

LES SOLOS

phénomène médiatique ou nouvelle génération d'entreprises ?

L'entreprise sans salarié n'est pas toujours perçue comme une véritable entité économique, tant sa logique de fonctionnement est assimilée à celle d'un homme et d'un métier. Les entrepreneurs sans salarié vivent de leur seule compétence et les contraintes qu'ils subissent sont fortes. Les indépendants ne comptent pas leur temps : ils travaillent en moyenne plus de 50 heures par semaine. La flexibilité de leur temps de travail est très élevée (92% ont un temps de travail variable d'un jour à l'autre) et l'imbrication de leur vie professionnelle avec leur vie privée est forte (90% travaillent le samedi et 60% le dimanche).

Ces entreprises sont présentes dans tous les secteurs de l'économie, particulièrement dans l'immobilier, la santé, les transports et les services aux entreprises, mais aussi dans certains secteurs traditionnels comme le commerce et la construction (graphique 1). Si elles ne représentent que 5% de l'emploi total et à peine 4% du PIB, leur présence dans le tissu économique, notamment local, est très importante : la moitié des 18 millions d'entreprises européennes et des 2,4 millions répertoriées en France (hors agriculture et activités financières) n'ont pas de salarié. Ces 1,16 million d'entreprises sans salarié exercent dans 60 % des cas sous la forme juridique d'entreprises individuelles.

Le poids des entreprises sans salarié est bien sûr très important parmi les très jeunes entreprises : plus de deux cent mille entreprises se sont créées sans salarié en 1999 et leur part dans les créations totales d'entreprises s'est accrue de 4

points depuis 1993 pour atteindre 77% en 1999 (tableau 2). Ces créations sont le fait de femmes dans 30% des cas. Leur taux de survie est très légèrement inférieur à celui des entreprises de même nature créées par des hommes (56,7% contre 58,8% au bout de trois ans). Toutefois, lorsqu'elles créent dans les métiers du tertiaire, et particulièrement dans les services aux ménages, leurs entreprises survivent mieux que celles des hommes.

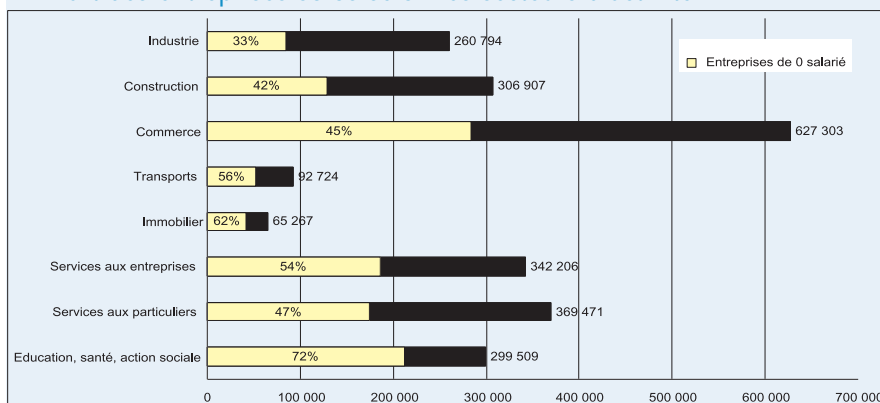
2 - Poids des solos et des services aux entreprises dans les créations d'entreprise

Part des créations de...	1993	1999
...solos dans les créations totales	73,2%	77,1%
...services aux entreprises dans les créations totales	15,1%	16,9%
...services aux entreprises dans les créations solos	15,7%	18,5%
...services aux entreprises en solo dans les créations totales	11,5%	14,2%

Source : INSEE, SIRENE, champ ICS au 1^{er} janvier 2000

La réussite des créateurs sans salarié est plus faible que celle des entreprises démarrant avec des salariés. Sans doute peut-on relier ce constat au fait que la volonté d'entreprendre n'a été la motivation principale que pour la moitié de ces créateurs, l'autre moitié ayant été contrainte par le chômage. De fait, leur taux de survie à trois ans n'est que de 53,9%, contre 65,6% pour les entreprises employant des salariés (graphique 3). C'est pourquoi, alors que l'on observe une augmentation du nombre total d'entreprises françaises entre 1993 et 1999, la part des entreprises sans salarié a légèrement décliné. Leur nombre absolu est même en forte diminution dans l'industrie, le commerce et la construction.

1 - Part des entreprises solos selon les secteurs d'activité



Source : INSEE, SIRENE, champ ICS au 1^{er} janvier 2000

Un secteur échappe cependant à cette décline : celui des services aux entreprises, où durant cette même période 1993-1999 le nombre d'entreprises sans salarié progresse de 25%, atteignant aujourd'hui environ 190 000 entreprises. La création de ce type de "micro-entreprises", ralentie dans les secteurs où elles sont traditionnelle-

ment présentes comme le petit commerce ou l'artisanat, est extrêmement forte dans les services aux entreprises : en 1999, 31 400 entreprises sans salarié ont été créées dans ce domaine. Il y a là une mutation importante : de plus en plus, les entreprises sans salarié se créent dans le secteur émergent des services. Alors que la concentration gagne les autres secteurs d'activité, les services aux entreprises sont le lieu d'une dissémination des structures productives et de l'expérimentation de nouvelles formes d'organisation.

QUI SONT LES SOLOS ?

Comment expliquer l'étonnant dynamisme de ces minuscules entreprises dans ce secteur particulier ? A priori, les créateurs sans salarié n'y bénéficient pas de meilleures chances de réussite que dans d'autres activités : leur taux de survie à trois ans n'est que de 53,5%, en retrait de plus de 13 points par rapport aux entreprises de services qui se créent avec des salariés.

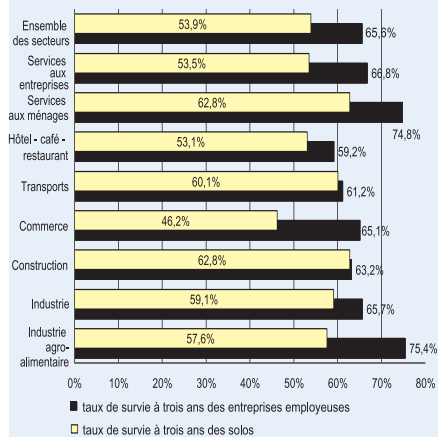
Pour mieux comprendre ce "phénomène solo", il est utile de se limiter aux entreprises sans salarié dans les services aux entreprises et d'examiner plus particulièrement celles nées en 1994 toujours actives trois ans après, en 1997. En comparant leur comportement de création et de développement à celui des entreprises ayant embauché, il est possible de mieux appréhender leur démarche. La majorité des solos sont issus d'une situation de chômage ou d'inactivité : 36% d'entre eux seulement étaient actifs avant la création, contre 61% des créateurs employeurs du même secteur et 44% de l'ensemble des

créateurs d'entreprises. C'est a priori un handicap : la survie d'une nouvelle entreprise est en général fortement liée à la situation professionnelle antérieure du créateur. Il semble toutefois que dans les services aux entreprises, ce handicap soit moins lourd que dans d'autres secteurs : les anciens inactifs, et même les anciens chômeurs de moins d'un an, y réussissent presque aussi bien que la moyenne des créateurs d'entreprises. En outre, le fait de ne pas avoir de salarié, qui, on l'a vu, est également un handicap, semble moins gênant pour cette catégorie de créateurs.

Les solos fournissant des services aux entreprises ont un atout : ils sont en moyenne très qualifiés. Plus de la moitié sont diplômés de l'enseignement supérieur, contre 23% de l'ensemble des créateurs sans salarié, et plus d'un tiers sont d'anciens cadres. L'avantage qu'ils en retirent en matière de survie de leur entreprises (tableau 4) est cependant très variable selon les secteurs : net dans les activités informatiques, il semble beaucoup moins important dans les services opérationnels (publicité, nettoyage, sécurité...).

Leur principal handicap est leur isolement : les solos sont, dès le départ, moins intégrés dans le tissu social. Ils ont un carnet d'adresses moins étoffé : la connaissance de fournisseurs, de clients, la reprise d'activités de leur ancien employeur, l'activité en tant que dirigeant d'une autre entreprise sont autant d'atouts au démarrage qui leur font défaut ; 37% des solos démarrent leur activité avec un carnet d'adresses vierge, contre seulement 22% pour les autres.

3 - La réussite des créateurs dans les différents secteurs d'activité



Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.1 et 94.2

LA FORME JURIDIQUE ET LE MONTANT DE L'INVESTISSEMENT DE DÉPART SONT DES FACTEURS CLÉS

Quelles sont donc les conditions qui permettraient à un solo de réussir aussi bien qu'une entreprise qui a des salariés ?

La première est certainement l'investissement de départ. Les solos consacrent, pour les deux tiers d'entre eux, moins de 50 000 F à l'achat de matériel, à leur installation et à la constitution d'un fonds de roulement. Cette proportion est inversée pour les créateurs employeurs : les deux tiers d'entre eux investissent plus de 50 000 F à la création. De fait, les solos qui investissent au départ 100 000 F au moins (un solo sur huit) ont des taux de survie tout à fait honorables, parfois meilleurs que les autres créateurs ayant investi la même somme (tableau 5).

La seconde, qui est d'ailleurs liée à la première, est la forme juridique de l'entreprise. Les 27% de solos qui se créent sous forme de société (40% dans les activités informatiques) ont un taux de survie de 72%, nettement supérieur à la réussite des solos créés en entreprise individuelle (46,7%). Même pour des entreprises sans salarié, la forme sociétaire, corrélée avec des investissements plus importants et un recours au conseil plus fréquent, apparaît donc comme un facteur de pérennité.

4 - Caractéristiques des créateurs et taux de survie dans les activités de services aux entreprises chez les solos

	Parmi les créateurs solos...		Taux de survie à trois ans des solos	Ecart avec les autres créateurs
	...part de diplômés du supérieur	...part de anciens cadres		
Activités informatiques	65%	58%	54,7%	-5,8
Activités d'architecture et d'ingénierie	61%	50%	59,9%	-9,7
Activités juridiques, comptables et de conseil	75%	43%	63,1%	-11,3
Publicité	37%	32%	44,3%	-15,8
Sécurité, nettoyage et services divers	38%	21%	46,9%	-13,9
Activités immobilières	42%	29%	50,8%	-21,2
Ensemble des services aux entreprises	52,5%	35,6%	53,5%	-13,3

Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.1 et 94.2

5 - L'investissement et les taux de survie dans les services aux entreprises

	Créations en solo	Création autre	Taux de survie à 3 ans des...	
			créateurs solos	autres créateurs
Moins de 10 000 F	28,4%	11,6%	40,7%	56,6%
De 10 001 à 25 000 F	18,0%	9,8%	53,7%	62,7%
De 25 001 à 50 000 F	20,6%	15,0%	53,3%	67,5%
De 50 001 à 100 000 F	19,9%	23,8%	56,3%	62,2%
De 100 001 à 250 000 F	7,9%	15,4%	68%	67,8%
De 250 001 à 500 000 F	2,5%	12,4%	85%	62,8%
Plus de 500 000 F	2,7%	12,0%	94%	90,9%
Ensemble des créations de services aux entreprises	100%	100%	53,5%	66,8%

Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.1 et 94.2

Pendant les trois premières années, les solos sont plus vulnérables que les entreprises comptant des salariés. Six solos sur dix déclarent rencontrer, dans leurs trois premières années, des problèmes de trésorerie, qu'ils avaient souvent sous-estimés au départ. Leur dépendance vis-à-vis de leurs partenaires économiques est forte : un quart des solos réalisent la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires en sous-traitance, souvent pour un donneur d'ordres unique. Se dégager de ce lien de dépendance est une étape difficile et pourtant indispensable pour un solo qui veut survivre à long terme.

APRÈS TROIS ANS... LES DIFFICULTÉS S'ESTOMPENT

Passée cette période cruciale, les solos survivants retrouvent un développement similaire aux unités employeuses : leur taux de mortalité se réduit à 16%, contre plus de 21% la première année. Si 23% des solos qui ont franchi ce cap sont encore en difficulté, plus de la moitié (55%) ont accru leur chiffre d'affaires et leur nombre de clients, et ont élargi la gamme de services offerts.

L'isolement observé à la création s'estompe. L'appel à des services extérieurs devient plus fréquent : au terme des trois premières années d'activité, 58% des solos ont fait appel à un expert comptable (contre 64% pour les autres créateurs), 19% à des conseils d'experts divers (contre 23%) et 7% à des services extérieurs de nettoyage (contre 11%). A peine un solo sur dix se sent encore isolé. Plus d'un quart d'entre eux coopèrent avec d'autres entreprises pour échanger des savoir-faire, mettre en

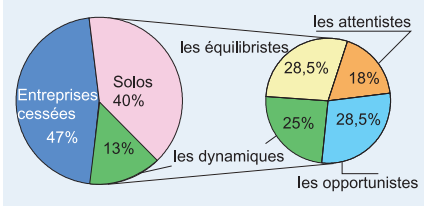
commun des compétences, travailler en équipe ou mutualiser leurs achats. Les solos ont aussi su s'affranchir, pour une part, du donneur d'ordres unique. Seulement 16% font, désormais, l'essentiel de leur chiffre d'affaires en sous-traitance (contre 14% pour les entreprises employeuses), dont moins d'un quart pour un unique donneur d'ordres.

Les trajectoires des solos restent cependant diverses (graphique 6). Sur la cohorte des solos nés en 1994, 46,5% n'ont pas passé le cap de la troisième année. A l'inverse, 13%, souvent d'anciens chefs d'entreprise, ont embauché du personnel salarié et voient leur chiffre d'affaires progresser : ils ne sont plus seuls ; pour ces entreprises que l'on peut qualifier de "dynamiques", le travail en solo n'a été qu'une étape de démarrage. Enfin, les 40% restants constituent le cœur du "phénomène solos". Ils ont un chiffre d'affaires à la hausse, mais qui reste faible : 64% n'ont pas atteint 300 000 F et seulement 8% ont dépassé 1 000 000 F. Parmi eux, figurent un certain nombre d'"équilibristes", qui sont en difficulté financière et dont la pérennité est encore en jeu. Les autres semblent avoir trouvé une certaine stabilité, tout en évitant d'avoir à franchir le cap de la première embauche. Deux

attitudes s'observent alors. Les "attentistes" limitent volontairement leur activité tout en se rémunérant correctement. Les "opportunistes" ont recours à de la main-d'œuvre occasionnelle et à des entreprises de sous-traitance pour répondre à la demande, traiter la surcharge de travail et manifestent l'envie de se développer.

Les "dynamiques" ont embauché 2,4 salariés en moyenne, même si la moitié n'en ont embauché qu'un seul. Dès le démarrage, ils pensaient déjà embaucher et près d'un tiers l'ont fait dans les premiers mois de leur existence. Ils ont eu une politique active de conquête des marchés. Dans 80% des cas, ils ont procédé à des opérations pour attirer la clientèle (démarchage, publicité, effort sur les prix) et à des investissements. Leur développement s'appuie, plus que pour les autres, sur des apports extérieurs : appel à des entreprises spécialisées (84%), pour assurer la comptabilité, le nettoyage, la publicité (69% des cas) ; appel aussi plus fréquent à des conseils (pour 21%) et à des formations (9%). Leur coopération avec les autres entreprises est importante : 37% pratiquent la mise en commun d'activités, majoritairement pour l'achat et la conception. 38% de ces entreprises ont un chiffre d'affaires supérieur à un million de F. En trois ans, elles ont augmenté leur nombre de clients (pour 62%) et de types de prestation (pour 47%). Ainsi, leurs problèmes de débouchés sont moindres : seulement 56% estiment en avoir et seulement 30% jugent que c'est leur principal problème. Ces entreprises se voient plutôt confrontées à leur croissance : 57% d'entre elles citent des problèmes financiers (endettement et difficultés de paiement des clients) et les trois quarts des problèmes de trésorerie. Elles réclament aussi, plus que les autres solos, des aides à l'emploi, la baisse des charges sociales et des simplifications administratives.

6 - L'avenir des solos trois ans après leur création



Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.1 et 94.2

Les “**équilibristes**” sont en situation difficile. Plus jeunes et moins qualifiés que les autres solos (tableau 7), ils ont des rémunérations faibles et ne réussissent pas à atteindre un niveau d’activité suffisant (plus de la moitié estiment ne pas avoir assez de travail). 36% d’entre eux ont réalisé moins de 70 000 F de chiffre d’affaires, et 82% moins de 150 000 F. Malgré une augmentation du chiffre d’affaires pour les deux tiers d’entre eux, seulement 18% se disent satisfaits de leur dernier exercice : plus d’un tiers évoquent une conjoncture défavorable et c’est la pérennité même de leur entreprise qui semble compromise.

Les “**attentistes**”, quant à eux, préfèrent limiter volontairement leur activité pour préserver une certaine qualité de vie ou éviter d’avoir à franchir le seuil de la première embauche. Environ la moitié sont d’anciens cadres et ils restent dans une logique d’auto-emploi, ne faisant pas même appel à des travailleurs occasionnels. 42% sont au moins partiellement des sous-traitants. Ils font un effort de démarchage et de prospection auprès de clients potentiels, ce qui permet à leur chiffre d’affaires d’atteindre un niveau satisfaisant : plus de 300 000 F dans 56% des cas. Parallèlement, ils développent des liens de coopération avec d’autres entreprises (dans 36% des cas) et ont recours plus que les autres solos à des conseils extérieurs (27% des cas).

Les “**opportunistes**” réussissent à développer leur activité en substituant au besoin d’embauche d’autres logiques : 68% sous-traitent et 40% utilisent de la main-d’œuvre occasionnelle (CDD, intérimaires, stagiaires). Lorsqu’on les interroge sur leurs réticences à embaucher, ces solos évoquent souvent leur crainte des démarches administratives et des contraintes réglementaires.

8 - La main d’œuvre selon le chiffre d’affaires pour les solos n’ayant pas embauché trois ans après leur création

Chiffre d’affaires réalisé	Part de la tranche de chiffre d’affaires	Part des entreprises ayant...			Tous types de main d’œuvre confondus
		...fait appel à des entreprises sous-traitantes	...utilisé des travailleurs occasionnels	...embauché puis licencié du personnel	
Moins de 70 000 F	16,2%	33%	ns	22%	ns
De 70 000 à moins de 150 000 F	22,7%	35%	13%	21%	49%
De 150 000 à moins de 300 000 F	25,3%	44%	12%	31%	54%
De 300 000 à moins de 500 000 F	13,3%	40%	23%	30%	55%
De 500 000 à moins de 1 000 000 F	14,2%	50%	22%	33%	55%
1 000 000 F et plus	8,3%	26%	50%	6%	73%
Tous chiffres d’affaires	100%	39%	21%	25%	58%

Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.1 et 94.2

LES SOLOS ET LA CRÉATION D’EMPLOIS

Parmi les solos qui sont encore seuls trois ans après leur création, certains vont-ils devenir, comme les “**dynamiques**”, créateurs d’emplois ? Pas à court terme, puisque seulement 5% d’entre eux pensent embaucher du personnel dans les six mois qui suivent. Mais des besoins existent : 58% d’entre eux ont fait appel ponctuellement à de la main-d’œuvre extérieure. L’appel à des intérimaires, des CDD, des salariés temporaires ou des entreprises de sous-traitance est croissant avec le chiffre d’affaires (tableau 8).

Pour des chiffres d’affaires moyens, compris entre 150.000 et 1 000 000 F, les surcharges d’activité sont absorbées grâce au recours à la sous-traitance. Les solos qui l’utilisent ont en général un faible nombre de clients et une activité assez stable. Ils ne recherchent pas de nouveaux marchés. Ils disent rencontrer moins de problèmes de débouchés ou de problèmes financiers que les solos qui se tournent vers l’emploi occasionnel. Ils ne veulent pas embaucher. Peu (27%) le justifient par un coût du travail trop élevé. Ils estiment en général ne pas avoir besoin de personnel et pensent que l’adéquation aux qualifications requises est mieux assurée par le recours à la sous-traitance. D’ailleurs, six sur dix ont déjà embauché puis licencié du personnel au cours des trois premières années d’activité.

Le seuil de chiffre d’affaires à partir duquel le fait de ne pas embaucher semble devenir véritablement gênant se situe autour d’un million de F. A ce niveau d’activité, l’appel à des entreprises sous-traitantes est souvent remplacée par l’embauche de travailleurs occasionnels, ce qui, une fois sur deux, crée des difficultés : manque de qualification de la main-d’œuvre, mauvaise adaptation des moyens de production. Les solos qui utilisent ces formes d’emplois précaires en ont vraiment besoin : ils se trouvent massivement confrontés à une surcharge de travail (un sur deux estime avoir trop de travail) et à des problèmes de gestion (29%). Pourtant, ils ne pensent pas embaucher dans l’immédiat et attendent plutôt la stabilisation de leur activité.

Il semble donc bien que la majorité des solos, ceux qui n’avaient pas d’emblée l’intention d’embaucher, continueront à privilégier leur indépendance et leur autonomie plutôt que la croissance et la création d’emplois salariés. La réponse à la demande croissante d’externalisation des fonctions de services des grandes entreprises passe donc, en partie, par un développement rapide de ce type très particulier d’entreprise réduite à une seule personne. Sans doute les solos font-ils preuve, dans les services aux entreprises, de qualités de flexibilité et d’adaptation qui sont propres à satisfaire les besoins des plus grandes entreprises. Mais cette évolution ne va pas sans poser de nombreuses questions, notamment quant au statut de cette forme de travail, qui suscite l’émergence de nouvelles formes d’organisation.

Emmanuel Caicedo

emmanuel.caicedo@decas.finances.gouv.fr

7 - L’expérience des créateurs solos selon le type de développement

	<i>Dynamiques</i>	<i>Opportunistes</i>	<i>Équilibristes</i>	<i>Attentistes</i>
moins de 30 ans	16,7%	16,5%	25,1%	20,2%
30 à 39 ans	35,9%	37,1%	34,1%	41,1%
Plus de 40 ans	47,5%	46,5%	40,7%	38,7%
Total	100%	100%	100%	100%
Part des créateurs ayant déjà créé auparavant	22%	17%	15%	14%
Part des créateurs chefs d’entreprise	15%	8%	6%	4%
Part des créateurs anciennement cadres	37%	46%	35%	48%

Source : DEcas - INSEE, enquête SINE 94.2