

Les fournisseurs d'une petite entreprise juive polonaise de Lens, 1945–1952

28 septembre 2003

Introduction

La présente étude porte sur l'histoire économique d'une petite entreprise de vente d'articles textiles ouverte par une famille d'origine juive polonaise au lendemain de la Deuxième Guerre Mondiale. Ce travail n'est qu'un sous-ensemble d'une étude vaste portant à la fois sur la famille Sa-Sc, sur la communauté juive de Lens, et sur l'histoire de l'entreprise elle-même. Nous nous concentrons dans cet article à la fois sur une période limitée, allant de l'immédiat après-guerre au milieu des années 1950, et sur un domaine bien précis, l'étude des fournisseurs de l'entreprise.

On peut caractériser le commerce S. comme une entreprise familiale, puisque famille et commerce étaient étroitement imbriqués, dans l'espace de la maison et dans la répartition des tâches, constituant ainsi une maisonnée, comme l'analyse Françoise de Barros. Nous ne nous attardons pas sur l'itinéraire migratoire et l'installation de nos entrepreneurs, Sophie et Abraham, à Lens. Retenons simplement qu'ils constituent la première génération de migrants de leur famille, et qu'ils sont arrivés en France en 1929 et 1934 au plus tard. Ils créent dans les années 1930 deux entreprises à Lens, l'entreprise Sa. et l'entreprise Sc., qu'ils réouvrent en 1944. De colporteurs avant-guerre, les S. sont devenus des commerçants avec un local fixe, qui emploient eux-mêmes des colporteurs démarchant les clients, et vendent aussi directement des articles dans la boutique.

Ils se fournissent donc auprès de grossistes ou de demi-grossistes qui sont les entrepreneurs qui constituent notre objet d'étude. Enfin, il faut préciser que même si cette entreprise a connu un certain succès, en tout cas jusqu'au milieu des années 1970, elle est restée de taille modeste, essentiellement familiale, employant au plus quelques vendeuses et sous-traitant une partie, de plus en plus faible de la vente, à des colporteurs. C'est donc bien une petite entreprise familiale fondée par des immigrants et son réseau de fournisseurs que nous allons ici examiner.

Nous avons choisi de nous intéresser aux fournisseurs de l'entreprise pour plusieurs raisons. C'est un choix qui nous a été dicté par les archives qui ont été récupérées : nous disposions des factures de toutes les commandes passées année par année, et grâce à ces factures d'un certain nombre de renseignements sur les entreprises fournisseurs (numéro au registre du commerce, statut juridique, parfois capital, localisation) et nous pouvions évaluer le poids de chacune dans l'ensemble des fournisseurs par des comparaisons de fréquence d'apparition et de montants. Il nous a donc semblé que ces renseignements constituaient un bon moyen d'appréhender ce maillon méconnu du commerce et de la petite entreprise textile. Ces données ont été complétées par celles des immatriculations au Registre du Commerce de la Seine. En travaillant sur la composition et l'évolution de ce réseau de fournisseurs entre 1945 et 1952, nous avons pu mener une réflexion sur la nature de la relation commerciale fournisseurs-clients dans ce contexte de l'après-guerre pour des petits entrepreneurs étrangers. Cela nous permet ainsi d'apporter des éléments à une histoire en friche, l'histoire sociale de la petite entreprise étrangère dans l'immédiat après-guerre, mêlant une histoire économique, l'étude de l'évolution des pratiques commerciales entre 1945 et 1960, et une histoire plus sociale cherchant à déterminer le poids des appartenances nationales, religieuses, locales dans la relation commerciale.

Cette question des appartenances et de leur poids dans le fonctionnement économique est bien entendu difficile à cerner de façon précise, puisque même si on peut établir des rapprochements entre les Sc. et certains de leurs fournisseurs, il nous est impossible de prouver qu'ils appartiennent à un réseau d'interconnaissance ou de solidarité de nature ethnique, religieuse ou locale, faute d'avoir par exemple retrouvé une correspondance ou d'avoir pu parler à des témoins directs de cette époque. Il nous est tout aussi difficile de savoir si certains de nos entrepreneurs ont rencontré les Sc. avant la guerre à Paris, de déterminer si ces fournisseurs font partie d'une communauté juive, ou encore de savoir s'ils sont insérés dans un réseau amical commun. Savoir précisément si le choix de tel fournisseur relève d'une logique économique de comparaison de prix et de qualité de produit, si elle est fondée sur une préférence de proximité, ou encore si le choix s'est fait en raison de l'appartenance à un milieu d'interconnaissance lié à la nationalité ou à la religion, cela nous est donc impossible au cas par cas. Nous ne pouvons donc raisonner qu'en examinant l'ensemble du réseau et en tentant de trouver des corrélations entre un certain type de relation commerciale et un certain profil d'entrepreneur. C'est pourquoi nous avons tenté de définir des catégories au sein de notre liste de fournisseurs qui permettent d'analyser des différences de nature de la relation commerciale. Nous sommes parties de l'idée de prendre en compte avant tout les différences ou les ressemblances de profils socio-économiques entre les Sc. et leurs fournisseurs. Il nous a ainsi paru particulièrement important de distinguer les fournisseurs qui ont un parcours biographique présentant des similitudes avec celui des Sc (des immigrants récents, arrivés dans l'entre-deux-guerres), des commerçants nés en France

et qui sont installés depuis longtemps : cela nous permet de ne pas nous focaliser uniquement sur l'appartenance religieuse, même si on constate que nombre des commerçants immigrés avec lesquels ils entretiennent une relation commerciale sont d'origine juive ; nous prenons en compte plus largement dans cette catégorie les entrepreneurs ayant une trajectoire d'immigration semblable à celle des Sa.-Sc. Il s'agit aussi en deuxième lieu de distinguer des profils économiques : les fournisseurs à la tête de petites entreprises aux capitaux modestes et de création récente et les entreprises qu'on pourrait qualifier d'établies, anciennes, possédant des capitaux importants, dotées parfois du statut de société. Les deux catégories se recoupent, puisque les immigrés récents sont généralement plutôt à la tête de petites entreprises à la durée de vie courte, mais la distinction entre ces deux traits permet dans certains cas de comprendre des profils originaux. Nous allons donc porter beaucoup d'attention à ces catégories d'analyse.

La question des bornes chronologiques choisies mérite aussi une explication : nous ne pouvions remonter avant 1945 pour des raisons de données (nous ne disposons d'aucune archives sur les activités économiques de la famille avant la guerre) et il nous a d'autre part paru intéressant de travailler sur la constitution d'un réseau de fournisseurs dans un contexte économique de pénurie. Par ailleurs, le début des années 1950 constitue un moment de stabilisation de l'activité de l'entreprise : la période allant de 1945 au milieu des années 1950 nous paraît donc être celle où nous avons le plus de chances de trouver les évolutions les plus marquées et les plus riches en enseignements.

Pour cerner ces évolutions, nous avons donc travaillé sur différents matériaux. Dans un premier lieu, il a été établi une base de données portant sur des factures de 1945 et 1952 : nous avons procédé à une analyse statistique de cette base de données pour cerner les évolutions en termes de répartition géographique des fournisseurs, de taille et de nombre de ces fournisseurs, de montants. Cela nous a aussi permis de repérer des sortes de « trajectoires de fournisseurs », c'est à dire que nous avons essayé de classer les entrepreneurs selon la durée de la relation commerciale et son intensité. Enfin nous avons recueilli des renseignements plus précis sur les entreprises enregistrées au Registre du Commerce de la Seine en allant consulter leur fiche, ce qui nous a donné des renseignements sur les dates de création, les parcours biographiques des associés (notamment leur nationalité et leur lieu de naissance), sur l'importance des capitaux. Nous ne sommes pas encore allées consulter le Registre du Commerce de Roubaix, mais nous avons tenté d'obtenir des renseignements sur quelques-unes des entreprises du Nord qui existent encore par des recherches sur internet et en les contactant par téléphone.

Ce travail s'organise donc en deux temps. Tout d'abord, nous exposerons les résultats de l'analyse de données statistiques et tentons d'en tirer des enseignements sur l'évolution de la morphologie de ce réseau entre 1945 et 1952. Puis

dans un deuxième temps nous passerons de la description du réseau dans son ensemble à une analyse plus individualisée pour nous intéresser aux entrepreneurs eux-mêmes : il s'agira de les caractériser et de rapporter ces caractéristiques, c'est-à-dire leur « profil socio-économique » à leur place et leur parcours dans le réseau de fournisseurs.

1 Évolution du réseau de fournisseurs

1.1 Le réseau en 1945

À partir de l'analyse des 50 premières factures retrouvées de l'entreprise, allant de fin mars à août 1945, nous avons élaboré une description de l'état du réseau de fournisseurs aux tous débuts de l'entreprise. Une petite remarque préalable s'impose : dans ce contexte d'après-guerre, les achats sont facturés en francs mais leur valeur est toujours donnée en « points » et le règlement est généralement signalé par une phrase du type « contre chèque de ... points » ; le contexte de pénurie est signalé par diverses mentions comme celle où le fournisseur demande à ses clients de lui fournir le papier d'emballage s'ils veulent que leurs marchandises soient emballées ; enfin nombre de factures utilisées viennent de souches datant d'avant-guerre puisque très souvent on a rayé sur les factures dactylographiées une mention de date des années 1930. Au delà de ces points anecdotiques, les quelques éléments intéressants qu'on peut mentionner concernent la nature des achats, la répartition géographique des fournisseurs, la fréquence des factures et les montants selon les fournisseurs, ainsi que les liens qu'on peut trouver entre implantation géographique et intensité de la relation commerciale.

On constate d'abord que c'est essentiellement du tissu qui est acheté : aucune de nos factures ne concerne de vêtements confectionnés, et les seuls achats qui ne sont pas du mètre de tissu concernent de la literie. Du point de vue de la répartition géographique, on voit que sur les 16 fournisseurs recensés, 9 viennent du Nord (généralement Roubaix) et 7 de Paris. Cela peut surprendre dans le sens où l'on aurait pu imaginer que dans ce contexte de pénurie les Sc. se fourniraient en priorité de façon locale, mais ce n'est pas le cas. On constate d'ailleurs que la présence des entreprises parisiennes est encore plus forte si l'on considère l'ensemble des factures de l'année 1945 où l'on voit qu'il y a 12 fournisseurs du Nord pour 10 Parisiens. Le « pôle » parisien fait pratiquement jeu égal avec le Nord. Par ailleurs, les fournisseurs parisiens sont tous basés dans le 2ème arrondissement, et très souvent domiciliés rue d'Aboukir dans le Sentier. Si l'on croise ces données géographiques avec des éléments sur le montant et la fréquence des factures, on voit que les fournisseurs du Nord sont plus nombreux que les fournisseurs parisiens à appartenir au groupe des « plus de 5 factures », qu'on a considéré être le groupe des fournisseurs très réguliers : la fréquence des achats est plus grande chez les fournisseurs plus proches.

Catégorie facture	Nord	Paris	Total
5 et plus	4	1	5
entre 2 et 4	2	2	4
une seule	3	4	7
Total	9	7	16

TAB. 1 – Fréquence des fournisseurs par pôle géographique en 1945 : classement par nombre de factures

Montant moyen des factures	Nord	Paris	Total
Moins de 3 000 francs	6	2	8
Entre 3 000 et 6 000 francs	3	2	5
Plus de 6 000 francs	0	3	3
Total	9	7	16

TAB. 2 – Montant moyen des factures par pôle géographique en 1945

Par contre, on voit que les factures des sept fournisseurs parisiens sont en moyenne plutôt plus élevées que celles des fournisseurs du Nord : les achats faits à Paris sont en moyenne plus importants que ceux réalisés dans la région Nord.

1.2 Le réseau en 1952

En 1952, les classeurs de factures des entreprises Sa. et Sc. sont distincts : l'entreprise Sc. facture des tissus au mètre et du linge de maison, l'entreprise Sa. est elle spécialisée dans les vêtements confectionnés. Notre base de données pour 1952 ne prend en compte que le premier type de factures. Les fournisseurs sont bien différenciés entre les deux entreprises, et partant les deux types de produits, puisque l'on ne compte que deux fournisseurs communs à ces deux bases de données, l'un étant situé à Roubaix et l'autre dans le Sentier à Paris.

Les fournisseurs de l'entreprise Sc. sont assez nombreux, puisque l'on compte 30 fournisseurs pour 102 factures. Les deux pôles du Nord et de Paris déjà remarqués en 1945 se retrouvent en 1952, à l'exclusion d'un fournisseur de plumes et duvets établi dans la Creuse : on compte 16 entrepreneurs dans le Nord (1 à Caudry, dans le Cambrésis, 2 à Lens, 2 à Lille, 11 dans l'agglomération de Roubaix), et 13 fournisseurs parisiens, parmi lesquels dix sont situés dans le Sentier, les trois autres dans les prolongements du Sentier que sont les quartiers textiles des 9^e et 11^e arrondissements.

On retrouve ainsi le principal pôle de la fabrication et du commerce textile en France à l'époque, l'agglomération de Lille et surtout Roubaix. Le Sentier qui, selon

Catégorie factures	Nord	Paris	Indre	Total
8 factures et plus	4	1	0	5
entre 2 et 7 factures	4	5	0	9
1 seule facture	9	7	1	17
Total	17	13	1	31

TAB. 3 – Fréquence des fournisseurs par pôle géographique en 1952 : classement par nombre de factures

la synthèse établie par Solange Montagné-Villette¹, n'entre en crise qu'à partir des années 1960, est encore un grand centre de commercialisation textile et surtout de confection, comme l'a montré Nancy Green². Les fournisseurs de vêtements confectionnés de l'entreprise Sa. sont dans leur immense majorité établis dans le Sentier. Enfin, on retrouve des localisations liées à des spécialisations régionales dans la filière textile, comme un spécialiste de la dentelle dans le Cambrésis, ou un spécialiste en plumes et duvets dans la Creuse. Le grand nombre et la forte proportion de fournisseurs parisiens reste assez surprenante, lorsque l'on connaît les pratiques d'achat et de commercialisation de l'entreprise, qui n'achetait et ne vendait qu'en petites quantités, souvent à la demande des clients, ce qui avait pour effet de multiplier les achats : on compte en moyenne deux factures par jour.

Parmi tous ces fournisseurs, on trouve cinq fournisseurs que l'on qualifiera de privilégiés, ayant établi huit factures et plus, dix fournisseurs que l'on qualifiera de réguliers (entre 2 et 7 factures), et quinze fournisseurs occasionnels, soit 50% de l'effectif, n'ayant établi qu'une seule facture. L'entreprise Sc. s'est ainsi constitué un noyau de fournisseurs auxquels elle fait appel très régulièrement et de manière fréquente, complétant ces achats par d'autres auprès de fournisseurs occasionnels en grand nombre. Le tableau 1 recoupe ces données avec les données de localisation : il permet de remarquer que les fournisseurs parisiens ne sont pas exclusivement des fournisseurs occasionnels, puisqu'on y trouve un fournisseur « privilégié », et surtout cinq fournisseurs réguliers. La distance ne semble donc pas un critère fortement discriminant ou opératoire dans le choix des fournisseurs de l'entreprise.

Ces données sur la fréquence peuvent être complétées par des données sur les montants des factures, qui permettent d'isoler les gros des petits fournisseurs. Le montant des factures est très bas. C'est à Roubaix et Lannoy que se trouvent quatre des six plus gros fournisseurs en termes de montant moyen par facture. En règle générale, les fournisseurs réguliers ou privilégiés sont aussi de gros fournisseurs en termes de montants. On remarque cependant quatre gros fournisseurs parmi ceux

¹Solange Montagné-Villette, *Le prêt-à-porter à Paris : de l'artisanat à l'industrie*, thèse de doctorat de 3^e cycle, Université Paris X-Nanterre, 1981, 242p.

²Nancy L. Green, *Du Sentier à la 7^e Avenue. La confection et les immigrés, Paris-New York, 1880–1980*, Éditions du Seuil, Paris, 1998, 469p. Traduit de l'Anglais par Pap Ndiaye.

Montant moyen des factures	Nord	Paris	Indre	Total
Entre 8080 et 30 000 francs	7	6	0	13
Entre 30 000 et 50 770 francs	4	5	1	10
Plus de 70 000 francs	4	2	0	6
Pas de montant	2	0	0	2
Total	17	13	1	31

TAB. 4 – Montant moyen des factures par pôle géographique en 1952

qui n'ont émis qu'une seule facture : trois d'entre eux sont parisiens, ce qui permet de caractériser les fournisseurs parisiens comme occasionnels mais importants.

Si la qualité des tissus est globalement modeste, on peut relever quelques particularités des marchandises achetées à Paris. Tous les achats de linge confectionné, achetés pour les cadeaux de fin d'année à la clientèle, sont effectués dans la capitale. On trouve ensuite deux types de tissus qui ne sont achetés qu'à Paris : les lainages et dérivés de la laine, et les textiles artificiels et fantaisie. Les fournisseurs parisiens présentent ainsi un certain avantage, en termes de qualité, mais surtout de variété des produits, par rapport aux fournisseurs du Nord.

1.3 Évolution et conclusion

Les entreprises S. se fournissent de plus en plus en tissus, au cours de la période, de façon locale. Le pôle du Nord, et notamment l'agglomération roubaisienne, gagne en importance pour ce type de produits. On note pour les deux dates cependant que les fournisseurs parisiens sont des fournisseurs plus rares, mais importants, même si au cours de la période les plus gros montants facturés le sont d'abord à Paris puis à Roubaix. Les entreprises que l'on peut isoler comme les plus grosses, parce qu'elles sont constituées en société, sont en majorité situées dans le Nord, en 1945 comme en 1952. Les entreprises parisiennes sembleraient plutôt de petites entreprises, même s'il est impossible de préciser faute de mention du capital lors des immatriculations ou sur les factures.

2 Les entrepreneurs : appartenances et trajectoires

Dans cette seconde section, nous allons essayer de dresser des profils d'entrepreneurs, selon leur localisation, leurs origines, et les caractéristiques socio-économiques des entreprises. Nous tenterons ensuite de mettre en relation ces profils avec la durée de leur relation commerciale avec l'entreprise S., afin de dégager ce que nous appellerons des trajectoires de fournisseurs.

Lieu de naissance	Nbr.	Nationalité ^a	Nbr.	Naturalisés ^b	Aryanisations
France	5	Française	5	–	1
Salonique (Grèce)	13	Hellène	8		8
		Turque	1		1
		Espagnole	4		3
Turquie	5	Turque	5		3
Pologne	1	Polonaise	1	1931	0
Portugal	1	Portugaise	1		1
Total	25		25	1	17

Lieu de naissance	Nbr.	Nationalité ^c	Nbr.	Naturalisés ^d	Aryanisations
France	13	Française	13	–	1
dt Algérie	1	Française	1	–	
Salonique (Grèce)	6	Hellènes	4	1949, 1950	2
		Espagnole	1		1
		Non précisée	1		1
Roumanie	3	Roumaine	2	1922, 1928	
		Non précisée	1		
Pologne	2	Polonaise	2	1932, 1948	
Constantinople	1	Turque	1		1
Russie	1	Russe	1	1933	
Total	26		26	7	6

^a Il s'agit de la nationalité d'origine.

^b Année du décret de naturalisation ou du mariage.

^c Même précision que celle de la note ^a

^d Voir la note ^b

TAB. 5 – Lieux de naissance, nationalités et naturalisations des entrepreneurs parisiens qui fournissent l'entreprise Sc., en 1945 (en haut) et en 1952 (en bas).

2.1 Les entrepreneurs parisiens : les petits entrepreneurs récemment immigrés dominant

En 1945, aucun des 25 entrepreneurs établis à Paris n'est français ou né en France. En 1952, treize entrepreneurs sur 27 sont nés en France, soit la moitié de l'effectif, et sept sont des immigrés naturalisés. Rien ne nous permet d'évaluer avec précision la proportion d'entrepreneurs juifs, en 1945 ou en 1952. Le seul indicateur dont nous disposons concerne les mentions de mise sous administration judiciaire des entreprises pendant la Seconde guerre mondiale, consécutives aux décrets d'aryanisation. En 1945, 17 entrepreneurs sur 25 avaient été victimes de ces lois, et 6 sur 27 parmi les fournisseurs de 1952. Ces proportions sont toutefois sous-évaluées, puisqu'elles ne concernent que les entreprises créées avant 1941. On peut tout de même supposer une forte proportion d'entrepreneurs juifs parmi notre échantillon pari-

sien. Les entrepreneurs parisiens sont ainsi dans leur majorité des juifs immigrés, mais l'on note qu'entre 1945 et 1952 cette proportion diminue.

Les entreprises parisiennes sont d'abord et avant tout de petites entreprises. En 1945, on ne compte qu'une seule société d'après les mentions des factures, ce qui ne nous permet pas de connaître les montants des capitaux. L'absence de constitution en société peut être considéré comme un indicateur de petite taille des entreprises. En 1952, les immatriculations au RC permettent d'identifier huit sociétés, dont une seule société anonyme. Ce sont pour beaucoup des entreprises qui ont commencé avec un capital très modeste, et se sont agrandies peu à peu dans l'après-guerre. Ce sont donc de petites entreprises qui se sont développées. Parmi les entrepreneurs parisiens, on remarque que les plus petites structures sont tenues par des immigrés. On peut citer un cas typique, celui de l'entreprise Mano & Cie, société anonyme à responsabilité limitée au capital de 60 000 francs, tenue en gérance par six associés au total. Au contraire, trois des quatre sociétés les plus dotées en capital ont été créées par des Français nés en France, dont deux sont Juifs de façon certaine.

On peut reconstituer à partir des immatriculations au RC de la Seine certaines caractéristiques de fonctionnement des petites entreprises étrangères du Sentier : instabilité des entreprises, stabilité des entrepreneurs. On remarque souvent un grand nombre d'associés pour de petits capitaux (à titre d'exemple, l'entreprise Gattegno & Misrahi, qui compte six associés pour un capital de 500 000 francs en 1945). On retrouve aussi un réseau que l'on peut qualifier de réseau ethnique, dans l'exemple des entreprises Broudo et Serrero et Mano & Cie : ces deux entreprises, créées avant la guerre, s'échangent des associés, tous Grecs nés à Salonique, M. Broudo mariant même sa fille à Sam Mano. Les créations d'entreprises à la suite de liquidations ou de faillites par les mêmes entrepreneurs sont très fréquentes, comme dans le cas de Nusam Chirsner (Cité de la cravate, Établissements Sarotex).

2.2 Les entrepreneurs du Nord : des entrepreneurs établis ?

Un certain nombre d'indices nous incitent à postuler que les fournisseurs du Nord de la France sont des entreprises établies depuis longtemps, qui sont avant tout des fabricants de tissus qui vendent au détail à l'entreprise S., contrairement aux fournisseurs parisiens qui sont des intermédiaires commerciaux exclusivement. L'entreprise Deffrennes-Duploux de Roubaix, qui est l'un des plus importants fournisseurs de notre petite entreprise en 1952, a été fondée en 1884 (entretien téléphonique avec l'un des responsables actuels), l'entreprise Vve Robert Duburcq, présente dans l'échantillon de 1945, a été fondée en 1897, les Établissements Georges Dufermont (1945), en 1911 (mentions sur les factures). Les factures des fournisseurs du Nord sont en outre plus luxueuses, à en-tête de couleur (Deffrennes-Duploux, Alfred Dubart, un autre gros fournisseur de l'entreprise S.). Ces entreprises sont plus fréquemment constituées en sociétés. Tous ces indices ne permettent que de

tracer des pistes, puisqu'il faudrait les compléter par la consultation des immatriculations au Registre du Commerce.

2.3 Trajectoires d'entrepreneurs

1945	Fourn. Sc. 1952	Sc. 1955	Sc. 1963
X	Deffrennes-Duploux frères	X	X
X ^a	Joë Dinin		X
X	Lucien Welsch		X
X	Pieters Reynaert		X
X	Vve Paul Delgrange & Cie ^b	X	
X ^c	Ets Boussemart	X	
X	Ets Léon Thieffry	X	
	Henri Bardoël	X	X
	Alfred Dubart	X	X
X	Paul Delgrange fils		
X	Sentier textile		
X ^d	Mano & Cie		
	Cité de la cravate N.Chirsner	X	
	La plume triée	X	
	G. Aïdé & Cie	X	
	Maison J.Gold		
	Ets Sarotex		
	Société des textiles Ercéa		
	J.Caubère & L.Marliangeas		
	Jacques Ceter & Cie		
	Textiles Gula		
	Henry, Sicard & Cie		
	Manufacture des tissus Ledel		
	Lebhard & Fils		
	Maison Dinin		
	Mme Antoni Pluquet		
	Les toilerie de France		
	Paul Machu		

^aDinin Joë

^bGhesquière-Delgrange Successeurs en 1952

^cVeuve J. Boussemart

^dBroudo et Serrero

TAB. 6 – Fournisseurs de l'entreprise Sc. en 1952 présents parmi les fournisseurs de S. en 1945, et parmi ceux de l'entreprise Sc. en 1955 et 1963.

Le tableau 6 montre que les entreprises qui ont la relation la plus longue et la plus établie avec l'entreprise S. sont les entreprises du Nord, et les entreprises les plus solides et les plus établies parmi les entreprises parisiennes : Lucien Welsch et Joë Dinin. L'entreprise Lucien Welsch est une société anonyme au capital de 36 millions en 1952, l'entreprise au capital le plus élevé de notre échantillon parisien ; l'entreprise Joë Dinin a toute l'apparence d'une entreprise solide ou établie, puisqu'elle compte pas moins de quatre succursales, à Valenciennes, Douai, Lens et Boulogne. Toutes les autres entreprises parisiennes de 1945 ne sont plus fournisseurs en 1952, à l'exception de certains associés de l'entreprise Broudo et Serrero, que l'on retrouve dans l'entreprise Mano & Cie en 1952. Ce cas mis à part, toutes les entreprises d'immigrés récents ne sont plus présentes en 1952.

Ce n'est donc pas l'appartenance communautaire qui est déterminante dans la durée de la relation commerciale : celle-ci est plus durable avec les entreprises du Nord qui ne sont pas des entreprises fondées par des immigrants récents. Parmi les fournisseurs parisiens, on a déjà noté que la proportion d'immigrés dans l'entre-deux-guerres décroît entre 1945 et 1952. On remarque ainsi que ceux qui durent sont ceux qui sont le plus établis, juifs ou non, et de fait les non-immigrés. On peut émettre l'hypothèse que le recours aux liens d'appartenance migratoire et communautaire s'affaiblit avec le temps.

Conclusion

On peut conclure en disant que ce ne sont pas les mêmes processus qui jouent selon le moment auquel on considère l'entreprise et ses fournisseurs, selon que l'on s'intéresse à la constitution du réseau de fournisseurs ou à son évolution lorsque l'entreprise est établie. Le recours aux liens et aux réseaux d'appartenance semble important au moment de la création de l'entreprise (ou de sa recréation après la guerre), lors de la constitution du premier réseau. Le processus d'établissement de l'entreprise, sa stabilisation, implique un tri parmi les fournisseurs des débuts, en fonction d'autres critères que ceux des similarités de parcours et d'origine : ce sont alors plus des considérations de proximité spatiale, ou de stabilité des entreprises fournisseurs, qui entrent en jeu. Le tri s'effectue ainsi au profit des entreprises les plus solides, les mieux établies, et par conséquent en défaveur des entreprises fondées par des immigrants récents.