26

Tableau 5.1. Profil des entrepreneurs classés dans l'ancrage de type « district »

L'ancrage de type « district » concerne à peu près la moitié des enquêtés. Les femmes de l'échantillon sont toutes classées dans ce type et représentent un tiers des entrepreneurs de ce type. Tous les entrepreneurs de l'échantillon qui résident actuellement dans l'un des QPV étudiés font aussi partie de ce type, bien que certains d'entre eux combinent plusieurs formes d'ancrage (cf. chapitre 6). Les entrepreneurs étudiés dans ce chapitre ont en moyenne 44 ans, et sont pour la plupart issus de l'immigration ou nés à l'étranger. Enfin, les deux tiers des entrepreneurs classés dans ce type sont des commerçants ou des restaurateurs.

Ce chapitre montre d'abord que les ressources spécifiques activées par les entrepreneurs sont liées à une expérience quotidienne du quartier : ce sont l'interconnaissance et la confiance qui découlent de réseaux sociaux locaux denses entre habitants (I). C'est grâce à l'activation de la proximité géographique que ces ressources peuvent être construites dans l'espace du quartier (II). Les relations locales qui sous-tendent les rapports entre acteurs économiques s'inscrivent dans des réseaux de liens forts (Granovetter, 1974) construits dans le temps long de la résidence des entrepreneurs dans le quartier (III).

I – Interconnaissance et confiance : des ressources spécifiques liées à une expérience quotidienne du quartier

Les entrepreneurs s'appuient sur des ressources intransférables qui ancrent les entreprises dans les quartiers étudiés (Pecqueur, 2005). Autrement dit, les entreprises sont dépendantes de la présence de ces ressources, qui sont attachées à leur localisation. Le fait d'entretenir des relations personnelles avec d'autres habitants fait bénéficier les entrepreneurs d'une forme de « rente de situation » : le simple fait d'avoir un ancrage résidentiel et familial dans le quartier permet aux entrepreneurs de fidéliser leurs clients et de promouvoir leur entreprise localement (Chabrol, 2014). L'interconnaissance et la confiance favorisent aussi l'association, la coopération entre entrepreneurs. Dans le cas de la « centralité immigrée », confiance et interconnaissance sont combinées avec des savoir-faire commerçants qui correspondent aux attentes d'une clientèle d'origine maghrébine (Toubon et Messamah, 1990 ; Zouari, 2020).

I.1. L'interconnaissance entre voisins, une ressource partagée et entretenue par tous les entrepreneurs

L'ensemble des entrepreneurs classés dans ce type mobilisent l'interconnaissance entre habitants et anciens habitants pour créer et développer leur entreprise. Certains, comme les commerçants, s'en servent pour fidéliser leurs clients. D'autres mutualisent des ressources avec d'autres entrepreneurs qu'ils fréquentent quotidiennement dans le quartier. Ces réseaux locaux sont aussi des vecteurs d'informations utiles pour les entrepreneurs.

I.1.1. Interconnaissance, fidélisation des clients et développement de la clientèle

Les entrepreneurs qui résident dans le quartier prioritaire des Mureaux mobilisent l'interconnaissance entre voisins pour susciter la confiance des clients et les fidéliser. Ces relations personnelles leur permettent d'être compétitifs dans un contexte concurrentiel. Par exemple, Hafsa, épicière dans le quartier des Bougimonts aux Mureaux, m'explique la différence entre le « *bon commerçant* » issu du quartier et les « *Parisiens* » qui n'ont « *pas le même rapport avec les clients* » mais plutôt une approche « *standard* » du métier (pour eux, le client choisit un article, paye et s'en va), alors que le commerçant autochtone serait plus « *humain* »¹³⁹. Gagner la confiance des clients en entretenant des relations personnelles avec eux représente « *le B-A BA du commerce* » pour Hafsa¹⁴⁰. De fait, ses clients sont aussi ses voisins voire, pour certains, des amis. Au cours de l'heure que j'ai passée dans son magasin, Hafsa appelait toutes les clientes « *maman* » ou « *mamie* » et tous les clients « *papa* ».

¹³⁹ Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁴⁰ Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Quasiment aucun ne s'adresse à elle en français : « *J'ai appris toutes les langues ici, je parle un peu wolof¹⁴¹, ivoirien, et bien sûr l'arabe* »¹⁴². La superposition des relations marchandes et des relations de voisinage facilite l'apprentissage des langues, qui favorise les interactions sociales, et suscite la confiance. Hafsa privilégie ainsi un « modèle traditionnel de fonctionnement » qui se définit par la communication personnalisée avec la clientèle (Toubon et Messamah, 1990, p.433). On retrouve la même approche du commerce de proximité chez la plupart des commerçants du centre commercial des Bougimonts, aux Mureaux.

Si certains clients viennent au centre commercial des Bougimonts depuis Mantes-la-Jolie, Dreux, voire Rouen, qui se trouve à environ une heure de voiture par l'autoroute¹⁴³, c'est notamment grâce à l'entretien des relations de voisinage par les commerçants. Ainsi, par exemple, des enfants des habitants du quartier qui ont quitté le nid familial pour s'installer dans un autre quartier continueraient à venir à l'épicerie où se rendent leurs parents : « *Ici, ils se sentent comme chez eux* »¹⁴⁴. Ces clients lointains constituent une ressource pour les commerçants qui bénéficient d'une bonne réputation auprès de populations éloignées et mobiles. Nabil Zouari évoque aussi cet aspect du capital social des commerçants dans le cas du Mas-du-Taureau (2020, p.141).

Les liens forts entre clients et commerçants constituent un « réseau d'échanges » (Zouari, 2020) sur lequel peut se fonder l'ancrage. La connaissance des normes qui codifient les relations client/commerçant semble plus essentielle que les connaissances techniques de gestion des entreprises, le respect de ces normes étant la base sur laquelle se joue la concurrence (Toubon et Messamah, 1990). Abdelkader, boulanger aux Bougimonts, estime que la confiance dans le commerçant est « *très importante pour les gens d'ici* »¹⁴⁵, et réciproquement. Dans la boulangerie d'Abdelkader, les habitués peuvent commander des gâteaux et du pain par téléphone sans verser d'acompte. Les vendeuses font de petits crédits et personne n'en abuse. Ces commerçants évoquent ainsi la confiance entre eux et leurs clients comme une ressource qui permet de maintenir et de développer leurs commerces. Au Mas-du-Taureau, « l'interconnaissance permet [...] la construction d'un capital de confiance favorisant la transaction marchande tout en laissant place aussi à des services rendus non marchands. » (Zouari, 2020, p. 129). Hafsa se félicite d'être physionomiste, car elle peut ainsi reconnaître les membres d'une même famille, se souvenir des confidences faites il y a plusieurs jours et prendre des nouvelles de ses clients spontanément¹⁴⁶. Ces ressources permettent aussi de fidéliser une clientèle non immigrée ou issue d'autres groupes que celui des Maghrébins, dont la grande majorité des commerçants du centre commercial des Bougimonts sont issus. En effet, l'interconnaissance activée comme une ressource correspond à « un système d'obligation réciproque fonctionnant moins sur des contrats monétaires qu'il ne repose sur des allégeances personnelles », caractéristique des milieux populaires (Avenel, 2016, p.432).

¹⁴¹ Langue d'Afrique de l'ouest, notamment parlée au Sénégal

¹⁴² Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁴³ Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁴⁴ Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁴⁵ Entretien avec Abdelkader, 40 ans, boulanger-pâtissier aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁴⁶ Entretien avec Hafsa, 45 ans, épicière aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Les commerçants du Franc-Moisin et des 4000 activistes eux aussi l'interconnaissance pour développer leur commerce. Hassan, associé-gérant d'un supermarché, a habité au Franc-Moisin jusqu'à ses 24 ans. Pour lui, au-delà de la fidélité des clients qui l'ont « vu grandir », l'interconnaissance représente un « avantage » que n'aurait pas un commerçant qui n'a pas vécu dans le quartier.

« Moi j'ai un avantage, c'est qu'on me connaît donc j'évite 80% des problèmes des autres. J'ai des soucis aussi, mais mes problèmes à moi, c'est tout le monde qui s'implique. On n'a même pas besoin de sécurité parce que tout le monde est impliqué. C'est à dire les gens qui m'ont vu grandir, les voisins, les gens, ils vont reprendre un gamin qui vole un paquet, ils vont ranger un article qui n'est pas à sa place... »

Hassan, 44 ans, associé-gérant d'un supermarché au Franc-Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Ce privilège de « l'autochtone » fait écho aux travaux de Jean-Michel Retière sur le « capital d'autochtonie » : l'ancienneté de l'appartenance au milieu local confère des avantages comme « l'accès à une position » ou à des « titres de reconnaissances » (Retière, 2003). Dans le cas de Hassan, ce capital se traduit par des avantages concrets, ayant trait à « l'implication » des habitants dans le fonctionnement du commerce.

Les commerces ne sont pas les seules entreprises à bénéficier de l'interconnaissance pour fidéliser des clients. A la tête d'une entreprise de travaux publics, François s'appuie aussi sur son capital social local pour développer son activité sans encombre : « On n'a pas d'emmerdes. On appartient à une communauté. On est membres du village »¹⁴⁷. Le cas de ce chef d'entreprise sera développé plus longuement dans le prochain chapitre, parce qu'il constitue un cas particulier en articulant plusieurs formes d'ancrage.

L'entreprise de coaching sportif de Caleb est en pleine croissance après quelques années de mobilisation des habitants de son quartier pour promouvoir ses services. Il dispense des cours de fitness dans le quartier Franc-Moisin au sein de son association, et par le biais de son emploi d'éducateur sportif de la Ville de Saint-Denis. Ces activités lui ont permis de se construire une notoriété locale, qu'il met à profit en sollicitant les adhérents de son association pour lui faire de la publicité auprès de leurs proches et sur les réseaux sociaux numériques.

« Ce qui est bien c'est qu'en Ile-de-France, les Franciliens ont de la famille un peu partout, donc il suffit qu'une personne qui est à La Courneuve te connaisse, parle de toi à sa cousine qui habite dans le 78, et dans le 78 ça tourne, puis les réseaux sociaux qui commencent vraiment à monter, ça tourne... »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁴⁷ Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

Caleb vit au Franc-Moisin depuis ses six ans, âge auquel il quitte le Congo, son pays natal, avec son père. Au moment de l'enquête, son association compte 500 adhérents, et son entreprise de coaching individuel ne manque pas de clients, au point qu'il envisage d'ouvrir sa propre salle de sport. Dans le cas de Marion, une professeure de danse du quartier des Musiciens, aux Mureaux, l'interconnaissance représente aussi un levier important pour assurer à son association un flux stable d'élèves, et augmenter les revenus générés par son activité.

« Je suis auto-entrepreneuse depuis 2012 et avant ça j'étais bénévole, je n'étais pas payée pour les cours. On a commencé à 30 euros et aujourd'hui pas plus de 150 euros [par an]. C'est donné.

C'était pour correspondre aux revenus des habitants du quartier ?

Au début oui, mais ce n'est plus le cas. On a maintenant des élèves de Poissy, de Mante, Bouafle, on n'a pas que des Muriautins des quartiers. Si les parents ont vécu dans le quartier, ils le quittent pour fonder leur famille. On obtient souvent de nouveaux adhérents de cette façon, ils nous envoient leurs enfants. Mais même à 250 euros l'année ils continueraient. »

Marion, 37 ans, infirmière et danseuse, habitante du quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Dans cet extrait d'entretien, Marion explique qu'elle bénéficie de la confiance de ses élèves et de leurs parents. Cette confiance fidélise les familles et pérennise l'activité de Marion, même si ses connaissances quittent le quartier des Musiciens. L'interconnaissance permet ainsi aux entrepreneurs de fidéliser une clientèle composée d'habitants du quartier mais pas seulement : les réseaux de ces habitants constituent une opportunité de développement pour les entreprises. Le développement de l'activité peut aussi être favorisé par l'activation de l'interconnaissance entre les entrepreneurs originaires du même quartier.

1.1.2. L'interconnaissance au service de la coopération entre les entrepreneurs

Dans le district industriel, les entreprises sont à la fois concurrentes et coopérantes (Mendez et Ragazzi, 2007). Au Franc-Moisin, les entretiens avec trois chauffeurs de véhicules de tourisme ont permis d'éclairer l'intérêt d'entretenir des relations amicales avec ses concurrents, surtout quand les entrepreneurs doivent faire face à de fortes fluctuations de l'activité économique. Driss et Najib se sont rencontrés dans le quartier Franc-Moisin. Driss y réside depuis dix ans et Najib a habité à quelques rues du quartier pendant une quinzaine d'années. Puis, Najib a présenté son ami Salim à Driss. Ces liens forts sont remobilisés lorsqu'ils se lancent tous les trois dans une activité de chauffeur privé¹⁴⁸. L'activité est plus rentable en coopérant : ils mutualisent un réseau de clients avec d'autres chauffeurs, tous issus de leur réseau personnel, et tous habitants de communes de Seine-Saint-Denis.

¹⁴⁸ La similarité de leurs choix de création d'entreprise ne tient pas au hasard : les opérateurs de ce secteur d'activité, le « véhicule de transport avec chauffeur » dit « VTC » ont lancé d'importantes campagnes d'information pour augmenter le nombre de chauffeurs privés en Ile-de-France, en ciblant particulièrement les actifs des quartiers populaires. Des formations, des prêts et une aide à la création d'entreprise leur était proposées. Nous revenons sur ces circonstances dans le prochain chapitre.

« Je prends un contrat, j'appelle [Driss] et [Salim] ils vont tous travailler avec moi, ensuite je facture la société mais je prends pas de commission avec [Driss et Salim]. J'appelle tous mes potes et on se met dessus, on est sept ou huit.

Et Driss et Salim c'était des amis aussi à la base ?

C'est des amis, oui, à la base. Par exemple [Driss] c'est mon copain à moi et [Salim] mon pote : on fait des restau' ensemble, on travaille ensemble. »

Najib, 38 ans, chauffeur privé, ancien habitant du quartier du Franc Moisin, 2018

La confiance suffit à stabiliser cette coopérative informelle : il n'y a pas de contrats, pas d'accord écrit qui les lie. Lorsque les entreprises administratrices des plateformes numériques comme Uber, Kapten ou Chauffeur privé ont augmenté la redevance des entrepreneurs qui utilisaient leurs plateformes, l'activité est devenue moins rentable : les entrepreneurs assument toutes les charges (impôts et taxes, crédit d'achat ou location du véhicule, assurance, licence professionnelle, cotisations sociales, carburant, péages, frais d'entretien du véhicule, équipement GPS...) mais ne touchent, pour couvrir ces charges et leur rémunération, qu'un pourcentage du prix de chaque course, et ce pourcentage est fluctuant¹⁴⁹. Pour éviter la faillite de son entreprise et de celles de ses collègues, Najib m'explique tout un système d'astuces mis en place pour contourner la loi et payer moins de taxes.

« On jongle, on déclare rien, on est des clandestins. On fait trois ans par-là, on ferme, on change de statut pour pas qu'on puisse être contrôlé. 99% des VTC font ça. »

Najib, 38 ans, chauffeur privé, ancien habitant du quartier du Franc Moisin, 2018

L'interconnaissance entre les entrepreneurs permet aussi de s'entendre sur une stratégie qui consiste aussi à prendre leur indépendance vis-à-vis des plateformes numériques pour constituer leur propre clientèle et la fidéliser. Les clients de leurs anciennes entreprises et d'entreprises où ils avaient occupé divers emplois salariés (principalement des hôtels et d'autres entreprises du secteur touristique) sont devenus les clients de leurs entreprises de transport. Par exemple, Najib avait déjà monté plusieurs affaires (un restaurant, une entreprise de travaux) avant d'entendre parler des plateformes de transport à la demande par des amis. La conjonction de leurs réseaux professionnels respectifs leur permet d'étoffer leur clientèle et de la fidéliser : prenant leur indépendance face à un modèle de transport à la demande qui les met en concurrence, ils coopèrent pour répondre aux demandes de leurs clients en proposant un service basé sur la confiance. Ces coopérations reposent sur l'interconnaissance, mais aussi sur la proximité géographique, puisque leur réseau de clients se développe principalement en Seine-Saint-Denis.

¹⁴⁹ En 2016, la commission de Uber était passée de 20% à 25% du prix de la course, provoquant la colère des chauffeurs. Source : Jacques Philippe, « Chauffeur Uber : « Je débourse 105 euros de frais par jour » », *Le Monde*, 19 décembre 2016

Certains commerçants qui ne sont pas des habitants du quartier s'appuient sur l'interconnaissance pour faire entendre leurs revendications et pouvoir rester dans le quartier. Mahmud, restaurateur au Franc-Moisin, estime être devenu en quelques années « *quelqu'un du quartier* »¹⁵⁰, ce qui lui permet de s'associer aux autres commerçants et aux habitants pour demander plus de sécurité dans le centre commercial par exemple, et de nouveaux locaux commerciaux pour pouvoir s'établir durablement, malgré le projet de renouvellement urbain qui prévoit la démolition du centre commercial actuel.

« Pour l'instant, on donne notre avis et on veut rester là. Je pense qu'on nous écoute, pas seulement moi mais aussi la boulangerie, le G20. [...] Il faudrait une association de commerçants. On pourrait discuter de l'insécurité. On a tous le même souci. Avec M. on en parle en tant qu'amis. »

Mahmud, 45 ans, restaurateur au Franc Moisin, Saint-Denis, 2018

En l'absence d'association de commerçants pour porter un message collectif auprès des acteurs publics, Mahmud mobilise l'interconnaissance avec les autres commerçants et la présidente d'une amicale de locataires. La coopération se construit donc d'abord dans l'informalité des relations entre les entrepreneurs, mais peut aboutir à la création de structures formelles, à l'instar du syndicat des chauffeurs privés fondé par Driss et Salim, que nous évoquerons dans le prochain chapitre, car il résulte d'un découplage des relations entre les entrepreneurs et leur milieu local.

l.1.3. L'interconnaissance permet la diffusion d'informations fiables et utiles pour les entrepreneurs

Dans le district industriel, les réseaux sociaux sont les canaux d'information des entrepreneurs. L'ancrage résidentiel des entrepreneurs entretient ces canaux d'information, c'est-à-dire que les informations recueillies dans l'exercice quotidien d'autres activités sociales sont remobilisées dans l'entreprise (Mendez et Ragazzi, 2007). Des travaux sur les quartiers populaires montrent également que les entrepreneurs s'appuient sur leur expérience quotidienne pour obtenir des informations. Par exemple, dans l'étude d'Amélie Notais et Julie Tixier sur les parcours des habitantes des 4000 qui se lancent dans la création d'entreprise, l'activité entrepreneuriale est orientée par leur expérience genrée du quartier (Notais et Tixier, 2014). Les femmes en particulier sont fréquemment celles qui, au sein du ménage, savent dans quels commerces se rendre pour faire des affaires, mais ce sont aussi elles qui s'occupent des enfants et connaissent le rôle des associations et institutions locales, ainsi que les compétences des personnes qui y travaillent.

L'exemple de Nora montre comment sont combinées différentes informations pour monter un projet d'entreprise. Au moment de l'enquête, Nora veut réaliser son rêve d'être pâtissière

¹⁵⁰ Entretien avec Mahmud, 45 ans, restaurateur au Franc Moisin, Saint-Denis, 2018

professionnelle. Elle souhaite se positionner sur le marché de la restauration événementielle pour les entreprises, dont elle connaît parfaitement les opportunités locales :

« Je souhaite créer une auto-entreprise dans la restauration événementielle, pour tout ce qui est... pour des événements sur la ville ou autre, et aussi pour les entreprises, justement du quartier. Comme de l'autre côté au niveau du stade y a pas mal d'entreprises, donc j'aimerais leur proposer de travailler avec les gens du quartier et découvrir autre chose que les restaurants du stade ou les fast-food qu'il y a aux alentours. Autour du stade de France et la gare RER B et D et la ville de Saint-Denis quand ils font des événements. [...] En proposant des fois une pause petit déjeuner, pause déjeuner ou pourquoi pas des pauses goûter car il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui en proposent. »

Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Grâce à son expérience quotidienne du quartier, Nora sait aussi où s'approvisionner pour proposer des pâtisseries au prix auquel elle-même les achèterait : elle se rend dans les « marchés au frais » à La Courneuve, où elle faisait déjà ses courses avec sa mère. Elle sait donc que « *ça revient moins cher que d'aller à Carrefour* »¹⁵¹. Elle travaille dans des fêtes locales exclusivement, à Saint-Denis et à La Courneuve, et « *tout le mois de juillet* » au parc Georges Valbon à La Courneuve¹⁵². Ces contrats avec les Mairies des communes voisines lui sont suggérés par l'association Appui, qui a aménagé une cuisine professionnelle aux portes du quartier du Franc-Moisin. Le fondateur de l'association est un habitant du Franc-Moisin, bien connu des associations de quartier.

« Je participais souvent à des ateliers cuisine à la maison de quartier et ils ont vu que ça me plaisait, donc ils m'ont mise en relation avec B. de la société Appui. »

Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

C'est donc bien grâce à l'interconnaissance que Nora accède à l'entrepreneuriat. L'interconnaissance et la cooptation sont des ressources précieuses pour accéder à des informations inaccessibles pour les non-résidents. Dans le district industriel, les entreprises clientes d'autres entreprises ont une connaissance fine du fonctionnement et des besoins de leurs donneurs d'ordre. Ces informations permettent aux individus de lancer de nouvelles activités visant à répondre à ces besoins. Dans le même ordre d'idée, les informations précises sur les habitants constituent une ressource intéressante, en particulier pour la création d'activités relatives à la formation et à l'emploi, pour lesquelles il est important de connaître les compétences, les savoir-faire et les besoins sociaux des habitants des quartiers populaires.

¹⁵¹ Entretien avec Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁵² Entretien avec Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Akim, qui a vingt-quatre ans et a toujours habité dans le quartier des Musiciens, sait que la Ville des Mureaux s'est engagée dans le programme « Territoire zéro chômeurs ». Ce programme comporte un volet de financement des entreprises d'insertion par l'activité économique (SIAE). Le marché de l'insertion professionnelle est assez développé aux Mureaux avec différentes associations et entreprises impliquées dans ce programme. Certains entrepreneurs comme Akim peuvent se démarquer grâce à leurs interactions quotidiennes avec les personnes sans emploi. Son diplôme d'ingénieur du BTP en poche, il est en train, au moment de l'entretien, de concrétiser la création d'un chantier d'insertion, c'est-à-dire une entreprise où les personnes qui n'ont pas eu un emploi depuis longtemps apprennent un métier et le fonctionnement du travail en entreprise. Souvent, elles bénéficient d'un bilan de leurs compétences réalisé par un professionnel du secteur. Mais l'avantage d'Akim est qu'il côtoie quotidiennement les personnes susceptibles d'intégrer son chantier d'insertion.

« Ça marcherait plus à la recommandation ; la personne qui est venue dans mon chantier d'insertion je peux assurer qu'elle travaille bien et c'est un échange de bon procédé. [...] ; j'ai déjà des contacts chez Vinci, par exemple, [...]. Pour eux c'est bien d'avoir un conduc[teur de travaux] qui s'occupe de recruter les personnes en insertion, de remplir les papiers, ils verront tout de suite le bénéfice. J'ai montré par A+B que juste en me prenant moi ils sauvegardent du temps de gestion. »

Akim, 24 ans, ingénieur du BTP, habitant du quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2019

Être capable de coopter des employés peu qualifiés dans le secteur du BTP représente un avantage pour Akim qui se lance sur le marché concurrentiel de l'insertion professionnelle. Résident du quartier où il recrutera ses employés, il espère que sa proximité avec les habitants du quartier sans emploi lui permettra de savoir qui est fiable et qui ne l'est pas, qui est motivé et qui l'est moins, qui a les compétences et la rigueur demandées¹⁵³. Cela devrait augmenter sa crédibilité auprès de partenaires comme Vinci. Les informations qui circulent dans le quartier seront ainsi activées comme des ressources. Si Akim envisage cette stratégie « *pour démarrer* »¹⁵⁴ son activité et se faire une réputation, il ne compte pas rester aux Mureaux pour autant et aimerait partir à l'étranger.

Les ressources mobilisées par les entrepreneurs sont, comme dans le district italien, liées à une forte identité territoriale des entrepreneurs et à des relations de voisinage ou d'amitié. Par définition, les relations sociales locales et l'identité ne sont pas transférables à un autre quartier. Il s'agit donc bien de ressources spécifiques. Ces ressources sont renforcées, dans certains cas, par la concentration d'entrepreneurs détenant les mêmes savoir-faire dans un secteur et un lieu précis, qui attire des clients voire d'autres entreprises spécialisées dans le même secteur. Il s'agit de la « centralité immigrée », dans laquelle se construisent aussi de l'interconnaissance, une identité, et une clientèle fidèle.

¹⁵³ Entretien avec Akim, 24 ans, ingénieur du BTP, habitant du quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2019

¹⁵⁴ Entretien avec Akim, 24 ans, ingénieur du BTP, habitant du quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2019

I.2. La « centralité immigrée » : construction d'une attractivité qui s'exerce au-delà du quartier et s'appuie sur des savoir-faire particuliers

Les recherches sur les « centralités immigrées » (Toubon et Messamah, 1990 ; Rosenfeld et Van Criekingen, 2015 ; Chabrol, 2014) mettent en avant l'attractivité des commerces pour certaines populations (Magrébins ou Africains des régions subsahariennes dans les cas traités dans ce chapitre) au-delà des frontières du quartier. Cette attractivité repose sur des connaissances particulières concernant les préférences de la clientèle. Dans sa thèse sur le centre commercial du Mas-du-Taureau, Nabil Zouari montre notamment que les « marqueurs ethniques locaux » sont des « moteurs du développement commercial » (Zouari, 2020, p.214). Pour Alejandro Portes, les réseaux sociaux immigrés transnationaux permettent aux entrepreneurs de s'appuyer sur de vastes marchés (1999).

I.2.1. L'opportunité de développer une offre de restauration Africaine au Franc-Moisin grâce à des savoir-faire spécifiques

Au Franc-Moisin la présence des minorités comme les immigrés d'Afrique subsaharienne et leurs descendants est particulièrement visible dans l'espace public, notamment parce que certains d'entre eux travaillent dans la rue. C'est le cas d'Aminata, que j'ai rencontrée sur la placette qui dessert le centre commercial, devant la poste¹⁵⁵. Aminata tient depuis longtemps un restaurant de rue dont les maigres bénéfices lui permettent de nourrir ses sept enfants quand les minimas sociaux ne suffisent plus¹⁵⁶. Pendant quelques années, Aminata exerçait cette activité « à la sauvette » et elle était régulièrement délogée par la Police. Puis, voyant le succès de sa cuisine, des élus de la Mairie de Saint-Denis ont fait appel à une association pour l'aider à régulariser son activité, la mettre aux normes (sanitaires) et peut-être, plus tard, créer son entreprise. Elle dispose aujourd'hui d'une cuisine professionnelle construite dans le quartier du Franc-Moisin pour préparer ses plats et d'un triporteur pour les transporter jusqu'aux points de vente en respectant les chaînes du froid et du chaud (cf. Figure 5.1).

¹⁵⁵ Après quelques échanges, nous avons convenu d'une demi-journée où je viendrais faire de l'observation participante pendant l'une de ses ventes.

¹⁵⁶ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, habitante du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019



Figure 5.1. Le restaurant de rue d'Aminata au Franc-Moisin, quelques minutes après l'installation du triporteur.

Source : Clara Hercule, Saint-Denis, mai 2019.

Aminata propose une cuisine typique des régions subsahariennes, qui est sans aucun doute à l'origine de son succès. Au cours de ses dix ans de résidence au Franc-Moisin, elle a compris l'opportunité de répondre à la demande spécifique d'une clientèle originaire de la même région d'Afrique qu'elle : « *le tiep*¹⁵⁷, *c'est rare d'en trouver* »¹⁵⁸. Le choix de localisation d'Aminata témoigne de cette stratégie : devant la Poste, elle est visible pour les « *Africains* » qui descendent du bus dont l'arrêt est tout proche de son emplacement¹⁵⁹. Elle m'indique que cette ligne de bus dessert en particulier des quartiers où vivent beaucoup d'immigrés d'Afrique subsaharienne. Alors que je l'accompagne pour l'une de ses ventes, je demande à ses clients ce qui les amène au Franc-Moisin alors qu'ils n'y résident pas. Ces derniers confirment qu'il est difficile de trouver du thieboudienne (c'est le plat national du Sénégal, que tous les Africains des pays du golfe de Guinée connaissent) en région parisienne, et que la recette d'Aminata plait beaucoup. Ils ont, pour la plupart, eu connaissance de l'offre d'Aminata par « *le bouche à oreille* ». La barquette de tiep coûte cinq euros et peut être accompagnée, pour quelques euros de plus, de beignets de thon, de sauce yassa ou de poulet braisé. Aminata s'adapte aussi aux horaires des fêtes religieuses comme le ramadan, pendant lequel elle fait son plus gros chiffre d'affaires.

¹⁵⁷ Abréviation de « tiep bou dien » ou « thiéboudienne », le plat national du Sénégal, confectionné à base de riz, de légumes et de poisson.

¹⁵⁸ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁵⁹ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

Pour Aminata, le recours aux réseaux de sociabilité au sein du quartier apparaît tout aussi crucial. Lors de cette même vente, je constate que quelques habitantes du quartier sont sorties de chez elles pour prêter main forte à Aminata. Elles semblent considérer cela tout à fait naturel. Après nous avoir aidées à monter le stand, elles servent le jus de gingembre aux clients qui commencent à affluer en nombre au bout de quelques minutes. Ainsi, les ressources spécifiques liées à l'origine étrangère des entrepreneurs (savoir-faire culinaire, connaissance des habitudes de consommation des habitants) peuvent être combinées avec l'interconnaissance au sein du quartier pour pérenniser une activité. Dans certains cas, les ressources spécifiques aux commerçants issus de l'immigration permettent la construction d'une « centralité immigrée » qui rayonne au-delà du quartier et de façon plus ou moins indépendante des ressources de l'interconnaissance.

1.2.2. Aux Bougimonts, la construction d'une véritable « centralité immigrée » ?

Alors que la population observée dans le centre commercial des Bougimonts, aux Mureaux, est multiethnique (Africains noirs, Maghrébins, Syriens), les gérants des commerces sont tous maghrébins. La façon de présenter la marchandise, en mettant en avant l'abondance d'articles quitte à les exposer à l'extérieur de la boutique (cf. Figure 5.2), la condamnation de certaines vitrines pour installer plus de rayonnages (cf. Figure 5.3), les patronymes et les mots en arabe sur la devanture des commerces, les destinations affichées sur les enseignes des agences de voyages (cf. Figure 5.4), tous ces éléments visuels concordent pour donner une apparence homogène au centre commercial, une apparence qui l'identifie au Maghreb.



Figure 5.2. Place piétonne au cœur du centre commercial des Bougimonts
Source : Clara Hercule, septembre 2019



Figure 5.3. La devanture d'un « Bazar » dans le centre commercial des Bougimonts
Source : Clara Hercule, septembre 2019



Figure 5.4. Vitrine d'une agence de voyage dans le centre commercial des Bougimonts
Source : Clara Hercule, septembre 2019

Ces marqueurs de la présence maghrébine dans les commerces peuvent avoir deux effets : d'une part ils éloignent les « Blancs » qui évitent les « ambiances urbaines » caractéristiques de ces centres commerciaux populaires (Zouari, 2020, p.223), et d'autre part ils participent du rayonnement de la centralité commerciale pour les minorités. Cette attraction s'explique aussi par le contenu de l'offre commerciale. Dans son épicerie, Hafsa vend des épices, du poisson séché, des légumes-racines, des condiments, mais aussi des cosmétiques, comme du shampoing spécial pour les cheveux crépus, qui sont introuvables dans un supermarché de marque française. La librairie de Marouane, un autre commerçant rencontré aux Bougimonts, témoigne quant à elle d'un élargissement de l'offre aux consommateurs musulmans. On peut lire sur la devanture de la boutique de Marouane la liste des marchandises en vente : « Livres - Jilbabs - Abayas - Hijabs [ce sont des vêtements traditionnels islamiques] - Jouets éducatifs - CD/DVD – Cadeaux ». La plupart des livres dans la librairie sont des corans ou des livres d'éducation islamiques. On trouve dans la boutique de Marouane toutes sortes d'articles consommés par les musulmans pratiquants. Ce type de commerce attire une clientèle éloignée (Poissy, Verneuil et d'autres villes des environs)¹⁶⁰. C'est aussi le cas de l'une des boulangeries, qu'on m'indique comme la plus ancienne de la ville des Mureaux. Selon Abdelkader, le gérant, elle existerait depuis soixante ans¹⁶¹. Il fabrique lui-même « le pain Tafarnout » cuit sur des galets, une spécialité du Souss Massa, une région au sud du Maroc, où il a grandi. Il pense que la boulangerie doit son succès à la qualité de ce pain-là. Il vend aussi des pâtisseries marocaines qu'on lui commande souvent pour les fêtes religieuses comme les baptêmes ou les mariages. Les mariages marocains représentent un marché fructueux aux Bougimonts, mais Abdelkader m'assure que ses gâteaux sont demandés aussi par des clients de Poissy, ou de Paris, grâce à la page Facebook du magasin et au bouche-à-oreille entre clients marocains. Comme au Mas-du-Taureau, la centralité immigrée attire des chalands extérieurs au quartier issus des minorités (Zouari, 2020).

Le développement d'activités liées aux pratiques religieuses, culinaires ou festives des Maghrébins structure l'offre commerciale de la centralité immigrée qui se spécialise dans la satisfaction des besoins des clients nord-africains. A la Goutte d'Or, J.-C. Toubon et K. Messamah remarquent dans les années 1990 la multiplication des agences de voyage spécialisées dans les pèlerinages à La Mecque (Toubon et Messamah, 1990). A Bruxelles, dans le quartier Heyvaert, la présence de revendeurs et de travailleurs africains, spécialisés dans l'export de véhicules d'occasion vers l'Afrique, a progressivement attiré des commerces comme des « restaurants de nourriture africaine, épicerie de produits exotiques » mais aussi des services et lieux de cultes c'est-à-dire des églises pentecôtistes et des services d'envoi d'argent et de téléphonie à l'étranger (Rosenfeld et Van Criekinghen, 2015, p.30). Aux Bougimonts, la proximité de la Mosquée El-Hassam à quelques pas du centre commercial et l'installation d'une salle de prière évangéliste au sein même du tissu commercial témoignent de l'influence des cultes sur la fréquentation du quartier. Rites et pratiques religieuses visibles dans l'espace public sont inhérents au fonctionnement de la centralité immigrée (Toubon et Messamah, 1990 ;

¹⁶⁰ Entretien avec Marouane, 45 ans, libraire aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁶¹ Entretien avec Abdelkader, 40 ans, boulanger-pâtissier aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Zouari, 2020). Ces activités changent la fonction du quartier : sa situation géographique, sa population musulmane (ou protestante dans le cas des pentecôtistes) deviennent des facteurs d'attractivité pour de nouveaux entrepreneurs qui n'habitent pas le quartier. La centralité immigrée apparaît ainsi comme une ressource pour les commerçants : les commerces comme l'épicerie d'Hafsa sont transmis de génération en génération et la boulangerie existerait depuis plusieurs dizaines d'années. La constance du peuplement immigré et l'identité du centre commercial se renforcent mutuellement : les Maghrébins disposent d'un espace où ils se rencontrent et consomment, les commerçants profitent de la venue de cette clientèle. Cet ancrage commerçant semble alors reposer sur une proximité institutionnelle, entre maghrébins qui partagent les mêmes pratiques de consommation, fréquentent la même mosquée ou la même église, c'est-à-dire les mêmes institutions.

Le centre commercial devient attractif pour un certain type de commerce. L'arrivée d'entrepreneurs extérieurs suscite d'ailleurs des tensions perceptibles dans le discours des commerçants que j'ai pu rencontrer. Pour Mounir, le centre commercial est entré dans un « engrenage » : la densité urbaine (« trop de bâtiments ») attire « les Noirs et les Arabes » selon lui, ce qui renforce l'homogénéité des activités commerciales (agences de voyage, restaurants halal...) ¹⁶². L'agglomération de commerces dédiés à une population qui consomme *halal*, cherche à se vêtir et se cultiver en conformité avec sa religion, effectue des voyages fréquents dans les pays d'Afrique du nord, envoie de l'argent à la famille restée à l'étranger, se traduit par une redondance des activités, qui ne plait pas à tous les commerçants. Pour Marouane, le gérant de la librairie islamique, il faudrait « raser le centre » notamment parce qu'il y a trop de concurrence entre les commerçants ¹⁶³. On compte aux Bougimonts au moins sept sandwicheries, quatre boulangerie/dépôts de pain et au moins trois agences de voyage.

Dans sa thèse, Nabil Zouari montre que l'ancrage des commerçants se nourrit aussi d'une « convivialité » propre aux relations locales tissées par les commerçants avec les habitants du quartier (2020). Les commerçants du quartier des Bougimonts combinent ainsi plusieurs ressources spécifiques. Ces ressources ont été construites dans le temps long des interactions sociales entre habitants et entrepreneurs des quartiers étudiés. Leur activation est rendue possible par l'existence de proximités multiples entre les entrepreneurs et le milieu local.

¹⁶² Entretien avec Mounir, 57 ans, gérant d'un salon de coiffure aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁶³ Entretien avec Marouane, 45 ans, libraire aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

II – Des ressources construites grâce aux proximités entre les entrepreneurs et les habitants des quartiers

Les travaux sur les proximités ont permis de construire une grille de lecture de l’ancrage en mettant en avant l’inscription des entreprises dans une « communauté locale » (Becattini, 1992) à l’origine des relations de coopération et de confiance entre des entreprises. Les travaux sur les districts à l’italienne rejoignent à ce titre les travaux sur l’économie de la « centralité populaire », qui montrent que les entreprises informelles dans les quartiers populaires reposent sur des systèmes de règles partagés, comme la division sociale du travail par exemple, mais aussi des normes plus locales impliquant une certaine éthique de la part des entrepreneurs (Collectif Rosa Bonheur, 2019). Les deux types de travaux, bien que relevant de disciplines et de périodes différentes, mettent en lumière le rôle de la proximité institutionnelle. Celle-ci se traduit par un « système de valeurs et de pensée relativement homogène, expression d’une certaine éthique de travail et de l’activité de la famille » (Becattini, 1992, p.37), ou par un « système d’économie morale », qui permet de distinguer les normes de l’action individuelles selon la classe sociale (Thompson, 1964). Les règles sont intériorisées par les membres du groupe local, diffusées par des institutions (le marché, la famille, l’école, les syndicats etc.) de génération en génération, et traduites dans les entreprises sous forme de conventions auxquelles se conforment les choix des entrepreneurs (Tatemi, 2005). La proximité « organisationnelle », quant-à-elle, est favorisée par la proximité géographique entre les acteurs. Ces différentes formes de proximité permettent d’analyser précisément le rôle du quartier dans l’activation des ressources spécifiques par les entrepreneurs.

II.1. Les relations entre les entrepreneurs et les habitants favorisées par la proximité géographique

Le quartier est un espace intense de sociabilité pour les entrepreneurs. Ils y fréquentent notamment des personnes issues du même milieu social qu’eux, originaires des mêmes régions du monde ou ayant simplement vécu un parcours similaire. Ainsi, la proximité géographique et la proximité organisée se combinent pour faciliter les relations marchandes et non marchandes (transactions, échange d’informations). La proximité géographique favorise la mise en réseau des entrepreneurs au niveau local (avec les habitants) et la mobilisation de la confiance dans les relations avec les salariés.

II.1.1. Les interactions commerçants-clients favorisées par la proximité géographique

Noémie, pharmacienne dans le quartier de la Vigne Blanche, aux Mureaux, et originaire de Dijon, explique s’être attachée au quartier alors qu’elle n’aurait jamais imaginé se sentir « *chez elle* » à la Vigne Blanche. Son choix de reprise d’une pharmacie dans un grand ensemble en politique de la ville (en 1992) était lié à son budget. Aujourd’hui, elle trouve la clientèle locale

« *abondante, cosmopolite et attachante* » et se dit agréablement surprise des liens qu'elle tisse avec les familles du quartier. Ces relations sont réciproques et dépassent le cadre marchand : « *On fait beaucoup de social* »¹⁶⁴. En effet, Noémie aide certaines clientes à remplir leur déclaration d'impôt, ou à faire leurs demandes d'allocations CAF. Cette « *envie d'aider* » lui vient « *à force de connaître les gens* », et elle « *[l'] enracine* »¹⁶⁵ dans le quartier. C'est simplement sur la base d'interactions régulières que des relations de confiance se sont développées entre Noémie et des habitantes.

De même, un pharmacien du Franc-Moisin, originaire de Bordeaux, qui a failli renoncer à la reprise de ce commerce en plein quartier de la politique de la ville quand des amis parisiens lui ont parlé de la réputation du quartier, est maintenant ami avec certains habitants, avec lesquels il va « *prendre le café au Stade de France* » de temps en temps¹⁶⁶. La proximité géographique quotidienne entre entrepreneurs (surtout les commerçants) et habitants permet donc à des entrepreneurs qui ne sont pas issus du quartier d'en devenir des membres à part entière. Certains font le choix de venir y habiter, ce qui a des effets notamment sur les liens qu'ils entretiennent avec leurs employés, leurs clients, leurs fournisseurs etc.

II.1.2. La proximité géographique et la production de confiance

La proximité géographique entre les entrepreneurs et leurs salariés permet aux employeurs de s'adapter à des contraintes particulières du milieu local, lorsque celles-ci touchent les employés. Dans le cas d'Assa, repreneuse d'une entreprise d'aide à domicile aux Mureaux, l'interconnaissance qui se crée entre elle et ses salariées est liée à son emménagement dans le même quartier de résidence.

« Si j'avais une équipe d'intellectuels avec une vie bien rangée j'aurais fait autrement, c'est clair, et je me serais moins impliquée. Les Mureaux c'est particulier, j'y vis maintenant, j'ai acheté une maison aux Mureaux. L'ennui c'est que mes salariées n'ont pas le savoir-vivre de se dire que le week-end il ne faut pas venir sonner chez moi. Mais qu'est-ce que vous faites quand [l'une d'] elles vient et qu'elle pleure devant votre porte ? D'un autre côté je me dis qu'en faisant ça je garde un bon élément. »

Assa, 37 ans, propriétaire d'une entreprise de services à domicile, habitante du quartier de Becheville, Les Mureaux, 2020

Habiter dans le quartier apporte à Assa d'une part une meilleure information sur les conditions de vie des salariées, et d'autre part une forme de confiance de celles-ci dans leur employeuse. Après son emménagement, Assa a développé des solutions pour pérenniser l'entreprise. Il s'agit d'investir dans « *le côté social* » pour garder ses employées, soumises à des difficultés particulières dans l'exercice de leur métier.

¹⁶⁴ Entretien avec Noémie, 59 ans, pharmacienne au quartier de la Vigne Blanche, Les Mureaux, 2019

¹⁶⁵ Entretien avec Noémie, 59 ans, pharmacienne au quartier de la Vigne Blanche, Les Mureaux, 2019

¹⁶⁶ Entretien avec Mehdi, 41 ans, pharmacien au Franc-Moisin, Saint-Denis, 2018

« Il s'agit de résoudre les problèmes que rencontre mon entreprise à cause du milieu précaire et de la pauvreté aux Mureaux : les salariées ne sont pas motorisées, elles ont du mal à remplir leurs papiers etc. C'est dans mon intérêt qu'elles travaillent bien et pour cela j'ai besoin qu'elles soient tranquilles, qu'elles ne soient pas fatiguées parce qu'elles passent trop de temps dans les transports par exemple. Pour cela je travaille sur la proximité et j'ai mis en place un système pour les aider à passer le permis et obtenir un véhicule. Je leur fais un crédit. J'interviens aussi si elles ont besoin d'une caution pour l'appartement. Mon action ne se limite pas au temps qu'elles passent dans l'entreprise car c'est en dehors qu'elles rencontrent des freins qui se répercutent sur le travail. »

Assa, 37 ans, propriétaire d'une entreprise de services à domicile, habitante du quartier de Becheville, Les Mureaux, 2020

Depuis trois ans, Assa développe un projet de motorisation de ses salariées. Elle a notamment acheté des voitures pour le compte de l'entreprise, qu'elle prête aux employées qui ont obtenu leur permis, en attendant qu'elles économisent pour s'offrir leur propre véhicule (elle leur propose aussi une aide à l'achat). Dix de ses salariées auraient aujourd'hui bénéficié de ce dispositif spécifique¹⁶⁷. Dans le district industriel, la coopération entre les acteurs économiques tient notamment à « la production de biens publics et de services communs garantissant une compétitivité vis-à-vis de l'extérieur » (Becattini, 2009, p. 54-55). La production d'un service de motorisation, pris en charge par l'entreprise, contribue à créer de la confiance dans les relations employeur-salariées.

Dans les travaux sur les districts et les centralités populaires, le rôle de la proximité géographique et « organisationnelle » dans l'ancrage des entrepreneurs est complété par celui de la proximité « institutionnelle ». Les valeurs et les codes sociaux expliquent une part importante de la sociabilité locale (Collectif Rosa Bonheur, 2019).

II.2. La proximité institutionnelle induite par un système d'économie morale

Les habitants des quartiers populaires ont, d'après le Collectif Rosa Bonheur, développé des valeurs morales liées au rapport de leurs habitants au pouvoir politique et en réaction à la défaillance des « institutions de régulation de la vie économique » (2019, p.124). Dans les quartiers prioritaires étudiés dans cette thèse, les sentiments d'injustice et d'abandon des habitants se traduisent par une demande collective d'engagement des entreprises dans la vie locale. Dans les entretiens, les entrepreneurs décrivent leurs façons de faire, leurs pratiques, en référence à ces normes. L'éthique de travail permet à celui qui s'engage, agit de façon conforme aux valeurs, aux principes d'action acceptables pour les habitants, d'obtenir une bonne réputation, la confiance des partenaires locaux et des clients, le soutien des habitants. La

¹⁶⁷ Entretien avec Assa, 37 ans, propriétaire d'une entreprise de services à domicile, habitante du quartier de Becheville, Les Mureaux, 2020

réputation dépend d'abord de la capacité des entrepreneurs à faire leur travail honnêtement et avec rigueur. La réussite des entrepreneurs induit aussi un devoir moral, celui d'offrir des retombées au quartier (création d'emplois, stages, transmission de connaissances etc.).

II.2.1. Être un entrepreneur « carré »¹⁶⁸ : une forme de valorisation du « travail bien fait »

Le thème de l'éthique de travail des entrepreneurs est traité autant dans les travaux sur les districts industriels que dans ceux sur les quartiers populaires. Dans le district, « l'intérêt supérieur » de la collectivité locale induit par exemple une stigmatisation du sous-emploi ou du chômage, qui incite chaque travailleur à rechercher en permanence un emploi, et à préférer un emploi en dessous de ses qualifications à l'absence d'emploi, l'intérêt des entreprises primant sur l'intérêt des individus à court terme (Becattini, 1992). Cette dimension est aussi présente dans les quartiers populaires de Roubaix analysés par le Collectif Rosa Bonheur, où être respecté pour son travail dépend des qualités morales associées au « bon travailleur » (Collectif Rosa Bonheur, 2019). La mise à distance (symbolique et physique) des membres les moins actifs du quartier populaire permet aux membres les plus actifs d'échapper à l'image de catégories « assistées » au sein la société (Collectif Rosa Bonheur, 2019). Le bénévolat est par exemple une façon pour les chômeurs de se soustraire à la « prégnance de l'opposition entre les personnes qui « travaillent », sont « actives » et « s'en sortent » [d'une part] et celles qui seraient « aidées » – sous-entendu « trop » aidées – et qui seraient dès lors amenées à « se laisser aller » [d'autre part] » (Misset et Siblot, 2019). On retrouve aussi cette dimension de la valeur accordée au travail volontaire dans les « enclaves ethniques » où les travailleurs acceptent de faibles rémunérations en échange d'une formation professionnelle et d'une aide à l'avancement de leur carrière par leur employeur (Portes et Manning, 2012).

Dans les entretiens, les entrepreneurs valorisent le « travail bien fait » à travers leur capacité à « être carré »¹⁶⁹, c'est-à-dire respecter la législation, complexe, sur les entreprises, rembourser ses dettes, rester humble et traiter correctement ses salariés.

« Moi, je conseille dès le début d'être bien rigoureux, en m'entendant on se dit « oh le mec il est trop carré » mais pas du tout, j'ai appris, j'ai fait des erreurs et j'ai appris. [...] Il faut être rigoureux et avoir un esprit libre pour accepter la critique, et ne pas se dire qu'on connaît. »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Être reconnu comme un travailleur honnête permet de gagner la confiance des pairs et de s'assurer une bonne réputation, fondamentale dans les sociétés d'interconnaissances comme les districts, les enclaves ethniques et les quartiers populaires. Cette réputation est une ressource spécifique pour les entrepreneurs en ce que quitter le quartier signifierait perdre cet avantage. Pour être « rigoureux », Caleb a passé quatre diplômes et suivi « une vingtaine de formations »

¹⁶⁸ Expression utilisée par Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁶⁹ Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

après son retour de l'armée¹⁷⁰. Pour lui, le sport incarne la rigueur et donne « *une bonne image* » de soi. La rigueur permet aussi d'être crédible en tant qu'entrepreneur, ce qui n'est pas évident pour « *un petit jeune* » comme lui¹⁷¹. Il prend l'exemple de ses démarches pour ouvrir sa propre salle de sport à Saint-Denis : le fait d'avoir présenté un « dossier complet », avec « des financements » permet de contrer les préjugés des investisseurs qu'il tente de convaincre de l'aider pour son projet. Caleb se démarque ainsi d'une « culture du travail au noir, du mano-mano » qu'il analyse comme un héritage des « mentalités »¹⁷² des immigrés arrivés en France dans les années 1980 :

« Comme si du jour au lendemain on allait repartir au pays, donc il faut avoir de l'argent. Non, on est installés, on est ici, on est français, on est là pour durer. Donc il faut commencer à avoir des commerces qu'on va pérenniser, s'installer sur le temps. Donc avoir un cadre juridique clair, net, et ça permet aussi d'être beaucoup plus crédibles, d'avoir une assise, et quand tu vas demander à pouvoir grandir, ben... « Ils sont où les bilans ? » « Ah ben, y'a pas... C'est comme ça... On me donne pas ». Oui mais t'as pas fait les choses dans l'ordre, comment tu veux qu'on te donne, est-ce que tu prêterais quelque chose à une personne si t'as pas de retour sur ce qu'elle a fait ? »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Cet extrait reflète la volonté de ce coach sportif de s'ancrer dans une société en intégrant ses règles de conduite, afin de « *pérenniser* » une activité, l'installer « *sur le temps* » et « *d'avoir une assise* ». Ses pratiques participent donc d'un processus d'encastrement dans l'économie des groupes dominants. Dans plusieurs cas observés au cours de cette enquête, les entrepreneurs mettent en tension les normes des dominants et les normes issues du « processus d'autonomisation des classes populaires » (Collectif Rosa Bonheur, 2016). Par exemple, en France, les institutions économiques comme les Chambres de commerces ou le système bancaire diffusent une conception de la gestion d'entreprise fondée sur la trésorerie, qui serait un facteur de pérennité des entreprises¹⁷³. Pour augmenter sa trésorerie, l'entrepreneur aurait donc intérêt à emprunter de l'argent. Le maintien de taux d'intérêt bas entretient la construction sociale de la pratique de l'endettement en tant que meilleure pratique de financement d'une entreprise. Or, d'après les entretiens, les entrepreneurs issus de milieux populaires préfèrent emprunter peu pour rembourser vite plutôt que s'engager sur plusieurs années. Ce rapport au crédit se traduit par un inconfort, tant que la somme empruntée n'est pas remboursée¹⁷⁴. Cela peut s'interpréter comme une sorte de « distance institutionnelle » avec d'autres acteurs (dont le système bancaire) qui participe de l'autonomisation des habitants des quartiers populaires.

¹⁷⁰ Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁷¹ Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019 ; pour rappel, la moyenne d'âge de la population d'enquête est de 44 ans.

¹⁷² Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁷³ Entretiens avec divers acteurs de l'aide aux entrepreneurs, en particulier des organismes de crédit aux entreprises.

¹⁷⁴ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Cette autonomisation contribue ensuite à la création de nouvelles normes, soit autant de pratiques spécifiques des entrepreneurs.

Malgré les tensions possibles entre différents systèmes de valeurs, l'honnêteté et le respect des lois sont des valeurs que les entrepreneurs qui habitent les quartiers prioritaires passent une grande partie des entretiens à défendre, comme pour démontrer l'irréprochabilité de leurs pratiques. Prouver son honnêteté est particulièrement important pour Hassan, qui reprend un commerce dont l'ancien propriétaire a fait preuve de nombreux écarts moraux, ayant conduit à un conflit violent avec les habitants du quartier.

« On a eu un repreneur qui est arrivé, quelqu'un d'assez sulfureux, avec beaucoup de problèmes personnels, et tout ce que je dis a été avéré et démontré. Pendant très longtemps il a voulu laisser sous-entendre que ses problèmes étaient liés à ici, [...] mais très vite la police avec une enquête et s'est rendu compte que ces problèmes [...] c'était des règlements de compte. Il avait plusieurs associés, c'est quelqu'un qui ne respectait pas forcément la législation et le code du travail et tout. »

Hassan, 44 ans, associé-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

A la suite de ce fait divers qui a fait la une des journaux et provoqué la mise sous surveillance du quartier, Hassan estime que la moindre des choses était d'avoir à la tête de ce commerce essentiel pour le quartier un entrepreneur dans lequel les habitants auraient confiance. Il insiste donc longuement sur sa bienveillance, son sérieux et sa maîtrise de la « méthodologie » spécifique au quartier, qui consiste à régler les conflits en mobilisant les relations personnelles plutôt que les institutions.

« L'élue qui était à l'époque en charge du quartier m'a boosté, m'a aidé, et m'a incité à reprendre. [...] Il y a certainement une méthodologie, une approche, certaines choses à accepter qu'on n'accepterait pas ailleurs, dans un premier temps. Si quelqu'un d'autre avait repris le magasin et qu'il avait affaire à des petits qui ont volé des bouteilles ou du chocolat, et qu'il fait pas l'effort de régler ça avec les parents, les grands frères et qu'il appelle direct la police, déjà il démarre mal. Il faut attirer le respect comme ça, il n'y a pas de différence entre ici et les autres quartiers, ils ont tous leurs avantages et leurs inconvénients. C'est des règles de savoir-vivre qu'on connaît quand on a vécu dans ce genre d'ensemble, on apprend que le respect, ça se transmet. »

Hassan, 44 ans, associé-gérant d'un supermarché au Franc-Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Les valeurs morales intégrées dans la gestion des entreprises permettent de contrer les accusations qui visent les classes populaires, mais aussi de gagner la confiance des clients : il faut montrer que l'on est actif, sérieux, professionnel et respectueux. Le respect de ces normes valorise l'entrepreneur en particulier lorsque sa clientèle ou ses partenaires commerciaux partagent le même milieu social et les mêmes valeurs. Les « règles de savoir vivre » assurent

par exemple à Hassan « *la gratitude, la reconnaissance* » des clients¹⁷⁵. Hicham, installateur de matériel sanitaire à domicile aux Mureaux, se sent valorisé par cette rigueur personnelle lorsqu'il rentre, après sa journée de travail, dans le quartier de la Vigne Blanche où il réside.

« A 27 ans j'ai eu mon premier CDI et à 29 j'ai acheté un appartement. J'étais habillé en presta[taire], j'allais voir des médecins et tout. Fallait être bien, classe, droit, j'avais une voiture de fonction et tout, hein. Et des jeunes m'ont remercié. Je m'en souviendrai toute ma vie : « merci [Hicham], ça fait plaisir, ça prouve qu'on peut réussir. On te citera comme exemple. T'es là tous les jours, tu dis bonjour, tu fais ton sport, tu joues avec nous au parc le samedi et pourtant tu réussis ». »

Hicham, 34 ans, vendeur-installateur de matériel médical, habitant du quartier de la Vigne Blanche, Les Mureaux, 2020

Les bénéfices pour l'entrepreneur sont d'une part l'estime de soi, d'autre part le respect et la confiance des habitants pour les entreprises qui visent une clientèle locale. Cette éthique de travail fait donc partie de la stratégie d'ancrage des entrepreneurs. Elle est poussée jusqu'à l'obligation morale de faire bénéficier le groupe local des retombées de la réussite de l'entreprise.

II.2.2. Les règles morales relatives à la redistribution des ressources dans la gestion des entreprises

Les travaux de Mark Granovetter ont montré que l'encastrement des entrepreneurs dans la société locale pouvait se traduire par des contraintes imposées aux entreprises. Ces contraintes visent à favoriser la redistribution des ressources acquises par les entrepreneurs au sein du groupe local (Granovetter, 2003). Elles existent chez les entrepreneurs immigrés : un garagiste marocain installé dans le quartier des Bougimonts, aux Mureaux, se voit systématiquement demander des ristournes par ses « compatriotes » résidents du quartier¹⁷⁶. Mais l'installation d'entrepreneurs appartenant aux classes populaires suscite aussi des attentes de ce type, au nom de l'expérience de « *la même galère* »¹⁷⁷ qui marque la trajectoire des entrepreneurs et des autres habitants des quartiers populaires. Par exemple, un entrepreneur rencontré au Franc-Moisin me fait part d'une règle informelle qui concernerait l'ensemble des entrepreneurs des quartiers populaires et qui consiste à « *faire participer le quartier* » à l'entreprise :

« Vu qu'ils [les commerçants] ouvrent dans le quartier, il faut qu'ils embauchent dans le quartier, malheureusement, c'est un peu un diktat. Il faut embaucher des gens du Franc-Moisin si tu veux être tranquille. Après pour un grec, il y en a très peu qui vont vouloir faire des merguez et servir, mais un magasin de vêtements, ou la pharmacie, ça fait participer un peu le quartier.

¹⁷⁵ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc-Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁷⁶ Entretien avec Yacine, 45 ans, garagiste dans le quartier des Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁷⁷ Entretien avec Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier du France Moisin, Saint-Denis, 2019

C'est informel, après c'est un peu partout pareil, je pense que si quelqu'un veut aller s'implanter à Clichy, il faut embaucher quelqu'un de Clichy. »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

Cet extrait d'entretien traduit une attente d'engagement des entreprises dans l'amélioration des conditions de vie locales. Concrètement, l'obligation de privilégier les embauches dans le quartier, évoquée dans plusieurs entretiens, n'est respectée que par quelques entrepreneurs et représente plus une injonction symbolique, face à l'exclusion du marché du travail des habitants des quartiers prioritaires, qu'une pratique réelle des entrepreneurs. Pour Hassan, repreneur d'un supermarché au Franc-Moisin, embaucher de jeunes habitants du quartier n'est « *pas un inconvénient* » contrairement aux autres employeurs qui les discriminaient. S'il ne privilégie pas explicitement leurs candidatures, il assure qu'il « *ne va pas les oublier* » et qu'il favorise l'embauche de jeunes ayant eu des parcours difficiles¹⁷⁸. Pour contribuer à la création d'emplois, il explique avoir démarré son entreprise avec des contrats à mi-temps pour « *faire travailler un maximum de personnes* »¹⁷⁹. Le magasin a été ouvert avec trente-deux salariés, un effectif largement au-dessus de l'effectif moyen pour ce type de surface de vente au détail (onze salariés en moyenne pour les magasins alimentaires de 400 à 1000 m²)¹⁸⁰.

La redistribution des bénéfices de la réussite socio-économique des entrepreneurs prend d'autres formes que l'embauche des jeunes habitants du quartier. Chaque forme peut être interprétée comme une manifestation du « système d'économie morale » ou du « système de valeurs » propre à un quartier, de même qu'un district industriel crée ses propres règles. Par exemple, plusieurs entrepreneurs cherchent à transmettre aux plus jeunes des connaissances acquises au cours de leur parcours professionnel. Le partage d'expérience entre les entrepreneurs et les jeunes se double d'un « sentiment de dette intergénérationnelle » des entrepreneurs issus du quartier (Collectif Rosa Bonheur, 2019, p.150). Celui-ci peut être associé au « familialisme » propre aux classes populaires (Schwartz, 2011¹⁸¹) qui se traduit notamment par des rôles de substitution au sein de la famille (par exemple, quand un jeune joue le rôle de mère ou de père au sein de la fratrie) (Mortain et Vignal, 2013).

La solidarité à l'égard des jeunes générations implique directement les entrepreneurs : se demander ce que l'on peut apporter aux enfants et aux adolescents du quartier est naturel. Souvent, cette dette des entrepreneurs vis-à-vis du quartier se traduit par un investissement associatif. Par exemple, Mourad, réalisateur, s'associe avec l'association « Franc-Moisin Citoyenne » pour lancer son projet d'initiation des jeunes au cinéma. Hassan, le repreneur du

¹⁷⁸ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁷⁹ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁸⁰ Source : Direction générale des entreprises, « Chiffres clés du commerce », Etudes économiques, 2015, consulté en ligne le 7.12.2020)

¹⁸¹ « La famille et le quartier sont au centre du réseau social et les formes de sociabilité locale tiennent une place décisive dans la vie quotidienne. Les espérances d'échapper à la condition commune par l'accès à d'autres statuts sont faibles. » (Schwartz, 2011, p.35).

principal commerce alimentaire du Franc-Moisin, veut aussi montrer aux jeunes que l'on peut être quelqu'un de respecté sans pour autant devenir très riche.

« Pour les stages, on prend pas mal de stagiaires d'écoles difficiles parce qu'on sait leur parler, parce qu'on a traversé les mêmes moments qui ont été durs, il faut se ressaisir à travers ceci, à travers cela, et ils repartent avec une vision différente. [...] je suis quelqu'un d'apprécié, de respecté, et euh... j'ai toujours voulu servir d'exemple auprès de tout le monde, on a un ami [...] qui a joué au foot, qui a atterri en Ligue 1, c'est un sur je ne sais pas combien, par contre pour fonder un foyer et travailler, ça il doit y en avoir des millions et ils peuvent y arriver... »

Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc-Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Hassan, Caleb et Mourad se considèrent comme les « *grands* » dont la responsabilité est de « *servir d'exemple* », c'est-à-dire de montrer la voix du travail honnête et de l'épanouissement professionnel aux jeunes. Ils se félicitent de pouvoir jouer ce rôle, mais le considèrent surtout comme une responsabilité morale.

« Nous tous les grands d'ici qui avons réussi à tirer notre épingle du jeu, on revient pour leur montrer autre chose, là ils vont avoir le choix. C'est pour ça que je ne peux plus partir, je me sens attaché, j'ai un devoir au fond de moi de donner un retour. »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Cette responsabilité qui « *attache* » est une facette intéressante de l'ancrage des entreprises, mais elle ne semble pas concerner toutes les générations d'habitants. Marion enseigne la danse dans le quartier des Musiciens, aux Mureaux, et elle aussi aimerait transmettre des valeurs aux jeunes filles de son quartier. Ce n'est pas seulement, dans son cas, par devoir moral mais aussi parce qu'elle voudrait être relayée en tant qu'unique professeur de danse dans l'association qu'elle a créée avec son mari. Pour l'instant, les jeunes filles de son quartier ne sont pas intéressées par une carrière de professeur de danse dans leur quartier de résidence¹⁸². Aussi, Marion estime que « *l'engagement* » dans la vie locale, c'est-à-dire une forme de don de soi pour la collectivité, mérite d'être inculqué aux plus jeunes¹⁸³. Au-delà de la redistribution des ressources acquises dans leur parcours professionnel, les entrepreneurs cherchent à être des exemples pour les jeunes générations, parfois par « *devoir moral* » et d'autres fois pour susciter chez ces jeunes l'envie de venir en aide aux entrepreneurs locaux, voire de travailler pour eux. Le devoir d'exemplarité les incite à faire la promotion de l'honnêteté et du professionnalisme, et à adopter les comportements décrits plus haut.

Autre exemple de réciprocité intégrée dans les pratiques, l'attention portée aux tarifs qui ne doivent pas être trop élevés pour que les habitants du quartier puissent accéder aux marchandises et aux services proposés. Hassan se dit « *très attentif* » à l'approvisionnement et

¹⁸² Entretien avec Marion, 37 ans, infirmière et danseuse, habitante des Musiciens, Les Mureaux, 2020

¹⁸³ Entretien avec Marion, 37 ans, infirmière et danseuse, habitante des Musiciens, Les Mureaux, 2020

aux prix des denrées alimentaires de son magasin¹⁸⁴. Il a conscience que son choix d'enseigne (il est franchisé) le rend peu compétitif face aux grandes surfaces disséminées dans la ville, mais veut gérer ce « *magasin d'appoint* » de façon à « *avoir des tarifs très très bas* » pour une population qu'il sait faiblement motorisée¹⁸⁵. A cette fin, il a obtenu de pouvoir se fournir chez d'autres marques que celle de l'enseigne. Caleb, coach sportif, insiste sur la nécessité de conserver son « Association pour la culture urbaine », une association sportive qu'il a montée avant de créer son entreprise, car les habitants du Franc-Moisin n'ont pas les moyens de s'offrir un abonnement à la salle de sport où il donne ses cours¹⁸⁶. Au sein de l'association, il propose donc des sessions de fitness collectives pour cinq euros les deux heures, un tarif réservé aux habitants du quartier. Il dit aussi avoir pris « *treize stagiaires* » auxquels il apprend le métier de coach sportif¹⁸⁷.

Ces « contraintes » que les entrepreneurs s'imposent à eux-mêmes composent une « économie morale populaire », qui permet aux acteurs économiques locaux « d'évaluer la valeur et la justesse du travail réalisé » (Collectif Rosa Bonheur, 2019, p.158). En ce sens, les entrepreneurs ayant intégré ces normes morales dans leurs pratiques sont reconnus comme des entrepreneurs sérieux et dignes de confiance. Cette proximité des valeurs morales peut dans certains cas être complétée par une proximité institutionnelle entre immigrants originaires des mêmes régions du monde ou partageant une identité ethnique commune. Ces deux formes de proximité combinées ressortent particulièrement dans le quartier des Bougimonts, aux Mureaux, à la fois espace d'expression des systèmes d'économie morale populaire et des identités culturelles.

II.3. La construction de proximités dans la « centralité immigrée » : le cas du centre commercial des Bougimonts, aux Mureaux

La fonction d'accueil de certains quartiers populaires pour les immigrants se traduit par l'importation d'une histoire, et de « manières de vivre, [...] d'agir et de penser » qui ne disparaissent pas au cours du parcours migratoire des entrepreneurs (Sayad, 1999, p.18). Le commerce est une voie privilégiée de l'intégration des immigrants : la création d'un commerce est souvent liée aux difficultés d'insertion des immigrants, et permet la mobilisation de ressources familiales et « identitaires » (Madoui, 2006). Mais le commerce est aussi « une activité qui transcende les formes d'appartenance et de solidarité traditionnelle » (Pécoud, 2012, p.2) et qui peut bâtir des ponts entre les cercles sociaux. Le centre commercial des Bougimonts s'est d'abord construit comme une centralité maghrébine, mais sa fréquentation s'est étendue aux musulmans et à d'autres immigrants africains. Les trajectoires résidentielles des habitants du

¹⁸⁴ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁸⁵ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, ancien habitant du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁸⁶ Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁸⁷ Entretien avec Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

quartier expliquent comment la centralité s'est constituée, et comment la proximité est aujourd'hui activée par les commerçants.

Les grands ensembles aux Mureaux ont été construits pour loger des ouvriers spécialisés qui travaillaient dans les usines Renault (cf. chapitre 3). Parmi ces ouvriers, on compte de nombreux travailleurs algériens et marocains ainsi que les ouvriers originaires d'Afrique subsaharienne à partir des années 1980 (Guillon, 1988). Les regroupements d'immigrés dans les grands ensembles ne résultent donc pas de parcours résidentiels choisis, mais de trajectoires fortement influencées par la localisation des activités industrielles en Ile-de-France, de la tradition fordiste de la proximité entre l'usine et les logements des ouvriers, et de la politique migratoire de la France. Ces particularités distinguent le quartier des Bougimonts des autres « centralités immigrées » étudiées à Bruxelles, dans le quartier Heyvaert (Rosenfeld et Van Crielingen, 2015) ou à Paris dans le quartier de la Goutte d'Or (Toubon et Messamah, 1990), ainsi que la situation périphérique des Bougimonts dans l'agglomération parisienne (alors que la Goutte d'Or est, quant à elle, bien centrale). Néanmoins, certains processus de construction de ces centralités immigrées décrites par les chercheurs ont pu avoir lieu aux Bougimonts.

Au Mas-du-Taureau à Vaux-en-Velin par exemple, les habitants pionniers issus de la « classe moyenne européenne » (espagnols, portugais, italiens), auraient connu des trajectoires sociales ascendantes (Zouari, 2020, p.213). Nombreux au milieu des années 1990, ils auraient quitté les quartiers d'habitat social en accédant à la propriété, contrairement aux immigrés maghrébins. A la Goutte d'or, Jean-Claude Toubon et Khelifa Messamah identifient un processus similaire de substitution des commerçants « français » par des commerçants maghrébins (1990).

Aux Bougimonts de même, la plupart des commerces de la principale artère commerçante du centre commercial sont aujourd'hui des commerces alimentaires, alors que sur la carte postale des années 1970, les activités semblent plus variées (bijouterie, parfumerie, teinturerie...) (cf. Figure 5.5). Mounir¹⁸⁸, le propriétaire d'un salon de coiffure qui s'est occupé pendant longtemps (quarante ans, dit-il) de l'entretien du centre commercial, regrette une sorte « d'âge d'or », quand le centre commercial abritait un dentiste et une boucherie chevaline¹⁸⁹, des activités qui sont pour lui caractéristiques de la présence des « Français » à la tête des commerces. Aujourd'hui, d'après Mounir, il n'y a plus que « des Arabes » dans les commerces¹⁹⁰. Des activités différentes s'implantent alors, « toutes les mêmes » selon Mounir, ce qui fait écho aux comportements de mimétisme entre les repreneurs maghrébins observés à la Goutte d'Or. La priorité est d'acquérir un local commercial pour faire « *comme son cousin* », mais pas forcément de chercher à se positionner sur une niche commerciale (Toubon et Messamah, 1990).

¹⁸⁸ Tous les prénoms des enquêtés dans les chapitres 4 et 5 ont été changés. Les pseudonymes choisis respectent l'origine géographique ou religieuse du véritable prénom.

¹⁸⁹ Entretien avec Mounir, 57 ans, gérant d'un salon de coiffure aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

¹⁹⁰ Entretien avec Mounir, 57 ans, gérant d'un salon de coiffure aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Ainsi, le quartier des Bougimonts, à l'image d'autres centralités commerciales « immigrées », a vu son offre commerciale s'adapter à la consommation des habitants partageant les mêmes origines africaines. Les entrepreneurs qui profitent de ce marché de niche sont dans un premier temps des habitants, du moins ceux qui réussissent à accumuler suffisamment de capital pour racheter un fonds de commerce, acheter ou louer un local et monter leur affaire. Aux Bougimonts, certains commerçants rencontrés représentent la deuxième génération de leur famille à tenir le commerce, comme Hafsa, qui a repris, avec son frère, l'épicerie achetée par le père. Le commerce local devient un vecteur d'appropriation culturelle : « les valeurs culturelles et la religion constituent plus qu'avant les vecteurs d'évolution des activités commerciale » (Toubon et Messamah, 1990, p.400). Une certaine cohérence de l'offre commerciale émerge à partir des pratiques traditionnelles et culturelles.



Figure 5.5. La principale artère commerçante des Bougimonts dans les années 1970 et en 2019.
 Source de la première image : carte postale ancienne ; Source de la deuxième image : Clara Hercule.

Par conséquent, les commerçants de la centralité immigrée peuvent activer la proximité géographique grâce à la proximité organisée qui se construit dans les normes et les valeurs locales diffusées au sein d'une concentration d'habitants maghrébins. Les trajectoires résidentielles sont donc déterminantes dans la construction de proximités et de ressources spécifiques.

III – Des relations locales encastrées dans les réseaux de liens forts liés à l’ancrage résidentiel des entrepreneurs

La définition de l’ancrage de type « district » englobe les différentes appartenances des entrepreneurs aux réseaux sociaux, notamment les réseaux de voisinage et les réseaux familiaux. Jacques Perrat notamment rappelle « le rôle maintes fois souligné [...] du « sentiment d’appartenance » » comme caractéristiques émanant de la sédentarité des acteurs économiques dans le district industriel (Perrat, 2001, p.646). Grâce à l’ancrage résidentiel, les liens entre les membres de la famille élargie, les voisins et les amis d’enfance, c’est-à-dire les liens forts (Granovetter, 1974), sont particulièrement nombreux et diversifiés dans les quartiers populaires (Collectif Rosa Bonheur, 2016 ; Vignal, 2014). Les relations de voisinage recouvrent plus fréquemment des relations familiales ou amicales (Kokoreff, 2003), ce qui renforce la gamme de ressources mobilisables par le biais des relations de proximité.

Au sens de James Coleman, le capital social permet aux entrepreneurs de mobiliser différentes ressources spécifiques (informations, normes sociales, relations de confiance). Dans le district, l’utilisation du capital social local par les entrepreneurs contribue à encastrer les relations marchandes dans des réseaux d’interconnaissance formés dans la vie sociale quotidienne (Bagnasco, 1988). L’encastrement est au fondement de l’ancrage territorial de type « district » dans les quartiers étudiés : c’est à travers l’expérience commune de la vie dans la « cité » que se construit la proximité organisée.

III.1. Vie de quartier et sentiment d’appartenance des entrepreneurs à la « cité »

Dans les entretiens, les entrepreneurs racontent comment les valeurs morales et les relations professionnelles sont encastrées dans des relations interpersonnelles entre habitants. Ces relations se nouent dès l’enfance. Certains récits laissent voir un sentiment d’appartenance au quartier qui se forme dans les interactions sociales et semble typique de la sociabilité des classes populaires.

« Il y avait à l’époque le groupe Aktuel Force, le groupe pionnier du hip-hop en France, et Gabin [l’un des membres du groupe], il habite le quartier du Franc-Moisin donc quand on était petits on le voyait danser. Et après, bah lui son activité a grandi et il bougeait un peu partout mais nous on était là, on s’ennuyait donc on le regardait à la télé [...]. Donc on a commencé à danser, on a fait un spectacle au collège, ça a fait du bruit dans le quartier, après tous les petits du quartier : “[Caleb] apprend-nous à faire ci, à faire ça” donc on a dit “oui, ben venez on va vous apprendre”. On avait fait un concept où c’était un euro, et ils devaient nous ramener les bulletins scolaires. Et s’ils avaient des mauvaises notes, on les prenait pas. »

Caleb, 33 ans, coach sportif, habitant du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Dès ses débuts en tant que professeur de danse bénévole, Caleb impose des règles du jeu qui ne sont pas anodines : contrôler le travail scolaire des enfants est une façon d'échapper au « stigmaté » qui pèse sur les aînés des quartiers populaires concernant l'éducation des enfants (Collectif Rosa Bonheur, 2019, p.136). Bien qu'il ne soit pas encore entrepreneur à ce moment de son parcours, Caleb donne ici un exemple d'action encadrée dans la structure relationnelle locale, qui veut que les parents et les jeunes adultes veillent sur la scolarité des enfants. Après son baccalauréat, Caleb commence des études de sport et participe à des championnats de taekwondo. Soucieux de transmettre ce qu'il apprend, il crée son « Association pour la culture urbaine » au Franc-Moisin. Il partage avec d'autres un engouement pour les mouvements artistiques nés dans les quartiers populaires, comme le *break-dance*. Il fait ses premiers pas dans cet univers auprès de Mourad, un autre entrepreneur qui a grandi dans le quartier. L'encastrement des relations entre acteurs économiques dans des réseaux sociaux de liens forts est illustré par la carrière et les projets de Mourad.

Mourad est réalisateur de films, qu'il scénarise et met en scène avec une vedette de la chanson et du cinéma français, un ami avec lequel il a créé sa propre société de production à Paris. Comme Caleb, il parle de ses débuts au Franc-Moisin comme d'un apprentissage, car c'est là qu'il tient sa première caméra. Le thème de l'adolescence dans un quartier populaire est d'ailleurs au cœur de son dernier film, intégralement tourné dans le collège du quartier, le collège Garcia Lorca, où il a été élève. L'ambition de Mourad est très claire : il veut faire un film dont les acteurs principaux et les figurants sont des habitants du quartier. Il se réjouit que le film ait marché car cela a lancé, dit-il, la carrière des jeunes qui ont endossé les rôles principaux. Il veut maintenant leur trouver des agents, s'occuper de leurs carrières d'acteurs. Pour lui, cette solidarité intergénérationnelle provient du partage d'une même expérience, celle d'avoir grandi dans une « cité »¹⁹¹. La « grande cité » n'incarne pas seulement la stigmatisation et la dégradation de l'estime de soi, même si cette dimension revient dans tous les entretiens réalisés avec des entrepreneurs qui ont grandi dans un quartier prioritaire. Grandir au Franc-Moisin a aussi permis à Mourad de prendre conscience qu'il pouvait se mettre en valeur et c'est cette expérience qu'il tente de transmettre à travers l'initiation des jeunes du quartier au cinéma :

« Y'a toute une partie de ta vie où t'es montré du doigt parce que à l'école ça se passe mal, parce que pour les gens t'es un sauvage etc. Tu vois, t'as l'impression que t'es un bon à rien parce que t'es pas mis en valeur. Et les premières fois où c'est arrivé, c'est quand j'ai fait de la danse hip-hop ou quand j'ai fait les premières réalisations, je me suis dit « ah ouais ça peut se faire ». Et je sais que pour eux [les adolescents qui ont joué dans le film], ça s'est passé comme ça aussi. Tu vois, et du coup je pense que pour certains ça a changé un peu leur état d'esprit [...] on veut mettre en place à Franc-Moisin une espèce de cellule cinéma où on écrirait avec eux des courts métrages et des documentaires pour leur apprendre à écrire, à réaliser, à jouer, créer une espèce d'école sur place où on monterait ensemble des projets. »

Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁹¹ Entretien avec Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier du France Moisin, Saint-Denis, 2019

La transmission de savoirs des aînés aux plus jeunes semble normale pour plusieurs enquêtés ayant habité le Franc-Moisin. Pour eux, la « cité » incarne la vie collective normée par des codes spécifiques de savoir-vivre. La solidarité et la réciprocité notamment se construisent au contact des amis d'enfance.

« Tu vois là j'y suis retourné [au Franc-Moisin], j'ai revu des gens avec lesquels j'ai grandi qui ont tourné avec nous, qui ont travaillé avec nous... C'est comme si on s'était jamais quittés, c'est très bizarre, y'a un espèce de sentiment d'appartenance qui est très fort tu vois, et une solidarité qui est très forte. Je pense qu'il y a une différence entre habiter en banlieue et habiter en banlieue dans une grande cité, [...] Tu vois j'ai des potes là, je saurais pas dire depuis combien de temps je traîne avec eux, c'est que, j'ai l'impression que je suis né avec eux, on est tellement ensemble, la densité est tellement forte, on est tellement les uns sur les autres tout le temps... on a tout fait ensemble tu vois, la primaire, le collège, le lycée, et comme effectivement socialement c'est... c'est un peu difficile, ça fait que les gens sont plus proches les uns des autres et sont plus solidaires. »

Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier du France Moisin, Saint-Denis, 2019

Le sentiment d'appartenance au quartier est perceptible dans cet entretien, où l'enquêté insiste sur l'effet de la « densité » qui peut aussi bien caractériser l'urbanisme que les réseaux sociaux. La proximité organisationnelle est aussi convoquée à travers le parcours scolaire. La solidarité représente l'une des ressources spécifiques sur lesquelles Mourad s'appuie, et qu'il cherche à entretenir, lorsqu'il tourne au Franc-Moisin. Dans la plupart de ses films, Mourad distribue de petits rôles aux uns et aux autres, même s'ils n'en ont pas les compétences (le souvenir de ces participations le fait rire). Il dit défendre ainsi « *ce truc limite chauvin très fort* », produit du temps passé à côtoyer les mêmes personnes¹⁹². Quand l'un de ses amis d'enfance et quelques connaissances du quartier (dont Hassan) montent une entreprise de sécurité, Mourad leur demande immédiatement de devenir ses prestataires pour la sécurité du tournage.

« On travaille avec eux parce que moi je viens de ce quartier et je veux travailler avec des gens du quartier donc on les a pris eux.

Mais ce choix c'est par solidarité, ou parce que leur service est de qualité ?

C'est parce que je leur fais confiance. C'est des amis en qui j'ai confiance, c'est des gens avec qui j'ai grandi. C'est pas par solidarité puisque c'est leur travail, tu vois, si c'était pas leur boulot et que je les appelais pour faire la sécu oui on pourrait dire ça, mais là pas du tout, c'est leur métier, c'est des pro là-dedans. Il s'avère qu'en plus c'est des gens avec qui j'ai grandi que je connais depuis que je suis né, et en plus c'est des gens de ce quartier donc pour moi y'avait aucune question à se poser, dès qu'on a décidé de tourner à Franc-Moisin je savais que ça allait être eux qui allaient s'occuper de ça. »

Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier du France Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁹² Entretien avec Mourad, 40 ans, réalisateur, ancien habitant du quartier du France Moisin, Saint-Denis, 2019

Confiance, solidarité et sentiment d'appartenance au quartier guident clairement les choix économiques de cet entrepreneur, qui pourtant ne réside plus au Franc-Moisin mais dans un autre quartier de Saint-Denis. Marion, la professeure de danse du quartier des Musiciens, aux Mureaux, fait un lien entre son appartenance au quartier et la confiance entre elle et ses clients.

« Les élèves que j'avais au début, c'était des jeunes du quartier. Se reconnaître dans la vie de tous les jours met en place une certaine confiance. C'était pas simple de dire aux parents qu'on emmène leurs enfants en spectacle à Paris ou en stage de quinze jours dans le sud. Mais comme ils me connaissaient, c'était possible. C'est une famille, on a créé quelque chose de différent que des cours de danse lambda. On fait régulièrement des sorties restau entre adhérents, on fait des choses différentes. Au conservatoire [situé à l'extérieur du quartier, ndlr], après le cours c'était fini. J'avais pas le numéro de ma copine de cours, quand on se croisait dans la rue on discutait pas. [...] C'est totalement lié à l'ambiance du quartier. On a vécu les uns avec les autres. C'était normal de sortir ensemble, de tisser des liens forts, de faire des chorégraphies dehors. »

Marion, 37 ans, infirmière et danseuse, habitante du quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Le sentiment d'appartenance au quartier et la confiance sont donc des facteurs déterminants de la construction de ressources spécifiques telles que l'interconnaissance, qui sont activées par les entrepreneurs. La production d'un sentiment d'appartenance et la confiance entre les habitants ou anciens habitants du quartier repose dans les extraits d'entretiens ci-dessus sur des réseaux de voisinage au sein desquels se construisent des liens forts.

III.2. Les réseaux de voisinage et la production de la confiance

Les entrepreneurs qui résident depuis longtemps dans le quartier où ils travaillent tissent des relations dans leur voisinage. Ces réseaux entretiennent un capital social collectif de type « *bonding* » lorsqu'ils sont mobilisés par les entrepreneurs (Putnam, 2000).

Aminata, restauratrice de rue au Franc-Moisin, parle du quartier comme d'une « *grande famille* » avec laquelle elle entretient des liens d'entraide, et au sein de laquelle elle s'est forgé une réputation de bonne cuisinière¹⁹³. Elle est « *reconnaissante* » envers ses voisins qui l'ont encouragée¹⁹⁴. Les voisins diffusent les informations sur ses jours et heures de présence, et lui font une publicité qui influe probablement sur le nombre de clients. Les transactions avec les clients qui habitent le quartier et qu'elle reconnaît immédiatement se font dans une certaine confiance du fait de l'interconnaissance et de la proximité : si elle n'a pas de quoi rendre la monnaie, cela peut se faire plus tard, ou si les clients n'ont pas l'appoint, ils repasseront pour payer dans la journée (la Poste, unique banque du quartier, étant régulièrement fermée et le distributeur de billets souvent hors service). Ainsi, à la confiance entre Aminata et ses clients

¹⁹³ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

¹⁹⁴ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

originaires d’Afrique subsaharienne se superposent des relations de confiance avec des personnes issues d’autres groupes, mais qui habitent le même quartier. Parmi les amies fidèles sur lesquelles Aminata peut compter, il y a une femme d’origine algérienne et une d’origine marocaine¹⁹⁵.

La stabilité de la confiance au sein des réseaux de voisinage sur le temps long est expliquée par l’ancrage résidentiel des habitants. Le quartier Franc-Moisin est décrit par le responsable de secteur de l’Office HLM de Plaine Commune, qui gère une partie du parc de logements, comme un quartier dont les habitants ne cherchent pas à partir et où certaines familles sont ancrées sur plusieurs générations.

« Il y a des familles avec plusieurs générations d’habitants, les parents habitent à Franc-Moisin, les enfants habitent à Franc-Moisin... Ils ont fait leurs études au collège et au lycée à Franc-Moisin, ils rencontrent leur copine à Franc-Moisin et ils se relogent à Franc-Moisin. »

Responsable du secteur Franc-Moisin à Plaine Commune Habitat, le 30 mars 2018

Une habitante et responsable associative m’explique que certains de ses amis ont repris le logement de leurs parents, qui l’occupaient depuis quarante ans¹⁹⁶. Selon cette même habitante, le bailleur Plaine Commune Habitat facilite les parcours résidentiels locaux au sein des familles. La mauvaise réputation du quartier à l’extérieur encourage cette pratique, dans la mesure où des candidats au logement social refusent de venir habiter au Franc-Moisin¹⁹⁷, ce qui laisse *a priori* des logements disponibles pour les décohabitations. Les relations de voisinage nouées pendant l’enfance peuvent perdurer même quand les jeunes adultes partent s’installer ailleurs. Ce sont ces liens forts entre les habitants et les entrepreneurs qui composent le capital social collectif du quartier au sens de Robert Putnam (2000). Lorsque les entrepreneurs activent leurs réseaux sociaux locaux, ils renforcent ce capital social de type « *bonding* ».

Des liens forts sous-tendent également les relations entre les entrepreneurs et leurs employés. Les gérants de commerce rencontrés aux Bougimonts, aux Mureaux, s’efforcent de recruter du personnel qui a déjà des liens avec le quartier et qui, par la même occasion, est considéré comme fiable. Les vendeuses de la boulangerie d’Abdelkader travaillent dans ce commerce depuis sept ans pour deux d’entre elles, et dix ans pour la plus ancienne, « *une Africaine qui connaît tout le monde* »¹⁹⁸. Les autres recrutements, comme le stagiaire apprenti en pâtisserie, se font par cooptation, grâce aux contacts d’Abdelkader, notamment ses bonnes relations avec les autres commerçants du centre commercial. Chaque commerçant qui m’a accordé un entretien aux Bougimonts connaît personnellement au moins deux de ses collègues. Les relations entre les entrepreneurs sont elles aussi des liens forts : leurs enfants ont fréquenté les mêmes écoles et le

¹⁹⁵ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019, observations.

¹⁹⁶ Entretien avec une habitante membre d’une association de quartier au Franc-Moisin, le 31 janvier 2019

¹⁹⁷ Entretien avec Daniel Dumont, responsable du secteur Franc-Moisin à Plaine Commune Habitat, le 30 mars 2018

¹⁹⁸ Entretien avec Abdelkader, 40 ans, boulanger-pâtissier aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

lycée du quartier (Lycée François Villon)¹⁹⁹. Les entrepreneurs sont ainsi encastrés dans un réseau local, qui oriente leurs choix de recrutement et de coopération. Trois des entrepreneurs du Franc-Moisin, Hassan, Mourad et Caleb, font partie d'associations locales, comme Franc-Moisin Citoyenne. Cette association créée par des habitants ou anciens habitants du quartier organise des fêtes, des activités et la participation du quartier au Conseil citoyen²⁰⁰. Les trois entrepreneurs participent activement à l'association : Caleb en est le président, Mourad y monte son projet cinéma, le magasin d'Hassan offre boissons et collations lors des événements sportifs et des fêtes organisées par l'association.

III.3. Les réseaux familiaux : des ressources à part entière ?

Plutôt que des vecteurs de confiance et de capital social collectif, les réseaux familiaux sont mobilisés individuellement par les entrepreneurs dans le but d'accéder à des ressources génériques, mais qui participent de la pérennisation de l'entreprise (et donc de son ancrage local). Aminata, restauratrice au Franc-Moisin, s'appuie par exemple sur la présence de relations familiales et amicales dans le quartier comme ressources pour son restaurant de rue. La famille d'Aminata est nécessaire à la survie de son activité : l'une de ses filles garde les autres enfants quand Aminata travaille, car son mari a un emploi à plein temps²⁰¹. Aminata peut ainsi cuisiner et vendre dans la rue pendant des heures en période de ramadan, moment où le soutien de sa famille lui est particulièrement indispensable. Les membres de la famille d'Aminata participent gratuitement car c'est la subsistance de la famille entière qui est en jeu.

La famille peut aussi apporter un soutien moral et financier, même lorsqu'elle vit dans un autre pays. Par exemple, Assa, la repreneuse d'une société d'aide-ménagère à domicile, a sollicité le système de « tontine » (associations de crédit rotatives, cf. chapitre 1) de son village natal au Sénégal, avec le soutien de son ex-mari. Un seul voyage au pays lui a suffi pour récolter la somme espérée²⁰². Par ailleurs, l'essor des plateformes de communication comme Facebook, What's App et Instagram permet à de plus en plus d'entrepreneurs de mobiliser à distance les relations familiales et amicales.

La plupart des commerçants et des restaurateurs rencontrés qui travaillent avec des membres de leur famille le font pour rendre service et parce qu'ils apprécient le climat de confiance et de convivialité que permet cette collaboration²⁰³. Certains entrepreneurs comme Hassan sont associés avec leurs amis d'enfance dont la famille réside encore dans le quartier. Outre l'avantage de lier l'utile à l'agréable en continuant à avoir des interactions fréquentes avec ces

¹⁹⁹ Entretien avec Abdelkader, 40 ans, boulanger-pâtissier aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

²⁰⁰ Structure de démocratie participative par quartier. Le quartier Franc-Moisin est représenté par un Conseil citoyen qui couvre aussi les quartiers de La Plaine et Bel Air.

²⁰¹ Entretien avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁰² Entretien avec Assa, 37 ans, propriétaire d'une entreprise de services à domicile, habitante du quartier de Becheville, Les Mureaux, 2020

²⁰³ Entretien avec Mahmud, 45 ans, restaurateur au Franc Moisin, Saint-Denis, 2018

personnes, travailler dans le quartier de résidence de sa famille contribue à entretenir la réputation du commerce. D'après Hassan, qui tient le principal commerce alimentaire du quartier, il suffit d'être reconnu comme « le fils de » pour gagner la confiance des clients, et les interactions fréquentes des clients avec les membres de la famille de l'entrepreneur permettent de leur rappeler le lien de filiation²⁰⁴.

²⁰⁴ Entretien avec Hassan, 44 ans, propriétaire-gérant d'un supermarché au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

Conclusion du chapitre

Les travaux des chercheurs italiens sur les systèmes socioéconomiques locaux relient l'ancrage local des entrepreneurs au « métabolisme social », sorte de terreau où sont créées des ressources pour les entreprises (Becattini, 1992). A partir de ces travaux, il est possible de définir un type d'ancrage fondé sur l'encastrement social des entrepreneurs dans le quartier, qui se traduit par l'activation de relations de proximité par les entrepreneurs pour créer des ressources spécifiques. Ce processus prend forme dans les récits biographiques des entrepreneurs. Ces relations de proximité sont des relations constituées dans l'espace du quartier. Elles sont caractérisées par la confiance, le partage de valeurs et d'institutions communes et l'appartenance aux mêmes institutions. Les réseaux personnels des entrepreneurs jouent un rôle majeur dans la mobilisation de ressources (qui leur procurent soutien, aide, bienveillance, clientèle fidèle, publicité, savoir-faire) parce que les relations avec le voisinage se traduisent souvent par des « liens forts », redondants et réciproques. Ces réseaux sont complétés par un capital social de type « *bonding* », développé au sein du quartier, sur lesquels les entrepreneurs s'appuient et qu'ils renforcent en diffusant les normes locales de gestion des entreprises, et en recrutant localement.

Les entrepreneurs s'appuient non seulement sur l'interconnaissance avec les autres entrepreneurs et les employés, mais aussi avec leurs clients. Ce lien particulier permet le maintien de débouchés relativement constants pour les commerçants notamment, et peut être une force en temps de crise par exemple. Il peut aussi restreindre l'aire de chalandise de l'entreprise, si celle-ci se spécialise complètement dans la satisfaction des clients avec lesquels elle entretient des liens forts.

Chapitre 6. L'ancrage de type « passerelle » : la création de ressources spécifiques par la construction de liens faibles

Si la présence de liens forts, familiaux ou amicaux dans le quartier ou la commune peut constituer un avantage voire orienter le choix de localisation de l'entrepreneur (Reix, 2007), l'absence de ces liens n'implique pas l'absence d'ancrage. En effet, l'ancrage peut être construit de toutes pièces par l'entrepreneur, grâce à la constitution de réseaux de liens faibles. Par exemple, la bonne entente d'un entrepreneur avec un élu local peut contribuer à ancrer l'entreprise dans la commune. Les liens faibles sont des relations de faible intensité, qui peuvent parfois constituer des « ponts » entre différents cercles sociaux (Granovetter, 1985). Contrairement à ce qui prévalait dans l'ancrage de type « district », la proximité organisée est plus souvent fondée sur l'appartenance à des organisations (associations ou clubs d'entreprises par exemple). Un entrepreneur a d'autant plus de chances de nouer des liens faibles avec un élu si tous deux adhèrent à une même association. Les liens faibles locaux sont ensuite activés par les entrepreneurs comme des ressources spécifiques : ce sont des « passerelles » entre l'entreprise et son environnement. Les entrepreneurs classés dans ce type bâtissent progressivement ces liens dans le but de développer leurs entreprises. Le moteur de l'ancrage de type « passerelle » est donc la réciprocité attachée aux liens faibles. La réciprocité fait référence à l'« engagement », à la « mobilisation », aux « promesses tenues », aux « conseils », aux « échanges d'expériences », aux « dépannages », à la « transmission de trucs » (Pecqueur, 1989, cité par Plociniczak, 2003, p.460).

L'ancrage de type « passerelle » peut aussi reposer sur une combinaison de liens faibles et de liens forts. Dans les travaux sur l'économie « ethnique », les entrepreneurs entretiennent parfois des liens forts avec des personnes issues du même groupe d'immigré qu'eux et des liens faibles avec des personnes d'autres groupes (Pécoud, 2012). Cinq enquêtés du Franc-Moisin et des 4000 sont dans des cas de figure similaires. Quatre d'entre eux sont des entrepreneurs qui font face à des difficultés dans le maintien et le développement de leurs activités, et dont le recours aux liens faibles permet de construire des ressources qui seraient inaccessibles par les seuls liens forts. Dans le cinquième cas, la combinaison des deux types de liens relève d'un processus d'accumulation de ressources spécifiques. Celles-ci offrent à l'entrepreneur un « statut » particulier au sein du réseau local, qui lui confère un certain pouvoir (Plociniczak, 2003). Le degré d'ancrage local de ces cinq enquêtés semble plus fort que pour les autres entrepreneurs

de l'échantillon, du fait de la combinaison des liens forts et des liens faibles. Par conséquent, une section entière de ce chapitre a été consacrée à ces cinq entrepreneurs.

Variables	Ancrage de type « passerelle » ²⁰⁵	Ensemble de l'échantillon
Effectif	13	47
Nombre de femmes	0	7
Nombre de résidents actuels des QPV étudiés	3	14
Nombre d'anciens résidents de QPV franciliens	3	7
Moyenne d'âge des entrepreneurs	48	44
Nombre d'entrepreneurs nés de parents étrangers	7	29
Nombre d'entrepreneurs nés à l'étranger	6	18
Nombre de diplômés post-bac	7	26

Tableau 6.1. Profil des entrepreneurs classés dans l'ancrage de type « passerelle »

Ce type compte treize entrepreneurs, uniquement des hommes, en moyenne un peu plus âgés que ceux du précédent type (48 ans contre 44). Ils ne résident généralement pas dans les QPV où ils travaillent (sauf trois, mais il s'agit d'entrepreneurs qui combinent deux types d'ancrage). Trois d'entre eux ont déjà résidé dans un QPV francilien. Environ la moitié des entrepreneurs classés dans ce type sont nés de parents français (contre 80% dans l'ancrage de type « district »). Plus de la moitié des entrepreneurs classés dans ce type sont titulaires d'un diplôme post-bac.

Ce chapitre présente d'abord les ressources spécifiques activées par les entrepreneurs, dont la particularité est de reposer sur des liens faibles construits de toutes pièces par eux-mêmes (I). Il s'agit ensuite de montrer comment la proximité entre les entrepreneurs et les autres acteurs locaux est activée, par le biais des lieux de travail collectifs et des organisations (II). Enfin, les cas d'entrepreneurs combinant liens faibles et liens forts sont analysés dans la dernière section (III).

²⁰⁵ Ce tableau comprend les 8 entrepreneurs dont l'ancrage est de type « passerelle » uniquement, plus les 5 entrepreneurs dont l'ancrage est de type « district » et de type « passerelle ».

I – Les liens faibles dans l’activation des ressources spécifiques

Dans l’ancrage de type « passerelle », les entrepreneurs font le choix de s’implanter en QPV alors qu’ils n’y ont pas de relations personnelles à activer. Ils parviennent à activer des ressources spécifiques grâce aux liens faibles tissés avec d’autres acteurs. Ces liens faibles confèrent une notoriété à l’entreprise, dont la compétitivité repose alors en partie sur sa localisation. Plusieurs types de liens sont associés à des ressources dans les entretiens avec les entrepreneurs : les relations avec les acteurs publics donnent une image d’entreprise engagée politiquement dans le développement économique du QPV et permet d’éviter certaines contraintes liées à la localisation ; les relations professionnelles facilitent le recrutement et la coordination des entrepreneurs locaux pour lutter contre la précarité de certaines activités. Ces ressources sont intransférables : ce sont les relations avec des acteurs publics et des entrepreneurs locaux particuliers, demandant un investissement de la part des entrepreneurs, qui ont de la valeur pour le développement des entreprises.

I.1. Les liens faibles avec les acteurs publics, des avantages pour développer une entreprise en QPV

A travers leur engagement à s’implanter durablement en QPV, certains entrepreneurs espèrent bénéficier d’une réputation positive auprès des acteurs locaux, en particulier les acteurs publics. C’est le cas de Félix, pour qui la localisation de l’entreprise aux 4000 est source de visibilité, permettant à l’entreprise de se démarquer dans le lot des start-up franciliennes.

« Question d’image aussi, je savais très bien qu’une initiative comme la nôtre... est-ce que je le savais ou pas, mais ça a été le cas, une initiative comme la nôtre, ici, elle est beaucoup plus visible qu’à Paris. A Paris il y en a plein d’initiatives innovantes. Le nombre d’articles de presse qu’on a eu au début ils étaient liés à notre implantation géographique. »

Félix, 30 ans, fabricant de matériel de sport aux 4000, La Courneuve, 2018

Cette réputation permet notamment de solliciter des subventions ou des prix lors des concours d’entrepreneuriat qui récompensent les entreprises « exemplaires » du point de vue de leur ancrage local. L’accès à ces concours nécessite cependant une stratégie particulière : il faut être connu des acteurs publics et des organismes d’accompagnement des entreprises, qui peuvent proposer des candidatures ou être invités dans les jurys de sélection de certains concours. La notoriété et l’animation de la pépinière des 4000 en font un lieu bien irrigué par ces réseaux, d’après les chefs d’entreprise qui y séjournent ou y ont séjourné. En complément, certains entrepreneurs adoptent « une logique de maillage » comme Amine, qui a grandi dans un quartier populaire du 20^e arrondissement de Paris mais a cherché à « s’intégrer dans le territoire » de Plaine Commune :

« La Courneuve c'était littéralement du marketing, lié à mon activité, ça avait du sens, ça en jette paradoxalement, ça me donnait une position d'expert. [...] J'ai aidé des associations, j'ai travaillé dans la concertation et la participation des habitants. Moi quand j'arrive quelque part je connais vite tout le monde, c'est une logique de maillage. J'ai tout de suite compris que c'était une bonne manière d'être visible. Initialement, je voulais créer une agence experte en développement durable, et comme y avait beaucoup de boîtes, je me suis positionné sur les quartiers. »

Amine, 40 ans, ancien chef d'une entreprise de conseil en urbanisme aux 4000, La Courneuve, 2020

Amine a été lauréat national du concours Talents des cités en 2009. Peu d'entrepreneurs évoquent sans détour cette justification de leur ancrage local et il serait difficile de dire combien, dans l'enquête, sont concernés. Ceux qui racontent comment leur ancrage local permet à l'entreprise de se différencier sur le marché estiment que la création de leur entreprise aurait été très difficile sans cette ressource. Ainsi, certains entrepreneurs mettent en avant une « volonté un peu politique » pour justifier leur implantation en QPV.

« Je savais que l'entreprise allait s'installer en région nord parisienne avant de l'avoir créée. De la Porte de la Chapelle à Villiers le bel, et de Saint-Ouen à Montreuil, je savais que ça serait moins cher au mètre carré. Et aussi une volonté... mais je ne veux pas me la raconter, un peu politique, dans le sens où comme je vous l'ai expliqué, il y a beaucoup de gens qui partent, lorsqu'ils réussissent, et la création de cette entreprise, même si on ne gagne pas d'argent, c'est une réussite, et créer de la valeur sur ce territoire c'est intéressant. »

Félix, 30 ans, fabricant de matériel de sport aux 4000, La Courneuve, 2018

Les liens faibles avec les acteurs publics, comme les élus, les techniciens des collectivités locales ou les directeurs d'associations et de chambres de commerce, permettent d'activer une ressource « symbolique » pour les entreprises qui cherchent à se démarquer au niveau local en accédant à un statut d'entreprises pionnières dans les quartiers. Concernant l'entreprise de Félix, ce statut est factice puisque de nombreuses entreprises jouaient un rôle dans l'économie locale bien avant sa création en 2014. Même si toutes ces entreprises n'embauchent pas les habitants des quartiers prioritaires de La Courneuve, de Saint-Denis ou d'Aubervilliers, les chefs d'entreprise se construisent une image d'entreprise « tournée vers le social » de par leur simple présence dans un quartier qui a mauvaise image²⁰⁶ et serait, d'après les discours des chefs d'entreprise, déserté par les entrepreneurs²⁰⁷. Or pour activer ces ressources, les entrepreneurs ont besoin d'entretenir des relations avec les acteurs publics locaux. Cela permet par exemple de bénéficier de leur bienveillance, de leur aide et de leur soutien financier. Par exemple, le concours « Talents des cités »²⁰⁸ récompense chaque année des créateurs

²⁰⁶ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant de matériel de sport aux 4000, La Courneuve, 2018

²⁰⁷ Lorsque les entrepreneurs décrivent le quartier d'implantation dans les entretiens, ils commencent par en énumérer les « manques » dont le manque d'activité économique et de commerces.

²⁰⁸ Organisé par le réseau des Boutiques de Gestion (BGE), le concours Talents des cités existe depuis 20 ans. Il fait aujourd'hui partie du programme « Entrepreneuriat pour tous » de BPI France et est soutenu par le Ministère

d'entreprise installés dans les quartiers de la politique de la ville (trente ou quarante lauréats par an dans toute la France, dont dix lauréats nationaux). L'entreprise de Félix a remporté en 2016 le « Grand Prix Talents des cités », ainsi que les premiers prix régional et national, mais aussi, la même année, le prix « Challenges de la création »²⁰⁹ attribué par Plaine Commune Promotion, le premier prix « Com'une start-up », d'initiative privée, et le « Trophée Espoirs de l'Économie » qui récompense de jeunes entreprises du département de la Seine-Saint-Denis²¹⁰. Ces concours sont des sources de visibilité et de financement pour l'entreprise : la victoire de Félix et de ses associés à Talents des cités apporte 7 000 € de dotations financières et une campagne de publicité offerte par France Télévision ; les autres prix représentent une dotation financière pour l'entreprise en 2016 de 4 000 € auxquels s'ajoutent des dotations « en nature » dont une campagne de communication d'une valeur de 60 000 € offerte par des partenaires du concours « Com'une start-up », Clear Channel et le Groupe M6²¹¹. Ces succès sont alignés sur les affiches de communication de l'entreprise, qui en fait un véritable levier marketing.

A côté d'entrepreneurs qui indiquent s'ancrer dans les quartiers pour bénéficier de financement et de publicité supplémentaire, d'autres justifient leur stratégie d'ancrage comme un moyen de contrebalancer les contraintes que leur impose leur environnement local. Certains entrepreneurs n'ont pas choisi leur localisation : ils ont repris une entreprise familiale ou bien la localisation en QPV était la seule possible compte tenu des moyens disponibles pour le loyer. Dans certains cas spécifiques, l'entreprise ne peut être déplacée : c'est le cas du site de production d'emballages en carton de Maurice, un entrepreneur du quartier des 4000 à La Courneuve. Les machines de son usine sont reliées à un système de traitement des déchets fiché dans le sol et conçu spécifiquement pour ce site. L'entreprise est ancrée physiquement dans le quartier des 4000²¹², ce qui contraint la localisation. La création d'un lien faible avec le maire de La Courneuve vise à faire face à certains inconvénients de sa localisation.

« On a des problèmes d'environnement aussi. Entre 2002 et maintenant on a été obligés de fermer, avant tout était ouvert. J'ai eu quatre ou cinq fois des clients attaqués en sortant de l'usine, c'est pas évident. J'en parle directement au maire. »

Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

L'entreprise de Maurice bénéficie des relations privilégiées de l'entrepreneur avec le maire de La Courneuve pour la gestion de sa tranquillité et de sa sécurité. La relation avec le maire de La Courneuve est donc une ressource spécifique, car intransférable et dédiée à résoudre un

de la Ville et du Logement. Il a vocation à « valoriser l'initiative des entrepreneurs des quartiers prioritaires et de l'écosystème de la création d'entreprise ». Source : site officiel du concours, URL : <http://www.talentsdescites.com>
²⁰⁹ Ce concours distingue tous les deux ans de jeunes créateurs d'entreprises installés sur le territoire de Plaine Commune.

²¹⁰ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant de matériel de sport aux 4000, La Courneuve, 2018

²¹¹ Source : blog des fondateurs de l'entreprise dirigée par Félix

²¹² Entretien avec Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

problème précis. La recherche de relations avec la mairie entraîne parfois la création d'autres liens faibles, notamment avec d'autres entrepreneurs, pour avoir « plus de poids » face aux élus. Confronté à des « *problèmes de délinquance* », Hussein et son épouse, tous les deux boulangers aux Mureaux, ont décidé de monter une association au moment de l'ouverture d'une nouvelle boulangerie dans le quartier de la Vigne Blanche. La création de l'association Blanche aurait eu des effets positifs sur la relation client-commerçants ainsi que la solidarité entre commerçants.

« Vos contacts avec la mairie ?

Ça passe par ma femme, qui est présidente de l'association des commerçants de la Vigne Blanche. Cette association on l'a montée d'abord pour faire face aux problèmes de délinquance qui touchent tous les commerçants et aussi pour se faire entendre par la Mairie et le bailleur. Le premier avantage c'est qu'on se parle alors qu'on ne le faisait pas avant. En tout cas, cette histoire d'association a vite fait le buzz, [mon épouse] était reconnue comme la présidente [...] Tous les commerçants sont solidaires surtout : n'acceptent plus les clients qui insultent, alertent les proches quand un jeune vole, etc. On a plus de poids aussi côté Mairie et commissariat. On se rend compte qu'on a les mêmes problèmes, comme les poubelles. Avant on s'accusait les uns les autres et on a identifié que le problème venait du ramassage. »

Hussein, 62 ans, boulanger dans le quartier de la Vigne Blanche, Les Mureaux, 2019

Contrairement à l'ancrage de type « district », où les problèmes relationnels comme ceux évoqués par Hussein sont généralement réglés par l'activation des liens forts (cf. chapitre 5), dans ce type « passerelle » les entrepreneurs ne font pas qu'activer des relations pour résoudre des problèmes : ils créent ces relations sous forme de liens faibles.

Les entrepreneurs tissent des liens faibles avec des personnes susceptibles de répondre à leurs besoins d'informations par exemple, ou de cooptation, pour accéder à des ressources. Par exemple, des contacts avec les techniciens des collectivités locales sont créés par différents enquêtés, dans le but d'obtenir une information fiable ou des services, dans le cadre d'une relation réciproque. Loïc, un entrepreneur qui fait de la formation professionnelle pour le secteur médico-social dans le quartier des Musiciens aux Mureaux, a d'abord connu la pépinière grâce à l'activation de son réseau personnel. Loïc habite Aubergenville, une commune voisine des Mureaux. Il a activé son contact à la mairie d'Aubergenville pour entrer en relation avec d'autres personnes, « *par ricochet* ».

« Je connaissais la personne qui était au service dévéco d'Aubergenville qui m'a mis en lien avec la plateforme AFIL des Mureaux et ils travaillent avec une BGE [Boutique de gestion] qui m'a donné des conseils et par ricochet comme ça ils m'ont parlé du projet de pépinière. »

Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Les relations interpersonnelles semblent plus efficaces pour les entrepreneurs que le recours à des organisations intermédiaires. Par exemple, Éric, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, à La Courneuve, privilégie les relations directes avec des salariés de Plaine Commune pour l'aider à recruter, plutôt qu'avec les services de l'emploi. S'il n'a pas encore trouvé les employés qu'il cherche, il reste confiant et continue d'élargir son réseau de liens faibles dans cet objectif.

« On fait appel à Plaine Commune, on leur demande vers qui on peut se tourner le plus rapidement et qui va nous aider le mieux. Pôle emploi pas forcément, c'est pas les plus réactifs, la mission locale... Plaine Commune, nous on a Guillaume [...] avec qui on travaille maintenant. Le réflexe c'est vraiment de les appeler. Il y avait Emmanuelle [...] qui travaillait à Plaine Commune, avec qui on a bossé, on s'est vraiment appuyés sur ces relations. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

La réciprocité fait partie des principales ressources d'une économie encadrée dans des rapports sociaux. Elle consiste à échanger des dons (objets ou services) de façon tacite, et reflète ainsi « l'engagement de ses membres les uns par rapport aux autres à travers l'échange de biens et de prestations » (Fassin, 2009, p.1243). La réciprocité renforce ainsi l'interdépendance entre les acteurs locaux et donc leur ancrage. Certains entrepreneurs entretiennent des relations réciproques et personnelles avec d'autres acteurs locaux sans que celles-ci soient structurées par une organisation ou un intermédiaire : cela leur donne un avantage sur les autres, ils ont un accès plus rapide à l'information ou aux opportunités d'affaires. Ainsi, plus les relations des entrepreneurs sont rares ou exclusives, plus les bénéfices à tirer de la réciprocité sont importants.

1.2. Les liens faibles entre les entrepreneurs : des ressources nécessaires à la pérennité et la croissance des entreprises ?

Des liens faibles sont créés pour faciliter le recrutement des entrepreneurs qui rencontrent des difficultés à trouver des employés via les services classiques de l'emploi (Pôle emploi et les missions locales). Les liens faibles sont, comme dans l'enquête de Mark Granovetter à Boston (1974), les vecteurs d'interconnaissance entre chercheurs d'emploi et employeurs. Il ne suffit pas de s'implanter dans un quartier où sont concentrés les chômeurs pour recruter localement des salariés et, dans les entretiens, beaucoup d'entrepreneurs estiment que le recours aux services classiques de l'emploi ne les aide pas davantage à trouver les salariés qui correspondent aux besoins de leurs entreprises.

Adel dirige une entreprise qui fabrique des fenêtres aux Mureaux, et d'autres sociétés situées autour des Mureaux. Il possède aussi des parts dans plusieurs entreprises locales et a été maire adjoint au développement économique de la Ville des Mureaux. Malgré un vaste réseau local, il peine à recruter des ouvriers. Pour lui, les habitants des quartiers de la politique de la ville manquent de formation et de stabilité professionnelle.

« Ça fait quatre mois qu'on a mis des annonces et vous trouvez pas. C'est un peu la limite du développement : c'est pas les clients qui manquent, c'est les bras. Même si on prend quelqu'un qui est pas formé mais qui en veut, on n'arrive pas à trouver. Question de formation. Les bons sont pris. On a reçu des candidats et on leur a offert la formation et, en fait, c'est un peu bizarre. Les gens répondent pas ou on se rend compte qu'ils nous plantent. »

Adel, 43 ans, chef d'une entreprise de menuiserie aux Mureaux, 2019

Recruter des actifs localement pour ce chef d'entreprise est difficile, notamment parce qu'il ne connaît pas « *les bons* » candidats. Plusieurs entrepreneurs sont dans ce cas : ils souhaitent recruter localement, parfois pour des raisons pragmatiques. Une boulangerie par exemple commence à produire tôt le matin, parfois avant l'ouverture des lignes de transport en commun. Il faut donc embaucher des salariés motorisés ou habitant à proximité du magasin pour pouvoir s'y rendre à pied²¹³. Maurice, un entrepreneur qui dirige une entreprise de fabrication d'emballages en carton, située dans le quartier des 4000 à La Courneuve, ne peut démarrer la production de son entreprise si un seul de ses employés est en retard. Il emploie une quarantaine de personnes en Seine-Saint-Denis, principalement dans l'intercommunalité Plaine Commune²¹⁴. Son expérience des réseaux d'emploi locaux lui donne accès aux « bons salariés » de son secteur, qu'il définit aussi comme des personnes avec l'« *envie de travailler* » :

« Et pour le recrutement, vous m'avez dit que vous avez des salariés qui habitent dans les quartiers autour de vous. Vous les recrutez comment ? Vous passez par Pôle emploi ?

Pôle emploi c'est une catastrophe. L'intérim c'est intéressant car on voit si la personne a envie de travailler, et par contre c'est 90% de locaux. Il y a la mission locale mais à mon avis ils n'ont pas assez de compétences. [...] J'ai un RH [responsable des Ressources Humaines] qui fait une présélection et je choisis. C'est globalement des jeunes, entre 23 et 30 ans. »

Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

Grâce aux contacts de son responsable des ressources humaines, avec les entreprises d'intérim locales par exemple, Maurice s'appuie sur des intermédiaires capables « *d'identifier correctement les besoins* » des entreprises pour trier les candidats avant les entretiens d'embauche. D'autres entrepreneurs font le choix de s'appuyer sur un réseau de liens faibles construit dans le temps long des relations entreprise-territoire. De véritables systèmes locaux de « bouche à oreille », visant à recruter les « bons salariés » en activant des liens faibles, peuvent alors se mettre en place. C'est la solution qu'a choisie Loïc, directeur d'un centre de formation situé dans le quartier des Musiciens, aux Mureaux.

²¹³ Entretien avec Hussein, 62 ans, dirigeant d'une boulangerie-pâtisserie dans le quartier de la Vigne Blanche, Les Mureaux, 2019

²¹⁴ Entretien avec Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

« Les formateurs sont embauchés en vacation. C'est par cooptation, on passe par d'autres centres de formation : « on a une formation sur telle thématique, tu peux me recommander quelqu'un ? ». C'est des relations de personne à personne car, comme je vous disais, c'est un petit monde. J'ai même d'anciens stagiaires qui finissent formateurs. On appelle un collègue qui est déjà intervenu et, s'il ne peut pas, il va recommander quelqu'un. »

Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

La création de ressources spécifiques est donc ici fondée sur les liens faibles. L'entretien du réseau professionnel local de l'entrepreneur lui permet d'embaucher des collaborateurs de confiance avec parfois une certaine flexibilité dans la gestion des ressources humaines (cf. le cas de Loïc). Les liens faibles avec les acteurs publics et les entrepreneurs sont, dans certains cas, complétés par des relations avec les habitants des quartiers prioritaires.

I.3. Réputation et position de « *broker* » : le rôle des liens faibles entre entrepreneurs et habitants

Dans le chapitre 1, j'ai évoqué le travail de Ronald Burt et son concept « d'entrepreneur de réseaux » (1995). L'entrepreneur de réseaux est celui qui sait tirer profit d'une position de « *broker* » c'est-à-dire d'intermédiaire incontournable entre différents groupes sociaux (Chauvac et Comet, 2014). Les liens faibles participent de la construction de cette position. Amine, un entrepreneur franco-algérien né dans un QPV du 20^e arrondissement de Paris, a monté aux 4000 son entreprise de conseil aux collectivités locales. Pour lui, tisser des liens faibles avec des habitants des 4000 est un moyen de bâtir sa réputation d'« *expert* » des quartiers prioritaires aux yeux de ses clients.

« Les donneurs d'ordre qu'ils soient locaux et nationaux je peux les captiver parce que je connais leurs codes et je peux partager avec eux un folklore de ces quartiers, qui sont mal connus. Je devenais un traducteur pour ces acteurs-là. [...] Chacun a sa propre stratégie mais moi ça me semblait plus judicieux de faire une synthèse et ma force c'est ça. J'ai fait du conseil pour des grands patrons, j'ai travaillé avec le Comex²¹⁵ de la SNCF et ils m'ont remis en lien avec un prof de socio[logie] des religions que j'avais eu, et il me disait qu'en fait j'étais à la frontière de plein de cultures. »

Amine, 40 ans, chef d'une entreprise de conseil en urbanisme anciennement domicilié aux 4000, La Courneuve, 2020

Amine passe une bonne partie de son entretien à m'expliquer comment il a acquis un « *savoir-faire relationnel* », autour duquel il construit sa stratégie d'entrepreneur : « *je me suis rendu compte que plein de microcosmes ne se rencontrent pas entre eux et ça m'a permis de construire*

²¹⁵ Abréviation pour « comité exécutif »

de la valeur »²¹⁶. Ce contexte offre à Amine une position analogue à celle de « l'entrepreneur de réseaux » conceptualisé par Ronald Burt (1995). Le terme de « *traducteur* » illustre bien la situation d'intermédiaire que construit l'entrepreneur.

D'autres entrepreneurs cultivent leur réseau de liens faibles avec des habitants de leur quartier d'implantation. Gagner la confiance des habitants sans pour autant avoir de lien fort avec eux semble être une ressource précieuse et rare pour les entrepreneurs de la pépinière des 4000, qui cherchent à se créer une image d'entrepreneur « *des quartiers* »²¹⁷. Alors que les entrepreneurs qui habitent le quartier peuvent s'appuyer sur des relations de voisinage et un capital social « *bonding* » (cf. chapitre 5), ceux qui n'y résident pas comptent sur la proximité « sociale » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). La proximité sociale se définit par la similitude des comportements, des « *habitus* » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008). Par exemple, Félix, cofondateur d'une entreprise qui vend du matériel de sport aux 4000, a grandi dans un quartier prioritaire de Villiers-le-Bel, une commune du Val d'Oise, située au nord de la Seine-Saint-Denis. Après ses études (master en conception de projets culturels), il part travailler en tant que cuisinier, dans des restaurants en Suisse, à New York et en Thaïlande pour se constituer un capital économique, dans l'objectif de monter son entreprise. A son retour, il s'associe avec des ingénieurs pour concevoir le produit qu'il a en tête, un concept de patins à roulettes innovants. Mais les cabinets de conception en ingénierie sont trop chers pour lui. Il se tourne vers une Junior Entreprise spécialisée en génie mécanique, rattachée à l'école des Arts et Métiers. Le réseau de ses associés, l'un aux Arts et Métiers et l'autre dans la communication, offre à Félix de nombreux liens faibles à activer. Néanmoins, au plan financier, l'entreprise n'est toujours pas rentable au moment de l'entretien.

« On n'arrive toujours pas à se dégager des salaires, j'en n'ai pas eu depuis octobre 2016. [L'un des associés] touche 500€ par mois. Comme ça, il a 300€ de la CAF et [l'autre associé] a un bon chômage. Moi j'emprunte de l'argent à ma famille. Si j'étais pas issu de la classe moyenne je n'aurais jamais pu monter ce projet. On a tout juste de quoi payer nos salariés. »

Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

Bien qu'il se dise issu de la classe moyenne, Félix a un parcours relativement précaire et n'est toujours pas autonome financièrement. Cette situation lui permet de comprendre et de se sentir proche de certains habitants de ce quartier populaire. Installé dans la pépinière des 4000, son quotidien dans le quartier est marqué par de nombreuses interactions locales.

« J'ai habité à deux kilomètres d'ici pendant dix ans, mais pas ici ici. Mais j'ai une vie de quartier par contre, plus qu'à Paris. C'est peut-être parce que je passe plus de temps ici qu'à Paris. »

²¹⁶ Entretien avec Amine, 40 ans, chef d'une entreprise de conseil en urbanisme anciennement domicilié aux 4000, La Courneuve, 2020

²¹⁷ Entretiens avec Amine, 40 ans, chef d'une entreprise de conseil en urbanisme anciennement domicilié aux 4000, La Courneuve, 2020, et Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018.

C'est quoi une « vie de quartier » ?

Les boulangers, on se connaît très bien, j'ai des crédits dans tous les commerces du quartier [rires], on se connaît bien, on se raconte nos vies, comment ça va... »

Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

Le profil social et la sociabilité locale dans laquelle Félix s'inscrit induisent une certaine proximité avec le voisinage. La pépinière donne sur un espace public utilisé comme zone de stationnement automobile, place desservant des commerces et lieu de rencontre pour les habitants, dont la photo ci-dessous montre le caractère central dans la cité (cf. Figure 5.1). La place est donc assez fréquentée à certaines heures de la journée. Elle est aussi utilisée par certains entrepreneurs de la pépinière pour organiser des événements marketing : une entreprise de communication y met en place par exemple des « *spectacles de stand-up* » lors desquels « *il y a tout le quartier* »²¹⁸.



Figure 5.1. L'espace public au cœur des 4000 vu depuis l'intérieur de la pépinière d'entreprise
Source : Clara Hercule, 2019

Félix réalise à cet endroit des photos et des vidéos publicitaires et organise des « roller parties » pour faire la promotion de son entreprise : « *Quand on organise des roller parties on invite tous ceux qu'on connaît dans le quartier* »²¹⁹. Les relations cordiales que Félix entretient avec les

²¹⁸ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

²¹⁹ Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

habitants et les commerçants du quartier permettent de se coordonner avec eux pour partager l'espace public. Félix peut par exemple se coordonner avec « *les garçons* » qui vendent du cannabis sur la place. Il les prévient quand la presse (et potentiellement la police) se rendent à la pépinière, et ils s'écartent lors des « journées porte ouverte » de l'entreprise de Félix²²⁰. Ces relations tiennent en partie à l'attitude, la manière de parler, les codes sociaux, les expressions, qui ont permis à Félix d'être mieux « *connu* » des habitants. Le langage notamment permet selon Félix de susciter la confiance, de montrer qu'on « *a un truc en commun* ».

« Mais le fait d'avoir grandi ici [dans les quartiers prioritaires en Seine-Saint-Denis], d'avoir travaillé ici, d'être toujours en lien avec ces territoires-là, ça fait que nous on a des niveaux de langage supplémentaires que n'a pas un Parisien. Moi je sais parler avec les petits d'en bas. [...] Même si je suis blond aux yeux bleus, on a un truc en commun »

Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

L'extrait d'entretien ci-dessus montre l'effet de la proximité sociale sur les liens faibles, c'est-à-dire une proximité « de ressources » (Bouba-Olga et Grossetti, 2008) qui favorise la coordination avec les « *petits d'en bas* », autant qu'avec les « *Parisiens* ». La question du langage est abordée dans les entretiens avec d'anciens résidents des quartiers de la politique de la ville. Globalement, ces entrepreneurs ont plus de facilités que les autres à nouer des liens faibles avec des acteurs appartenant à différents cercles sociaux, dans et hors des quartiers de la politique de la ville.

« Tous les gens qui me connaissent pensent que je suis de la Seine-Saint-Denis mais c'est lié à ma capacité à m'intégrer dans le territoire, grâce à mon parcours. Tu connais les processus sociaux et la mécanique [...] J'ai le « salam halecoum » facile. »

Amine, 40 ans, chef d'une entreprise de conseil en urbanisme anciennement domiciliée aux 4000, La Courneuve, 2020

Au carrefour de plusieurs cercles sociaux, ces entrepreneurs construisent des réseaux « tournés vers l'extérieur » qui « englobent des gens en dépassant divers clivages sociaux » (Putnam, 2000, p.35, ma traduction). Ils forment des ponts entre les habitants des QPV, les acteurs publics et les « *Parisiens* » notamment.

Les ressources spécifiques dont il est question dans ce chapitre répondent à des objectifs précis des entrepreneurs : se différencier, pallier des problèmes d'environnement, recruter, défendre ses droits, trouver un espace pour exercer son activité ou se bâtir une réputation. Ces ressources sont construites par les entrepreneurs grâce aux liens faibles et à l'activation de la proximité géographique et organisée.

²²⁰ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

II – Le rôle des lieux et des organisations dédiés aux échanges entre entrepreneurs dans l’activation de la proximité

Pour l’ancrage de type « district », la proximité entre les entreprises était activée à l’aide de normes et de valeurs collectives associées à un profond sentiment d’appartenance au quartier. Dans l’ancrage de type « passerelle », la proximité organisée se construit plutôt dans une logique de similitude (Pecqueur et Zimmermann, 2004) et par le biais de l’intégration des entrepreneurs dans des organisations (clubs, associations) où peuvent se nouer les liens faibles. Les lieux dédiés aux jeunes entreprises comme les pépinières d’entreprises semblent offrir des conditions favorables aux interactions et à l’activation de la proximité. Toutefois, l’enquête montre que les liens faibles peuvent se nouer en dehors des pépinières d’entreprises, ainsi qu’en dehors du cadre des organisations et des associations, qui n’est pas toujours adapté aux besoins relationnels des entrepreneurs classés dans l’ancrage de type « passerelle ».

II.1. Les pépinières d’entreprise : des espaces favorables à l’activation de la proximité ?

Les entrepreneurs qui entrent dans un dispositif de pépinière d’entreprise sont généralement sélectionnés sur les mêmes critères. Il y a donc une certaine proximité organisée entre eux, ils ont des « *parcours un peu similaires* »²²¹. Par exemple, Loïc, un entrepreneur qui fait de la formation professionnelle pour le secteur médico-social, a tissé des liens avec d’autres entrepreneurs au sein de la pépinière Newton, dans le quartier des Musiciens, aux Mureaux. Il est heureux d’y avoir rencontré des personnes capables de fournir des « *éclairages différents* » sur l’activité économique locale. Le rôle des liens faibles est effectivement de diversifier les informations (Granovetter, 1974), comme l’illustre l’entretien avec Loïc.

« Avant on avait beaucoup de contacts avec les entreprises de la pépinière parce que c’était souvent des parcours un peu similaires au niveau de la gestion des sociétés, des problèmes qu’on rencontre, et c’est pratique de rencontrer quelqu’un qui est confronté à la même difficulté, qui peut vous donner un éclairage différent, tout ça grâce au fait d’être dans la même pépinière. Donc on faisait des petites soirées, des apéritifs, on se réunissait dans un bureau où on discutait de nos problèmes. On faisait ça entre nous. »

Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

²²¹ Entretien avec Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Dans la pépinière des 4000 à La Courneuve, les entrepreneurs ont des bureaux et ateliers privés mais les salles de déjeuner, de détente et de conférence sont partagées, ce qui encourage les interactions.

« On a un espace coworking [...] Il y a une souplesse, du réseau, on est tous ensemble dans la pépinière et on se refille des plans entre nous. « Tiens, j'ai un contact » etc. »

Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

Par ce biais, Félix, co-fondateur d'une entreprise qui fabrique des patins à roulettes, a pu rencontrer des entrepreneurs et échanger avec eux des informations. Ces informations ont fait émerger certaines complémentarités entre leurs entreprises. Par la suite, ces complémentarités se sont transformées en coopérations marchandes. Des contacts avec d'autres entrepreneurs localisés à proximité de la pépinière ont également pu être mis en place. Maurice, le dirigeant d'une entreprise d'emballages en carton localisée aux 4000, se sert de la proximité de la pépinière pour se tenir au courant des besoins des entrepreneurs afin de les démarcher et d'en faire des clients²²². Félix et d'autres entrepreneurs de la pépinière font à présent réaliser les emballages de leurs produits par Maurice.

« Parmi vos sous-traitants, vous avez des entreprises du coin ?

Oui, le principal est à cinq minutes d'ici, il s'appelle [Maurice]. Il fait tous nos emballages, avec notre nom dessus. C'est du circuit ultra-court. C'est lui qui nous a contactés. Il faisait des cartons pour une entreprise qui était là. C'est l'émulation entre les entreprises qui sont ici. Après on a un sous-traitant pas loin de la mairie, il fabrique des ceintures, et nous on va louer des machines chez lui. [...] La Poste, pour les livraisons clients. On est en train de voir pour faire faire nos fiches de paye par une entreprise de la pépinière aussi. On a failli faire faire notre site internet par une entreprise d'ici aussi, mais en fait c'est eux qui nous ont dit non. »

Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

Le partenariat avec l'entreprise de Maurice « permet d'économiser le transport » car les deux entreprises sont dans le même quartier²²³. Les échanges de contacts entre entrepreneurs, facilités par la proximité géographique, nourrissent les liens faibles. Ces ressources ne valent cependant que pour les entreprises situées dans la pépinière ou dans le quartier : si Félix change de localisation, il perdra « l'émulation » qui lui permet d'activer les contacts de ses contacts, et il devra payer le transport pour ses emballages. La proximité géographique joue donc un rôle essentiel dans la stratégie de l'entreprise. Félix en propose une autre illustration : il utilise la presse hydraulique d'un autre entrepreneur situé à huit cent mètres des 4000, qui fabrique des accessoires en cuir. Une presse hydraulique est une machine imposante dont il ne pourrait pas

²²² Entretien avec Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

²²³ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

s'équiper²²⁴. La proximité géographique crée des interdépendances entre l'entreprise de Félix et l'environnement des 4000. Encore faut-il que ses partenaires restent à proximité : les ressources de la proximité dépendent de la capacité des acteurs à se maintenir sur place. En effet, d'après plusieurs entrepreneurs rencontrés dans la pépinière, les relations tissées à l'échelle infra-communale ne durent pas quand les entrepreneurs s'éloignent.

Dans son entretien, Loïc évoque les relations entre chefs d'entreprises au passé. L'hôtel d'entreprise est aujourd'hui moins fréquenté, d'après lui, que ne l'était la pépinière²²⁵.

« On a plus que deux sociétés et une association dans l'hôtel d'entreprise. »

Pourquoi ? Les autres sont partis ?

Deux sont partis à la retraite, un était un copain au troisième étage qui s'est expatrié en Thaïlande [...]. Et puis les autres c'est parce que c'était mal géré. C'est dysfonctionnant à tous les étages, vous avez huit interlocuteurs différents, qui s'occupent de tout mais quand il y a un problème, ils ne s'occupent de rien. »

Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Cette forme d'activation de la proximité géographique est donc fortement dépendante des politiques publiques et de la gestion des équipements comme les pépinières, les centres d'affaire ou les espaces de *coworking*. L'ancrage de ces entreprises, lorsqu'il repose uniquement sur des relations nouées dans la pépinière, est d'autant plus fragile que les pépinières n'ont pas vocation à accueillir durablement les entreprises. Les « situation[s] d'échanges et de discussions informels » qui se construisent « au hasard d'une rencontre » sont généralement peu efficaces en matière de création de ressources collectives (Marinos et Le Gall, 2018, p.347). L'organisation de moments d'échange entre les entreprises nécessite un minimum d'animation des réseaux locaux et d'attractivité des équipements d'hébergement collectifs pour que les liens faibles perdurent et ancrent les entreprises. Dans la pépinière des 4000, plusieurs entrepreneurs évoquent dans l'entretien le travail du directeur de pépinière et son rôle dans la fluidité des échanges et dans l'intégration des nouveaux entrepreneurs au réseau local²²⁶. Cet aspect sera développé dans la troisième partie consacrée aux politiques publiques et aux acteurs intermédiaires.

La proximité géographique, notamment celle que les entrepreneurs activent dans les pépinières ou les hôtels d'entreprise localisés dans les quartiers étudiés, ne suffit pas toujours à ancrer les entreprises, notamment si les opportunités immobilières à la sortie de la pépinière ne permettent

²²⁴ Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

²²⁵ Entretien avec Loïc, 48 ans, formateur aux métiers du secteur médico-social dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

²²⁶ Entretiens avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018, et deux autres entrepreneurs de la pépinière des 4000.

pas aux entrepreneurs de rester dans le quartier. Félix par exemple aurait aimé trouver un nouveau local à La Courneuve mais, au moment de l'entretien, il estime que l'offre en locaux d'activité n'est pas assez développée, et pense devoir s'éloigner des 4000²²⁷. En somme, si un processus d'ancrage dans le QPV s'amorce bien avec l'activation de la proximité géographique en pépinière, il ne semble pas durer dans le temps. Une alternative en termes d'activation de la proximité consiste alors à construire des liens faibles à l'échelle de la commune ou des communes proches.

Dans de nombreux secteurs d'activité, les entreprises ont besoin de partenaires de confiance. La recherche de partenaires de proximité, à l'échelle de la commune ou des communes proches, constitue alors une option intéressante, dont cet enquêté, qui dirige une entreprise de menuiserie aux Mureaux, décrit bien les avantages :

« Dès qu'on peut, on travaille localement. C'est plus réactif, on nous renvoie l'ascenseur [...] parfois on a des gens très bien à côté donc au maximum on a des partenaires ici, les fenêtres, les électriciens, les volets roulants. Y'a de l'économie présenteielle et industrielle. Par exemple sur la com[munication] on a pris un [entrepreneur] local, un ou deux petits sous-traitants. On trouve toujours, en plus on est dans une vallée industrielle. C'est par le bouche à oreille. On sait qui appeler. »

Adel, 43 ans, chef d'une entreprise de menuiserie aux Mureaux, 2019

Cet entrepreneur mobilise des liens faibles : il sait « *qui appeler* » dans un environnement local diversifié du point de vue des ressources dont son entreprise a besoin. Cet environnement local est « *réactif* » : Adel active des relations, celles-ci réagissent. L'expression « *on nous renvoie l'ascenseur* » illustre la réciprocité de ces relations. Le « renvoi d'ascenseur » désigne pour Adel « *des gens qui vous branchent sur des affaires parce que vous les avez branchés sur une affaire* »²²⁸, soit exactement la définition de la réciprocité. L'échelle de l'intercommunalité est stratégique notamment pour les entrepreneurs qui cherchent à travailler avec des partenaires publics, comme Amine, fondateur d'une entreprise de conseil aux collectivités locales.

« Je me suis orienté vers les collectivités territoriales, d'abord les associations et j'ai continué [...] C'était plus intéressant économiquement, des instruments d'action publique, ingénierie de projet. J'ai travaillé avec Plaine Commune, Grand Lyon, Lille Métropole, aussi avec les bailleurs. »

Amine, 40 ans, chef d'une entreprise de conseil en urbanisme anciennement domicilié aux 4000, La Courneuve, 2020

Amine développe ses contacts avec les techniciens des intercommunalités après avoir expérimenté son projet d'entreprise à une échelle plus locale, en travaillant avec des

²²⁷ Entretiens avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018, et deux autres entrepreneurs de la pépinière des 4000.

²²⁸ Entretien avec Adel, 43 ans, chef d'une entreprise de menuiserie aux Mureaux, 2019

associations de quartier. Implanté à La Courneuve, il entre alors en relation avec les urbanistes de Plaine Commune, pour lesquels il réalise plusieurs projets. Ainsi, les liens faibles qui permettent aux entrepreneurs d'activer la proximité ne se restreignent pas aux pépinières d'entreprise dont la création s'inscrit souvent dans une politique publique de développement économique. Ces lieux peuvent toutefois aider les jeunes entreprises à se mettre en réseau, de même que les organisations comme les clubs d'entrepreneurs ou les associations de commerçants.

II.2. Une proximité organisée qui repose sur les associations d'entrepreneurs locaux

Dans le champ du développement local, les réseaux et les clubs d'entreprises sont un support pour les échanges et favorisent les synergies entre les acteurs économiques locaux. Les structures qui rassemblent des acteurs publics et des entreprises, ainsi que, parfois, des laboratoires de recherche et des universités (Pecqueur, 2005), apparaissent dès lors comme des moyens de multiplier les ressources spécifiques (confiance et réciprocité entre les membres), mais aussi comme des espaces de création de nouvelles ressources collectives (Claude Courlet insiste sur la création de langages techniques communs par exemple). L'enquête à La Courneuve, à Saint-Denis et aux Mureaux a mis en lumière l'existence de deux associations d'entrepreneurs : Plaine Commune Promotion, créée par des élus municipaux en 1994 (l'association s'appelait alors Saint-Denis Promotion), et Mureaux Entreprises, créée à l'initiative d'entrepreneurs pour défendre leurs intérêts face aux acteurs publics. Les entrepreneurs qui adhèrent à ces associations s'en servent pour créer de la proximité organisée entre elles et construire des partenariats²²⁹.

II.2.1. La création de relations réciproques entre les membres de l'organisation

Plaine Commune Promotion est l'association des entrepreneurs de Plaine Commune. Elle existe depuis 1994 et compte environ 350 adhérents en 2021²³⁰. Les adhérents à Plaine Commune Promotion (5 enquêtés) considèrent l'association comme une « porte d'entrée » dans un réseau d'entreprises locales. Ils se réunissent régulièrement en « commissions » pour échanger sur des sujets comme le « Grand-Paris » ou les « retombées économiques locales », et organisent des événements destinés aux échanges entre chefs d'entreprises dans un cadre non marchand (« Brunch », « Garden party »)²³¹. Lors des événements, les entrepreneurs construisent des liens faibles entre eux, pour s'informer et se faire des relations. Cette proximité organisationnelle est complétée par une proximité institutionnelle : les adhérents sont en principe fédérés autour d'un projet collectif de dynamisation du territoire. En effet, dans les entretiens, les entrepreneurs

²²⁹ Il est ici question de la façon dont les entrepreneurs mobilisent les associations pour produire la proximité organisée. Le rôle des associations en tant qu'acteurs intermédiaires est développé dans la troisième partie.

²³⁰ Source : « Plaine Commune Promotion », page du site L'espace éco, portail dédié au développement économique à Plaine Commune, consulté le 11 janvier 2021.

²³¹ Source : site de Plaine Commune Promotion (plainecommunepromotion.com)

justifient leur adhésion à Plaine Commune Promotion d'abord par le besoin de jouer un rôle dans l'économie locale, parfois en retour de l'aide que leur a apportée la collectivité. Dans la pépinière des 4000 par exemple, nombreux sont les entrepreneurs qui se disent « *reconnaisants* » vis-à-vis des acteurs locaux et de « *l'écosystème qui gravite autour de la pépinière* »²³².

Éric est un ancien cadre de Lafarge Plâtre, une grande entreprise du secteur du bâtiment. Il a repris une entreprise spécialisée dans les cloisons amovibles qui a failli être délocalisée en 2008, trois ans après son rachat par Lafarge Plâtre, parce qu'elle était déficitaire et que Lafarge Plâtre possédait déjà un autre site de fabrication de cloisons en Normandie. En 2008, l'entreprise était alors située à l'Île-Saint-Denis et Éric était chargé de la redresser pour le compte de Lafarge Plâtre²³³. Mais le groupe Lafarge a finalement décidé de fermer l'usine, mettant 90 salariés au chômage²³⁴. Opposé à la délocalisation de l'appareil productif qui devait être rapatrié en Normandie, Éric rachète finalement l'entreprise et quitte le groupe Lafarge. Il relocalise l'usine à La Courneuve, dans le quartier des 4000, et tente, depuis, de la développer en mobilisant les acteurs publics locaux. Éric fait ainsi partie de ces « cadres de direction d'établissements de grands groupes » dont « la carrière se joue [...] sur le territoire » car « l'enchaînement des étapes de carrière est lié au projet productif d'un site » (Zalio, 2007, p.67). En cohérence avec le choix de garder l'entreprise sur son territoire d'origine, il remobilise les relations des anciens salariés du précédent établissement, qu'il réembauche dès la réouverture de l'usine.

« Donc là du coup on a repris l'entreprise et quand vous arrivez dans une région où vous ne connaissez personne, parce que moi je reprenais une activité chantier, je passe d'un groupe de 190 personnes²³⁵ qui fait 43 millions à une boîte qui fait 12 millions avec 35 personnes et qui perd un million. Ben faut se retrousser les manches, faut aller taper à la porte et dire bonjour on est là, on existe et on a besoin de travailler. [...] L'avantage qu'on a c'est que comme il y a des gens [dans l'entreprise] qui sont du 93, ils avaient des relations dans le passé [...] on est allés voir le maire de Saint-Denis, le maire de l'Île Saint-Denis, Plaine Commune, on est entrés à Plaine Commune Promotion, donc pour se faire connaître et s'impliquer dans le territoire, c'était important. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

Construire ce réseau local semble être une pratique habituelle pour lui, mais elle prend une autre dimension dans un territoire touché par le chômage et les problèmes sociaux. Éric souhaite « *s'impliquer dans le territoire* » et son opposition à la délocalisation de l'entreprise est mise en valeur, ce qui enclenche une forme de réciprocité avec l'association.

« La démarche est vraiment de s'impliquer dans le territoire, d'ailleurs on a eu la flèche d'or du territoire à notre grande surprise. Ça récompense les entreprises qui s'impliquent dans le territoire, pour les 20 à 50 salariés, donc ça a été une grande fierté pour la boîte car c'était

²³² Entretien avec Félix, 30 ans, fabricant d'articles de sport dans la pépinière des 4000, La Courneuve, 2018

²³³ Entretien avec Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

²³⁴ Entretien avec Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

²³⁵ Il s'agit de la filiale de cloisons de Lafarge, pas du groupe entier.

vraiment notre objectif, et au niveau des élus ça nous met en valeur. Plaine Commune nous a aidés, Plaine Commune Promotion aussi. On essaye de leur rendre la pareille, de jouer le jeu. On a eu des chantiers parce qu'il y a l'emploi sur le 93 et Plaine Commune insiste là-dessus. On a été mis en avant sur les chantiers pour être sélectionnés. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

D'après Éric, Plaine Commune Promotion aurait mis en avant l'entreprise dans les marchés publics de travaux parce qu'elle emploie des habitants de Saint-Denis. En réponse à ce soutien, il souhaite « *rendre la pareille* », motivation que l'on retrouve chez d'autres dirigeants d'entreprises expérimentés qui ont bénéficié du soutien des acteurs publics locaux à un moment clé de leur parcours (Marinos et Le Gall, 2018). L'adhésion à Plaine Commune Promotion permet donc à Éric de mettre en avant son implication dans la création d'emplois pour les habitants, et de s'inscrire dans un projet collectif. Il en retire un certain prestige, ainsi que des liens faibles et réciproques avec les acteurs publics locaux (ses clients dans le cadre des marchés publics), ainsi qu'avec d'autres entrepreneurs. Éric bénéficie d'un « *lien* » avec le territoire, d'informations fiables car provenant de « *gens qui sont ancrés* » et éventuellement de la solidarité d'autres acteurs.

« Là-dessus on a une demande de Plaine Co' qui est de faire travailler les gens du département. Je trouve cette démarche super à Plaine Commune Promotion [...] Le plus important pour une entreprise ici, c'est de savoir s'adapter à son quartier. Il y a des directives, il y a des gens qui sont ancrés depuis longtemps, si on écoute ce qu'ils disent ça fonctionne. Il y a une solidarité assez surprenante. Ça crée plutôt un lien, on se dit je ne suis pas tout seul. Sincèrement, ça m'intéresse. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

II.2.1. L'activation des liens faibles avec les acteurs publics

Les relations entre les entreprises du BTP et Plaine Commune semblent perdurer, après une coopération notable dans le cadre de la construction du Stade de France (Bacqué, 1998). Des entrepreneurs du secteur des travaux publics ont pris la présidence de Plaine Commune Promotion et de la commission « TPE/Club des dirigeants » de l'association. Ainsi, Éric peut activer une proximité organisée entre son entreprise et les membres de Plaine Commune Promotion, puisqu'il fait partie de ce secteur d'activité et embauche localement, dans un contexte où les acteurs publics représentent des commanditaires importants pour les entreprises du BTP. Il peut notamment bénéficier des « *retombées économiques* » des Jeux Olympiques de 2024 (organisés en partie en Seine-Saint-Denis), qu'une commission spéciale de Plaine Commune Promotion s'occupe d'anticiper : « *Quand les opérateurs des grands chantiers seront désignés, il faudra être prêt à leur proposer les compétences dont ils ont besoin* », explique le président de la commission « *Retombées économiques* »²³⁶.

²³⁶ Interview d'Emmanuel Dezellus, président de la commission Retombées économiques locales de Plaine Commune Promotion, par Etienne Guillermond pour *Le Mag Plaine Commune Promotion*, Janvier 2020, p.5

L'adhésion à Plaine Commune Promotion et le « *lien* » créé avec les acteurs locaux constituent donc une ressource spécifique dans le cas d'Éric. Il a accès à des informations concernant les projets et les préférences des donneurs d'ordre, dont Plaine Commune qui a la maîtrise d'ouvrage de plusieurs chantiers locaux. Il se sert aussi de l'association pour collaborer avec d'autres entreprises locales : Plaine Commune Promotion met à disposition des entrepreneurs un annuaire des entreprises localisées à Plaine Commune, qu'Éric utilise volontiers pour choisir des partenaires et sous-traitants locaux.

« C'est des fabricants, à prix égal pour les travaux d'ici on a pris des gens du 93. Des entreprises, des PME. Pareil pour les murs mobiles pour séparer les pièces, transports aussi, imprimeur aussi. [...] si on peut trouver quelqu'un à côté, on a la liste des entreprises qui sont à Plaine Co[mmune] donc on va d'abord taper dans la liste. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

Les liens faibles activés par les chefs d'entreprise donnent accès à des ressources spécifiques, comme des valeurs communes et la réciprocité. Les entreprises adhérentes de Plaine Commune Promotion se coordonnent pour contribuer à la politique d'insertion de la collectivité, dans le cadre de leurs réponses aux marchés publics par exemple. On peut y voir une forme d'apprentissage collectif, dans la mesure où elles adaptent leurs pratiques de recrutement aux critères fixés par un donneur d'ordre commun.

« Si vous suivez le fil conducteur lancé par Plaine Commune par rapport à l'emploi local, ils vous le retournent bien. Si vous êtes vraiment un acteur et que vous n'y allez pas seulement pour prendre du service et de l'information et si vous jouez le jeu, il y a vraiment un... je ne sais pas comment l'expliquer, c'est pas un ressenti car c'est vraiment palpable, il y a vraiment une communauté. »

Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

Les chefs d'entreprises tirent de leur adhésion à des associations une meilleure visibilité du réseau d'acteurs locaux et des effets de proximité dont ils peuvent bénéficier. Le réseau professionnel de proximité des entrepreneurs est en partie construit grâce à de petites associations d'échelle communale comme Mureaux Entreprise. Jean-Marc, entrepreneur aux Mureaux et adhérent de Mureaux Entreprises depuis trois ans, estime que l'association favorise la circulation des informations grâce au « *bouche-à-oreille* » par lequel les dirigeants de TPE diffusent des informations²³⁷. Son entreprise produit des supports publicitaires et s'adresse donc exclusivement à une clientèle d'entrepreneurs. Mureaux Entreprises lui permet de faire connaître son savoir-faire.

²³⁷ Entretien avec Jean-Paul, 34 ans, chef d'une entreprise de création de supports publicitaires pour les entreprises dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

« On se développe beaucoup par cooptation, je fonctionne comme ça, c'est ce que je veux. Je veux pas du tout venant, pas des gens qui regardent juste les prix sur internet, [j'offre une] qualité de service, du suivi. Je fais beaucoup de conseil. [...] Notre difficulté c'est que le plombier du coin, c'est pas ce qui va me faire vivre, donc j'ai besoin de PME et de grandes entreprises. »

Jean-Marc, 34 ans, chef d'une entreprise de création de supports publicitaires dans le quartier des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Dans l'extrait ci-dessus, Jean-Marc témoigne de l'intérêt d'une organisation de proximité pour la prospection : le « *tout-venant* » ne l'intéresse pas, mais l'organisation des interactions, grâce à l'association d'entrepreneurs, lui permettrait d'avoir accès à des ressources plus adaptées à son activité. En effet, il a besoin de relations pour trier et sélectionner l'information afin de trouver les clients qui l'intéressent. Pour cela, il espère que l'association va grossir. Il demeure relativement confiant et souhaite renouveler son adhésion à Mureaux Entreprises.

Dans le cadre d'une économie de proximités en QPV, les clubs et associations d'entrepreneurs sont susceptibles d'inciter les acteurs économiques locaux à « investir [...] d'autres champs que celui des échanges strictement marchands » (Marinos et Le Gall, 2018, p.348) afin de créer des interdépendances et des synergies à l'échelle locale. L'ancrage de type « passerelle » repose ainsi sur des relations entre membres d'une même organisation, à condition que les entrepreneurs soient prêts à consacrer du temps à l'activation des proximités. S'ils sont nombreux à adhérer, la plupart sont freinés dans leur démarche de réseautage par le manque de temps. Ainsi, la perspective de se rendre à des événements (cocktails, brunch...) le week-end est peu engageante pour ceux qui souhaitent passer du temps auprès de leur famille.

Les entrepreneurs s'investissent inégalement dans leurs relations sociales : certains y consacrent plus de temps que d'autres. Pour quelques entrepreneurs, la démultiplication des relations sociales, et surtout la diversification des types de liens, donne accès à une diversité de ressources.

III – Combiner les liens forts et les liens faibles : une forme particulière d’ancrage de type « passerelle »

La combinaison des liens forts et des liens faibles produit un ancrage de type « passerelle », toujours fondé sur la construction de ponts entre l’entreprise et le territoire, mais concernant des entrepreneurs qui activent aussi des liens forts avec des habitants du quartier. Ces entrepreneurs ont déjà été présentés dans le chapitre précédent. Quatre d’entre eux construisent des ressources spécifiques à partir de liens faibles parce que ces ressources ne sont pas accessibles par l’activation des liens forts. Dans un cas unique, l’entrepreneur acquiert en combinant des liens forts et des liens faibles un « statut » avantageux.

III.1. La construction de ressources complémentaires au capital social de type « *bonding* » des entrepreneurs

Quatre entrepreneurs tissent des liens faibles locaux dans le but de compléter les ressources qu’ils tirent de leurs liens forts. Les deux types de liens apportent généralement des ressources différentes : les liens forts sont sources de confiance, tandis que les liens faibles apportent par exemple des informations nouvelles et diversifiées (Granovetter, 2008). Ces liens forts sont dominants dans le rapport des entrepreneurs au territoire, c’est pourquoi ils ont été classés dans l’ancrage de type « district ». Toutefois, leur démarche relève d’une création de ponts entre l’entreprise et le territoire, à travers des liens faibles tissés avec des entrepreneurs ou des membres d’associations. Il s’agit donc de nouvelles relations avec des acteurs institutionnels, différentes de celles qui caractérisent l’ancrage de type « district » (relations amicales, familiales et de voisinage).

III.1.1. La création d’un syndicat local de chauffeurs privés pour faire face à la précarisation des entrepreneurs dans le secteur du transport

Les liens faibles peuvent être créés pour former des collectifs en dehors des entreprises. Le syndicat des chauffeurs du VTC a été créé en 2015 sous la bannière d’une organisation de salariés (l’Unsa). Il compte aujourd’hui 2 500 adhérents en France, bien qu’il ait d’abord été créé en Seine-Saint-Denis, où le nombre de chauffeurs VTC résidant en QPV est élevé²³⁸. Il est à l’origine de mouvements sociaux qui ont contribué à la médiatisation des difficultés spécifiques rencontrées par les chauffeurs privés, à travers le débat public sur « l’ubérisation » de l’économie²³⁹. L’un des chauffeurs VTC qui m’ont accordé un entretien est le trésorier du syndicat et l’autre en est un membre actif. Ils sont tous les deux à la tête de sociétés

²³⁸ Source : *La dépêche.fr*, le 4 janvier 2018.

²³⁹ Voir par exemple le dossier « À l’avant des Berlines » de la revue en ligne *Les jours*, par Alexia Eychenne et Thierry Chavant, 2017, consultée le 12.01.2020, URL : <https://lesjours.fr/obsessions/uber/ep1-tournee-banlieues/>

unipersonnelles dans le domaine du transport de passagers à la demande. Ils expliquent que le modèle économique de leurs entreprises ne leur permet pas de dégager un revenu suffisant tout en travaillant dans des conditions acceptables²⁴⁰. D'après eux, la plupart des chauffeurs privés sont d'anciens salariés issus du secteur des services, ou d'anciens chômeurs, pris dans « l'arnaque » des plateformes de transport à la demande : « *c'est présenté comme une activité facile d'accès, ouverte [...] mais 90% des chauffeurs privés font faillite entre trois mois et un an d'activité. C'est sans précédent* »²⁴¹. Les formations organisées par Pôle emploi et les campagnes d'Uber ont ciblé les « *banlieues difficiles* »²⁴², raconte Driss. En 2016, Uber a lancé une campagne d'information sur le métier de chauffeur privé, faisant la promotion de son modèle « d'économie collaborative »²⁴³ afin de recruter « 70 000 entrepreneurs »²⁴⁴. En partenariat avec Pôle emploi, les points d'information mobiles d'Uber (des bus servant de véhicule aux VRP d'Uber) se sont arrêtés à Montreuil, Livry-Gargan, Aulnay-sous-Bois, pour faire la promotion du métier de chauffeur privé. « *Ils ont choisi d'aller dans les quartiers chauds, pour parler du VTC à des gens dans la galère* »²⁴⁵. Cela explique que de nombreux entrepreneurs de Seine-Saint-Denis se soient tournés vers la même activité et partagent le même modèle économique. Ils sont donc « proches » les uns des autres non seulement du point de vue organisationnel, mais aussi du point de vue de leur vulnérabilité face aux conditions de travail qui leurs sont imposées du fait de leur appartenance à des milieux populaires voire précaires. Ils sont aussi proches géographiquement, en Seine-Saint-Denis. Ces proximités facilitent les échanges sur leurs conditions de travail et sur les solutions à élaborer pour résoudre les problèmes qu'ils rencontrent collectivement.

Pour lutter contre la précarité du statut de chauffeur privé²⁴⁶, les entrepreneurs ont contacté d'autres chauffeurs VTC de leur département ainsi que les acteurs publics, avec lesquels ils ont noué des liens faibles, puis ils se sont constitués en syndicat. Le syndicat défend les droits des chauffeurs privés en Seine-Saint-Denis, les aide à légaliser leur situation, et à se « *professionnaliser* » pour éviter d'être dépendants de la clientèle des plateformes²⁴⁷. Le syndicat dispense par exemple des formations pour apprendre à parler anglais, et sensibilise les

²⁴⁰ Ces propos sont corroborés par des articles sur les conditions de travail des chauffeurs privés à Montréal et aux États-Unis (et en France aussi !), qui fonctionnent avec les mêmes plateformes numériques de transport à la demande que les chauffeurs français. Le modèle économique d'Uber est notamment défavorable à l'organisation des chauffeurs en syndicat, ce qui réduit la probabilité d'amélioration des revenus et des conditions de travail des chauffeurs. Source : Magesan Arvind, 2019, « Les chauffeurs Uber en grève : quelles conditions de travail à l'ère de la précarité ? », *The Conversation*, consulté le 10 mars 2021. URL: <https://theconversation.com/les-chauffeurs-uber-en-greve-queelles-conditions-de-travail-a-lere-de-la-precarite-116695>

²⁴¹ Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019, et Salim, qui souhaite rester complètement anonyme.

²⁴² Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁴³ Magesan Arvind, 2019, « Les chauffeurs Uber en grève: quelles conditions de travail à l'ère de la précarité ? », *The Conversation*, consulté le 10 mars 2021.

²⁴⁴ *Le Parisien*, « 93 : la banlieue, un vivier de chauffeurs pour Uber », le 18 novembre 2016)

²⁴⁵ Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁴⁶ En 2015, le secrétaire général du syndicat avait qualifié ce statut de « salariat déguisé » dénonçant les entorses au droit du travail qu'implique le contrat entre un chauffeur privé et l'entreprise Uber. Source : *Challenges*, « Un premier syndicat de VTC officiellement créé face à Uber ».

²⁴⁷ Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019, et Salim, qui souhaite rester anonyme.

entreprises du tourisme implantées en Seine-Saint-Denis pour qu'elles signent des contrats avec les chauffeurs, leur offrant une activité plus stable. « *On essaye de développer ça dans le 93, vers le stade de France etc., d'inciter les sociétés à faire local* »²⁴⁸. Ainsi, grâce aux liens faibles tissés avec d'autres chauffeurs et des entreprises du secteur touristique à l'échelle locale, les entrepreneurs ont créé une ressource spécifique à leur activité.

Le collectif de chauffeurs VTC se réunit régulièrement dans différents quartiers de Saint-Denis²⁴⁹. Les liens faibles entre les chauffeurs VTC peuvent aussi être activés pour des mobilisations politiques (manifestations) par exemple. L'entretien des liens faibles, comme la relation de longue date entre Driss et le président de Plaine Commune Promotion, permet en outre de trouver de nouveaux soutiens. Plaine Commune Promotion rassemble de nombreuses PME implantées dans l'intercommunalité Plaine Commune et les incite à travailler ensemble. C'est donc *a priori* un intermédiaire essentiel pour la construction de relations marchandes durables entre les entreprises du tourisme et les chauffeurs privés, permettant à ces derniers de s'émanciper des plateformes de service à la demande. « *Si la mobilisation marche dans le 93, si on arrive à être assez connus et à créer des groupements responsables, on essayera à plus grande échelle* »²⁵⁰. Le soutien de Plaine Commune Promotion est donc sollicité par les entrepreneurs du secteur des transports à la demande en Seine-Saint-Denis²⁵¹.

En combinant liens forts et liens faibles, les chauffeurs VTC se sont constitué un réseau local diversifié : la partie dense de leur réseau leur permet de coopérer entre amis (cf. chapitre 5) et la partie lâche, composée de liens faibles, de mener des actions politiques pour maintenir leur activité et de trouver de nouveaux clients. Les enquêtes sur les réseaux sociaux des entrepreneurs montrent qu'au fur et à mesure que l'entreprise se développe, les liens forts sont de moins en moins mobilisés, au profit de « la consolidation de nouvelles relations avec des personnes du secteur d'activité de l'entreprise » (Chauvac et Comet, 2014). Dans l'enquête, les entrepreneurs conservent leurs liens forts et les combinent avec des liens faibles, ce qui renforce, *a priori*, la dépendance de leur entreprise aux ressources construites localement.

III.1.2. Les ressources nécessaires au développement des entreprises informelles créées grâce aux liens faibles entre les entrepreneures et les membres d'associations locales

Les liens faibles tissés avec les membres d'associations spécialisées dans l'accompagnement des entrepreneurs peuvent aussi contribuer à la création de ressources spécifiques nécessaires à la pérennisation des entreprises et à la mise en place de conditions de travail acceptables pour les entrepreneurs. Pour Aminata et Nora, deux restauratrices de rue du Franc-Moisin (également classées dans l'ancrage de type « district », cf. chapitre 5), les liens faibles noués avec les membres de l'association Appui, qui structure un réseau d'entrepreneurs locaux autour de la

²⁴⁸ Entretien avec Najib, 38 ans, chauffeur privé, ancien habitant du quartier du Franc Moisin, 2018

²⁴⁹ Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁵⁰ Entretien avec Driss, 65 ans, chauffeur privé, habitant du quartier du Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁵¹ En juillet 2019, le « Collectif Club VTC 93 » a adhéré à Plaine Commune Promotion (source : plainecommunepromotion.com)

« cuisine de rue »²⁵² par la mutualisation de certaines tâches et de locaux d'activité, garantissent la survie de leurs entreprises informelles.

Grâce à ces relations, Aminata a pu adapter sa cuisine aux normes d'hygiène et de sécurité légales requises pour les restaurateurs²⁵³. Elle a aussi eu accès à un contrat d'insertion qui lui donne des droits en tant que travailleuse, lui permettant de sécuriser son parcours professionnel. Les relations d'Aminata avec les membres d'Appui sont aussi des ponts vers d'autres acteurs (associations, coopératives et sociétés d'insertion par l'activité économique) avec lesquels elle peut échanger et mutualiser les commandes d'aliments nécessaires à la confection des plats. Pour Nora, les liens avec les conseillers d'Appui ont un moyen d'obtenir des informations sur les fournisseurs : « *Appui connaît mieux les prix et comment trouver des fournisseurs avantageux et, quand je vais vraiment me lancer, il faudra voir quel fournisseur est le plus adapté avec Appui* »²⁵⁴. De plus, les deux entrepreneures ont accès au laboratoire créé par Appui au Franc-Moisin : « *le labo est parfait. J'habite pas loin et c'est pratique pour se rendre aux événements* »²⁵⁵. Ces ressources n'auraient pas pu être construites si les restauratrices s'appuyaient uniquement sur des liens forts.

Les liens faibles avec les membres d'Appui constituent des passerelles vers d'autres réseaux locaux. Aujourd'hui, la plupart des clients de Nora sont des contacts de l'association. Nora développe la restauration pour les entreprises mais, pour démarrer son activité, elle souhaite vendre des pâtisseries lors des fêtes organisées par la mairie de Saint-Denis ou d'autres acteurs publics.

« Appui me dit “voilà on nous a sollicité pour tel projet, est-ce que ça t'intéresse ?”. Ils m'expliquent vraiment le projet, et si c'est le cas ils me disent de me lancer et de montrer ce que je sais faire, en fait. Ils négocient à ma place, c'est déjà des projets qui ont sollicité Appui et Appui leur envoie des personnes pour participer. C'est satisfaisant à chaque fois. »

Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

Dans ces quatre premiers cas de combinaisons de liens forts et de liens faibles, les entrepreneurs construisent un capital social de type « *bridging* » afin de créer des ressources spécifiques que les liens forts ne le permettent pas d'obtenir. Un cinquième cas est présenté à part parce qu'il relève d'une toute autre logique. Bien que l'entreprise dispose de toutes les ressources nécessaires à son développement, la création et l'entretien de liens forts et de liens faibles permet à l'entrepreneur d'accroître son influence sur les ressources locales.

²⁵² Entretien avec un chef de projet de l'association Appui, le 3 avril 2019

²⁵³ Entretiens avec Aminata, 45 ans, restauratrice de rue au Franc-Moisin, habitante du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁵⁴ Entretien avec Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁵⁵ Entretien avec Nora, 41 ans, pâtissière dans l'événementiel, habitante proche du quartier du Franc-Moisin, Saint-Denis, 2019

III.2. Le contrôle des ressources par les liens faibles : le cas particulier de François

L'entreprise de François est implantée depuis 1963²⁵⁶ à mi-chemin entre le quartier du Franc-Moisin et le quartier des 4000²⁵⁷. C'est une entreprise de travaux publics qui « *était là avant les quartiers* »²⁵⁸. François habite sur le site de l'entreprise, comme son père et son grand-père qui ont dirigé l'entreprise avant lui. D'ailleurs, lorsqu'il évoque l'ancrage dans ces quartiers, il parle de celui de son entreprise et emploie le pronom « nous ».

« L'entreprise fait partie de la vie des quartiers, les deux sont mêlés [...] On a d'abord embauché les pères. Et maintenant, ce sont les fils qui viennent nous voir. A 80% les gens sont de la Seine-Saint-Denis, mais ce n'est pas un critère de recrutement, du moment que les gens ont envie, et l'envie vient souvent par la famille et le papa le présente à l'entreprise. »

François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

François se sert des réseaux familiaux locaux pour trouver des salariés. Les liens forts entre les dirigeants successifs de l'entreprise (son grand-père, son père et lui-même) et les anciens salariés sont mobilisés afin que ces derniers transmettent à leurs enfants « *l'envie* » de travailler pour l'entreprise de François. Dans l'entretien, le chef d'entreprise évoque une proximité institutionnelle entre son entreprise et les quartiers prioritaires : partage des valeurs de tolérance, de don de soi et d'entraide.

« On travaille dans les quartiers sans difficultés majeure. Il y a pas de racket parce que les salariés sont issus des quartiers, on est connus et reconnus sur place comme non discriminants, on a une grande tolérance par rapport à la religion. On appartient à une communauté, on est membres du village. On a fait les 4000 logements à La Courneuve. [...] On est une ressource d'emploi pour ces jeunes, c'est important. On essaye de s'en occuper de A à Z : si notre salarié va en prison, on écrit au juge à Bobigny, on obtient le bracelet électronique. [...] On n'a jamais de coup de téléphone de Pôle emploi. Je me démerde tout seul [pour recruter], par le bouche à oreille, les opportunités. »

François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

François conçoit son entreprise comme un acteur incontournable du développement local. Cette entreprise est « *une ressource d'emploi* » pour les jeunes, et un soutien pour les ouvriers qui font l'objet de poursuites judiciaires. Des relations de réciprocité sont créées entre l'entreprise et les jeunes du quartier, les employés, les institutions publiques, les associations.

²⁵⁶ 1967 selon le registre d'immatriculation et l'Insee. Source : Société.com

²⁵⁷ Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁵⁸ Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

L'entreprise de François prend en charge la formation des nouveaux salariés, comme dans plusieurs cas analysés dans ce chapitre (Éric, Maurice). Cela permet d'ancrer les salariés dans l'entreprise, puisque les compétences acquises sont spécifiques à l'activité de l'entreprise²⁵⁹. Ensuite, la pérennisation des emplois favorise l'ancrage de l'entreprise dans son environnement, puisqu'elle devient un acteur incontournable de la vie sociale locale, ce qui incite de nombreux acteurs (en particulier les acteurs publics ayant une politique de soutien à l'emploi local) à travailler avec elle et à entretenir des relations réciproques. François a mis en place de nombreux moyens de garder les salariés dans l'entreprise : le « *compagnonnage* » par exemple consiste à créer des binômes avec un ancien salarié et un nouveau, de façon à ce que « *l'osmose de ce binôme prenne, que le jeune copie et prenne l'ancien en exemple* »²⁶⁰. La création de relations entre salariés peut être une stratégie pour pérenniser les emplois. La formation tacite par la reproduction des gestes (« *le jeune copie* ») évoque les systèmes de formation informels propres aux activités populaires, comme la mécanique de rue à Roubaix (Collectif Rosa Bonheur, 2019). Cette manière de former est étonnamment combinée avec des pratiques plutôt associées à la formation des cadres : François veut recruter trente jeunes en contrat d'apprentissage, sélectionnés « *sur le critère de l'envie* », et les former « *comme une promo de grande école* » avec un « *voyage d'intégration* » et « *une coach qui les suit tous les jours* »²⁶¹. Le chef d'entreprise cherche ainsi à faire face au problème du « *décrochage* » des jeunes, et veut leur montrer que le secteur du BTP n'est pas « *ringard* »²⁶². François cherche ainsi à répondre à des attentes qui seraient spécifiques au milieu ouvrier en termes de formation : apprentissage par l'expérience, transmission tacite de connaissances et valorisation du métier. En mobilisant des liens forts avec d'anciens salariés et en développant des pratiques de formation spécifiques, François contribue au processus d'ancrage de l'entreprise. Il active des proximités entre son entreprise et les habitants des quartiers Franc-Moisin et des 4000, dont il tire plusieurs avantages : une main d'œuvre formée qui reste dans l'entreprise, et une légitimité auprès de ses collègues qui le considèrent comme une « *figure*²⁶³ » locale.

Ce statut lui a ouvert l'accès à d'autres types de réseaux. A ce titre, il a été élu président de l'association Plaine Commune Promotion, au sein de laquelle il se construit un réseau de chefs d'entreprises, d'acteurs publics et de responsables associatifs locaux. Il est relié à ces acteurs par des liens faibles similaires à ceux que j'ai décrits plus haut dans ce chapitre. Ces liens sont réciproques, et particulièrement solides en raison de la position centrale de François dans le réseau d'acteurs économiques à Plaine Commune. Autrement dit, les liens forts de François lui ont permis de nouer de nombreux liens faibles, et ainsi de bénéficier d'informations diversifiées, de la confiance de ses connaissances et d'un certain prestige.

²⁵⁹ Entretien avec Maurice, 63 ans, président d'une entreprise de fabrication d'emballages en carton aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁶⁰ Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁶¹ Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁶² Entretien avec François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

²⁶³ Terme employé par Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

« On m'a confié la présidence des chefs d'entreprises en partenariat avec les élus, d'abord parce que je suis l'enfant du village, je m'intéresse beaucoup à mon territoire et j'y habite. »

François, 62 ans, PDG d'une entreprise de travaux publics au Franc Moisin, Saint-Denis, 2019

A la tête d'une entreprise du BTP, il est notamment très bien positionné pour obtenir les marchés publics correspondant à son activité. Dans ce cas, les liens forts servent à recruter du personnel et acquérir un statut « *d'enfant du village* » qui offre une légitimité à présider l'association des entrepreneurs de Plaine Commune, tandis que les liens faibles apportent des informations et des opportunités d'affaire. Cela confère à François une position privilégiée dans le réseau local : il contrôle la plupart des ressources attachées à ce réseau. Il est à la fois un « nœud » par lequel circulent des informations diverses (les liens forts pour savoir qui embaucher, les liens faibles pour connaître les opportunités de marchés publics par exemple) et un partenaire incontournable pour différents acteurs.

Conclusion du chapitre

Les travaux sur l'ancrage territorial des entreprises insistent pour certains sur la construction de ressources spécifiques alimentée par les coopérations entre les entreprises (Pecqueur, 2005). A partir de ces travaux, il est possible de définir un type d'ancrage fondé sur les liens faibles et la création d'organisations collectives. Ce processus apparaît dans les entretiens avec les entrepreneurs. Des relations de proximité fondées sur des liens faibles sont construites de toutes pièces par les entrepreneurs avec des acteurs locaux (acteurs publics, entreprises, habitants) par les entrepreneurs. Ces liens faibles peuvent être activés ponctuellement par les entrepreneurs pour résoudre des problèmes, accéder à des financements, recruter des salariés ou améliorer sa réputation. Les réseaux sociaux de tels entrepreneurs sont plus évolutifs et diversifiés que ceux des entrepreneurs dont l'ancrage est de type « district ». Ils se déploient aussi à une échelle plus vaste, n'étant pas contraints par la fréquence des interactions entre les membres du réseau. La proximité organisée entre les acteurs locaux renforce le capital social de type « *bridging* », reliant différents cercles sociaux. Certains entrepreneurs combinent ce capital social avec des ressources construites grâce à leur réseau de liens forts. Dans certains cas, cette stratégie aboutit à une position centrale de l'entrepreneur dans le réseau local qui lui permet d'exercer un contrôle sur un grand nombre de ressources.

L'examen de cette forme d'ancrage montre que la création de liens faibles n'intéresse pas seulement les entreprises technologiques (Grossetti et al., 2007), les métiers de l'intermédiation commerciale (Chung et Oh, 2018) ou les acteurs de l'agroalimentaire (Torre *et al.*, 2013). Un chauffeur VTC implanté en QPV peut chercher à développer des ressources spécifiques collectives en mobilisant ses collègues à l'échelle du département. Un artisan bénéficiant du même type de localisation peut se démarquer face à la concurrence grâce aux liens faibles qu'il a tissés avec les techniciens des collectivités locales. Un entrepreneur du BTP peut devenir un « nœud » dans le réseau d'acteurs locaux et développer son entreprise en s'appuyant sur des relations locales. Un consultant en développement durable peut s'imposer comme un « expert » des quartiers de la politique de la ville en s'y localisant et en nouant des liens faibles avec des habitants. Ainsi, la construction de ressources spécifiques, de proximités et de réseaux sociaux constitue un processus d'ancrage qui ne se limite ni à des appartenances territoriales anciennes, ni à un type d'activité impliquant une certaine proximité entre les entreprises. En élargissant les contextes d'ancrage des entreprises, ces résultats montrent que, même dans des espaces *a priori* peu attractifs pour les entreprises, peuvent naître des dynamiques de développement local.

Chapitre 7. Les entrepreneurs « nomades » dans les quartiers de la politique de la ville

Au contraire de l'ancrage de type « district » et de l'ancrage de type « passerelle », le nomadisme ne conduit pas l'entreprise à rester durablement dans un territoire. Le nomadisme dépend de la capacité des entrepreneurs à « jouer, au fil du temps, des différences et des spécificités territoriales », pour fonder la pérennité de la firme « voire sa compétitivité » (Zimmermann, 2005, p.22). L'entreprise nomade n'a donc pas d'engagement territorial irréversible (Zimmermann, 2005). Elle pourrait quitter le quartier, la ville, la région voire le pays où elle est implantée et recomposer ailleurs les ressources qu'elle mobilise, qui sont donc des ressources « génériques » (Pecqueur, 2005). Les entrepreneurs nomades n'ont pas besoin de savoir-faire attachés à un territoire, de réseau social local pour accéder aux ressources dont ils ont besoin, disponibles via des marchés ou grâce à d'autres dispositifs de médiation (cf. chapitre 1). Ce chapitre 7 analyse l'absence d'ancrage d'entrepreneurs qui représentent le dernier tiers de l'échantillon d'enquête. Les comportements nomades sont repérables dans les entretiens avec les entrepreneurs. Ces derniers n'ont généralement pas de justification spécifique à leur choix de localisation et pourraient être installés dans un autre quartier ou une autre ville. Ils recherchent des ressources génériques dont sont dotés les quartiers étudiés (desserte en transports, fiscalité avantageuse, prix fonciers attractifs). Ils n'ont pas de relations personnelles avec d'autres acteurs locaux, ne fréquentent pas les clubs et les associations locales. Leurs préoccupations concernent la législation de l'État sur les entreprises et les marchés nationaux ou internationaux. Surtout, ils ne s'estiment pas « ancrés » eux-mêmes et envisagent à plus ou moins court terme le déplacement de leur entreprise.

Variables	Nomadisme	Ensemble de l'échantillon
Effectif	17	47
Nombre de femmes	0	7
Nombre de résidents actuels des QPV étudiés	0	14
Nombre d'anciens résidents de QPV franciliens	2	7
Moyenne d'âge des entrepreneurs	44	44
Nombre d'entrepreneurs issus de l'immigration (parents étrangers)	8	29
Nombre d'entrepreneurs nés à l'étrangers	5	18
Nombre d'entrepreneurs diplômés post-bac	13	26

Tableau 7.1. Profil des entrepreneurs classés dans le type « nomade »

Ce type compte 17 entrepreneurs, soit un peu plus du tiers de l'échantillon, et aucune femme. La résidence personnelle de ces entrepreneurs ne se trouve pas (ou plus) dans un QPV et ils ont en moyenne 44 ans. Les diplômés post-bac sont proportionnellement moins nombreux dans ce type (deux entrepreneurs sur trois) que dans l'ancrage de type « passerelle » (trois entrepreneurs sur quatre). La moitié des entrepreneurs ont des parents étrangers, et un tiers d'entre eux sont nés à l'étranger (cf. Tableau 7.1).

Le comportement nomade se traduit par la mobilisation de ressources génériques (I), dont les entrepreneurs tirent parti grâce à l'activation de la seule proximité organisée : ils ne cherchent pas à activer la proximité géographique (II). Par conséquent, les entrepreneurs nomades ne contribuent pas au capital social de leur quartier d'implantation et préfèrent mobiliser des ressources de médiation plutôt que des réseaux sociaux pour accéder aux ressources (III).

I – Une localisation motivée par la disponibilité de ressources exclusivement « génériques »

Les entrepreneurs nomades s'implantent dans les QPV parce qu'ils sont intéressés par des ressources locales mais génériques. Ils pourraient donc délocaliser leurs entreprises des QPV s'ils trouvaient ailleurs des ressources génériques plus avantageuses. Ce type de rapport au quartier est lisible dans les entretiens, comme dans l'extrait ci-dessous, où l'entrepreneur sous-entend que toute localisation nécessite de s'adapter, et qu'il n'est pas utile de rechercher une localisation spécifique.

« Partout il faut s'adapter à la clientèle. Dans les beaux quartiers aussi il faut s'adapter. Entre là d'où je viens et mes études, j'ai côtoyé des pauvres et des riches. Je ne suis donc pas choqué par l'état d'esprit des uns ou des autres. Je pense avoir acquis des codes sociaux diversifiés, car j'ai participé à des changements de franchise à Barbès comme à Croissy sur Seine. Il n'y a pas un endroit mieux qu'un autre, c'est différent. »

Yacine, 45 ans, garagiste franchisé aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Les ressources génériques représentent « l'ensemble des facteurs traditionnels de définition spatiale (ou de localisation des activités économiques) discriminés par les prix (dont les coûts de transport) et qui font l'objet de la part des agents d'un calcul d'optimisation » (Colletis, 2005, p.56). Dans les QPV, les ressources génériques recherchées par les entrepreneurs sont d'abord la localisation et la desserte du site, les prix fonciers et la fiscalité. Certains entrepreneurs justifient également leur localisation en QPV par l'existence d'autres types de ressources génériques, telles que la main d'œuvre disponible, les clients ou encore des aides à la création d'entreprise. Malgré ces facteurs d'attractivité, les entrepreneurs n'ont pas toujours l'intention de rester dans les QPV étudiés, ce qui confirme leur nomadisme.

I.1. Des entrepreneurs implantés en QPV pour minimiser les coûts de production

Les dix-sept entrepreneurs « nomades » justifient leur localisation en QPV par les qualités du site d'implantation de l'entreprise (la desserte, des prix fonciers attractifs, des avantages fiscaux) ou encore par le prix de l'entreprise rachetée. La bonne desserte du site de l'entreprise permet de limiter les coûts de transport, surtout quand l'entrepreneur doit se déplacer chez ses clients pour livrer du matériel. C'est le cas d'Arun, grossiste en matériel de chantier, qui a créé son entreprise dans la zone d'activité des Six routes, en bordure de la cité des 4000 à La Courneuve.

« La majeure partie de mes clients sont en région parisienne [...]. L'avantage ici c'est que c'est un point de passage, il y a l'A86, l'A1, beaucoup de chantiers sont desservis par ces axes. On est à 5 km de Paris, les chantiers du Grand-Paris et des JO 2024 vont se concentrer dans le 93, donc on est à un point stratégique. »

Arun, 46 ans, grossiste en matériel de travaux aux 4000, La Courneuve, 2019

José, quant à lui, est loueur de voitures dans le quartier Franc-Moisin à Saint-Denis. Il a quitté son ancienne agence située dans le quartier Pleyel, dont le loyer était trop onéreux, pour pouvoir bénéficier d'un grand parking, un bien rare en petite couronne parisienne²⁶⁴. Selon ces entrepreneurs, les prix fonciers, les accès routiers et la taille des parcelles aux 4000 et au Franc-Moisin en font des sites relativement attractifs, et proches de Paris. Cette proximité est également intéressante pour les créateurs de start-up, qui s'implantent dans la pépinière des 4000 à moindre frais (les loyers des locaux en pépinière d'entreprise sont inférieurs de 30% à ceux du marché). Proche du RER, de la capitale et de leurs domiciles respectifs, cette localisation convient parfaitement à Justin, Maxime et Ayoub, trois entrepreneurs installés dans la pépinière.

« Il y a d'autres pépinières en banlieue quand même. Pourquoi celle-là ?

Parce que j'ai mon associé qui habite pas loin d'ici et puis moi non plus donc ça nous permet de trouver un juste milieu, il y a en avait une plus proche mais bon... On cherche la proximité et surtout c'est ici qu'on vit. C'est un compromis entre les deux. C'est pas loin de là où on fait nos courses, c'est pas loin de l'école des enfants. »

Ayoub, 39 ans, chef d'une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

Pour les entrepreneurs classés dans la catégorie « nomades », la localisation dans les QPV de Saint-Denis et La Courneuve est donc un moyen de réduire les coûts de transport pour eux, leurs salariés, leurs clients et leurs marchandises, ainsi que les frais fixes comme les loyers. Les entrepreneurs d'entreprise, qui rachètent un fonds de commerce déjà existant, sont quant-à-eux attentifs au prix de rachat, parfois plus intéressant lorsque l'entreprise est en QPV. David, pharmacien au Franc-Moisin, et Yacine, garagiste aux Mureaux, évoquent cette raison pour justifier leur choix de travailler dans des quartiers prioritaires dans lesquels ils n'ont aucune relation. David est satisfait de ce rachat, même s'il dit ne pas beaucoup s'intéresser au quartier où il est implanté²⁶⁵. Lors du rachat, la localisation de la pharmacie aux pieds d'une grande cité HLM d'environ 10 000 habitants représentait une aubaine, du fait de l'importance de la clientèle potentielle à proximité et la faible concurrence (le Franc-Moisin compte une seule autre pharmacie). Pour Yacine, c'est l'opportunité de racheter « *une belle boîte avec un business rentable* », après plusieurs années passées dans la gestion de magasins d'alimentation, qui l'amène à reprendre un garage localisé dans le centre commercial des Bougimonts, aux

²⁶⁴ Entretien avec José, 47 ans, gérant d'une agence de location de véhicules au Franc-Moisin, Saint-Denis, 2018

²⁶⁵ Entretien avec David, 57 ans, pharmacien au Franc-Moisin, Saint-Denis, 2018

Mureaux : « *J'ai repris ce garage car c'était peu risqué, le chiffre d'affaires était ok, le prix pas cher, et l'activité moins chronophage* »²⁶⁶.

Enfin, la fiscalité est une troisième raison pour laquelle la localisation en QPV signifie de faibles coûts de production. Pour Cyril, vendeur de matériel de fitness, la localisation en Zone Franche Urbaine était un facteur important, même si Cyril a finalement renoncé aux abattements sur les charges sociales par la suite.

« Pourquoi vous êtes resté à la Courneuve ?

Alors, pour plusieurs raisons. La première... la notion de Zone Franche qui apportait des avantages fiscaux et sociaux, quoique le social j'ai rapidement dû m'en passer parce qu'il fallait avoir la moitié de la masse salariale qui sont issus [du quartier]... et au bout d'un moment je ne trouvais pas les salariés. Ça me bloquait, donc j'ai dit tant pis. »

Cyril, 58 ans, chef d'une entreprise de vente et maintenance de matériel de fitness aux 4000, La Courneuve, 2019

Enfin, certains entrepreneurs cumulent ces différentes raisons pour justifier leur implantation. Autrement dit, ils combinent différentes ressources génériques grâce à leur installation en QPV, comme Nassim, ingénieur ferroviaire, qui a déménagé son entreprise d'Épinay en 2008 pour l'installer aux 4000 :

« Quand on était à Épinay, [...] on s'était fait cambrioler deux fois. C'est l'alignement de plusieurs facteurs, je mettais parfois une heure pour y aller avec les bouchons et question standing y avait mieux. A La Courneuve, une zone était en train de se créer. Ça me rapprochait de chez moi, les transports étaient pas loin et c'était une zone franche, ça veut dire des aides. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

Ainsi, le nomadisme des entrepreneurs se traduit par la recherche de ressources exclusivement génériques dans les QPV : la desserte en transports, la proximité d'axes routiers, les prix attractifs du foncier et des fonds de commerce à reprendre. Ces ressources peuvent être transférées ailleurs : les QPV étudiés ne sont pas les seuls espaces à présenter ces avantages, ce sont donc bien des ressources génériques. D'autres ressources recherchées par les entrepreneurs sont plus rares mais peuvent également être reconstituées ailleurs.

²⁶⁶ Entretien avec Yacine, 45 ans, garagiste franchisé aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

I.2. S'installer en QPV pour bénéficier de ressources humaines et symboliques génériques

Les salariés d'une entreprise représentent des ressources génériques lorsqu'ils sont recrutés sur un critère générique. Benoit, créateur d'une entreprise de communication, s'est donné pour objectif le recrutement de jeunes actifs résidant « *en banlieue* » en priorité²⁶⁷. Ce terme renvoie pour Benoit à un type d'environnement particulier mais répandu en Ile-de-France. Une main d'œuvre qui vit en banlieue ne peut donc être considérée comme une ressource spécifique. C'est dans le but d'« *aller en banlieue* » que Benoit a implanté son entreprise de communication dans la pépinière des 4000, à La Courneuve. Pour Benoit, la localisation de l'entreprise joue ici le rôle de ressource symbolique, car elle donne l'image d'un recruteur qui ne fait pas de discriminations à l'embauche.

« Quand j'ai monté mon agence, je me suis dit « si tu veux faire une conciergerie avec des clients super contents et des gens engagés etc., t'as plutôt pas intérêt à la monter dans le Marais mais aller en banlieue. C'est le premier critère, c'est ce qui m'a fait venir ici : l'énergie de la jeunesse, l'engagement. Et le fait un peu de profiter, je le dis cyniquement, des discriminations dont sont victimes ces jeunes talents, qui n'ont pas accès aux postes qu'ils mériteraient et moi je peux les employer car personne n'en veut. Pour être cohérent, car d'abord on a choisi de recruter des jeunes des quartiers et ensuite on a choisi d'en faire notre image, un truc qui nous différencie par rapport aux autres. On est venu s'implanter dans un quartier [de la politique de la ville] car la boîte, son emplacement doit avoir aussi un effet positif sur la banlieue. »

Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

L'image de l'entreprise de Benoit tient à sa localisation dans un environnement qui l'identifie aux quartiers prioritaires. L'entreprise pourrait donc s'installer dans n'importe quel QPV pour bénéficier de cette ressource, qui est donc générique. Benoit cherche à s'insérer dans un réseau d'acteurs mobilisés autour de l'emploi « *en banlieue* », mais ce qu'il appelle « *notre territoire* » est bien plus vaste que La Courneuve. Il dit d'ailleurs lui-même que l'espace (« *les frontières* », « *les quartiers* ») ne compte pas dans son rapport à la banlieue.

« Nous on parle de banlieue nord, ça inclut toute la Seine-Saint-Denis, l'est du Val d'Oise et par extension quelques villes du 94. On considère que c'est notre territoire, c'est chez nous [...]. Donc on a La Courneuve, on les connaît très bien, on s'entend bien avec les asso[ciations] qui comptent un peu à La Courneuve, le maire nous adore [...] on connaît bien le conseil départemental, ils nous adorent... Mais pour nous, cette communauté de destin dépasse les limites des villes. Pour nous qui défendons les valeurs qu'on défend, les frontières on s'en fout, les quartiers... »

Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁶⁷ Entretien avec Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

Benoit travaille avec des associations comme Ghetto Star, Mozaïk RH et Nos Quartiers ont du Talent²⁶⁸. Il a l'ambition d'être « *un pont entre Paris et la banlieue* », entités auxquelles il prête une signification plus symbolique et sociologique que spatiale. Les ressources mobilisées par Benoit (les liens avec des associations) ne sont pas spécifiques à la localisation de l'entreprise, qui conserve ainsi la réversibilité de ses engagements territoriaux, soit un comportement typiquement nomade :

« Et à la sortie de la pépinière, vous allez rester à La Courneuve ?

Comme on s'est développés rapidement, la Ville est très vite venue nous voir en nous disant « il faut que vous restiez là, si vous devez partir de la pépinière appelez-nous ». C'est vrai qu'on est attachés à La Courneuve. C'est notre histoire, partir ce serait une décision lourde. Maintenant je vous avoue que nos clients sont à Paris, le déplacement des équipes est plus long, on perd plus de temps pour venir à La Courneuve. On a passé le cap de se dire qu'on est là parce que le loyer est pas cher. Nos clients pourraient même nous héberger. Vous parliez du symbole au départ, pour nous il est important. La ZFU, ça simplifie pas mal de choses sur les taxes locales, mais à part le fait qu'il y a un écosystème qui est bien dessus... Maintenant c'est de moins en moins intéressant. »

Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

Le déménagement de l'entreprise de Benoit est ici justifié par la recherche de nouvelles ressources génériques (un hébergement à moindre coût) et l'altération de ressources génériques locales (la fiscalité qui se dégrade). Les ressources spécifiques qui aurait pu contribuer à ancrer l'entreprise (« notre histoire », les relations avec « la Ville ») sont mises au second plan de la stratégie de localisation de Benoit.

La localisation en QPV peut aussi contribuer à la création de ressources symboliques pour l'entrepreneur, comme la fierté de pouvoir implanter une entreprise dans son département de résidence. Nassim, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, explique qu'installer son entreprise en Seine-Saint-Denis représentait une « *revanche* » pour lui : sa localisation symbolise la réussite d'un homme né en Algérie, qui a grandi dans un grand-ensemble de Drancy, « *une cité comme La Courneuve* », avant de devenir ingénieur et de monter sa propre société. Il insiste donc sur la portée symbolique de ce choix, tout en précisant qu'il pourrait finalement « *se mettre un peu partout* ».

²⁶⁸ Ghetto Star est une association créée dans le but de lutter contre les rivalités interquartiers ; Mozaïk RH est un cabinet de recrutement spécialisé dans l'inclusion des minorités discriminées à l'embauche ; Nos Quartiers ont du Talent propose un mentorat pour l'aide à l'embauche des jeunes diplômés des quartiers de la politique de la ville.

« C'est un peu une revanche de montrer qu'on peut très bien réussir et développer une entreprise dans le 93, et en plus je prouve que cette entreprise peut être exclusivement internationale, alors c'est peut-être ça qui fait que je peux me mettre un peu partout. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

La recherche de ressources génériques en QPV relève soit d'un « calcul d'optimisation » financier (Colletis, 2005, p.56), soit de la construction d'un symbole, d'une image pour l'entreprise. Dans certains cas en revanche, le recours à des ressources génériques peut être lié à des changements dans l'environnement de l'entreprise, alors qu'elle mobilisait au départ des ressources spécifiques.

I.3. De l'ancrage au nomadisme : changements dans le rapport au quartier des entrepreneurs

L'ancrage étant une dynamique de l'entreprise et non un rapport figé de l'entrepreneur au quartier (Colletis et al., 1997), au fil du temps, l'ancrage peut se changer en nomadisme. Plusieurs cas rencontrés dans l'enquête illustrent ce phénomène.

Yasser avait d'abord créé son entreprise dans le quartier de Bécheville, aux Mureaux. Elle était domiciliée chez ses parents. Après son bac, il quitte le foyer familial pour faire des études à Cergy, en région parisienne, puis à Grenoble, et revient chez ses parents pour sa dernière année d'école d'ingénieur. Il travaille deux années en tant que consultant puis crée son entreprise, qui commercialise un nouveau service de partage de photos événementielles en ligne. Pour financer son projet, il mobilise les associations de financement des entreprises aux Mureaux et Pôle emploi, et immatricule son entreprise dans sa ville natale, où vivent sa famille et ses amis. Il commence à travailler avec le PTCE Vivre les Mureaux, qu'il contacte sur LinkedIn. Bien que le récit de la création d'entreprise de Yasser rassemble tous les ingrédients d'un processus d'ancrage, il décide de relocaliser l'activité à Paris, où il bénéficie de ressources génériques plus adaptées à son entreprise. Aujourd'hui, il loue des bureaux dans le 20^e arrondissement de Paris, car *« pour le recrutement c'est pas possible aux Mureaux, déjà c'est compliqué de recruter, si on a pas des locaux à Paris c'est difficile »*²⁶⁹. Il faut environ 45 minutes pour se rendre aux Mureaux en Transilien depuis la gare Saint-Lazare, et la gare des Mureaux est à dix minutes en bus des QPV les plus éloignés.

²⁶⁹ Entretien avec Yasser, 29 ans, créateur d'un service de partage de photo pour le secteur événementiel, ancien habitant des Musiciens, Les Mureaux, 2020

« Le vrai challenge c'est les transports en commun, mettre une heure et demie pour aller à un rendez-vous c'est notre plus gros handicap. Il y a des week-ends pendant les grèves où je n'allais pas voir ma famille parce que j'avais peur de rester bloqué aux Mureaux. En B to B²⁷⁰ y'a toujours un moment où il faut se serrer la main. »

Yasser, 29 ans, créateur d'un service de partage de photo pour le secteur événementiel, ancien habitant de Bécheville, Les Mureaux, 2020

Pour cette raison, Yasser réside à présent dans le 18^e arrondissement de Paris, embauche des salariés dans toute la France grâce au télétravail (Lille, Caen, Paris), et qualifie son rapport actuel à son quartier d'enfance « d'ancrage virtuel ».

« Aux Mureaux, y'a un ancrage virtuel, mais l'activité aujourd'hui n'est pas aux Mureaux. J'ai commencé aux Mureaux chez mes parents où j'ai créé la boîte pour me développer surtout à Paris. »

Yasser, 29 ans, créateur d'un service de partage de photo pour le secteur événementiel, ancien habitant de Bécheville, Les Mureaux, 2020

Le nomadisme peut aussi être lié à des changements dans l'environnement local de l'entreprise, qui obligent l'entrepreneur à mobiliser de nouvelles ressources génériques. José, loueur de voitures au Franc-Moisin, raconte comment les ressources locales qu'il mobilisait ont perdu leur spécificité.

« Moi c'est plus le bouche à oreille, moi je connais des gens à la Mairie [de Saint-Denis] parce que c'est des clients, et comme je fais les appels d'offre de la Mairie, il y a quelque chose, chez moi c'est toujours du bouche à oreille.

C'est quoi comme appels d'offre ?

C'est sur la ville, chaque ville en fait, vous allez sur un site, ils font un appel d'offre à tous les commerçants en fonction de leurs besoins. A Saint-Denis, ils ont besoin de locations variées, et donc en répondant on est gardé ou pas. Là le dernier je ne l'ai pas remporté, c'est tous les trois ans, pendant 15 ans j'étais le seul loueur qui travaillait avec la Mairie de Saint-Denis. Ça les intéressait pas. La Mairie louait beaucoup de minibus pour les enfants, dont ceux de Franc-Moisin, mais pendant 15 ans, je gagnais tout le temps. Là ils cherchaient vraiment un prix, pas une qualité et ils s'en mordent les doigts, ils ont pris quelqu'un du 91. C'est très ponctuel. »

José, 47 ans, gérant d'une agence de location de véhicules au Franc-Moisin, Saint-Denis, 2018

Alors que les liens faibles avec des clients de la Mairie lui permettaient de s'ancrer à Saint-Denis en activant son réseau par « le bouche à oreille », José s'est vu obligé de répondre à des

²⁷⁰ Initiales de l'expression « *business to business* » qui désigne les entreprises dont les clients sont d'autres entreprises, par opposition au modèle « *business to consumer* » ou « *B to C* » qui désigne les entreprises dont les clients sont des particuliers.

appels d'offre dont l'issue pour son entreprise est beaucoup plus incertaine. Les appels d'offre constituent un dispositif de médiation ignorant la confiance, la réputation ou la réciprocité que les entrepreneurs peuvent construire avec les liens faibles. Le partenariat avec la Mairie de Saint-Denis passe du statut de ressource spécifique, fondée sur des relations interpersonnelles, au statut de ressource générique, qu'une entreprise essonnoise peut mobiliser sans avoir besoin d'activer un quelconque réseau social. C'est ce que je comprends quand José affirme que malgré une relation de quinze ans durant lesquels il travaillait avec ces clients, la spécificité de la relation construite sur le long terme « *ne les intéressait pas* ». Aussi, le partenariat devient « *très ponctuel* ». Dans cet exemple, l'entrepreneur était en voie de s'ancrer dans la commune mais c'est son client qui transforme la ressource spécifique en ressource générique, ce qui remet en cause la dépendance de l'entreprise à sa localisation.

Le passage de ressources spécifiques à des ressources génériques peut également avoir lieu lors d'un changement de chef d'entreprise. Par exemple, l'entreprise de découpe de bois de Fabrice s'est initialement installée à La Courneuve pour suivre un client important, attitude typique de l'entreprise mobile moderne, qui peut se déplacer au gré des choix de localisation de ses clients (Boltanski et Chiapello, 1999). Fabrice n'est pas à l'origine de cette décision, car il a repris l'entreprise de son père en 2014²⁷¹. Dans l'entretien, il ne se souvient donc pas immédiatement de la stratégie de localisation de son père, qui a choisi d'implanter l'entreprise à proximité de son meilleur client, la Cité du cinéma, il y a 50 ans. Aujourd'hui, Fabrice ne tire plus d'avantages de cette localisation. En effet, il travaille toujours avec la cité du cinéma, mais à distance. Il ne connaît pas personnellement son client dont il se contente de recevoir les bons de commande. Par conséquent, comme les autres entrepreneurs nomades, Fabrice ne verrait pas d'inconvénient à relocaliser son entreprise dans une autre commune, voire un autre département.

I.4. Nomadisme et volatilité des entreprises

Lors des entretiens, les entrepreneurs expriment leur souhait de quitter le quartier prioritaire où ils se sont implantés pour bénéficier de ressources génériques plus avantageuses : une clientèle plus abondante ou la proximité d'un aéroport constituent par exemple des pistes de développement pour l'entreprise. Depuis sa nouvelle localisation au Bourget, Nassim peut plus facilement recevoir des clients taïwanais que lorsqu'il était aux 4000, à La Courneuve.

²⁷¹ Entretien avec Fabrice, 56 ans, chef d'une entreprise de découpe de bois aux 4000, La Courneuve, 2020

« Pour les Taïwanais, le Bourget ça ne veut rien dire, on écrit « Paris Area » sur les courriers. Ou alors ils connaissent l'aéroport « VIP » et le salon aéronautique, auquel cas le Bourget ça parle. « Zone logistique francilienne ». Et au niveau du réseau de transport, on atterrit à Roissy et on prend le RER. C'est pas loin et c'est quasi du porte à porte. La Courneuve il faudrait venir les chercher etc. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

José aimerait lui aussi déménager son agence de location de véhicule dans un quartier où il pourrait avoir plus de clients particuliers.

« Au bout d'un an, qu'est-ce que vous pensez de cette implantation ?

[Temps] Je ne sais pas, ça fait un an qu'on est là, on n'a jamais eu de soucis. Mais euh... demain, c'est très compliqué de... c'est très compliqué d'avoir une boutique de location en face d'une cité parce qu'il y a des clients qui ne vont pas venir à cause de ça. [...] Si demain je pouvais trouver un autre local, je changerais. Pour avoir au moins du particulier car aujourd'hui je n'en n'ai pas. Ici, dans le quartier, j'ai très très peu de clients par exemple. De la cité [Franc-Moisin], je n'en ai quasiment pas, vraiment pas du tout. [...] C'est vraiment que de l'internet ou des clients que je connais déjà, que j'avais de Saint-Denis Pleyel et qui viennent ici. C'est le quartier qui est comme ça... »

José, 47 ans, gérant d'une agence de location de véhicules au Franc-Moisin, Saint-Denis, 2018

D'autres entrepreneurs souhaitent changer de quartier car ils estiment que leur localisation en QPV limite leur chiffre d'affaires. Les raisons évoquées dans les entretiens sont diverses. Pour Yacine, propriétaire d'un garage dans le centre commercial des Bougimonts, aux Mureaux, le quartier ne constitue pas un environnement propice aux affaires.

« J'aimerais céder ce garage mais je ne trouve pas de repreneur, à cause des travaux qu'il y a à faire, du quartier, des rumeurs de démolition du centre commercial qui courent. J'y crois parce que ce centre commercial est trop communautaire, il y a toutes les communautés sauf les Français, en plus il n'est pas aux normes. Ça se mécanise mais il y a encore des problèmes électriques. Et il n'y a pas d'autre offre commerciale qu'une boucherie halal ou un kebab... [...] Il y a une association de commerçants aux Bougimonts, mais c'est pas très sérieux. Il n'y a que des rebeus et on ne sait pas ce qu'ils font. »

Yacine, 45 ans, garagiste franchisé aux Bougimonts, Les Mureaux, 2020

Plusieurs entrepreneurs justifient par ailleurs le déménagement de leur entreprise par la mauvaise image du quartier, qui compliquerait les relations avec les clients.

« Quand ils venaient à La Courneuve, j'ai eu quelques réflexions de la RATP ou de la SNCF, donc quand on vous demande si la voiture ne risque rien. Je me passerais bien de ces remarques car c'est pas anodin, il faut le prendre comme une attente du client, comme celle qu'il a vis-à-vis d'un produit qui lui conviendra. Pour moi c'était un déclencheur pour le déménagement. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

Les comportements nomades des entrepreneurs sont donc caractérisés par la perte ou l'inexistence de ressources spécifiques locales pour l'entreprise, et la recherche en priorité par les entrepreneurs de ressources génériques, qui peut entraîner la délocalisation de l'entreprise. Celle-ci est en théorie encore plus volatile lorsque les entrepreneurs n'activent pas la proximité géographique.

II – « Se débrouiller tout seul » pour préserver son indépendance : l'absence d'activation de la proximité

Si les entrepreneurs nomades ne participent pas à la création de ressources spécifiques, c'est souvent parce qu'ils préfèrent « *se débrouiller tout seuls* »²⁷² c'est-à-dire ne pas faire appel aux acteurs locaux pour appuyer la création de l'entreprise ou trouver des partenaires. Par conséquent, la proximité géographique n'est jamais activée. L'absence de liens entre les acteurs locaux et les entrepreneurs nomades s'explique par du désintérêt venant de l'entrepreneur voire de la méfiance vis-à-vis des acteurs locaux.

II.1. Le recours à la proximité organisée uniquement

Les entrepreneurs nomades activent la proximité organisée et ne s'appuient donc pas sur « la proximité territoriale » (Torre, 2018) pour trouver des fournisseurs, des sous-traitants ou des clients. Leur localisation n'influence donc en rien les relations entre leur entreprise et d'autres organisations.

« Est-ce que vous participez aux clubs d'entreprises de Plaine Commune ? »

On aime bien se débrouiller tout seul. C'est peut-être bête mais ces organismes offrent peu d'aide aux petites boîtes comme nous. Notre secteur est spécifique. On n'a pas eu de besoins majeurs. On n'a jamais eu de souci de trésorerie par exemple. On fait partie d'une centrale d'achat qui nous permet d'avoir des tarifs négociés par le groupement, mais c'est pas territorial. »

Fabrice, 56 ans, chef d'une entreprise de découpe de bois aux 4000, La Courneuve, 2020

Pour Fabrice, les acteurs locaux comme les clubs d'entreprise n'ont d'intérêt que si l'entreprise a « *des besoins majeurs* » comme la « *trésorerie* », autrement dit si elle n'est pas complètement pérenne. En ce qui concerne les relations marchandes, le groupement dont l'entreprise de Fabrice fait partie n'est « *pas territorial* » et fonctionne à distance. Fabrice active la proximité organisationnelle entre son entreprise et les autres membres de la centrale d'achat pour se fournir en matières premières (bois).

A la tête d'une entreprise de contrôle de systèmes de freinages ferroviaires, Nassim active quant à lui la proximité institutionnelle pour trouver des clients. L'espace dans lequel Nassim trouve ses clients est défini par « *la profession* » ou « *la fédération des industries ferroviaires* » c'est-à-dire des institutions dont les membres sont dispersés dans le monde, et ponctuellement rassemblés dans le cadre de salons professionnels.

²⁷² Entretien avec Fabrice, 56 ans, chef d'une entreprise de découpe de bois aux 4000, La Courneuve, 2020

« On est ancrés dans l'industrie ferroviaire, on est connus dans cet univers-là, nous y avons nos réseaux de clients, et dans le 93 et même en Ile-de-France il n'y a pas de réseau comme ça. C'est des échelles extérieures à la France, la fédération des industries ferroviaires. [...] Le secteur est très petit : tout le monde se connaît, le bouche à oreille fonctionne très bien. On a quelques petits salons pour ces métiers-là, et un gros à Berlin où il faut être vu. Toute la profession est là-bas. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

L'activation de la proximité organisée est ici facilitée par le petit nombre d'acteurs. La localisation des entreprises n'est *a priori* pas déterminante dans le fonctionnement de la branche industrielle. La proximité géographique n'est pas nécessaire à l'établissement de relations de confiance d'après Nassim : les clients taïwanais par exemple peuvent contrôler l'avancement et la qualité de la production par « *conférence téléphonique* » ou « *envoi de comptes rendus et de vidéos* »²⁷³. Les réseaux d'acteurs locaux sont encore une fois jugés inadaptés aux besoins de l'entreprise.

« Je ne fais pas partie d'un réseau local, j'ai des réseaux professionnels et mon activité est export, je réalise peu de business en France donc mes réseaux sont hors de France. J'ai appartenu à des réseaux de Plaine Commune et j'en suis parti car ça ne m'apportait absolument rien. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

L'essor des services dits digitaux ou numériques explique aussi que de jeunes entrepreneurs se lancent dès leur première expérience de création d'entreprise sur des marchés mondiaux. Ce modèle économique justifie, pour beaucoup des entrepreneurs nomades, l'absence de liens avec les acteurs locaux. Pour certains, la technologie fait tomber les barrières entre les quartiers populaires et le reste du monde²⁷⁴. Ayoub, fondateur d'une entreprise de marketing digital (c'est-à-dire qui s'occupe de la communication des entreprises sur le net), a des clients et des « *prestataires* » au Pakistan, en Israël, en Chine, pays dont il juge le marché plus favorable que dans les pays Européens ou aux États-Unis, pour les entreprises de son secteur²⁷⁵. Il détecte ses clients depuis La Courneuve, « *sur des réseaux sociaux spécialisés dans ce domaine* »²⁷⁶.

Dans le cas de Benoit, fondateur d'une entreprise de communication à La Courneuve, l'activation de la proximité géographique est plus ambiguë. L'entreprise de Benoit a des clients

²⁷³ Entretien avec Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁷⁴ Entretien avec Ayoub, 39 ans, chef d'une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

²⁷⁵ Entretien avec Ayoub, 39 ans, chef d'une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

²⁷⁶ Entretien avec Ayoub, 39 ans, chef d'une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

dans différents départements et lorsqu'elle recrute, elle active la proximité géographique à la place de son client.

« Par exemple quand je dois choisir un prestataire pour un client, une compétence que j'ai pas ou des bras qui me manquent, je vais obligatoirement chercher sur le territoire et maintenant comme on est bien identifié, qu'on connaît bien, on a toujours quelqu'un ... Par exemple on a un client qui a besoin de distribuer des flyers dans la ville de Bondy, on va prendre des gens de Bondy, on va voir les asso[ciations] : « alors t'as pas des jeunes, des étudiants qui ont besoin d'arrondir leurs fins de mois ? ». Systématiquement on prend des gens du territoire. »

Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

Benoit cherche visiblement à activer la proximité entre son entreprise et des acteurs situés dans différentes communes « *du territoire* » qu'il définit à l'échelle de la banlieue au nord de Paris et quelques villes du Val-de-Marne. Ce « multi-ancrage » ne retient certes pas l'entreprise dans le quartier où elle s'était implantée à l'origine, mais lui permet d'avoir les avantages de l'ancrage (réactivité du tissu associatif par exemple, évoquée dans l'extrait ci-dessus) sans que son entreprise dépende pour autant de ses liens avec un espace en particulier.

Ces résultats montrent qu'en plus de ne mobiliser que des ressources locales génériques, certains entrepreneurs nomades n'activent pas la proximité géographique. La possibilité d'interagir à distance avec des acteurs situés dans le monde entier s'accompagne parfois d'une réticence à s'investir dans un réseau local, jugé au mieux inefficace et au pire contraignant pour le développement de l'entreprise.

II.2. Un rejet de l'interdépendance entre l'entreprise et son environnement local

Les entretiens avec les entrepreneurs nomades montrent parfois un manque de confiance dans les acteurs locaux. Justin, fondateur d'une start-up qui fabrique et vend des instruments de musique connectés, est lui aussi réticent à travailler avec des sous-traitants locaux. Installé dans la pépinière des 4000 pendant 3 ans, il a déposé le bilan de sa société en 2018, faute d'avoir trouvé les financements lui permettant d'étendre son marché en Europe. Justin n'est « *pas très chaud pour travailler avec des PME locales* » car il « *cherche à rentabiliser le projet avant de "faire du social"* »²⁷⁷. « *Faire du social* » semble vouloir dire pour lui investir dans des relations locales, que l'entrepreneur juge peu utiles à la croissance de l'entreprise. Cette expression est employée de manière péjorative et renvoie à une forme de lien « social » entre l'entreprise et le territoire qui remettrait en cause la liberté de l'entrepreneur nomade. Le « *social* », associé ici à l'ancrage local, s'oppose ainsi à la « *rentabilité* » de l'entreprise. Justin préfère donc travailler avec une usine située à Rambouillet, plutôt que de sous-traiter la

²⁷⁷ Entretien avec Justin, 38 ans, inventeur d'un instrument de musique connecté aux 4000, La Courneuve, 2019

production de ses instruments de musique à des entreprises de Seine-Saint-Denis, qu'il estime plus chères et moins fiables car plus petites et donc plus vulnérables en cas de baisse d'activité²⁷⁸.

Justin est donc en relation avec une multitude de prestataires, dont une entreprise de livraison située à Chartres, un plasturgiste vendéen, un designer parisien et d'autres entreprises françaises et canadiennes²⁷⁹. La majorité des entrepreneurs nomades expriment aussi leur réticence à s'insérer dans les dispositifs des acteurs publics. Les entrepreneurs nomades ont tendance à dénigrer ces dispositifs, comme Arun, vendeur de matériel de travaux, à propos de la ZFU dans laquelle il s'est implanté. Après quelques mois d'exonérations de charges, Arun s'est vu retirer ses avantages fiscaux parce qu'il ne remplissait pas toutes les conditions pour y avoir droit, en particulier le critère d'embauche locale.

« Je vais pas recruter des gens en fonction de leur lieu d'habitation, je ne vais pas dire à quelqu'un « ben non t'habites pas au bon endroit ». C'est pas logique. Ça ne peut pas être un critère d'embauche. Si votre CV m'intéresse et que vos compétences m'intéressent, je ne vais pas dire « non je ne vous prends pas parce que vous n'habitez pas à Aulnay-sous-Bois », pour un entrepreneur c'est pas notre... ça me paraît bête. Je préfère faire tourner mon entreprise avec du personnel que j'ai choisi plutôt que de gagner de l'argent comme ça. Je dis pas qu'il n'y a pas des gens compétents mais j'ai autre chose à faire que d'aller voir où habitent les gens... »

Arun, 46 ans, grossiste en matériel de travaux aux 4000, La Courneuve, 2019

De manière générale, Arun porte un regard négatif sur les dispositifs gérés par la puissance publique²⁸⁰. Les dispositifs portés par des acteurs locaux, comme ceux qui visent à diffuser des informations aux entrepreneurs par exemple, ou les former, sont plus fortement critiqués que ceux mis en place par les acteurs nationaux ou internationaux (clusters, réseaux d'innovation, consultants) qui fournissent selon lui une expertise plus pointue correspondant aux besoins des entrepreneurs.

« Je m'informe tout seul car je suis sorti de situations réglementaires pour lesquelles même la chambre de commerce ne pouvait pas m'aider. C'est moi qui explique aux autres comment travailler avec l'Iran par exemple, comment se faire payer etc. Je m'informe tout seul, je ne vais pas à des réunions sur des sujets globaux qui ne me concernent pas directement car j'ai peu de temps. »

Nassim, 50 ans, chef d'une entreprise de contrôle de freinage ferroviaire, anciennement aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁷⁸ Entretien avec Justin, 38 ans, inventeur d'un instrument de musique connecté aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁷⁹ Entretien avec Justin, 38 ans, inventeur d'un instrument de musique connecté aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁸⁰ Entretien avec Arun, 46 ans, grossiste en matériel de travaux aux 4000, La Courneuve, 2019

Un autre argument donné par les entrepreneurs est que les acteurs publics locaux auraient peu de considération pour les dirigeants de TPE. Pour Arun notamment, les aides publiques seraient réservées aux entreprises qui emploient au moins 200 salariés.

« Vous ne fréquentez pas beaucoup le milieu institutionnel de manière générale... ?

Non. J'essaye d'être autonome et de faire par moi-même, et je sais qu'il n'y a pas trop de chance d'être aidé, je suis une petite entreprise, je suis pas un gros... J'ai pas 200 ou 300 employés, je ne serai pas pris au sérieux, quoi. »

Arun, 46 ans, grossiste en matériel de travaux aux 4000, La Courneuve, 2019

Enfin, certains entrepreneurs sont réticents à s'engager dans une relation avec les acteurs politiques. Une certaine représentation ressort de plusieurs entretiens, concernant le risque qu'un entrepreneur encourt à travailler en intelligence avec des élus par exemple. Fabrice, qui dirige une entreprise de découpe de bois aux 4000, illustre parfaitement cette représentation dans son entretien.

« Il y a eu quelques retours de nos clients qui ont beaucoup de contacts avec des élus mais c'est un panier de crabe. Ils ont essayé de participer à la vie de la commune, en se mettant sur des listes, en impliquant leurs sociétés dans le développement des activités et des attractions pour les jeunes des quartiers, mais c'est très compliqué. On sait pas où on met les pieds, il y a des rivalités qu'on connaît pas, donc on reste discrets. On fait notre petit truc dans notre coin. »

Fabrice, 56 ans, chef d'une entreprise de découpe de bois aux 4000, La Courneuve, 2020

Rester « dans son coin » au niveau local, tout en élargissant son réseau à l'international ou au sein du secteur d'activité, semble caractériser le rapport des entrepreneurs nomades aux territoires étudiés. Ce rapport est favorisé par le recours des enquêtés classés dans le type « nomades » aux dispositifs de médiation plutôt qu'aux réseaux sociaux pour se connecter à d'autres acteurs.

III – Une indépendance favorisée par le recours aux ressources de médiation plutôt qu’aux réseaux personnels

Pour préserver leur indépendance vis-à-vis de leur territoire d’implantation, les entrepreneurs nomades ont recours à des ressources de médiation. Les échanges entre leurs entreprises et d’autres organisations (entreprises clientes, donneurs d’ordres, fournisseurs etc.) ne sont donc pas « encastrés » dans des relations interpersonnelles (Granovetter, 1985). Les acteurs avec lesquels l’entreprise interagit sont sollicités par le biais de « ressources de médiation », qui « incluent des non-humains (nom, règles d’adhésion, procédures de régulation, dispositifs spécifiques de communication, etc.) mais parfois aussi des acteurs humains qui endossent un rôle de médiation (coordonnateurs, responsables, intermédiaires de toutes sortes) » (Grossetti, 2006, p.93). Dans notre enquête, les ressources de médiation ont pour fonction de faciliter la mobilisation des ressources génériques, ou de l’accélérer, sans que l’entrepreneur ait besoin de tisser des relations personnelles avec des acteurs locaux.

Les ressources de médiation comme Internet sont par exemple un bon moyen pour Yasser, un jeune entrepreneur des Mureaux, de trouver des partenaires locaux sans être obligé de mobiliser son réseau personnel local, qu’il estime peu efficace.

« Le web est plus accessible que le local.

Tu peux développer... ?

Via Linked In²⁸¹ j’ai appris l’existence du PTCE [Pôle territorial de coopération économique « Vivre Les Mureaux », une association dédiée à la promotion des initiatives locales, située aux Mureaux]. Je ne me suis pas servi de mon réseau local : ce serait trop coûteux, y’a rien pour accélérer des relations. On connaît pas tout le monde. C’est plus facile pour moi d’entrer en contact avec une grosse boîte via LinkedIn. »

Yasser, 29 ans, créateur d’un service de partage de photo pour le secteur évènementiel, ancien habitant des Musiciens, Les Mureaux, 2020

Au démarrage de son activité, c’est grâce aux réseaux numériques que Yasser a pu se créer un réseau professionnel et trouver des clients et des investisseurs. Par exemple, son entreprise est financée par un fonds de capital-risque dont il a rencontré l’un des partenaires sur une « application de networking »²⁸². Les « réseaux sociaux spécialisés » sont particulièrement mobilisés par les créateurs de start-up du secteur numérique²⁸³. Les annuaires et les forums d’échange que sont ces « réseaux sociaux » permettent aux entrepreneurs d’entrer en contact

²⁸¹ LinkedIn est un réseau social numérique consacré aux relations professionnelles et aux relations d’affaires.

²⁸² Entretien avec Yasser, 29 ans, créateur d’un service de partage de photo pour le secteur évènementiel, ancien habitant des Musiciens, Les Mureaux, 2020

²⁸³ Entretien avec Ayoub, 39 ans, chef d’une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

avec un grand nombre d'acteurs locaux ou non locaux, accessibles où que se situe l'entreprise et quelle que soit la valeur du capital social de l'entrepreneur.

Pour les entrepreneurs nomades, les ressources de médiation permettent de travailler avec des clients, d'autres entreprises ou des institutions sans spécifier ces relations. Par ces biais, ils peuvent ne jamais rencontrer leurs interlocuteurs. Certains entrepreneurs estiment par conséquent que les ressources de médiation permettent d'éviter les discriminations liées à l'adresse, à la couleur de peau, à l'accent, etc. dans la mesure où les clients ne se déplacent pas dans l'entreprise et ne rencontrent pas physiquement l'entrepreneur. Les plateformes d'achat en ligne et les activités digitales en général seraient donc « *un vrai plus pour convaincre des entreprises de s'installer en QPV car avec tous les préjugés idiots sur les quartiers, c'est difficile pour les boîtes qui ont besoin de faire venir des clients* »²⁸⁴. Les ressources de médiation permettraient en ce sens d'abolir « *les contraintes physiques* »²⁸⁵ de la mise en réseau des acteurs. Elles accélèrent aussi les processus de prise de contact, notamment dans le cadre du recrutement. A la demande de l'agence Pôle emploi de La Courneuve, Benoît expérimente, pour le recrutement dans son entreprise de communication, un dispositif conçu pour rencontrer un maximum de candidats en peu de temps.

« On est allé les voir au départ quand on a ouvert les premiers postes, [...] et ils m'ont demandé si j'étais d'accord pour tester un dispositif de speed meeting [...] Premier recrutement, on a 150 candidats et j'en vois 50. J'arrive le matin, tous les candidats sont là, et je présente une fois la boîte et une fois le poste, alors que normalement vous le faites à chaque entretien, et puis ils en discutent entre eux et ils peuvent se préparer, et là vous avez un bureau et vous les recevez à la chaîne. »

Benoit, 38 ans, directeur d'une agence de communication aux 4000, La Courneuve, 2019

Ce mode de mobilisation des ressources ne crée pas de liens d'ancrage entre l'entreprise et le quartier, pas plus qu'il ne spécifie la relation de l'entrepreneur avec un potentiel employé. L'abondance de candidats met Benoît dans une position confortable : s'il devait s'appuyer sur son réseau personnel, il aurait probablement moins le choix. De plus, grâce à ce système de recrutement, les entrepreneurs se persuadent que leurs choix ne sont pas influencés par leur capital social individuel. Les ressources de médiation donnent une impression d'objectivité dans le choix du nouveau salarié. L'entrepreneur se sent en mesure de comparer différentes ressources, puisque celles-ci sont génériques. Par conséquent, les ressources de médiation favorisent le comportement nomade en recréant une coordination par les prix, par le marché du travail.

De plus, les ressources de médiation ne favorisent pas la contribution de l'entrepreneur nomade au capital social du quartier, dans la mesure où celui-ci n'a pas besoin de tisser des relations

²⁸⁴ Entretien avec Justin, 38 ans, inventeur d'un instrument de musique connecté aux 4000, La Courneuve, 2019

²⁸⁵ Entretien avec Yasser, 29 ans, créateur d'un service de partage de photo pour le secteur événementiel, ancien habitant des Musiciens, Les Mureaux, 2020

avec des habitants, d'autres entrepreneurs ou des acteurs intermédiaires pour obtenir des ressources. L'absence d'encastrement de l'activité de l'entreprise dans un réseau local laisse par ailleurs le temps à l'entrepreneur d'investir dans d'autres relations qu'il estime plus utiles, à court ou à long terme. Dans les entretiens, les entrepreneurs nomades semblent ainsi prendre du plaisir à énumérer leurs clients les plus lointains et les différents pays où ils font des affaires. Ils mesurent souvent leur réussite à l'étendue géographique de leur marché. Le fait de voyager eux-mêmes semble les valoriser. Cette attitude fait écho au constat de Quentin Chapus dans sa thèse sur les jeunes créateurs marocains de start-up (Chapus, 2020). D'après lui, les entrepreneurs qui ont grandi dans les espaces déshérités (notamment Nassim, Ayoub et Yasser dans notre enquête), aspirent, pour certains d'entre eux, à en partir²⁸⁶. En effet, la mobilité géographique représenterait pour eux « une disposition à s'extraire de son contexte social d'origine » (Chapus, 2020), ce qu'ils cherchent à faire à travers la création d'une entreprise²⁸⁷.

²⁸⁶ La thèse de Quentin Chapus, soutenue au CNAM en avril 2020, s'intitule « L'émergence des « startupper » au Maroc : Institutions, trajectoires, réseaux sociaux ». Elle repose sur une enquête de terrain qui a conduit à la réalisation de 49 entretiens semi-directifs avec des « startupper ». Les enquêtés sont plutôt jeunes (28 ans en moyenne), urbains, très diplômés, issus de milieux moyens à (très) aisés. L'échantillon est hétérogène sur le plan de l'expérience professionnelle (certains sont encore étudiants, d'autres ont une expérience plus ou moins longue dans le salariat) (Chapus, 2020, p.38-39).

²⁸⁷ Entretiens avec Yasser, 29 ans, créateur d'un service de partage de photo pour le secteur événementiel, ancien habitant des Musiciens, Les Mureaux, 2020 et Ayoub, 39 ans, chef d'une entreprise de marketing digital aux 4000, La Courneuve, 2018

Conclusion du chapitre

Les entrepreneurs nomades recherchent en priorité des ressources génériques qu'ils trouvent en QPV, telles que du foncier et de l'immobilier à plus bas coût que dans d'autres quartiers de la région parisienne. Lorsqu'il adopte un comportement nomade, l'entrepreneur n'active pas la proximité géographique mais la seule proximité organisée, avec des acteurs qui peuvent être localisés dans le monde entier. Cette pratique peut être liée à la recherche d'indépendance de l'entrepreneur vis-à-vis du territoire pour ne pas « s'enfermer », ou bien découle d'un manque d'intérêt pour le travail avec d'autres acteurs locaux. Enfin, les entrepreneurs nomades sont caractérisés par l'absence de relations locales interpersonnelles (ou s'ils en ont, elles ne sont pas mobilisées pour développer l'entreprise). Ils préfèrent avoir recours à des ressources de médiation et valorisent davantage leur capital social à une échelle plus large, parfois mondiale, plutôt que des relations locales, contrairement aux entrepreneurs ancrés qui s'appuient sur un « capital d'autochtonie » (type « district ») ou sur un réseau institutionnel (type « passerelle ») comme cela a été montré dans les deux précédents chapitres.

Conclusion de la deuxième partie

Des entreprises peuvent être ancrées dans des espaces *a priori* peu attractifs comme les quartiers de la politique de la ville. Dans certains cas, on assiste même à des processus d'accumulation d'activités attirées par la construction d'une « centralité immigrée » reposant sur des savoir-faire et réseaux sociaux spécifiques. Ainsi, les hypothèses formulées dans la première partie sont validées. Les ressources sociales construites dans l'espace du quartier peuvent jouer un rôle de premier plan dans l'ancrage territorial des entreprises. Les valeurs morales, les institutions locales, sont des leviers d'activation de la proximité géographique actionnés par les entrepreneurs pour créer et transmettre des savoir-faire, obtenir des soutiens, des clients, des opportunités de développement. Les relations sociales sont intensément mobilisées par les entrepreneurs, qu'ils s'inscrivent dans l'ancrage de type « district » ou dans l'ancrage de type « passerelle ». Toutefois, cette deuxième partie apporte des résultats supplémentaires, qu'une lecture transversale des trois chapitres précédents permet de mettre en exergue.

Cette enquête de terrain a permis de montrer que l'ancrage territorial peut prendre différentes formes. Les entrepreneurs, selon leur profil, le lieu où ils résident, leur genre, leur trajectoire résidentielle et professionnelle, ou le contexte de la création de leur entreprise, ne produisent pas le même ancrage.

La trajectoire résidentielle ainsi que les modalités de « l'ancrage résidentiel » (l'investissement dans la vie sociale du quartier, dans les associations, l'interconnaissance entre voisins) déterminent la forme du capital social et donc le type d'ancrage. L'ancrage de type « district » concerne ainsi en majorité des entrepreneurs résidant dans les quartiers étudiés. La trajectoire résidentielle ainsi que les modalités de « l'ancrage résidentiel » (l'investissement dans la vie sociale du quartier, dans les associations, l'interconnaissance entre voisins) déterminent la forme du capital social et donc le type d'ancrage. Les entrepreneurs qui quant à eux n'ont jamais habité le quartier prioritaire où ils implantent leur entreprise sont contraints de créer de toutes pièces des relations pour ancrer leur entreprise et construire des ressources spécifiques. Ils se tournent alors plus facilement vers des acteurs institutionnels, avec lesquels ils tissent des liens faibles ou mobilisent des dispositifs de médiation. Ainsi, seul un habitant ou un ancien habitant d'un QPV pourrait prétendre s'y ancrer en combinant des liens forts et des liens faibles (dans l'enquête, ce sont un ancien résident et trois résidents actuels), et construire ainsi de multiples liens d'interdépendance avec le territoire.

L'enquête montre aussi que les femmes, minoritaires dans l'échantillon de départ, semblent entretenir des relations de voisinage particulièrement nombreuses, se traduisant par des liens forts. Ces liens offrent des ressources durables dans le temps, comme la réciprocité, l'entraide, la solidarité. Ces résultats pourraient ainsi venir compléter des travaux qui croisent différents aspects de l'entrepreneuriat des femmes de quartiers prioritaires (Notais et Tixier, 2014). L'enquête d'Amélie Notais et Julie Tixier menée auprès de six femmes entrepreneures du quartier des 4000 à La Courneuve montre que l'intention entrepreneuriale des femmes découle souvent du fait qu'elles « connaissent les difficultés quotidiennes des habitants et le peu de réponses qui leur sont proposées », et qu'elles tentent d'y répondre par la création d'une entreprise (Notais et Tixier, 2014, p.134). Les éléments de ma recherche apportent la démonstration de l'importance des relations sociales dans la construction d'un entrepreneuriat porté par des femmes de quartiers populaires. Ce sont les réseaux locaux des femmes, constitués essentiellement de liens forts, qui construisent le rapport particulier de l'entreprise au quartier prioritaire. Ils sont complémentaires à « l'attachement » et la « volonté de donner vie aux quartiers » décrits par les auteures (Ibid.).

Concernant le rapport entre le type d'activité et le type d'ancrage, il semble important de souligner la surreprésentation des commerces dans l'ancrage de type « district » (13 entreprises sur 22, dans lesquels j'inclus le salon de coiffure et les restaurants). Cela peut s'expliquer par le fait que les commerces des quartiers populaires sont des lieux de solidarité où s'exercent les pratiques de réciprocité entre habitants, ce que confirment d'autres enquêtes, qui montrent par exemple la fréquence du crédit ou du don de la part des commerçants (Zouari, 2020 ; Delage et Fleury, 2020). Ces travaux mettent aussi en avant l'importance des compétences acquises par les commerçants au contact de leurs familles (Delage et Fleury, 2020), cette transmission relevant de l'ancrage de type « district ». L'ancrage de type « passerelle » rassemble quant-à-lui trois entreprises du secteur du BTP (sur 13 entreprises dans le type). Les marchés du BTP sont fortement liés aux projets de travaux publics impliquant des collectivités locales. Il y a donc plus de chances que les informations spécifiques à ce secteur d'activité circulent au moyen de liens faibles entre entrepreneurs et les techniciens ou les élus des collectivités. De plus, lorsque les entreprises sont spécialisées dans un type de travaux (ce qui est le cas pour deux des entreprises de l'enquête : cloisons et menuiseries) les relations entre elles impliquent une complémentarité des activités, qui peut facilement être activée par des liens faibles et l'adhésion aux clubs d'entreprises. Enfin, le type « nomadisme » dans cette enquête est marqué par une surreprésentation d'entreprises dont l'activité requiert le recours à des compétences d'ingénieurs (5 entreprises sur 17, dont la commercialisation d'objets connectés, des services techniques, des services digitaux). Ce résultat peut être mis en perspective avec une étude du CGET sur l'innovation dans les QPV, faisant le constat que les « acteurs liés aux innovations technologiques et de services », notamment les « start-up », ont un lien « plus ténu » avec les quartiers prioritaires qu'avec d'autres territoires (CGET, 2017, p.11).

Troisième partie

Le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage des entrepreneurs des quartiers prioritaires

Introduction de la troisième partie

La question de la capacité des acteurs publics locaux à « embrayer » une dynamique d’ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires est au cœur de cette troisième partie. Certains travaux sur l’ancrage territorial s’attachent à analyser le rôle des politiques publiques nationales et locales dans la construction de ressources visant à éviter les délocalisations d’entreprises, et à favoriser des processus d’accumulation des activités à partir de ressources construites par les entreprises du territoire (Colletis et al., 1997 ; Colletis et Pecqueur, 2005). Dans les quartiers de la politique de la ville, des politiques nationales ont été récemment engagées pour inciter les acteurs locaux à mettre en place des dispositifs contribuant à un développement économique local (cf. chapitre 3). Certaines collectivités locales se sont saisies de ces nouvelles prérogatives et construisent des stratégies en faveur de l’ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires. Elles mobilisent pour cela des acteurs privés (chambres de commerce, associations, parmi lesquelles les structures d’accompagnement à l’entrepreneuriat) implantés dans leur territoire. La notion d’acteurs intermédiaires permet de cerner l’ensemble des acteurs publics et privés susceptibles d’influencer l’ancrage territorial des entreprises. Elle désigne les acteurs qui, par la mise en place d’outils et de dispositifs, « permettent la mise en relation, pour produire des effets sur l’efficacité productive d’une économie ou d’une structure organisationnelle, relationnelle et sociale entre acteurs » (Nadou et Pecqueur, 2020, p.250). Dans cette troisième partie, il s’agit de comprendre les positionnements et le rôle de ces différents acteurs au regard de leurs caractéristiques.

1. Différents types d’acteurs intermédiaires

Parmi les types d’acteurs susceptibles de participer à l’ancrage des entreprises, on peut distinguer les acteurs publics locaux, les acteurs des dispositifs nationaux, les structures d’accompagnement des entrepreneurs et les consulaires.

Le Commissariat général à l’égalité des territoires (CGET), la Caisse des dépôts, l’Agence France Entrepreneur (créée en 2017 et supprimée en 2019) et BPI France mettent à disposition des acteurs locaux des outils susceptibles de contribuer à ancrer les entreprises (cf. chapitre 3). Ces quatre institutions accompagnent ainsi les acteurs locaux dans les changements organisationnels favorisant la nouvelle approche du développement économique des QPV encouragée par la réforme de 2014. Le CGET et l’Agence France Entrepreneurs ont par

exemple lancé des appels à manifestation d'intérêt à l'attention des collectivités locales (Régions et métropoles), pour financer une partie des besoins d'ingénierie de leurs stratégies de développement économique des QPV. La Caisse des dépôts a mis en place une subvention attribuée aux structures d'accompagnement qui augmentent chaque année le nombre d'entrepreneurs accompagnés, résidents ou implantés dans un quartier de la politique de la ville. BPI France a ensuite lancé son programme « Entrepreneuriat pour tous » et mis en place des aides au financement des entreprises créées par des habitants des QPV. BPI France pilote également le dispositif CitésLab, créé par la Caisse des dépôts en 2002, qui permet à une structure d'accueillir un chef de projet dédié aux créations d'entreprise dans les QPV. Parmi les dispositifs nationaux gérés au niveau local, je me suis également intéressée aux Pôles Territoriaux de Coopération Économique, dont le premier appel à projet a été lancé en 2013 par les Ministères de la Ville et de l'Économie Sociale et Solidaire²⁸⁸. Toutefois, l'ensemble de ces dispositifs ne traduit pas un intérêt des acteurs nationaux pour l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires. Dans cette troisième partie, il s'agit de tenir compte de la façon dont les acteurs intermédiaires locaux se saisissent des dispositifs mis en place par les institutions nationales.

A travers la réforme de 2014, la politique de la ville s'appuie sur les acteurs publics locaux pour mettre en œuvre les conditions favorables au développement économique des QPV. Les contrats de ville et les politiques d'investissement favorisant l'aménagement de lieux d'hébergement pour les entreprises mettent l'accent sur le rôle attendu des intercommunalités, puisque celles-ci ont la compétence du développement économique et de l'aménagement. Certaines communes participent aussi au développement économique des quartiers. Les intercommunalités et les communes pilotent des structures publiques telles que des plateformes d'innovation, des structures d'accompagnement et des pépinières d'entreprises. Ces acteurs publics locaux interviennent aussi dans le financement d'associations locales (structures de l'économie sociale et solidaires, structures d'accompagnement des entrepreneurs) et cofinancent certains dispositifs nationaux comme les CitésLab.

Parmi les acteurs privés, les structures d'accompagnement sont les principaux acteurs pris en compte. C'est dans le projet de l'association et son histoire que peut apparaître l'approche du développement économique qu'elle privilégie, mais aussi dans son évolution et les partenariats qu'elle noue avec des acteurs publics nationaux et locaux. A l'échelle nationale, les structures d'accompagnement à l'entrepreneuriat sont des associations rattachées à des réseaux nationaux et/ou régionaux, qui peuvent être des partenaires des instances publiques nationales mais qui ont leur logique propre d'intervention. Une partie de ces réseaux a, dès 2014, fixé des objectifs de soutien au développement et à la création des entreprises dans les QPV. C'est le cas d'Initiative France notamment, dans le cadre d'un partenariat avec l'État, ou de l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie), soutenue par la Région Ile-de-France pour mettre

²⁸⁸ Source : Dossier de presse de la Cérémonie d'annonce des lauréats de l'appel à projets pour le développement des Pôles territoriaux de coopération économique, le 10 janvier 2014. Cette initiative est portée collectivement par Cécile Duflot, Ministre de l'Égalité des territoires et du Logement, François Lamy, Ministre délégué chargé de la Ville, et Benoît Hamon, Ministre délégué chargé de l'Économie sociale et solidaire et de la Consommation.

en place un programme d'accompagnement dans les QPV. A l'échelle locale, les associations d'accompagnement sont inscrites dans les jeux d'acteurs territoriaux, et adaptent leurs actions aux projets collectifs et aux orientations des collectivités locales qui les financent. Je me suis intéressée, en plus des plateformes affiliées aux réseaux Initiative et Active et des antennes locales de l'Adie, aux associations Positive Planet et la Ruche ainsi qu'aux Boutiques de gestion. D'autres associations locales ont été prises en compte, comme les structures de l'économie sociale et solidaire (chantiers d'insertions, associations d'accompagnement) et les clubs d'entreprises.

Enfin, les chambres consulaires ont, pour certaines, été des signataires des contrats de ville. Elles ont un statut particulier : ce sont des établissements publics d'État qui représentent des entreprises.

2. Identification des acteurs intermédiaires dans les terrains étudiés et analyse de leur rôle dans l'ancrage des entreprises

La littérature grise produite par les acteurs recensés ci-dessus (rapports d'activité, études réalisées par les associations et le CGET) et les premières observations que j'ai menées pendant ma CIFRe au sein de la structure Initiative Ile-de-France m'ont permis d'identifier les acteurs qui pouvaient participer à l'ancrage d'entreprises dans le contexte des terrains étudiés. Pour vérifier leur implication, je me suis appuyée sur les hypothèses formulées dans le chapitre 2. Il s'agissait d'analyser le rôle des acteurs recensés dans le développement de chacun des ressorts de l'ancrage : la spécification des ressources, l'activation des proximités et la dynamique des réseaux sociaux.

En premier lieu (chapitre 8), le rôle des acteurs intermédiaires dans la spécification des ressources peut être décliné en trois étapes : l'identification des ressources spécifiques, leur activation et la construction de nouvelles ressources spécifiques. Les structures d'accompagnement et les acteurs publics peuvent par exemple s'appuyer sur l'examen de projets de création d'entreprise pour identifier les ressources activées par les entrepreneurs des quartiers prioritaires. Les informations recueillies par certaines associations locales au contact des habitants des quartiers prioritaires peuvent aussi permettre d'identifier les savoir-faire et de les activer. Dans le cadre de la construction de filières et de projets d'économie sociale et solidaire (comme les Pôles territoriaux de coopération économique, lancés à l'initiative des ministères de la Ville et de l'Économie sociale et solidaire en 2016), des ressources spécifiques peuvent aussi être activées. Les activités économiques qui les mobilisent peuvent ensuite conduire les acteurs intermédiaires en charge de les développer à construire de nouvelles ressources spécifiques.

Les acteurs intermédiaires peuvent activer la proximité en mettant en réseau les entreprises (chapitre 9), comme le montrent les travaux présentés dans le chapitre 2. Différents dispositifs de mise en réseau créés ou soutenus par les intercommunalités sont étudiés, comme les chartes entreprise-territoire ou l'animation des pépinières d'entreprises. Il s'agit de déterminer les

formes des proximités (géographique, organisée) activées par les acteurs intermédiaires à travers ces dispositifs, et l'échelle à laquelle la proximité est activée : les acteurs intermédiaires activent-ils la proximité entre les entreprises des quartiers et d'autres acteurs localisés dans ces mêmes quartiers ou les mettent-ils en réseau avec d'autres acteurs de l'agglomération ?

Les acteurs intermédiaires peuvent enfin contribuer à la dynamique d'encastrement des activités économiques dans les réseaux sociaux locaux ou au contraire participer à leur découplage (chapitre 10). L'encastrement implique que les acteurs intermédiaires aident les entrepreneurs à construire des relations sociales locales, dans le cadre de « soirées business » entre chefs d'entreprise par exemple. C'est ici au niveau des individus que se joue l'ancrage, et non au niveau des organisations comme dans le paragraphe précédent. La mise en relation des entrepreneurs et d'autres acteurs par les réseaux sociaux nécessite toutefois beaucoup d'énergie et de temps de la part des acteurs intermédiaires. Ils peuvent donc être amenés à utiliser des dispositifs de médiation (des dispositifs techniques comme internet ou des médias) pour diffuser des informations aux entrepreneurs. Ces dispositifs ne favorisent pas en général la création de confiance ou de réciprocité, mais ils peuvent favoriser l'accès des entrepreneurs à des ressources exogènes.

Pour vérifier ces hypothèses, j'ai réalisé une enquête par entretiens auprès des acteurs publics et les associations présentes dans les quartiers prioritaires étudiés. J'ai aussi été en situation d'observation participante dans le cadre de mon contrat CIFRe au sein d'un réseau de structures d'accompagnement des entrepreneurs. L'enjeu de l'enquête de terrain a été de déterminer le rôle de ces acteurs dans la mise en jeu des trois ressorts de l'ancrage des entreprises en QPV, à travers l'analyse des entretiens avec des personnes salariées ou bénévoles dans ces structures. Le tableau ci-dessous synthétise les 35 entretiens semi-directifs qui ont été menés.

Type d'acteur intermédiaire	Sous-types	Noms des structures	Métiers/fonctions des enquêtés	Territoire d'implantation
Acteurs locaux gérant des dispositifs nationaux	CitésLab	Maison de l'emploi	Cheffes de projet CitésLab	Plaine Commune
	PTCE	PTCE Resto' passerelle	Co-fondateur	Plaine Commune
		PTCE Vivre les Mureaux	Président	Les Mureaux
			Directrice	
Chargé de mission				
Acteurs publics locaux	Collectivités locales	Plaine Commune	Chargée de mission	Plaine Commune (EPT de 9 communes)
			Responsable de pôle	
			Cheffe de service	
			Cheffe de projet	
	Les Mureaux	Adjoint au commerce	Les Mureaux	
		Agent de développement local		
		Directeur de pôle		
	Grand Paris Seine et Oise	Grand Paris Seine et Oise	Chargé de mission	Grand Paris Seine et Oise (EPT de 73 communes)
			Chargée de mission	
			Coordinatrice entrepreneuriat	
	Société d'économie mixte	Plaine Commune Développement	Chargée d'opération	Plaine Commune
Plateforme d'innovation	Seinergy Lab	Directrice	Les Mureaux	
Structure d'accompagnement	Maison pour l'initiative économique locale (Miel)	Directrice	Plaine Commune	
Pépinière d'entreprises	Pépinière des 4000	Directeur	Quartier des 4000 (La Courneuve)	
Structures d'accompagnement des entrepreneurs	Sensibilisation et amorçage de projet	Boutique de gestion	Cheffe de projet	Yvelines
		Positive Planet	Conseiller	Les Mureaux
		La Ruche	Chargée de mission	Plusieurs sites en Ile-de-France
	Conseil et financement	Initiative Seine Yvelines	Directrice Conseiller	Nord des Yvelines
		Initiative Plaine Commune	Directrice Conseiller	Plaine Commune
		Adie	Délégué territorial	Seine-Saint-Denis
			Bénévole	
Conseiller	Nord des Yvelines			
Associations locales	Clubs d'entreprises	Mieux Entreprendre 93	Déléguée générale	Seine-Saint-Denis
		Plaine Commune Promotion	Président	Plaine Commune
			Président de commission	
	Mureaux Entreprises	Ancien président	Les Mureaux	
	Chantier d'insertion	ACR Jardins les Mureaux	Conseillère	Les Mureaux
Accompagnement des structures de l'ESS	Appui	Chargé de mission	Saint-Denis	
Chambres consulaires	Chambre de commerce et d'industrie	CCI 93	Conseiller ZFU	Seine-Saint-Denis
Autres	Agence de gestion immobilière	Foncia	Gestionnaire	Ile-de-France

Tableau des acteurs intermédiaires enquêtés

Les entretiens semi-directifs ont été réalisés à partir d'une grille d'entretien commune, qui abordait successivement les actions de développement économique entreprises en général et dans les QPV ou dans un objectif de retombée sur les QPV ; les justifications de ces actions ; les représentations des acteurs intermédiaires sur les QPV, leurs habitants et leurs entreprises ; le volet économique de la politique de la ville. Un temps était consacré, en début ou en fin d'entretien, au parcours personnel de la personne interrogée.

Ces entretiens sont complétés par une observation participante de trois années au sein de la structure Initiative Ile-de-France, qui coordonne les actions des PFIL en Ile-de-France (13 plateformes). Les réunions de directeurs de plateformes, les groupes de travail sur les QPV, les comités de pilotage des dispositifs d'accompagnement, les événements et conférences organisés autour de l'entrepreneuriat dans les QPV par Initiative Ile-de-France ou ses partenaires (BPI France, Région Ile-de-France, CGET) ont été de nombreuses occasions d'observer les positionnements et les intentions des acteurs. En tant que chargée d'études et de projets, j'ai aussi été associée à des initiatives locales, par exemple l'organisation de comités d'agrément locaux (les comités qui décident d'octroyer ou non les prêts d'honneur aux entrepreneurs) spécifiques aux projets d'habitants de QPV de la plateforme Initiative Plaine Commune. Lors de journées portes-ouvertes des structures d'accompagnement aux Mureaux, j'ai aussi assisté à des rendez-vous entre les conseillers en entrepreneuriat de différentes structures et des créateurs d'entreprises, dont certains habitaient le QPV des Mureaux.

Mon travail au sein d'Initiative Ile-de-France m'a également amenée à participer à certaines discussions concernant les interventions des plateformes d'accompagnement dans les quartiers de la politique de la ville. J'apportais des informations tirées du traitement de mes données de terrain, je proposais des pistes d'action et je montais des projets avec certaines PFIL locales. Ma posture a donc pu, dans le cas des PFIL, dépasser le travail de collecte d'informations. La participation m'a offert un meilleur accès à la subjectivité des conseillers en entrepreneuriat et des directeurs de plateformes, notamment à travers la connaissance des points de blocages dans la mise en place des dispositifs d'accompagnement en QPV et dans les négociations avec d'autres structures d'accompagnement ou acteurs publics. Ma position de chargée d'étude m'a aussi permis de recueillir des données quantitatives sur les bénéficiaires des structures d'accompagnement.

Chapitre 8. L'implication des acteurs intermédiaires dans les processus de spécification des ressources : des démarches émergentes en cours de consolidation

A la différence des ressources génériques, les ressources spécifiques sont intransférables et les entrepreneurs qui quittent le territoire où elles ont été constituées risquent de les perdre. Développer ces ressources reviendrait donc à ancrer les entreprises. En ce sens, il est crucial pour les acteurs intermédiaires de parvenir à identifier, activer et construire des ressources spécifiques (Colletis et Pecqueur, 2018). Si les ressources de la proximité mobilisées par les habitants des quartiers populaires (savoir-faire des entreprises informelles par exemple) sont rarement reconnues par les acteurs institutionnels (Jacquot et Morelle, 2020 ; Leclercq, 2020), qu'en est-il des ressources spécifiques décrites dans les chapitres 5 et 6, telles que les savoir-faire et l'interconnaissance ?

L'identification d'une ressource relève en premier lieu de la capacité des acteurs à la nommer (Lajarge et Roux, 2007). Ce travail est généralement effectué par les techniciens des collectivités locales ou des collectifs d'acteurs tels que les animateurs du développement ou des chargés de mission des collectivités territoriales (cf. chapitre 2). L'identification permet « l'émergence » des ressources spécifiques qui peuvent ensuite être activées : les acteurs intermédiaires s'appuient sur les ressources identifiées pour développer des productions associées (Kebir, 2006). Les acteurs intermédiaires peuvent enfin participer à la construction de nouvelles ressources spécifiques (Nadou et Pecqueur, 2020). Les discours et les actions des membres des structures d'accompagnement des entrepreneurs et des acteurs publics dans les intercommunalités étudiées sont analysées, dans ce chapitre, à la lumière de ces formes de spécification. Les savoir-faire, l'interconnaissance et les relations de confiance entre les entrepreneurs dans les QPV sont-ils reconnus et activés comme des ressources spécifiques par les acteurs intermédiaires ?

L'identification des savoir-faire et des réseaux sociaux des entrepreneurs comme des ressources spécifiques est d'abord analysée à travers les entretiens avec les acteurs intermédiaires (I). Une deuxième section se penche sur l'activation de ces ressources, et sur les acteurs qui participent à cette démarche (II). Enfin, il semble que certains acteurs contribuent à construire de nouvelles ressources spécifiques (III). Toutefois, l'ampleur des actions de spécification est à relativiser

compte tenu de la priorité donnée à d'autres types de ressources (génériques) par les acteurs intermédiaires (IV).

I – L’identification des ressources spécifiques dans les QPV

L’identification des ressources spécifiques désigne la phase où les acteurs intermédiaires se rendent compte que les habitants des QPV ont, lorsqu’ils entreprennent, recours à de l’interconnaissance et des savoir-faire particuliers. Les associations d’accompagnement, les techniciens des politiques de développement économique dans les intercommunalités mais aussi les chefs de projet CitésLab participent à cette identification.

I.1. L’identification des savoir-faire spécifiques aux habitants des QPV

Le déclin de l’activité industrielle (et donc de l’emploi) est généralement un contexte favorable à l’émergence de ressources spécifiques (Zimmermann, 2005 ; Olivier et Wallet, 2005). Les contrats de ville ont incité les acteurs publics à se poser la question de la détection de ces ressources (cf. Encadré n°8.1). Dans les QPV, c’est ainsi dans le but de faire face aux forts taux de chômage des habitants de leur territoire que les acteurs intermédiaires semblent s’intéresser aux savoir-faire des porteurs de projet des QPV.

A Plaine Commune, les difficultés des habitants à trouver des emplois (taux de chômage de 23% à Plaine Commune contre 19% pour la Seine-Saint-Denis en 2016) se traduirait, selon des salariés des services publics de l’emploi, par une demande d’aide à la création d’entreprise de la part des chômeurs²⁸⁹. Pour répondre à cette demande, l’intercommunalité Plaine Commune dote son service de l’emploi intercommunal (« Maison de l’emploi ») de postes dédiés à l’accompagnement des projets d’entreprises portés par des habitants des quartiers de la politique de la ville, en mobilisant le dispositif national CitésLab (cf. Encadré n°8.2). L’une des cheffes de projet en charge de cette fonction à Plaine Commune estime que l’entrepreneuriat dans les QPV se traduit par la transformation des « métiers » des habitants des QPV en entreprises :

« Après, les effets d’annonces sur la micro[entreprise] ont marché au sens où les gens se sont dit « pourquoi pas moi ? » et ça c’est très positif. [...] ce qu’ils veulent faire c’est transformer leur métier en entreprise. »

Entretien avec une cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune, le 10.04.2018

²⁸⁹ Entretien avec deux cheffes de projet de la Maison de l’emploi de Plaine Commune, le 10.04.2018

Encadré n°8.1. Les contrats de ville et le positionnement des intercommunalités vis-à-vis de l'ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires

Les contrats de ville mettent l'accent sur le rôle des intercommunalités dans le développement économique des QPV. A Plaine Commune, le « pilier emploi développement économique » du contrat de ville 2015-2020 fixe des objectifs en termes de création et de pérennité des entreprises en QPV (p.14). Le « développement endogène » est considéré comme l'une des priorités du contrat de ville, afin d'entraîner une dynamique de création d'emplois et d'activités adaptés au profil de la population. La coopération entre les organisations publiques et les entreprises est soulignée comme un aspect à valoriser, ainsi que la construction d'un dispositif d'accompagnement à la création et au développement de TPE et de structures de l'économie sociale et solidaire. L'accompagnement « renforcé » des entrepreneurs doit devenir un levier de la création d'emplois, ce qui implique l'évolution des dispositifs d'accompagnement, actuellement trop « axés sur l'innovation » et qui sont « en décalage avec les réalités du territoire » (Contrat de ville de Plaine Commune, 2015, p.16). Ainsi, la recherche de spécificité et de coopération apparaît en filigrane du contrat de ville, bien que le terme d'ancrage n'y figure que pour justifier les initiatives en faveur de l'économie sociale et solidaire. Le contrat de ville mentionne les acteurs mobilisés pour mettre en œuvre les objectifs de développement économique. Ce sont par exemple les Structures d'Insertion par l'Activité Économique (SIAE), l'Association pour le Droit à l'Initiative Économique (Adie), la plateforme Initiative Plaine Commune, la Maison pour l'Initiative économique locale (Miel).

Aux Mureaux, le contrat de ville pour la période 2015-2021 a été rédigé par l'ancienne communauté d'agglomération Seine et Vexin, dont faisait partie la commune des Mureaux (Grand-Paris Seine et Oise a été créée en 2017). Le pilier développement économique du contrat de ville de Seine et Vexin met en avant deux objectifs. Le premier est le soutien au développement économique à l'échelle de l'agglomération, « en tenant compte du potentiel des quartiers » (p.84). Sa mise en œuvre consiste notamment à s'appuyer sur le tissu d'entreprises existantes pour animer « un réseau inter-entreprises ». Le deuxième objectif du volet économique du contrat de ville est la diversification fonctionnelle des quartiers en s'appuyant sur le dispositif des zones franches urbaines et la création d'entreprises. L'économie sociale et solidaire est ici aussi évoquée comme un secteur « à potentiel » pour la mise en œuvre de cet objectif. Le développement local apparaît clairement dans la volonté de mobiliser et valoriser les ressources des quartiers : « les ressources internes : services, équipements, commerces, associations existantes ; les compétences habitantes » (p.90). Les auteurs du contrat de ville s'engagent à améliorer la « détection » de ces ressources et à « repérer, développer, valoriser » les initiatives locales (création d'entreprises dans les quartiers en particulier par des femmes).

Dans des termes différents, les deux contrats de ville semblent annoncer une prise en compte du développement endogène par les acteurs publics. Des actions vont aussi dans ce sens : un poste de chef de projet « développement économique des QPV » a par exemple été créé à Plaine Commune après 2015. Les acteurs publics de l'emploi-insertion de Plaine Commune (rassemblés dans le dispositif de la Maison de l'emploi) ont également créé un poste de chef de projet CitésLab, dédié à l'accueil et à l'information des porteurs de projet d'entreprise qui résident en QPV sur le territoire de Plaine Commune. A Grand-Paris Seine et Oise, la jeune communauté urbaine n'a pas encore, au moment de l'enquête de terrain, engagé d'action spécifique au développement des QPV. La présence d'entrepreneurs issus des quartiers dans les dispositifs d'accompagnement des entreprises commence alors tout juste à être observée par les acteurs publics. La Ville des Mureaux en revanche mène des actions en direction des commerçants des QPV, afin d'établir un dialogue pouvant mener à la valorisation de ressources spécifiques.

Lors de réunions organisées par Initiative France²⁹⁰, des chefs de projet CitésLab portés par des plateformes Initiative ont décrit précisément leur mission et le rôle qu'ils pensent jouer dans le développement local. La plupart d'entre eux se voient comme des acteurs de proximité, capables de repérer par exemple un savoir-faire particulier chez un mécanicien informel qui répare des voitures dans la rue²⁹¹. Ainsi, certains chefs de projet CitésLab se décrivent comme des acteurs à même de valoriser les ressources spécifiques en contribuant à transformer les activités informelles en entreprises.

L'identification des savoir-faire des habitants peut ainsi constituer une première étape dans la spécification. S'il s'agit pour les entrepreneurs de s'appuyer sur des compétences professionnelles pour créer des entreprises, les acteurs intermédiaires chargés de les accompagner dans cette démarche semblent bien placés pour identifier ces ressources. « *On a des gens qui maîtrisent des savoir-faire mais pour ce qui est administratif, c'est difficile pour eux* » explique une cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune. Il s'agit alors de transmettre à ces entrepreneurs potentiels « *les codes de la création* », et de leur expliquer comment fonctionne une entreprise²⁹². Certains entrepreneurs ne savent pas lire et écrire le français selon cette cheffe de projet, ce qui nécessite un accompagnement plus long. Aussi, les CitésLab accompagnent des projets qui seraient, selon eux, rarement pris au sérieux et accompagnés dans d'autres structures. A Plaine Commune, plusieurs conseillers en entrepreneuriat des services de l'emploi ou des structures d'accompagnement des entrepreneurs identifient un savoir-faire des femmes habitantes des QPV dans la « *cuisine de rue* ».

« Tout ce qui est traiteur etc. il y a des savoirs faire, la démarche, la réflexion elles l'ont, mais pour se lancer... Et c'est là que ça bloque ne serait-ce qu'à l'issue d'une formation. J'ai proposé de les emmener voir Plaine de Saveur [...] »

Entretien avec une cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune, le 10.04.2018

« Plaine de saveur » est un « incubateur culinaire » dont le rôle sera développé dans la section consacrée à l'activation des ressources spécifiques. Ici, la cheffe de projet CitésLab identifie une ressource, qu'elle nomme, et fait le lien avec une activité économique existante. Elle réalise donc, de par sa fonction d'accueil et d'écoute des projets des entrepreneurs, un travail de diagnostic territorial « au fil de l'eau ». Elle revêt ainsi la figure du « technicien » (Lajarge et Roux, 2007), mais au sein d'une structure spécialisée dans l'accès à l'emploi et non dans le développement économique, ce qui constitue une première différence avec l'identification des ressources spécifiques telle qu'elle est décrite dans la littérature.

²⁹⁰ Observations participantes réalisées dans le cadre de la CIFRe, les 9.12.2016 et 01.06.2017 à Paris, et le 23.03.2017 à Avignon.

²⁹¹ Témoignage d'un chef de projet CitésLab du réseau Initiative lors d'une réunion chez Initiative France, le 23.03.2017 à Avignon.

²⁹² Entretien avec une élue et cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune, le 10.04.2018

Encadré n°8.2. Les chefs de projet CitésLab, un positionnement entre culture de l'insertion par la création d'entreprise et coopération avec les politiques locales de développement économique

Dans les années 2000 et 2010, plusieurs initiatives ont été prises par les institutions publiques nationales pour promouvoir l'enjeu du développement économique des QPV dans les collectivités. La Caisse des dépôts crée en 2002 le dispositif CitésLab, conçu et développé en lien avec les réseaux d'accompagnement des entrepreneurs, pour aider les créateurs d'entreprises issus des QPV dans la phase amont de leur projet (« passer de l'idée au projet »)²⁹³. Repris par BPI France en 2019, ce dispositif semble surtout tourné vers l'objectif d'accompagner le plus possible d'habitants des QPV dans la création d'entreprise, sans préoccupation de développement territorial. Toutefois, si la Caisse des dépôts (puis BPI France) cofinance le dispositif, ce sont les structures locales (intercommunalités, associations) qui embauchent le chef de projet CitésLab et en définissent les missions. Leur rôle dans l'ancrage peut donc varier selon le type de structure porteuse et son positionnement par rapport au développement local.

D'autres acteurs à Plaine Commune identifient ce savoir-faire culinaire des femmes en tant que ressource spécifique. Un chargé de mission de l'association Appui, qui s'est construite autour du projet d'activation de cette ressource particulière (cf. II), évoque le caractère local de la ressource. En raison d'un projet municipal qui s'est opposé à la démolition des cuisines informelles dans les foyers de travailleurs migrants (cf. Encadré n°8.3), la ressource est associée à la commune de Saint-Denis. Elle est aussi associée, de par son inscription dans des trajectoires socio-professionnelles particulières, aux femmes des QPV.

« Des gens qui sont obligés de faire à manger chez eux et de le vendre pour vivre ça n'existe pas partout ! Plus le quotidien est difficile, plus les solutions alternatives sont là, et la cuisine ça permet d'avoir des horaires souples. Faire des ménages c'est l'autre solution mais ça ne colle pas très bien avec la nécessité d'élever des enfants. Les femmes ont cette contrainte-là, et au foyer c'était les femmes qui faisaient à manger dans les foyers familiaux donc c'est plus simple pour elles de s'emparer de cette activité-là. »

Entretien avec un chargé de mission d'Appui, le 7.05.2018

Selon ce chargé de mission, le savoir-faire des femmes des QPV correspondrait à une expérience genrée du quartier. Ce savoir-faire culinaire est donc très proche des ressources que mobilisent les femmes entrepreneures étudiées par Amélie Notais et Julie Tixier dans la cité des 4000 : elles optent pour la création de structures de l'économie sociale et solidaire (ESS) dans le but d'activer des savoirs et des savoir-faire spécifiques (2014). Ce sont d'ailleurs les techniciens et les élus chargés de l'ESS qui montrent le plus d'intérêt pour les savoir-faire des habitants des QPV et l'opportunité de les activer par la création d'entreprise. L' élu chargé de l'ESS à Plaine Commune se dit particulièrement intéressé par les activités de « niche » fondées sur des « ressources, savoir-faire » issus « d'une économie ouvrière fondée sur un faible pouvoir d'achat », comme la restauration, la mécanique de rue ou l'importation de textiles

²⁹³ Source : Caisse des dépôts, « 15 ans de CitésLab® : Plus de 65 000 projets de création d'entreprises accompagnés dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville », Communiqué de presse, Paris, le 22 décembre 2017.

africains²⁹⁴. Il estime par ailleurs que l'ESS est une politique publique essentielle à la création d'entreprises dans les QPV car elle permet la construction d'une « *culture économique commune* » qui reposerait, à Plaine Commune, sur une « *économie de la débrouille [...]* *cosmopolite* »²⁹⁵. L'ESS entrerait selon lui « *en résonance avec ce que font les gens, par exemple les collectifs de femmes* », actions qui porteraient « *certaines valeurs* » comme la recherche d'un bénéfice collectif pour le quartier ou « *l'échange de pratiques* »²⁹⁶.

Encadré n°8.3. Appui et la Mairie de Saint-Denis identifient une ressource spécifique dans les foyers de travailleurs migrants (FTM)²⁹⁷

En 2003, la mairie de Saint-Denis découvre l'existence de cuisines informelles au sein d'un foyer de travailleurs migrants de la porte de Paris. Les occupants du foyer sont majoritairement originaires d'Afrique subsaharienne (Mali, Mauritanie, Sénégal) et partagent un goût pour la gastronomie de cette région du monde. Les repas sont préparés par des femmes, pour des sommes modiques (2,90€). Les portions sont adaptées aux appétits des travailleurs du foyer, dont la plupart passent de longues journées sur des chantiers de construction. Le rapport qualité/prix du repas est donc excellent, ce qui contribue à retenir l'attention de la Mairie de Saint-Denis. La restauration collective est aussi source de lien social au sein du foyer, puisque les femmes travaillent ensemble. Afin de conserver cette activité essentielle pour les habitants et les habitantes du foyer tout en respectant les normes légales de la restauration collective, la mairie de Saint-Denis demande au fondateur d'Appui, Benjamin Masure, de normaliser la restauration dans le FTM, et de former les cuisinières, plutôt que de détruire les cuisines informelles.

L'ouverture d'un poste de « cheffe de projet développement économique des QPV » à Plaine Commune a inscrit ce travail d'identification des ressources spécifiques dans une démarche de diagnostic plus proche de ce qu'a montré la littérature sur le sens du « projet de territoire » pour la spécification (Lajarge et Roux, 2007). Le terme de « développement économique » dans l'intitulé du poste témoigne d'une évolution dans la mise en place d'un processus d'identification des ressources spécifiques, jusqu'alors confié aux services publics de l'emploi. La cheffe de projet « développement économique des QPV » de Plaine Commune a identifié quatre secteurs d'activité relevant de savoir-faire détenus en particulier par des habitants des QPV, qui pourraient selon elle représenter un potentiel de développement « *endogène* » dans les QPV : « *la mécanique de rue* » (en particulier dans les QPV de Saint-Denis et Stains), la « *cuisine de rue* », les « *savoir faire africains* » dans la production et la vente de textiles, et l'« *agriculture urbaine* » qui s'appuient sur les professions des migrants en particulier²⁹⁸.

Il est difficile de déterminer qui, des « techniciens » de l'intercommunalité ou des « opérateurs » des associations d'accompagnement des entrepreneurs (Appui), a identifié le

²⁹⁴ Entretien avec Patrick Vassallo, conseiller municipal chargé de l'ESS à Plaine Commune, le 22.03.2019

²⁹⁵ Entretien avec Patrick Vassallo, conseiller municipal chargé de l'ESS à Plaine Commune, le 22.03.2019

²⁹⁶ Entretien avec Patrick Vassallo, conseiller municipal chargé de l'ESS à Plaine Commune, le 22.03.2019

²⁹⁷ L'histoire du PTCE a été racontée par Benjamin Masure, son fondateur, lors d'une conférence à Profession Banlieue, en Seine-Saint-Denis, en mai 2018. L'initiative a également fait l'objet d'une fiche diffusée par le Réseau RTES (réseau des collectivités territoriales sur l'économie sociale et solidaire).

²⁹⁸ Entretien avec la cheffe de projet « développement économique des QPV » de Plaine Commune, Saint-Denis, le 31.01.2018

premier le savoir-faire culinaire des femmes de QPV comme une ressource à activer, et si cette première phase de spécification des ressources se fait « par le haut » (Mairie de Saint-Denis, cheffes de projet de Plaine Commune) ou « par le bas » (Appui). La question se pose également pour l'identification des réseaux sociaux des entrepreneurs en tant que ressource spécifique, à laquelle contribuent autant les « opérateurs » que les « techniciens » du territoire (Lajarge et Roux, 2007).

I.2. Les réseaux sociaux identifiés comme des ressources pour les entreprises

Certains conseillers en entrepreneuriat intervenant en QPV sont en mesure de donner des exemples concrets de ressources spécifiques liées aux réseaux sociaux, telles que l'interconnaissance entre les entrepreneurs et les habitants. Un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Plaine Commune insiste par exemple sur l'intérêt d'aider les entrepreneurs issus des QPV à reprendre des commerces en QPV, parce qu'ils peuvent activer cette ressource, contrairement aux entrepreneurs « *qui viennent de l'extérieur* » :

« [...] la dernière boulangerie du quartier Floréal à St Denis, on a financé la seule boulangerie qu'il y a dedans, c'est une franchise, et clairement si le mec venait pas de la cité Floréal, jamais il aurait réussi, il faut que ce soit quelqu'un que les gens connaissent, qui vient du quartier. C'est super compliqué. Donc évidemment on finance des supers boîtes, mais le problème c'est qu'elles n'embauchent pas dans le coin, parce que [...] c'est des ingénieurs donc des mecs qui viennent de l'extérieur. »

Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

L'interconnaissance, dont le chapitre 5 a montré le rôle crucial dans l'ancrage de type « district », est aussi considérée par ce conseiller comme une ressource spécifique, intransférable puisqu'elle est attachée à un système de relations locales et à un sentiment d'appartenance au quartier. Les élus locaux sont aussi des acteurs de l'identification des ressources sociales en QPV. Aux Mureaux, les ressources comme l'interconnaissance sont par exemple à l'origine de la construction de la confiance entre commerçants et habitants qui permet la fidélisation des clients et l'entretien de l'image de « centralité maghrébine » du quartier (cf. chapitre 5). L'adjoint au maire chargé du commerce exprime ici son souhait de renouveler les ressources de la centralité immigrée dans le quartier des Bougimonts :

« Sur le centre-ville, j'imagine plutôt des commerces autour des métiers de la bouche alors qu'aux Bougimonts c'est multiculturel. [...] Un commerçant de prêt à porter on va l'orienter plus vers le centre-ville alors qu'un commerce exotique plutôt vers les Bougimonts [...] Il va y avoir un travail de fait sur les Bougimonts, ce centre commercial tourne à plein régime, il y a aussi des personnes qui viennent de relativement loin en raison de l'offre, ça fait partie d'un des poumons de la ville et aujourd'hui on n'a pas de fermeture de commerce due à la crise Covid. »

Entretien avec l'adjoint au commerce de la Ville des Mureaux, le 20.08.2020

Cet adjoint au commerce semble plébisciter un mode de coordination local propre au centre commercial des Bougimonts, qui non seulement résiste à la crise mais en plus est fondé sur une sorte d'identité du quartier (« *multiculturel* »). Si cette position de l'adjoint au commerce de la Mairie des Mureaux ne suffit pas à affirmer son engagement dans une trajectoire de spécification, elle permet de montrer que certains acteurs intermédiaires semblent tout du moins reconnaître l'existence de ressources spécifiques dans les QPV étudiés.

I.3. L'esprit d'entreprise : une ressource spécifique en QPV ?

Dans les entretiens, certains acteurs intermédiaires (en particulier à Plaine Commune) présentent les habitants des QPV comme des individus dotés d'un « potentiel » caché pour l'entrepreneuriat, de savoir-faire et d'aptitudes particulières qu'il s'agirait de valoriser par l'accompagnement des porteurs de projet d'entreprises. Les immigrés sont par exemple considérés par la directrice de la Maison pour l'Initiative Économique Locale (la Miel) de Plaine Commune comme de potentiels créateurs d'entreprises grâce auxquels pourraient émerger des ressources spécifiques :

« On a beaucoup de familles immigrées et issues de l'immigration, et je vois bien que l'immigration c'est déjà une démarche pour améliorer ses conditions de vie, une démarche énorme. On est déjà dans le mouvement, et la démarche entrepreneuriale ça relève de ce mouvement. Je me lance, j'essaye quelque chose. C'est extrêmement positif et ça donne toute la dynamique à ces quartiers. »

Entretien avec la directrice de la Miel, le 17.07.2018

Pour la directrice de la Miel, le fait que les entrepreneurs soient issus de l'immigration indique qu'ils disposent d'un système de valeurs qui leur est propre, une sorte d'esprit d'entreprise particulier. Cet attribut est perçu comme une ressource spécifique dont l'activation « dynamiserait » la création d'entreprises en QPV. D'ailleurs un autre technicien de Plaine Commune dit avoir observé que « *certaines valeurs* » serait revendiquées par les entrepreneurs issus des QPV.

« J'ai souvent tendance à penser qu'en région on peut plus facilement s'appuyer sur une identité des entrepreneurs, un peu terroir, un peu... Voilà. En région parisienne c'est quand même moins le cas, [...] mais en Seine-Saint-Denis, c'est tellement un territoire qui peut être décrié, stigmatisé, que les entrepreneurs qui sont issus du quartier prennent en compte quand même un certain nombre de particularités du territoire, de par sa jeunesse de population, sa diversité, une « paupérité » quand même du territoire, une volonté plus combative, revendiquer certaines valeurs. »

Entretien avec un coordinateur du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 9.07.2018

L'extrait d'entretien ci-dessus semble s'inscrire dans un processus d'identification des ressources qui relève de « l'incantation », mis en lumière dans les discours des « techniciens » des collectivités locales par Romain Lajarge et Emmanuel Roux (2007, cf. chapitre 2). Il s'agit de régler un problème rencontré par les acteurs locaux (ici, le faible taux de création d'entreprise dans les QPV) en désignant une caractéristique locale comme une ressource et par le fait même de la nommer, de l'ériger en ressource spécifique susceptible d'être activée pour régler le problème. Ici, la « *volonté plus combative* » des entrepreneurs issus des quartiers ne fait pas *a priori* l'objet d'un diagnostic précis des acteurs publics, mais structure un discours qui permet de faire d'une problématique locale (jeunesse, pauvreté) une ressource.

Malgré ces « incantations » de ressources, certains acteurs intermédiaires reconnaissent bien certains savoir-faire et formes de sociabilité locale comme des ressources spécifiques pour les entreprises. Les discours des acteurs intermédiaires montrent par ailleurs que, dans une certaine mesure, ils adaptent leurs interventions en QPV dans le but de contribuer à l'activation de telles ressources.

II – L’activation des savoir-faire spécifiques et de l’interconnaissance par les acteurs intermédiaires

L’activation consiste en une mise en valeur des ressources spécifiques identifiées (Kebir, 2006). A l’état de ressources, les savoir-faire et les réseaux sociaux des entrepreneurs constituent un potentiel latent, qu’il faut ensuite insérer dans un système de production. Cette activation se traduit donc le plus souvent par un processus de formalisation de la ressource spécifique : un savoir-faire donne lieu à une création d’entreprise ; un réseau social devient une association. L’intervention des acteurs publics, des organismes de financement des entreprises et des associations de soutien aux entrepreneurs peut donc favoriser l’activation des ressources spécifiques.

II.1. L’activation des savoir-faire des cuisinières dans les QPV

Les savoir-faire des femmes des foyers de travailleurs migrants de Saint-Denis dans la restauration collective, identifiés par les acteurs intermédiaires, sont activés par la création d’entreprises d’insertion relevant de l’économie sociale et solidaire. L’association Appui a développé les deux formes d’activation de la même ressource spécifique à Plaine Commune : elle s’occupe d’une part de la création des « restaurants d’insertion » au sein des foyers de travailleurs migrants (cf. Encadré n°8.4) et accompagne d’autre part des femmes dans la création d’une entreprise individuelle de « cuisine de rue » (cf. chapitre 5).

Selon un chargé de mission d’Appui, la « *manière dont les relations sociales se construisent* » dans les quartiers où résident les cuisinières serait aussi un facteur explicatif de leur réussite en tant que restauratrices. Les chefs de projet et les responsables d’associations relevant de l’ESS cherchent donc à activer ces réseaux sociaux spécifiques comme des ressources.

Encadré n°8.4. L'activation des ressources spécifiques identifiées dans les foyers de travailleurs migrants par le fondateur d'Appui

En 2005, Benjamin Masure crée l'association Taf et Maffé, un restaurant d'insertion dédié à cette mission, et installe une cuisine professionnelle au sein du foyer ADOMA Bachir-Souni, près de la gare de Saint-Denis, afin d'y former d'autres personnes aux métiers de la restauration collective. Des centaines de plats sont préparés chaque jour et un service de traiteur est aussi développé. Le concept est dupliqué en 2010 dans la résidence sociale Opale à Aubervilliers²⁹⁹. La Mairie de Saint-Denis aurait par la suite « demandé une action politique forte sur les QPV » à l'association. Dans cette perspective, l'activité d'Appui s'est tournée vers l'accompagnement des entrepreneurs ayant développé une activité informelle de vente de repas dans la rue. D'après un salarié d'Appui, cette demande se justifie par le fait qu'« *il s'agit d'aider des gens en galère et de fait ils se trouvent en QPV* »³⁰⁰. L'intercommunalité Plaine Commune intervient elle aussi dans l'activation de la ressource spécifique qui conduit à l'enracinement de l'activité de restauration à La Courneuve. En 2013, Plaine Commune mène une étude sur l'offre de restauration sur son territoire³⁰¹. Un collectif d'acteurs se structure à La Courneuve, sous le nom de Plaine de Saveur, à la faveur des résultats de l'étude qui pointe une absence d'offre de restauration de qualité sur le territoire de l'intercommunalité³⁰². Plaine Saveur est un « incubateur culinaire », qui accompagne des porteurs de projet dans la restauration en leur permettant d'accéder pendant six mois à une cuisine professionnelle. Les services d'Appui sont « *ouverts à tous ceux qui veulent transformer leur commerce informel dans la cuisine en entreprises, et en large majorité c'est des femmes* »³⁰³. En 2017, un laboratoire culinaire a été financé par la Mairie de Saint-Denis et l'association Appui pour accueillir les entrepreneures accompagnées par Appui. Le choix du local, situé dans le quartier Franc-Moisin, s'explique par la proximité des deux entrepreneures accompagnées par l'association, Aminata et Nora (cf. chapitre 5), et du fondateur de l'association qui réside lui aussi dans le quartier. Cette proximité permet aux entrepreneures accompagnées par Appui de continuer à mobiliser leurs réseaux sociaux locaux dans le cadre de leur activité.

II.2. Activer les réseaux sociaux des entrepreneurs par la création d'entreprises

La cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune accompagne dans la création d'entreprise des habitants des QPV dont l'activité repose sur des ressources liées à leurs origines géographiques et à leurs réseaux personnels. Ce sont encore une fois les acteurs de l'ESS qui semblent les plus impliqués dans l'activation de ce type de ressources.

²⁹⁹ Source : le JSD, « La cuisine de rue trouve un abri », article du 30 octobre 2019

³⁰⁰ Entretien avec un salarié d'Appui, le 7.05.2018

³⁰¹ Source : RTES, 2015, « Entreprendre dans la restauration c'est compliqué. Entreprendre seul dans la restauration c'est encore plus compliqué ! ».

³⁰² Source : RTES, 2015, « Entreprendre dans la restauration c'est compliqué. Entreprendre seul dans la restauration c'est encore plus compliqué ! ».

³⁰³ Entretien avec un salarié d'Appui, le 7.05.2018

« On a des projets de gens qui viennent de pays étrangers et qui veulent retourner dans leur pays ou département dans les Antilles, et sur les pays africains, c'est tout ce qui est bio, agriculture bio mais dans le pays d'origine. C'est-à-dire des personnes qui sont venues en France pour X raison et qui se disent j'ai un terrain dans mon pays, et je veux développer une agriculture bio pour importer en France. [...] Il y en a un qui a monté une coopérative de fruits en France et qui fait importer des fruits secs du Burkina [...] Donc je travaille avec le département ESS de Plaine Commune. [...] on a quand même beaucoup de gens qui sont dans les quartiers, qui ont quelque chose dans leur pays d'origine. Et du coup c'est soit des terres, soit des maisons. [...] les gens arrivent d'un pays étranger et arrivent dans un quartier où leur communauté est là, est présente, et l'ambiance est à peu près similaire. Les codes de vie ne sont plus les mêmes mais pour eux c'est à peu près la même chose. Moi je trouve ça hyper bien et très spécifique aux quartiers. »

Entretien avec une cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune, le 10.04.2018

Le récit des initiatives d'entrepreneurs immigrés que cette cheffe de projet accompagne fait écho aux travaux d'Alain Tarrus sur les entrepreneurs « transnationaux » (2002). Le mode de coordination décrit dans cet extrait d'entretien repose sur la possession de terres ou de maisons dans le pays d'origine et de réseaux sociaux constitués dans leur quartier de résidence dans le pays d'accueil. Le projet de coopérative exportant des produits transformés en Afrique relève probablement de l'activation de ces réseaux dans le pays d'accueil, voire de savoir-faire ou de relations sociales dans le pays d'origine, donc de ressources spécifiques.

Du point de vue des salariés d'associations qui interviennent dans la création de « restaurants de rue », la mobilisation des réseaux sociaux des cuisinières semble constituer l'une des ressources spécifiques les plus précieuses pour le développement des entreprises. La prospection des clients se fait essentiellement dans la rue, voire au sein des lieux de production et par le bouche-à-oreille. Le réseau social des entrepreneures est donc utilisé pour trouver et fidéliser des clients. Les lieux de production et de vente choisis sont proches, ce qui facilite le déplacement des cuisinières de rue entre la cuisine où elles préparent les plats le matin et le lieu de vente.

« Comment vous choisissez les endroits où les restauratrices vont vendre leurs plats ?

On va où on se sent le mieux, où on a nos repères. [Nora] aussi a un sacré réseau malgré sa timidité, à Saint-Denis on me réclamait la petite dame qui fait du couscous. Et puis ça parle après dans la ville. »

Entretien avec une formatrice du PTCE Resto Passerelle, le 7.05.2018

Le réseau personnel des entrepreneurs constitue un mode de coordination existant qui permet aux cuisinières et à leurs encadrant de se concentrer sur la production et de ne pas passer trop de temps à chercher des clients. Par ailleurs, ce réseau offre des débouchés que les acteurs intermédiaires jugent « *surprenants* », à condition de les activer :

« Pendant le ramadan, vous savez que vous allez pouvoir manger du poisson grillé et du tiep. [Aminata] est d'origine ivoirienne, [les ivoiriens] ont un réseau immense. Un mariage africain c'est 800-900 personnes. [...] ça peut sembler surprenant ces réseaux, c'est une approche du mot communauté qui est différente, y'a une identité qui est liée à cette communauté, et ça fait sens pour la cuisine. »

Entretien avec un chargé de mission d'Appui, le 7.05.2018

Le voisinage est lui aussi reconnu comme une ressource par les acteurs intermédiaires. Ainsi, l'association Appui cherche à ancrer les entreprises dans leur environnement local, en valorisant les ressources spécifiques mobilisées par les restaurateurs et leurs salariés, telles que le savoir-faire de femmes originaires d'Afrique centrale, l'interconnaissance entre les habitants, les institutions, la « culture » (les préférences gastronomiques des clients, les valeurs et symboles de la réussite économique, la langue parlée par les restauratrices etc.). C'est en s'appuyant sur ces ressources spécifiques que les acteurs intermédiaires contribuent au développement économique des QPV. Ils favorisent par ailleurs la construction de nouvelles ressources.

III – La construction de nouvelles ressources spécifiques

Le troisième temps de la spécification consiste en une création de normes de réciprocité et de coordination entre les acteurs. D'une part, les associations d'accompagnement interviennent pour transformer les relations entre les conseillers en entrepreneuriat et les entrepreneurs, de manière à les rendre plus durables et réciproques. D'autre part, la création d'un Pôle territorial de coopération économique (PTCE) à Plaine Commune illustre l'émergence de règles propres à la structure et au territoire qu'elle couvre.

III.1. Créer de nouvelles ressources spécifiques : la réciprocité construite par les associations d'aide aux entrepreneurs

L'accompagnement à la création d'entreprise repose sur une relation interpersonnelle entre un conseiller en entrepreneuriat (salarié ou bénévole) et un entrepreneur. Les acteurs intermédiaires parlent d'accompagnement « personnalisé ». Ce type de relation peut contribuer à renforcer la confiance et la réciprocité entre les acteurs locaux. Par exemple, le prêt d'honneur repose sur une relation de confiance entre l'entrepreneur et l'association qui octroie le prêt (une plateforme Initiative ou France Active). Ce dernier est contracté « sur l'honneur », ce qui modifie le mode de coordination des acteurs par rapport à celui du marché du crédit, où la confiance dépend de paramètres plus tangibles (revenus de l'emprunteur, garants, taux d'intérêt, assurances...). Après le remboursement du prêt, il arrive que les conseillers en entrepreneuriat qui ont gardé de bonnes relations avec les entrepreneurs accompagnés les sollicitent pour intervenir dans des conférences, pour abonder le fonds de prêts, ou pour « parrainer » d'autres entrepreneurs. Il s'agit de donner un peu de son temps ou de son argent, dans une logique de réciprocité.

L'accompagnement est donc un moyen pour les acteurs intermédiaires de créer de la réciprocité. La réciprocité est le « terreau des ressources spécifiques », parce qu'elle est « à la base des relations informelles qui composent une « atmosphère industrielle » au sens où l'entendait A. Marshall » (Colletis et Pecqueur, 2005, p.58). Dans les entretiens, les acteurs intermédiaires expliquent qu'ils s'attendent généralement à ce que les entrepreneurs leurs soient redevables d'avoir investi du temps et de l'argent de la collectivité locale à la réussite de leur projet. Cependant, le maintien des relations avec les entrepreneurs accompagnés, qu'ils soient en QPV ou non, n'est pas systématique. Les conseillers en entrepreneuriat expriment leurs difficultés à rester en contact avec les entrepreneurs après le remboursement du prêt³⁰⁴, ainsi qu'à mobiliser les entrepreneurs lors des événements consacrés à la création d'entreprise qu'ils organisent³⁰⁵. En effet, l'entretien de relations réciproques demande du temps. La plupart des

³⁰⁴ Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Seine Yvelines, le 17.02.2017

³⁰⁵ Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

conseillers en création d'entreprise rencontrés au cours de l'enquête disent ne pas pouvoir assurer le « suivi » des projets après le financement³⁰⁶.

Le parrainage est une forme d'accompagnement que les plateformes de financement et la Maison pour l'initiative économique locale (structure d'accompagnement à Plaine Commune) cherchent à développer en QPV. Le parrainage consiste à demander à un entrepreneur dont l'entreprise s'est déjà développée d'aider un entrepreneur qui démarre son activité à la pérenniser. Les deux entrepreneurs travaillent généralement dans la même intercommunalité, car ils font partie du réseau de la plateforme de financement locale. Le parrainage est considéré par les acteurs intermédiaires comme un levier de diffusion de pratiques entrepreneuriales qui contribuent à forger un « sentiment d'appartenance » à un réseau local³⁰⁷. De plus, il s'agit d'une coopération temporaire pendant laquelle peuvent se nouer des relations interpersonnelles³⁰⁸.

La coordination des acteurs intermédiaires en QPV entraîne un processus d'apprentissage collectif qui conduit à une meilleure connaissance des besoins des entrepreneurs. Les associations d'appui aux entrepreneurs adaptent leurs dispositifs de financement et les parcours d'accompagnement vers la création d'entreprise. Les systèmes de financement alternatifs à l'emprunt bancaire, comme le micro-crédit, ont fait l'objet d'un redéploiement dans les QPV. En 2019, la Région Ile-de-France a financé le programme « Entrepreneurs, parlons Cash ! » de l'Adie, visant l'attribution de 10 000 micro-crédits dans les QPV francilien entre 2019 et 2021³⁰⁹. L'Adie a également développé Créajeune, un programme d'accompagnement dédié aux jeunes de 18 à 32 ans résidant en QPV qui souhaitent créer une entreprise. Les participants au programme reçoivent une prime de 1000 € qui complète le financement du projet d'entreprise³¹⁰. En levant une partie des contraintes de l'accès au financement, le micro-crédit permet de répondre à la demande d'emprunt de « *petites sommes, genre mille euros, pour pouvoir s'acheter un gros stock et le vendre* »³¹¹, demande qui serait croissante en QPV d'après un cadre de l'Adie 93.

Les parcours d'accompagnement sont quant-à-eux allongés dans le temps afin que les conseillers en entrepreneuriat puissent intervenir plus en amont de la création d'une activité économique. Les chambres de commerce et les chambres des métiers et de l'artisanat forment les entrepreneurs à l'acquisition des « référentiels métiers », mais certains entrepreneurs (en particulier les femmes, et les habitants des QPV) ne sollicitent jamais les chambres consulaires. Ces institutions semblent parfois difficiles d'accès (il faut prendre rendez-vous, donner ses papiers d'identité à l'accueil, patienter dans un hall froid) et leurs salariés peuvent nourrir des

³⁰⁶ Entretiens avec des conseillers en entrepreneuriat d'Initiative France, de l'Adie et de France Active.

³⁰⁷ Entretien avec un coordinateur du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 9.07.2018 ; Entretien avec la directrice de la Miel, le 17.07.2018

³⁰⁸ Entretien avec une directrice de plateforme Initiative en Seine-Saint-Denis

³⁰⁹ Source : actualités de la Région Ile-de-France (article « Entrepreneuriat : 800.000 euros pour le microcrédit dans les quartiers populaires » publié le 19 novembre 2019).

³¹⁰ Entretien avec le responsable de département de l'Adie 93, le 19.03.2018

³¹¹ Entretien avec le responsable de département de l'Adie 93, le 19.03.2018

préjugés vis-à-vis des personnes sans activité professionnelle légale qui souhaitent créer une entreprise (Abdelnour, 2017). Ainsi, la création de dispositifs d'information et de formation dont les séances ont lieu dans les QPV est par exemple considéré comme un éléments facilitateur pour que les entrepreneurs osent se saisir des outils d'accompagnement³¹². Les Services d'Amorçage de Projet, qui aident l'entrepreneur à formuler et construire son projet avant d'élaborer son plan d'action (formations si nécessaire, obtentions de certificats, demande de financement, programme d'incubation, recherche d'un local d'activité...) ont été développé à cet effet dans certains QPV, notamment via la création de postes de chef de projet CitésLab.

III.2. La création de normes propres au Pôle territorial de coopération économique et à son territoire

Le PTCE Resto passerelle fédère des entreprises et des chantiers d'insertion dans le secteur de la restauration. Plaine de Saveur rejoint le PTCE dès sa création, en 2013, ainsi que d'autres structures basées à Romainville (Baluchon), Paris dans les quartiers de Belleville (La cantine de Babelville) et La Goutte d'Or (Marmite d'Afrique) et Ivry-sur-Seine (Le Baobab). L'association Appui est désignée comme organisation pilote du pôle, qui fédère aujourd'hui 19 structures de la restauration, produisant jusqu'à neuf mille repas par jour selon le site internet de Resto Passerelle. Le PTCE compte à ce jour 500 salariés en insertion, et 120 salariés permanents. La coordination des différentes structures repose sur des normes sociales propres aux pôles et aux quartiers prioritaires dans lesquels se trouvent les résidences sociales et les laboratoires culinaires du Pôle.

L'échange et le partage sont favorisés par la création de cuisines collectives mises à disposition des cuisinières. Au Franc-Moisin, Nora et Aminata (cf. chapitres 5 et 6) travaillent par exemple côte-à-côte, ce qui les encourage au transfert de compétences et à l'apprentissage mutuel de techniques, selon une formatrice du PTCE.

« En cuisine ici on échange beaucoup parce qu'il y a des nationalités différentes. [Nora] s'intéresse à la sauce Mafé, ça crée des échanges en cuisine. [...] [Nora] est demandeuse de formation, d'apprentissage. »

Entretien avec une formatrice du PTCE Resto passerelle, le 7.05.2018

Entre les cuisinières, la réciprocité est constitutive de l'organisation traditionnelle des cuisines des foyers de travailleurs migrants : l'activité est répartie sur la base du service rendu et de la parole donnée. Bien que cette norme de réciprocité se renouvelle dans les cuisines partagées, les acteurs pilotes du Pôle cherchent à limiter ses effets sur la rentabilité économique de l'activité.

³¹² Entretien avec les salariés du Service d'Amorçage de Projet de l'association Initiative 95 (dans le Val d'Oise).

« On est avec des gens de l’informel donc ils sont sans cesse en train d’échanger : je te file dix balles et tu me coupes mes pommes, je te donne une part de tiep et tu m’épluches mes oignons... et ça coûte du pognon ! [La cuisinière] n’a pas encore en tête les impératifs de rentabilité. Elle ne calcule pas la différence entre son chiffre et ses frais. Elle ne gagne pas assez pour se permettre de le faire. Apprendre aux gens des mécaniques de charges et de provisions c’est ultra difficile. »

Entretien avec une formatrice du PTCE Resto Passerelle, le 7.05.2018

Les échanges réciproques sont facilités par le goût commun des entrepreneurs du Pôle pour la cuisine d’Afrique. Le PTCE compte plusieurs associations et entreprises d’insertion dont le nom évoque le lien avec la gastronomie africaine : « Marmite d’Afrique », « La Chorba³¹³ », « Taf et Maffé »³¹⁴. Le PTCE produit aussi des normes de solidarité entre les structures qui composent le Pôle, par la création d’une centrale d’achat mutualisée. En ce sens, les acteurs intermédiaires participent à la mise en place de règles de gestion partagées des ressources collectives. Ces règles de gestion s’inscrivent dans une négociation entre les acteurs : il faut arbitrer entre les normes de la production locale énoncées par les cuisinières (par exemple, la préservation du secret des recettes de cuisine) et les normes nécessaires à l’insertion des entreprises sur le marché (normes d’hygiène et de sécurité).

Les interactions fréquentes entre les structures du pôle et entre les cuisinières favorisent le renouvellement des ressources spécifiques. La solidarité et la réciprocité contenues dans les relations sociales sont remobilisées pour créer de nouvelles activités et compléter les compétences du PTCE. La réutilisation des invendus et l’utilisation de contenant recyclables sont par exemple devenus de nouveaux axes de développement pour le PTCE, de même que l’agriculture urbaine³¹⁵.

Les travaux sur l’économie sociale et solidaire prêtent de nombreuses qualités à ce secteur économique pour le développement territorial des QPV (Clément, 2020). Le PTCE Resto Passerelle en Ile-de-France fédère des associations et des entreprises, mutualise des ressources communes (formation des travailleurs et des travailleuses, laboratoires culinaires, matériel de transport, centrale d’achat) et à ce titre contribue à produire des normes inédites de coopération. Toutefois, il convient de relativiser le rôle des acteurs intermédiaires dans la spécification des ressources en QPV. En effet, la plupart du temps, les acteurs intermédiaires construisent des ressources génériques et ils ne prêtent que rarement attention à l’existence de ressources spécifiques.

³¹³ La chorba est une soupe préparée notamment en Algérie et au Maroc (mais aussi en Europe de l’est).

³¹⁴ Source : site officiel du PTCE Resto Passerelle

³¹⁵ Site du PTCE Resto Passerelle, consulté le 4 décembre 2021

IV – Relativiser le rôle des acteurs intermédiaires dans la spécification

L'intervention des acteurs intermédiaires dans les QPV est généralement justifiée par d'autres objectifs que la spécification des ressources. Dans les entretiens, les salariés des associations d'aide aux entrepreneurs expriment leur volonté de se concentrer sur l'apport en ressources génériques, afin de favoriser l'accès des habitants des QPV à la création d'entreprises.

IV.1. Les structures d'accompagnement des entrepreneurs le plus souvent engagées dans la création de ressources génériques

L'adaptation des dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs ne s'inscrit pas nécessairement dans un objectif de spécification des ressources. Il s'agit, dans la plupart des cas, d'encourager les habitants des quartiers prioritaires à créer des entreprises, en leur facilitant les démarches et en les aidant à construire un projet d'entreprise. Les « jeunes talents »³¹⁶ sont par ailleurs incités à créer des entreprises, par le biais d'une communication publique autour de l'entrepreneuriat qui prend de l'ampleur en QPV, portée par la BPI lors d'évènements dédiés à la création d'entreprise. L'idée sous-jacente est qu'il ne faudrait pas « gâcher » les compétences des jeunes créateurs d'entreprises des QPV, en limitant leur accès au financement des entreprises³¹⁷. Ainsi, ce n'est pas nécessairement la mise en valeur des ressources spécifiques qui est visée par l'adaptation des dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise. L'encouragement des habitants des QPV à « créer leur propre emploi » motive la mise en valeur et la création de ressources génériques (cf. Encadré n°8.5).

Les acteurs de l'accompagnement s'attachent en premier lieu à repérer des qualifications « standards » des habitants des QPV, et non des savoir-faire relevant de l'histoire et de la mobilisation de réseaux sociaux des entrepreneurs. Les qualifications sont identifiées à travers le diplôme ou l'expérience professionnelle des entrepreneurs. Quand les qualifications manquent, le projet d'entreprise est généralement remis en question.

« C'est des gens peu qualifiés, et souvent ces métiers-là [commerce et restauration] requièrent beaucoup de qualifications, et euh... très vite ils se confrontent à ça et donc plus rien [...] Pour moi, le problème n'est pas que financier. »

Entretien avec le responsable de département de l'Adie 93, le 19.03.2018

³¹⁶ Expression utilisée dans le programme du forum « Osons la banlieue », en 2015 à Pantin (93)

³¹⁷ De manière générale, l'Adie conforte l'idée dans sa communication quotidienne que « Tout le monde peut devenir entrepreneur », et lance même une campagne de communication « contre le gâchis des talents ». Source : adie.org, « L'Adie organise une semaine dédiée à l'entrepreneuriat ! », consulté le 22.08.2020

Encadré n°8.5. L'Adie, un réseau centralisé dédié à l'insertion des personnes sans emplois

Créée en 1989 par Maria Nowak, l'Adie a été reconnue d'utilité publique dès sa création. Elle s'inspire d'un dispositif de développement local, le micro-crédit, originaire du Bangladesh. L'Adie aide les personnes qui n'ont pas accès au marché du travail ni au crédit bancaire classique, notamment les chômeurs et les allocataires du RSA, à créer leur entreprise. Les micro-crédits s'élèvent jusqu'à 12 000 € et leurs bénéficiaires sont accompagnés par des conseillers en création d'entreprise (conseils en fiscalité, conseils juridiques, gestion, comptabilité, développement commercial). L'Adie est un réseau centralisé, dans lequel l'association nationale a autorité sur les antennes territoriales. En 2014, 78% des structures d'accueil de l'Adie sont localisées dans un QPV ou dans une commune contenant un QPV³¹⁸. Les habitants des QPV représentent 17% des bénéficiaires de micro-crédits de l'Adie en 2014 (cela comprend néanmoins les micro-crédits personnels, destinés à aider les chômeurs à trouver un emploi). En 2016, une étude réalisée par l'Adie montre que cette part s'élève à 25%. L'Adie s'est fixée pour objectif d'accroître de 30% le nombre des entreprises qu'elle finance ou accompagne dans les QPV d'ici 2020. Toutefois, ces objectifs ne tiennent pas compte de la localisation des entreprises : c'est l'accès des habitants des QPV à la création d'entreprise qui motive l'action de l'Adie, et non le développement économique des quartiers prioritaires.

La nécessité d'un accompagnement plus long qui commence plus en amont du projet entrepreneurial relève généralement de l'enjeu d'améliorer la pérennité des entreprises créées par des habitants des QPV. Les contraintes à cette pérennité les plus souvent citées par les conseillers en entrepreneuriat sont les discriminations (« *on n'a pas le bon nom ni la bonne adresse* »³¹⁹), le manque de connaissances techniques sur la création d'entreprise (« *il y a un gap entre les publics QPV et la réalité de l'entrepreneuriat* »³²⁰) et le manque d'anticipation (« *se lancer tête baissée [...] sans se laisser le temps de réfléchir* »³²¹). Pour résoudre ces problèmes récurrents de la création d'entreprises par des habitants des QPV, les conseillers en entrepreneuriat peuvent avoir tendance à s'opposer à la mobilisation des ressources spécifiques par les entrepreneurs. Contre les discriminations, il vaut mieux éviter l'identification de l'entreprise au quartier, en la localisant ailleurs par exemple, ou bien il faut être attentif à ce qu'elle ne soit pas perçue comme une entreprise « *communautaire* »³²². Le manque de savoirs techniques sur la création d'entreprise doit être pallié par des formations à la gestion d'entreprise. Au sein de ces formations circulent des savoirs génériques : comment tenir sa comptabilité, comment recruter (si possible, ne surtout pas le faire dans sa famille), comment utiliser le digital (Facebook, Instagram, le référencement sur Google) pour faire connaître son offre etc. Le manque d'anticipation des chefs d'entreprise est résolu par la réalisation d'études de marché et d'un plan de financement, documents jugés indispensables par une grande partie des conseillers en entrepreneuriat. Ainsi, les ressources spécifiques sont finalement peu mobilisées lorsque la conception du projet d'entreprise est accompagnée par une structure agréée, comme une plateforme Initiative, un incubateur ou une agence de micro-crédit. De plus,

³¹⁸ Source : CGET, *L'accompagnement à la création d'activité dans les quartiers de la politique de la ville et les territoires ruraux fragiles* (30 mai 2016).

³¹⁹ Entretien avec le responsable de département de l'Adie 93, le 19.03.2018

³²⁰ Entretien avec un chargé de mission du service Politique de la ville de GPS&O, le 11.06.2019

³²¹ Entretien avec un coordinateur du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 9.07.2018

³²² Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Seine-Yvelines, le 17.02.2017

certaines conseillers en entrepreneuriat sont parfois peu motivés pour accompagner les projets d'entreprises qui sortent du cadre normatif de « la startup ».

« Quand t'es chargé de mission dans cette plateforme et motivé pour faire un peu de social, c'est pas facile tout le temps car tu reçois des mecs des cités qui ont pas grand-chose. T'en fais un peu, et puis... quand ça fait quatre fois que tu vois le type qui fait des robes traditionnelles africaines c'est sûr que... quand tu goûtes après à de la startup ! »

Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

Enfin, l'appui à la création d'entreprise est généralement réservé aux entrepreneurs qui créent une entreprise formelle. A l'Adie, un entrepreneur qui n'a pas immatriculé son entreprise peut obtenir un premier micro-crédit, mais pour en obtenir un second et développer son activité, la formalisation de l'entreprise est requise³²³. Certains dispositifs de financement incluent des subventions pour les habitants des QPV qui créent une entreprise, comme Cap Quartier, mais la subvention n'est débloquée qu'au moment de l'immatriculation³²⁴.

Ainsi, de nombreux dispositifs visent à favoriser l'accès des habitants des QPV à l'entrepreneuriat, sans contribuer à spécifier les ressources locales. De plus, bien que les acteurs à l'origine de la création du PTCE Resto Passerelle semblent investis dans une démarche d'identification, d'activation et de construction des ressources spécifiques, ce n'est pas le cas de tous les PTCE.

IV.2. « Vivre les Mureaux » : l'exemple d'un PTCE qui peine à spécifier les ressources locales

Le PTCE « Vivre les Mureaux » existe depuis 2017. Il a pour rôle de fédérer les acteurs économiques locaux (entreprises, associations, organismes publics) autour d'une « économie plus dynamique et locale »³²⁵. A l'origine, le pôle repose sur une coopération entre une association, La Gerbe, et l'entreprise Schneider Electric, pour travailler sur l'insertion professionnelle des habitants des Mureaux, avec la mise en place d'un chantier d'insertion. En partenariat avec un représentant du groupe Sodexo, La Gerbe dépose en 2017 un projet de PTCE dans le but d'éradiquer le chômage aux Mureaux. D'autres entreprises rejoignent ensuite le pôle, comme Renault, employeur historique de ce bassin d'emplois. Le PTCE émane d'une volonté collective de rompre avec la mauvaise réputation de la commune, que déplorent la plupart des acteurs intermédiaires.

³²³ Entretien avec le responsable de département de l'Adie 93, le 19.03.2018

³²⁴ Cap Quartier est une prime à la création d'entreprise octroyée notamment par les associations des réseaux Initiative France et France Active.

³²⁵ Entretien avec un chargé de mission de « Vivre les Mureaux », le 3.05.2019

« Depuis toujours Ariane est implantée aux Mureaux, structurant une filière aéronautique sur laquelle s'appuie le territoire. En 2005, l'entreprise demande à ses salariés de ne plus traverser la ville. Pas de contrordre donné depuis. Cette mauvaise image colle à la peau des Mureaux, et c'est un frein au développement. »

Entretien avec un chargé de mission du PTCE « Vivre les Mureaux », le 3.05.2019

Le passé industriel de la commune, le déclin de son bassin d'emploi lors de la désindustrialisation, l'insécurité de ses quartiers populaires, sont présentés dans les entretiens avec le chargé de mission, la directrice et le fondateur du PTCE comme des contraintes au développement territorial et à la « fierté » de ses habitants³²⁶. « Vivre les Mureaux » est un projet qui vise la mise en valeur de la ressource territoriale, mais sans la qualifier. Le processus d'identification de cette ressource semble reposer sur le concours du plus grand nombre d'acteurs possibles (entreprises, associations, institutions publiques, collectivités locales) et la mise en place de circuits de recrutement locaux. En effet, les membres du PTCE Vivre les Mureaux cherchent à faire des Mureaux une « ville pilote du plein emploi »³²⁷ en misant sur les réseaux locaux et la rencontre entre les grandes entreprises et les demandeurs d'emploi de la ville. Les entreprises locales, petites et grandes, sont également mobilisées pour des diners de rencontre entre jeunes demandeurs d'emploi et patrons. Ce réseau d'entrepreneurs locaux inscrit dans la commune représente une sorte de vivier d'idées et de parties-prenantes pour les politiques d'emploi locales, comme l'illustre ce technicien de la Ville des Mureaux :

« On adhère généralement à tout ce que le PTCE [...] propose. Comme les journées de l'emploi par exemple. Le pôle est bien ancré, on s'appuie sur leur réseau d'entreprises pour les actions sur l'emploi, ils sont systématiquement sollicités. »

Entretien avec un responsable du service Politique de la ville de la Mairie des Mureaux, le 30.07.2019

L'engagement du PTCE Vivre les Mureaux dans la densification des relations locales pourrait contribuer à un processus de construction de ressources spécifiques. Toutefois, les interactions entre les employeurs et les demandeurs d'emploi n'ont lieu que le temps d'une soirée : il n'y a pas d'incitation à se revoir, ou à signer un contrat d'embauche à l'issue de la rencontre³²⁸.

La dynamique du PTCE se fonde également sur un ensemble de ressources locales que sont les structures de l'insertion professionnelle. Selon une chargée de mission du pôle Relations entreprises de l'intercommunalité Grand-Paris Seine-et-Oise, on trouve sur le territoire une quinzaine de grosses structures d'insertion et des acteurs politiques volontaires dans ce domaine³²⁹. Ce tissu ancien d'entreprises coordonnées et investies dans un objectif commun de réduction du chômage pourrait représenter un levier de valorisation des ressources spécifiques.

³²⁶ Entretien avec le fondateur du PTCE « Vivre les Mureaux »

³²⁷ Site officiel du PTCE Vivre les Mureaux

³²⁸ Entretien avec un chargé de mission du PTCE « Vivre les Mureaux », le 3.05.2019

³²⁹ Entretien avec une chargée de mission du pôle Relations entreprises de GPS&O, le 14.06.2019

Cependant, les chantiers d'insertion ne semblent pas orientés vers un savoir-faire particulier des habitants, selon cette conseillère en insertion professionnelle qui travaille dans un « jardin d'insertion » où des personnes sans emploi apprennent le métier de maraîcher.

« Si on avait un chantier peinture ils iraient en peinture, on ne suscite pas de vocation. C'est vraiment un emploi tremplin, ils ont besoin d'un travail, ils se moquent de l'outil de travail. C'est leur discours, rares sont ceux qui veulent faire du maraîchage à long terme. »

Entretien avec une conseillère des « Jardins de Cocagne » aux Mureaux, le 26.06.2019

Le PTCE soutient aussi les habitants des Mureaux dans leurs projets de création d'entreprise. Chaque année, le PTCE organise le « Bootcamp » de la création d'entreprise, lors duquel des entrepreneurs locaux viennent travailler sur leur projet avec des conseillers en entrepreneuriat issus d'associations locales³³⁰. Toutefois, les participants au « Bootcamp » ne sont pas tous des habitants des QPV des Mureaux, d'après un chargé de mission du PTCE. Le but de l'équipe d'animation du PTCE est de « *se concentrer sur les QPV* » mais elle arrive difficilement à « *aller chercher* » des entrepreneurs dans les quartiers prioritaires (et même dans la commune) pour les faire entrer dans le dispositif³³¹.

Ainsi, bien que les membres du PTCE Vivre les Mureaux cherchent à résoudre un problème productif commun, celui de la perte d'emplois industriels et du chômage de masse qu'ils estiment liés à l'image de la ville, le PTCE ne parvient pas, visiblement, à faire émerger de ressources spécifiques à valoriser. La promotion touristique du territoire conduit les acteurs intermédiaires à identifier « *un petit patrimoine* » local, mais celui-ci n'est perçu que comme une composante de « *l'image* » de la ville, et non comme un vecteur de proximité entre les acteurs locaux :

« La population aux Mureaux représente une centaine de cultures différentes. On voudrait en faire un petit patrimoine dont on peut profiter, à exploiter pour faire une image de "ville-monde" »

Entretien avec un chargé de mission du PTCE « Vivre les Mureaux », le 3.05.2019

C'est à travers la promotion d'une offre touristique (mise en place d'une offre de restauration « chez l'habitant », offre d'hébergement et d'activités touristiques) que le PTCE entend faire émerger une ressource immatérielle collective, une ressource « territoriale ». Cependant, ce projet n'a pas de liens explicites avec le tissu économique de la ville ou une quelconque trajectoire de développement territorial. Par exemple, la promotion du tourisme aux Mureaux

³³⁰ Il s'agit de deux journées consacrées à l'accompagnement des porteurs de projet, sur le modèle des « accélérateurs de start-up ». Chaque entrepreneur est accompagné par un conseiller pour avancer sur son projet de façon simultanée avec les autres participants. Les journées sont entrecoupées de présentations orales des projets et de moments conviviaux.

³³¹ Entretien avec un chargé de mission du PTCE « Vivre les Mureaux », le 3.05.2019

constitue un projet totalement indépendant du dispositif d'insertion professionnel des habitants, soutenu par les politiques publiques locales.

Conclusion du chapitre

Des ressources spécifiques telles que des savoir-faire, de l'interconnaissance et des relations de confiance sont identifiées et activées dans les QPV par certains acteurs intermédiaires, dans le cadre de démarches relevant le plus souvent de l'économie sociale et solidaire. Certains dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise contribuent également à la spécification des ressources en QPV. Des « techniciens » des collectivités locales ainsi que des « opérateurs » dans les associations locales travaillent ainsi de concert pour faire reconnaître des savoir-faire particuliers, et les transformer en actifs spécifiques susceptibles d'ancrer les entreprises créées par les habitants des QPV. Ces processus aboutissent à la création de structures collectives favorisant aussi la création de nouvelles ressources spécifiques.

Toutefois, la spécification des ressources n'apparaît pas comme une stratégie commune aux acteurs intermédiaires dans les terrains étudiés. L'agglomération d'activités « à potentiel » et d'emplois peu qualifiés demeure la priorité de certains acteurs. La Maison de l'initiative économique locale de Plaine Commune, les structures d'accompagnement des entrepreneurs (Adie, PFIL) et les services « Relations entreprises » des intercommunalités semblent centrés sur des objectifs de créations rapides d'emplois. Aux Mureaux, ces acteurs mettent ainsi l'accent sur les chantiers d'insertion qui permettent aux habitants des QPV de trouver un travail, quel qu'il soit, ou regrettent le départ de grandes entreprises industrielles comme Ariane, mais ne cherchent pas à construire un nouveau projet à partir de ressources spécifiques. Ainsi, si les initiatives du PTCE Vivre les Mureaux sont nombreuses, actuellement elles ne reposent pas sur l'identification ou l'activation de ressources spécifiques. Les responsables du PTCE Resto Passerelle et la cheffe de projet « développement économique des QPV » de Plaine Commune se sont quant à eux saisis des opportunités offertes par les politiques nationales (PTCE et CitésLab), et dessinent des projets de filières spécifiques au territoire. Pour l'heure, ces projets n'ont pas abouti à la création de dispositifs publics locaux permettant de valoriser ces filières. Il semble que pour que cette dynamique se concrétise, l'adhésion de l'ensemble des acteurs publics locaux soit nécessaire.

Ce chapitre a aussi mis en exergue le besoin des acteurs intermédiaires de travailler en bonne intelligence avec les entrepreneurs. L'identification et l'activation des ressources spécifiques impliquent en effet que les acteurs intermédiaires entretiennent des relations de proximité avec les entrepreneurs des QPV, afin de prendre connaissance de leurs activités et des ressources sur lesquelles celles-ci s'appuient. Les acteurs intermédiaires qui ont des contacts fréquents avec les entrepreneurs (comme l'association locale Appui) sont en position d'identifier les savoir-faire spécifiques des entrepreneurs et de construire des dispositifs efficaces pour l'ancrage territorial. La mise en place d'une dynamique organisationnelle favorable à l'ancrage nécessite donc la coordination des acteurs intermédiaires et des entreprises : c'est le sens de « l'apprentissage collectif » qui fonde la dynamique d'ancrage territorial.

Chapitre 9. Activer la proximité : coordination et diversification des réseaux par les acteurs intermédiaires dans les quartiers prioritaires

L'ancrage territorial des entreprises est le fruit de la « capacité des acteurs à construire le territoire dans la proximité et avec un apprentissage collectif » (Pecqueur et Nadou, 2018). L'activation de la proximité géographique, objet de ce chapitre, est donc au cœur de la question du rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage. Il s'agit de repérer, à travers les actions des acteurs intermédiaires et les dispositifs de mise en réseau des entrepreneurs, les formes de proximité activées par les acteurs intermédiaires. Ces actions sont diverses et la grille des sciences de gestion présentant différentes fonctions d'intermédiation (Bourdin et al., 2020) permet de les analyser. La « mise en musique » de ces acteurs est déterminante dans la forme que prend le développement économique local (Philippart, 2016). Pour ancrer les entreprises, les acteurs intermédiaires doivent donc densifier les liens entre les membres de l'écosystème entrepreneurial local (Johannisson, 2000 ; Mason et Brown, 2014). Selon ces mêmes auteurs, l'une des priorités des acteurs publics locaux doit être le développement de l'accompagnement, qui permet à l'entrepreneur d'interagir avec un certain nombre d'acteurs (Labex Entreprendre, 2015 ; Philippart, 2016). Dans les travaux d'économie territoriale, les proximités entre les entreprises sont mises en avant pour leur capacité à favoriser les synergies et la construction de ressources spécifiques. Les deux formes de la proximité, géographique et organisée, sont présentées comme nécessaires pour coordonner efficacement les entreprises (Rallet et Torre, 2000).

La proximité est-elle activée par les acteurs intermédiaires au sein des QPV ou à une autre échelle ? De nombreux dispositifs de mise en réseau permettent de connecter les entreprises des quartiers prioritaires avec des acteurs extérieurs à ces quartiers : les clubs d'entreprises, les pépinières, les filières, en sont des exemples. Si l'accès à ces dispositifs est progressivement étendu aux entrepreneurs des quartiers prioritaires, les acteurs intermédiaires semblent réticents à activer la proximité à l'intérieur des QPV. Après avoir montré comment les acteurs intermédiaires cherchent à connecter les entrepreneurs aux structures d'accompagnement (I), j'analyse les différents dispositifs d'intermédiation mis en place (II) puis je répondrai à la question sur l'échelle à laquelle est activée la proximité (III).

I – Connecter les entreprises aux structures d’accompagnement : un défi dans les quartiers prioritaires ?

Enjeu des contrats de ville, l’accompagnement des entrepreneurs issus des QPV est l’une des préoccupations principales des acteurs publics locaux chargés du développement économique des quartiers de la politique de la ville.

« Les réseaux [d’accompagnement] sont rentrés dans les mœurs, sauf dans les quartiers, il faut vraiment rapprocher les entrepreneurs avec les réseaux. Les jeunes d’ici [dans la pépinière] ont une capacité de recherche, ils vont voir des réseaux d’accompagnement pour trouver des investisseurs. »

Entretien avec le directeur de la pépinière des 4000, La Courneuve, le 5.09.2019

Le manque de réseau et de « culture entrepreneuriale » des entrepreneurs des quartiers prioritaires est un point de vue partagé par la majorité des conseillers en entrepreneuriat des structures d’accompagnement et par une grande partie des acteurs publics locaux. Ce point de vue découle de représentations négatives qui se diffusent dans les réseaux d’acteurs locaux. C’est néanmoins ce jugement de valeur qui motive l’activation de la proximité entre les entreprises des QPV et les structures d’accompagnement à l’échelle intercommunale. Les acteurs intermédiaires mettent en place différentes solutions pour améliorer l’accès des entrepreneurs des QPV au conseil et au financement : il s’agit de relocaliser et adapter les dispositifs d’accompagnement dans les quartiers prioritaires, et de densifier les relations entre les membres de l’écosystème entrepreneurial local.

I.1. Relocaliser et adapter les dispositifs d’accompagnement dans les quartiers prioritaires

Le directeur de la pépinière des 4000 estime que la proximité géographique est nécessaire pour connecter les entrepreneurs aux structures d’accompagnement. Selon lui, la pépinière sert en quelque sorte de plateforme où les structures d’accompagnement (la Maison pour l’initiative économique locale, Initiative Plaine Commune) se mettent en lien avec les entrepreneurs des QPV, qu’ils auraient peu de chance de rencontrer autrement.

« Notre rôle c’est d’accompagner des entrepreneurs de quartier, donc il faut qu’on soit dans un quartier. On n’a pas vocation à aller ailleurs. »

Entretien avec le directeur de la pépinière des 4000, La Courneuve, le 5.09.2019

L’enjeu de visibilité des dispositifs publics de soutien aux entrepreneurs des quartiers prioritaires se traduit par la création de nouvelles antennes des structures d’accompagnement

dans les QPV, ou bien par la réalisation de « permanences » dans des associations situées dans les quartiers prioritaires (les conseillers en entrepreneuriat passent une partie de leur temps dans les associations de quartiers où ils reçoivent les entrepreneurs). A l'échelle nationale, les réseaux Initiative France et France Active se sont notamment fixés des objectifs pour intervenir plus fréquemment auprès des entreprises des quartiers prioritaires (cf. Encadré n°9.1).

Pour les acteurs publics, relocaliser les dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs dans les QPV ou à proximité ne suffit pas. La plateforme Initiative Plaine Commune met en place un « accompagnement renforcé » des entrepreneurs des QPV après la création de l'entreprise, destiné à créer de la proximité organisée entre les entreprises des quartiers prioritaires et d'autres organisations ou réseaux d'organisations.

« On a un accompagnement post-création renforcé avec de la mise en réseau, dans quels réseaux aller, leur montrer quels sont les réseaux spécialisés pour mutualiser etc. »

Entretien avec la directrice d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

La plateforme Initiative Plaine Commune a également créé, avec la cheffe de projet CitésLab de la Maison de l'emploi intercommunale, les « comité d'agrément de proximité » afin d'associer de nouveaux acteurs à l'examen des prêts d'honneur. Les comités d'agrément sont les assemblées qui délivrent des prêts d'honneur. Les comités d'agrément de proximité consistent à associer la Maison de l'emploi et des associations d'habitants aux comités d'agrément, pour les créations d'entreprises en QPV. Cela permet d'activer la proximité entre une entreprise en création dans un QPV de l'intercommunalité, et des acteurs intermédiaires locaux, comme une régie de quartier, les techniciens de la commune où souhaite s'implanter l'entreprise (responsable commerce et développement urbain, responsable développement économique), des chefs d'entreprise bénévoles implantés dans cette même commune³³². Ce type de comité est réservé aux entrepreneurs qui souhaitent s'implanter dans un quartier prioritaire. Il vise à encourager les synergies entre les acteurs locaux, c'est-à-dire les nouvelles entreprises d'une part et acteurs publics et privés implantés sur le territoire d'autre part. Lors du comité, l'entrepreneur présente son entreprise, son marché, ses besoins, et argumente sur les effets potentiels de son activité sur le quartier (création d'emplois, services à la population). Ce dispositif des « comités d'agrément de proximité » contribue donc à l'activation de la proximité entre les organisations locales.

La mise en place de ce type d'action demande une coordination des acteurs intermédiaires entre eux. Cette coordination permet aussi d'orienter plus facilement les entrepreneurs vers les différentes structures d'accompagnement en fonction de leurs besoins.

³³² Observations réalisées lors d'un comité d'agrément de proximité à la Maison de l'emploi de Stains, le 26.06.2018

Encadré n°9.1. Les plateformes d'initiative locale, des acteurs de premier plan de l'accompagnement des entrepreneurs des quartiers prioritaires ?

Ces deux réseaux travaillent en étroite collaboration et leurs dispositifs sont complémentaires. Créé en 1985, Initiative France fédère les plateformes d'initiative locale (PFIL) qui accompagne les entrepreneurs et finance les entreprises à différents stades de développement (du montage du projet jusqu'à sept ans d'existence). Les PFIL sont indépendantes et leurs fonds de prêt sont abondés par les collectivités locales (entre autres). Leur gouvernance est locale et associe des acteurs publics et privés. France Active, créée en 1988, fonctionne sur le même modèle. Certaines PFIL sont affiliées aux deux réseaux, Initiative et Active, et développent en ce sens des dispositifs complémentaires : ce sont des prêts d'honneur à taux zéro complémentaires d'un prêt bancaire, un accompagnement individualisé avec parfois un parrainage (un bénévole suit l'entrepreneur sur le temps long et se rend dans son entreprise). France Active met en place la garantie solidaire destinée à sécuriser le prêt bancaire. Le prêt d'honneur (jusqu'à 50 000 €) a vocation à faire un « effet levier » sur le prêt bancaire (cf. Encadré n°2.1). Les deux réseaux mettent en place le Nouvel accompagnement à la création et la reprise d'entreprise (Nacre) qui permet aux plateformes d'octroyer des prêts d'honneur financés par l'État à hauteur de 8 000 € réservés aux jeunes, aux demandeurs d'emploi et aux habitants des QPV.

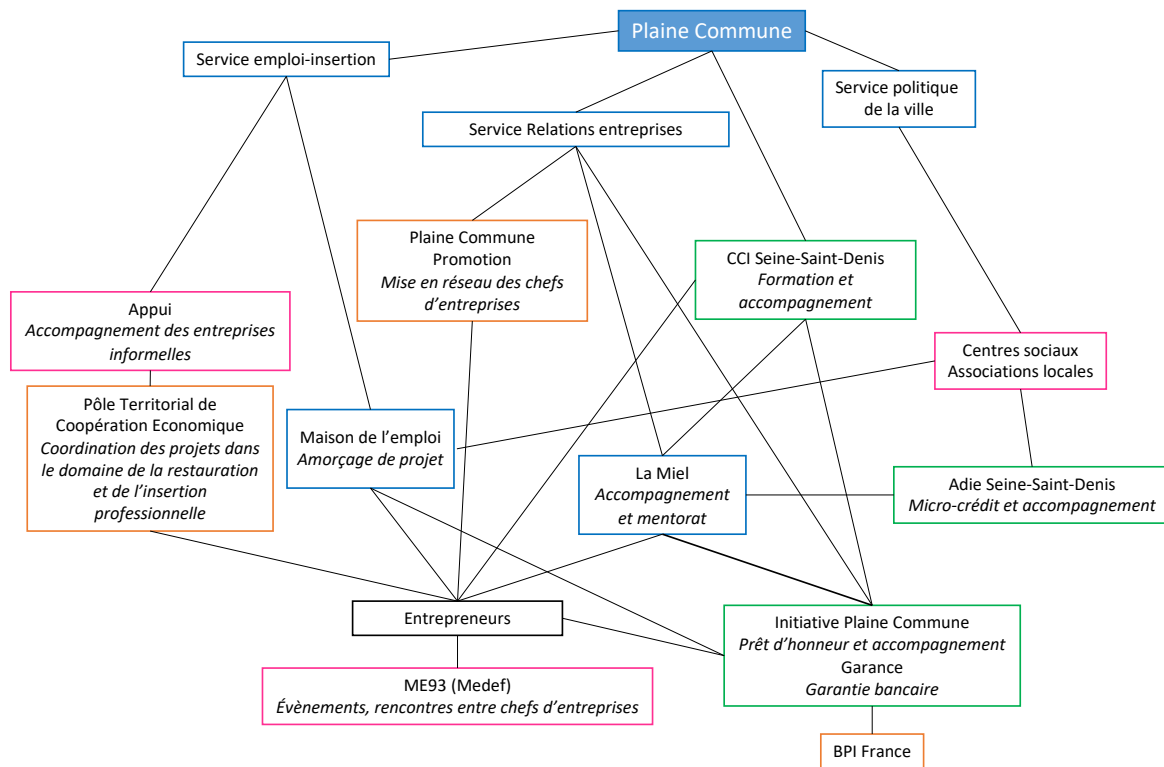
En 2016, Initiative France et France Active annoncent des mesures visant à développer l'accompagnement des entrepreneurs « des quartiers ». Ces objectifs concernent aussi bien les habitants des QPV que les entreprises créées en QPV. Une subvention de la Direction Régionale Ile-de-France de la Caisse des dépôts incite les plateformes à faire évoluer ces objectifs en adoptant des stratégies locales. Les « primes à la création d'entreprise » sont également mises en place par les plateformes Initiative France et France Active (1 000 à 2 000 € de prime délivrée aux entrepreneurs au moment de l'immatriculation). Les coopérations avec les intercommunalités (et, pour certaines PFIL, les départements et les communes) sont aussi déterminantes dans le positionnement des PFIL vis-à-vis des enjeux de développement local, et vis-à-vis des QPV. Certaines PFIL se concentrent par exemple sur le développement de filières à potentiel de développement, privilégiant les entreprises susceptibles de créer plusieurs emplois, alors que d'autres s'attachent à octroyer les prêts d'honneur en priorité aux demandeurs d'emploi et aux femmes issus des QPV³³³. Les orientations données par les associations nationales (les « têtes de réseau ») ne sont pas toujours suivies par les PFIL. En Ile-de-France, en 2016, seuls 7% des bénéficiaires de prêts d'honneurs octroyés par des plateformes Initiative étaient des habitants des QPV. En volume global d'entreprises créées, reprises ou développées, Initiative France est le premier réseau d'appui aux entrepreneurs en France et en Ile-de-France (environ 31 000 entreprises soutenues en 2020 en France).

1.2. Densifier les relations entre les acteurs intermédiaires pour faciliter l'orientation des entrepreneurs des QPV vers les structures d'accompagnement

A Plaine Commune, la coordination des acteurs intermédiaires permet de faire circuler les informations sur les entreprises locales. Un même entrepreneur peut être accompagné par une cheffe de projet de la Maison de l'emploi au stade de l'amorçage du projet, puis par la Maison pour l'initiative économique locale (Miel) au stade de la formalisation du projet, puis par

³³³ Informations recueillies dans le cadre d'entretiens avec les directeurs et directrices des 13 plateformes affiliées au réseau Initiative France localisées en Ile-de-France.

Initiative Plaine Commune pour le financement, et enfin par la CCI dans sa recherche d'un local d'activité. Ces « parcours d'accompagnement » impliquent des échanges réguliers entre les membres de l'écosystème entrepreneurial. De nombreux liens entre les acteurs intermédiaires locaux favorise ainsi l'orientation des entrepreneurs des quartiers prioritaires vers les différentes structures d'accompagnement, vers les clubs d'entreprises ou le PTCE. Le schéma ci-dessous illustre la diversité de ces liens.



Légende :

- Acteurs publics locaux
- Acteurs des politiques nationales
- Structures d'accompagnement et consulaires
- Associations locales
- Entrepreneurs

Figure 9.1. Système d'acteurs intermédiaires dans les QPV de Plaine Commune.

Source : réalisation personnelle.

NB. Garance est l'association locale affiliée au réseau France Active

Initiative Plaine Commune, la Maison pour l'initiative économique locale et la Maison de l'emploi apparaissent comme des acteurs centraux dans l'écosystème entrepreneurial local. Ainsi, les acteurs publics et les structures d'accompagnement sont les acteurs qui peuvent mettre les entreprises en lien avec le plus grand nombre d'acteurs locaux. Ce sont donc des acteurs particulièrement efficaces dans l'activation de la proximité.

La densification des relations au sein de l'écosystème entrepreneurial local est un moyen pour les structures d'accompagnement de se connecter plus facilement aux entrepreneurs des quartiers prioritaires. Certains acteurs privilégient la proximité relationnelle (Bouba Olga et Grossetti, 2008) pour se coordonner, estimant qu'elle constitue un levier puissant de mise en réseau des organisations locales et de diffusion de l'information. C'est le cas de l'agence Adie de Seine-Saint-Denis, dont le délégué territorial explique, dans l'extrait ci-dessous, son choix d'envoyer des conseillers en entrepreneuriat dans les centres sociaux situés en QPV :

« Par exemple [les] centres sociaux où tout le monde va au final, pour tout et n'importe quoi, [c'est] une sorte de porte d'entrée. [...] donc on a démarché la directrice qui a marché, on a organisé des permanences et on a fait marcher le bouche à oreille parce que c'est un quart de nos clients³³⁴. On est allé voir les commerçants, souvent c'est des affaires de père en fils qui occupent une dalle commerçante et c'est en menant des actions ciblées sur un petit nombre de quartiers de manière régulière qui fait que on a réussi à avoir cette notoriété, puis on change de quartier. [...] Ça a augmenté la demande [de micro-crédits] dans ces quartiers-là. Et ça a amené notamment à nous des personnes qui travaillaient en informel et c'est un public rare. »

Entretien avec le délégué territorial de l'Adie Seine-Saint-Denis, Saint-Denis, le 19.03.2018

L'établissement d'une proximité « directe » avec les centres sociaux tranche avec les exemples précédents, où les acteurs de l'entrepreneuriat se mettent en réseau avec les acteurs dans les QPV par le biais de dispositifs comme le comité d'agrément de proximité. Les centres sociaux ont *a priori* peu de liens avec les entreprises. Cependant, ils sont décrits comme des « *portes d'entrées* » dans le réseau des habitants des QPV. Cela permet à l'Adie de se connecter avec « *un public rare* » c'est-à-dire d'activer la proximité entre ses membres (bénévoles et salariés) et les entrepreneurs de l'informel.

1.3. Relocalisation et coordination des acteurs intermédiaires : quels effets sur le nombre de relations entre entrepreneurs et organismes de crédit ?

Conséquence probable de la présence accrue des acteurs intermédiaires en QPV et des nouveaux liens entre eux, le nombre de relations entre des entrepreneurs qui habitent en QPV et des acteurs intermédiaires augmente. En Ile-de-France, bien que la dynamique entrepreneuriale soit plus faible dans les quartiers prioritaires qu'en moyenne³³⁵, l'activité des associations de financement et d'accompagnement dans les QPV semble progresser. Réalisé à partir de données que j'ai collectées auprès des plateformes d'accompagnement Initiative en Ile-de-France, le graphique ci-dessous présente l'évolution du nombre d'entrepreneurs

³³⁴ Contrairement à d'autres structures d'accompagnement dont les services sont gratuits pour les entrepreneurs, l'Adie prélève à ses « clients » une participation sous forme de frais de dossiers ou de taux d'intérêt.

³³⁵ En 2019, le nombre de créations d'entreprises dans les QPV est inférieur au nombre de création d'entreprises dans la région, proportionnellement à la population (118 entreprises créées pour 10 000 habitants en QPV, contre 202 entreprises créées pour 10 000 habitants en Ile-de-France) d'après BPI France.

accompagnés par les plateformes au titre de la politique de la ville entre 2014 et 2016³³⁶. De plus en plus de bénéficiaires des services d'accompagnement de ces associations sont des entrepreneurs qui résident en QPV (cf. Figure 9.2 : zones bleues et vertes du graphique). Le nombre d'entrepreneurs non-résidents des QPV qui s'implantent en QPV reste constant (en jaune).

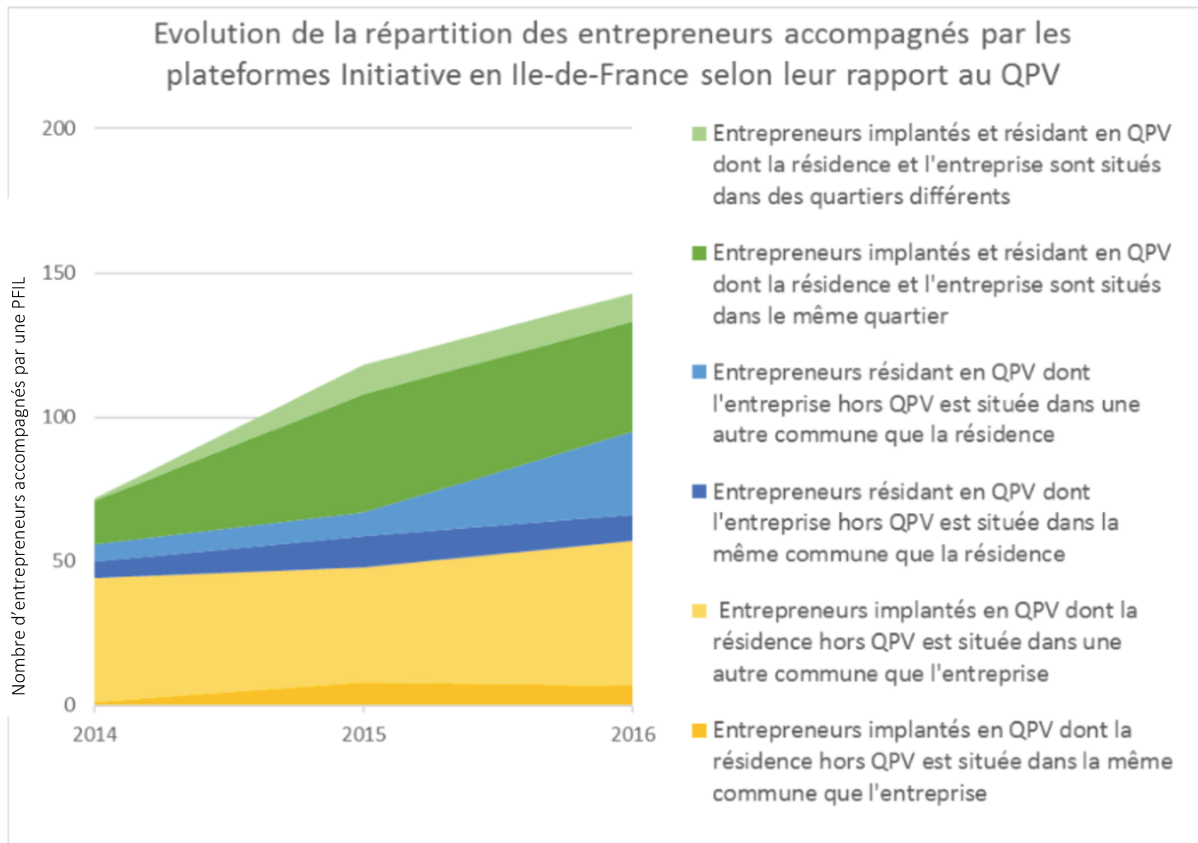


Figure n°9.2. La part des entrepreneurs résidant en QPV dans les PFI en Ile-de-France entre 2014 et 2016.
Réalisation : C.H. Source : fichiers d'activité des plateformes Initiative (5 plateformes localisées en Seine-Saint-Denis, dans les Yvelines, dans le Val-de-Marne et dans l'Essonne).

³³⁶ Ces données ont été collectées auprès des associations en 2017 et proviennent de fichiers contenant des informations personnelles sur les entrepreneurs (adresses postales de la résidence et de l'entreprise). A partir de 2017, la législation sur la protection des données personnelles (RGPD) interdit aux plateformes de communiquer ces fichiers, ce qui explique l'absence de données plus récentes.

Les plateformes Initiative en Ile-de-France ont aidé 119 résidents QPV à monter des entreprises en 2016, ce qui représente 7% de leur activité globale³³⁷. A Plaine Commune, les résidents des QPV étaient minoritaires par rapport aux entrepreneurs non-résidents qui souhaitaient s'implanter en QPV accompagnés par la plateforme en 2014 (14 contre 35). En 2015, cet écart s'est résorbé : Initiative Plaine Commune a accompagné autant de résidents des QPV souhaitant créer une entreprise (dans leur quartier ou ailleurs) que de non-résidents des QPV qui voulaient implanter une entreprise en QPV (29 contre 30). Ce rééquilibrage s'est poursuivi en 2016 et en 2017³³⁸. Quant à la plateforme des Mureaux, elle accompagne très peu d'entrepreneurs issus des QPV depuis un changement de stratégie de la plateforme consistant à se concentrer sur les entreprises en développement³³⁹.

En lien avec le volet économique des contrats de ville de 2015, des évolutions dans l'écosystème entrepreneurial des intercommunalités semblent contribuer à accentuer les relations entre les entreprises des quartiers prioritaires et leur environnement local. La mise en réseau des entrepreneurs est surtout le fait de dispositifs au sein desquels coopèrent des structures d'accompagnement et des acteurs publics. Ces dispositifs créent de la proximité organisée entre les acteurs intermédiaires et les entreprises : les entrepreneurs sont mieux informés sur les réseaux organisationnels locaux qu'ils sont susceptibles de mobiliser, et les acteurs publics disposent de sources d'informations sur les entreprises locales et de vecteurs pour diffuser des informations aux entreprises. Par exemple, les acteurs publics à Plaine Commune se servent des structures d'accompagnement pour informer les entreprises sur les projets de développement économiques en cours, ainsi que les solutions d'hébergement des entreprises, les clubs d'entreprises ou les dispositifs de collaboration entre l'intercommunalité et les entreprises. Certains de ces dispositifs ont été mis en place à l'échelle de l'intercommunalité pour coordonner les entreprises entre elles et avec les acteurs publics. Sur quelles proximités les acteurs intermédiaires s'appuient-ils pour mettre en réseau les entreprises ? Comment ces dispositifs sont-ils étendus aux quartiers de la politique de la ville ?

³³⁷ Après 2016, la crise économique a entraîné une baisse d'activité globale des plateformes Initiatives, et donc mécaniquement une baisse des entrepreneurs issus des QPV accompagnés. Par ailleurs, le chiffre de 7% de l'activité des PFI en QPV reste faible proportionnellement à la population des QPV qui représente 13% des habitants d'Ile-de-France.

³³⁸ Source : analyse des fichiers d'activité des plateformes

³³⁹ Entretien avec la directrice d'Initiative Seine Yvelines, le 17.02.2017

II – Différentes fonctions pour activer la proximité entre les entreprises : des dispositifs étendus aux quartiers prioritaires

Les fonctions d'intermédiation définies dans des travaux de sciences de gestion sur les organismes intermédiaires de l'innovation peuvent être adaptées au contexte du développement local des quartiers de la politique de la ville (Bourdin *et al.*, 2020). En effet, les fonctions d'intermédiation permettent de montrer le type de proximité créée entre les acteurs locaux (entreprises, acteurs du conseil et du financement) sans se référer à un type d'acteur ou à un contexte spécifique. La fonction d'« entremetteur » consiste à relier, mettre en relation les acteurs d'un réseau (Bourdin *et al.*, 2020), ce qui peut être fait par les structures d'accompagnement dans les quartiers de la politique de la ville. La fonction de « facilitateur » est un rôle de « traduction » des connaissances et de circulation des savoirs (Bourdin *et al.*, 2020), ce qui peut se manifester par l'organisation de formations collectives, activité qui n'est pas spécifique à l'innovation. La « médiation », c'est-à-dire le fait de représenter un acteur dans une transaction (Bourdin *et al.*, 2020), peut faire écho au rôle des conseillers en financement des plateformes Initiative qui aident l'entrepreneur à obtenir un crédit auprès d'une banque. La fonction d'« orchestrateur » se traduit par « la création et le maintien de réseaux et de systèmes d'innovation pour créer un ensemble de compétences complémentaires dans un secteur » (Bourdin *et al.*, 2020, p.320). Elle peut désigner les dispositifs de coopération entre acteurs permettant de construire la « culture du réseau » à partir de références communes. Enfin, la fonction d'« innovateur », qui consiste à adapter et transformer les connaissances (Bourdin *et al.*, 2020), peut s'appliquer aux processus d'activation d'autres ressources spécifiques que les connaissances. Le Tableau 9.2 synthétise les adaptations de la grille de lecture des fonctions d'intermédiation proposée dans cette section (cf. chapitre 2).

Fonction des organismes intermédiaires selon Bourdin et al., 2020	Type de proximité créée	Acteurs intermédiaires remplissant la fonction	Exemples d'action
Entremetteur Mettre en relation, relier les acteurs d'un réseau entre eux	Proximité géographique (rencontres) et organisée (logique d'appartenance à un même réseau)	Directeur de la pépinière des 4000, la Miel, Plaine Commune Promotion, Mureaux entreprises, GPS&O	Animation des pépinières d'entreprises Mentorat et parrainage Mise en relation des entreprises adhérentes au clubs Pilotage des dispositifs publics d'insertion par l'activité économique
Facilitateur Faciliter la circulation des savoirs entre les entreprises, « traduire » les connaissances	Proximité géographique temporaire Proximité organisée (appartenance à un réseau, similitude par la construction de références communes)	Initiative Plaine Commune, Initiative Seine Yvelines, Adie, Positive Planet, BGE, la Miel, CitésLab	Les associations d'accompagnement à la création d'entreprises aident les entrepreneurs à « formaliser » leurs projets pour que d'autres acteurs puissent les comprendre (pitch).
Médiateur Représenter une ou plusieurs parties dans une transaction	Construction de confiance participant d'une logique d'appartenance (proximité organisée)	Initiative Plaine Commune, Initiative Seine Yvelines	Médiation entre un créateur d'entreprise et une banque pour l'octroi d'un crédit.
Orchestrateur Création/maintien de réseaux et de systèmes d'innovation pour créer un ensemble de compétences complémentaires dans un secteur	Proximité organisée (logique d'appartenance, logique de similitude)	Plaine Commune, Plaine Commune Promotion, GPS&O, Vivre les Mureaux, Mieux Entreprendre 93, la Miel, Appui	Filières, domaines d'activités stratégiques (DAS) Consortiums formés par des adhérents de Plaine Commune Promotion Charte entreprise-territoire de Plaine Commune
Innovateur Participer au processus d'innovation	Proximité organisée (harmonisation des pratiques)	PTCE Resto Passerelle	Le PTCE Resto Passerelle crée une offre de restauration/traiteur nouvelle sur le territoire de Plaine Commune, en s'appuyant sur des savoir-faire d'habitantes des QPV en insertion (cf. Chapitre 8).

Tableau 9.1. Les fonctions des acteurs intermédiaires et la proximité organisée.
Réalisation : C.H., d'après une grille établie par Bourdin *et al.*, 2020

Appliquée aux acteurs intermédiaires qui interviennent dans les quartiers de la politique de la ville, cette grille permet de montrer le rôle de chaque fonction d'intermédiation dans l'activation des proximités entre les membres de l'écosystème entrepreneurial local.

I.1. La fonction d'entremetteur : activation de la proximité géographique et organisée

Les pépinières d'entreprise, les clubs d'entreprises et certains dispositifs publics sont des exemples d'actions en faveur de la mise en relation des entreprises. La fonction d'entremetteur se traduit par « une activité de courtier » ou bien consiste à aider une entreprise à trouver des partenaires potentiels et à lui fournir des informations sur eux (Howells, 2006). Ces partenaires peuvent être d'autres entreprises (clients, sous-traitants) ou bien des structures d'accompagnement (Bourdin *et al.*, 2020). Ces actions favorisent l'activation des deux formes de proximité.

I.1.1. Les pépinières d'entreprises, des outils au service de la fonction d'entremetteur des acteurs intermédiaires

Les pépinières d'entreprise peuvent être vues comme des lieux où « l'intermédiation passe par l'aménagement de l'espace, la création d'évènements, la mise en place d'outils de communication » (Pecqueur et Nadou, 2020). Ces lieux ont pour vocation première la création d'une offre de locaux d'activité adaptés aux budgets des jeunes entreprises³⁴⁰. Parfois, les pépinières représentent la seule offre de bureaux ou d'ateliers en QPV. Mais au-delà de cette fonction, les structures d'accompagnement et les acteurs publics décrivent les pépinières d'entreprise comme de véritables « outils » au service de l'intermédiation. Ils peuvent organiser dans les pépinières des réunions d'information sur les dispositifs de financement, ou recruter des candidats pour des concours d'entrepreneuriat (concours « Talents des cités » par exemple). De plus, le niveau de remplissage de la pépinière permet de jauger l'attractivité du quartier et la densité de son tissu économique. Mais surtout, les acteurs publics présentent les pépinières comme des lieux de rencontre et d'échange entre les entrepreneurs. Ainsi, à travers leurs interventions dans les pépinières d'entreprise, les acteurs publics et les structures d'accompagnement jouent le rôle d'entremetteur.

Les pépinières sont d'abord des lieux de grande proximité entre les entrepreneurs, qui partagent les locaux, dont certains espaces collectifs (cuisines, salles de repos, salles de réunion). La proximité est activée par le directeur de la pépinière et d'autres acteurs. En effet, plusieurs types d'acteurs participent aux comités de sélection des candidats à l'entrée en pépinière et à ce titre peuvent décider d'intégrer au dispositif des entreprises présentant certaines similarités. Par exemple, la coordinatrice de l'aide à la création d'entreprises et du développement des jeunes entreprises de Grand-Paris Seine et Oise siège au comité de sélection de la pépinière Newton aux Mureaux. Pour elle, la pépinière a vocation à accueillir en priorité des entreprises qui s'inscrivent dans les quatre « filières » de la Vallée de la Seine : facture instrumentale

³⁴⁰ Entretien avec la cheffe du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 27.08.2018

(instruments de musique), automobile, transition énergétique et aéronautique (aérospatial)³⁴¹. A Plaine Commune, le « conseiller ZFU » de la CCI de Seine-Saint-Denis, la directrice de la Maison pour l'initiative économique locale (Miel) et un conseiller en entrepreneuriat d'Initiative Plaine Commune participent au comité de sélection de la pépinière des 4000. Ils se coordonnent pour favoriser l'entrée dans la pépinière des entreprises « *qui ont vraiment un potentiel de création d'emploi et qui vont pouvoir potentiellement rester à la sortie de la pépinière sur le territoire* »³⁴² ou « *qui ont envie quand même de jouer un rôle au niveau de la collectivité, des personnes qui y résident* »³⁴³.

Ainsi, les dispositifs de pépinière peuvent produire et activer les proximités entre les entreprises de deux manières. Dans le premier cas (Grand-Paris Seine et Oise), il s'agit de « rapprocher » des entreprises qui s'inscrivent dans des secteurs d'activité similaires (logique de similitude), tandis que dans le second, la proximité organisée est activée par l'appartenance à un réseau local (logique d'appartenance) (Pecqueur et Zimmermann, 2004). La pépinière est donc un moyen pour les acteurs publics locaux de créer des relations entre les entreprises dans le but qu'elles « *échangent entre elles* » et puissent bénéficier d'une « *communauté* » qui contribue à les ancrer³⁴⁴.

Des collaborations entre les entreprises existent dans les deux pépinières (sous-traitance, achat de matériel, échanges de savoirs, de savoir-faire et de contacts) mais au terme du bail (qui n'excède jamais quatre ans³⁴⁵), les entreprises seraient peu nombreuses à rester dans le quartier, la commune ou même l'intercommunalité en raison de la rareté des locaux d'activité. Dans ce cas, les coopérations entre elles ne durent généralement pas dans le temps³⁴⁶.

1.1.2. Les clubs d'entreprises : un moyen de « faire se rencontrer » les entrepreneurs

Les associations locales comme les clubs d'entreprises jouent le rôle d'entremetteur entre les entreprises à l'échelle de la commune ou de l'intercommunalité. Aux Mureaux, l'association Mureaux Entreprise met en relation les entreprises situés dans la commune des Mureaux. Adhérer à Mureaux Entreprises est un moyen pour les entrepreneurs de trouver des partenaires commerciaux.

³⁴¹ Entretien avec la coordinatrice de l'aide à la création d'entreprises et du développement jeunes entreprises de Grand-Paris Seine et Oise, le 16.04.2019

³⁴² Entretien avec la directrice de la Miel, 17.07.2018

³⁴³ Entretien avec le directeur du pôle « entrepreneuriat » de Plaine Commune, le 9.07.2018

³⁴⁴ Entretien avec le directeur du pôle « entrepreneuriat » de Plaine Commune, le 9.07.2018

³⁴⁵ A la pépinière des 4000, le bail est de deux ans renouvelable une seule fois d'après la directrice de la Miel.

³⁴⁶ Entretiens avec des entrepreneurs anciennement installés dans la pépinière des 4000.

« Il y a un essor pour faire se rencontrer les entrepreneurs. Moi mon comptable, mon assureur, mes banques sont chez Mureaux Entreprises et ça marche pas mal [...] c'est une asso[ciation] assez spécifique : il y a des commerçants et des industriels, ça permet des rencontres entre différents acteurs. Même un industriel aux Garennes [zone d'activité aux Mureaux] veut quand même un restaurateur et un assureur, donc ça a du sens de les faire se rencontrer. »

Entretien avec l'ancien président de Mureaux Entreprise, actuellement chef d'entreprise dans le domaine de l'intelligence artificielle aux Mureaux, 2021

Selon ce chef d'entreprise, ancien président de Mureaux Entreprises et récemment élu à la Mairie des Mureaux, des commerçants des quartiers prioritaires commenceraient à adhérer à l'association, ainsi que des entrepreneurs installés dans la pépinière Newton. Des coopérations marchandes peuvent ainsi se créer grâce à la rencontre des membres de l'association.

I.1.3. Les dispositifs de mise en réseau créés par les structures d'accompagnement et les acteurs publics

Les structures d'accompagnement, à travers leurs dispositifs de mentorat ou « parrainage », peuvent aussi mettre en relation des entrepreneurs. Les techniciens du pôle Relations entreprises de l'intercommunalité jouent quant-à-eux le rôle d'entremetteurs dans le cadre des dispositifs d'insertion par l'activité économique, en mettant en relation les PME locales et les entreprises d'insertion. Ce rôle est d'autant plus nécessaire que les complémentarités entre PME et entreprises d'insertion sont parfois difficiles à identifier pour les entrepreneurs.

« Le rôle des SIAE [structures d'insertion par l'activité économique] est de fournir un accompagnement à la reprise d'activité qui doit se traduire par un véritable projet professionnel. Cela implique qu'elles entrent en relation avec d'autres entreprises, au titre par exemple de leurs actions de RSE qui facilitent les choses. C'est plus difficile pour les PME que les grandes entreprises et puis elles ne proposent pas les mêmes métiers. Sur une quinzaine de structures d'insertion, cinq sont dans l'économie circulaire. »

Entretien avec une chargée de mission Insertion Sociale par l'Économie de Grand-Paris Seine et Oise, le 14.06.2021

Ainsi, la fonction d'entremetteur est assurée en particulier par les acteurs publics et les associations locales (clubs d'entreprises). Si les structures d'accompagnement et les consulaires peuvent participer à ces dispositifs, ils sont davantage investis dans les fonctions de « facilitateur » et d'« orchestrateur ».

II.2. Des rôles de facilitateurs et d'orchestrateurs permettant d'activer la proximité organisée entre les entreprises

Au sein des réseaux d'innovation, les facilitateurs traitent, produisent et combinent des connaissances pour les diffuser aux entreprises (Howells, 2006). L'organisation de formations permet par exemple l'échange de bonnes pratiques entre les acteurs, qui produisent de la proximité géographique temporaire ou de la proximité organisée (Bourdin *et al.*, 2020). La construction de références et de langages communs active quant à elle la proximité organisée entre les entreprises.

La fonction de facilitateur est d'autant plus importante pour la création d'entreprises en QPV que les financements sont rares et difficiles à obtenir : « *Il faut quand même rentrer dans un cadre, tout cela amène une complexité* »³⁴⁷. Il s'agit alors d'expliquer, de simplifier et de sélectionner les informations qui seront utiles aux entrepreneurs lors de la présentation de leur projet à des financeurs, des clients potentiels ou d'autres entreprises avec lesquels ils pourraient coopérer. Pour les acteurs intermédiaires en charge de cette fonction, c'est-à-dire, le plus souvent, les structures d'accompagnement de la création d'entreprise, cette étape est indispensable en particulier quand les entrepreneurs n'ont pas fait d'études de commerce. Le renforcement des services dits « d'amorçage de projet » grâce au dispositif CitésLab de la Caisse des dépôts³⁴⁸ répond également à un besoin de « facilitation » de projets portés par des entrepreneurs dont les idées sont originales. A Plaine Commune, la directrice de la plateforme de financement locale explique par exemple que l'écosystème entrepreneurial local est plus ouvert et donc plus propice au développement de ces entreprises (elle compare avec le système d'acteurs du Var, dont elle faisait partie avant de venir travailler à Plaine Commune) :

« Les gens ici sont beaucoup plus ouverts à des trucs qui peuvent paraître un peu loufoques, comme le vendeur de montres, dans le Var on aurait dit « c'est n'importe quoi » alors qu'ici on l'a accompagné, et c'est pas mirabolant ce qu'il fait mais il apporte 260 000 euros de chiffre d'affaire. C'est pas non plus anodin. »

Entretien avec la directrice d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

Dans le cadre des dispositifs d'innovation comme la French Tech ou les pôles de compétitivité, cette fonction suppose la circulation de supports, par exemple des revues de presse ou des dossiers thématiques de la part d'un réseau (Bourdin *et al.*, 2020). Dans l'enquête, les associations qui jouent le rôle de facilitateurs privilégient les échanges en face à face entre conseillers et entrepreneurs. Des outils sont utilisés pour formaliser le projet d'entreprise, comme le « plan de financement » qui permet de présenter le modèle économique de

³⁴⁷ Entretien avec le responsable du pôle Entrepreneuriat de Plaine Commune, le 9.07.2018

³⁴⁸ Avec ce dispositif, la Caisse des dépôts (puis BPI France depuis 2019) finance de façon dégressive pendant trois ans un poste de chef de projet dans une structure intermédiaire. Ce chef de projet a vocation à accompagner les entrepreneurs issus des QPV exclusivement en amont de l'immatriculation de l'entreprise, et de les orienter vers les acteurs de l'écosystème les plus pertinents. L'Ile-de-France compte en 2021 une vingtaine de chefs de projet salariés dans des structures diverses.

l'entreprise, ou le « *pitch* », un exercice oral qui consiste à résumer un projet d'entreprise de façon à convaincre ou persuader un investisseur en un minimum de temps. Largement diffusé dans le langage et les pratiques des « *startupers* » (Buquet et Gabay Mariani, 2019 ; Chapus, 2020), le *pitch* est notamment utilisé par les conseillers en création d'entreprise de la Maison pour l'initiative économique locale (Miel) pour apprendre aux entrepreneurs à argumenter en vue d'obtenir un financement. Ces outils sont adaptés aux entrepreneurs qui recherchent des financements importants au démarrage ou qui portent des projets innovants, et concernent peu les commerçants ou les restauratrices de rue du Franc-Moisin par exemple. Ces entrepreneurs sont plutôt amenés à formaliser leurs compétences et leur offre de façon à ce qu'elles soient diffusées auprès des clients locaux, lors des salons etc. Les « *facilitateurs* » aident ainsi les entrepreneurs à diffuser leurs idées et à convaincre des investisseurs ou des clients de leur faire confiance.

Dans la littérature, la fonction d'orchestrateur est également soulignée (Bourdin *et al.*, 2020). Il s'agit de créer et de maintenir dans le temps les réseaux d'acteurs en identifiant, en sélectionnant et en introduisant de nouveaux partenaires (Howells, 2006) et en animant les réseaux. Cela permet de construire un sentiment d'appartenance des entreprises au territoire. L'organisation de rencontres physiques entre les entrepreneurs peut aussi permettre d'activer la proximité géographique temporaire. Cette fonction traduit le rôle des acteurs publics dans les travaux sur le développement local, qui consiste à réunir les entreprises autour de projets collectifs locaux (Asselineau *et al.*, 2014).

Les clubs d'entrepreneurs et les collectivités locales peuvent activer la proximité de cette manière, en mettant en place des « *filières* » par exemple et en permettant aux entrepreneurs des QPV d'entrer dans ces filières. Sous le slogan « *réinventer l'industrie* », le service « *Attractivité* » de GPS&O anime des réseaux d'entreprises pour les quatre filières d'innovation de la Communauté Urbaine (écoconstruction, facture instrumentale, aérospatial et automobile)³⁴⁹. Cette fonction concerne également les équipes de direction des pépinières d'entreprises comme la pépinière Newton (aux Mureaux), dédiée aux filières (voir plus haut). Cependant, il semble que peu d'entrepreneurs issus des QPV participent à l'activité des filières : les entrepreneurs installés dans la pépinière Newton ne seraient pas des habitants des QPV³⁵⁰.

Pourtant, certaines de ces filières représentent pour les acteurs intermédiaires un potentiel important pour l'activation de proximités entre les entreprises. Dans le QPV « *Cinq Quartiers* » aux Mureaux, le chantier de l'écoquartier Molière, construit dans le cadre du Programme de Renouvellement Urbain en 2003, a suscité la création d'un « *domaine d'activité stratégique* » (DAS) pour la ville, à travers les compétences développées dans l'écoconstruction. Le DAS, appelé « *Territoires de demain* », est piloté par une coordinatrice pour laquelle l'écoconstruction est une filière adaptée aux compétences de la population des QPV des Mureaux, caractérisée par la surreprésentation des ouvriers.

³⁴⁹ Entretien avec la coordinatrice de l'aide à la création d'entreprises et du développement jeunes entreprises de Grand-Paris Seine et Oise, le 16.04.2019

³⁵⁰ Entretien avec un chargé de mission du service Politique de la ville de la Ville des Mureaux, le 26.11.2019

« Cette filière me paraît adaptée pour le développement économique et aussi la promotion sociale des différents métiers, pour lesquels les entreprises recherchent une main d'œuvre qualifiée. On a une importante population ouvrière installée aux Mureaux, cette catégorie sociale est surreprésentée et aujourd'hui, elle a besoin de projets d'avenir. C'est ça le développement durable du territoire : donner l'opportunité à la population ouvrière des Mureaux et aux jeunes – on a un territoire plus jeune que la moyenne nationale – donner envie aux jeunes et montrer la voie sur les métiers porteurs : bâtiment, maçonnerie, plomberie, chauffage, ingénieurs en bureaux d'étude, architectes etc. »

Entretien avec une coordinatrice du DAS « Territoires de demain » de la Ville des Mureaux, le 30.07.2019

Pour accompagner les entrepreneurs qui s'inscrivent dans cette filière, un « pôle d'innovation collaboratif » a été créé aux Mureaux sous le nom de Seinergy Lab. Seinergy Lab a vocation à encourager les collaborations entre institutionnels, établissements d'enseignement et de recherche, industriels, PME innovantes et architectes³⁵¹ : c'est donc un véritable outil de développement local. Créé à l'initiative de la Ville des Mureaux, Seinergy Lab rassemble aujourd'hui des acteurs de toute la Communauté Urbaine. Cette structure a un rôle de mise en commun des connaissances, de montage de projets collaboratifs, de développement d'outils spécifiques (par exemple, la construction d'un bâtiment témoin permettant aux entrepreneurs de tester les solutions techniques de performance énergétique des bâtiments) et fait aussi de la formation pour les entrepreneurs tout en animant un réseau d'entreprises dans ce secteur³⁵². Les « Cinq Quartiers » constitueraient le « terrain d'expérimentation » des acteurs du DAS³⁵³. Un « effort supplémentaire » est donc fourni par la directrice du programme pour étendre le projet aux QPV. Il s'agit de « valoriser les métiers » du bâtiment (maçonnerie, plomberie, chauffage, ingénieurs en bureau d'étude, architecte, numérique) et de « diffuser la culture scientifique et technique chez les jeunes » dès l'école primaire³⁵⁴. Un salon de l'éducation sur le thème des « métiers de demain » contribue à mettre en relation des jeunes et les professionnels du secteur, en impliquant aussi les enseignants (travaux pratiques à l'école par exemple). Depuis 2013, le DAS repose sur un collectif d'entreprises, d'établissements d'enseignements et de formation, et de collectivités locales. Cet exemple montre bien le rôle des acteurs publics dans la fonction d'orchestrateur.

A Plaine Commune, la fonction d'orchestrateur est notamment assurée par le club Plaine Commune Promotion en lien avec la Chambre de commerce de Seine-Saint-Denis, qui cherche à structurer une filière du BTP notamment dans le cadre des JO 2024, en informant les entreprises locales sur les opportunités de développement déployées localement, comme la construction du village olympique. Ce type de projet permet aux entreprises d'anticiper les collaborations possibles afin de remporter les marchés, en formant par exemple des consortiums

³⁵¹ Source : site du dispositif Seinergy Lab. URL : <https://www.seinergylab.fr>

³⁵² Source : « Les éco-activités : une filière en pleine croissance », page du site officiel de GPS&O.

³⁵³ Entretien avec une coordinatrice du DAS « Territoires de demain » de la Ville des Mureaux, le 30.07.2019

³⁵⁴ Entretien avec une coordinatrice du DAS « Territoires de demain » de la Ville des Mureaux, le 30.07.2019

et en adaptant leurs compétences³⁵⁵. Un formulaire en ligne peut être rempli par toute société implantée en Seine-Saint-Denis qui souhaiterait être mise en relation avec d'autres entreprises locales pour ce marché ou obtenir des informations de la CCI. Enfin, la Maison pour l'initiative économique locale (Miel) met en lien les entrepreneurs avec certains réseaux thématiques qui s'inscrivent dans le projet de développement économique de Plaine Commune, comme les réseaux d'acteurs autour du numérique³⁵⁶ (Contrat de développement territorial de Plaine Commune, 2015).

Enfin, les acteurs publics à Plaine Commune contribuent aussi à orchestrer les relations entre les entreprises locales et les institutions publiques. Cela se traduit par la création de dispositifs collaboratifs, comme la charte entreprise-territoire par exemple, dont les entreprises signataires s'engagent à participer aux politiques de formation et d'emploi³⁵⁷. La charte entreprise-territoire de Plaine Commune compte 135 signataires³⁵⁸, dont des organismes publics (Mairies, Offices HLM, Universités), de grands groupes (Paprec, Bouygues, Vinci) et des PME locales (Aedifibat, Haudecoeur)³⁵⁹. Dans le cadre de la charte, les entreprises collaborent avec Plaine Commune pour intervenir dans les écoles par exemple, et échanger avec les élèves, ou bien pour piloter des projets dédiés à l'entrepreneuriat³⁶⁰. Selon la chargée de mission en charge de la charte, les événements organisés dans ce cadre sont des « *occasions de se rencontrer pour monter des projets ensemble* ». La charte apparaît donc comme un levier d'activation de la proximité géographique entre les acteurs locaux.

Cependant, la charte, comme la plupart des dispositifs présentés ici, ne cible pas particulièrement les QPV dans ses actions. Certaines entreprises travaillent avec des écoles de la deuxième chance, un dispositif de la politique de la ville, mais la plupart des projets collectifs sont pensés à l'échelle de « *la ville ou [du] département* »³⁶¹. A une échelle plus large que celle des QPV, la charte permettrait d'ancrer les entreprises : « *le réseau de partenaires publics et d'associations locales donne envie aux entrepreneurs* »³⁶². Certains signataires de la charte ne sont d'ailleurs pas implantés à Plaine Commune, mais participeraient régulièrement à des projets montés dans le cadre de la charte.

³⁵⁵ Source : site de la CCI 93

³⁵⁶ Source : site de la Miel

³⁵⁷ Entretien avec une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 12.07.2018

³⁵⁸ Source : site « l'espace éco » de Plaine Commune, consulté le 17.12.2021

³⁵⁹ Source : fichier des entreprises signataires au 12.07.2018

³⁶⁰ Entretien avec une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 12.07.2018

³⁶¹ Entretien avec une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 12.07.2018

³⁶² Entretien avec une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 12.07.2018

II.3. Médiateur et innovateur : des fonctions moins présentes dans les quartiers prioritaires

Les fonctions de médiateur et d'innovateur sont essentielles : elles permettent d'arbitrer et de négocier les transactions entre les entreprises (médiateur) et d'adapter les connaissances transférées (innovateur) (Bourdin *et al.*, 2020).

Les « médiateurs » sont généralement des intermédiaires entre les entrepreneurs et d'autres types d'acteurs. Le rôle des plateformes de financement est précisément de convaincre les banques d'accorder des prêts aux entrepreneurs qui se lancent et n'ont donc pas de bilans comptables à présenter pour rassurer les créanciers. Les associations des réseaux Initiative France et France Active ont d'ailleurs créé des outils dédiés à cet objectif de donner confiance à la banque. Le prêt d'honneur, levier de financement des plateformes du réseau Initiative France, est un apport de liquidités sous forme de prêt à taux zéro qui permet à l'entrepreneur d'emprunter dans les meilleures conditions et de demander une plus faible somme à sa banque, limitant ainsi le risque pris par le prêteur. La garantie mise en place par France Active réduit encore ce risque en prenant en charge une partie de la somme non remboursée si l'entrepreneur se retrouve en difficulté financière. Cependant, l'efficacité de ces outils est conditionnée à l'obtention du prêt bancaire, qui nécessite un face à face entre l'entrepreneur et un agent de banque. Si certaines associations affirment intervenir aussi à cette étape en jouant le rôle de médiateur entre l'entrepreneur et la banque, cette mission n'est pas toujours assurée par les conseillers des plateformes³⁶³.

Enfin, la définition du rôle d'innovateur est proche de celle de la spécification des ressources, dont j'ai traité dans le précédent chapitre. En effet, dans le cadre des dispositifs d'innovation, il s'agit de transformer les connaissances transférées par les entreprises pour innover (Bourdin *et al.*, 2020). Dans le développement économique des quartiers prioritaires, cette fonction consiste donc à activer des ressources spécifiques. On peut citer, comme acteurs de référence dans cette fonction, les équipes pilotes du PTCE Resto Passerelle (cf. chapitre 8).

Ainsi, les acteurs intermédiaires mettent en place des actions plutôt classiques d'intermédiation, étendues aux entreprises des quartiers prioritaires. L'enjeu est de convaincre les entrepreneurs des quartiers de la politique de la ville d'entrer dans ces dispositifs. Il s'agit, pour les acteurs publics comme pour d'autres acteurs intermédiaires, d'éviter que les activités des entreprises des quartiers prioritaires ne se développe que dans le quartier. Quel type de proximité activent-ils à cette fin ?

³⁶³ Observations réalisées dans les plateformes Initiative en Ile-de-France, entre 2017 et 2019.

III – Les acteurs intermédiaires réticents à activer la proximité entre les entrepreneurs situés dans le même quartier prioritaire

Bien qu'ils contribuent à l'activation de la proximité entre les entrepreneurs, les acteurs intermédiaires insistent dans les entretiens sur le fait que cette mise en réseau doit se faire à l'échelle de la commune, de l'intercommunalité ou du département. L'échelle du quartier ne serait, à leurs yeux, pas pertinente pour former des réseaux d'entreprises. Le quartier semble pourtant constituer un espace propice à l'activation de la proximité du point de vue d'une bonne partie des entrepreneurs enquêtés (cf. chapitres 5 et 6). L'ancrage de type « district » repose notamment sur un sentiment d'appartenance des entrepreneurs à leur quartier, qui entraîne la circulation des règles morales de gestion des entreprises, et fait naître une relation de réciprocité entre l'entreprise et son environnement. Dans l'ancrage de type « passerelle », certains entrepreneurs souhaiteraient entretenir des relations avec des acteurs situés dans le quartier, pour recruter plus facilement par exemple, plutôt que se rendre aux « grandes messes » organisées par des clubs d'entreprises à l'échelle intercommunale³⁶⁴. Pourtant, l'activation des proximités entre les entreprises et d'autres acteurs dans les QPV fait débat au sein des acteurs intermédiaires.

III.1. La proximité entre les entrepreneurs des quartiers prioritaires défavorable au développement des entreprises ?

Pour de nombreux conseillers en entrepreneuriat et acteurs publics locaux, l'entrepreneur qui « réussit » est celui qui sort de son quartier et parvient à s'ouvrir à des réseaux extérieurs. Ce discours normatif occasionne des jugements de valeur négatifs de la part des conseillers en entrepreneuriat, comme dans l'extrait d'entretien ci-dessous :

« C'est ce qui est le plus proche d'eux, ce qu'ils connaissent, ce sur quoi ils peuvent s'appuyer et ils ont totalement confiance. Et ils sont entre guillemets gonflés par leur entourage pour créer. Et ça les encourage à créer là où ils résident. Les gens qui réussissent justement sont ceux qui s'éloignent, qui s'émancipent un peu de leur quartier. Ils créent dans un milieu autre que celui du quartier. La plupart créent avec le siège social chez eux ou ne prospectent que dans leur quartier. Ou aux alentours en tout cas. [...] Dès qu'on passe à une relation d'argent où il faut faire confiance à quelqu'un c'est uniquement leur famille, des amis très proches, une sorte de microcosme. Ils vivent un peu en vase clos et ça s'épuise. »

Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat de l'Adie 78, le 11.04.2019

Selon ce conseiller, c'est auprès de leurs amis, de leur famille et de leurs voisins que ces entrepreneurs chercheraient de la motivation (« gonflés par leur entourage »), des clients (« ne

³⁶⁴ Entretien avec Éric, 56 ans, PDG d'une entreprise du BTP aux 4000, La Courneuve, 2019

prospectent que dans leur quartier »), et des financements (« une relation d'argent où il faut faire confiance »). Plusieurs conseillers en entrepreneuriat évoquent dans les entretiens une préférence des entrepreneurs des quartiers prioritaires pour des relations de proximité, qui se traduirait par une incapacité à tisser des relations avec des personnes extérieures à leur quartier de résidence. A Grand-Paris Seine et Oise, un chargé de mission de la direction « Politique de la ville » décrit ainsi les entrepreneurs qui résident en QPV : « c'est un public qui n'a pas le capital social et qui ne va pas sortir du quartier pour aller chercher les outils »³⁶⁵. Un technicien de la ville des Mureaux, responsable de la politique de la ville, partage cette opinion, qu'il justifie par ce qu'il observe :

« Si on les oriente vers BGE [Boutique de gestion], [...] une partie ne prend jamais rendez-vous, car ils n'ont pas l'habitude de ça. Positive Planet est plus spécialisée pour les QPV : ils vont sur le terrain, ils ont une relation plus empathique, plus personnelle avec les entrepreneurs. [...] Pareil pour la mission locale, quand ils font des réunions dans leurs locaux, les jeunes n'y vont pas. »

Entretien avec le directeur du pôle Citoyenneté de la Mairie des Mureaux, le 26.11.2019

L'absence de mobilité, perçue comme une incapacité à sortir du quartier, est ici perçue comme un frein au développement des entreprises. A Plaine Commune, la cheffe du service Relations entreprises estime que le développement des entreprises à partir du réseau local de l'entrepreneur dans les QPV constitue « un mythe » qui relèverait d'un manque d'expérience ou de lucidité sur la réalité de l'entrepreneuriat. Elle soulève toutefois une particularité du « petit commerce » et des entreprises créées par des femmes, pour lesquels les proximités construites à l'échelle du quartier semblent plus pertinentes.

« Il y a ce mythe de l'entrepreneur qui travaille dans son quartier d'habitation pour sauver le monde... Y'en a c'est sûr qui ont envie de le faire, ou qui ont l'opportunité de le faire pour démarrer, mais ça dépend de quelle entreprise on parle aussi, du petit commerce, est-ce qu'on va embaucher du monde, du matériel ou pas de matériel... [...] Sauf pour les femmes notamment qui commencent à développer des activités de proximité, du service, de la couture, de la cuisine et qui ont petit à petit pour certaines aboutit à l'idée qu'elles pourraient créer une activité économique. [...] ça se fait dans le quartier parce que des femmes qui élèvent des enfants et qui ont cette fibre, elles vont utiliser leur réseau à proximité et pas aller à l'autre bout de l'Ile-de-France. »

Entretien avec la directrice du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 27.08.2018

Dans un sens, ce discours valorise une certaine mobilité des entrepreneurs qui leur permettrait de diversifier leurs relations et de tirer profit de « la force des liens faibles » avec plus de succès que s'ils se contentaient de liens forts tissés à l'intérieur du quartier où ils résident (Granovetter, 1974). Pour Luc Boltanski et Ève Chiapello, il semble cohérent d'attendre des entrepreneurs

³⁶⁵ Entretien avec un chargé de mission de la direction Politique de la ville de Grand-Paris Seine et Oise, le 11.06.2019

une attitude qui consiste à développer son capital social au moyen de nouvelles relations qui ne sont rendues possibles que par la mobilité physique. Tel est le ressort de la « grandeur » dans la « cité par projet », où « ce qui importe, c'est de développer de l'activité, c'est-à-dire de n'être jamais à cours de projet, à cours d'idée, d'avoir toujours quelque chose en vue, en préparation, avec d'autres personnes que la volonté de faire quelque chose conduit à rencontrer » (Boltanski et Chiapello, 1999). L'idée que les entrepreneurs ne « vont pas s'en sortir parce qu'ils n'ont pas le réseau nécessaire et le réseau il n'est pas dans le quartier, il est ailleurs »³⁶⁶, peut ainsi se lire à la lumière de ces travaux. Néanmoins, cette position peut aussi se comprendre au prisme de représentations négatives sur les QPV.

III.2. Une représentation négative de la proximité organisée dans les quartiers prioritaires

Certains acteurs intermédiaires sont défavorables à l'activation de la proximité organisée entre les entrepreneurs des QPV, dans la mesure où celle-ci conduirait à la diffusion de normes différentes de celles des autres acteurs économiques (banques, autres entreprises, financeurs). La proximité institutionnelle entre les entrepreneurs et leurs créanciers dans les quartiers prioritaires est d'abord caricaturée par les conseillers en entrepreneuriat.

« Et c'est conflictuel parce que les entrepreneurs qui viennent cherchent de la proximité, car c'est comme ça qu'ils fonctionnent dans leurs rapports, ils ont un mal fou à nous vouvoyer : « Monsieur [X] comment tu vas ? » Nous on doit les prévenir : « attention, vous allez voir le banquier, il ne faut pas lui dire « Salut mon frère, tu vas comment ? Vas-y file moi dix mille ! » »

Entretien avec un conseiller d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

Les conseillers expliquent donner des conseils sur la tenue, l'attitude des entrepreneurs, les choses à ne pas dire, la ponctualité, le vocabulaire à employer etc.³⁶⁷. Les systèmes de financement locaux et alternatifs au crédit bancaire (comme les tontines) sont aussi décrits comme insuffisants pour pérenniser les entreprises. C'est le système de financement bancaire qui est jugé le plus pertinent pour répondre au déficit de financement des entreprises des quartiers prioritaires. Les autres systèmes sont d'ailleurs également caricaturés par les conseillers en entrepreneuriat (« le black, ça fait partie du jeu »³⁶⁸) et pointés comme des freins à la réussite des projets d'entrepreneurs. Pour les conseillers en entrepreneuriat, activer la proximité entre les entrepreneurs qui résident en QPV conduirait à encourager des pratiques jugées négativement, et donc à limiter l'insertion de ces entreprises dans l'écosystème entrepreneurial local.

³⁶⁶ Entretien avec la directrice du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 27.08.2018

³⁶⁷ Observation des « comités d'agrément » d'Initiative Plaine Commune et d'une partie de la préparation des entrepreneurs à ces comités

³⁶⁸ Entretien avec un chargé d'affaire d'Initiative Plaine Commune, le 15.02.2017

Bien que la réticence à activer la proximité entre les acteurs économiques dans les quartiers constitue le point de vue dominant au sein des structures d'accompagnement qui interviennent dans les quartiers étudiés, certains acteurs intermédiaires ne partagent pas ce point de vue. C'est généralement le cas des agents de développement local de la Mairie des Mureaux. Leurs points de vue différents du point de vue dominant s'expliqueraient par leur présence quotidienne dans les QPV. Ces agents travaillent exclusivement dans les quartiers prioritaires des Mureaux pour aider au montage des associations et des entreprises. Selon eux, les projets collectifs portés par les habitants des QPV ont vocation à se développer dans l'espace du quartier :

« Les jeunes cherchent une reconnaissance sociale : j'ai répondu à un besoin auquel la mairie ne peut pas répondre. [...] C'est toujours « au pied de la tour » qu'ils veulent monter ces projets, jamais à l'extérieur du quartier. »

Entretien avec une Agente de développement local de la Ville des Mureaux, le 26.06.2019

Ce type de projet répondrait au « *besoin de reconnaissance sociale* » des jeunes, qui s'inscrit lui aussi dans un cadre territorial. Pour les services d'amorçage de projet (SAP), le quartier est aussi une source d'inspiration pour les entrepreneurs. Dans l'un de ces services, porté par une structure d'accompagnement dans le Val d'Oise, une responsable explique comment s'appuyer sur le rapport personnel de l'entrepreneur à son quartier peut « *faire émerger un projet d'entreprise* »³⁶⁹ :

« Qu'est-ce qui manque dans mon quartier ? Comment pourrais-je apporter quelque chose ? etc. Le quartier c'est un élément qui ne fait pas peur, quelque chose de connu. Un bon départ donc pour se projeter dans l'avenir. »

Entretien avec la responsable du Service d'Amorçage de Projet de la plateforme Initiative 95, le 23.02.2018 à Sarcelles

Si une grande partie des conseillers en entrepreneuriat a tendance à dévaloriser les proximités construites entre les acteurs dans l'espace du quartier, cette tendance repose aussi sur une valorisation presque systématique de la mobilité et des réseaux étendus dans l'espace.

III.3. Une valorisation de la mobilité et des réseaux métropolitains

Dans sa thèse sur le développement de l'entrepreneuriat innovant au Maroc, Quentin Chapus explique que les acteurs de l'accompagnement des entreprises (souvent d'origines françaises ou anglo-saxonnes) ont tendance à insister sur l'importance de la mobilité pour le développement d'une entreprise. Ils attendent des entrepreneurs qu'ils montrent qu'ils sont mobiles et capables de s'inscrire dans des espaces internationaux (salons, compétitions, forums, etc.). Selon Quentin Chapus, la mobilité devient dans ce contexte une valeur cardinale,

³⁶⁹ Entretien avec une salariée du Service d'Amorçage de Projet d'Initiative 95, le 23.02.2018 à Sarcelles.

indépendamment des effets qu'elle est censée produire (des liens faibles, par exemple). Dans la sphère symbolique, la petite ville ou le quartier seraient ainsi dominés par la métropole. Pour les « startupper » marocains, s'implanter à Casablanca leur permet de renvoyer l'image d'individus connectés, entreprenant dans un lieu où les informations circuleraient plus intensément et où les relations se feraient plus facilement (Chapus, 2020).

Les points de vue des acteurs intermédiaires à Plaine Commune et aux Mureaux semblent s'inscrire dans ces représentations. A certains moments, leur discours prend ainsi la forme de normes, qui s'appliqueraient dans tous les contextes et pour tous les entrepreneurs :

« Les gens qui décident d'entreprendre en général c'est ceux qui bougent [...] je ne sais pas si pour une entreprise aujourd'hui qui est intéressée par ces questions, et qui... qui ont envie de développer son réseau, une échelle ultra locale c'est pertinent. Je pense qu'aujourd'hui les gens appartiennent à plusieurs lieux, s'engage dans différentes initiatives, et en effet on les dirige vers des mises en réseau locales, c'est normal, mais aussi vers des réseaux plus thématiques, plus régionaux. »

Entretien avec la directrice du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 27.08.2018

Les conseillers des structures d'accompagnement à la création d'entreprise contribuent à diffuser la norme de la mobilité pour les entrepreneurs (Chapus, 2020). A Plaine Commune, la proximité avec Paris est considérée par les salariés de ces structures comme une ressource symbolique à prendre en compte dans le succès de la pépinière des 4000. C'est donc cette proximité que les acteurs intermédiaires cherchent à activer, en plus de la proximité entre les entreprises de l'intercommunalité.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre, la capacité des acteurs intermédiaires à mettre en réseau les entreprises des quartiers prioritaires dans la proximité est questionnée.

Les acteurs publics locaux et les structures d'accompagnement cherchent à connecter les entreprises des quartiers prioritaires avec d'autres acteurs de l'écosystème entrepreneurial local. Pour cela, ils tentent de relocaliser certains dispositifs dans les quartiers prioritaires, comme la pépinière des 4000, et de les adapter afin de les rendre plus lisibles pour les entrepreneurs. Cela contribue à activer la proximité entre les membres de l'écosystème entrepreneurial local. De plus, les acteurs publics et les structures d'accompagnement densifient leurs relations avec d'autres acteurs intermédiaires de façon à favoriser la circulation des informations et des ressources de l'accompagnement des entrepreneurs dans les QPV. Ainsi, ces interventions sur l'écosystème entrepreneurial, qui ont lieu surtout à Plaine Commune, semblent avoir des effets positifs sur l'accès des entrepreneurs des quartiers prioritaires aux services des PFIL.

Les acteurs intermédiaires œuvrent aussi étendre les dispositifs « classiques » d'intermédiation dans les quartiers prioritaires. Ces dispositifs s'avèrent nombreux et diversifiés dans les deux terrains : les cinq fonctions d'intermédiation définies par la littérature sont représentées, en particulier les fonctions d'entremetteur, de facilitateur et d'orchestrateur. Toutefois, une grande partie de ces dispositifs ne sont pas mobilisés par les entrepreneurs dans les quartiers prioritaires, ou ne les concernent pas. Une partie des acteurs intermédiaires semblent eux-mêmes réticents à l'idée d'activer la proximité à l'échelle des quartiers prioritaires. Selon des conseillers en entrepreneuriat, cette forme de proximité risquerait de porter atteinte à la pérennité des entreprises, qui se centreraient sur des ressources locales inadéquates (financements, conseils, marchés). Ce point de vue est influencé par des représentations parfois normatives des conseillers en entrepreneuriat, et par la valorisation, dans leurs réseaux professionnels, de la mobilité des entrepreneurs.

Malgré une diversité des formes d'activation de la proximité au sein des systèmes d'acteurs locaux dans les terrains étudiés, les acteurs intermédiaires ne semblent pas avoir développé de dispositifs de mise en réseau permettant d'ancrer les entreprises dans les quartiers prioritaires. Les dispositifs « classiques » sont toutefois mobilisés par certains d'entre eux (cf. chapitre 6), mais davantage du fait de l'investissement d'individus que de l'intervention d'organisations, dont il était question dans ce chapitre. C'est ce que suggère une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, quand elle tente d'expliquer que certains entrepreneurs des QPV entretiennent des relations avec les acteurs publics alors que d'autres non.

« Ce qui les rassemble en tout cas c'est cette volonté d'engagement et de faire quelque chose pour le territoire. Mais c'est souvent le fait d'individus en interne qui portent cet engagement. »

Entretien avec une chargée de mission du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 12.07.2018

Pour mieux comprendre le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires, il faut donc s'intéresser aux relations entre individus et à leurs dynamiques.

Chapitre 10. L'encastrement des entrepreneurs dans les réseaux sociaux locaux : un sujet qui divise les acteurs intermédiaires

Salons professionnels, « *speed meeting business* »³⁷⁰, après-midi accrobranche³⁷¹... De manière générale, les activités des chefs d'entreprises semblent plus que jamais orientées vers la création de nouvelles relations professionnelles. La capacité à fréquenter d'autres individus devient une qualité intrinsèque à la bonne gestion des opportunités entrepreneuriales. Le rôle des acteurs intermédiaires est alors de « renouveler les pratiques relationnelles entre les acteurs » (Nadou, 2013) en créant de nouvelles relations inter-personnelles. Mark Granovetter et Harrison White ont mis en lumière dans les années 1970 le rôle des réseaux sociaux dans les processus de mobilisation de ressources des individus (cf. chapitre 1). L'encastrement des organisations dans les réseaux interpersonnels est supposé contribuer à l'ancrage territorial des entreprises, dans la mesure où la confiance et la réciprocité se construisent en premier lieu dans les interactions sociales. L'encastrement des entrepreneurs dans un réseau social local permettrait ainsi de favoriser le développement des relations de confiance et de réciprocité entre les organisations au niveau local. Le processus inverse de l'encastrement, le découplage, est le processus d'autonomisation des organisations par rapport aux réseaux sociaux (White, 2001). Il se traduit par l'intervention de différentes interfaces ou « ressources de médiation » (Grossetti, 2006) qui remplacent les relations sociales pour lier les entreprises entre elles : contrats, structures collaboratives, dispositifs techniques, etc.

L'établissement de nouvelles relations sociales est crucial dans différents domaines touchant à l'entrepreneuriat : informations fiables pour trouver des opportunités de développement (Massard et Torre, 2004), liens entreprises-fournisseurs (Klein *et al.*, 2010). Les acteurs intermédiaires peuvent favoriser l'extension des réseaux sociaux des entrepreneurs, par des interventions différentes de celles analysées dans le chapitre précédent. Le « bouche à oreille » et les « soirées business » sont des exemples d'actions qui favorisent l'encastrement des activités économiques dans un réseau social local. Moins formels que les dispositifs de mise en

³⁷⁰ Ce type d'évènement repose sur des échanges de courte durée entre les participants, de façon à permettre à chaque entrepreneur de rencontrer un maximum de personnes en un minimum de temps.

³⁷¹ Évènement de réseautage mis en place par le PTCE Vivre les Mureaux.

réseau du précédent chapitre, ces actions ne sont pas toujours mises en place dans le cadre d'une stratégie d'acteurs, mais plutôt dans le travail quotidien des conseillers en entrepreneuriat, des membres d'association bénévoles ou des techniciens des collectivités. Il s'agit par exemple de faire circuler les informations sur des dispositifs d'appui aux entrepreneurs via le réseau des habitants des quartiers prioritaires (I). Certains acteurs intermédiaires s'attachent aussi à développer les liens faibles entre les entrepreneurs locaux (II). Toutefois, plusieurs acteurs publics et conseillers en entrepreneuriat restent convaincus que le développement économique des QPV devrait s'appuyer davantage sur des ressources découplées des réseaux sociaux (III).

I – Les réseaux sociaux d’habitants, portes d’entrée des acteurs intermédiaires dans le réseau des entrepreneurs

Comment informer et convaincre les entrepreneurs des QPV du bénéfice à tirer de la coopération avec les structures d’accompagnement ? Devant la difficulté des dispositifs d’intermédiation présentés dans le précédent chapitre à favoriser les relations entre les entrepreneurs des quartiers prioritaires et les structures d’accompagnement, les acteurs intermédiaires se tournent vers d’autres techniques. Dans certaines structures, la mobilisation des réseaux d’habitants dans les quartiers prioritaires représente une solution efficace pour faire circuler les informations et susciter la confiance entre les entrepreneurs et les conseillers en entrepreneuriat.

I.1. L’encastrement des structures d’accompagnement dans les réseaux sociaux des quartiers prioritaires

Dans les entretiens, les acteurs intermédiaires évoquent souvent le « bouche-à-oreille » comme une méthode de diffusion d’informations particulièrement efficace en QPV. Dans l’extrait ci-dessous, deux salariés d’Initiative Plaine Commune racontent comment ils ont, en peu de temps, convaincu une dizaine de créateurs d’entreprise de se faire accompagner par l’association. Il est question d’entrepreneurs ayant décidé de se lancer dans le métier de chauffeur privé, qui ont participé à des formations organisées par la société Uber.

- « Pour le coup, la communication était tombée en plein dans ce qu’on cherchait à faire, c’est-à-dire le bouche à oreille. On en a financé un une fois, il en a parlé à sa formation, y’en a dix qui sont venus. Il a fait passer le mot, et sans que nous on ait grand-chose à faire...
- Comme quoi, la vraie clé d’entrée dans les quartiers, c’est le bouche à oreille.
- Ah ben oui ! »

Échange entre deux salariés d’Initiative Plaine Commune lors d’un entretien, le 15.02.2017

Dans ce cas, la plateforme a utilisé le réseau social de l’entrepreneur financé, et la proximité temporaire entre les entrepreneurs, pour « faire passer le mot » d’un entrepreneur à l’autre et influencer les choix de mise en réseau des participants à la formation. Le réseau social des entrepreneurs serait donc la « clé d’entrée dans les quartiers », en ce qu’il représente la courroie de transmission des informations qu’Initiative Plaine Commune souhaite diffuser pour convaincre les entrepreneurs de faire une demande de prêt d’honneur ou de micro-crédit.

Passer par ce réseau social serait d’autant plus nécessaire que les acteurs institutionnels auraient du mal à coopérer avec les habitants des QPV de manière générale. Une cheffe de projet chargée du développement économique des QPV à Plaine Commune parle d’un « sentiment

d'abandon » des habitants et des acteurs sociaux (adultes relais, éducateurs de rue, conseils citoyens, gardiens d'immeubles) à l'égard des élus et des techniciens de l'Établissement Public Territorial. Selon cette cheffe de projet, ce sentiment serait justifié par l'absence des représentants intercommunaux sur le terrain, en dehors des périodes électorales. Par conséquent, concernant la coopération avec les acteurs sociaux et les habitants pour informer les entrepreneurs sur la nécessité de l'accompagnement à la création d'entreprise, « *le seul moyen, c'est de passer par quelqu'un qui habite dans le QPV* », affirme la cheffe de projet³⁷². Elle fait ici référence à la confiance au sein du réseau social local, qui se substitue à la défiance des habitants des QPV à l'égard des acteurs institutionnels.

Les acteurs intermédiaires rencontrés à Plaine Commune semblent s'être collectivement organisés pour utiliser les réseaux sociaux locaux afin d'informer et de convaincre les entrepreneurs de s'insérer dans les réseaux institutionnels et de solliciter les acteurs de l'appui au développement des entreprises. La création de postes de chefs de projet CitésLab, cofinancés par les collectivités locales et BPI France, s'inscrit dans cette démarche. Dans la fiche de poste publiée par BPI France, le chef de projet CitésLab a pour mission « la mise en relation [de l'entrepreneur] avec les ressources locales d'accompagnement en maintenant le lien avec l'entrepreneur en tant que référent de parcours »³⁷³. L'une des principales qualités requises pour ce poste est d'ailleurs l'« intelligence relationnelle »³⁷⁴. Bien que certains chefs de projet CitésLab assurent des « permanences » dans les Maisons de l'emploi comme des conseillers en entrepreneuriat traditionnels, certains se rendent dans les centres sociaux et les régies de quartier, ou encore nouent des relations personnelles avec des habitants des QPV qui ont une activité informelle visible (mécaniciens de rue par exemple). L'objectif est d'accompagner ces entrepreneurs de l'informel dans un futur projet de création d'entreprise, ou de recueillir des informations sur d'autres potentiels porteurs de projet du quartier³⁷⁵.

L'insertion des conseillers en entrepreneuriat dans les réseaux sociaux des entrepreneurs nécessite des compétences relationnelles particulières, d'autant que l'entretien du lien social entre l'entrepreneur et l'association d'accompagnement est souvent délégué à des bénévoles.

³⁷² Entretien avec une cheffe de projet du service Relations entreprises de Plaine Commune, le 31.01.2018

³⁷³ Fiche de poste CitésLab, publiée sur le portail « CitésLab » du site de BPI France.

³⁷⁴ Ibid.

³⁷⁵ Observations lors d'une réunion avec les chefs de projet CitésLab des plateformes Initiative en France.

« On a des bénévoles à 90% retraités, anciens chefs d'entreprises, anciens banquiers, des CSP+ quoi. Et là où on arrive à instaurer un début de relation, c'est quand le conseiller Adie qui est allé chercher la personne accompagnée, qui l'a soutenue, introduit le bénévole dans cette relation, ça passe mieux. La relation ne dure pas tout le temps car il y a des bénévoles et des clients qui ne se comprennent pas, qui n'ont pas le même langage, même si on vérifie quand même quand on recrute un parrain qu'il partage bien nos valeurs. Mais il peut y avoir ce problème de code. Soit le conseiller parle la langue, ça peut arriver parce que dans l'équipe j'ai la chance d'avoir une équipe multilingue, y'a toujours quelqu'un qui parle la langue du client, sauf chinois peut-être. Mais il y a des équipes parisiennes, ne serait-ce que l'arabe, personne ne le parle. »

Entretien avec le délégué territorial de l'Adie 93, le 19.03.2018

Dans cet extrait d'entretien, le responsable de l'Adie 93 indique que la mise en réseau des associations d'accompagnement avec les entrepreneurs des QPV se caractérise par la cooptation (*« quand le conseiller Adie [...] introduit le bénévole dans cette relation, ça passe mieux »*) et par la maîtrise de plusieurs langues vivantes, *a minima* l'arabe. Ce responsable d'association a donc une idée précise de la méthode à suivre pour entretenir la relation des conseillers en micro-crédit avec les entrepreneurs des QPV.

A la Chambre de commerce de Seine-Saint-Denis, le conseiller dédié aux implantations d'entreprises dans les Zones Franches Urbaines dit lui aussi s'appuyer sur les réseaux sociaux des chefs d'entreprises pour créer de la confiance.

« Ces personnes [les entrepreneurs des QPV] me contactent toujours de la part de quelqu'un [...] et bien sûr via le site internet de la CCI, mais il y a quand même un gros travail qui sert à être identifié comme interlocuteur majeur pour une implantation en QPV. La plupart ce sont des gens qui ont déjà poussé la porte d'une association. Ou alors c'est du réseau de voisinage. On est particulièrement connus sur le territoire, on n'a que des appels entrants. On va régulièrement aux réunions des clubs d'entreprises. »

Entretien avec un « conseiller ZFU » de la CCI de Seine-Saint-Denis, le 23.03.2018

La mention des « réseaux de voisinage » traduit un travail de mise en réseau du conseiller ZFU en dehors de son espace relationnel habituel. Alors que les conseillers des CCI reçoivent généralement les entrepreneurs « sur prescription » de leur banque ou de l'association d'accompagnement qu'ils ont sollicité, ce conseiller de la CCI de Seine-Saint-Denis essaye de rencontrer personnellement les entrepreneurs. Il se rend notamment à toutes les réunions concernant le développement économique des QPV (*« même les réunions du Grand-Paris avec les comités techniques de gares »*³⁷⁶) et participe aux comités de sélection de la pépinière des 4000.

³⁷⁶ Entretien avec un salarié de la CCI de Seine-Saint-Denis, le 23.03.2018

Une autre pratique des acteurs institutionnels consiste à maintenir dans la durée les relations avec les entrepreneurs bien ancrés en QPV pour diffuser par leur biais des informations sur l'offre de service d'accompagnement. Par exemple, la plateforme Initiative Seine-Yvelines entretient le lien avec d'anciens entrepreneurs accompagnés en QPV aux Mureaux, en les valorisant par un statut spécifique, celui « *d'ambassadeurs* » des QPV au sein de l'association.

« L'idée est de faire du réseau en restant anonyme et en mettant au premier plan un chef d'entreprise des quartiers pour faire des réunions d'information. [...] En tout cas, j'ai envie de développer le statut d'ambassadeurs pour des chefs d'entreprises qui parlent de nous. »

Entretien avec la directrice de la plateforme Initiative Seine-Yvelines, le 17.02.2017

Les réseaux sociaux locaux des entrepreneurs sont ainsi transformés en leviers pour la diffusion d'informations émanant des acteurs intermédiaires, dans le but d'inciter les entrepreneurs à faire appel à leurs services. Au cours de la relation d'accompagnement, les conseillers en entrepreneuriat mettent en place un suivi personnalisé, c'est-à-dire que l'entrepreneur reste en lien avec le même conseiller dans l'association qu'il a sollicitée tout au long de sa prise en charge par l'association, et même après l'obtention du prêt ou à la fin du dispositif d'accompagnement³⁷⁷. En QPV, cette relation durable est encore plus importante d'après les salariés des associations, en raison de la confiance que l'entrepreneur « de quartier » accorde à quelqu'un qu'il connaît et auquel il a confié son parcours, ses projets et ses difficultés³⁷⁸. Cette solution de l'encastrement des structures d'accompagnement dans les réseaux sociaux des entrepreneurs ne fait toutefois pas l'unanimité au sein des acteurs intermédiaires.

1.2. Les acteurs intermédiaires divisés sur le mode de coordination entre entrepreneurs et structures d'accompagnement à privilégier dans les quartiers prioritaires

La mise en réseau des entrepreneurs qui résident en QPV et des structures d'accompagnement via les réseaux sociaux est discutée entre les acteurs intermédiaires locaux. En effet, le découplage demande moins de moyens humains et permet de s'appuyer sur des dispositifs techniques faciles d'utilisation, comme le « numéro unique de la création d'entreprise » de Plaine Commune par exemple, qui permet d'orienter les entrepreneurs soit vers les services d'amorçage de projet, soit vers la plateforme de financement, en fonction de l'avancée du projet d'entreprise. De plus en plus d'acteurs intermédiaires ont ainsi recours à des formulaires en ligne, de l'information disponible sur internet, et des échanges dématérialisés. Or, pour la cheffe de projet « développement économique des QPV », ce type de dispositif peut poser problème dans les QPV « *marqués par une fracture numérique* »³⁷⁹. Pourtant, selon le responsable du

³⁷⁷ Le suivi « post accompagnement » a cependant été pointé par plusieurs enquêtés comme étant le point faible des réseaux d'accompagnement, y compris en QPV.

³⁷⁸ Entretiens avec des salariés de différentes associations d'accompagnement en Ile-de-France.

³⁷⁹ Entretien avec la cheffe de projet « développement économique des QPV » de Plaine Commune, le 31.01.2018

pôle Entrepreneuriat de Plaine Commune, privilégier dans les QPV une méthode d'orientation des entrepreneurs par « le bouche à oreille » ou la « prescription » qui mobilisent les réseaux sociaux, reviendrait à « mépriser » les entrepreneurs issus des quartiers :

« Je ne veux pas non plus être sur quelque chose qui soit presque méprisant, un côté « les petites personnes des quartiers, parce qu'ils ont un peu moins de fric un peu moins de réseau, ils seraient plus bêtes que les autres et donc ils n'iront pas prendre leur téléphone pour taper le numéro vert... ». Comment quelqu'un qui envisage de créer son entreprise n'en serait pas capable ? »

Entretien avec le directeur du pôle Entrepreneuriat de Plaine Commune, le 9.07.2018

Ainsi, les acteurs publics du développement économique s'opposent parfois à « *la politique de la ville* » (institutions nationales et services des collectivités locales) et ses injonctions à « *faire des réunions dans les quartiers* »³⁸⁰ pour informer les entrepreneurs. Certains conseillers en entrepreneuriat, comme ce salarié de Positive Planet³⁸¹, estiment que la proximité géographique et les relations sociales entre les individus sont efficaces pour que les entrepreneurs des quartiers prioritaires se rapprochent des structures d'accompagnement, mais que cela « *dépend des quartiers* » :

« C'est la présence physique en QPV qui importe, parce qu'on a plus de chances de toucher la population. Après, ça dépend des quartiers. S'il y a beaucoup de jeunes, on fait un évènement sportif, comme un tournoi de foot, ça attire les jeunes et leurs parents, ils posent des questions, on les capte comme ça [...] et ça crée des liens. »

Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat de Positive Planet intervenant dans le quartier des Musiciens, le 28.04.2019

L'encastrement des relations entre entrepreneurs et acteurs intermédiaires dans un réseau social local composé de liens faibles est donc considéré par certains acteurs intermédiaires comme un levier de l'intermédiation territoriale particulièrement efficace en QPV. Ce levier fait toutefois débat : des acteurs publics à Plaine Commune défendent au contraire l'intérêt des dispositifs de médiation. Concernant les relations entre les entreprises en revanche, le rôle des réseaux sociaux est plébiscité par la majorité des acteurs intermédiaires.

³⁸⁰ Entretien avec la directrice de la Maison pour l'initiative économique locale de Plaine Commune, le 17.07.2018

³⁸¹ Créé en 2006 par Jacques Attali, le réseau Positive Planet lutte contre l'exclusion sociale des habitants des QPV par l'accueil et l'accompagnement de ceux qui souhaitent créer une entreprise.

II – L’encastrement : valorisation des liens forts et création de liens faibles par les acteurs intermédiaires

Les acteurs intermédiaires locaux, bien qu’ils puissent être réticent à activer les proximités entre les entreprises d’un même quartier prioritaire, reconnaissent pour la plupart le rôle des liens forts dans l’ancrage territorial des entreprises. L’ensemble des acteurs intermédiaires dans cette enquête juge cependant la création de relations inter-personnelles comme une étape indispensable de l’ancrage local des entrepreneurs.

II.1. Ancrer les entreprises des quartiers prioritaires grâce aux liens forts des entrepreneurs

Pour les acteurs intermédiaires locaux, l’encastrement dans les liens forts est un levier d’ancrage des entreprises dans les QPV. Pour certains, c’est même le seul levier quand les nouvelles installations d’entreprises sont rares. A Plaine Commune, les acteurs intermédiaires décrivent avec intérêt les relations entre les entrepreneurs et les habitants de leur quartier de résidence susceptibles d’être transformées en ressources. Dans l’extrait d’entretien ci-dessous, un technicien de Plaine Commune explique comment ces relations peuvent jouer en faveur de l’entrepreneur et l’inciter à rester dans son quartier. Dans l’exemple qu’il donne, les liens forts ont même permis la relocalisation de l’entreprise dans le quartier prioritaire.

« On a tous ses repères, on a son réseau personnel. En fonction de la nature du business c'est un simple réseau qu'on peut avoir pour se faire connaître, où certains vont jouer le jeu de faire connaître aussi l'offre parce que c'est l'ami, c'est le cousin, qui peut éventuellement être associé à l'activité et apporter sa plus-value [...] parce qu'il a un réseau relationnel pour tester l'activité sur tout un quartier. Ces éléments incitent à se dire je n'ai aucun intérêt à aller sur un autre territoire [...]. Ça me fait penser à des créateurs qui justement me disaient : « nous on est issus des quartiers, et nous on a voulu mettre une offre de voiture de luxe dans des quartiers huppés etc., mais ça ne marchait pas parce qu'on n'avait pas du tout les mêmes codes, on galérait en fait » ; parce que les petits mecs des quartiers qui arrivaient dans les quartiers huppés ça ne fonctionnait pas. Ils se sont dit : « on va miser sur une même offre au sein du quartier [prioritaire] avec des hommes et des femmes qu'on connaît, un peu moins chère. On connaît les familles, les mères », et ce business ils l'ont réussi. »

Entretien avec le directeur du pôle Entrepreneuriat de Plaine Commune, le 9.07.2018

S’installer dans son quartier de résidence représente donc une stratégie de développement valide pour ce technicien du service Relations entreprises de Plaine Commune. Cette stratégie est cependant discutable pour d’autres acteurs, comme le conseiller de l’Adie 78, pour qui l’encastrement dans les liens forts risque de limiter les ressources de l’entreprise (cf. chapitre 9). Certains acteurs intermédiaires à Plaine Commune estiment que l’encastrement dans les

liens forts devrait orienter les politiques d'aménagement et de développement économique de l'intercommunalité. Pour le président de la commission TPE du club d'entreprises Plaine Commune Promotion par exemple, il faudrait « *construire de l'immobilier d'activité là où sont les gens. Pas ailleurs. Il faut être attentif à l'histoire des gens dans leur quartier, leurs attaches* »³⁸². Ainsi, les liens forts sont considérés par certains acteurs intermédiaires comme des ressorts de l'ancrage des entreprises, à condition qu'ils s'additionnent de nouvelles relations, que les acteurs intermédiaires contribuent à créer.

II.2. La création de liens faibles entre les entrepreneurs

Les entretiens montrent que les réseaux d'organisations reposant sur des réseaux interindividuels sont des pratiques traditionnelles des clubs d'entreprises locaux, mais constituent aussi une réponse spécifique au manque de liens faibles (supposé) des entrepreneurs issus des QPV. Pour un conseiller en entrepreneuriat de l'Adie 78, les entrepreneurs des QPV apprécient que les relations sociales précèdent les relations entre les organisations, car ils accordent de l'importance à la confiance qu'un autre individu leur donne : ils se sentent valorisés par le fait « *qu'on leur confie un business, un contrat* »³⁸³. La relation sociale implique une garantie, celle de la parole donnée, où le partenaire engage son propre honneur. Ce cadre moral serait rassurant pour les entrepreneurs issus des QPV, d'après le conseiller de l'Adie.

Plaine Commune Promotion, le club des entrepreneurs de Plaine Commune, ainsi que l'association Mieux Entreprendre 93 (ME93), sont les principaux acteurs de la mise en réseau des entreprises de Plaine Commune en nombre d'adhérents. Ils privilégient la création de relations sociales entre les entrepreneurs pour susciter des coopérations et des relations marchandes au sein du territoire.

« On fait des soirées business « échange de carte », qui réunissent jusqu'à cent personnes. Avec des élus. Les salariés sont là, les fournisseurs, les sous-traitants. »

Entretien avec le président de la commission TPE de Plaine Commune Promotion, le 5.09.2018

Les « *soirées business* » semblent organisées pour favoriser les relations sociales. Festives, elles ont lieu le week-end donc hors des horaires de travail et accueillent tous les membres des entreprises. Ce n'est donc pas l'organisation qui est conviée mais les individus qui la composent, y compris les salariés. Pour ce membre actif de Plaine Commune Promotion, la socialisation entre chefs d'entreprise est nécessaire à « *la vie des entreprises* » : « *on a besoin de se croiser, de se raconter des anecdotes [...] on a besoin de se voir régulièrement* » même

³⁸² Entretien avec le Président de la commission TPE de Plaine Commune Promotion (dirige une entreprise du BTP à Saint-Denis), le 5.09.2018

³⁸³ Entretien avec un conseiller de l'Adie 78, le 11.04.2019

si « *c'est beaucoup d'énergie* »³⁸⁴. Ce type d'évènement est démultiplié à Plaine Commune car chaque acteur intermédiaire organise ses propres « soirées ». L'association ME93, en complément de ses services de conseil juridique aux entrepreneurs et de son annuaire, invite ses adhérents à des cocktails ou des petits-déjeuners thématiques³⁸⁵. La Maison pour l'initiative économique locale (Miel) s'est aussi lancée dans l'organisation de réunions de chefs d'entreprises, en les couplant à des formations :

« Dans les formations il se passe pas mal de choses. On fait des soirées où ils se rencontrent et échangent et collaborent, ils deviennent partenaires et font évoluer leur offre, parce qu'on les a amenés à réfléchir ensemble dans une même pièce. Et les gens sont extrêmement bienveillants les uns avec les autres. Les formateurs veulent revenir ici tellement c'est chouette. »

Entretien avec la directrice de la Maison pour l'initiative économique locale de Plaine Commune, le 17.07.2018

Les qualités relationnelles des entrepreneurs sont ici mises à l'honneur (bienveillance, bonne ambiance). Selon la directrice de la Miel, cette bonne entente a des effets sur l'ancrage, puisqu'elle favorise la spécification des ressources (« *ils deviennent partenaires et font évoluer leur offre* »). Dans les dispositifs de mise en réseau des associations d'accompagnement, les relations sociales sont aussi importantes du point de vue des orchestrateurs de cette mise en réseau. La directrice d'une plateforme Initiative de Seine-Saint-Denis, qui a mis en place « *le parrainage* » pour aider les entrepreneurs issus des QPV à pérenniser leurs entreprises après l'obtention du prêt, explique que le choix du parrain tient plus souvent à la qualité de la relation entre les deux entrepreneurs qu'à des connaissances techniques spécifiques à leur métier.

« Celui qui crée des startups a envie de parrainer un petit gars qui fait des tapas au Pré-Saint-Gervais, parce qu'il l'a trouvé super [...] voyez entre l'informatique et les tapas il y a un monde, mais ce jeune qui a envie l'a touché, il l'a trouvé motivé, avec une envie de réussir, ça lui a plu. C'est souvent une question de personnes. »

Entretien avec la directrice d'une plateforme Initiative en Seine-Saint-Denis, le 23.02.2017

Les réseaux sociaux des chefs d'entreprises constituent à la fois une porte d'entrée dans l'écosystème entrepreneurial des QPV pour les acteurs intermédiaires, et à la fois un support pour les insérer dans des réseaux d'organisations locaux comme les clubs d'entreprises. Bien qu'elle nécessite des moyens humains que les associations n'ont pas toujours la possibilité de s'offrir³⁸⁶, l'action sur les réseaux sociaux serait, d'après les acteurs intermédiaires, adaptée aux préférences et aux pratiques des entrepreneurs des QPV. Cependant, certaines ressources

³⁸⁴ Entretien avec le Président de la commission TPE de Plaine Commune Promotion (dirige une entreprise du BTP à Saint-Denis), le 5.09.2018

³⁸⁵ Entretien avec la déléguée générale du ME93, le 15.04.2018

³⁸⁶ Les effectifs salariés sont rarement suffisants pour assurer le suivi individuel et la mise en réseau des entrepreneurs après la phase de conseil et de financement. Certaines associations, comme Initiative France, font appel à d'autres associations d'entrepreneurs bénévoles comme Égée. L'organisation des évènements de networking est généralement confiée à des prestataires ou réalisée avec l'aide de partenaires locaux.

demeurent inaccessibles aux entrepreneurs, car elles ne sont pas détenues par des membres des cercles entrepreneuriaux locaux.

III – Mettre en réseau par le découplage : un levier d’ancrage ?

Bien que de nombreux acteurs intermédiaires se positionnent en faveur d’une mise en réseau des entrepreneurs des QPV par leurs réseaux sociaux, ils ont aussi conscience que celle-ci nécessite une augmentation de leurs moyens humains pour mettre en réseau des créateurs d’entreprises de plus en plus nombreux. Aussi, les dispositifs d’encastrement dans les réseaux sociaux sont souvent doublés par des dispositifs de médiation, moins coûteux et susceptibles de répondre aux besoins de mise en réseau d’un plus grand nombre d’individus. Les « dispositifs de médiation » sont de plusieurs sortes : interfaces matérielles, acteurs individuels ou collectifs. Pour Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès, le processus de découplage pourrait abîmer l’ancrage territorial des entreprises en ce qu’il rend obsolète la proximité géographique entre les acteurs (2001). Néanmoins, il peut aussi aboutir à la création de ressources collectives dédiées à la médiation entre des acteurs locaux spécifiques, et en ce sens représenter un processus de spécification des ressources.

Ainsi, la première section de ce chapitre a montré que plusieurs acteurs publics et structures d’accompagnement défendent le recours à des ressources de médiation dans l’appui aux créateurs d’entreprises. Plus généralement, un développement local sans proximité géographique et sans relations de confiance entre individus est-il possible dans les QPV ? Quelques exemples d’actions d’intermédiation fondées sur des processus de découplage montrent que les dispositifs de médiation peuvent être efficaces pour aider les entreprises locales à se développer (financements, mobilisation d’acteurs institutionnels et d’entreprises dans le développement local). Un développement local sans ancrage territorial serait donc envisageable selon certains acteurs. Toutefois, ces points de vue sur la possibilité d’un développement local « découplé » des réseaux sociaux locaux sont généralement biaisés par les représentations normatives des acteurs.

III.1. Un ancrage territorial sans relations de confiance entre individus et sans proximité géographique est-il possible dans les quartiers prioritaires ?

Le découplage est parfois nécessaire pour atteindre des ressources indisponibles dans le réseau social local des acteurs. Bien qu’il constitue un risque d’érosion de l’interdépendance entre les entreprises et le territoire, le découplage peut conduire à la création de ressources spécifiques, que les entrepreneurs décident d’activer ou non. Le cas des jeunes entreprises installées dans la pépinière des 4000 à La Courneuve est significatif : les entrepreneurs qui ont adopté le modèle économique de la startup ont besoin d’investissements importants pour lancer leur activité. Ils font parfois appel à des capitaux-risqueurs ou des « *business angels* » pour financer la

conception et la commercialisation de leurs produits³⁸⁷. Toutefois, entrer en contact avec ces investisseurs nécessite l'appui d'un acteur intermédiaire, et c'est le directeur de la pépinière des 4000 qui est chargé de cette tâche difficile, qu'il évoque en entretien.

« Le réseau c'est très important, on travaille dessus à la pépinière, on va engager une démarche pour amener des investisseurs privés dans la pépinière. Une structure de quartier, il faut qu'elle puisse ouvrir des réseaux d'investisseur. Nous on peut ouvrir des réseaux bancaires, des clubs d'entreprise, des consultants en marketing... Tout ce que vous voulez mais pas des réseaux d'investisseurs. A Paris ils sont très forts pour ça, ils ont certes les réseaux à pied mais ils ont su créer ce lien-là. Ceux qui investissent dans les boîtes, pas les banquiers, par les prêts d'honneur, mais ceux qui fournissent une levée de fonds. C'est des fonds d'investissements qui investissent dans des start-up. On les approche comme des clients, en leur disant que dans les quartiers il y a des boîtes intéressantes. Et comme ils craignent de passer à côté d'une start-up qui serait une pépite, comme ils ne connaissent pas les entreprises de quartier, ils peuvent avoir des a priori négatifs, et en fait ces deux mondes ne se rencontrent jamais. L'entrepreneur de quartier il ne se promène pas aux mêmes endroits que l'investisseur qui est surtout à Paris. L'idée c'est de rapprocher ces deux mondes-là. Alors que à Paris, la plupart du temps les incubateurs, les pépinières, les accélérateurs, ont ce réseau là et il y a des événements qui sont organisés le soir ou en journée qui permettent de tisser des liens qui potentiellement pourraient aboutir à termes à lever des fonds, qui sont nécessaires au développement d'une boîte. »

Entretien avec le directeur de la pépinière des 4000 à La Courneuve, le 28.09.2018

Dans cet extrait, l'ancien directeur de la pépinière explique qu'en QPV, les entrepreneurs sont rarement en contact avec des investisseurs importants. Les réseaux sociaux des investisseurs sont décrits par l'ancien directeur de la pépinière des 4000 comme homophiles et « *parisiens* ». Alors que les pépinières parisiennes peuvent se permettre de créer des liens personnels entre les entrepreneurs et les investisseurs (grâce à « *des événements qui sont organisés le soir ou en journée, qui permettent de tisser des liens* ») tout en activant la proximité géographique (« *ils ont les réseaux à pied* »), le directeur de la pépinière des 4000 doit trouver un autre moyen de mettre en relation les entrepreneurs et des investisseurs.

Pour pallier ce problème, le directeur de la pépinière tente de convaincre les investisseurs en créant une sorte de label « *entreprises de quartier* », qui lui sert à faire la promotion de ce territoire des 4000. Il fait comme avec « *des clients* », c'est-à-dire qu'il tente d'augmenter la compétitivité des entreprises des 4000 en leur construisant une image collective, une marque : « *dans les quartiers, il y a des boîtes intéressantes* », des « *pépites* ». C'est donc en découplant les relations entrepreneur-investisseurs par la création d'une ressource spécifique aux entrepreneurs de la pépinière (une image, une interface), que ce directeur cherche à « *ouvrir les réseaux* » des entrepreneurs. Ces derniers sont ensuite libres d'activer cette ressource, par exemple en faisant de cette marque un argument marketing (cf. chapitre 6). Ce mode de mise

³⁸⁷ Les *business angels* sont des « personnes physiques qui investissent dans des entreprises prometteuses, à haut potentiel de croissance et qu'ils accompagnent en mettant leurs compétences, leur expérience et leurs réseaux à la disposition du porteur de projet » (Levratto *et al.*, 2017).

en réseau n'est pas le seul moyen pour les entrepreneurs d'accéder aux investissements, car certains d'entre eux disent se rendre aux fameuses « soirées business » parisiennes (mais il faut une invitation). Le découplage fait néanmoins courir le risque qu'en se rapprochant des investisseurs, le réseau social des entrepreneurs se recompose à Paris, fragilisant les liens entre l'entreprise et le quartier. Pourtant, le découplage peut aussi ancrer les initiatives dans les QPV.

Le récit de la création du Pôle Territorial de Coopération Économique (PTCE) « Vivre les Mureaux » montre comment une association, La Gerbe, a joué le rôle d'acteur intermédiaire dans la construction d'un écosystème de l'ESS ancré dans les QPV des Mureaux. Ce récit est intéressant à deux égards. D'une part, les relations sociales locales ne semblent pas être au cœur de ces collaborations, formalisées dans des programmes d'action collectifs. D'autre part, alors que les organisations qui participent à la construction du PTCE ont des activités de plus grande échelle (le département voire toute la France), cette mise en réseau provoque l'ancrage des initiatives dans la ville des Mureaux. Ainsi, malgré l'absence de relations inter-personnelles pour lier les acteurs, la création de la structure PTCE contribue à ancrer les acteurs dans la commune (cf. Encadré n°10.1).

Encadré n°10.1. « Vivre les Mureaux », un exemple de coopération découplée des réseaux sociaux locaux

La Gerbe est une association chrétienne basée à Ecquevilly (commune au sud des Mureaux, limitrophe) qui développe des programmes humanitaires en Europe de l'Est et en Afrique. Au début des années 2010, le camion de l'association est incendié dans un quartier de la politique de la ville³⁸⁸. Le directeur de l'association, J.-M.S., publie alors un article dans un journal local, dans lequel il s'adresse à l'incendiaire et cherche à expliquer son geste. Son association est contactée par d'autres associations qui luttent contre les violences et les dégradations dans les quartiers défavorisés, en proposant aux jeunes délinquants des quartiers des emplois en insertion. J.-M.S. s'inspire de cette idée et monte un chantier d'insertion au sein de La Gerbe. Lors d'une réunion au conseil départemental pour faire le bilan de l'action de l'association, il est décontenancé par la remarque des conseillers départementaux chargés de l'emploi qui lui apprennent que chaque année, il y a plus de nouveaux demandeurs d'emploi aux Mureaux que de personnes réinsérées. Le bilan de l'insertion professionnelle aux Mureaux est donc négatif, et demande une action de plus grande envergure³⁸⁹. Les événements qui en découlent mettent en scène des organisations pilotées par des individus qui ne se connaissent pas ou peu.

En 2004, La Gerbe s'associe avec Schneider Electric qui lance le dispositif « 100 chances 100 emplois », dont l'objectif est l'insertion des jeunes adultes dans l'emploi grâce à du coaching, des stages et des contrats d'alternance au sein du groupe industriel³⁹⁰. Le programme est mis en place dans une trentaine de communes en France, où l'entreprise Schneider Electric travaille avec des partenaires locaux comme Pôle emploi, les missions locales ou encore les Écoles de la 2^e chance. La Gerbe fait partie des « associations de terrain » chargées de recruter des candidats³⁹¹. Parallèlement, J.-M.S. et son association cherchent à

³⁸⁸ Source : vidéo d'une conférence donnée par le directeur de La Gerbe en janvier 2018, sur la chaîne Tedx talks.

³⁸⁹ Entretien avec le directeur de La Gerbe, le 27.06.2019

³⁹⁰ Entretien avec un salarié du PTCE, le 3.05.2019

³⁹¹ Source : site officiel du PTCE. URL : <https://ptce.lesmureaux.info>

« redorer le blason des Mureaux », et ambitionnent de lui construire une image de ville touristique, multiculturelle et fondée sur le « vivre ensemble »³⁹². Le 30 septembre 2017, le PTCE « Vivre les Mureaux » voit le jour avec 125 membres fondateurs, issus de la mobilisation portée par La Gerbe et Schneider Electric pour renforcer le réseau d'acteurs agissant en faveur de l'insertion professionnelle et développer un nouveau projet de développement touristique de la ville.

Côté entreprises, l'implication d'un cadre du groupe Sodexo, entreprise multinationale, conduit à rassembler dans le PTCE des organisations membres d'un réseau appelé « *Action Tank Entreprise et Pauvreté* » dont font partie Sodexo³⁹³ et le Groupe Renault, implanté aux Mureaux. Ce réseau d'entreprises a été créé par Emmanuel Faber, ancien PDG de Danone, et Martin Hirsch, ancien Haut-Commissaire aux solidarités actives. « Entreprise et Pauvreté » travaille notamment en collaboration avec des organismes publics mais aussi l'école de commerce HEC. Les étudiants en innovation sociale d'HEC sont sollicités par « Entreprise et Pauvreté » pour travailler sur le modèle économique du PTCE. Le cadre de Sodexo, J.D.W, est l'un des co-fondateurs du PTCE. Il quitte Versailles, où il vit avec sa famille, pour s'installer aux Mureaux³⁹⁴. Simultanément à la fondation du PTCE, en septembre 2017, les dirigeants locaux de l'usine Renault de Flins-sur-Seine, tout près des Mureaux, organisent un « forum emploi » (sorte de session de recrutement géante) dans le quartier des Musiciens, en partenariat avec une association du quartier, *Tendre la main 78*³⁹⁵.

Côté acteurs institutionnels, de nombreux organismes sont déjà mobilisés dans la mise en œuvre d'une politique visant à accompagner les bénéficiaires du RSA dans la vallée de la Seine³⁹⁶. Se joignent à l'initiative notamment l'Agence Activity, spécialisée dans les programmes d'insertion, le conseil départemental des Yvelines, la Mairie des Mureaux, Pôle emploi et l'ASAH, un collectif national d'associations de solidarités internationales dont fait partie La Gerbe. Lors de la soirée d'inauguration du PTCE, le 30 novembre 2017, le directeur du PIMMS Yvelines (Point Information Médiation Multi-Services), également membre du PTCE, déclare : « On va passer du stade artisanal au stade industriel puisqu'on va mettre toute la ville en marche vers l'emploi ». Ce changement de « stade » du projet territorial caractérise les effets du découplage mis en avant dans d'autres travaux (Grossetti et Bès, 2001 ; Grossetti, 2006).

Au regard des informations dont nous disposons (cf. Encadré n°10.1), les relations inter-organisations ont précédé les relations sociales entre les membres du PTCE. Ces relations se sont nouées à la faveur des différents dispositifs de médiation construits ou mobilisés par les acteurs : un journal local, un programme d'insertion professionnelle piloté par une grande entreprise, Schneider Electric, un réseau d'acteurs agissants (« Action Tank »), un forum pour l'emploi, une politique locale à destination des bénéficiaires du RSA, et enfin le PTCE. Ces dispositifs ont été construits à des échelles diverses, et ont permis la coopération entre des acteurs qui n'avaient pas nécessairement de raison de se rencontrer en dehors de leur cadre. Le découplage a permis à l'ensemble de ces acteurs de centrer leur action sur la Ville des Mureaux, alors qu'ils n'en étaient personnellement pas issus. La création du PTCE implique la construction d'un récit et d'un objectif commun, celui du développement local, par le biais d'une organisation dont seul l'association fondatrice est localisée à proximité des Mureaux.

³⁹² Entretien avec le directeur de La Gerbe, le 27.06.2019

³⁹³ Plus précisément, Sodexo fait partie de collectifs rattachés à l'organisation « Action Tank Entreprise et Pauvreté ».

³⁹⁴ Source : interview dans la Newsletter « Des idées pour demain », sur Villesaucarré.org

³⁹⁵ Source : prise de parole du représentant de Renault lors de la soirée d'inauguration du PTCE, 30.11.2017

³⁹⁶ Source : soirée d'inauguration du PTCE

La Ville des Mureaux devient ainsi une « centralité » dans le périmètre d'action des acteurs³⁹⁷. La Gerbe, une association locale dont l'activité de départ est éloignée du projet final, joue le rôle d'acteur intermédiaire dans ce processus de découplage, en connectant entre elles les différentes organisations par le biais d'une structure formelle, un pôle labellisé en 2017 dont le nom évoque l'ancrage local de son action : « Vivre les Mureaux ».

L'histoire du PTCE Vivre les Mureaux fait référence à différentes formes de découplage, identifiées notamment dans le cadre des relations science-industrie étudiées par Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès. La « formalisation » consiste par exemple en la création d'une structure commune avec un fondement juridique, qui entérine la collaboration entre organisations et la rend indépendante des réseaux sociaux. Ainsi, si l'un des membres se retire de la structure, celle-ci peut continuer à exister. Le processus de découplage repose aussi sur la « personnification », c'est-à-dire l'implication d'acteurs particuliers qui incarnent pour un temps la relation (Grossetti et Bès, 2001). C'est le rôle que joue J.D.W., le cadre de Sodexo, en participant activement à la construction du PTCE aux côtés de J.-M.S. Enfin, le partage des idées et le montage du projet a été facilité par l'usage d'un document partagé en ligne, qui permettait aux membres du projet d'inscrire leurs idées et leurs remarques³⁹⁸. Ce mode de mise en réseau est appelé « matérialisation » par Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès (2001). Ainsi, différents processus de découplage peuvent expliquer la coopération d'acteurs qui n'étaient pas à l'origine liés par des relations sociales, et l'ancrage de ces acteurs dans la commune.

Cela dit, la dynamique organisationnelle impulsée par le PTCE ne conduit pas à une spécification des ressources (cf. chapitre 8). De plus, dans le cadre d'actions destinées à accompagner la création d'emplois pour les habitants des QPV, le Pôle fait appel à des associations locales encadrées dans les réseaux sociaux locaux.

« Moi j'apporte le réseau, je suis un apporteur de contacts. Le PTCE me sollicite souvent pour amener les jeunes aux événements car sans moi, il n'y aurait pas de rencontres patrons-jeunes ».

Entretien avec le directeur de l'association Tendre la main, le 24.10.2019

Ainsi, certaines ressources comme les financements importants pour les entreprises ne peuvent être mobilisées dans le réseau social local des chefs d'entreprises. Des acteurs intermédiaires comme le directeur de la pépinière des 4000 ont donc recours à des ressources découplées des réseaux sociaux locaux. Le découplage n'empêche pas non plus l'existence de dynamiques organisationnelles conduisant à des mobilisations importantes en faveur de la création d'emplois dans les quartiers prioritaires. Les acteurs intermédiaires expérimentent donc d'autres formes de développement économique que l'ancrage fondé sur la proximité et les relations de confiance entre individus. Parfois, ces formes de développement économique sont

³⁹⁷ Entretien avec un salarié du PTCE, le 3.05.2019

³⁹⁸ Entretien avec la directrice du PTCE, le 24.10.2019

mises en place parce que les dynamiques d'ancrage territorial ne sont pas assez fortes pour engendrer rapidement des processus d'accumulation d'entreprise et de création d'emplois qualifiés. Toutefois, dans certains cas, la création d'entreprises découplées des réseaux sociaux locaux est encouragée par des acteurs intermédiaires qui portent sur les habitants et entrepreneurs des quartiers un point de vue normatif.

III.3. Le biais des représentations des acteurs dans la conception du développement économique des quartiers prioritaires

Certaines formes de découplage font l'objet d'un discours des acteurs intermédiaires dans lequel transparait un point de vue normatif. A travers l'exemple des chauffeurs privés, un conseiller de l'Adie 78 illustre l'effort de « formalisation » (Grossetti et Bès, 2001) des activités de transport grâce au développement des véhicules de transport avec chauffeur (VTC) dans les QPV, qui se traduit par l'établissement de relations marchandes encadrées par des contrats, plutôt que par des relations sociales. Selon le conseiller de l'Adie 78, cet effort aurait permis d'enrichir le capital social des entrepreneurs. Les VTC sont des entreprises découplées des réseaux sociaux, qui fonctionnent avec une application mobile grâce à laquelle les clients peuvent commander un véhicule instantanément. Ce modèle socio-économique découple l'entreprise du réseau personnel de l'entrepreneur, réseau au sein duquel il pouvait trouver des clients (cf. chapitres 5 et 6). Dans le cas des VTC, c'est un dispositif technique qui met en relation les entrepreneurs et leurs clients.

« Ça choque les gens tellement ça ouvre les quartiers au monde. C'est un point très sous-estimé, et ces jeunes récoltent l'estime de leurs proches. Il se sent bien car il rencontre du monde et il revient avec de l'information différente dans le quartier. Ça ouvre la porte à des contrats, et c'est un chef d'entreprise. Et plus je travaille, plus je gagne de l'argent. Je prends le café à Montmartre, faut pas sous-estimer. Après, que ça marche ou pas, derrière, quand tu vas dans un entretien, tu sais parler, t'es plus en mode racaille, et t'es plus sûr de toi. »

Entretien avec un conseiller en entrepreneuriat de l'Adie 78, le 11.04.2019

A travers l'éloge de cet effort de formalisation et de matérialisation des relations clients-entrepreneurs, le conseiller de l'Adie véhicule un discours teinté de représentations négatives des habitants et entrepreneurs des quartiers. Il sous-entend que ce mode de mise en réseau permet aux entrepreneurs qui résident en QPV de nouer des relations qui auraient plus de valeur que celles de leur réseau personnel, parce qu'insérées dans les milieux parisiens. Les lieux de ces interactions (« Montmartre ») représenteraient ainsi « le monde » auquel n'ont pas accès les habitants des QPV d'après ce conseiller. Ces relations apporteraient aussi aux entrepreneurs « l'estime de leurs proches », du bien-être, « de l'information différente », « de l'argent », la maîtrise d'un nouveau langage et de la confiance en soi. Le conseiller de l'Adie fait également allusion au processus de « formalisation » qui se traduit aussi par des contrats que l'entreprise de VTC peut signer avec d'autres entreprises pour des collaborations à long terme. Ainsi, les choix des acteurs intermédiaires d'appuyer le développement de ressources découplées des

réseaux sociaux des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville sont parfois reliés à des représentations de ce type.

Conclusion du chapitre

Afin de renforcer les réseaux d'organisations territorialisés incluant les entrepreneurs des QPV, les acteurs intermédiaires adaptent leurs méthodes en privilégiant soit l'action sur les réseaux sociaux des entrepreneurs, soit la mise en place de dispositifs de médiation. Selon les besoins des entrepreneurs ciblés et les représentations des acteurs intermédiaires, le choix de l'encastrement ou du découplage peut varier. Lorsque les entreprises sont déjà encadrées dans l'environnement relationnel du quartier, les acteurs intermédiaires entrent en contact avec les entrepreneurs via leurs réseaux sociaux. Certains privilégient une approche par les liens faibles, tout en valorisant les liens forts tissés par les entrepreneurs dans leur quartier de résidence.

Le découplage peut cependant être nécessaire lorsque les entrepreneurs locaux ne trouvent pas dans leurs réseaux sociaux les ressources dont ils ont besoin. Les dispositifs de médiation permettent alors aux acteurs intermédiaires de mettre les habitants des quartiers prioritaires en lien avec d'autres acteurs (investisseurs, patrons de grandes entreprises extérieurs aux QPV). Certains conseillers en entrepreneuriat défendent ainsi une conception du développement local fondé sur le découplage des entreprises et des réseaux sociaux, notamment à travers la formalisation des relations entrepreneurs-clients. Cette formalisation des activités économiques semble tout de même moins favorable à l'ancrage local des entreprises et n'est pas partagée par l'ensemble des acteurs intermédiaires.

Conclusion de la troisième partie

Cette partie avait pour objectif d'analyser la capacité des acteurs intermédiaires à embrayer ou accompagner l'ancrage territorial des entreprises dans les quartiers prioritaires. L'analyse précise de leurs actions et de leurs discours permettent cependant de différencier les positionnements et les logiques d'intervention des acteurs intermédiaires concernant l'ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires. Les différenciations entre les types d'acteurs effectuées en introduction de partie (acteurs intervenant par le biais de dispositifs nationaux, acteurs publics locaux, structures d'accompagnement, autres associations locales, chambres consulaires) ne semblent pas recouvrir les différences de positionnement des acteurs intermédiaires vis-à-vis de l'ancrage des entreprises dans les QPV.

Le rôle des acteurs publics locaux dans l'ancrage est ambivalent : certains dispositifs sont résolument tournés vers une volonté d'ancrer les entreprises, mais ne produisent pas toujours les effets escomptés. A Plaine Commune, la pépinière d'entreprise des 4000 avait par exemple vocation à ancrer les jeunes entreprises à La Courneuve, au moyen de relations réciproques entre les pouvoirs publics et les entrepreneurs et de l'activation des proximités entre les entrepreneurs de la pépinière. Les gestionnaires de la pépinière témoignent eux-mêmes de leurs difficultés à retenir les entreprises dans le territoire à l'issue de leur bail. Aux Mureaux, la création d'un « domaine d'activité stratégique » autour des activités de construction et de travaux a quant à lui permis d'activer la proximité entre les entreprises de ce secteur et les jeunes habitants des QPV, dans le but de promouvoir une culture technique commune. Certaines initiatives des acteurs publics locaux n'ont pas pour finalité l'ancrage des entreprises mais pourraient y contribuer. C'est le cas du projet de l'Élu au commerce de la Ville des Mureaux qui souhaite requalifier le centre commercial des Bougimonts en mettant en avant sa spécificité de « centre commercial multiculturel » afin de développer l'offre commerciale aux Mureaux.

Les acteurs publics intervenant localement à travers des dispositifs nationaux, par leur soutien à des initiatives locales et grâce aux dispositifs mis en place, peuvent participer indirectement à l'ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires. Alors que les dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise des habitants des QPV (comme le prêt d'honneur de BPI France) font généralement peu de cas de la localisation des entreprises et du type de ressources mobilisées, les chefs de projet CitésLab peuvent échapper à cette logique. La cheffe de projet CitésLab de la Maison de l'emploi de Plaine Commune est aussi une élue de la Ville de Stains, et réside dans un QPV de Stains. Ce statut particulier est peut-être à l'origine de sa capacité à identifier les ressources spécifiques des entrepreneurs et à mobiliser les structures de

l'économie sociale et solidaire pour mettre en réseau les entrepreneurs des quartiers prioritaires avec des entreprises ou des associations qui présentent des similitudes et des complémentarités avec eux.

Le rôle des associations locales semble lui aussi évoluer. D'abord, de plus en plus d'associations ont maintenant des objectifs visant à développer l'appui aux entreprises créées dans les QPV et par des habitants des QPV. Cela n'ancrage pas nécessairement les entreprises, mais les associations implantées depuis longtemps dans les communes contenant des QPV, qui entretiennent des liens avec les acteurs publics locaux, finissent par avoir une connaissance fine des entreprises de ces quartiers et adaptent leurs dispositifs d'accompagnement afin de mieux les accompagner. Les plateformes du réseau Initiative ont d'ailleurs toujours revendiqué leur « ancrage local » qui les distingue d'autres réseaux d'accompagnement. Initiative Plaine Commune semble notamment tenir compte des pratiques particulières des entrepreneurs, bien que les conseillers en entrepreneuriat puissent poser sur elles un regard normatif. L'exemple des « comités d'agrément de proximité » le montre. Cette plateforme fait par ailleurs partie des plus actives dans les débats sur le développement économique des quartiers de la politique de la ville auxquels j'ai pu assister au cours de mon travail avec les plateformes Initiative d'Ile-de-France. Enfin, les associations locales qui se saisissent du dispositif des PTCE semblent avoir fait de l'ancrage des activités économiques dans les communes ou les quartiers touchés par le chômage ou l'inactivité un point essentiel de leur programme d'action. Appui et le PTCE Resto Passerelle constituent les acteurs intermédiaires de cette enquête les plus ambitieux en matière de spécification des ressources. Ces dispositifs requièrent beaucoup de patience de la part des acteurs intermédiaire, du temps pour faire naître la confiance, des savoir-faire et des moyens sur le long terme pour faire émerger des systèmes d'acteurs coordonnés.

Conclusion générale

Depuis les années 1990, la question du rapport de l'entreprise à son espace d'implantation est clairement mise au centre des enjeux de réduction du chômage et de la redynamisation de tissus industriels en crise (Colletis, Gilly *et alii*, 1999). Pourtant, pendant une vingtaine d'années, les politiques publiques visant le développement de l'activité économique dans les quartiers de la politique de la ville reposaient sur des incitations à l'implantation d'entreprises par des exonérations fiscales, et non sur une approche « endogène » du développement économique. Si de rares politiques locales ont pu s'adosser au dispositif des zones franches urbaines pour tenter de pérenniser la présence d'entreprises dans les quartiers prioritaires, ce n'est que dans les années 2010 que se dessine un changement d'approche dans les politiques nationales. Le volet économique de la politique de la ville, réformé en 2014, semblait ainsi offrir aux collectivités locales de nouvelles opportunités d'actionner des leviers d'ancrage des entreprises.

Dans ce contexte, l'objectif de cette thèse était d'analyser les ressorts territoriaux de l'ancrage, les pratiques des entrepreneurs et les dispositifs publics ou privés contribuant à l'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville. J'ai d'abord mis en avant, à partir de la littérature, les processus d'ancrage, qui reposent généralement sur l'utilisation par les entreprises de ressources spécifiques, de relations de proximités et de réseaux sociaux locaux. Ces ressources, proximité et réseaux ne sont pas des données des territoires, mais des construits issus des pratiques et stratégies des entrepreneurs et des processus de développement des entreprises, ainsi que de l'intervention d'acteurs intermédiaires. Dès lors, je me suis attelée à démontrer l'existence de ces trois ressorts de l'ancrage dans les quartiers de la politique de la ville, en posant deux questions complémentaires. D'une part, il s'agissait d'identifier les processus de construction par les entrepreneurs de ressources spécifiques, de proximités et de réseaux sociaux locaux ayant un effet sur l'ancrage local des entreprises, dans des quartiers marqués par la rareté des facteurs « classiques » de développement économique. D'autre part, j'ai cherché à expliciter le rôle des acteurs intermédiaires dans la construction des ressources, proximités et réseaux sociaux mobilisés par les entrepreneurs. Cela m'a permis de montrer que les quartiers de la politique de la ville sont des territoires en devenir, où émergent des dynamiques d'ancrage territorial prenant différentes formes. Cependant, ces dynamiques, lorsqu'elles relèvent d'initiatives des acteurs intermédiaires, ne sont pas toujours le résultat d'actions coordonnées des acteurs du développement économique dans les quartiers prioritaires.

Les apports d'une approche pluridisciplinaire de l'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville

Les travaux sur l'ancrage territorial sont nombreux et décrivent des processus qui ont lieu dans des espaces variés. Toutefois, les recherches sur le développement économique des quartiers prioritaires sont rares et ne s'inscrivent pas en sciences économiques territoriale (sauf Pecqueur, 2016). En sociologie et en ethnologie, les chercheurs s'intéressent à des contextes plus proches des quartiers de la politique de la ville, comme le montrent les travaux sur les réseaux urbains d'entrepreneurs immigrés (Portes, 1999) ou les travaux sur les quartiers populaires (Bacqué et Fol, 2007 ; Collectif Rosa Bonheur, 2016). Ces derniers n'abordent toutefois pas la question de l'ancrage des entreprises. La synthèse de la littérature en économie territoriale et en sociologie a permis de dégager des clés d'analyse de l'ancrage qu'il était possible d'adapter au contexte des QPV, de deux manières.

Premièrement, la mobilisation d'un corpus sur les quartiers populaires ouvrait des perspectives. L'ancrage d'activités informelles dans la « centralité populaire », l'accumulation de commerces ou d'entreprises d'export dans la « centralité immigrée », reposent sur des ressorts semblables à ceux qu'observent les économistes dans le « district industriel » ou le SPL : des ressources spécifiques, des proximités entre acteurs et une mobilisation de réseaux sociaux pour le développement de l'entreprise. Deuxièmement, des travaux en sciences de gestion et les recherches de Fabien Nadou consacrés à l'intermédiation territoriale m'ont permis d'étudier des dispositifs publics mis en place après la réforme de la politique de la ville. L'arrivée de nouveaux acteurs dans la gouvernance du développement économique local (chambres de commerce, structures d'accompagnement) et le rôle donné aux intercommunalités à travers la mise en place des contrats de ville ont pu être interprétés à la lumière des travaux sur les acteurs intermédiaires.

A partir de ces travaux, j'ai formulé quatre hypothèses. La première est celle de la mobilisation par les entreprises de ressources spécifiques construites dans le contexte d'une sociabilité propre au quartier populaire, ou bien dans le cadre de relations avec les institutions locales. Deuxièmement, j'ai supposé que des entreprises interagissent entre elles et avec d'autres acteurs de manière à bénéficier d'effets de proximité géographique, qu'elles activent dans l'espace du quartier, de la commune, ou de l'intercommunalité. Troisièmement, j'ai fait l'hypothèse que des entrepreneurs s'appuient sur leurs réseaux personnels pour développer leurs entreprises, réseaux dont la part locale paraît particulièrement importante. Enfin, la quatrième hypothèse est celle de l'intervention d'acteurs intermédiaires dans chacun de ces processus. Pour répondre à ces hypothèses, j'ai réalisé deux enquêtes de terrain, l'une auprès des entrepreneurs et l'autre auprès des acteurs intermédiaires.

La construction d'une typologie du rapport des entreprises aux quartiers d'implantation

L'analyse des entretiens à la lumière de la littérature sur l'ancrage m'a amenée à construire une typologie des rapports des entreprises au quartier d'implantation.

L'ancrage de type « district », forme dominante de l'ancrage des entreprises de l'échantillon utilisé, repose sur les liens forts entre les entrepreneurs et des habitants du quartier. Ces liens forts sont activés par les entrepreneurs dans la proximité, c'est-à-dire au sein du quartier, où l'entrepreneur passe une grande partie de son temps. Ce sont des relations de confiance et de réciprocité à partir desquelles se fonde un rapport particulier de l'entreprise au quartier. En effet, l'interconnaissance au sein du quartier permet aux entrepreneurs de fidéliser leurs clients et de s'assurer le soutien et la solidarité des habitants, ainsi qu'une réputation d'entrepreneur honnête et impliqué dans l'emploi des jeunes ou la vie associative par exemple. L'interconnaissance et la confiance favorisent aussi la transmission de savoir-faire et de normes, sur lesquelles s'appuient les entreprises. Dans cette forme d'ancrage, c'est le temps passé dans le quartier, la mémoire des événements et des relations de voisinage, qui activent la proximité organisée entre les entrepreneurs et leurs clients ou partenaires. En ce sens, une analogie avec le district industriel à l'italienne est possible.

La majorité des entreprises relevant de ce type d'ancrage ont des activités dites « présentes » (commerces de proximité et restaurants), ce qui explique l'intérêt des chefs d'entreprises pour l'activation de ressources permettant de fidéliser la clientèle locale. Les entreprises ne sont pas pour autant « enfermées » dans le marché local. Les entrepreneurs comptent généralement sur une clientèle extérieure et mobilisent des ressources spécifiques dans ce but, comme dans le cas des commerçants de la centralité immigrée des Bougimonts dont les savoir-faire spécifiques font rayonner le centre commercial au-delà du QPV. La place des femmes issues de l'immigration dans ce type est particulièrement intéressante. Non seulement ces femmes mobilisent différents savoir-faire (confection de repas, vente dans la rue) mais elles puisent aussi des ressources dans différents types de réseau et combinent différentes formes d'ancrage. Ce faisant, elles contribuent au renforcement de plusieurs formes de capital social (« *bonding* » et « *bridging* »).

L'ancrage de type « passerelle » s'appuie quant à lui sur des liens faibles construits de toutes pièces par l'entrepreneur avec des habitants du quartier, d'autres entrepreneurs, des élus ou des techniciens des collectivités locales. Ces liens faibles contribuent à la construction de « passerelles » entre l'entreprise et le territoire, sous forme de liens réciproques tissés avec les acteurs locaux. Les entrepreneurs se mettent en réseau en activant la proximité géographique (dans une pépinière d'entreprises par exemple) et la proximité organisée (au sein de clubs d'entreprises par exemple). Les entrepreneurs tirent notamment de leurs réseaux locaux une réputation favorable à leur développement, un soutien des acteurs publics et une certaine « réactivité » du tissu économique local. Ainsi, les réseaux sociaux de ces entrepreneurs sont plus diversifiés et plus étendus que ceux qui favorisent l'ancrage de type « district ». Ils se limitent rarement à l'espace du quartier ou de la commune. Les liens faibles sont parfois combinés avec des liens forts, et apportent aux entrepreneurs des ressources complémentaires

qu'ils n'auraient pas pu mobiliser en activant leurs seuls liens forts. La combinaison des liens forts et des liens faibles peut aussi offrir à l'entrepreneur une position de « nœud » dans le réseau des acteurs locaux, qui lui confère de l'influence et du contrôle tant qu'il ne change pas de localisation.

La présence des entreprises du BTP dans ce type témoigne de l'intérêt de cette forme d'ancrage pour les activités qui ont besoin à la fois d'investissements financiers importants et de ressources humaines abondantes. Les entreprises activent la proximité géographique et la proximité organisée pour répondre à ces besoins. L'ancrage de type « passerelle » permet aux entrepreneurs de s'associer au sein de collectifs ayant différentes fonctions : atteindre de nouveaux marchés, revendiquer des droits, mutualiser des ressources.

Le nomadisme ne fonde pas un rapport spécifique et durable de l'entreprise à son territoire d'implantation. Il se traduit par la mobilisation par les entrepreneurs de ressources génériques dont sont dotés les QPV dans lesquels ils s'implantent (infrastructures, fiscalité avantageuse, prix foncier attractifs). Les entrepreneurs « nomades » ne créent pas de relations sociales locales en vue de développer leurs entreprises. Ils mobilisent des institutions et des organisations par le biais de dispositifs de médiation. Seule la proximité organisée caractérise leur mise en réseau avec des clients, des fournisseurs, des partenaires, des associations. Dans ce type de rapport au quartier, les entreprises sont plutôt petites. Elles ne sont donc pas nomades parce qu'elles mobilisent des compétences à l'extérieur des quartiers prioritaires, mais parce qu'elles recherchent en priorité la proximité de leurs clients : c'est pour se rapprocher des clients qu'elles quittent les quartiers, ou pour en trouver de nouveaux grâce à une localisation offrant une meilleure image. Ce profil est généralement répandu parmi les lauréats des concours d'entrepreneuriat, qui tendent à construire le profil dominant des « entrepreneurs des quartiers », mis en avant lors des salons ou des conférences dédiées à l'entrepreneuriat.

Quelles convergences et divergences peut-on lire entre ces résultats et les travaux sur l'ancrage des entreprises ? Comme dans les travaux d'économistes, les ressources spécifiques sont associées à l'ancrage tandis que les ressources génériques sont associées au nomadisme. La proximité géographique est, comme dans le district industriel, constitutive des liens entre l'entreprise et le territoire, tandis que la proximité organisée seule ne peut pas garantir la sédentarité de l'entreprise. La grille de lecture des ressorts de l'ancrage construite dans cette thèse ajoute un autre critère, celui du type de réseau social mobilisé par l'entrepreneur. Ainsi, cette approche tient compte de l'hétérogénéité des réseaux sociaux locaux : les individus qui pilotent les entreprises d'un territoire ne sont pas uniformément connectés au sein d'un réseau local. Certains individus sont reliés par des liens forts, d'autres par des liens faibles et d'autres ne sont pas reliés du tout. Les relations caractérisées par les liens forts ne produisent pas le même ancrage que les relations caractérisées par des liens faibles.

De plus, l'étude de l'ancrage des entreprises dans les quartiers de la politique de la ville pointe l'existence de ressources spécifiques contenues dans la structure sociale locale et dans les savoir-faire des entrepreneurs issus de l'immigration, qui tiennent une place importante dans les quartiers prioritaires. Si de telles ressources ont été mises en avant par les travaux sur les

concentrations d'entreprises « ethniques », il s'agit dans notre enquête d'espaces marqués par la présence d'entrepreneurs issus de plusieurs groupes d'immigrés. Ainsi, ces résultats vont dans le sens des travaux sur la « centralité populaire » et sur « l'enclave ethnique ». Ils mettent en avant le rôle des populations étrangères et des immigrés dans l'ancrage des entreprises au sein des quartiers populaires.

L'ancrage des entreprises n'a pas toujours ici les mêmes finalités que celles mises en avant dans les travaux des économistes. Si l'ancrage peut engendrer la dynamique productive du territoire, son identité, résoudre un problème productif inédit et favoriser l'agglomération des activités fondées sur les mêmes ressources spécifiques que celles qui sont construites localement, les entrepreneurs dans les QPV s'ancrent parfois pour des raisons différentes. L'ancrage local est pour certains d'entre eux le seul moyen de mobiliser des ressources, par exemple pour les entreprises informelles constituées d'une seule personne. En ce sens, il est nécessaire à la pérennisation de certaines activités économiques, qui peuvent constituer la seule source de revenu d'une famille. L'ancrage est aussi construit afin de répondre à des besoins sociaux : accéder à un statut, se construire une réputation, voire fonder la raison d'être de l'entreprise, sont des objectifs individuels qui peuvent provoquer un besoin d'ancrage. Ces besoins sont d'autant plus forts que les QPV et leurs habitants sont marqués par des représentations négatives.

Enfin, il semble important de souligner que dans l'enquête, toutes les entreprises créées par des habitants des quartiers étudiés sont ancrées. Cela renforce l'idée que les habitants des quartiers populaires, lorsqu'ils créent une entreprise dans leur quartier de résidence, deviennent des acteurs du développement économique local. Ils disposent de savoir-faire formels (maîtrise de la langue des clients, préparation de repas dans la rue) et informels (s'adresser aux clients de la façon appropriée, utiliser le « bouche à oreille » à bon escient) et savent comment en tirer une valeur marchande. Ils sont conscients des effets positifs et négatifs de leur activité sur le quotidien des habitants de leur quartier, et s'en soucient. Ainsi, les initiatives consistant à valoriser les entreprises créées par des habitants des QPV dans la presse locale (comme le portrait d'Aminata dans le Journal de Saint-Denis) et à soutenir (financièrement ou matériellement) le maintien et le développement de ces entreprises, semblent favorables au développement économique des quartiers prioritaires.

Ainsi, une partie des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville construisent des liens entre leurs entreprises et leur quartier d'implantation en QPV. Face à ces stratégies, quel peut être le rôle des acteurs locaux, encouragés à promouvoir un développement économique « endogène » des quartiers prioritaires, pour renforcer ces processus ? De quelles façons les acteurs des dispositifs nationaux, les acteurs publics locaux et les structures d'accompagnement contribuent-ils à l'ancrage des entreprises en QPV ? L'enquête auprès des acteurs intermédiaires a fourni des éléments de réponse à ces questions.

Des acteurs intermédiaires aux positionnements différents

Divers types d'acteurs participent à la spécification des ressources, à l'activation des proximités et à l'encastrement des entreprises dans des réseaux sociaux locaux (acteurs publics locaux, acteurs locaux relevant de dispositifs nationaux, structures d'accompagnement).

La spécification des ressources est plutôt le fait d'acteurs intermédiaires ayant des contacts réguliers avec les entrepreneurs des quartiers prioritaires. Ainsi, les agents de développement local de la Mairie des Mureaux, la cheffe de projet CitésLab de Plaine Commune et les conseillers en entrepreneuriat des structures d'accompagnement locales repèrent généralement des spécificités dans les savoir-faire et les normes d'action d'entrepreneurs issus des QPV. Toutefois, ce sont les structures de l'économie sociale et solidaire qui vont le plus loin dans l'activation des ressources spécifiques et dans la construction de nouvelles ressources. Ces structures semblent disposer de savoir-faire particuliers et leurs salariés semblent plus tournés vers l'accompagnement des entrepreneurs qui s'appuient sur des ressources spécifiques, même si celui-ci peut-être plus long. Les conseillers en entrepreneuriat « classiques » sont généralement plus enclins à aider les projets d'entreprises « à potentiel » de création d'emplois. Des choix de politiques publiques interviennent alors. Le financement des structures de l'ESS (par des subventions aux associations, ou par les appels à projet de PTCE) apparaît dans cette enquête comme une politique favorable à la spécification des ressources, à condition que ces structures soient elles-mêmes ancrées dans les QPV.

De nombreux dispositifs publics et associatifs mettent en réseau les entreprises locales, de façon à activer les proximités entre elles. Ces dispositifs remplissent plusieurs fonctions et sont de plus en plus étendus aux quartiers prioritaires, grâce à la coordination des acteurs intermédiaires. Certains entrepreneurs de l'enquête mobilisent ces dispositifs, comme les clubs d'entreprises par exemple, pour bénéficier d'informations et rencontrer d'autres acteurs. Des coopérations peuvent ainsi naître de la proximité activée dans les pépinières d'entreprises par exemple. Cependant, rares sont les acteurs intermédiaires qui cherchent à activer la proximité entre les entreprises et des clients, fournisseurs ou soutiens potentiels dans les quartiers prioritaires. Certains entretiens montrent une certaine volonté des conseillers en entrepreneuriat à inciter les entrepreneurs à « sortir du quartier » pour activer la proximité. Dans d'autres entretiens, les acteurs publics locaux considèrent que l'intercommunalité est la « bonne » échelle pour faire interagir les entreprises, les acteurs publics, et les autres membres de l'écosystème entrepreneurial local, et ne sont pas favorables à la construction de dispositifs d'intermédiation centrés sur les QPV. Le poids des représentations des acteurs sur les quartiers de la politique de la ville et leurs entrepreneurs est donc saillant dans le discours de certains acteurs, tandis que d'autres se réfèrent à des questions d'échelles. Ces représentations questionnent la capacité des acteurs intermédiaires à construire une image positive des entreprises des quartiers. Le point de vue des associations locales comme Appui, ou des acteurs de l'insertion et de l'emploi par exemple, diffère généralement de celui des acteurs du développement économique à ce sujet. L'intensification des relations entre ces différents types d'acteurs dans le cadre de dispositifs comme les « comités d'agrément de proximité » pourrait néanmoins contribuer à faire évoluer ces points de vue divergents.

Les actions de « réseautage » des acteurs intermédiaires peuvent aussi permettre d'ancrer les entreprises grâce à la confiance qui se crée dans les interactions entre individus. La création de liens faibles entre les entrepreneurs des quartiers et d'autres entrepreneurs ou des membres d'associations locales constitue une forme d'action qui prend place en dehors des dispositifs institutionnels, hormis les « soirées » organisées par les clubs d'entreprises. Ces nouvelles relations sociales sont aussi construites au quotidien par les conseillers en entrepreneuriat et les directeurs d'associations, le chargé de mission de la chambre de commerce de Seine-Saint-Denis et certains techniciens des intercommunalités. Intensifier les relations sociales entre les acteurs suppose une conception socialisée de l'économie que n'ont toutefois pas adoptée tous les acteurs intermédiaires. Pour diffuser des informations, il semble plus facile d'utiliser des médias que de se servir des réseaux sociaux des entrepreneurs. Cependant, le recours aux dispositifs de médiation est perçu par certains acteurs intermédiaires comme un obstacle à la mise en réseau des entrepreneurs des quartiers prioritaires avec d'autres acteurs.

Ainsi, il semble que les actions mises en œuvre à l'échelle locale dans le but d'accompagner l'ancrage territorial des entreprises sont plutôt tournées vers les entrepreneurs dont l'ancrage est de type « passerelle ». La proximité géographique est activée à une échelle plus étendue que le quartier. La proximité organisée activée par les acteurs intermédiaires repose sur des logiques d'appartenance à un territoire institutionnel (par exemple, les entreprises signataires de la charte entreprise-territoire de Plaine Commune) ou sur des logiques de similitude entre entrepreneurs de mêmes secteurs (par exemple, la construction durable aux Mureaux). Lorsque les acteurs intermédiaires cherchent à encadrer les entrepreneurs, c'est souvent par la création de liens faibles entre eux. La spécification des ressources par le PTCE Resto Passerelle fait cependant exception : elle s'appuie plutôt sur un ancrage par les liens forts, en mobilisant les savoir-faire et les réseaux sociaux des entrepreneurs résidant en QPV.

Quelles conclusions tirer de ces résultats concernant l'évolution du volet économique de la politique de la ville ? Le changement d'approche en matière d'action sur les activités économiques dans les QPV est difficile à lire en raison de la diversité des stratégies des différents acteurs de cette politique. Pour certaines collectivités locales, et les acteurs avec lesquelles elles ont l'habitude de travailler, le principe même d'une action différenciée dans les QPV par rapport aux autres quartiers de l'agglomération est incongru et contribue à stigmatiser les quartiers prioritaires. Il est aussi possible que par manque d'expérience, les services de développement économique de certaines intercommunalités se tournent vers les structures d'accompagnement qui leur semblent les plus compétentes pour intervenir en QPV, au lieu de chercher à intégrer les entreprises des QPV dans leurs propres dispositifs d'intermédiation. Certains acteurs publics locaux sont par ailleurs convaincus qu'il n'y a pas de « vraies » entreprises dans les quartiers prioritaires, et comptent exclusivement sur leur politique d'économie sociale et solidaire pour développer des activités économiques en QPV.

Du côté des structures d'accompagnement, les personnels salariés des associations sont généralement motivés pour augmenter leurs efforts en matière d'accompagnement des entrepreneurs en QPV. Néanmoins, ils conçoivent généralement cet effort comme un moyen de

faire évoluer les représentations des habitants des quartiers prioritaires, plutôt que comme un levier de développement économique. Ceux qui perçoivent l'intérêt de l'accompagnement pour l'ancrage territorial des entreprises n'ont que rarement les moyens d'identifier les ressources spécifiques, activer les proximités ou s'encaster dans les réseaux sociaux des entrepreneurs informels par exemple. La mutualisation des dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs en QPV constitue à ce titre une piste non négligeable pour les instances de pilotage publiques de l'accompagnement à la création d'entreprise. De plus, les dispositifs construits par plusieurs acteurs sont généralement plus visibles et donc plus susceptibles d'intéresser les entrepreneurs. De ce point de vue, l'espace de discussion offert par les contrats de ville pourrait être davantage exploité par les acteurs publics, les structures d'accompagnement, les structures de l'ESS, les chambres consulaires et les clubs d'entreprise pour coordonner leurs actions.

Perspectives

Ces résultats ouvrent plusieurs pistes de recherche. Un travail plus approfondi pourrait être mené sur les trajectoires des entreprises et les évolutions de leur rapport au quartier. Certaines relations nouées dans l'enfance, des expériences professionnelles anciennes ou encore l'implication des entrepreneurs dans des projets futurs laissent voir des formes d'ancrage évolutives. Les bifurcations possibles dans le rapport au quartier des entrepreneurs, que les entretiens ont mises en avant, pourraient être davantage appréhendées par une enquête longitudinale. Il serait intéressant de réinterroger les entrepreneurs cinq à dix ans plus tard (si l'entreprise existe toujours) pour observer les ruptures possibles dans les processus d'ancrage et le passage éventuel au nomadisme, ou au contraire le revirement de certains entrepreneurs qui étaient décidés à changer de localisation. Cela pourrait permettre également d'identifier dans ces changements le rôle des acteurs intermédiaires, mais aussi d'autres politiques publiques qui n'ont pas été intégrées dans mon analyse. Par exemple, le projet de rénovation urbaine du quartier Franc-Moisin pourrait modifier la trajectoire des entrepreneurs et les ressources mobilisées (le déplacement du centre commercial du quartier, prévu dans l'une des options du projet de rénovation, pourrait contribuer à améliorer la desserte des commerces et changer leur clientèle ; les commerçants pourraient alors se défaire des ressources spécifiques associées à la fidélisation des habitants du quartier, ou bien au contraire tenter de spécifier davantage ces ressources en diversifiant leur offre d'appoint). Ces enquêtes longitudinales pourraient mettre en lien les différentes formes d'ancrage et le développement des entreprises.

Dans une autre perspective, il serait intéressant de comparer les rôles de différents systèmes d'acteurs territoriaux dans l'ancrage. Dans mon travail, le choix des intercommunalités était fondé sur la localisation et le tissu économique des quartiers, dans le but d'étudier l'ancrage des entreprises dans différents contextes franciliens. Il pourrait être judicieux de choisir des QPV de régions différentes, afin de mieux mettre en exergue le rôle des politiques régionales, intercommunales et municipales et de voir comment elles s'articulent. D'autres dispositifs d'intermédiation pourraient également être intégrés à l'analyse, comme « Ma Boutique Mon Quartier », un dispositif que j'ai découvert pendant mon contrat CIFRe et qui m'a paru favorable à l'ancrage local des commerces dans les QPV, mais qui n'a été mis en place dans aucune des intercommunalités étudiées.

Bibliographie

- Abdelnour Sarah, 2017, *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, PUF, Paris, 352 p.
- Abdelnour Sarah, 2013, « L'entrepreneuriat au service des politiques sociales : La fabrication du consensus politique sur le dispositif de l'auto-entrepreneur », *Sociétés contemporaines*, n°89, p.131-154
- Albecker Marie-Fleur, 2014, « La banlieue parisienne, périphérie réinvestie ? », *Urbanités* [En ligne], Dossiers régionaux, mis en ligne le 13 octobre 2015, consulté le 12.09.2020
- Aldrich Howard and Waldinger Roger, 1990, « Ethnicity and Entrepreneurship », *Annual Review of Sociology*, n°16, p.111-135
- Allemand Sylvain, 2006, *Entreprendre dans les quartiers sensibles*, Autrement, 197 p.
- Amin Ash et Robins Kevin, 1992 « Le retour des économies régionales ? La géographie mythique de l'accumulation flexible » in Benko G., Lipietz A., *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, p.123-149
- Anru (Agence nationale pour la rénovation urbaine), 2014, *Consolider la dimension économique des territoires en rénovation urbaine*, 93 p.
- Asselineau Alexandre, Albert-Cromarias Anne, Ditter Jean-Guillaume, 2014, « L'écosystème local, ressource clé du développement d'une entreprise », *Entreprendre & Innover*, vol. 4, n° 23, p.59-70
- Authier Jean-Yves, 2007, « La question des « effets de quartier » en France. Variations contextuelles et processus de socialisation », in Authier J-Y., Bacqué M-H., Guérin-Pace F. (dir.), *Le quartier*, La Découverte, p.206-216
- Avenel Cyprien, 2016, « La question des quartiers dits « sensibles » à l'épreuve du ghetto », *Revue économique*, vol. 67, p.415-441
- Aydalot Philippe, 1980, « Introduction », in Aydalot Ph., *Dynamique spatiale et développement inégal*, Paris, Economica, p.5-24
- Aydalot Philippe, 1986, « L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation » in Federwisch J., Zoller H.G. (éds.), *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris, Economica
- Bacqué Marie-Hélène, Fol Sylvie, 1997, *Le devenir des banlieues rouges*, L'Harmattan, Paris, 216 pages.
- Bacqué Marie-Hélène, 1998, « Le stade de France à Saint-Denis. Grands équipements et développement urbain », *Les annales de la recherche urbaine*, n°79, p.127-133
- Bacqué Marie-Hélène, Fol Sylvie, 2007, « Effets de quartier : enjeux scientifiques et politiques de l'importation d'une controverse », in Authier J-Y., Bacqué M-H., Guérin-Pace F. (dir.), *Le quartier*, La Découverte, p. 181-193
- Bacqué Marie-Hélène, Fol Sylvie, 2011, « Politiques de mobilité résidentielle et de déségrégation : une analyse critique », *Regards croisés sur l'économie*, vol. 9, n°1, p.261-271

Bacqué Marie-Hélène, Vermeersch Sophie, 2013, « Les classes moyennes dans l'espace urbain : choix résidentiels et pratiques urbaines », *Sociologie et sociétés*, vol. 45, n°2, p.63–85

Bacqué Marie-Hélène, 2019, *Retour à Roissy. Un voyage sur le RER B*, Seuil, Paris, 344 p.

Bagnasco Arnaldo, 1988, *La costruzione sociale del mercato*, Bologne, Il Mulino.

Bakkali Chaffik, Messeghem Karim, Sammut Sylvie, 2010, « Les structures d'accompagnement à la création d'entreprise à l'heure de la gestion des compétences », *Management & Avenir*, n°39, p.149-162

Bakici Tuba, Almirall Esteve, Wareham Jonathan, 2013, « The role of public open innovation intermediaries in local government and the public sector », *Technology Analysis & Strategic Management* vol. 25, n°3, p.311-327.

Balkenhol Bernd, Guézennec Camille (France Stratégie), 2014, « Le microcrédit professionnel et l'accompagnement à la création d'entreprise en France : quel devenir des créateurs sur le marché du travail trois ans après ? », *La note d'analyse* [En ligne], n°13, mis en ligne le 18 juin 2014, consulté le 27 décembre 2021.

Bardem Isabelle, 1993, « L'émancipation des jeunes : un facteur négligé des migrations interafricaines », *Cahiers de sciences humaines*, n°29, p.375-393

Barnèche-Miqueu Laurence, 2008, « Le territoire, cadre d'action et ressources : le dispositif Métaladour », in Séchet R., Garat I., Zeneidi D. (dir.), *Espaces en transactions*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, p.165-174

Barnes Sandra, 2003, « Determinants of individual neighborhood ties and social resources in poor urban neighborhoods », *Sociological Spectrum*, vol. 23, p.463–497

Barthe Jean-François, Beslay Christophe, Grossetti Michel, 2008, « Choix de localisation et mobilisation des ressources dans la création d'entreprises innovantes », *Géographie Économie Société*, vol. 10, n°1, p.43-60.

Barthe Jean-François, Chauvac Nathalie, Dubois Fanny, 2014, « Chômeurs créateurs », in Chauvin P.-M., Grossetti M., Zalio P.-P. (éds), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Paris, Presses de Sciences Po, p.113-130.

Becattini Giamoco, 1992, « Le district marshallien : une notion socio-économique » in Benko G., Lipietz A. (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, p.35–55.

Benko Georges, Lipietz Alain, 1992, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.

Benko Georges, Lipietz Alain, 2002, « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », in Boyer R. (éd.), *Théorie de la régulation, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p.293-303

Benko Georges, 2007, « Économie urbaine et régionale au tournant du siècle », *Métropoles*, [En ligne], n°1, mis en ligne le 18 mai 2007, consulté le 25 novembre 2021

de Bernardy Michel, 1997, « Efficience de l'innovation à Grenoble : fins stratégiques et jardiniers méticuleux », *Revue de géographie alpine*, vol. 85, n°4, p.155-174

Berroir Sandrine, Delage Matthieu, Fleury Antoine, Fol Sylvie, Guérois Marianne, Maulat Juliette, Raad Lina, Vallée Julie, « Mobilité au quotidien et ancrage local dans les espaces périurbains », *Annales de géographie*, n°713, p.31-55.

- Bessière Véronique, Stephany Éric, 2015, « Financement et gouvernance des start-ups en equitycrowdfunding », *Finance contrôle stratégie* [En ligne], n°18-4, mis en ligne le 27 octobre 2015, consulté le 27 décembre 2021
- Bezzon Bastien, 2018, *La construction d'une dynamique territoriale portée par les systèmes d'acteurs. Le cas de la trajectoire de la Mecanic Vallée*, Thèse de doctorat, Université de Toulouse Jean Jaurès.
- Bidart Claire, 1997, *L'amitié, un lien social*, Paris, La Découverte, 404 p.
- Bidart Claire, Degenne Alain, Grossetti Michel, 2011, *La vie en réseau. Dynamique des relations sociales*, PUF, Paris, 368 p.
- Boltanski Luc, Chiapello Ève, 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, Paris, 945p.
- Bonnet Nicolas, 2009, « Proximités et résiliences d'un territoire : les réseaux d'entreprises innovantes dans l'aire urbaine de Montpellier », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°3, p.573-598.
- Bonvalet Catherine, 1993, « Proches et parents », *Population*, 48e année, n°1, p.83-110
- Bonvalet Catherine, 2003, « La famille-entourage locale », *Population*, vol. 58, n°1, p.9-43
- Boschma Ron, Alvedalen Janna, 2017, « A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda », *European Planning Studies*, n°6, vol. 25, p.887-903
- Bouba-Olga Olivier, Chauchefoin Pascal, 1997, « Le rôle des réseaux productifs dans la dynamique territoriale : perspectives et enjeux en terme d'équité socio-spatiale », *Flux*, n°27-28, p.59-69
- du Bouëtiez, Thierry, 2016, « Développement économique et quartiers : l'État entrepreneur », *Les Cahiers du Développement Social Urbain*, n°64, p.12-13.
- Bourdieu Pierre, 1980, « Le capital social. Notes provisoires », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, p.2-3
- Bourdieu Pierre, 1986, « The forms of capital », in Richardson J., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Greenwood, p.241-258
- Bourdieu Pierre, 2017, *Anthropologie économique. Cours au Collège de France 1992-1993*, Le Seuil et Raisons d'Agir, Paris, 352 p.
- Bourdin Sébastien, Nadou Fabien, Obermöller Anna, 2020, « Comment les politiques publiques favorisent-elles les dynamiques collaboratives d'innovation ? Analyse du management de l'intermédiation territoriale », *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n°2, p.311-335
- Bourgeois Frédérique, Kretschmar Cyril, 2016, « Éditorial », *Les Cahiers du Développement Social Urbain*, n°64, p.1-2
- Boutillier Sophie, Uzunidis Dimitri, 2012, « Création d'entreprises, pauvreté, inégalités, de la société salariale à la société entrepreneuriale », Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches », IUFM Auvergne, Chamalières, 20 janvier 2012
- BPI France et Terra Nova, 2016, *Entreprendre dans les quartiers. Les conditions de la réussite*.
- Brana Sophie, Jégourel Yves, 2011, « La réalité de la microfinance à l'échelle régionale : l'exemple de l'Aquitaine », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°2, p.245-268

Buquet Romain, Gabay Mariani Laëtitia, 2019, « Le piège du pitch », *The conversation* [En ligne] consulté le 10.09.2020

Burt Ronald, 1995, « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur », *Revue française de sociologie*, n°36, p.599-628

Caillé Alain, 2013, « Anti-utilitarisme et sociologie économique », in Steiner Ph. (éd.), *Traité de sociologie économique*, PUF, Paris, p.87-128

Callon Michel, Latour Bruno, 1991, *La science telle qu'elle se fait, anthologie de la sociologie des sciences de langue anglaise*, La Découverte, Paris, 391 p.

Carré Denis, 2006, « Les performances paradoxales de l'économie de l'Île-de-France : essai d'interprétation », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°4, p.575-595

Carré Denis, Fol Sylvie, Philifert Pascale, 2006, « Mobilisation des acteurs et apprentissage collectif. Intervention dans trois quartiers en difficulté », *Les Annales de la Recherche Urbaine*, n°101, p.57-65

Carré Denis, Levratto Nadine, 2013, « L'intercommunalité au service de la compétitivité de l'Île-de-France ? », *Métropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 25 septembre 2013, consulté le 12.11.2021.

Carré Denis, Levratto Nadine, 2016, « Analyse qualitative de l'effet local : étude de territoires particuliers », Rapport final pour l'Institut CDC pour la recherche et l'AdCF, juillet, 2016

CGET, 2017, *Étude sur l'innovation dans les quartiers de la politique de la ville*, mars 2017

Chabaud Didier, Messeghem Karim, Sammut Sylvie, 2010, « Vers de nouvelles formes d'accompagnement ? », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 9, p.1-5

Chabrol Marie, 2014, « Qui sont « les Africains de Château Rouge ? Usages et usagers d'une centralité commerciale immigrée à Paris », *Métropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 6 mars 2013, consulté le 13 mars 2017

Chaddha Anmol, Wilson William J., 2014, « De quel ghetto *The Wire* parle-t-elle ? », in Bacqué M-H. et al., *The Wire*, La Découverte, p. 48-63

Chaline Claude, 2003, *Les politiques de la ville*, PUF, Paris, 125 p.

Challe Laëtitia, L'Horty Yannick, 2018, « Emploi et développement économique dans les quartiers prioritaires : revue de la littérature académique et institutionnelle », in ONPV, *Rapport 2018*, Tome I, p.28-45

Chapple Karen, 2001, « Time to Work: Job Search Strategies and Commute Time for Women on Welfare in San Francisco », *Journal of Urban Affairs*, vol. 23, n°2, p.155-173

Chapus Quentin, 2020, *L'émergence des « startupper » au Maroc : Institutions, trajectoires, réseaux sociaux*, Thèse de doctorat.

Chauvac Nathalie, Comet Catherine, 2014, « Réseaux sociaux », in Chauvin P.-M., Grossetti M., Zalio P.-P. (éds.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Paris, Presses de Sciences Po, p.490-507.

Chung Angie Y., Oh Sookhee, 2018, « Paving the Silk Road: Rethinking Ethnic Solidarity in Los Angeles' Korean Garment District », *Metropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 19 juin 2018, consulté le 4.11.2020

- Clément Lorena, 2020, « L'engagement territorial des entrepreneures en quartier prioritaire, entre volonté et pragmatisme », *Vie & sciences de l'entreprise*, n° 210, p.20-42
- Clerval Anne, Delage Matthieu, 2014, « La métropole parisienne : une mosaïque sociale de plus en plus différenciée », *Métropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 8 septembre 2014, consulté le 12.08.2020
- Communauté d'agglomération Seine et Vexin, 2014, *Contrat de ville 2015-2020*.
- Coe Neil M., Hess Martin, 2013, « Global production networks, labour and development », *Geoforum*, vol. 44, p.4-9
- Cohen Boyd, 2006, « Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystems », *Business Strategy and The Environment* [en ligne], consulté le 21.01.2022
- Coing Henri, 1966, *Rénovation urbaine et changement social : l'îlot n°4 (Paris 13e)*, Les éditions ouvrières, Paris, 296 p.
- Coleman James, 1988, « Social Capital in the Creation of Human Capital », *The American Journal of Sociology*, vol. 94, p.95-120
- Collectif Rosa Bonheur (Anne Bory, José-Angel Calderon, Valérie Cohen, Blandine Mortain, Séverin Muller, Juliette Verdière et Cécile Vignal), 2014, « Comment étudier les classes populaires aujourd'hui ? Une démarche d'ethnographie comparée », *Espace et sociétés*, vol. 1-2, n°156-157, p.125-141
- Collectif Rosa Bonheur, 2016, « Centralité populaire : un concept pour comprendre pratiques et territorialités des classes populaires d'une ville périphérique », *SociologieS* [En ligne], mis en ligne le 16 juin 2016, consulté le 14.01.2017
- Collectif Rosa Bonheur, 2019, *La ville vue d'en bas. Travail et production de l'espace populaire*, Éditions Amsterdam, Paris, 215 p.
- Colletis Gabriel, Gilly Jean-Pierre, Pecqueur Bernard, Perrat Jean, Zimmermann Jean-Benoît, 1997, « Firms et territoires, entre nomadisme et ancrage », in Rémy J. (dir.), « Entreprise et territoire », *Espaces et sociétés*, n°88/89, p.118-137
- Colletis Gabriel, Pecqueur Bernard, 2005, « Révélation de ressources spécifiques et coordination située », *Économie et institutions*, n°6-7, p.51-74
- Colletis Gabriel, Pecqueur Bernard, 2018, « Révélation des ressources spécifiques territoriales et inégalités de développement », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°5, p.993-1011
- Colletis Gabriel, Rychen Frédéric, 2004, « Entreprises et territoire : proximités et développement local » in Pecqueur B. et Zimmermann J.-B. (éds.), *Économie de proximités*, Lavoisier, Paris, p.207-230
- Colletis-Wahl Kristian, Perrat Jean, 2004, « Proximités et dynamiques spatiales » in Pecqueur B. et Zimmermann J.-B. (éds.), *Économie de proximités*, Lavoisier, Paris
- Corrado Federica, 2004, « Vers un concept opératoire : la ressource territoriale », *Montagnes Méditerranéennes*, n°20, p.21-25.
- Courlet Claude, 2002, « Les systèmes productifs localisés, un bilan de la littérature », *Études et recherches*, n° 33, p.27-40.

- Courlet Claude, Pecqueur Bernard, 1992, « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement » in Benko G., Lipietz A., *Les Régions qui gagnent*, PUF, Paris
- Courlet Claude, Pecqueur Bernard, Soulage Bernard, 1993, « Industrie et dynamiques de territoires », *Revue d'économie industrielle*, n°64, p.7-21
- Crevoisier Olivier, 2001, « L'approche par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°1, p.153-165
- Crocis, 2017, « Les entreprises franciliennes créées en 2010 plus pérennes qu'au niveau national », *Insee Analyses Ile-de-France* [En ligne], n°75, mis en ligne le 19 décembre 2017, consulté le 17.09.2020
- Cuny Cécile, 2011, « Les usages populaires du logement dans un grand-ensemble de Berlin-est », *Espaces et sociétés*, n°144-145, p.89-104
- Darbus Fanny, 2008, « L'accompagnement à la création d'entreprise », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°175, p.18-33
- Debarbieux Bernard, 2014, « Enracinement, ancrage, amarrage : raviver les métaphores », *L'espace géographique*, n°43, p.68-80
- Dieusaert Pascal, 2018, « Démographie d'entreprises dans les quartiers prioritaires : un rattrapage en cours notamment grâce au secteur du transport », in ONPV, *Rapport 2018*, Tome I, p.104-118
- Donzelot Jacques, 2012, *A quoi sert la rénovation urbaine ?*, PUF, Paris, 248 p.
- Dörry Sabine, 2014, « Global production networks in finance. The example of Luxembourg's investment fund industry », *L'espace géographique*, Tome 43, p.227-239
- Dufay M.-G., Rencky J., Sifer A., 2015, *Propositions pour la création d'une agence nationale pour le développement économique des territoires*, Rapport pour le Premier Ministre, 80 p.
- Duffaud-Prévost Marie-Laure, 2018, « Espace rural et mondialisation : entre ancrage et mobilité, le cas des entreprises de la filière des plantes à parfums, aromatiques et médicinales dans la vallée de la Drôme », *Géographie, économie, société*, vol. 20, n°4, p.449-471
- Duhamel Éveline, 2014, *Les zones franches urbaines*, Avis du conseil économique, social et environnemental, Les éditions des Journaux officiels, Janvier 2014.
- Dupuy Claude, Burmeister Antje, 2003, *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*, Paris, La documentation française, 134 p.
- Fassin Didier, 2009, « Les économies morales revisitées », *Annales Histoire, Sciences Sociales*, n°6, p. 1237-1266
- Fayolle Alain, Nakara Walid, 2010, « Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat », *Cahier de recherche n°2010-08 EA*, Cerag.
- Fischer Claude S., 1982, *To Dwell Among Friends*, University of Chicago Press, Chicago.
- Fol Sylvie, 2010, « Mobilité et ancrage dans les quartiers pauvres : les ressources de la proximité », *Regards sociologiques*, n°40, p.27-43

Fleury Antoine, Fol Sylvie, 2018, « Commerce et politiques publiques dans les quartiers populaires. Le cas de Saint-Denis », *Métropoles* [En ligne], mis en ligne le 22 janvier 2019, consulté le 27.12.2021

Fleury Antoine, Delage Matthieu, 2020, « Les commerçants des quartiers populaires : des adaptations fragiles au changement urbain », in Fleury A., Delage M., Endelstein L., Dubucs H., Weber S. (dir.), *Le petit commerce dans la ville-monde*, Paris, L'Oeil d'Or, p.127-143.

Forsé Michel, 2008, « Définir et analyser les réseaux sociaux. Les enjeux de l'analyse structurale », *Informations sociales*, vol. 147, n°3, p.10-19

Fourcaut Annie, 1986, *Bobigny, banlieue rouge*, Éd. Ouvrières : Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, Paris, 216 p.

Fourcaut Annie, 2002, « Connaître l'histoire de la Seine-Saint-Denis pour comprendre la situation actuelle », in Profession Banlieue, *La Seine-Saint-Denis, des représentations aux... réalités*, 128 p.

Fourcaut Annie, 2012, « La construction des grands ensembles : reconquérir Paris et régénérer la banlieue », in Fourcaut A., Bourdillon F. (dir.), *Agrandir Paris (1860-1970)*, Éditions de la Sorbonne, Paris, p.343-356

Fournier Mauricette, 2005, « Politiques publiques, compétitivité des territoires et partages d'expériences. Étude comparée des actions en faveur des districts italiens et des SPL français », in *Empresarialidade e empregabilidade dos sistemas productivos locais*, Barafunda et ADEB, Benedita, p.171-201

Froment Pascale, 2015, *Villes méditerranéennes en clairs-obscur. De l'artisan à l'artiste ? Trajectoires et modèles*, Dossier pour une habilitation à diriger des recherches.

Gianfaldoni Patrick, 2016, « Le pôle territorial de coopération économique : une forme originale de polarisation en économie sociale et solidaire ? », in Combes-Joret M., Lethielleux Laetitia, *Formes et fondements de la créativité dans l'Economie Sociale et Solidaire*, Éditions et Presses universitaires de Reims, p.185-197

Gilly Jean-Pierre, Torre André., 2000, *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan, 302 p.

Gilly Jean-Pierre, Leroux Isabelle, Wallet Frédéric, 2004, « Gouvernance et proximité », in Pecqueur B., Zimmermann J-B., *Economie de proximités*, Hermès-Lavoisier, Paris

Gilly Jean-Pierre, Lung Yannick, 2005, « Proximités, secteurs et territoires », *Cahiers du GRES*, n°9

Gilly Jean-Pierre, Talbot Damien, Zuliani Jean-Marc, 2011, « Hub firms and the dynamics of regional innovation: case studies of Thales and Liebherr in Toulouse », *European Planning Studies*, vol. 19, n°12, p.2009-2024

Giraudeau Martin, 2007, « Le travail entrepreneurial, ou l'entrepreneur schumpetérien performé », *Sociologie du travail*, vol. 49, n°3, p.330-350.

Givord Pauline, Trévien Corentin, 2012, « Les zones franches urbaines : quel effet sur l'activité économique ? », *Insee Analyse* [en ligne], n°4, paru le 9 mars 2012, consulté le 18.01.2022

Glémain Pascal, 2018, « Appel public à entreprendre en proximité : une première évaluation du soutien régional au réseau France Active pour l'entreprendre « local ». Le cas du FONDES en Pays de la Loire » in Altintas G. et al., *Capacités entrepreneuriales : des organisations aux territoires*, EMS Editions, p.161-187

- Glémain Pascal, Bioteau Emmanuel, avec la collaboration d'Elizabeth Poutier, Valérie Billaudeau, 2014, « Les proximités des microcrédits sociaux, une analyse en région Pays-de-la-Loire », *Géographie, économie, société*, vol. 16, p.33-46
- Glou, Éric, Pecqueur Bernard, 2020, « Sous le soleil de Loubeyrat. Quelles combinaisons entre innovation sociale et territoire ? », *Géographie, économie, société*, vol. 22, n°2, p.113-132
- Gnyawali Devi R., Fogel Daniel S., 1994, « Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, p.43-62.
- Gobillon Laurent, Selod Harris, 2007, « Les déterminants locaux du chômage en région parisienne », *Économie & prévision*, vol. 4-5, n°180-181, p.19-38
- Gobillon Laurent, Magnac Thierry, Selod Harris, 2012, « Do unemployed workers benefit from enterprise zones: the French experience », *Journal of Public Economics*, n°96 (9-10), p.881-892
- Gordon Ian Richard, McCann Philip, 2000, « Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? », *Urban Studies*, vol. 37, n°3, p.513-532
- Grafmeyer Yves, 2007, « Le quartier des sociologues », in Authier J-Y., Bacqué M-H., Guérin-Pace F. (dir.), *Le quartier*, La Découverte, p.21-31
- Grandclément Antoine, 2016, « Articuler approche relationnelle et approche spatiale des réseaux : application au cas des pôles de compétitivité », *Géographie, économie, société*, vol. 18, p. 471-492.
- Granovetter Mark, 1973, « The strength of weak ties », *American journal of sociology*, n°78, p. 1361-1380.
- Granovetter Mark, 1985, « Economic Action and Social Structure: The Problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 3, n°91, p.481-510.
- Granovetter Mark, 1990, « L'ancienne et la nouvelle sociologie économique : histoire et programme », in Friedland R. et Robertson A.F. (éd.), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, Adline de Gryter, NY.
- Granovetter Mark, 1994, « Les institutions économiques comme constructions sociales : un cadre d'analyse », in Orléan A. (dir.), *L'analyse économique des conventions*, Paris, Presses Universitaires de France, p.79-94.
- Granovetter Mark, 1995, *Getting a Job : A Study of Contacts and Careers*, 2e édition, University of Chicago Press, Chicago et Londres.
- Granovetter Mark, 2003, « The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs », in Portes A. (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, Russel Sage Foundation, New York, p.128-165
- Granovetter Mark, 2008, *Sociologie économique*, Éditions du Seuil, Paris, 364 p.
- Grefre Xavier, 2002, *Le Développement local*, Éditions de l'Aube/Datar, Gémenos, 201 p.
- Grossetti Michel, 2003, « Relations sociales, espace et mobilités », *Rapport pour le Plan Urbanisme Construction Architecture*, programme « Mobilités et territoires urbains », 150 p.
- Grossetti Michel, Bès Marie-Pierre, 2001, « Encastremets et découplages dans les relations science-industrie », *Revue française de sociologie*, n°42-2, p.327-355

Grossetti Michel, Bès Marie-Pierre, 2003, « Dynamiques des réseaux et des cercles. Encastrement et découplages », *Revue d'économie industrielle*, n°103, p.43-58

Grossetti Michel, 2006, « Concentration d'entreprises et innovation : esquisse d'une typologie des systèmes productifs locaux », *Géographie, Économie, Société*, n°6, p.163-177

Grossetti Michel, 2006, « Réseaux sociaux et ressources de médiation dans l'activité économique », *Sciences de la société*, n°73, p. 83-103

Grossetti Michel, Barthes Jean-François, Beslay Christophe, 2007, « La mobilisation des relations sociales dans les processus de création d'entreprises. : Aperçus à partir d'une enquête en cours », *Sociologies pratiques*, n°13, p.47-59.

Grossetti Michel, Bouba-Olga Olivier, 2008, « Socio-économie de proximité », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n°3, p.311-328

Grossetti Michel, Filippi Maryline, 2004, « Proximité et relations interindividuelles » in Pecqueur B. et Zimmermann J.-B., *Économie de proximités*, Lavoisier, Paris.

Grossetti Michel, 2015, « « Note sur la notion d'encastrement », *SociologieS* [En ligne], mis en ligne le 26 mai 2015, consulté le 28 décembre 2021.

Guillon Michelle, 1988, « Ouvriers étrangers et français des usines Renault. Pratiques de mobilisation de la main-d'œuvre », *Espace, populations, sociétés*, vol. 3, p.455-466

Gumuchian Hervé, Pecqueur Bernard (dir.), 2007, *La ressource territoriale*, Economica, Paris, 252 p.

Halbert Ludovic, 2007, « From sectors to functions: producer services, metropolization and agglomeration forces in the Ile-de-France region », *Belgeo*, vol. 1, p.73-94.

Hamouda Ibtissem, Talbot Damien, 2018, « The content and effects of institutional proximity: A case of lock-in in the aeronautical industry », *Management & Avenir*, vol. 3, n°101, p.105-129

Holloway Emily, Shatan Nicholas, 2019, « Fixing the Accessibility Gap in Municipal Procurement », *Metropolitics* [En ligne], mis en ligne le 5 mars 2019, consulté le 23 mars 2019.

Howells Jeremy, 2006, « Intermediation and the role of intermediaries in innovation », *Research Policy*, n°35, p.715-728

Institut Paris Région, 2019, *Le nouveau programme national de renouvellement urbain en Ile-de-France. Focus sur 4 thématiques et 7 quartiers*, 77 p.

Itçaina Xabier, Palard Jacques, Ségas Sébastien (éds.), 2007, *Régimes territoriaux et développement économique*, Presses universitaires de Rennes, 329 p.

Jacquot Sébastien, Morelle Marie, 2020, « Changer de regard sur l'informel dans les quartiers populaires. De la mécanique « sauvage » à la mécanique de rue », *Métropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 9 novembre 2020, consulté le 28.12.2021

Janin Claude, Peyrache-Gadeau Véronique, Landel Pierre-Antoine, Perron Loïc, Lapostolle Dany, Pecqueur Bernard, 2015, « L'approche par les ressources : pour une vision renouvelée des rapports entre économie et territoire » in A. Torre (éd.), *Partenariats pour le développement territorial*, Éditions Quæ, Versailles, p.149-164

Jarrige François, 2015, « E.P. Thompson, une vie de combat », *La vie des idées*

Johannisson, Bengt, 2000, « Networking and entrepreneurial growth », in Sexton D. L., Landström H. (éds.), *The Blackwell handbook of entrepreneurship*, Blackwell, Oxford, p.368–386

Kebir Leïla, 2006, « Ressource et développement régional, quels enjeux ? », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°5, p.701-723.

Klein Juan-Luis, Tremblay Diane-Gabrielle, Bussières Denis R., 2010, « Social economy-based local initiatives and social innovation: a Montreal case study », *International Journal of Technology Management*, vol. 51, p.121-138

Kokoreff Michel, 2003, *La force des quartiers*, Payot, Paris, 344 p.

Kosianski Jean-Michel, 2004, « Les pôles métiers d'art : des démarches empiriques de développement local relevant des réseaux de solidarité territoriale à finalité productive ? », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°3, p. 391-414

Labex Entreprendre (Messeghem Karim, Sammut Sylvie, Thoreux Marie, Swalhi Abdelaziz, Bakkali Chaffik), 2014, *Livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en France – Panorama des structures d'accompagnement en termes de management et de performance*. Montpellier, Université de Montpellier.

Lafourcade Miren, Maneyris Florian, 2018, « Retour sur l'expérience des zones franches urbaines : Quels enseignements pour la politique de la ville ? » in ONPV, *Rapport 2018*, Tome I, p.131-149

Lajarge Romain, Roux Emmanuel, 2007, « Ressource, projet, territoire : le travail continu des intentionnalités », in Gumuchian H., Pecqueur B. (dir.), *La ressource territoriale*, Economica, p.133-146

Latour Bruno, 2006, *Changer de société. Refaire de la sociologie*, Paris, La Découverte.

Leclercq Romain, 2021, « Les ressources des quartiers populaires - Une revue de littérature sur l'accompagnement des politiques socio-urbaines », in ONPV, *Rapport 2020*, p.96-112

Lélévrier Christine, 2007, *Mobilités et trajectoires résidentielles des ménages dans trois opérations de rénovation urbaine en Île-de-France*, PUCA/Créteil (Recherche portant sur les opérations de La Courneuve, Orly, Montfermeil).

Lélévrier Christine, 2008, *Mobilités et trajectoires des ménages relogés lors d'opérations de renouvellement urbain*, Synthèse de travaux menés entre 2004 et 2007, Paris, PUCA/DIV/DREIF

Le Velly Ronan, 2002, « La notion d'encastrement: une sociologie des échanges marchands. », *Sociologie du Travail*, Association pour le développement de la sociologie du travail, vol. 44, p.37-53

Lévesque Maurice, White Deena, 1999, « Le concept de capital social et ses usages. », *Lien social et Politiques*, n°41, p. 23–33.

Levratto Nadine, Serverin Évelyne, 2009, « Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel », *Revue internationale de droit économique*, vol. 23, n°3, p.325-352

Lévy-Vroelant Claire, 2002, « Mobilités et espaces de l'habiter des classes populaires urbaines de la fin du XIXe siècle aux années 1950 », *Espaces et sociétés*, n°108, p.215-238

Light Ivan, 1984, « Immigrant and ethnic enterprise in North America », *Ethnic and Racial Studies*, n°7, vol.2, p. 195–216.

Lillo Natacha, 2008, « Coexistence des migrants », *Revue Projet* [En ligne], mis en ligne le 2 avril 2008, consulté le 16.11.2020

Lin Nan, 1995, « Les ressources sociales : une théorie du capital social », *Revue française de sociologie*, vol.36, n°4, p.685-704

Loubaresse Élodie, 2011, « Profil généraliste ou profil technique, quand les compétences des pilotes opérationnels influencent le pilotage du SPL », *Management & avenir*, n°50, p.207-225

Madoui Mohamed, 2006, « Entrepreneurs d'origine maghrébine en France et capital social », in Bevort Antoine, Lallement Michel (dir.), *Le capital social. Performance, équité et réciprocité*, La Découverte, Paris, p.246-262

Malmberg Anders, Maskell Petes, 2002, « The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering », *Environment and planning A*, 34, p.429-450.

Maisonasse Julien, Richez-Battesti Nadine, Petrella Francesca, 2013, « La petite fabrique de la médiation territorialisée : vers un modèle multi partie prenante ? », *Revue Interventions économiques* [En ligne], n°48, mis en ligne le 1^{er} novembre 2013, consulté le 18 juin 2019.

Malgouyres Clément, Py Loriane, 2016 « Les dispositifs d'exonérations géographiquement ciblées bénéficient-ils aux résidents de ces zones ? État des lieux de la littérature américaine et française », *Revue économique*, vol. 67, n°3, p.581-614

Ma Mung Emmanuel, 1996, « Entreprise économique et appartenance ethnique », *Revue des Migrations Internationales*, vol.12, n°2, p.211-233

Manceron Vanessa, Segalen Martine, 2012, « Entre solidarité résidentielle, sentiments et soutiens publics : les relations de parenté dans le Liberté à Nanterre », *Ethnologie française*, vol. 42, p.23-36

Marinos Clément, Le Gall Sébastien, 2018, « Les réseaux d'entreprises locaux : un vecteur d'empowerment territorial », *Géographie, économie, société*, vol. 20, p.343-358.

Martinelli Flavia, Schoenberger Érica, 1992, « Les oligopoles se portent bien, merci ! Éléments de réflexion sur l'accumulation flexible », in Benko G., Lipietz A. (dir.), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, p.63-88

Marshall Alfred, 1920, *Principles of Economics*, 8^e édition, MacMillan, Londres.

Mason Colin, Brown Ross, 2014, « Entrepreneurial Ecosystems and Growth-oriented Entrepreneurship », Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs, La Hague.

Massard Nadine, Torre André (avec la collaboration d'Olivier Crevoisier), 2004, « Proximité géographique et innovation » in Pecqueur Bernard et Zimmermann Jean-Benoît (éds), *Économie de Proximités*, Hermès, Paris.

Mauss Marcel, Fauconnet Paul, 1901, « La sociologie : objet et méthode », article « Sociologie » in Collectif, la *Grande Encyclopédie*, vol. 30, Société anonyme de la Grande Encyclopédie, Paris.

Mendez Ariel, Mercier Delphine, 2005, « Trajectoires territoriales et « empreinte » de l'Histoire : le cas de Grasse et de La Ciotat en région PACA », *Géographie, économie, société*, n°4, vol. 7, p.347-364

Mendez Ariel, Ragazzi Elena, 2007, « La dualité coopérative dans les districts industriels : une comparaison France-Italie », XLIII^{ème} Colloque de l'ASRDLF, France.

- Mercklé Pierre, 2016, *Sociologie des réseaux sociaux*, La Découverte, Paris, 128 p.
- Mortain Blandine, Vignal Cécile, 2013, « Processus de décohabitation en milieux populaires. Le poids des rôles familiaux de substitution sur les parcours féminins », *Agora débats/jeunesses*, n°63, p.23-35
- Misset Séverine, Siblot Yasmine, 2019, « « Donner de son temps » pour ne pas être des « assistés ». Bénévolat associatif et rapports à la politique au sein de ménages stables des classes populaires » », *Sociologie*, vol. 10, p.73-89
- Muller Paul, Tanguy Corinne, 2019, « Les organisations de l'économie sociale et solidaire (ESS) comme intermédiaires de l'innovation sociale : leurs apports... et limites », *Innovations*, n°58, p.189-217
- Nadou Fabien, 2013, *Intermédiation territoriale et spatialisation des activités économiques*, Thèse de doctorat, Université de Tours.
- Nadou Fabien, Talandier Magali, 2020, « Introduction. Intermédiation territoriale : des lieux, des liens, des réseaux, des acteurs », *Géographie, économie, société*, vol. 22, p.245-263
- Nadou Fabien, Pecqueur Bernard, 2020, « Pour une socioéconomie de l'intermédiation territoriale », *Géographie, économie, société*, vol. 22, p.245-263
- Nakara Walid, Fayolle Alain, 2012, « Les « bad » pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise. Le cas des entrepreneurs par nécessité », *Revue française de gestion*, n°228-229, p.231-251
- Ndiaye Abou, Deboulet Agnès, Mammou Khedidja, 2019, « La mécanique de rue : vertus cachées d'une économie populaire dénigrée », *Métropolitiques* [En ligne], mis en ligne le 9 mai 2019, consulté le 12 novembre 2021
- Noisette Patrice, 2016, « Élaborer une approche territoriale intégrée du développement économique », in Profession Banlieue, *Le développement économique des quartiers populaires. De l'approche globale à l'action locale*, Les Cahiers de Profession Banlieue, p.11-56
- Nooteboom Bart, 2004, « Learning and governance in inter-firm relations », *Revue d'économie politique*, vol. 114, p.55-76
- Notais Amélie, Tixier Julie, 2014, « MA-6-T-VA pas CRACK-ER. L'intention d'entrepreneuriat social de 6 femmes dans les quartiers », *@GRH*, vol. 2, n°11, p.115-140
- Notais, Amélie, et Julie Tixier, 2020, « La fabrique de l'identité par l'entrepreneuriat social : le cas des femmes de quartiers populaires », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 19, n°3, 2020, p.133-161
- Novarina Gilles, 2010, « Cluster technologique et société locale. L'aire métropolitaine de Grenoble », IUG/UMR Pacte/Etablissement public du Scot/Plan Urbanisme Construction Architecture (Puca).
- Olivier Valérie, Wallet Frédéric, 2005, « Filières agro-alimentaires et développement territorial : une lecture des dynamiques de proximités institutionnelles », *Économie et institutions*, n°6-7, p.75-109
- ONPV, 2015, *Rapport 2015*, 290 p.
- ONPV, 2018, *Rapport 2018*, 220 p.
- ONPV, 2020, *Rapport 2020*, 180 p.
- Observatoire national des zones urbaines sensibles, 2004, *Rapport 2004*, Éditions de la DIV, 252 p.

- Orfeuil Jean-Pierre (coord.), 2004, *Transports, pauvretés et exclusion : pouvoir bouger pour s'en sortir*, Éditions de l'Aube, La Tour d'Aigues, 180 p.
- Ott Manon, 2019, *De cendres et de braises. Voix et histoires d'une banlieue populaire*, Anamosa, Paris, 201 p.
- Parvu Sandra, Sotgia Alice, 2012, « L'histoire en projet. La part du récit dans la construction et la rénovation de la cité des 4000 à La Courneuve », *Lieux communs*, n°15, p.46-67
- Pécoud Antoine, 2012, « Immigration, entreprenariat et ethnicité. Comprendre la création de commerces au sein des populations d'origine immigrée », *Métropoles* [En ligne], n°11, mis en ligne le 12 décembre 2012, consulté le 2.01.2022
- Pecqueur Bernard, 1990, « Analyse de réseau et développement économique local. L'exemple du Choletais », *Les Cahiers du LERASS*, n°20, p.45-56
- Pecqueur Bernard, 2000, *Le développement local*, 2è édition revue et augmentée, Syros/Alternatives Économiques, Paris, 132 p.
- Pecqueur Bernard, 2005, « Les territoires créateurs de nouvelles ressources productives : le cas de l'agglomération grenobloise », *Géographie, économie, société*, vol. 7, n°3, p.255-268
- Pecqueur Bernard, 2006, « Le tournant territorial de l'économie globale », *Espaces et sociétés*, n°124-125, p.17-32
- Pecqueur Bernard, 2007, « L'économie territoriale, une autre analyse de la globalisation », *L'économie politique*, n°33, p.41-52
- Pecqueur Bernard, 2016, « Les banlieues ont un futur... économique ! », *Les Cahiers du Développement Social Urbain*, n°64, p.5-8.
- Pecqueur Bernard, Itçaina Xavier, 2012, « Economie sociale et solidaire et territoire : un couple allant de soi ? », *Revue internationale de l'économie sociale*, n°325, p.48-64
- Pecqueur Bernard, Nadou Fabien, 2018, *Dynamiques territoriales et mutations économiques – Transition, intermédiaire, innovation*, L'Harmattan, Paris, 296 p.
- Pecqueur Bernard, Zimmermann Jean-Benoît (dir.), 2004, *Economie de Proximités*, Hermès, Paris
- Perrat Jacques, 2001, « Districts industriels et territorialisation du rapport salarial : un éclairage à partir des réalités vénétiennes », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°4, p.641-663.
- Perrat Jacques, 2012, « Mutations industrielles et dynamiques territoriales », *Revue d'économie régionale & urbaine*, n°1, p.45-64
- Peyrache-Gadeau Véronique, Rutter Sarah, Bêlicard Jeannie, 2017, « Innovation in sustainable tourism projects in Alpine resorts », in Kebir L., Crevoisier O., Costa P., Peyrache-Gadeau V. (eds), *Sustainable Innovation and Regional Development. Rethinking innovative milieus*, Edward Elgar Publishing, p.170-186
- Peyrache-Gadeau Véronique, Pécqueur Bernard, 2004, « Les ressources patrimoniales : une modalité de valorisation par les milieux innovateurs de ressources spécifiques latentes ou existantes », in Camagni R., Maillat D., Matteaccioli A. (éd.), *Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local*, Neuchâtel, EDES, p.71-89.

- Philippart Pascal, 2016, « Introduction. L'écosystème entrepreneurial : pour une intelligence territoriale » in Philippart P., *Écosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*, EMS Éditions, p.11-28
- Piore, Michael J., Sabel Charles F., 1984, *The Second Industrial Divide*, New York, Basic books, 354 p.
- Plociniczak Sébastien, 2003, « La construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs. L'exemple de l'arrondissement Lensois », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, vol.3, p.441-476
- Plociniczak Sébastien, « Au-delà d'une certaine lecture standard de La Grande Transformation », *Revue du MAUSS*, n° 29, p.207-224
- Porter Michael, 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press.
- Porter Michael, Kramer Mark, 2011, « Creating Shared Value », *Harvard Business Review*, January-February, p.2-17
- Portes Alejandro, Bach Robert, 1985, *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States*, Berkeley, University of California Press
- Portes Alejandro, Landolt Patricia, 1996, « The Downside of Social Capital », *The American Prospect*, n°26, p.18-21
- Portes Alejandro, 1998, « Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology », *Annual Review of Sociology*, vol. 24, p.1-24
- Portes Alejandro, 1999, « La mondialisation par le bas », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 129, p.15-25
- Portes Alejandro, Manning Robert. D., 2012, "The immigrant enclave: theory and empirical examples", in Lin Jan, Mele Christopher (eds), *The urban sociology reader*, Routledge, p. 216-227
- Prévost Benoît, 2020, « Intermédiation territoriale et innovation sociale : des leviers face aux trajectoires de déclin ? », *Géographie, économie, société*, vol.22, p. 399-429
- Profession Banlieue, 2008, *Le Franc-Moisin. Entre Histoire et mémoires*, Les éditions de la DIV, Paris, 119 p.
- Profession Banlieue, 2016, *Le développement économique des quartiers populaires. De l'approche globale à l'action locale*, Les Cahiers de Profession Banlieue, 237 p.
- Putnam Robert, 2000, *Bowling Alone : the Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York (consulté au format epub : la pagination peut différer de la version papier).
- Raad Lina, 2014, « Transformations sociales en banlieue rouge. Politiques locales, stratégies résidentielles et inscription territoriale des classes moyennes », Thèse de doctorat, Université Paris 1
- Rallet Alain, 2002, « L'économie de proximités : propos d'étape », *Études et Recherches sur les Systèmes Agraires et le Développement*, p.11-25
- Rallet Alain, Torre André, 2004, « Proximité et localisation », *Économie rurale*, n°280, p.25-41

Rathelot Roland, Sillard Patrick, 2008, « Zones Franches Urbaines : quels effets sur l'emploi salarié et les créations d'établissements ? », *Économie et statistique*, n°415-416, p.81-96

Reix Fabien, 2007, « L'ancrage territorial des créateurs d'entreprises aquitains : entre encastrement relationnel et attachement symbolique », *Géographie, Économie, Société*, n°10, p.29-41

Reix Fabien, 2014, « Créateurs et création d'entreprise », Chauvin, P., Grossetti, M., Zalio, P. (dir.), *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po, Paris, p.141-165

Rénahey Nicolas, 2010, « Classes populaires et capital d'autochtonie. Genèse et usages d'une notion », *Regards sociologiques*, vol. 40, p.9-26

Renou Lucie, 2016, *La politique des pôles de compétitivité : une production de territoires*, Thèse de doctorat, Université Paris-Est.

Retière Jean-Noël, 2003, « Autour de l'autochtonie. Réflexions sur la notion de capital social Populaire », *Politix*, vol.16, n°63, p.121-143

Reuschke Darja, Houston Donald, 2016, « The importance of housing and neighbourhood resources for urban microbusinesses », *European Planning Studies*, vol. 24, n°6, p.1216-1235

Richez-Battesti Nadine, 2009, « L'innovation sociale comme levier du développement entrepreneurial local. Un incubateur dédié en Languedoc-Roussillon » in Michun S. (dir.), *Démographie et mutations économiques : les territoires en mouvement*, 3e Université d'été « Emploi, compétences et territoires », p.97

Rose Damaris, Séguin Anne-Marie, 2007, « Les débats sur les effets de quartier : que nous apprennent les approches centrées sur les réseaux sociaux et le capital social ? », in Jean-Yves Authier éd., *Le quartier*, Paris, La Découverte, p. 217-228.

Rosenfeld Martin, Van Criekingen Mathieu, 2015, « Gentrification vs place marchande. Présent et devenir d'une centralité commerciale Euro-Africaine d'exportation de véhicule d'occasion », *Uzance*, vol. 4, p. 27-38

Samers Michaël, Pollard Jane, 2010, « Alterity's geographies: socio-territoriality and difference in Islamic banking and finance », in Lee R., Fuller D., Jonas A., *Interrogating Alterity : alternative spaces of economy, society and politics*, Londres, Ashgate, p.47-58

Saxenian AnnaLee, 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, 240 pages.

Sayad Abdelmalek, 1999, *La double absence*, Seuil, Paris, 448 p.

Schieb-Bienfait Nathalie, Clergeau Cécile, 2005, « Les dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprise ou l'économie sociale au secours de l'économie de marché », Congrès Académie de l'Entrepreneuriat, Université Paris Dauphine, Sénat, 24-25 novembre.

Schmitt Christophe, Ndjambou Ruphin, 2016, « Pour une lecture critique de l'accompagnement entrepreneurial », in Philippart P., *Écosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*, EMS Éditions, p.211-232

Schwartz Olivier, 2011, « Peut-on parler des classes populaires ? », *La vie des idées* [En ligne], mis en ligne le 13 septembre 2011, consulté le 22 décembre 2020

Scott A. J., 1988, "Flexible production systems and regional development", *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.12, n°2, p.171-85.

- Segreto Luciano, 2006, « Le regroupement districale dans l'industrialisation italienne après 1945 », trad. Turrel J., Daviet S., *Méditerranée*, n°106, p.49-56
- Storper Michaël, Walker Richard, 1989, *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*, Oxford, Basil Blackwell.
- Subra Philippe, 2004, « Île-de-France : la fin de la banlieue rouge », *Hérodote*, n°113, p.14-27
- Tarrius Alain, 1996, « La réussite des clandestins. Marocains et réseaux souterrains de travail : de l'agriculture au commerce international », *Espaces et Sociétés*, n°84, p.13-36
- Tarrius Alain, 2002, « Mobilités, identités, territoires... », Les « 5 à 7 », n°5 (retranscription d'une conférence à Profession Banlieue)
- Tatemi Junya, 2005, « Développement du district industriel au Japon : Le cas de Kojima », *Géographie, économie, société*, n°3, vol. 7, p.269-288
- Thompson Edward P., 1963, *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Traduit de l'anglais par Dauvè G., Golaszewski M., Thibault M.-N., Paris, Éditions du Seuil, 1164 p.
- Thurik A. Roy., Carree Martin Anthony, Van Stel André, Audersch David B., 2008, « Does self-employment reduce unemployment? », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, p.673-686
- Tissot Sylvie, 2005, « Les sociologues et la banlieue : la construction savante du problème des « quartiers sensibles » (1985-1995) », *Genèses*, n°60, p.57- 75
- Torre André, 2016, « La figure du réseau : dimensions spatiales et organisationnelles », *Géographie, économie, société*, n°4, vol. 18, p.455-469
- Torre André, 2018, « Développement territorial et relations de proximité », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°5, p.1043-1075
- Torre André, Beuret Jean-Eudes, 2011, *Proximités territoriales*, Economica, Paris.
- Torre André, Galliano Danielle, Rama Ruth, 2013, « Localisation et ancrage territorial des firmes agroalimentaires - Introduction au dossier thématique », *Économies et Sociétés*, n°11-12, p.1997-2008
- Torre André, Talbot Damien, 2018, « Proximités : retour sur 25 années d'analyse », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°5, p.917-936
- Toubon Jean-Claude, Messamah Khelifa, 1990, *Centralité immigrée. Le quartier de la Goutte d'Or. Dynamiques d'un espace pluriethnique : succession, compétition, cohabitation*, L'Harmattan/C.I.E.M.I, Paris, Tome I
- Tremblay Diane-Gabrielle, Klein Juan Luis, Ben Hassen Tarek, Dossou-Yovo Angelo, 2012, « Les acteurs intermédiaires dans le développement de l'innovation : une comparaison intersectorielle dans la région de Montréal », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n°3, p.431-454
- Van de Walle Isabelle, Britton Marianne, 2007, *La mobilisation des entreprises dans la politique de développement économique des zones urbaines sensibles*, Crédoc, Cahier de recherche n°244
- Veltz Pierre., 1993, « D'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation. Quelques thèses sur l'évolution des rapports entreprises/territoires », *Revue économique*, vol.44, n°4, p.671-684

- Vignal Cécile, 2014, « L’ancrage local, une ressource pour les classes populaires des territoires désindustrialisés ? », in Fol Sylvie, Miot Yoan, Vignal Cécile, *Mobilités résidentielles, territoires et politiques publiques*, Septentrion p. 197-210
- Wacquant Loïc, 2012, « Repenser le ghetto. Du sens commun au concept sociologique », *Idées*, n°167, p.14-25.
- Waldinger R., 1993, « Le débat sur l’enclave ethnique : revue critique », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 9, n°2, p.15-29
- Wellman Barry, 1979, « The community question: the intimate networks of east yorkers », *American Journal of Sociology*, vol. 84, n°5, p.1201-1231.
- White Harrison, 1981, « Where Do Markets Come From? », *American Journal of Sociology*, vol. 87, n°3, p.517-547
- White Harrison, 2001, *Market from networks: socioeconomic models of production*, Princeton, Princeton University Press.
- Wilson William J., 1987, *The Truly Disadvantaged: the Inner City, the Underclass and Public Policy*, Chicago, University of Chicago Press.
- Worms Jean-Pierre, 2018, « L’engagement citoyen dans les territoires. L’exemple éclairant d’Initiative France », *Futuribles*, n°427, p.41-49
- Yeung Henry W., 2006, « Situating Regional Development in the Competitive Dynamics of Global Production Networks: An East Asian Perspective », *Working Papier Series*, vol. 15.
- Zalio Pierre-Paul, 2007, « Les entrepreneurs enquêtés par les récits de carrières : de l’étude des mondes patronaux à celle de la grammaire de l’activité entrepreneuriale », *Sociétés contemporaines*, n°68, p. 59-82
- Zimmermann Jean-Benoît, 1995, *L’ancrage territorial des activités industrielles et technologiques : une approche méthodologique : rapport final*, Rapport public, Commissariat général du plan.
- Zimmermann Jean-Benoît, 1998, « Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l’analyse des relations firmes-territoires », *Revue d’Économie Régionale et Urbaine*, n° 2, p.211-230.
- Zimmermann Jean-Benoît, 2005, « Entreprises et territoires : entre nomadisme et ancrage territorial », *La Revue de l’IRES*, n°47, p.21-36
- Zimmermann Jean-Benoît, 2008, « Le territoire dans l’analyse économique. Proximité géographique et proximité organisée », *Revue française de gestion*, n°184, p.105-118
- Zouari Nabil, 2020, « Derrière le « ghetto », la centralité minoritaire : Le rôle de la présence commerciale dans un quartier d’habitat social en rénovation », Thèse de doctorat, Université de Lyon.

Annexes

Annexe 1 : Listes des entrepreneurs enquêtés

Annexe 1.1. Liste des 22 entrepreneurs inscrits dans l'ancrage de type « district »

Quartier	Catégorie du rapport au QPV	Pseudonyme	Sexe	Age	Activité	Date création ou reprise	CA annuel 2017 ou 2018	Nombre salariés	Pays/ville de naissance	Nationalité des parents	Situation familiale	Autres métiers exercés	Diplômes
Franc Moisin	Résident	Amir	H	47	Boucherie	2008	NC	1	Maroc	Marocains	Marié, 3 enfants	Aucun	CAP Boucher-charcutier
Franc Moisin	Résident	Hassatou	F	45	Épicerie	2005	NC	0	Zaïre	Zairois	Mère seule, 4 enfants	Auxiliaire de vie, hôtellerie	NC
Franc Moisin	Résident	Aminata	F	45	Restaurant de rue	2009	NC	0	Côte d'Ivoire	Ivoiriens	Mariée, 7 enfants	Petits jobs	Aucun
Cinq Quartiers	Non résident	Mounir	H	57	Salon de coiffure	2018	NC	2	Alger	Algériens	Marié, 4 enfants	Chauffeur-livreur	Aucun
Quatre Mille	Ancien résident	Ilan	H	32	Bazar	2015	NC	3	Gonesse	Pakistanaï	Marié, 2 enfants	Électronicien	BTS Électronique
Cinq Quartiers	Résident	Hafsa	F	45	Épicerie	1995	NC	0	Les Mureaux	Marocains	NC	NC	NC
Cinq Quartiers	Résident	Abdelkader	H	40	Boulangerie-pâtisserie	2018	NC	5	Maroc	Marocains	Marié, 2 enfants	Pâtissier	CAP Pâtisserie
Cinq Quartiers	Résident	Marouane	H	45	Librairie spécialisée	NC	NC	1	NC	NC	NC	Réparateur informatique	NC
Franc Moisin	Ancien résident	Hassan	H	44	Supermarché	2013	4 000 000 €	32	Saint-Denis	Algériens	Marié 2 enfants	Entrepreneur dans la sécurité	Arrête l'école en 3e
Franc Moisin	Résident	Caleb	H	33	Coaching sportif	2012	NC	0 (13 stagiaires par an)	Congo	Congolais	Célibataire	Militaire	BPJEPS (brevet d'éducateur sportif), BTS diététique, Licence en gestion d'entreprise
Franc Moisin	Ancien résident	Mourad	H	40	Production et réalisation de films	2005	NC	80 par tournage	Saint-Denis	Français	Divorcé, un enfant	Petits jobs	Bac
Franc Moisin	Résident	Driss	H	65	VTC	2015	83 000 €	0	Algérie	Algériens	Marié 2 enfants	Gardiennage, mécanique, électricité	Arrête l'école en 4e
Franc Moisin	Ancien résident	Najib	H	38	VTC	2015	35 500 €	0	Algérie	Algériens	Marié 2 enfants	Chef d'entreprise dans le bâtiment, restaurateur	Bac
Cinq Quartiers	Résident	Akim	H	24	Chantier d'insertion BTP	2020	NC	0	Les Mureaux	Français	Célibataire	Conducteur de travaux	BTS
Cinq Quartiers	Résident	Assa	F	37	Services à domicile	2014	430 000 €	26	Sénégal	Sénégalais	Divorcée, 1 enfant	Assistante de gestion, aide à domicile, chargée de communication, manager	BTS gestion
Cinq Quartiers	Résident	Hicham	H	34	Installation vente de matériel sanitaire à domicile	2016	NC	0	Les Mureaux	Marocains	Célibataire	Petits jobs	Licence STAPS
Franc Moisin	Résident	Nora	F	41	Restaurant de rue	2017	NC	0	Algérie	Algériens	Mariée 3 enfants	Bureautique	Bac
Cinq Quartiers	Ancien résident	Marion	F	47	Cours de danse	2013	NC	0	Hardicourt	Guinée-Bissau	Mariée, 2 enfants	Infirmière	Diplôme d'infirmière d'état
Franc Moisin	Non résident	Mahmud	H	45	Restauration rapide	2016	200 000 €	3	Villepinte	Kurdes	Marié avec enfants	Chauffeur de taxi	CAP Cuisinier
Franc Moisin	Non résident	Mehdi	H	41	Pharmacie	2013	2 400 000 €	6	Paris	Français	Marié sans enfants	Aucun	Doctorat en pharmacie
Franc Moisin	Non résident	François	H	62	Travaux publics voirie	1922-reprise en 2002	55 000 000 €	400	Saint-Denis	Français	Marié 2 enfants	NC	BTS ESTP, école d'architecture
Cinq Quartiers	Non résident	Noémie	F	59	Pharmacie	1992	1 900 000 €	5	Meulan	Français	Pacsée	Aucun	Doctorat en pharmacie

Annexe 1.2. : Liste des 8 entrepreneurs inscrits dans l’ancrage de type « passerelle » (+ les 5 entrepreneurs combinant deux types d’ancrage)

Quartier	Catégorie du rapport au QPV	Pseudonyme	Sexe	Age	Activité	Date création ou reprise	CA annuel 2017 ou 2018	Nombre salariés	Pays/ville de naissance	Nationalité des parents	Situation familiale	Autres métiers exercés	Diplômes
Quatre Mille	Ancien résident	Félix	H	30	Fabrication d'articles de sport	2014	280 000 €	4	Villiers-le-Bel	Français	En couple	Cuisinier	Master 1 conception de projets culturels
Quatre Mille	Non résident	Maurice	H	63	Emballages en carton	1981	8 000 000 €	45	Paris	Français	Marié 2 enfants	Transports internationaux	BEP comptable, certificat
Franc Moisin	Non résident	Éric	H	56	Conception de cloisons	2017	9 000 000 €	32	Grenoble	Italiens	Marié 1 enfant	Gestionnaire de biens pour Lafarge Plâtre	Brevet des collèges
Cinq Quartiers	Non résident	Houcine	H	62	Boulangerie-pâtisserie	1989	1 200 000 €	10	Madagascar	Malgaches	Marié, 3 enfants	Ingénieur informatique	Diplôme d'ingénieur robotique
Cinq Quartiers	Non résident	Loïc	H	48	Formation aux métiers du secteur médico-social	2001	NC	4	France	Français	Marié 3 enfants	Directeur adjoint d'un centre socio-culturel en QPV	MBA Management des structures médicales et sociales
Quatre Mille	Ancien résident	Amine	H	40	Consultant en urbanisme durable	2010	250 000 €	6	Paris 20e	Algériens	2 enfants	Jobs étudiants	M2 socio urba
Cinq Quartiers	Non résident	Adel	H	43	Menuiserie	2019	715 000 €	3	Pakistan	Français	Marié	Consultant, directeur financier	ENA (bac+6)
Cinq Quartiers	Non résident	Jean-Marc	H	34	Vente de supports publicitaires	2016	357 000 €	3	Rouen	Français	Séparé avec enfant	Commercial	M2 commerce
Franc Moisin	Résident	Driss	H	65	VTC	2015	83 000 €	0	Algérie	Algériens	Marié 2 enfants	Gardiennage, mécanique, électricité	Arrête l'école en 4e
Franc Moisin	Ancien résident	Najib	H	38	VTC	2015	35 500 €	0	Algérie	Algériens	Marié 2 enfants	Chef d'entreprise dans le bâtiment, restaurateur	Bac
Franc Moisin	Non résident	François	H	62	Travaux publics voirie	1922-reprise en 2002	55 000 000 €	400	Saint-Denis	Français	Marié 2 enfants	NC	BTS ESTP, école d'architecture
Franc Moisin	Résident	Aminata	F	45	Restaurant de rue	2009	NC	0	Côte d'Ivoire	Ivoiriens	Mariée, 7 enfants	Petits jobs	Aucun
Franc Moisin	Résident	Nora	F	41	Restaurant de rue	2017	NC	0	Algérie	Algériens	Mariée 3 enfants	Bureautique	Bac

Annexe 1.3. : Liste des 17 entrepreneurs inscrits dans le type « nomades »

Quartier	Catégorie du rapport au QPV	Pseudonyme	Sexe	Age	Activité	Date création ou reprise	CA annuel 2017 ou 2018	Nombre salariés	Pays/ville de naissance	Nationalité des parents	Situation familiale	Autres métiers exercés	Diplômes
Franc Moisin	Non résident	David	H	57	Pharmacie	2014	NC	4	Paris	Français	NC	NC	Doctorat en pharmacie
Franc Moisin	Non résident	José	H	47	Location automobile	2016	1 200 000 €	4	Clichy-Montfermeil	Portugais	Marié 2 enfants	Autres fonctions dans la gestion d'agence de location	CAP Tourneur
Quatre Mille	Non résident	Ayoub	H	39	Marketing digital	2017	NC	0	Paris 18e	Français	Célibataire	Petits jobs et entrepreneuriat (informatique)	École de marketing
Quatre Mille	Non résident	Arun	H	46	Grossiste matériel de travaux	2009	3 500 000 €	4	Turquie	Kurdes	Marié, 2 enfants	Ingénieur informatique	BTS
Quatre Mille	Non résident	Cyril	H	58	Vente et maintenance matériel salle de fitness	2004	800 000 €	10	France	Français	Marié 2 enfants	Trading de matières précieuses, commerce international, télécoms, audiovisuel	Exécutive MBA
Quatre Mille	Non résident	Justin	H	38	Fabrication et vente d'un nouvel instrument de musique connecté	2011	320 000 €	6	Corbeil-Essonnes	Français	Pacsé 1 enfant	Professeur de maths	Agrégé de maths
Quatre Mille	Ancien résident	Nassim	H	50	Contrôle des systèmes de freinage ferroviaires	2001	2 000 000 €	10	Algérie	Algériens	Marié 2 enfants	Ingénieur	Ingénieur
Quatre Mille	Non résident	Maxime	H	30	Impression 3D de matériel sur mesure pour les enseignants en sciences	2018	NC	0	Montreuil	Français	Célibataire	Enseignant	Licence de chimie
Quatre Mille	Non résident	Joris	H	31	Distribution en ligne de produits biologiques	2018	100 000 €	5	Aix en Provence	Français	Marié	Cadre chez Doctolib	HEC
Franc Moisin	Non résident	Fabrice	H	56	Découpe de panneaux de bois et vente	1965-reprise en 2014	5 070 000 €	20	Cergy	Français	Marié 1 enfant	Cadre dans les technologies web	Master école de commerce
Cinq Quartiers	Non résident	Jérémi	H	55	Paysagisme pour les particuliers	2011	400 000 €	6	Saint-Germain en Laye	Algériens	Marié	Ouvrier agricole	BTS Paysage
Cinq Quartiers	Ancien résident	Yasser	H	29	Service digital de partage de photos dans l'événementiel	2017	200 000 €	7	Les Mureaux	Marocains	Célibataire	Consultant digital	Diplôme d'ingénieur
Quatre Mille	Non résident	Julien	H	60	Artisanat (cuir)	2004	NC	0	Chine	Chinois	En couple	NC	NC
Cinq Quartiers	Non résident	Moussa	H	32	Vente de vêtements de sports en ligne	2014	NC	0	Melun	Maliens	Marié 1 enfant	Assemblage d'automobiles chez Renault	CAP conduite industrielle
Quatre Mille	Non résident	Benoit	H	38	Communication politique et marketing	2015	384 000 €	5	Pau	Français	Marié	Cadre dans une agence de presse	DESS droit, master recherche
Cinq Quartiers	Non résident	Yacine	H	45	Garage franchisé	2016	436 000 €	3	Casablanca	Marocains	Marié, 1 enfant	Céram de magasins alimentaires	Master commerce international
Quatre Mille	Non résident	Tarik	H	32	Épicerie	1999	NC	1	Maroc	Marocains	En couple	Petits jobs	NC

Annexe 2 : Résultats de l'enquête par questionnaires

Objectif : Comparer les trajectoires, les ressources et les pratiques des entrepreneurs selon leur profil

Données : Les plateformes Initiative ont envoyé par mail des fichiers contenant les coordonnées des porteurs de projets financés et/ou accompagnés entre 2014 et 2017. Six fichiers ont été exploités pour l'enquête car ils correspondaient rigoureusement aux besoins de l'enquête (adresses exactes, géographie prioritaire officielle etc.). Ils représentent au total 432 contacts d'entrepreneurs ayant entrepris dans un quartier ou étant issu d'un quartier entre 2014 et 2017 et accompagnés par les associations. Les données renseignées par les plateformes sur ces 432 entrepreneurs sont : la date de l'accord pour un prêt d'honneur, le nom, le prénom, le numéro de téléphone, l'adresse e-mail, l'adresse de la résidence du porteur de projet, le code postal et la commune, la localisation de la résidence en QPV (oui/non), le nom de l'entreprise, l'adresse de l'entreprise, le code postal et la commune, la localisation de l'entreprise en QPV (oui/non).

Ces données sont saisies par les chargés d'affaire des plateformes lors de l'enregistrement d'une demande de prêt d'honneur. Depuis 2014, les plateformes obtiennent de ces partenaires des fonds destinés à développer l'entrepreneuriat dans les quartiers, ce qui les oblige à renseigner l'adresse exacte des porteurs de projets et des entreprises. Nous avons saisi cette opportunité pour étudier les flux géographiques de la création d'entreprise accompagnée.

Ces informations ont permis dans un premier temps de construire une typologie des implantations par rapport au critère qui nous intéresse, c'est-à-dire la présence dans le quartier prioritaire, en tant qu'entrepreneur et/ou habitant. Suite à ce « tri », les entrepreneurs ont été contactés par mail puis par téléphone pour répondre au questionnaire. L'opération durait en moyenne 10 à 15 minutes. Je posais 60 questions à la suite en remplissant avec les réponses un formulaire Google qui permettait de saisir et d'agréger automatiquement les réponses dans un tableur Excel. La première page du questionnaire était renseignée par moi, avec les informations fournies par les plateformes et le « type » de la relation au quartier. Les répondants n'ont pas conscience de cette variable qui leur est attribuée.

Nombre de plateformes ayant répondu	Nombre de fichiers avec des informations complètes	Nombre de fichiers exploités	Nombre de contacts	Taux de réponse moyen	Nombre de répondants
8	6	6	432	18%	60

1. Définition d'une typologie

La typologie est fondée sur la géographie prioritaire officielle de 2014. Pour chaque porteur, on regarde si son adresse de résidence est en QPV et si l'adresse de son entreprise est en QPV.

- Entrepreneurs résidant hors QPV mais implantés en QPV : « implantés QPV »
- Entrepreneurs résidant en QPV mais implantés hors QPV : « résidents QPV »
- Entrepreneurs résidant en QPV et implantés en QPV : « résidents et implantés QPV ».

L'intérêt de cette typologie est de savoir quel est le rapport de l'entrepreneur au quartier prioritaire pour ensuite comprendre où et comment il mobilise des ressources locales. En ce sens, cette typologie simple masquait deux informations capitales :

- L'identification d'entrepreneurs créant une entreprise dans leur quartier de résidence précisément (et pas simplement dans un QPV d'Île-de-France)
- L'existence d'une plus grande échelle pour l'analyse des réseaux : la commune

On a donc affiné la typologie en prenant comme critère la proximité de la résidence et de l'entreprise du porteur de projet, en utilisant les données suivantes :

- Commune identique pour la résidence et l'entreprise
- Quartier identique pour la résidence et l'entreprise

Classement des effectifs par année (hors Val-de-Marne) :

Type	Implantés QPV (résidence hors QPV)		Résidents QPV (entreprise hors QPV)		Résidents et implantés QPV		TOTAL
	Entreprise et résidence dans la même commune	Entreprise et résidence dans des communes différentes	Entreprise et résidence dans la même commune	Entreprise et résidence dans des communes différentes	Entreprise et résidence dans le même quartier	Entreprise et résidence dans des quartiers différents	
2014	1	43	6	6	15	1	72
2015	8	40	11	8	41	10	118
2016	7	50	9	29	38	10	136
2017	1	8	1	4	6	4	24
TOTAL	10	141	27	47	100	25	350

2. Déroulement de l'enquête

L'enquête par questionnaire a permis d'aborder plusieurs thèmes avec les entrepreneurs, en une soixantaine de questions :

- L'entreprise, ses caractéristiques, sa taille, sa santé, sa fonction pour le dirigeant et dans l'environnement local ;
- Les réseaux personnels de l'entrepreneur et leur mobilisation, leur rôle dans le développement de l'entreprise, les ressources du financement, de la formation, de l'accompagnement, la mobilisation des institutions dédiées, la clientèle ;
- Les choix de localisation en fonction du projet initial, les avantages et les problèmes de la localisation ;
- L'entrepreneur et son profil sociologique, son parcours professionnel et résidentiel, sa situation familiale et ses ressources ;

J'ai envoyé un mail à tous les entrepreneurs des fichiers-contacts pour les informer qu'une enquête par téléphone allait avoir lieu et préciser le cadre et l'objectif opérationnel de l'enquête, sans dire quelle était la problématique étudiée. Les entrepreneurs pouvaient répondre au mail s'ils ne souhaitent pas être contactés (obligation imposée par la CNIL). Malgré leur accord tacite, quelques personnes ont quand même refusé de répondre à l'enquête lorsque je les appelais :

- Parce qu'ils n'étaient pas suffisamment disponibles (le questionnaire dure une quinzaine de minutes) et ne voulait pas reporter l'entretien ;
- Parce qu'ils avaient abandonné leur projet sans en informer la plateforme, suite à un refus du prêt bancaire ou des difficultés personnelles, ou des difficultés liées à la création (lenteur des processus de décaissement des prêts, retards dans les travaux du local, retards de paiement des clients, départ de l'associé par exemple) ;
- Parce qu'ils n'avaient pas encore créé leur entreprise

- Parce qu'ils ne se sentaient pas concernés par la thématique de l'entrepreneuriat dans les territoires fragiles ;
- Au bout d'une dizaine de questions, parce qu'ils les jugeaient trop personnelles.

Par ailleurs, environ 75% des personnes contactées n'ont pas répondu à l'enquête pour des raisons pratiques :

- Numéro de téléphone invalide ;
- Entrepreneurs absent (deux essais d'appel avec message vocal par entrepreneur maximum) ;
- Problèmes de réseau ou de bruit ;
- Rendez-vous téléphonique manqué par moi

Les informations recueillies provisoirement dans les 60 réponses permettent d'analyser notre typologie au regard de trois critères :

- Les profils des entrepreneurs dans chaque type
- Les réseaux mobilisés pour la création et le développement d'une activité
- Les ressources de l'entrepreneuriat de chaque type

On a obtenu environ 20 réponses par type. La taille de l'échantillon ne permet pas d'affirmer l'existence de caractéristiques propres à chaque type, mais de lancer des pistes d'études sur ce qui peut ou non distinguer un entrepreneur, un habitant ou un « habitant-entrepreneur » d'un quartier politique de la ville.

3. Principaux résultats

3.1. Des profils peu différenciés selon le type

12 questions classiques des études quantitatives en sociologies ont été posées afin de connaître l'âge, la formation initiale, la profession (avant la création de l'entreprise), la catégorie socio-professionnelle, la situation familiale, les origines géographiques familiales et les revenus. Presque toutes les personnes interrogées ont répondu à ces questions.

Les résultats ne montrent pas une fracture sociologique entre les types. Contrairement aux idées reçues, il y a peu de différence de revenus et de diplômes par exemple entre les habitants des quartiers qui créent une entreprise et les entrepreneurs qui viennent s'implanter dans les quartiers. Du point de vue de l'âge, c'est la part des 35-40 ans qui est la mieux représentée dans notre échantillon (Fig.1). Les « habitants-entrepreneurs » des QPV se démarquent légèrement avec la dominance des 40-45 ans. Ce sont les entrepreneurs résidant hors quartier prioritaire qui sont les plus jeunes et de manière générale les entrepreneurs interrogés ont tous une ou plusieurs expériences salariées. C'est à partir de 30 ans qu'intervient la création d'entreprise dans notre échantillon.

Le profil le plus fréquent est celui des hommes en couple avec des enfants, mais il y a presque autant d'hommes célibataires (Fig. 2). On peut dire que dans le cas des personnes interrogées, la vie de famille n'est pas un obstacle au développement d'une entreprise, même si on sait que celle-ci est chronophage. Le fait d'avoir des enfants peut aussi influencer sur le choix de localisation de l'entreprise (proximité avec le domicile, avec l'école...).

Les entrepreneurs dans les quartiers politique de la ville sont souvent issus de l'immigration (38/53, Fig. 3). Bien qu'aucun type ne soit homogène du point de vue de la trajectoire migratoire des entrepreneurs et de leurs parents, on voit que le fait d'avoir des parents immigrés ou d'être né à l'étranger est corrélé avec le fait de résider dans un quartier.

Tranches d'âge	Implantés QPV (résidence hors QPV) Type 1	Résidents QPV (entreprise hors QPV) Type 2	Résidents et implantés QPV Type 3	TOTAL
Moins de 25 ans	1	1	0	2
25-30 ans	2	4	1	7
30-35 ans	4	2	6	12
35-40 ans	5	3	6	14
40-45 ans	2	3	8	13
45-50 ans	1	3	0	4
Plus de 50 ans	0	2	2	4
TOTAL	15	18	23	56

Fig. 1. Nombre d'entrepreneurs par tranche d'âge et par type.

Variable	Implantés QPV (résidence hors QPV) Type 1 : 15	Résidents QPV (entreprise hors QPV) Type 2 : 18	Résidents et implantés QPV Type 3 : 25	TOTAL
Nombre de femmes	5	5	4	14
Nombre femmes en couple avec des enfants	3	2	1	6
Nombre d'hommes en couple avec des enfants	3	7	11	21
Nombre de femmes célibataires	2	3	2	7
Nombre d'hommes célibataires	5	6	6	17
Nombre d'enfants moyen	1,75	1,5	1,9	1,7

Fig. 2. Situations familiales des entrepreneurs par type

Du point de vue des diplômes en revanche, les entrepreneurs qui résident dans les quartiers ont quasiment les mêmes niveaux de diplôme que les entrepreneurs résidant hors quartier (Fig.4). Le graphique montre qu'il y a moins de diplômés en dessous du bac dans les entrepreneurs résidant hors QPV, mais il y a autant de très diplômés (bac+5) que parmi les entrepreneurs qui résident dans un QPV. On voit aussi que c'est parmi les entrepreneurs résidant et implantés dans un QPV que les niveaux de diplôme sont les plus variés. Ajoutons que selon l'étude de Terra Nova en 2014, le diplôme n'est pas un facteur de réussite pour l'entrepreneur, mais il met en confiance.

Enfin, on s'intéresse à la position sociale et des entrepreneurs avant la création de leur entreprise (Fig. 5). Cette information est cruciale car on sait que le secteur d'activité, le réseau, les motivations et les compétences en gestion de l'entrepreneur dépendent fortement du parcours professionnel antérieur. En regardant les catégories socio-professionnelles des entrepreneurs avant la création de l'entreprise, on voit qu'il y a autant d'anciens cadres chez les résidents que chez les non-résidents des QPV.

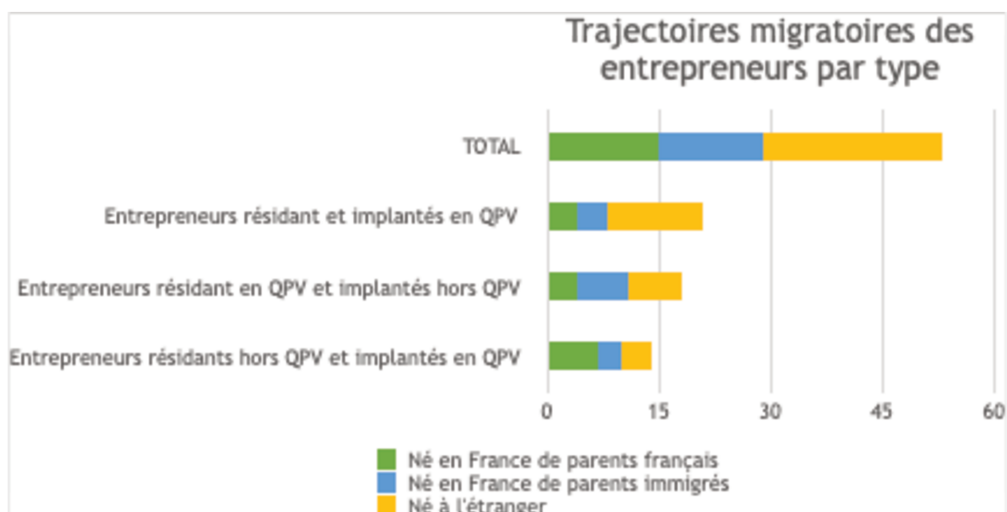


Fig. 3. Trajectoires migratoires des entrepreneurs par type

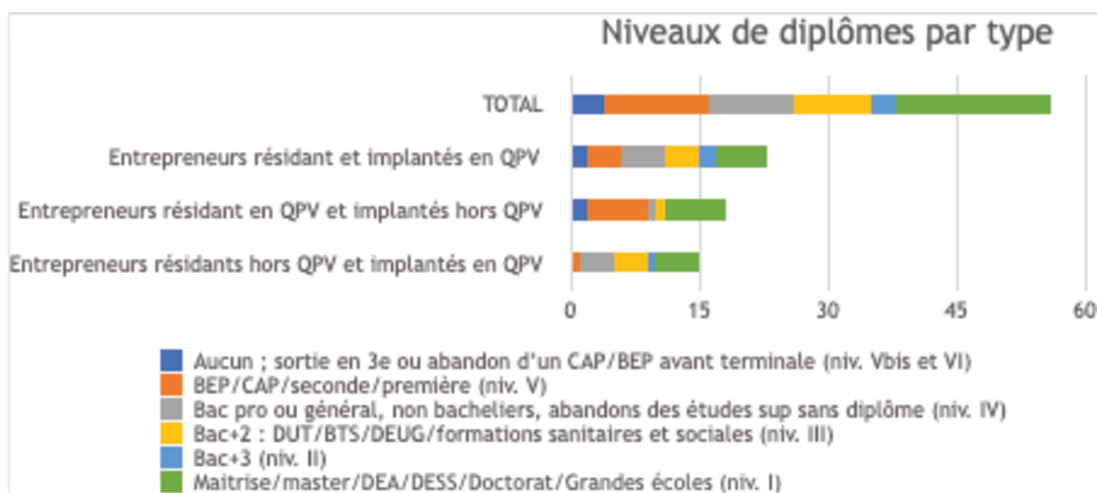


Fig. 4. Niveau de diplôme par type

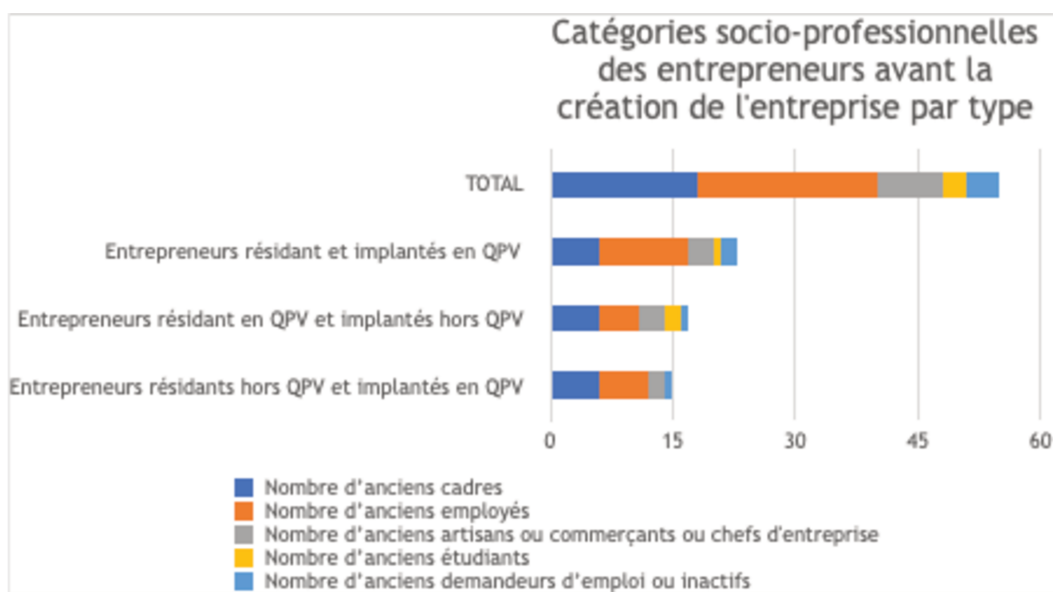


Fig. 5. CSP avant la création d'entreprise par type

Les revenus bruts mensuels des entrepreneurs avant la création de leur entreprise présentent davantage de disparités entre les types (Fig. 6) : les entrepreneurs implantés en QPV mais résidant hors QPV touchaient plus souvent de hauts revenus comparés à ceux des entrepreneurs résidant en QPV mais implantés hors QPV. Les entrepreneurs résidant et implantés en QPV touchaient en majorité moins du SMIC avant la création de leur entreprise.

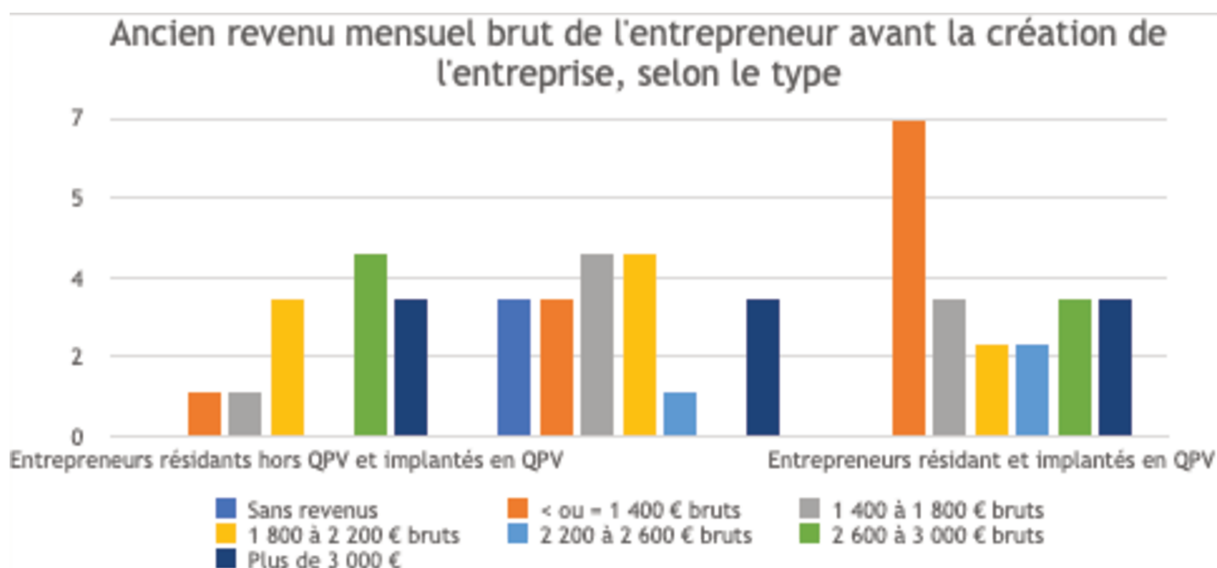


Fig. 6. Ancien revenu mensuel brut avant la création d'entreprise par type

Conclusion. Seules quelques distinctions émergent entre les types :

- Une forte proportion, parmi les entrepreneurs résidant et implantés dans un quartier, des hommes en couple avec enfants ayant entre 40 et 45 ans.
- Un plus grand nombre d'entrepreneurs issus de l'immigration parmi les habitants des QPV.
- Des revenus plus faibles avant la création d'entreprise pour les habitants des QPV implantés dans les QPV.

3.2. Les réseaux des entrepreneurs : des divergences de pratiques qui se dessinent entre les types

On a choisi d'analyser les réseaux sociaux des entrepreneurs à travers les relations suivantes :

- Le recrutement : relation entre l'entrepreneur et son salarié
- Le capital : relation entre un entrepreneur et ses associés
- La clientèle : relation entre un entrepreneur et un consommateur
- La sous-traitance : relation entre deux entrepreneurs
- Le voisinage : relation entre un entrepreneur et les associations et les entreprises à proximité, les habitants...

Nous nous intéressons à la localisation des interactions entre l'entrepreneurs et les autres acteurs, c'est pourquoi nous pouvons nous contenter pour l'instant de compter les relations de l'entrepreneur et de repérer celles qui se forment à partir des pratiques locales, entrepreneuriales et résidentielles, notamment les pratique de recrutement, synthétisées dans le tableau suivant (Fig. 7).

Variable	Implantés QPV (résidence hors QPV) Type 1 : 15	Résidents QPV (entreprise hors QPV) Type 2 : 18	Résidents et implantés QPV Type 3 : 25	TOTAL
Nombre d'entrepreneurs employeurs	7	13	11	31
Nombre d'entrepreneurs employant entre 1 et 5 personnes	6	10	10	26
Nombre d'entrepreneurs employant entre 5 et 10 personnes	0	1	1	2
Nombre d'entrepreneurs employant plus de 10 personnes	1	2	0	3
Nombre d'entrepreneurs employant des habitants de la commune d'implantation	3	10	10	23
Nombre d'entrepreneurs employant des habitants du quartier d'implantation	1	7	10	18
Modes de recrutement dominants	Petites annonces et réseau professionnel	Réseau familial et amical	Réseau familial et amical	

Fig. 6. Pratiques de recrutement et réseaux des entrepreneurs par type

Dans le tableau ci-dessus, trois informations doivent retenir notre attention :

- Malgré de plus faibles ressources, les entrepreneurs habitant en QPV n'emploient pas moins de salariés que ceux qui résident hors QPV.
- Les entrepreneurs qui résident en QPV recrutent quasiment tous leurs employés dans la commune d'implantation de leur entreprise. Ceux qui résident et sont implantés en QPV recrutent presque tous leurs employés dans le quartier de l'entreprise. Deux hypothèses peuvent expliquer ce phénomène : soit le quartier est source d'interactions fréquentes entre des entrepreneurs et des demandeurs d'emplois (ou des personnes ayant des compétences recherchées par l'entrepreneur) ; soit les réseaux sociaux mobilisés par les entrepreneurs pour le recrutement sont ancrés dans le quartier. Troisième hypothèse : les plateformes Initiative n'acceptent de financer les entreprises que si elles créent des emplois localement.
- Le mode de recrutement des habitants des QPV repose sur des réseaux personnels tandis que les entrepreneurs résidant hors QPV utilisent des modes de recrutement plus formels.

Environ la moitié (27) des répondants sont associés à d'autres personnes. Les associés font partie de la famille et des amis des entrepreneurs interrogés dans le cadre de l'enquête.

Le réseau de clients de l'entrepreneur est représenté par le graphique ci-dessous sous la forme de l'échelle de provenance de la clientèle (Fig. 7). Les répondants déclarent en majorité avoir une clientèle de proximité, mais en ce qui concerne les entrepreneurs résidant et implantés en QPV, la clientèle est plus lointaine : la moitié de ces entrepreneurs estiment avoir une clientèle régionale. En ce sens, entreprendre dans son quartier ne signifie pas systématiquement « rester » dans son quartier, puisque des entrepreneurs qui travaillent et habitent dans le même quartier peuvent avoir une clientèle lointaine.

Parmi les « habitants-entrepreneurs » des QPV, 9 sur 25 ont un contrat de sous-traitance avec une autre entreprise, dont 3 dans un environnement relativement proche (le quartier ou la commune). Pour les autres, on ne compte que 4 contrats de sous-traitance. Ainsi, les entrepreneurs issus du quartier qui créent

dans le quartier ont plus souvent des relations socio-économiques avec d'autres entreprises dans notre échantillon.

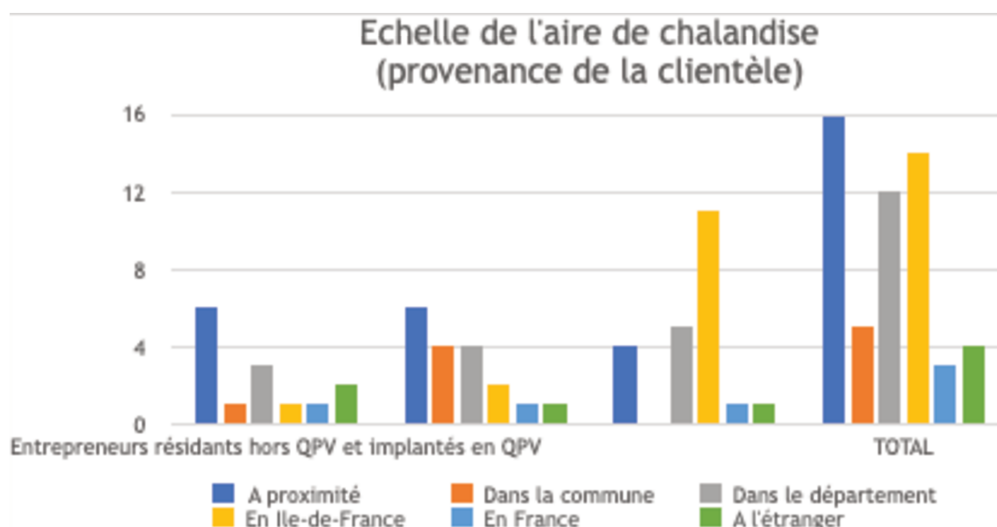


Fig. 7. Provenance de la clientèle par type

NB. Le premier graphique à gauche représente les « Résidents et implantés QPV », le second représente les « Résidents QPV (entreprise hors QPV) » et le troisième avant le total représente les « Implantés QPV (résidence hors QPV) ».

Les relations de l'entrepreneur avec le voisinage permettent de mettre en lumière les liens entre l'activité entrepreneuriale et le quartier : dans quelle mesure sont-ils complémentaires dans le projet de l'entrepreneur ? L'approche par le secteur n'est pas satisfaisante car on ne peut déterminer la nature précise du service rendu localement à travers l'inscription dans un secteur précis. Notons simplement une répartition sectorielle représentative de celle que montrent les rapports de l'ONZUS dans les QPV : commerces et hébergement/restauration sur représentés et montée de l'auto-entrepreneuriat dans le secteur des transports de personnes avec l'arrivée d'opérateurs de transport à la demande (Uber, Chauffeur privé...). Ces entreprises sont généralement domiciliées dans le quartier car la résidence sert d'adresse de domiciliation, mais l'entrepreneur se déplace en permanence.

La grande majorité des répondants pensent répondre, par leur activité, à une demande ou un besoin local (49/60). Ce résultat montre la représentation positive de l'ancrage local des activités entrepreneuriales : elles ont vocation, pour les entrepreneurs, à répondre aux besoins de la population locale. Mais l'échelle locale n'est pas nécessairement celle du quartier pour l'entrepreneur. Si on se réfère à l'aire de chalandise (voir plus haut) estimée par chaque entrepreneur, on voit que la demande locale peut recouvrir diverses réalités : parmi ceux qui ont déclaré répondre à une demande locale, on retrouve ceux qui estiment avoir une clientèle départementale voire régionale (7) dans le cas des entrepreneurs implantés et résidant dans le quartier.

Pourtant, ces entrepreneurs-résidents sont bien « ancrés » dans le quartier de par leur parcours résidentiel :

- Ils sont 14/25 à avoir plusieurs membres de leur famille résidant dans le quartier, et 17/25 à avoir des amis proches, donc ils ont des interactions fréquentes avec des habitants du quartier, contre 1 entrepreneur parmi les entrepreneurs implantés dans le quartier mais résidant ailleurs
- Ils ont un ancrage associatif (11/25) (mais les entrepreneurs non-résidents aussi : 7/15, et les entrepreneurs implantés hors QPV de même : 9/18). Les relations avec les associations semblent constituer une ressource précieuse des entrepreneurs de manière générale (prestations, réseau, statut...).

- Les habitants des QPV implantés en QPV vivent dans le quartier depuis plus de 5 ans (20/25) voire plus de 10 ans (9/25). Parmi ceux qui entreprennent hors QPV, ils sont 10/18 à habiter le même quartier depuis plus de 10 ans.
- Les chefs d'entreprise répondants ont vécu dans des communes d'Ile-de-France (44/60), et dans des communes comprenant des QPV (33/60). Parmi les entrepreneurs implantés et résidant en QPV, 5 ont vécu à l'étranger. Parmi ces entrepreneurs, 16/25 ont vécu dans des communes avec des QPV, ce qui peut être mis en perspective avec la fréquentation des associations de quartier, qui jouent un rôle historique de cohésion sociale dans les quartiers de banlieue parisienne.
- Le fait de connaître personnellement son voisinage montre que de nombreuses relations se sont nouées avec des habitants du quartier. Les entrepreneurs implantés et résidant dans le quartier connaissent en moyenne deux fois plus de voisins que les entrepreneurs qui ne résident pas dans un QPV. 13 d'entre eux scolarisent leurs enfants dans le quartier, 3 ne le font pas.
- Le fait de vivre dans un QPV semble augmenter les chances de connaître personnellement des entrepreneurs locaux. Les entrepreneurs qui ne résident pas en QPV mais y entreprennent connaissent en moyenne 4,8 entrepreneurs (personnellement, c'est-à-dire qu'ils les comptent parmi leurs connaissances). Les entrepreneurs résidant en QPV mais qui ont créé une entreprise hors QPV connaissent en moyenne 6 entrepreneurs, et ceux qui résident et vivent en QPV en connaissent en moyenne 6,8.

Les entrepreneurs implantés dans les QPV qui résident ailleurs sont plus souvent en relation avec des associations d'entrepreneurs, donc dans une démarche de « clubs » ou dans le but de trouver des ressources locales pour l'entreprise (conseils, lobbying, services...) (Fig. 8). Les entrepreneurs résidant en QPV mais implantés ailleurs sont tournés vers les associations dont l'objectif est de développer des liens de solidarité avec les habitants du quartier (personnes âgées, travailleurs handicapés, jeunes en décrochage scolaire) ou avec des populations étrangères. Les entrepreneurs implantés et résidant en QPV sont massivement investis dans les associations de quartier, que cela concerne une activité sportive personnelle ou une action en rapport avec l'activité entrepreneuriale. Par exemple, un commerçant tient une épicerie Créole dans l'Essonne et trouve une partie de sa clientèle lors des événements organisés par une association d'habitants partageant la culture créole.

Types d'association	Entrepreneurs résidant hors QPV, implantés en QPV	Entrepreneurs résidant en QPV, implantés hors QPV	Entrepreneurs implantés et résidant en QPV
Social (handicapés, personnes âgées, caritatif...)	1	3	1
Humanitaire (aide au développement de pays étrangers)	0	4	1
Association d'entrepreneurs ou de soutien aux entreprises	5	1	1
Associations de quartier (jeunes, politique, sports, culture...)	1	1	8

Fig. 8. Type d'association fréquentée par les entrepreneurs

Conclusion. Les pratiques des entrepreneurs résidant dans les QPV montre un recours plus important aux réseaux locaux que pour ceux qui résident hors QPV. Le recrutement, la sous-traitance et l'ancrage associatif témoignent d'une mobilisation des relations sociales locales, alors que les relations avec les clients mobilisent a priori des réseaux à une échelle plus large. Les associations, la famille et le voisinage complètent le réseau local de l'entrepreneur d'un QPV habitant ce même quartier.

3.3. Les ressources mobilisées

Parmi les entrepreneurs implantés en QPV mais résidant hors QPV, 6/15 rationalise leur choix d'implantation par le fait d'avoir trouvé en QPV un hébergement accessible. Par ailleurs, 6 d'entre eux déclarent avoir choisi en fonction d'informations sur le développement de la commune. Les entrepreneurs implantés hors QPV mais résidant en QPV ne se réfèrent qu'aux prix immobiliers pour justifier leur choix d'implantation. Quant aux « habitants-entrepreneurs » des QPV, 7/25 expliquent leur choix par la proximité avec leur résidence.

On peut distinguer deux types de ressources : celles qui résultent de relations avec des acteurs publics ou de la mobilisation des dispositifs public, celles qui résultent de relations avec la famille ou des réseaux personnels.

Les entrepreneurs implantés en QPV résidant hors QPV mobilisent davantage les ressources publiques : ils ont accès aux ZFU (7/15, contre 6/25 pour les entrepreneurs résidant en QPV et implantés en QPV), aux hébergements publics de type hôtel d'entreprise, pépinière ou espace de co-working (7/15, contre 2/25 parmi les entrepreneurs implantés et résidant en QPV). Ils sollicitent plus souvent les chambres de commerce et les collectivités locales dans le cadre de leur activité, pour une formation, une subvention, la recherche d'un local. Les entrepreneurs qui ne résident pas mais s'implantent en QPV semblent donc mieux informés ou plus susceptibles d'avoir recours aux institutions de soutien aux entreprises que les entrepreneurs résidant en QPV qui vivent pourtant à proximité de ces ressources.

Les entrepreneurs issus des QPV, implantés en QPV et implanté hors QPV, mobilisent davantage leur réseau personnel : 13 ont obtenu un financement de leur famille (don ou prêt) dont 4 entrepreneurs implantés hors QPV et 9 implantés en QPV.

Il y a donc bien des ressources liées à la proximité de l'entreprise avec le lieu de résidence. L'enquête quantitative ne permet pas de dire si ces ressources sont spécifiques aux quartiers d'implantation. Il faut avoir recours à des méthodes plus qualitatives pour connaître la nature de ces ressources et la manière dont l'entrepreneur est amené à les mobiliser.

Glossaire

Adie	Association pour le droit à l'initiative économique
Accre	Accompagnement à la création et la reprise d'entreprises
AFE	Agence France Entrepreneur
ANCT	Agence nationale de la cohésion des territoires
Anru	Agence nationale de rénovation urbaine
AOC	Appellation d'origine contrôlée
AOP	Appellation d'origine protégée
BGE	Boutique de gestion
BPI	Banque publique d'investissement
BTP	Bâtiment travaux publics
CA	Chiffre d'affaires
CAF	Caisse d'assurance familiale
CAQ	Centre d'affaire de quartier
CCI	Chambre de commerce et d'industrie
CDC	Caisse des dépôts et consignations
CDD	Contrat à durée déterminée
CFE	Contribution foncière des entreprises
CMA	Chambre des métiers et de l'artisanat
CGET	Commissariat général à l'égalité des territoires
CIFRe	Convention industrielle de formation par la recherche
CSP	Catégorie socio-professionnelle
CU	Communauté urbaine
DAS	Domaine d'activité stratégique
Datar	Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale
DSQ	Développement social des quartiers
Epareca	Établissement public national d'aménagement et de restructuration des espaces commerciaux et artisanaux
EPT	Établissement public territorial
ESS	Économie sociale et solidaire
FTM	Foyer de travailleurs migrants
GPSEO	Grand-Paris Seine et Oise
GPU	Grand projet urbain
GREMI	Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs
HLM	Habitation à loyer modéré
HQE	Haute qualité énergétique
Miel	Maison pour l'initiative économique locale
NPNRU	Nouveau programme national de rénovation urbaine
OIN	Opération d'intérêt national
ONPV	Observatoire national de la politique de la ville
Onzus	Observatoire national des zones urbaines sensibles
OPH	Office public de l'habitat
QPV	Quartier de la politique de la ville
PFIL	Plate-forme d'initiatives locales
PCE	Prêt à la création d'entreprise
PIA	Programme d'investissement d'avenir

PME	Petite et moyenne entreprise
PNRU	Programme national de rénovation urbaine
PTCE	Pôle territorial de coopération économique
SAP	Service d'amorçage de projet
SEM	Société d'économie mixte
SGCIV	Secrétariat général du comité interministériel des villes
SPL	Système productif local
TPE	Très petite entreprise
UC	Unité de consommation
VTC	Véhicule de transport avec chauffeur
ZFU	Zone franche urbaine
ZFU-TE	Zone franche urbaine – territoire entrepreneurs
ZRR	Zone de redynamisation rurale
ZRU	Zone de redynamisation urbaine
ZUS	Zone urbaine sensible

Table des matières

Sommaire	1
Introduction générale	3
Première partie : L’ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville : fondements théoriques et méthodologiques	19
Introduction de la première partie	21
<i>Chapitre 1. Ressources spécifiques, proximités et réseaux sociaux : une définition pluridisciplinaire des processus d’ancrage territorial des entreprises</i>	23
I – Ressources spécifiques et effets de proximité : une entrée économique pour comprendre l’ancrage territorial des entreprises	25
I.1. Districts, SPL, <i>clusters</i> : la construction progressive d’une grille de lecture du rapport de l’entreprise au territoire.....	25
I.1.1. La crise du fordisme et le besoin de flexibilité des entreprises : un contexte propice à l’observation d’effets de proximité	26
I.1.2. Le district italien : identification de ressources spécifiques et de nouvelles formes de proximité	27
I.1.3. Du système productif local au cluster : le rôle des proximités dans les dynamiques d’innovation et de construction de ressources	28
I.1.4. Ancrage et nomadisme des entreprises : les ressources spécifiques et les proximités intégrées à l’analyse	31
I.2. Les conditions du processus d’ancrage des entreprises : activation des ressources spécifiques et de la proximité	33
I.2.1. Ressources et actifs spécifiques	33
I.2.2. La proximité organisée comme condition de l’enclenchement d’une dynamique d’ancrage territorial des entreprises.....	36
I.2.3. La proximité territoriale, condition de l’ancrage territorial des entreprises	39
II – Les relations entre les acteurs encastrés dans des réseaux sociaux : les apports de la sociologie économique	42
II.1. La notion d’encastrement dans un réseau social	42
II.1.1. La notion d’encastrement et l’ancrage	42
II.1.2. Liens forts et liens faibles dans l’accès aux ressources.....	44
II.1.3. Mobiliser le capital social pour obtenir des ressources.....	45
II.1.4. Encastrement, découplage et localisation des ressources	46
II.2. Le capital social dans sa dimension collective.....	47
II.2.1. La définition du capital social d’un groupe d’individus	48
II.2.2. Le capital social de type <i>bonding</i> : l’homophilie et le contrôle dans le réseau	49
II.2.3. Le capital social de type <i>bridging</i> : la « force des liens faibles ».....	51
II.3. Réseaux sociaux et ressources dans les quartiers populaires	54
II.3.1. Le quartier comme espace de sociabilité des classes populaires	54
II.3.2. Les ressources de la proximité dans les quartiers populaires	56
II.3.3. Des ressources individuelles aux ressources du quartier : l’hypothèse des « ressources spécifiques » en construction dans les quartiers populaires.....	57
Conclusion du chapitre.....	60
<i>Chapitre 2. Spécification des ressources, activation de la proximité et construction de réseaux sociaux : le rôle des acteurs intermédiaires dans l’ancrage des entreprises</i>	63
I – Les acteurs intermédiaires et la « spécification » des ressources.....	65
I.1. Identification et activation des ressources spécifiques.....	65
I.1.1. Identifier les ressources spécifiques : les apports des travaux sur la ressource territoriale	66
I.1.2. L’activation des ressources spécifiques	68
I.2. La construction de nouvelles ressources spécifiques : augmenter le niveau de confiance au sein du territoire	69

I.2.1. Le rôle des structures d'accompagnement à la création d'entreprise dans la confiance	69
I.2.2. Le rôle des structures de coopération entre les entreprises dans la création de la confiance	71
II – Acteurs intermédiaires et proximités.....	72
II.1. Le rôle des acteurs intermédiaires dans la lisibilité et la mobilisation de l'écosystème entrepreneurial par les entreprises.....	72
II.1.1. Intermédiation et lisibilité de l'écosystème entrepreneurial	73
II.1.2. Le pilotage de projets et de structures de coordination : la mise en avant des logiques d'appartenance et de similitude.....	73
II.2.2. Le conseil en entrepreneuriat et le micro-crédit social	74
II.2. Fonctions d'intermédiation et proximités.....	76
III – La mise en réseau des individus : encastrement ou découplage ?	78
III.1. Intermédiation et encastrement : la création de relations de confiance entre individus.....	78
III.2. Les acteurs intermédiaires et le découplage.....	79
Conclusion du chapitre.....	81
<i>Chapitre 3. L'ancrage dans le volet économique des politiques de la ville</i>	<i>83</i>
I – La politique des zones franches urbaines : une politique de développement économique fondée sur des ressources génériques.....	84
I.1. Une politique fondée sur des ressources génériques pour les entreprises	84
I.1.1. Les allègements fiscaux pour les entreprises : des ressources génériques	84
II.1.2. Les incitations fiscales ne freinent pas la volatilité des entreprises	86
I.2. Les ZFU vecteurs de proximités entre les entreprises installées dans les quartiers de la politique de la ville ?.....	88
II – L'entrepreneuriat : une politique nationale peu tournée vers l'ancrage territorial	90
II.1. Une politique de création d'emplois.....	90
II.2. La création d'entreprises « par nécessité » et l'essor des activités de transport à la demande dans les QPV : un entrepreneuriat <i>a priori</i> peu ancré	92
III – La réforme de la politique de la ville : de nouveaux leviers d'ancrage pour les entreprises ?.....	95
III.1. La réforme encourage les acteurs locaux à recourir aux associations d'aide aux entrepreneurs dans les contrats de ville	96
III.1.1. Une présence plus grande des acteurs de l'appui aux entrepreneurs en QPV : une condition favorable à l'ancrage ?.....	97
III.1.2. L'aide aux entrepreneurs relativement bien intégrée aux politiques locales	99
III.2. L'ancrage plus ou moins pris en compte dans les dispositifs de soutien au commerce	101
III.3. La constitution d'une offre d'hébergement pour les entreprises : une mesure <i>a priori</i> indispensable à l'ancrage	103
III.4. Le retour des contrats de ville : un cadre d'action favorable à l'ancrage ?.....	104
Conclusion du chapitre.....	106
<i>Chapitre 4. Situer l'enquête de terrain : des quartiers aux profils sociodémographiques similaires, qui présentent néanmoins des spécificités</i>	<i>109</i>
I – Des quartiers ouvriers de grands ensembles, typiques des QPV franciliens érigés dans les années 1960-1970	111
I.1. La banlieue rouge et la vallée de la Seine : deux espaces emblématiques de l'implantation ouvrière en Ile-de-France	111
I.1.1. La « banlieue rouge » : production et transformations d'un espace urbain ouvrier particulier	111
I.1.2. La vallée de la Seine : une industrialisation rapide à l'origine du peuplement ouvrier.....	114
I.1.3. Saint-Denis, La Courneuve et Les Mureaux, des communes qui ont subi de plein fouet la désindustrialisation	116
I.2. Des transformations qui touchent les QPV et leur environnement.....	117
I.2.1. De lourds programmes de renouvellement urbain qui visent le désenclavement et l'attractivité des QPV de première couronne.....	118
I.2.2. Les « Cinq Quartiers » aux Mureaux, un vaste « écoquartier » de grande couronne loin des pôles économiques.....	122
I.2.3. Des transformations dans l'environnement des QPV étudiés.....	124
II – Des quartiers aux populations plus pauvres, plus souvent étrangères et plus souvent sans emploi qu'ailleurs en Ile-de-France.....	125

II.1. Des quartiers particulièrement marqués par les caractéristiques typiques des QPV franciliens...	125
II.2. Une fracture sociale entre les QPV et leur environnement proche plus forte pour les quartiers des Mureaux que pour ceux de Saint-Denis et La Courneuve	127
II.3. Des traces du passé ouvrier dans les QPV étudiés et une mobilité résidentielle interne	129
III – Des quartiers aux tissus économiques différents, plus proches de ceux de leurs environnements respectifs que de ceux des autres QPV	132
III.1. Des tissus d'entreprises composés de petits établissements, avec des densités et une répartition différente dans les secteurs d'activité	132
III.2. Des tissus économiques aux caractéristiques proches de celles des départements et des intercommunalités	134
III.2.1. Le contexte de l'Île-de-France ne suffit pas à expliquer les particularités du tissu économique dans les QPV étudiés par rapport aux autres QPV	134
III.2.2. Les spécificités économiques des départements, des intercommunalités et des communes plus pertinentes pour expliquer les différences entre les tissus d'entreprises	138
III.3. Des centres commerciaux à la fréquentation et à l'animation commerciale différente selon les quartiers étudiés	139
III.3.1. Le centre commercial de la Tour aux 4000 : un centre commercial qui a perdu sa « locomotive » malgré une restructuration récente	139
III.3.2. Le centre commercial au Franc-Moisin : une polarité commerciale qui se maintient mais subit aussi la concurrence d'autres espaces commerciaux	141
III.3.3. Le centre commercial des Bougimonts dans le QPV « Cinq Quartiers » : une centralité commerciale au rayonnement plus large que le quartier	142
Conclusion du chapitre	145
Conclusion de la première partie	147

Deuxième partie : Les formes d'ancrage des entrepreneurs dans les quartiers de la politique de la ville151

Introduction de la deuxième partie	153
<i>Chapitre 5. L'ancrage de type « district » : le rôle de la confiance, de l'interconnaissance et des valeurs morales dans l'économie des quartiers de la politique de la ville</i>	<i>169</i>
I – Interconnaissance et confiance : des ressources spécifiques liées à une expérience quotidienne du quartier	171
I.1. L'interconnaissance entre voisins, une ressource partagée et entretenue par tous les entrepreneurs	171
I.1.1. Interconnaissance, fidélisation des clients et développement de la clientèle	171
I.1.2. L'interconnaissance au service de la coopération entre les entrepreneurs	174
I.1.3. L'interconnaissance permet la diffusion d'informations fiables et utiles pour les entrepreneurs	176
I.2. La « centralité immigrée » : construction d'une attractivité qui s'exerce au-delà du quartier et s'appuie sur des savoir-faire particuliers.....	179
I.2.1. L'opportunité de développer une offre de restauration Africaine au Franc-Moisin grâce à des savoir-faire spécifiques.....	179
I.2.2. Aux Bougimonts, la construction d'une véritable « centralité immigrée » ?	181
Figure 5.3. La devanture d'un « Bazar » dans le centre commercial des Bougimonts	182
II – Des ressources construites grâce aux proximités entre les entrepreneurs et les habitants des quartiers	185
II.1. Les relations entre les entrepreneurs et les habitants favorisées par la proximité géographique	185
II.1.1. Les interactions commerçants-clients favorisées par la proximité géographique	185
II.1.2. La proximité géographique et la production de confiance.....	186
II.2. La proximité institutionnelle induite par un système d'économie morale	187
II.2.1. Être un entrepreneur « carré » : une forme de valorisation du « travail bien fait »	188
II.2.2. Les règles morales relatives à la redistribution des ressources dans la gestion des entreprises	191
II.3. La construction de proximités dans la « centralité immigrée » : le cas du centre commercial des Bougimonts, aux Mureaux	194
III.2. Les réseaux de voisinage et la production de la confiance	201
III.3. Les réseaux familiaux : des ressources à part entière ?	203

Conclusion du chapitre.....	205
<i>Chapitre 6. L'ancrage de type « passerelle » : la création de ressources spécifiques par la construction de liens faibles.....</i>	<i>207</i>
I – Les liens faibles dans l'activation des ressources spécifiques	209
I.1. Les liens faibles avec les acteurs publics, des avantages pour développer une entreprise en QPV.....	209
I.2. Les liens faibles entre les entrepreneurs : des ressources nécessaires à la pérennité et la croissance des entreprises ?	213
I.3. Réputation et position de « broker » : le rôle des liens faibles entre entrepreneurs et habitants	215
II – Le rôle des lieux et des organisations dédiés aux échanges entre entrepreneurs dans l'activation de la proximité.....	219
II.1. Les pépinières d'entreprise : des espaces favorables à l'activation de la proximité ?	219
II.2. Une proximité organisée qui repose sur les associations d'entrepreneurs locaux	223
II.2.1. La création de relations réciproques entre les membres de l'organisation	223
II.2.1. L'activation des liens faibles avec les acteurs publics.....	225
III – Combiner les liens forts et les liens faibles : une forme particulière d'ancrage de type « passerelle »	228
III.1. La construction de ressources complémentaires au capital social de type « bonding » des entrepreneurs	228
III.1.1. La création d'un syndicat local de chauffeurs privés pour faire face à la précarisation des entrepreneurs dans le secteur du transport	228
III.1.2. Les ressources nécessaires au développement des entreprises informelles créées grâce aux liens faibles entre les entrepreneurs et les membres d'associations locales.....	230
III.2. Le contrôle des ressources par les liens faibles : le cas particulier de François	232
Conclusion du chapitre.....	235
<i>Chapitre 7. Les entrepreneurs « nomades » dans les quartiers de la politique de la ville.....</i>	<i>237</i>
I – Une localisation motivée par la disponibilité de ressources exclusivement « génériques »	239
I.1. Des entrepreneurs implantés en QPV pour minimiser les coûts de production	239
I.2. S'installer en QPV pour bénéficier de ressources humaines et symboliques génériques.....	242
I.3. De l'ancrage au nomadisme : changements dans le rapport au quartier des entrepreneurs.....	244
I.4. Nomadisme et volatilité des entreprises.....	246
II – « Se débrouiller tout seul » pour préserver son indépendance : l'absence d'activation de la proximité	249
II.1. Le recours à la proximité organisée uniquement.....	249
II.2. Un rejet de l'interdépendance entre l'entreprise et son environnement local	251
III – Une indépendance favorisée par le recours aux ressources de médiation plutôt qu'aux réseaux personnels.....	254
Conclusion du chapitre.....	257
Conclusion de la deuxième partie.....	259

Troisième partie : Le rôle des acteurs intermédiaires dans l'ancrage des entrepreneurs des quartiers prioritaires.....261

Introduction de la troisième partie.....	263
--	-----

Chapitre 8. L'implication des acteurs intermédiaires dans les processus de spécification des ressources : des démarches émergentes en cours de consolidation.....269

I – L'identification des ressources spécifiques dans les QPV	271
I.1. L'identification des savoir-faire spécifiques aux habitants des QPV	271
I.2. Les réseaux sociaux identifiés comme des ressources pour les entreprises.....	276
I.3. L'esprit d'entreprise : une ressource spécifique en QPV ?	277
II – L'activation des savoir-faire spécifiques et de l'interconnaissance par les acteurs intermédiaires.....	279
II.1. L'activation des savoir-faire des cuisinières dans les QPV	279
II.2. Activer les réseaux sociaux des entrepreneurs par la création d'entreprises.....	280
III – La construction de nouvelles ressources spécifiques.....	283
III.1. Créer de nouvelles ressources spécifiques : la réciprocité construite par les associations d'aide aux entrepreneurs.....	283

III.2. La création de normes propres au Pôle territorial de coopération économique et à son territoire	285
IV – Relativiser le rôle des acteurs intermédiaires dans la spécification	287
IV.1. Les structures d’accompagnement des entrepreneurs le plus souvent engagées dans la création de ressources génériques.....	287
IV.2. « Vivre les Mureaux » : l’exemple d’un PTCE qui peine à spécifier les ressources locales	289
Conclusion du chapitre.....	293
<i>Chapitre 9. Activer la proximité : coordination et diversification des réseaux par les acteurs intermédiaires dans les quartiers prioritaires</i>	<i>295</i>
I – Connecter les entreprises aux structures d’accompagnement : un défi dans les quartiers prioritaires ?	296
I.1. Relocaliser et adapter les dispositifs d’accompagnement dans les quartiers prioritaires	296
I.2. Densifier les relations entre les acteurs intermédiaires pour faciliter l’orientation des entrepreneurs des QPV vers les structures d’accompagnement	298
I.3. Relocalisation et coordination des acteurs intermédiaires : quels effets sur le nombre de relations entre entrepreneurs et organismes de crédit ?	300
Figure n°9.2. La part des entrepreneurs résidant en QPV dans les PFI en Ile-de-France entre 2014 et 2016.....	301
II – Différentes fonctions pour activer la proximité entre les entreprises : des dispositifs étendus aux quartiers prioritaires	303
I.1. La fonction d’entremetteur : activation de la proximité géographique et organisée	305
I.1.1. Les pépinières d’entreprises, des outils au service de la fonction d’entremetteur des acteurs intermédiaires	305
I.1.2. Les clubs d’entreprises : un moyen de « faire se rencontrer » les entrepreneurs	306
I.1.3. Les dispositifs de mise en réseau créés par les structures d’accompagnement et les acteurs publics.....	307
II.2. Des rôles de facilitateurs et d’orchestrateurs permettant d’activer la proximité organisée entre les entreprises	308
II.3. Médiateur et innovateur : des fonctions moins présentes dans les quartiers prioritaires	312
III – Les acteurs intermédiaires réticents à activer la proximité entre les entrepreneurs situés dans le même quartier prioritaire	313
III.1. La proximité entre les entrepreneurs des quartiers prioritaires défavorable au développement des entreprises ?	313
III.2. Une représentation négative de la proximité organisée dans les quartiers prioritaires.....	315
III.3. Une valorisation de la mobilité et des réseaux métropolitains.....	316
Conclusion du chapitre.....	318
<i>Chapitre 10. L’encastrement des entrepreneurs dans les réseaux sociaux locaux : un sujet qui divise les acteurs intermédiaires</i>	<i>321</i>
I – Les réseaux sociaux d’habitants, portes d’entrée des acteurs intermédiaires dans le réseau des entrepreneurs	323
I.1. L’encastrement des structures d’accompagnement dans les réseaux sociaux des quartiers prioritaires.....	323
I.2. Les acteurs intermédiaires divisés sur le mode de coordination entre entrepreneurs et structures d’accompagnement à privilégier dans les quartiers prioritaires.....	326
II – L’encastrement : valorisation des liens forts et création de liens faibles	328
II.1. Ancrer les entreprises des quartiers prioritaires grâce aux liens forts des entrepreneurs	328
II.2. La création de liens faibles entre les entrepreneurs	329
III – Mettre en réseau par le découplage : un levier d’ancrage ?.....	332
III.1. Un ancrage territorial sans relations de confiance entre individus et sans proximité géographique est-il possible dans les quartiers prioritaires ?	332
III.3. Le biais des représentations des acteurs dans la conception du développement économique des quartiers prioritaires	337
Conclusion du chapitre.....	339
Conclusion de la troisième partie	341
Conclusion générale	343

Bibliographie	351
Annexes	369
<i>Annexe 1 : Listes des entrepreneurs enquêtés</i>	<i>370</i>
<i>Annexe 2 : Résultats de l'enquête par questionnaires</i>	<i>373</i>
Glossaire	383
Table des figures et tableaux.....	391
Résumé.....	393
Abstract	394

Table des figures et tableaux

Tableau 1.1. Description des deux formes de capital social.....	53
Tableau 2.1. Tableau des fonctions d'intermédiation.....	76
Figure 4.1. Schémas de localisation des deux terrains : localisation en Ile-de-France et « zoom » sur les communes et les quartiers étudiés.....	110
Figure 4.2. Schéma de localisation de la Plaine Saint-Denis.....	112
Figure 4.3. Le bidonville du Franc-Moisin en 1973.....	113
Figure 4.4. Vue aérienne des communes de la Plaine Saint-Denis en 1968.....	113
Figure 4.5. Schéma de localisation des Mureaux dans la vallée de la Seine.....	114
Figure 4.6. Vue aérienne du quartier de la Vigne Blanche dans les années 1960.....	115
Figure 4.7. L'entrée dans le Franc-Moisin par la passerelle et le mail piéton.....	119
Figure 4.8. Vue aérienne (de l'ouest) du quartier Franc Moisin.....	119
Figure 4.9. La Cité des 4000 (secteur sud-ouest) après la rénovation urbaine.....	121
Figure 4.10. La pépinière d'entreprises de La Courneuve au cœur des 4000.....	121
Figure 4.11. Vue aérienne du QPV « Cinq Quartier » en 1990 (à gauche) et en 2017 (à droite).....	123
Figure 4.12. Le quartier des Musiciens au sud du QPV « Cinq quartiers » aux Mureaux.....	123
Tableau 4.1. Caractéristiques socio-économiques des QPV étudiés en 2014.....	126
Tableau 4.2. Les QPV étudiés comparés avec leur environnement.....	128
Tableau 4.3. Tissu économique des QPV étudiés et dans les QPV de France métropolitaine.....	132
Figure 4.13. Taille des établissements dans les QPV étudiés et dans les QPV de France métropolitaine.....	133
Figure 4.14. Secteurs d'activité dans les QPV étudiés.....	133
Tableau 4.4. Les caractéristiques des établissements dans les QPV étudiés et en Ile-de-France.....	135
Figure 4.15. Part des établissements de « commerce de détail hors réparation automobile et motocycles » dans les QPV franciliens.....	136
Figure 4.16. Part des établissements de « construction » et de « travaux spécialisés » dans les QPV franciliens.....	137
Tableau 4.5. Poids des secteurs d'activité surreprésentés dans les QPV étudiés au sein de différentes aires géographiques environnant les QPV.....	138

Figure 4.17. Le centre commercial de la Tour.	140
Figure 4.18. Le centre commercial de la rue Danièle Casanova au Franc-Moisin	142
Figure 4.19. Le centre commercial des Bougimonts dans les années 1970 (cartes postales anciennes) et de nos jours.	143
Tableau 5.1. Profil des entrepreneurs classés dans l’ancrage de type « district »	170
Figure 5.1. Le restaurant de rue d’Aminata au Franc-Moisin, quelques minutes après l’installation du triporteur.	180
Figure 5.2. Place piétonne au cœur du centre commercial des Bougimonts	181
Figure 5.4. Vitrine d’une agence de voyage dans le centre commercial des Bougimonts.....	182
Figure 5.5. La principale artère commerçante des Bougimonts dans les années 1970 et en 2019....	197
Tableau 6.1. Profil des entrepreneurs classés dans l’ancrage de type « passerelle »	208
Figure 5.1. L’espace public au cœur des 4000 vu depuis l’intérieur de la pépinière d’entreprise	217
Tableau 7.1. Profil des entrepreneurs classés dans le type « nomade »	238
Figure 9.1. Système d’acteurs intermédiaires dans les QPV de Plaine Commune	299
Figure n°9.2. La part des entrepreneurs résidant en QPV dans les PFI en Ile-de-France entre 2014 et 2016.	301
Tableau 9.1. Les fonctions des acteurs intermédiaires et la proximité organisée.....	304

Résumé

Depuis les années 1990, la politique de la ville se fonde sur une logique de discrimination positive en faveur des zones les plus défavorisées. Les « quartiers prioritaires » de la politique de la ville sont des espaces délimités par l'État où le revenu moyen des habitants est plus faible que dans les agglomérations qui les englobent. La loi de programmation pour la ville de 2014 instaure un nouveau « pilier » de cette politique, le développement économique. Dans ce contexte, les intercommunalités sont invitées à construire des dispositifs d'appui aux entrepreneurs, en privilégiant une approche de développement endogène.

Cette nouvelle approche implique de prêter attention aux dynamiques d'ancrage des entreprises dans les quartiers prioritaires. Cette thèse mobilise la notion d'ancrage territorial des entreprises, développée en économie territoriale, pour rendre compte du rapport particulier des entreprises à leur territoire d'implantation. Deux aspects sont analysés. D'une part, les ressources, les proximités et les réseaux sociaux des entrepreneurs sont étudiés pour comprendre la construction de liens entreprise-territoire dans le contexte des quartiers prioritaires. D'autre part, la thèse questionne le rôle des acteurs publics et des associations locales dans l'ancrage des entreprises, à travers la notion d'acteurs intermédiaires.

Pour cela, deux enquêtes par entretiens ont été menées dans plusieurs quartiers de la politique de la ville : une enquête auprès des entrepreneurs, et une auprès des acteurs intermédiaires. Elles concernent les quartiers du Franc-Moisin, à Saint-Denis, des 4000, à La Courneuve, et quatre quartiers situés au sud des Mureaux.

L'analyse montre que les entrepreneurs mobilisent des ressources locales variées qui les incitent à s'implanter durablement dans les quartiers prioritaires. Certains acteurs intermédiaires contribuent à la valorisation de ces ressources et à l'ancrage des activités économiques dans les quartiers populaires.

Mots-clés : ancrage territorial, quartier politique de la ville, entrepreneurs, développement économique, acteurs intermédiaires

Abstract

Since the 1990s, low-income neighborhood policy has been based on a logic of positive discrimination in favor of the most disadvantaged areas. The low-income neighborhoods are areas delimited by the State where the average income of its inhabitants is lower than in the agglomerations encompassing them. The 2014 Programming law for the city introduced a new 'pillar' for this policy, economic development. In this context, intercommunalities are invited to build support systems for entrepreneurs, encouraging an endogenous development approach.

This new approach implies paying attention to the dynamics of anchoring businesses in low-income neighborhood. This thesis uses the notion of territorial anchoring of companies, developed in territorial economics, to account for the relationship companies have with their territory of establishment. Two aspects are analyzed here. On the one hand, the resources, proximities and social networks used by entrepreneurs are studied in order to understand the construction of company-territory links in the context of low-income neighborhood. On the other hand, this thesis questions the role of public actors and local associations in the anchoring of companies, through the notion of intermediary actors.

To this end, two interview surveys were conducted in several low-income neighborhood: one with entrepreneurs and one with intermediary actors. They revolve around the neighborhoods of Franc-Moisin, in Saint-Denis, Les 4000, in La Courneuve, and four others located south of Les Mureaux.

This analysis shows that the entrepreneurs mobilize various local resources that encourage them to set up permanently in the low-income neighborhoods. Some intermediary actors contribute to the development of these resources and to the anchoring of economic activities in working-class neighborhoods.

Keywords: territorial anchoring, low-income neighborhood, entrepreneurs, economic development, intermediary actors