



## PARTENAIRES ÉCONOMIQUES ET INSERTION LOCALE

### Une entrepreneuse immigrée à Lens dans l'après-guerre

Claire ZALC\*

Les réflexions présentées ici s'inscrivent dans un projet : s'interroger sur l'éventuelle spécificité des entrepreneurs étrangers en termes de modes de gestion économique, d'implantation sectorielle, de financement et de viabilité économique en travaillant sur l'histoire tant d'entreprises tenues, possédées ou gérées par des immigrés que des réseaux construits autour de ces entreprises. Ces réflexions s'appuient sur une expérience singulière de recherche collective, mobilisant depuis 2002 une dizaine de chercheurs et d'étudiants issus de différentes disciplines des sciences sociales (anthropologues, sociologues, politistes, économistes et historiens) autour de l'histoire d'une petite entreprise de confection tenue à Lens depuis les années 30 par une immigrée polonaise, décedée à l'automne 2002<sup>1</sup>. Étudier les fournisseurs, les employés, les clients, les concurrents, les modes de financement de ces entreprises, mais aussi les bailleurs et les propriétaires des locaux commerciaux de cette entreprise constitue autant de pistes de recherche. Nous avons toutefois choisi de privilégier ici un axe particulier : la constitution du réseau de fournisseurs de l'entreprise, qui permet d'aborder trois types de questions.

Tout d'abord, cette étude aimerait contribuer à mieux comprendre les mécanismes de construction de l'ethnicité, considérée non pas comme

\* Chargée de recherches, CNRS, Institut d'histoire moderne et contemporaine.

1. Cette enquête s'inscrit dans le cadre d'un séminaire intitulé "Du local au national, histoire sociale des appartenances" que nous avons organisé au Laboratoire de sciences sociales (ENS-EHESS) avec Martina Avanza, anthropologue, Marion Fontaine, historienne, Gilles Laferté, sociologue et Nicolas Mariot, politiste. Cette enquête a mobilisé une quinzaine d'étudiants. L'ensemble des matériaux recueillis au cours de cette enquête étant collectif, je tiens particulièrement à remercier toute l'équipe sans qui ni ce texte ni ce projet n'auraient pu voir le jour, et particulièrement ici Annick Grandemange et Hélène Steinmetz qui ont commencé d'ouvrir le chantier des factures de fournisseurs. Voir GRANDEMANGE, Annick ; STEINMETZ, Hélène, "Les fournisseurs d'une petite entreprise juive polonaise de Lens, 1945-1952", in : BRUNO, Anne-Sophie ; ZALC, Claire (sous la direction de), *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles*, Paris : Éd. Publibook, 2006, pp. 231-244.

un donné mais comme le produit d'interactions sociales<sup>2</sup>. La notion de "dispositif économique" permet alors de mettre l'accent sur « les relations qui existent effectivement entre différents agents d'un même groupe sans présupposer que l'appartenance à un même groupe les implique automatiquement »<sup>3</sup>. L'attention n'est plus focalisée sur l'appartenance commune à un groupe, "ethnique" ou non, mais sur les modalités des échanges réalisés dans ce cadre. Ainsi, s'interroger sur les configurations mobilisées dans le fonctionnement de l'entreprise, sur les choix des partenaires économiques des immigrés, et plus précisément ici sur les réseaux de fournisseurs amène à saisir au plus près le tissu formé par ce "dispositif économique".

De plus, cette étude tente également de saisir l'articulation des appartenances mobilisées dans l'activité économique. L'étude des fournisseurs d'entrepreneurs migrants permet de travailler sur le poids de deux facteurs dans l'évolution et la composition d'un réseau économique : la proximité géographique d'un côté et la proximité des origines de l'autre. Peut-on, autrement dit, mettre au jour des "domaines réservés" à telle ou telle configuration en fonction des différents pans de l'activité considérée (type de fournisseurs, matières fournies...) ? Existe-t-il une hiérarchisation des réseaux observés et comment évolue-t-elle dans le temps ? La démarche de nature exclusive qui viserait à comparer les liens "ethniques" aux liens "locaux", ou encore à dresser les premiers contre les seconds, paraît vouée à l'échec. Ne faut-il pas plutôt tenter de saisir comment ils s'enchaînent les uns aux autres et sous le poids de quels facteurs ils se substituent les uns aux autres ?

Enfin, la question du poids du contexte constitue le dernier point central de ces interrogations. Porter une attention particulière aux ressources et aux conjonctures locales, tenter d'évaluer les phéno-

2. Les auteurs sur les "entrepreneurs ethniques" s'inscrivent dans la lignée des travaux de Mark Granovetter. Ce dernier montre combien les actions économiques des agents sont déterminées socialement par les réseaux auxquels ils appartiennent, détermination théorisée par le concept d'*embeddedness*, qu'on peut traduire par "encastrement", concept mis au point par Karl Polanyi en 1983 mais éclairé d'une nouvelle signification par les tenants de la « nouvelle sociologie économique ». Voir GRANOVETTER, Mark, "Economic action and social structure : the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, November 1985, pp. 481-510. Alejandro Portes et Julia Sensenbrenner s'emploient à montrer l'efficacité du concept d'*embeddedness* dans le champ des études migratoires. Voir PORTES, Alejandro ; SENSENBRENNER, Julia, "Embeddedness and immigration : notes of the social determinants of economic action", *American Journal of Sociology*, vol. 98, n° 6, May 1993, pp. 1320-1350 ; GRANOVETTER, Mark, "The economic sociology of firms and entrepreneurs", in : PORTES, Alejandro (Ed.), *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York : Russel Sage Foundation, 1995, pp. 128-165.
3. MA MUNG, Emmanuel, "Entreprise économique et appartenance ethnique", *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 12, n° 2, 1996, pp. 211-230 (voir p. 216).

mènes de substitution des partenaires de l'entreprise au gré de l'évolution économique sont autant d'impératifs rendus possibles par la dimension diachronique adoptée ici<sup>4</sup>. Selon qu'il se situe à tel ou tel moment de son cycle de vie et/ou de sa trajectoire migratoire mais également selon les occasions qu'offre le marché qui l'entoure, l'entrepreneur immigré s'appuie sur telle ou telle configuration. Mais comment prendre en compte les déterminations de l'évolution économique nationale, de la société locale comme de l'entreprise elle-même ?

L'étude monographique qui suit ne prétend pas, bien évidemment, donner des réponses définitives à ces trois ensembles de questions, mais espère néanmoins contribuer, grâce à l'étude précise et détaillée d'un cas particulier, à apporter des éléments de nature à renouveler ces réflexions grâce à l'exploitation d'une source originale.

## Une source à exploiter : les archives privées d'entreprises

Ce travail bénéficie d'un matériau archivistique relativement exceptionnel : l'intégralité des archives privées de l'entreprise S., installée à Lens depuis les années 30 et tenue par une immigrée polonaise. Le fonds est conséquent (une cinquantaine de cartons), couvre une période vaste (1938-1995) et se distingue par sa cohérence et sa richesse. Rappelons qu'il est particulièrement rare de disposer d'archives de "petites" entreprises, celles-ci disparaissant le plus souvent avec leurs propriétaires avant d'être recueillies par les institutions d'archives publiques<sup>5</sup>. De plus, le caractère singulier du fonds est renforcé par le genre et la nationalité de sa propriétaire : femme, juive polonaise, immigrée en France en 1932<sup>6</sup>. Or les archives privées portant sur les populations étrangères en France, notamment les entrepreneurs, sont le plus souvent

4. Howard Aldrich et Roger Waldinger appellent ainsi de leurs vœux une approche qui prenne en compte les définitions, mouvantes, des catégories ethniques en menant des travaux comparatifs entre plusieurs groupes de migrants pour réfléchir au poids du contexte dans la relation entre ethnicité et entrepreneurs. Voir ALDRICH, Howard A. ; WALDINGER, Roger, "Ethnicity and entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, vol. 16, n° 1, 1990, pp. 111-135 ; WALDINGER, Roger, "Le débat sur l'enclave ethnique : revue critique", *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 9, n° 2, 1993, pp. 15-29.
5. C'est pourquoi ce fonds a fait l'objet d'un dépôt au Centre des archives du monde du travail (Roubaix).
6. Sur la relative "invisibilité" dans les sources archivistiques des femmes entrepreneuses, voir ZALC, Claire, "Femmes, entreprises et dépendances", *Travail, Genre et Sociétés*, n° 13, avril 2005, pp. 47-70.

rare et mal répertoriées<sup>7</sup>. Ensuite, ces archives portent sur une période à la fois longue (près de 50 ans) et contemporaine. Elles offrent ainsi la possibilité de mener un travail abordant un terrain méconnu de l'historiographie : les entrepreneurs étrangers dans une petite ville française depuis 1945. Enfin, l'originalité du fonds tient au fonctionnement même de cette entreprise : depuis son ouverture à Lens à la fin des années 30, l'entreprise S. s'est spécialisée dans la vente à crédit de tissus et vêtements aux travailleurs de la mine, et notamment aux mineurs polonais<sup>8</sup>.

Le matériau exploité dans la présente contribution est constitué par les classeurs de factures de marchandises adressées à l'entreprise. Ces archives offrent la possibilité de caractériser les rythmes de facturation afin d'identifier les fournisseurs fréquents et les fournisseurs occasionnels, mais elles permettent également de mesurer le volume des transactions effectuées afin de distinguer les "gros" des "petits" fournisseurs. Enfin, les factures permettent de disposer de renseignements quant à la localisation des entreprises fournisseurs (adresses), voire quant à leur forme juridique et leur "histoire commerciale" (mention du numéro d'immatriculation au registre du commerce)<sup>9</sup>. Les classeurs dépouillés portent ici sur la période de constitution du réseau, soit les années 1945-1952<sup>10</sup>. D'un point de vue méthodologique, précisons d'emblée que l'on se situe dans la perspective d'analyse de réseaux égo-centrés puisque l'étude est fondée sur les liens déployés autour d'une unité donnée, l'entreprise S., et ne dispose pas d'informations relatives aux liens entre l'ensemble des individus/unités économiques étudiés<sup>11</sup>. Cette caractéristique explique pour une part le fait que l'on n'ait pas recours, pour l'instant tout du moins, à une analyse formalisée de réseaux,

7. Cf. DERAINE, Pierre-Jacques ; VEGLIA, Patrick, *Les étrangers en France : guide des sources d'archives publiques et privées, XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles*, 3 tomes, Paris : Génériques-Direction des archives de France, 1999, 2408 p. ; VEGLIA, Patrick ; FOLLINET, Delphine, *Les étrangers en France : guide des sources d'archives publiques et privées, XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles*, Paris : Génériques-Direction des archives de France, 2005, 883 p.
8. Cf. AVANZA, Martina ; LAFERTÉ, Gilles ; MARIOT, Nicolas ; ZALC, Claire, "Habiller les mineurs : une entreprise entre deux communautés à Lens de 1938 à 1995", in : TERRIER, Didier ; ECK, Jean-François (sous la direction de), *Hommes, travail, activités aux marges de la mine en Nord-Pas-de-Calais (XVIII<sup>e</sup>-XIX<sup>e</sup> siècles)*, Valenciennes : Presses du Valenciennois, à paraître.
9. Les données relatives aux entreprises parisiennes ont ainsi pu être comparées aux données figurant dans le Registre du commerce du département de la Seine, Archives départementales de Paris (ADP), D33U3. Il reste encore à entreprendre ce travail sur les Registres du commerce de Béthune et de Lille, travail suspendu pour l'instant à l'obtention de dérogations dans les archives départementales du Pas-de-Calais et du Nord.
10. Cf. GRANDEMANGE, Annick ; STEINMETZ, Hélène, "Les fournisseurs d'une petite entreprise juive polonaise de Lens, 1945-1952", art. cité.
11. Sur la différence entre analyse de réseaux égo-centrés et analyse structurale, voir LEMERCIER, Claire, "Analyse de réseaux et histoire", *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, vol. 52, n° 2, avril-juin 2005, pp. 88-112.

priviliégiant plutôt une étude largement descriptive des fournisseurs de l'entreprise S. au moment de la constitution de son réseau de partenaires.

## Partenaires économiques et insertion locale

Si l'étude commence en 1945, l'entreprise S. est active à Lens dès l'avant-guerre : sa propriétaire, Sosche S., née en 1903 en Pologne, émigre vers la France en 1929. Après plusieurs expériences professionnelles comme bonne, puis commerçante ambulante, respectivement à Rouen, dans la Sarre puis à Paris, elle s'installe à Lens, dans le Pas-de-Calais, au milieu des années 30<sup>12</sup>. Mais le fonds d'archives reste malheureusement très lacunaire sur la période précédant la Deuxième Guerre mondiale, les papiers ayant disparu dans le conflit durant lequel l'entrepreneuse fuit le Nord-Pas-de-Calais occupé en fermant son entreprise, ce qui lui permet d'échapper aux mesures d'"aryanisation". Juifs, Sosche et son mari trouvent refuge en zone libre où ils se cachent pendant la guerre, échappant de ce fait à la déportation qui touche très durement les juifs lensois en 1942<sup>13</sup>. En novembre 1944, Sosche revient à Lens. Elle a perdu son mari, A., fusillé par la milice à Voiron en 1944, et c'est donc seule qu'elle rouvre son commerce, sis dans le centre-ville. Si la guerre marque une rupture profonde dans l'histoire de cette famille, elle a laissé peu de traces dans les archives de l'entreprise dont le fonds date, pour sa majeure partie, de 1945.

Le temps est alors à la pénurie : les montants des factures de 1945 sont exprimés en francs, mais le règlement généralement effectué en "points", et diverses mentions rappellent les difficultés économiques propres à l'après-guerre (ainsi tel fournisseur qui requiert de son client l'approvisionnement en papier d'emballage s'il souhaite que la marchandise soit empaquetée). En 1945, l'entreprise S. se fournit essentiellement en tissu : aucune facture ne porte sur des vêtements confectionnés. Afin de s'approvisionner en produits textiles, elle a alors recours à deux pôles de fournisseurs : le premier est situé dans le Nord (neuf entreprises) et le second dans la région parisienne (sept entreprises).

Le pôle septentrional est constitué de grandes entreprises textiles de la région lilloise, fournisseurs fréquents mais peu importants, alors

12. Cf. BARROS, Françoise de, "Trajectoires d'une maisonnée immigrée autour d'une petite entreprise de 1929 à nos jours", in : BRUNO, Anne-Sophie ; ZALC, Claire (sous la direction de), *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France, XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles*, Paris : Éd. Publibook, 2006, pp. 91-109.

13. Cf. DELMAIRE, Danielle, "Grandeur et misère de la communauté juive de Lens (1920-1944)", *Gauhéria*, n° 21, 1989, pp. 65-70.

que les entreprises parisiennes, toutes localisées dans le Sentier, représentent en volume les principaux fournisseurs de l'entreprise S. (voir tableaux 1 et 2). Si la fréquence des achats est plus élevée chez les fournisseurs "locaux", les montants sont nettement plus conséquents chez les fournisseurs parisiens.

**Tableau 1. Rythmes de facturation en 1945 : classement par localisation géographique et nombre de factures**

Rythme de facturation	Nord	Paris	Total
Fréquents (5 factures et plus)	4	1	5
Réguliers (entre 2 et 4 factures)	2	2	4
Occasionnels (une seule facture)	3	4	7
Total	9	7	16

**Tableau 2. Volume de facturation en 1945 : classement par localisation géographique et montant moyen des factures (en francs 1998)**

Montants des factures	Nord	Paris	Total
Petits (moins de 1 930 francs)	6	2	8
Moyens (entre 1 930 et 3 860 francs)	3	2	5
Importants (plus de 3 860 francs)	0	3	3
Total	9	7	16

Ainsi, malgré le contexte de pénurie et de rationnement, Sosche S. semble s'appuyer sur un circuit d'approvisionnement parisien tout en ayant, par commodité, recours à un réseau local de fournisseurs, notamment pour les produits textiles de base (tissus unicolores, toiles), profitant des occasions offertes par une localisation au sein du principal pôle de fabrication et du commerce textile en France : l'agglomération de Lille et notamment Roubaix.

L'analyse sur la durée du poids comparé de ces entreprises grâce à la reconstitution des rythmes de facturation constitue un indice efficace de mesure de l'insertion progressive de l'entreprise S. dans le tissu économique local. Dès le début des années 50, la stabilisation économique de l'entreprise engendre une diversification des critères de sélection des fournisseurs et une ouverture du réseau vers des entreprises plus grandes, plus solides et ancrées dans la région lilloise. En 1952, l'activité de l'entreprise S. s'est sensiblement étendue<sup>14</sup>. Ses four-

14. Cf. GRANDEMANGE, Annick, *Entre logiques économiques et appartenances : le réseau de fournisseurs d'une petite entreprise juive polonaise de Lens en 1952*, mémoire secondaire du DEA de sciences sociales, Paris : ENS-EHESS, 2003, 56 p. .

nisseurs sont deux fois plus nombreux qu'en 1945 (31 fournisseurs pour 102 factures). On y retrouve les deux pôles géographiques susmentionnés, septentrional et parisien, pôles qui regroupent l'intégralité des entreprises approvisionnant l'entreprise S., à l'exception d'une société établie dans l'Indre. Ces pôles se répartissent ainsi : 17 fournisseurs dans le Nord (un à Caudry, dans le Cambrésis, deux à Lens, deux à Lille, 12 dans l'agglomération de Roubaix) et 13 à Paris, parmi lesquels 10 sont situés dans le Sentier (voir tableaux 3 et 4).

**Tableau 3. Rythmes de facturation en 1952 : classement des fournisseurs par localisation géographique et nombre de factures**

Fournisseurs	Nord	Paris	Indre	Total
Fréquents (8 factures et plus)	4	1	0	5
Réguliers (entre 2 et 7 factures)	4	5	0	9
Occasionnels (une seule facture)	9	7	1	17
Total	17	13	1	31

L'entreprise S. semble ainsi travailler avec un noyau de fournisseurs fréquents ou réguliers, tout en complétant ses achats auprès de fournisseurs occasionnels dont la part s'est accrue (55 % de fournisseurs occasionnels en 1952, contre 44 % en 1945). Surtout, si les difficultés matérielles de l'immédiat après-guerre poussaient Sosche S. à s'approvisionner plus fréquemment dans les environs proches de son entreprise, en 1952 la distance géographique ne semble plus constituer un critère opératoire dans le choix de ses partenaires fournisseurs. Ainsi la part des entreprises parisiennes parmi les fournisseurs réguliers augmente-t-elle, et parallèlement on observe une croissance relative de la part des entreprises locales parmi les fournisseurs ponctuels.

**Tableau 4. Volume de facturation en 1952 : classement des fournisseurs par localisation géographique et montant moyen des factures (en francs 1998)**

Montants des factures	Nord	Paris	Indre	Total
Petits (moins de 890 francs)	7	6	0	13
Moyens (entre 890 et 3 300 francs)	4	5	1	10
Importants (plus de 3 300 francs)	4	2	0	6
Pas de montant indiqué	2	0	0	2
Total	17	13	1	31

Surtout, la répartition par montant moyen des factures indique que le réseau de fournisseurs de l'entreprise S. connaît, en sept ans, une intégration locale progressive. Alors qu'en 1945 les "gros" fournisseurs étaient tous, sans exception, localisés dans le Sentier, en 1952 seul un tiers d'entre eux est situé dans la capitale. C'est à Roubaix et Lannoy que se trouvent désormais quatre des six plus gros fournisseurs. L'évolution des formes du réseau traduit la mise en place de relations de confiance sur le marché local dont témoigne la concordance, plus importante, entre rythmes et montants de la facturation : en 1952 les fournisseurs fréquents ou réguliers sont également ceux avec lesquels les échanges en volume sont les plus conséquents. Le maintien d'une zone d'approvisionnement parisienne peut alors surprendre lorsqu'on les analyse en regard des pratiques d'achat et de vente de l'entreprise, qui visent à minimiser les stocks par un approvisionnement fréquent en petites quantités, souvent à la demande des clients : on compte en moyenne deux factures par jour.

Pourtant, les entreprises parisiennes dont la part décroît nettement parmi les "gros" fournisseurs se spécialisent dans la fourniture de certains types de produits. Ainsi, tous les achats de linge confectionné sont effectués à Paris : trousseaux de layette, lots de nappes et serviettes, parures de lits. Surtout, les tissus de facture complexe ainsi que les textiles artificiels, cretonne, velours, satin, mousse, écossais, shirting ou encore rayonne sont intégralement fournis par les entreprises parisiennes. De même, les factures correspondant à l'achat de vêtements confectionnés sont dans leur immense majorité établies par des entreprises du Sentier, qui s'impose encore dans les années 50 comme l'un des grands centres français de commercialisation textile, mais surtout de confection<sup>15</sup>. À l'inverse, l'entreprise S. privilégie, pour son approvisionnement en tissus, le marché textile local, notamment l'agglomération roubaisienne. L'analyse sur la durée du poids comparé de ces entreprises constitue un indice efficace de mesure de l'intégration progressive des entrepreneurs étrangers dans le tissu économique local : en effet, les entreprises parisiennes deviennent, au fil des années, de moins en moins importantes en termes de volumes de commandes, et de plus en plus spécialisées dans certains types de produits.

Cependant, une analyse en termes d'offre ne semble pas à même de rendre compte de l'ensemble des principes qui structurent la constitution du réseau de fournisseurs de l'entreprise S. entre 1945 et 1952.

---

15. Cf. MONTAGNÉ-VILLETTE, Solange, *Le Sentier, un espace ambigu*, Paris : Éd. Masson, 1990, 140 p. ; GREEN, Nancy L., *Du Sentier à la 7<sup>e</sup> Avenue. La confection et les immigrés, Paris-New York, 1880-1980*, Paris : Éditions du Seuil, 1998, 448 p.



En effet, les achats effectués par l'entreprise ne correspondent pas strictement à une logique de spécialisation par produits : un même produit est souvent acquis auprès de plusieurs établissements ; ainsi, en 1952, sept entreprises différentes fournissent des métrages de lainage. Surtout, les fournisseurs sont rarement cantonnés à ne vendre qu'un seul produit : tel spécialiste de la dentelle facture également des métrages de voile, tel autre fournisseur spécialisé dans les fourrures et les peluches facture des pièces de tissus coupées, alors que l'entreprise S. se fournit en Teddy (peluche servant à doubler des manteaux, en remplacement de la fourrure) auprès d'un fournisseur de "tissus en tous genres". Les relations économiques nouées entre l'entrepreneuse Sosche et ses fournisseurs mettent également en jeu un ensemble de liens sociaux dont tant la forme que l'intensité évoluent.

### Préférences économiques et appartenances migratoires

Grâce à la consultation des registres d'immatriculation au Registre du commerce, il est en effet possible de disposer de tout un ensemble d'informations relatives aux entrepreneurs facturant l'entreprise S., parmi lesquelles leur date et leur lieu de naissance (ce dernier renseignement est souvent très précis, à l'échelle de la commune avec mention du département ou du pays d'origine), leur régime matrimonial ou encore leur nationalité<sup>16</sup>. En 1945, on constate ainsi la prédominance, parmi les fournisseurs parisiens, d'entrepreneurs étrangers ou nés à l'étranger.

Tableau 5. Les entrepreneurs parisiens de l'entreprise S. en 1945 : lieu de naissance, nationalité et "aryanisation"

Lieu de naissance		Nationalité		"Aryanisation"
France	5	Française	5	1
Salonique (Grèce)	13	Grecque	8	8
		Turque	4	4
		Espagnole	1	1
Turquie	5	Turque	5	2
Pologne	1	Française	1	1
Portugal	1	Portugaise	1	
Nés à l'étranger	20	Étrangers	19	
Nés en France	5	Français	6	
Total	25	Total	25	17

16. Cf. ZALC, Claire, "L'analyse d'une institution : le Registre du commerce et les étrangers dans l'entre-deux-guerres", *Genèses*, n° 31, juin 1998, pp. 99-118.

Pourtant, la proximité des origines ne semble pas constituer un critère pertinent de sélection de ces entreprises par Sosche, puisqu'un seul des fournisseurs parisiens de 1945 est, comme elle, né en Pologne. Les liens d'interconnaissance mobilisent plutôt deux autres registres : un registre territorial et un registre qu'on qualifiera, non sans précaution, d'"ethnique". Le premier se mesure à l'aune de la localisation des entreprises, toutes situées au sein d'un périmètre urbain extrêmement resserré, dans le quartier du Sentier. Le second est caractérisé par une des spécificités de la source utilisée. En effet, la consultation des immatriculations au Registre du commerce permet d'identifier les "entreprises juives" qui ont fait l'objet, pendant la Seconde Guerre mondiale, d'une mesure d'"aryanisation" économique : l'autorité administrative y mentionne la radiation des commerces consécutive aux ordonnances d'"aryanisation" des biens juifs par l'apposition de tampons, à l'encre rouge, dont la régularité typographique tranche avec les déliés de l'écriture manuscrite<sup>17</sup>. Si l'utilisation des catégories mises en œuvre dans un contexte de discrimination raciale peut être discutée, elle fournit néanmoins un indicateur intéressant. Ainsi en 1945, 17 des 25 entrepreneurs parisiens fournisseurs de l'entreprise S. avaient, sous le régime de Vichy, fait l'objet d'une mesure d'"aryanisation", ce qui signifie qu'ils avaient été identifiés comme "juifs".

En 1952, les caractéristiques des partenaires fournisseurs de l'entreprise S. ont sensiblement évolué : 14 entrepreneurs sur 27 sont nés en France (dont un en Algérie), soit la moitié de l'effectif, et 75 % des fournisseurs ont la nationalité française, alors qu'ils n'étaient que 25 % en 1945 (tableau 6). Certes, cette croissance s'explique en partie par le mouvement des naturalisations de l'après-guerre puisqu'on compte sept entrepreneurs naturalisés en 1952 pour un seul en 1945<sup>18</sup>. Mais la croissance de la part des fournisseurs parisiens nés sur le territoire national s'accroît nettement entre 1945 et 1952. Parallèlement, la proportion des entrepreneurs parisiens ayant fait l'objet d'une mesure d'"aryanisation" diminue sensiblement (22 %, contre près de 70 % en 1945), même si elle est sans doute sous-évaluée, concernant uniquement les entreprises créées avant 1941 : certains fournisseurs de 1952 ont pu

17. Cf. BLOCAILLE-BOULETEL, Marguerite, "L'"aryanisation" des biens. Le droit antisémite de Vichy", *Le Genre Humain*, n° 30-31, 1996, pp. 243-265 ; PROST, Antoine ; SKOUTELSKY, Rémi ; ÉTIENNE, Sonia (rapporteurs), *Aryanisation économique et restitutions. Rapport de la Mission d'étude sur la spoliation des juifs de France*, Paris : La Documentation française, 2000, 288 p.

18. Cf. SPIRE, Alexis, *Étrangers à la carte*, Paris : Éd. Grasset, 2005, 402 p. (voir p. 327).

subir ces mesures durant la période du conflit, puis immatriculer une nouvelle entreprise entre 1945 et 1952 au Registre du commerce.

**Tableau 6. Les entrepreneurs parisiens de l'entreprise S. en 1952 : lieu de naissance, nationalité et "aryanisation"**

Lieu de naissance		Nationalité		"Aryanisation"
France	13	Française	14	1
dont Algérie	1			1
Salonique	6	Française	2	2
		Grecque	2	
		Espagnole	1	1
		Non précisée	1	
Roumanie	3	Française	2	1
		Non précisée	1	
Pologne	2	Française	2	
Constantinople	1	Turque	1	
Russie	1	Française	1	
Nés à l'étranger	13	Étrangers	7	
Nés en France	14	Français	20	
Total	27	Total	27	6

De plus, entre 1945 et 1952, une sélection se met en place en faveur des établissements les plus solides. En 1945, on ne compte qu'une seule société parmi les fournisseurs parisiens de l'entreprise S., alors qu'elles sont huit en 1952, dont une société anonyme. Surtout, la nature de la relation commerciale entre Sosche S. et ses fournisseurs est plus volatile sur le terrain parisien que sur le terrain du Nord-Pas-de-Calais (tableau 7). Seuls deux entrepreneurs parisiens facturant l'entreprise S. en 1945 figurent encore dans les classeurs de factures de 1952 : 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 du pôle parisien, et l'entreprise Joë Dinin dispose de quatre succursales à Valenciennes, Douai, Lens et Boulogne.

**Tableau 7. Durée de la relation commerciale des fournisseurs de 1952 selon leur localisation**

Fournisseurs de 1952		Part des fournisseurs de 1952 facturant en 1945	Part des fournisseurs de 1952 facturant en 1955	Part des fournisseurs de 1952 facturant en 1963
Nord	14	43 %	43 %	29 %
Paris	13	15 %	23 %	15 %
Total	27	37 %	33 %	22 %

Concernant les fournisseurs du pôle septentrional, on ne dispose que des informations recueillies sur les factures. Mais elles tendent à renforcer le constat d'une certaine solidité du parc entrepreneurial, constitué dans sa majorité d'entreprises de type sociétaire, souvent de fondation ancienne (l'entreprise Deffrennes-Duploux de Roubaix, l'un des plus importants fournisseurs de 1952, a été fondée en 1884, Vve Robert Duburcq en 1897, les Établissements Georges Dufermont en 1911...) et facturant sur papier épais, souvent à en-tête de couleur. À titre de comparaison, le fournisseur parisien de l'entreprise S. le plus "ancien" a fondé son entreprise en 1926.

Il semble ainsi que l'interconnaissance, déterminante dans la mise en place du réseau de fournisseurs de l'entreprise S. au moment de sa réouverture en 1945, s'affaiblit au cours des années 50 au profit de liens économiquement plus "rationnels", ce qui pousse Sosche à privilégier les entreprises les plus proches et les plus solides. L'activation des liens d'appartenance migratoire et communautaire s'affaiblit avec le temps au profit d'une plus grande intégration économique de l'entreprise S. dans le bassin lensois. Les relations nouées par Sosche dans la société parisienne, lors de son passage comme commerçante ambulante dans la capitale entre 1932 et 1938, lui permettent en 1945 de disposer de premiers partenaires afin d'assurer ses débuts commerciaux. Toutefois, ce ne sont pas les mêmes processus qui jouent selon le moment où l'on considère le réseau des fournisseurs, soit le moment de sa constitution en 1945, soit quelques années plus tard, alors que l'entreprise connaît une croissance interne relativement importante. La similarité de parcours migratoires et l'appartenance "communautaire" constituent, au moment de l'ouverture de l'entreprise S., des facteurs déterminants dans la sélection des fournisseurs par Sosche. Sur la durée, à la faveur de l'établissement et de la stabilisation de l'entreprise, d'autres critères s'y substituent, notamment des considérations de proximité spatiale ou de stabilité des entreprises. Le tri s'effectue ainsi au profit des entreprises les mieux établies, jouant en défaveur des entreprises fondées par des immigrants récents. Surtout, l'activité économique de l'entreprise S., basique en 1945 dans un contexte de très forte pénurie en tissus, se spécialise dans les années 50, visant l'approvisionnement en produits d'une clientèle de migrants.

## Échanges marchands et répertoire migratoire

L'évolution décrite ci-dessus correspond en effet également à la spécification progressive de l'offre en produits proposée par l'entreprise S. Pour le comprendre, il faut examiner l'ancrage de l'entreprise dans son environnement local. Les Juifs de Lens sont, dans leur très grande majorité, arrivés dans le sillage des migrations polonaises à destination des mines du Pas-de-Calais<sup>19</sup> : « Ils sont arrivés avec les Polonais, les étrangers qui venaient d'Europe centrale et qui venaient travailler dans les mines [...] les Juifs ; on pensait que parlant le polonais, le roumain, le tchèque, on aurait plus de facilité à s'adapter, à trouver du travail, c'est ce qui s'est passé »<sup>20</sup>.

Le partage d'un répertoire migratoire commun permet aux Juifs, dans les années 30, d'asseoir à Lens une activité économique de petits commerces ambulants, parfois sédentaires, le plus souvent dans le secteur de la confection et spécialisée dans la vente aux mineurs polonais. Ce répertoire est matérialisé tout d'abord par les ressources linguistiques. La maîtrise commune de la langue polonaise rend en effet possible les échanges tant du point de vue des clients que des marchands. Comme le dit l'un des commerçants juifs arrivé dès les années 20, « on parlait polonais, mon frère parlait polonais, moi je parlais polonais, et on parlait tous polonais, et tous les clients de la région aux alentours de Lens, c'était des gens d'origine polonaise. Ce qui fait que comme mes parents, ses parents parlaient très bien polonais, cela a développé un commerce, même un commerce de porte à porte, c'est-à-dire des gens qui allaient vendre directement »<sup>21</sup>.

Parler polonais, dans le contexte d'une immigration massive de primo-arrivants, constitue un atout commercial indéniable d'autant qu'il permet aux petits entrepreneurs juifs polonais de compenser les handicaps liés à leur situation de nouveaux migrants, mais également de bénéficier d'un avantage comparatif non négligeable sur le marché lensois. Il s'agit également d'une contrainte, sur le moyen terme, puisqu'elle restreint les parts de marché à une clientèle spécifique. Fondée sur la langue polonaise, l'activité professionnelle de ces entrepreneurs ne leur permet pas toujours d'acquérir au fil des années la compétence linguistique en français nécessaire à étendre leurs champs d'action commerciale :

19. Cf. PONTY, Janine, *Polonais méconnus : histoire des travailleurs immigrés en France dans l'entre-deux guerres*, Paris : Publications de la Sorbonne, 1988, 474 p.

20. Entretien avec Mireille S., secrétaire de la communauté juive de Lens, 16 avril 2003.

21. Entretien avec Adolphe E., Paris, 12 juin 2003.

« *Moi, ma mère, tout ce qu'elle savait en français, c'était trois cravates pour 10 francs* », rappelle ainsi le fils d'une colporteuse juive polonaise travaillant pour le compte de l'entreprise S.<sup>22</sup>

Moins un immigré a de ressources sociales et culturelles, plus il est fondé à construire son activité entrepreneuriale sur les niches commerciales. La présence de communautés polonaises dans le bassin minier explique ainsi souvent le sens des trajectoires migratoires empruntées par les entrepreneurs juifs. Rares sont ceux, en effet, qui arrivent directement de Pologne à Lens, la plupart commençant par se rendre dans la métropole parisienne. Puis, attirés par la perspective d'un marché de clients polonais, ils viennent tenter leur chance dans le Nord-Pas-de-Calais. Quand l'entrepreneuse Sosche S. quitte son village natal de Felstyn, elle ne parle "que" l'allemand, le *yiddish* et le polonais. Elle émigre en 1929 vers la Sarre, puis, au début des années 30, elle rejoint la capitale où elle épouse Abraham Sa. Son installation à Lens, en 1935, est motivée par les perspectives économiques offertes par le bassin minier lensois, où l'on parle alors majoritairement le polonais.

Outre la maîtrise d'une langue particulière, Sosche bénéficie également d'un deuxième avantage sur le marché "polonais" : sa connaissance des produits. Les entrepreneurs étrangers possèdent, en effet, un supplément d'information économique sur le marché grâce à leur savoir anté-migratoire portant sur les "préférences", ici vestimentaires, des Polonais. L'entreprise S. se spécialise ainsi dans la vente de vêtements propres aux cérémonies religieuses (communions et deuils) : « *Pour nous, les communions, c'était un événement très important [...]. On vendait tous les petits costumes, les robes, et puis c'est là aussi où la famille achetait des choses [...]. On avait aussi un rayon deuil, qui était très fourni, parce que là aussi les Polonais sont restés très traditionnels ; lorsqu'il y avait un deuil, toute la famille se mettait en noir, donc on avait toujours costumes noirs, manteaux noirs, robes noires, jupes noires, pulls noirs et vestes noires* »<sup>23</sup>.

Trait plus distinctif encore, l'entreprise S. approvisionne le marché lensois en plumes d'oie et de canard stockées dans les combles de la maison qui sert de magasin : « *On vendait en dehors des vêtements beaucoup de linge de maison et aussi des plumes, parce que les Polonais... aimaient et aiment encore fabriquer leurs propres couettes, c'est devenu*

22. Entretien avec Joseph P., Lens, 16 avril 2003.

23. Entretien avec Greta S., Paris, 10 janvier 2003.

*la mode en France maintenant, mais plus tôt... c'est ce qu'on appelle le "coucher scandinave", mais c'est avant tout de l'Est, les gros édredons bourrés de plumes, et ils faisaient leurs oreillers, donc nous, on vendait des plumes en vrac, au kilo, de plusieurs qualités... On avait une clientèle, on était parfois à la troisième génération de clients [...]. Et qui tâtaient les plumes, qu'on pouvait tâter chez nous, on avait des sacs où on pouvait mettre la main, et les sentir, c'était pas juste vendu dans un sac fermé »<sup>24</sup>.*

Afin d'approvisionner les mineurs polonais en plumes et couettes, l'entreprise S. noue un partenariat avec une société spécialisée dans la vente de plumes et duvets établie dans la Creuse (l'entreprise de l'Indre, dont nous avons déjà parlé). Dans ce cas, la logique du produit est importante dans la constitution de réseaux économiques. Cet exemple illustre avec force les atouts de la connaissance anté-migratoire des habitudes quotidiennes des Polonais dans la structuration de l'activité de l'entreprise S. Il montre combien cette connaissance détermine le type de produits vendus, mais également les pratiques de vente à l'œuvre entre les deux "communautés", puisque l'entrepreneuse S. offre à ses clients la possibilité de reproduire lors de l'échange, à Lens, un geste spécifique : le toucher des plumes. Les liens noués entre ces deux "communautés" tournent autour d'un échange économique portant sur des biens spécifiques mais qui mobilisent également des pratiques commerciales propres à leur passé migratoire.

L'imbrication des deux communautés à travers la transaction marchande est en partie fondée sur une ré-actualisation, dans la situation d'immigration, d'une origine nationale commune. Seuls les commerçants juifs polonais sont à même de connaître l'existence d'une demande, par des catholiques polonais, de ces "enveloppes spéciales". Mais l'échange réalisé participe également à la mise en œuvre de pratiques rituelles constitutives de la mise en place de "communautés immigrées". En effet, la confection de ces couettes donne lieu, dans le bassin minier, à une cérémonie festive qui participe de la construction, en France, de la "polonité", comme en témoigne cette ancienne cliente : « *Moi, mon duvet a été fait par ma grand-mère, et les femmes se réunissaient, et puis ça papotait sec ; ça nettoyait les plumes mais ça papotait sec ! Et puis après quand c'était fini on faisait la fête. Alors on faisait des gâteaux, un petit peu d'alcool, un petit peu de liqueur... c'était la fête pour la*

---

24. *Ibidem.*

*clôture du duvet ! La piegena, comme on disait en polonais, ah oui, mon Dieu c'était... ! »<sup>25</sup>.*

L'entreprise S. prodigue ainsi un bien rare dans le paysage commercial de l'après-guerre, mais qui semble indispensable à la mise en place d'une pratique "communautaire". Les gestes domestiques sont ritualisés, l'entraide entre les femmes figure les liens collectifs au sein de la "communauté" et la cérémonie s'institue, par l'intermédiaire d'échanges de dons et surtout d'une fête, comme l'occasion pour les immigrés de mettre en scène les attributs de leur "polonité". La vente des plumes et des "enveloppes spéciales" ne s'improvise pas, mais elle participe également à la construction, à Lens, d'une "communauté polonaise". On le voit, les transactions marchandes qui se réalisent dans l'entreprise S., dans leur contenu comme dans leur forme, fonctionnent en partie grâce au partage de ressources issues d'un répertoire migratoire commun. Mais elles génèrent également un ensemble de relations sociales autour de la boutique. L'observation des formes de cette transaction montre ainsi l'existence des conditions de possibilité d'une "sociabilité de migrants", sans doute moins issue du voisinage des juifs et des catholiques polonais dans le bassin lensois que des échanges dans les boutiques, des relations économiques nouées autour des entreprises.

Les réseaux tissés autour des entrepreneurs étrangers dessinent une toile qui s'agrandit puis se rétrécit au fil des trajectoires, qui se tend puis se détend à la force des déterminismes conjoncturels, qui se forme puis se déforme sous le poids des contraintes institutionnelles. Mais l'évolution tend-elle plutôt à une plus importante "intégration" locale de l'entreprise ? L'étude de cas menée ici tend à montrer les formes d'une insertion locale rapide de l'entreprise dans le bassin lensois. Alors qu'en 1945 l'entrepreneuse a tendance à se fournir en priorité chez des entrepreneurs connus lors de son passage à Paris dans les années 30 et offrant les mêmes caractéristiques qu'elle-même en termes de trajectoires migratoires, dès le milieu des années 50 la stabilisation économique de son entreprise engendre une diversification des critères de sélection des fournisseurs et une ouverture du réseau vers des entreprises plus grandes, plus solides et ancrées dans la région d'implantation. Mais on a également montré combien la diversification de l'offre en produits, restreinte dans le contexte de pénurie de l'après-guerre et de plus en plus étendue dans les années 50,

---

25. Entretien avec W. S., cliente, Lens, 16 avril 2003.



jouait dans le sens d'un élargissement du réseau des fournisseurs. La logique du produit vendu, qui dépend largement des marchés de clientèle à conquérir, détermine donc pour une part importante le choix des partenaires fournisseurs de l'entrepreneuse. Reste évidemment à poursuivre l'étude au-delà des années 60 afin de mesurer le poids de l'évolution économique du secteur textile comme de la croissance interne de l'entreprise sur les transformations du réseau de fournisseurs de l'entreprise S.

