

LA PROTECTION SOCIALE DANS LES ESPACES DE L'ECONOMIE COLLABORATIVE

Hélène Bussy-Socrate

Septembre 2021



Avec les contributions d'Olivia Chambard, Nicolas Aubouin et Valérie Mérindol

Je déclare n'avoir aucun conflit d'intérêt en rapport avec les questions traitées dans cette recherche.

REMERCIEMENTS

Cette recherche a été financée par la Direction de la Recherche, des Etudes, de l'Evaluation et des Statistiques (DREES), et de la Sous-Direction des synthèses, des études économiques et de l'évaluation - Mission Recherche (MIRE) Protection Sociale et Economie Collaborative.

Tout d'abord, je tiens particulièrement à remercier Mesdames Valérie Ulrich (DREES) et Marie Ruault (DARES) responsables de la Mire et leurs équipes pour leurs soutiens ces trois dernières années. J'adresse également mes plus vifs remerciements aux évaluateurs mobilisés pour les commentaires et retours avisés tout au long du projet, ainsi qu'aux autres porteurs de projet avec qui j'ai pu échanger lors des réunions de suivi.

J'exprime également ma profonde reconnaissance à Olivia Chambard qui a été impliquée dans la collecte des données et l'écriture des livrables intermédiaires, en fournissant un travail de grande qualité. Je tiens à remercier Nicolas Aubouin qui m'a assisté tout au long de la durée du projet, et en particulier lors de mon absence prolongée la première année. Mes plus sincères remerciements aux professeurs Valérie Mérindol et François-Xavier de Vaujany que j'ai sollicités régulièrement pour leurs expertises scientifiques. Je remercie chaleureusement mes collègues Pierre Laniray Najma Saidani pour la relecture du document, ainsi que Sarah Mokaddem croisée dans un lieu, Fabrice Périac, David Versailles et Carole Simonnet pour leurs retours lors des comités de pilotage. J'adresse également mes remerciements à Corinne Bouabane pour sa réactivité et sa patience dans la retranscription des entretiens

Enfin, je remercie les dix-sept espaces qui ont intégré l'étude, et en particulier aux six qui nous ont ouvert leur porte pendant l'enquête. Je remercie les entrepreneurs qui ont rejoint l'enquête et qui ont pris le temps de répondre à nos questions.

TABLE DES MATIERES

Remerciements	5
Table des matières	7
Introduction – méthode de l'enquête	10
Enquête terrain.....	12
Le déroulement des entretiens et de l'immersion	17
Les limites d'un travail qualitatif en temps de pandémie sanitaire.....	19
1 Protection sociale des entrepreneurs	22
1.1 Le prolongement.....	25
1.2 Le bricolage	28
1.3 Le confort.....	34
2 Protection sociale aux abords de la mission des lieux	41
2.1 Protection sociale dans les espaces dirigés par les organisations (EDO).....	43
2.1.1 Le passe-droit, la dimension juridique de la protection sociale.....	46
2.1.2 Etablir un cadre favorable aux interactions sociales entre résidents	51
2.1.3 Prévenir les risques psychosociaux des entrepreneurs dans les EDO	56
2.1.4 Emergence de zones hiérarchisées au sein des communautés, limitant les interactions sociales entre les membres hétérogènes	61
2.2 Protection sociale dans les espaces dirigés par les communautés (EDC).....	64
2.3 Les différents impacts des EDO et EDC sur les entrepreneurs et leur protection sociale	70
2.4 Transition entre les lieux, la continuité des parcours de vie	74
2.4.1 Parcours « Circuit court »	79
2.4.2 Parcours de la « débrouille ».....	81

2.4.3	Parcours « type » au sein des espaces péri-urbains	82
3	Transformation des espaces	86
3.1	La valeur d'utilité sociale, un enjeu croissant dans les Espaces Dirigés par les Organisations (EDO).....	87
3.1.1	Variété des relations sociales comme facteur de mimétisme endogène	87
3.1.2	L'incidence des pratiques de relations sociales sur la protection sociale des entrepreneurs	94
3.1.3	Facteurs exogènes de mimétisme au sein des espaces dirigés par les organisations	96
3.1.4	L'incidence de la concentration des valeurs d'utilité sociale sur la protection sociale	97
3.2	Ces communautés qui deviennent des espaces dirigés par l'organisation, le début des divergences.....	98
3.2.1	Mutation des structures visant à maintenir un équilibre financier et la survie d'une communauté	98
	Conclusion.....	102
	Bibliographie.....	105
	Liste des Figures	108
	Liste des Tableaux	108
	Structure Porteuse du Projet.....	110
	Notice Biographique de la responsable scientifique	111

INTRODUCTION – METHODE DE L'ENQUETE

Dans l'espace public français, on assiste à une montée en puissance de la thématique de l'entrepreneuriat ; « *Entrepreneur is the new France* » lançait Emmanuel Macron peu de temps après son élection, lors de l'inauguration de Station F, l'incubateur parisien créé par l'emblématique patron de Free : Xavier Niel, La célébration des valeurs de l'entrepreneuriat au plus haut sommet de l'État n'étonne guère. Elle n'est ni propre à la France, ni totalement nouvelle et apparaît comme l'expression d'une dynamique de plus longue durée de (re)-valorisation de la figure de l'entrepreneur et du modèle de la petite entreprise, débutée avec l'entrée en « crise » des économies occidentales dans les années 1970. En témoignent, la part de l'emploi non salarié dans l'emploi total s'établit aujourd'hui à environ 11,7% (INSEE) et l'apparition de nouvelles formes d'indépendance qui tendent également à brouiller les frontières classiques entre salariat, indépendance et chômage (Bernard & Dressen, 2014).

À partir des années 2000, les possibilités technologiques, suscitées par les outils numériques, ainsi que les opportunités de financement liées au développement du capital-risque d'abord aux États-Unis puis en Europe, ne cessent de stimuler l'essor d'un nouvel entrepreneuriat tourné vers l'innovation digitale et construit autour de nouveaux imaginaires comme celui de la « start-up » et de la « tech » mais aussi de l'« économie sociale et solidaire » ou du « néo-artisanat », contribuant ainsi à dépoussiérer radicalement l'image du petit patron, qui « innovateur et flexible, [...] vient incarner le véritable "esprit d'entreprise" par opposition au capitalisme managérial » (Zalc, 2012, p. 55).

C'est ainsi que des jeunes diplômés, des salariés souhaitant de se reconvertir ou en recherche de sens, ou des femmes poursuivant l'espoir de mieux concilier vie professionnelle et charges familiales (Landour, 2019) semblent aujourd'hui toujours plus nombreux à essayer de se mettre à leur compte, encouragés par les nombreux dispositifs d'accompagnement qui se sont développés à grande vitesse ces dernières années. D'après les chiffres de l'INSEE publiés en décembre 2019, sur les onze premiers mois de l'année, 750 000 entreprises ont été créées, ce qui est plus que sur toute l'année 2018. Ce chiffre record ne doit pas conduire à ignorer le fait qu'après une durée de cinq ans, environ la moitié des entreprises créées a disparu et que les

revenus des micro-entrepreneurs (ce régime concerne la moitié des entreprises créées en 2019) restent en moyenne très faibles (470 euros par mois en 2017, selon la même source).

Ce sont justement les tactiques que les entrepreneurs déploient pour réaliser leur création et la rendre pérenne que ce rapport entend éclairer.

La recherche menée s'intéresse aux lieux destinés à accueillir les entrepreneurs à différentes phases du développement de leur projet : les espaces collaboratifs. Nous qualifions d'espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat, *les tiers-lieux dont la mission principale est d'offrir à des individus des solutions d'accompagnement à « l'action d'entreprendre »* (Grossetti et al., 2015) *et/ou un hébergement*. La recherche que nous avons menée se veut une exploration et analyse des espaces collaboratifs qui, sous différentes formes et appellations (tu énumères les différents noms), ne cessent d'attirer différents profils d'entrepreneurs (jeunes étudiants, ex-salariés en recherche de sens ou de reconversion, des femmes...) et dont les objectifs principaux se résument dans l'accompagnement des adhérents matériellement (espaces de travail, ressources...), relationnellement (networking...), etc. Cette promesse est d'autant plus importante aux yeux des entrepreneurs car l'offre d'accompagnement est généralement articulée avec divers programmes d'accompagnement et de financements mis en œuvre par les pouvoirs publics. L'engagement dans la voie entrepreneuriale est désormais plus accessible que jamais. Mais qu'en est-il des risques sociaux qui accompagnent cette aventure ? et puis transition. Mais sont-ils suffisants pour réduire l'insécurité et la vulnérabilité des entrepreneurs ? Comment ces derniers accèdent à la protection sociale ? Les espaces collaboratifs y contribuent-ils, de quelles manières et suivant quelles dynamiques et procédés ?

Partant de ces constats, du nombre croissant de projets, et des nombreuses offres d'accompagnement, notre projet vise à comprendre quelles solutions et quelles ressources les espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat sont susceptibles d'apporter aux entrepreneurs pour faire face aux difficultés objectives et subjectives rencontrées dans leur quête de protection sociale. La protection sociale comprend deux volets (Schnapper & Villac, 1989), un volet « juridique » défini comme l'ensemble des dispositions prises pour assurer aux actifs exerçant une activité professionnelle une série d'obligations et de droits, et aux inactifs des formes variées

de droits et de transferts en espèce ou en nature ; et un volet « socioculturel », comprenant les ressources formelles et informelles de construction de l'identité sociale mises à disposition par les pouvoirs publics et autres. Cette recherche se propose d'explorer en détail les pratiques, les relations, et les dispositifs qui se construisent au sein de ces lieux avec l'idée de comprendre *comment les entrepreneurs sont exposés aux enjeux de protection sociale dans leurs parcours de vie et comment les espaces collaboratifs leur fournissent des formes de protection sociale.*

Après avoir présenté les contours empiriques de notre travail, le présent rapport se structure en trois grandes parties. La première propose une analyse typologique de la protection sociale des entrepreneurs observée en détail dans six espaces où nous avons mené notre enquête. La seconde évoque la contribution de dix-sept lieux dans la protection juridique et socioculturelle des entrepreneurs qu'ils accompagnent. La troisième, adopte une perspective longitudinale et analyse, sur la durée la mutation des modèles d'affaires des lieux tout en discutant son impact sur les entrepreneurs. Nous terminerons l'analyse par un résumé de l'enquête et une série de suggestions destinées aux pouvoirs publics et espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat.

Enquête terrain

C'est une entrée à deux niveaux, par les entrepreneurs, et par les espaces physiques de l'économie collaborative, que nous avons mis en œuvre cette recherche. La réalisation de cette étude se fonde sur une méthode qualitative, qui a consisté en la conduite de 88 entretiens semi-directifs auprès de gestionnaires et résidents d'espaces collaboratifs, ainsi que d'une étude comparative multiple de 17 espaces collaboratifs. L'étude se divise en deux phases, une phase de comparaison de cas (Yin, 2003), et une phase d'immersion (Van Maanen, 2011).

Dans une première phase de l'enquête, et pour rendre compte des modes de gestions des espaces, l'étude s'appuie sur un corpus de données recueillies auprès de gestionnaires de 17 espaces collaboratifs situés majoritairement en Ile-de-France ou en grande métropole. Ce matériau d'entretiens réalisés auprès des gestionnaires des lieux, ainsi que de quelques entrepreneurs avec qui nous avons échangé informellement, non seulement appuie notre compréhension de l'évolution stratégique des espaces et de leurs modes de gestion, mais permet également de les différencier quant à leurs compréhensions des besoins des entrepreneurs et

leurs différentes approches pour tenter d'y répondre. Les tableaux ci-après regroupent les espaces selon les profils types d'entrepreneurs : Trois classifications ressortent de nos analyses des profils des entrepreneurs : ceux dont le niveau d'éducation est élevé, ceux issus des minorités sociales, et enfin, les entrepreneurs du « faire » (doers, makers ou hackers).

Tableau 1 : Liste des espaces de l'enquête selon le profil type des résidents

	Nom Anonyme	Localisation	Date de Création	Capacité d'Accueil	Cibles	Structure Juridique
Espaces collaboratifs accueillant majoritairement des entrepreneurs diplômés du supérieur						
1	Espace Sup1	Paris 2*	2015	200	Secteur Public	Association / SAS
2	Espace Sup2	Paris 20*	2008	270	Impact Social	Association / SAS
3	Espace Sup3	Paris 2*	2005	75	Innovation Technologique	Association / SAS
4	Espace Sup4	Paris 13*	2017	1000	Innovation Technologique	SAS
5	Espace Sup5	Lille	2016	245	Innovation Technologique	SAS
6	Espace Sup6	Paris 11*	2011	150	Impact Social	Association / SAS
7	Espace Sup7	Paris 13*	2015	30	Innovation Technologique	Association / SAS
Espaces accueillant majoritairement des entrepreneurs issus des minorités						
8	Espace Min 8	Saint-Denis	2019	10	Femmes de QPV	Association / SAS
9	Espace Min 9	Montreuil Saint-Denis	2019	10	Réfugiés	Association / SAS
10	Espace Min 10	Paris 20*	2018	0	Jeunes de QPV	Mission d'intérêt général
11	Espace Min 11	Paris 10*	2012	90	Réfugiés	Association
Espaces accueillant majoritairement des entrepreneurs du faire						
12	Espace Faire 12	Ivry	2015	100	Artisans multi outils	SARL
13	Espace Faire 13	Montreuil	2009	70	Artisans multi outils	SCOOP
14	Espace Faire 14	Andrézieux Bouthéon	1992	50	Artisans multi outils	SARL
15	Espace Faire 15	Pantin	2017	30	Artisans multi outils	Association
16	Espace Faire 16	Nanterre	2012	40	Hackers électronique	Association
17	Espace Faire 17	Paris 2*	2009	50	Hackers biotech	Association / SAS

La deuxième phase, menée en ethnographie, avait comme objectif d'adresser la réalité de la protection sociale auprès des entrepreneurs mais aussi des espaces collaboratifs qui les accueillent. Quant aux premiers, il était important de comprendre les formes de protection sociale

qu'ils adoptent, grâce à une description fine de leurs parcours de vie. Après des espaces, il était fondamental d'explorer modalités d'accompagnement.

Les entretiens ont été réalisés au cours d'immersions entre Septembre 2019 et Janvier 2021. Les espaces sélectionnés devaient remplir un certain nombre de conditions préalables : (1) le lieu devait proposer des solutions d'accompagnement au projet entrepreneurial, et/ou simultanément des résidences, afin que l'on puisse observer *in vivo* les interactions sociales entre les résidents dans la durée. (2) Les entrepreneurs, quant à eux, devaient satisfaire une condition unique, celle d'être accompagné ou avoir été accompagné dans un espace collaboratif lors de son parcours entrepreneurial pendant au minimum 3 mois. La définition d'entrepreneur¹ retenue pour cette étude se base sur la dimension relative au comportement, l'entrepreneuriat étant défini comme « *toute situation reliant, d'une façon très étroite, quasi indissociable, un individu caractérisé par un engagement personnel fort (consommation de ressources vitales : temps, argent, énergie) dans une action entrepreneuriale (décisions, comportements, tâches, etc.) et un projet ou une organisation émergente ou une organisation « stabilisée » de type entrepreneurial* » (Fayolle, 2004, p. 108).

Nous envisageons l'entrepreneuriat comme un processus pouvant affecter l'individu, « *un processus de changement, d'émergence et de création : création de valeur nouvelle, mais aussi en même temps, changement et création pour l'individu* » (Bruyat & Julien, 2001, p. 173).

Afin d'examiner notre objet d'étude auprès de populations distinctes, dont la forme de protection sociale pouvait varier, notre échantillonnage d'espaces étudiés s'est reposé sur différents variables : a) la localisation : trois étant situés au cœur de Paris et trois autres en périphérie (Pantin, Saint Denis et Montreuil), b) les types de structures des lieux (association, SAS, hybride), c) les modes de financement (autonomie financière, subventions étatiques, dons, financement privé), d) critères d'inclusion de populations variées (niveau d'éducation, genre, nationalité). Les enquêtrices et enquêteurs n'ont pas noté de difficultés particulières à intégrer les six lieux. Dans les trois espaces parisiens, les deux enquêtrices ont souscrit à un abonnement à l'espace de

¹ A des fins de simplification de la rédaction et de lecture de ce rapport, nous emploierons le genre masculin pour le terme d'entrepreneur. Bien que nous soyons sensibles à l'écriture inclusive, nous optons pour l'écriture genrée du terme « entrepreneure » quand la situation se pose d'évoquer le parcours d'une femme entrepreneure.

coworking en tant que résidentes (un espace a finalement gracieusement offert l'hébergement à la fin de l'immersion), dans les trois autres, un enquêteur et une enquêtrice, tous deux enseignants en entrepreneuriat, ont contribué sous la forme de dons à des séances de jury de sélection et de coaching (dans les espaces de Montreuil et Pantin).

Les entrepreneurs interrogés au sein des espaces se situent à des positions relativement distinctes dans l'ensemble du spectre social. Les personnes de niveau de diplôme inférieur au grade de master (notamment BAC ou BAC+2) représentent in fine près d'un quart de l'ensemble de l'échantillon (

Tableau 2). Les enquêteurs ont interrogé plus de femmes que d'hommes, 38 femmes contre 16 hommes ; bien que dans les espaces la parité homme-femme était équilibré, les Espaces Sup 3 et Faire 15 espaces rassemblaient principalement des femmes (critère de sélection pour l'un, l'autre étant ancrée dans une industrie particulièrement féminisée). Par ailleurs, la présence majoritaire de femmes dans l'échantillon de l'enquête permet de faire émerger une incidence cruciale dans la protection sociale des entrepreneures, notamment au sujet de l'absence prolongée requise lors de la période post-accouchement. Au niveau des ressources, l'échantillon donne à voir une diversité de situations (dans la mesure de ce qu'il a été possible de collecter) avec des revenus allant de 4000€/net mensuel à aucun revenu. Toutefois, les enquêteurs observent une réticence de la part d'une population de jeunes hommes éduqués à partager ouvertement aux enquêtrices leurs niveaux de ressources et subsides. Des données ont pu être complétées grâce à des échanges informels a posteriori au cours de rencontres répétées dans l'espace.

Tableau 2 : Caractéristiques de la population enquêtée au sein de six espaces collaboratifs

		Durée d'immersion de l'enquêteur entre 2019-2020 (mois)	Entretiens avec les gestionnaires d'espaces (nombre d'entretiens)	Entretiens avec des Entrepreneurs (nombre d'individus)			
				H	F	< BAC +3	< BAC +5
Phase d'exploration		3	11	3	10	4	9
Zone géographique : Paris intra-muros							
Espace Sup 1	Hébergés	5	7	7	3	1	9
	Non Hébergés						
Espace Sup 2	Hébergés	5	5	4	3	1	6
	Non Hébergés				2		2
Espace Sup 3	Hébergés	5	2	1	5		6
	Non Hébergés				11		11
Zone géographique : Zones périurbaines de Paris (Pantin, Montreuil, Saint-Denis)							
Espace Faire 15	Hébergés	4	6	1	10	8	3
	Non Hébergés				2	2	2
Espace Min 9	Hébergés	9	2	4	2	6	
	Non Hébergés						
Espace Min 8	Hébergés	1	1		1		1
	Non Hébergés				2	1	1
Total			1	16	381	7	48

Au-delà de l'échantillonnage, la population de l'enquête présente des caractéristiques contrastées en termes de :

- Parcours de vie initial : Sur les 60 entrepreneurs interrogés (phase d'exploration de l'enquête comprise), lors de la phase initiale au projet 29 sont à la recherche d'emploi (chômage ou RSA), 5 sont étudiants, 16 sont indépendants, et 9 sont encore salariés. Ce qui donne une variété d'âge allant de 22 ans à 53 ans.

- Ancienneté dans le parcours entrepreneurial : 4 n'ont pas encore créé d'entreprise, 22 ont créé une entreprise il y a moins de 2 ans, 21 il y a plus de 4 ans, 11 entre 5 et 10 ans, et 2 depuis plus de 10 ans.
- Modalité d'accompagnement : Dans la population interrogée pour les espaces 1, 2 et 3, près de la moitié des entrepreneurs sont en situation d'accompagnement, alors que dans les trois autres espaces, ils suivent tous un programme d'accompagnement pendant l'enquête, leur donnant accès à l'espace physique.

Le déroulement des entretiens et de l'immersion

Les entretiens se sont déroulés majoritairement dans l'espace physique, ou plus rarement à la demande des répondants à l'extérieur. Les entretiens menés ont duré en moyenne 1 heure. Certains ont eu lieu en dehors des heures de travail, avant 9h ou pendant l'heure de déjeuner, pour combler au sentiment d'empiétement sur leur temps de travail. Une part considérable d'enquêtés se sont portés volontaires suite aux sollicitations verbales et écrites des managers des lieux. Dans un espace en revanche, une enquêtrice a plusieurs fois dû relancer les entrepreneurs dans le but d'ouvrir des opportunités d'échanges, ceux-là voyant la démarche comme consommatrice de temps. Dans deux cas, les enquêtrices ont réalisé les entretiens en binôme, afin de mesurer les différences générales des terrains enquêtés.

D'un point de vue de la collecte de normes et de pratiques, l'immersion présente de nombreux intérêts en complément des entretiens. Dans les espaces Sup 1, 2 et 3 elle a duré environ 5 mois, de septembre 2019 à Mars 2020, à raison de 2 à 3 jours par semaine. Elle s'est stoppée à l'annonce du premier confinement en France, le 15 Mars 2020. Au sein des espaces Faire, Min 8 et 9, les immersions ont repris à la sortie du confinement, c'est-à-dire de Juin 2020 à Janvier 2021. Le dispositif de l'immersion est particulièrement intéressant pour l'étude de la protection sociale dans les lieux, qui suppose d'observer la dimension socioculturel (Schnapper et Villac, 1989), comme les formes de coopération entre les entrepreneurs. Dans le lieu, les enquêtrices s'inscrivent comme coworkers. Elles disposent librement du lieu et de ses parties communes quand elles le souhaitent la semaine, aux côtés d'autres coworkers. Leur rôle est ainsi hybride,

observatrices quand elles renseignent leurs journaux de bords ; et participante, puisqu'il n'est pas rare qu'elles se mettent à considérer ce temps d'immersion pour poursuivre leur propre travail académique (préparation de cours ou de recherche), et de bénéficier des services d'échanges et de détente offerts par le lieu.

Les questions auprès des entrepreneurs visaient à récolter le plus possible de narrations illustratives et factuelles, afin de tracer le parcours de vie de l'entrepreneur depuis son intention d'entreprendre à l'arrivée dans le lieu. La grille portait sur trois grandes thématiques, concentrées sur une évolution diachronique de leur projet au cours du temps. L'entretien se découpait en trois parties. La première partie visait une série d'échanges portés sur l'intention d'entreprendre. La deuxième consistait à évoquer les sources de fragilisation de l'entrepreneur dans son action d'entreprendre. Dans la dernière partie de l'entretien, ont été abordés l'espace et les expériences de l'entrepreneur dans son usage.

Aborder la question de la protection sociale ne crée pas dans l'immédiat de frein de la part des enquêtés, mais soulève parfois un comportement d'ignorance de la part de l'entrepreneur. En phase de lancement, beaucoup n'ont pas pris conscience de cette incidence sur leur parcours de vie. La question des revenus génère de façon régulière, chez les hommes, les jeunes essentiellement, des réticences ; ils développent rarement leur propos ou contournent le sujet en laissant vaguer un certain flou. Au regard de l'exposition à des périodes plus vulnérables, nous avons ressenti une crainte de jugement particulièrement forte, et amène l'enquêté à détourner les réponses. Chez les femmes en revanche, quelque chose de l'ordre de la confiance a pu les amener à se dévoiler plus facilement. Avec elles, les décisions prises en matière de vie sentimentale et de rapport à la maternité ont été abordé et ont parfois soulevé des difficultés émotionnelles, amenant l'enquêtrice à faire preuve d'écoute et d'empathie. Il convient de souligner que les entretiens ne se sont jamais interrompus.

Les entretiens avec les gestionnaires d'espace se sont déroulés quant à eux en face à face à différents moments de l'immersion. Pour découvrir le lieu, les enquêteurs ont d'abord réalisé un premier entretien avec le responsable, puis avec le ou les autres employés. L'immersion a facilité la remonté d'informations clés pour l'enquête, en collectant lors d'échange informels avec les

équipes des données, notamment autour du modèle d'affaire, dans la mesure où il fallait atteindre un certain niveau de confiance pour aborder librement ce pan compétitif de l'espace. Les employés des lieux ont souvent été interrompu pendant l'enquête de par leurs obligations professionnelles, et ont amené les enquêteurs à reconduire l'entretien en plusieurs fois.

Les nombreux événements de socialisation auxquels les enquêtrices ont participé, s'avéraient utiles pour collecter des thèmes qui n'auraient pas été abordé en entretien formel. Les entrepreneurs y abordent plus librement leurs parcours et difficultés, parfois en collectif, sans adopter de tactiques de communication particulières qu'ils auraient pu adopter en entretien. C'est par ailleurs en ayant travaillé au quotidien dans l'espace que l'entrepreneur percevait l'enquêteur comme un pair, ni du côté des gestionnaires, ni de celui des concurrents.

Pendant la phase d'immersion les enquêtrices ont pu participer aux auditions de sélections des incubés des prochaines promotions des Espaces Sup 1 et Espace faire 15. Les observations réalisées au cours de ces journées de sélection permettent de saisir le sujet de la protection sociale sur les pratiques de sélection des espaces. Il est courant d'aborder cette question au cours de l'entretien.

Finalement, une immersion dans la durée s'est poursuivie au sein des espaces Faire 15 et Espace Min 9, dans lesquels les enquêteurs occupent le statut de coach mentor, pour des incubés de l'espace. Leur engagement auprès de l'espace est de l'ordre du bénévolat ; ils ont animé des ateliers de formation aux techniques de l'entrepreneuriat, et accompagnent individuellement un porteur de projet.

Les limites d'un travail qualitatif en temps de pandémie sanitaire

L'engagement continu sur les terrains de l'enquête a été fortement perturbé par la crise du covid-19, poussant les espaces à transposer les ateliers sur des plateformes virtuelles. Face à cette contrainte, et aux différentes perturbations psychiques de cette crise sur les entrepreneurs, les enquêteurs n'ont pas pu préserver leurs accès sur les trois lieux parisiens de l'enquête. La fréquence des contacts avec les gestionnaires et leurs membres s'est vu radicalement stoppée. Il reste que ces lieux ont été largement investis et étudiés au début du travail de collecte.

Au-delà de la contrainte d'accès prolongé aux lieux de l'enquête, la présente étude comporte des limites que l'on peut assimiler à tous les travaux de recherche qualitative. L'étude comporte le reflet des interprétations des chercheurs, mettant à l'épreuve leurs schémas de pensées aux parcours d'entrepreneurs, qui restent éloignés de leurs propres conditions de vie. Aussi, les entretiens ont pu soulever de nombreuses contradictions avec la réalité éprouvée par les entrepreneurs à d'autres instants du parcours entrepreneurial. Durant l'étude, les entrepreneurs se présentent sous une facette plutôt enjouée. Ces entretiens auraient pu prendre une toute autre coloration si nous les avions rencontrés à des moments d'incertitude élevée, supposant une étape de solitude et de mal-être fort en comparaison à des phases où ils se trouvent accompagnés par l'espace. Leurs discours sont également sujet à des interprétations particulières puisqu'ils renvoient à des situations de la vie en grande métropole et de la proche banlieue parisienne. Enfin, concernant la population d'entrepreneurs réfugiés, ou en situation d'extrême précarité, il réside une nette dissonance entre les éléments factuels collectés lors des entretiens et les modes d'appréhension de l'enquêteur. Dans ce cas précis des entrepreneurs réfugiés, le matériau est manipulé avec prudence, et nous avons renseigné principalement la nature des relations entre les gestionnaires d'espaces et ces entrepreneurs, plutôt que leur protection sociale à proprement parler ou leurs difficultés de parcours de vie.

La suite du document se fonde sur l'analyse de l'ensemble des entretiens menés pour étudier la protection sociale dans les espaces de l'économie collaborative, la mise en œuvre de solutions pour garantir un accès à la protection sociale, son évolution dans le temps et la variété des modalités de disposition au cours de la création d'entreprise.



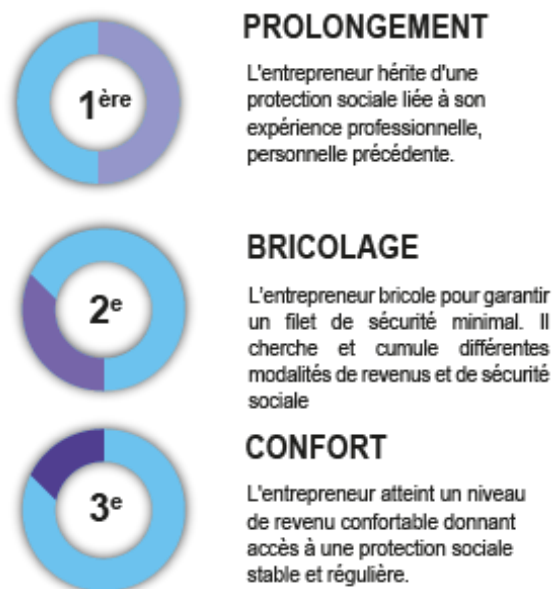
PROTECTION SOCIALE
DES ENTREPRENEURS

1 PROTECTION SOCIALE DES ENTREPRENEURS

L'étude des profils étudiés a permis de faire émerger trois grands types d'appréciation de la protection sociale, dont la durée et les enjeux en termes d'avantages sociaux sont pour partie différenciés : la protection sociale de Prolongement, de Bricolage et de Confort. La protection sociale influera dans l'accompagnement et l'insertion de l'entrepreneur au sein de l'espace collaboratif. Mais avant d'aborder le rôle du lieu dans l'appréhension des entrepreneurs, nous explorons dans cette section la protection sociale à titre individuel.

Selon la définition de Schnapper et Villac (1989) présenté en introduction, trois grandes formes de protection sociale peuvent être repérées au sein des espaces étudiés, et apparaissent de manière chronologique dans le parcours de vie de l'entrepreneur. La première phase, dite de « prolongement », dure 1 à 2 ans et intervient juste après une période où les entrepreneurs se consacrent à plein temps à leurs projets. Ils héritent de la même protection sociale que lors de la dernière expérience professionnelle. La phase suivante, « de bricolage », démontre un engagement réel des individus pour l'entrepreneuriat. Ils s'approprient des nouveaux modes de vie, et, tout en faisant face aux difficultés de projections d'avenir, ils démontrent une capacité à maîtriser un changement d'emploi ou à un manque de ressources en combinant plusieurs situations sociales (entrepreneur, freelance, salarié). Faisant face parfois à des contraintes économiques, sociales ou psychiques fortes et qui durent dans le temps, un bon nombre d'entrepreneurs abandonnent cette voie au profit d'un parcours de vie plus sécurisant. Ce cas de figure s'est peu présenté dans les espaces étudiés, mais nous y reviendrons brièvement à la fin de cette section. Enfin, la dernière phase qui nous intéressera peu dans cette étude, est celle des entrepreneurs en situation « de confort ». Dans ce dernier cas de figure, les entrepreneurs peuvent garantir un filet juridique et stable de leur protection sociale. Ils qualifient et interprètent l'entrepreneuriat comme un idéal, susceptible par ailleurs de durer.

Figure 1 : Les trois modes de compréhensions de la protection sociale des entrepreneurs



Deux facteurs principaux ont, à notre sens, une incidence sur ces modes de compréhension : les facteurs de motivation et la durée du projet entrepreneurial en lien avec les politiques publiques. D'une part, dans les récits collectés, les enquêtés ont manifesté plusieurs facteurs de motivation concernant l'action d'entreprendre. Les récits de vie dévoilent deux groupes de facteurs, les facteurs *push* (Thurik & Dejardin, 2012) et des facteurs *pull* (Carter et al., 2003) répertoriés dans le Tableau 3. Les facteurs *push* réunissent les décisions manifestement volontaires et individualisées de la part de l'enquêté (Fayolle & Nakara, 2012). Typiquement dans ce cas, les entrepreneurs plutôt jeunes et hautement éduqués (Grandes Ecoles d'Ingénieurs ou de Commerce) souhaitent créer une entreprise pour résoudre un problème concret, répondre à un manque sur le marché, ou alors, ils envisagent de changer de parcours de vie, et recherchent une forme de rupture avec le salariat. L'entrepreneuriat serait une sorte de « thérapie » de vie, qui fournirait une réponse adaptée à un parcours marqué par la précarité professionnelle, ou à l'expression d'un besoin de changement. La démarche de création d'entreprise permet de gagner une liberté, de s'émanciper, de reprendre contrôle sur sa vie professionnelle, en opérant un projet précis faisant une rupture avec l'ancien monde du travail (Badia et al., 2013). Certains

témoignages de répondants issus de milieux sociaux moins privilégiés évoquent au contraire des facteurs pull, où l'entrepreneuriat représentait une autre voie d'insertion vers l'emploi après une expérience professionnelle plus longue (Fayolle et Nakara, 2010). Ces répondants ont par exemple vécu un plan social, une impossibilité d'évolution de carrière à cause d'une maladie, d'une nouvelle situation familiale comme la parentalité, ou un chômage de longue durée.

D'autre part, l'ancienneté du projet entrepreneurial a des répercussions sur les possibilités des enquêtés de se protéger socialement. Cela va de pair avec les aménagements opérés par les politiques publiques visant à garantir une protection sociale au moins pendant les premières années de création. Tout au long de leur expérience, ils vont s'inscrire dans différents régimes selon l'avancement et les ressources acquises durant leurs expériences.

Tableau 3 : Facteurs push et pull de motivation à l'entrepreneuriat des répondants avec la moyenne d'âge

Facteurs de motivation	Nombre d'enquêtés	Moyenne d'âge
Facteurs Push		
Envie de se lancer	10	32
Recherche de sens en rupture idéologique	7	38
Résoudre un problème concret	4	33
Suite projet étudiant	4	27
Facteurs Pull		
Recherche emploi	7	34
Évolution de son métier	3	34
Refus de déplacements internationaux	3	45
Réorientation professionnelle suite à une maladie psychosociale	3	43
Réorientation suite à un burn out	1	36
Réorientation suite à une maladie	1	34
Changement de modèle familial	1	27
Total général	45	

1.1 Le prolongement

Le prolongement concerne davantage une perception que les répondants développent, plutôt qu'un terme pouvant faire état d'une situation sociale prédéfinie par les politiques publics. Dans ce cas de figure, le prolongement tient de cette continuité de protection sociale par rapport à une situation précédente. Aucun facteur en particulier n'a été noté à ce stade ; nous retrouvons à la fois des facteurs d'intention entrepreneurial dits *push* et *pull*.

Le prolongement se présente le plus souvent chez l'entrepreneur naissant, catégorie d'individus en phase émergente de l'activité, à distinguer de l'entrepreneur aspirant et du créateur d'entreprise ayant déjà effectué l'immatriculation juridique de leur structure, réaliser leur première vente et opéré les premiers investissements personnels (Rotefoss & Kolvereid, 2005). Le point de bascule entre les deux statuts fait ainsi exister de manière légitime l'entrepreneur vers un caractère tangible de fondateur (Grossetti et al., 2018). Tout au long de l'enquête nous entendrons les gérants des incubateurs différencier les « porteurs de projet » c'est à dire des entrepreneurs naissants, des « start-ups », c'est-à-dire des fondateurs. Les premiers s'inscrivent dans les programmes de pré-incubation, dont l'activité repose essentiellement sur des processus d'idéation de projet. Les seconds, plus avancés, entrent dans des programmes longs de développement. Leur structure est déjà immatriculée, mais l'entreprise doit se développer sur le marché. Le processus de création et d'émergence marquent le début d'un nouveau régime pour l'individu (Barthe et al., 2015 ; Grossetti et al., 2018) centré sur la création d'un projet et la mise sur le marché d'une nouvelle proposition de création de valeur pour l'environnement et la société. A ce stade de développement, l'organisation émergente ne vend rien et elle est dominée par une logique de preuve et de conviction (Gabay-Mariani, 2020, p. 74).

Dans le cas de la rupture avec l'ancienne expérience professionnelle, les enquêtés bénéficient d'une protection sociale garantie par des aménagements de sortie de l'emploi, comme la rupture conventionnelle, un plan social ou une subvention chômage cumulés au cours de sa carrière précédente. A notre grande surprise, nous avons très peu rencontré d'entrepreneurs ayant opté pour l'ACRE au cours de l'enquête. En revanche, la situation dominante est celle du chômage fournissant un revenu régulier tout en bénéficiant d'une sécurité sociale stable.

Le prolongement est accessible pour les entrepreneurs influencés par des facteurs push et pull. On note toutefois que des entrepreneurs en facteur push tolèrent un prolongement moindre car ils sont à l'origine de leur décision. Comme évoqué dans l'extrait suivant, par Daphné et Florence, 33 ans, toutes les deux diplômées respectivement de l'EM Lyon et de Kedge Business School, les subventions de chômage et le statut de chômeur représentent un « passeport », ou un « coup de coupe » indispensable à la concrétisation d'un projet :

A mon départ, j'ai négocié une rupture conventionnelle. C'est un super coup de pouce de mon ancien boss. Le travail s'est très bien terminé, et puis je me suis tellement investie pendant 10 ans, c'était le cadeau de remerciement, en gros, et puis moi ça me permettait aussi d'assurer mes arrières ! Il savait que c'était pour monter ma boîte

(Daphné, membre d'Espace Sup 3)

A la fin de mon CDD, je les ai suppliés : "ne me proposez pas le CDI !", parce que je savais qu'en faisant ça, j'aurais le droit au chômage. Parce que s'ils me proposaient et que je le refuse, je n'aurais pas le droit au chômage.

(Florence, membre d'Espace Sup 3)

Dans le cas de la non-rupture avec l'expérience précédente, le prolongement de la protection sociale nécessaire à la phase de lancement fait référence à une situation précédente, ou à un point de référence connu, comme celui des parents. Samah, 27 ans, titulaire d'un BAC pro de couture, a été élevée par sa mère dans le 18^{ème} arrondissement :

En fait, je n'ai jamais vraiment été salariée, depuis que j'ai terminé les études. Et je suis devenue modéliste indépendante parce que j'aimais bien ce style de vie, et comme ma mère était indépendante depuis longtemps, je voulais faire la même chose.

(Samah, membre d'Espace Faire 15)

Les données reportées dans le Tableau 4 présentent la nature de la dernière situation sociale de l'enquêté au début de la création de son projet entrepreneurial.

Tableau 4 : Protection sociale statuée de l'entrepreneur au moment de la création

Dernière situation sociale avant l'entrée dans l'incubateur	Total général
Salarié	23
Rupture Conventionnelle	11
Fin de contrat CDD	3
Handicap	2
Inaptitude	1
Plan social	4
Portage salariale	1
Reclassement	1
Indépendant	11
Autoentrepreneur	1
Travailleur Indépendant	10
Sans activités	10
Étudiants	5
RSA	5
Autres (militaire, prof. lib., fonctionnaire, artiste-auteur...)	5
Total général	49

Dans une disposition de prolongement, l'entrepreneur ne mesure pas encore réellement les implications juridiques et économiques de son nouveau choix de vie. Il s'inscrit dans des schémas sociaux étroitement liés à son emploi précédent, et cherche en partie à les reproduire. Les entrepreneurs s'attendent ainsi à percevoir un niveau d'aides sanitaires et sociales suffisant pendant la première phase de création d'entreprises. Par exemple, nous avons rencontré trois entrepreneures associées sortants directement de postes de salariés au sein de grandes organisations qui, au moment de créer leur entreprise, envisageaient chacune d'avoir un enfant. Disposant d'une sécurité sociale en prolongement de leur dernière situation de salariée, elles n'ont pas eu besoin de compenser un manque de ressources pendant cette période. Il a fallu en revanche s'organiser, pour que toutes puissent bénéficier d'un filet de sécurité de soins suffisant

au début de la création du projet. Elles ont ainsi décidé d'intégrer les projets de grossesse dans leur plan de développement comme l'explique Blanche, 32 ans :

On s'était posé la question du coup d'avoir chacune un enfant. C'était difficile à insérer dans la « road map », je parle un peu comme ça, parce que c'est tabou, mais il y avait cette question de road map, parce que on était trois femmes co-fondatrices, chacune à 30 ans, donc chacune avec des besoins de construire notre famille. Donc chacune, on en a parlé ouvertement. Mais la réalité, c'est que on ne peut pas partir tous les 3 enceintes au même moment, parce que on est dans une structure qui est trop petite et que à ce stade, chaque fondateur a un rôle à jouer. Sachant qu'il y a des grossesses qui peuvent être planifiées, d'autres pas planifiées, d'autres qui vont prendre beaucoup plus de temps. Donc on s'était donné des grands horizons, en se disant voilà, ça sera toi en premier, ça sera toi après... Quelque chose de suffisamment souple pour qu'on ne se sente pas non plus opprimées. Et on a réussi chacune à avoir du coup un enfant alors qu'on avait encore nos indemnités chômage. E était déjà enceinte au moment de monter sa start-up. R a eu un enfant, et moi juste après.

(Blanche, membre d'Espace Sup 3)

Avant de préciser l'intersection entre la phase de prolongement et le lieu, les paragraphes suivants présentent les deux phases suivantes de protection sociale de l'entrepreneur, le bricolage et le confort.

1.2 Le bricolage

Après une phase de prolongement, une étape de bricolage s'en suit pour une grande partie des entrepreneurs motivés intrinsèquement par des facteurs push. A ce stade, l'entrepreneur n'est plus naissant, mais aspirant et s'oriente plus vers le statut de créateur d'entreprise. Une vision processuelle de l'entrepreneuriat tend à définir la phase post-projet à celle dans laquelle l'entrepreneur atteint un certain seuil de développement où il vend ses produits et/ou services dans un marché, permettant de constituer un gain de financement pour son entreprise. Le travail de l'entrepreneur consiste à gérer des flux de ressources dans le processus de création de valeur de son projet (Gabay-Mariani, 2020). Il reste pour la littérature que le processus entrepreneurial perdure aussi longtemps que l'entrepreneur impulse l'entreprise et continue de saisir de nouvelles opportunités (Valéau, 2017 ; Verstraete, 2002). La volonté de s'inscrire dans un chemin de vie différent de ses expériences passées incite les entrepreneurs en phase de prolongement à passer à une phase de bricolage. Au cours de cette phase, l'entrepreneur considère comme

souhaitable de poursuivre son activité, en considérant toutefois les risques que cette poursuite engendre. Ils agissent ainsi en disposition des opportunités symboliques, tout en minimisant cognitivement la faisabilité réelle du projet à garantir un revenu.

Nous verrons dans la prochaine partie, le rôle essentiel joué par l'incubateur pour équiper les entrepreneurs de moyens d'accéder à la protection sociale. Pour les anciens salariés, la phase de bricolage correspond à un moment où ils prennent conscience de l'arrêt du filet de sécurité sociale. Il y a un instant d'affolement lorsque la période de chômage se termine, qui non seulement indique la fin des indemnisations de Pôle Emploi, mais aussi la nécessité de rejoindre le régime social des indépendants, au titre de gérant d'entreprise (micro-entreprise, SAS, SARL, EURL) et la cotisation minimum auprès de l'URSAFF de 1042€ dès lors que l'entrepreneur génère des bénéfices.

La protection sociale va de pair avec l'accès aux ressources économiques de l'individu, puisqu'il faut des ressources financières pour cotiser à l'URSAFF et aux autres caisses complémentaires de santé (prévoyance, retraite, risques maladies et accidents). Un entrepreneur aura en moyenne 40% de cotisations sociales sur ses revenus nets annuels s'il est travailleur indépendant, et près de 75% s'il est dirigeant assimilé salarié. Toutefois, les travailleurs indépendants ne sont pas assurés complètement contre les risques d'accidents du travail, et auront une pension retraite moins élevée.

Nous nous sommes demandés comment l'entrepreneur dont la protection sociale de prolongement se termine accédait-il à la protection sociale. On observe trois cas de figure dans cette phase de bricolage. La première, lorsque l'entreprise est dépourvue de ressources, l'entrepreneur s'appuie sur ses épargnes restantes, sa famille ou son conjoint, pour cotiser aux organismes de santé. Il s'adosse ainsi à la mutuelle de ses proches, de ses parents s'ils sont toujours en activité ou celle de sa ou son partenaire. En dépit de cette assurance minimale offert par des solidarités familiales, l'entrepreneur peut faire face à une grande précarité et solliciter ses proches pour les dépenses financières du quotidien. D'ailleurs, nous n'avons constaté aucune différence de genre : à la fois des entrepreneurs femmes et hommes bénéficient d'un commun accord avec leur conjoint salarié d'un écart d'investissement aux projets de vie commune. Dans

le verbatim ci-dessous, Florence, 33 ans, diplômée de Kedge Business School, était longtemps inscrite au RSA, et à ce titre, affiliée à la Protection Universelle de Maladie (PUMA). Elle précise au cours d'un entretien que son conjoint salarié apporte une sécurité dans la vie de couple :

A la fin de l'année 2015, je n'avais plus le chômage. Impossibilité de me payer, parce que j'étais au tout début et que je n'avais pas levé assez de fonds. Et du coup, là j'ai été au RSA, pendant un peu plus de deux ans, tu vois, et en plus, c'était hyper aléatoire, parce qu'ils considéraient que je n'étais pas forcément dans les tranches, donc en fait, il y a des mois où j'avais 500 euros, il y a des mois où j'avais 200 euros. Donc la chance que j'ai eue, c'est que j'avais un super copain, qui s'est dit 'OK, ben on va se serrer la ceinture, et on va se mettre à deux sur mon salaire, et ça va le faire'

(Florence, membre d'Espace Sup 3),

Dans un second cas de situation de bricolage, l'entrepreneur réalise une activité rémunérée qu'il facture au titre d'indépendant, de non-salarié (TNS), permettant une cotisation quasi automatique au fil des missions à la sécurité sociale des indépendants. Beaucoup ont choisi au début de leur parcours ce mode de protection sociale. Treize entrepreneurs interrogés en phase de bricolage sont inscrits à ce régime, avec une majorité d'entre eux qui réalisent des interventions dans les établissements de l'enseignement supérieur. C'est le cas par exemple d'Eléonore, 56 ans (Espace Sup 2), qui réalise des missions de conseil aux grands groupes, et donne des cours de marketing dans des écoles de communication et de commerce. Si elle explique avoir des difficultés avec le public, elle y trouve en revanche un intérêt pour son entreprise, lui permettant de mettre à jour ses connaissances :

Après je peux accompagner sur des process inno[vation]. Et puis je donne des cours, dans des écoles de com[munication] et de commerce. Enfin j'ai donné des cours à Neoma, pendant très longtemps, c'était un peu loin, c'était à Reims. Et puis dans une école de com qui s'appelait l'Iscom. Et là, du coup j'ai arrêté 2-3 ans parce que ça me gonflait. Tu as les gamins avec les ordi, tu as... ils sont en alternance, ils n'en n'ont rien à foutre... J'ai 3 classes, et je les ai 10 fois par an, 3 heures. Ce qui est bien, ça permet de théoriser un peu, quand j'ai construit mon cours. Ça permet de théoriser mon discours aussi vis-à-vis du client. C'était pas mal.

(Eléonore, membre d'Espace Sup 2)

Dans cette deuxième catégorie d'entrepreneurs en situation de bricolage, on retrouve ceux qui complètent leurs revenus avec un « petit boulot », un contrat rémunéré à mi-temps ou quart temps, en CDD et en CDI, permettant de se consacrer à leur entreprise « à côté ». Les petits jobs

peuvent aller de babysitteur, hôtesse de vente, à agent commercial, développeur web, graphiste ou consultant. Le « petit boulot », pas nécessairement le plus gratifiant pour les répondants, permet simplement de « (sur)vivre », et, de bénéficier d'une protection sociale. Nous avons rencontré Anna, 26 ans, diplômée d'une école de commerce, qui en parallèle de son projet est photographe professionnelle et babysitteur. Récemment, Anna a préféré réduire les missions de photographe en autoentrepreneur pour se consacrer à son projet, même si ses ressources financières diminuent. Elle vit temporairement chez sa sœur, en variant avec l'hospitalité amicale de ses amis et parents, le temps de trouver une colocation à un prix raisonnable.

Je suis au RSA, et auto-entrepreneur aussi, mais je ne fais quasiment pas de contrats, parce que ça me prend trop de temps, et donc j'ai décidé de moins gagner d'argent, enfin gagner le minimum, et pour avoir le temps pour tous ces projets-là. Aujourd'hui, je suis au RSA. [...] En ce moment, je suis chez ma sœur, et c'est elle qui paie toutes les courses et tout, parce que sinon, d'habitude [contexte habituel hors pandémie], je fais au moins deux babysittings par semaine. Donc je n'ai pas de soirée, les week-ends je ne sors pas, parce que je fais tout le temps des babysittings, enfin je veux dire, c'est un choix que je fais, et je suis contente de le faire, parce que j'adore ce projet, et je sais pourquoi je le fais. Mais si je pouvais gagner plus d'argent et arrêter de changer des couches le samedi soir, ça m'irait très bien aussi !

(Anna, membre d'Espace Min 8)

Dans un dernier cas de figure, certains répondants envisagent d'effectuer des va-et-vient entre le salariat et l'entrepreneuriat pour bénéficier d'une protection sociale rallongée, et peu coûteuse à titre individuel. C'est le cas pour les entrepreneurs ayant un niveau d'éducation élevé notamment dans le domaine de l'informatique, et faisant face à une abondance d'emplois dans leur domaine, comme Clément, 34 ans ingénieur diplômé de Telecom Paris.

Alors je n'avais pas fait une rupture conventionnelle, j'avais démissionné, j'avais fait 4 mois de travail... Je suis développeur, donc j'avais trouvé 6 mois de job, un CDD. Et donc après, j'ai eu le droit au chômage.

(Clément, membre d'Espace Sup 1)

En revanche, il est important de noter qu'en situation de bricolage, les entrepreneurs ont conscience que, d'un point de vue juridique, ils ne peuvent pas bénéficier d'avantages sociaux comme le congé maternité ou le congé maladie. En effet, ni le statut d'autoentrepreneur ni de RSA ne couvrent les absences de l'entrepreneur au travail. Nicolas, 34 ans, diplômé d'HEC, n'a

pas bénéficié de congé parental à la naissance de son enfant. Laure, 38 ans, master d'art à la Sorbonne, a eu deux enfants. Alors que pour le premier elle s'était « arrangée » pour avoir des indemnités de chômage, pour le deuxième, elle a dû trouver une nourrice dès la naissance pour continuer son projet entrepreneurial, en renonçant à un congé maternité :

Micro-et auto-entrepreneur, c'est assez précaire, parce que souvent c'est ; pas de congés, pas de protection sociale, pas de chômage, voilà, pour lister quelques trucs.

(Nicolas, membre d'Espace Sup 2)

Parce qu'en fait, il faut faire un enfant quand tu sais que tu as un et demi ou deux ans devant toi. Pour le premier, j'ai bien calculé. Le deuxième, en revanche, j'ai pris zéro congé mat[ernité], et... [souponne] je referais les choses un peu différemment, quoi. J'ai pris une nounou. Ben je l'ai donnée à une semaine !

(Laure, membre d'Espace Sup 3)

L'encadré suivant donne un aperçu des revenus de quatre entrepreneurs lors de la phase de bricolage ainsi que de leurs dépenses principales. La résidence dans un espace collaboratif représente le plus grand poste de dépenses. Beaucoup d'entrepreneurs en situation de bricolage choisissent de travailler de chez eux, et de réduire le coût d'hébergement en choisissant un mode de paiement à mi-temps ou à la carte.

Sonia, 30 ans, diplômée d'une école de commerce à Nantes, a créé une plateforme d'emploi en 2017. Son conjoint prend en charge toutes les dépenses personnelles du couple. Elle obtient le PIA en 2018 pour financer l'incubateur (12 000€) et des dépenses en développement web (20 000€). En 2019, elle lance une campagne de financement collaboratif pour finaliser les dernières versions du projet. A côté de cela, elle réalise en freelance des missions de conseil en communication. Ce travail déclaré en auto-entrepreneuriat lui permet de se verser un salaire régulier de 500€ par mois depuis un an, et de payer un bureau nomade à bas coût dans l'Espace Sup 1 de 110€ par mois.

Emma, 40 ans, diplômée en 1994 d'une école de commerce souhaite ouvrir un tiers lieu. En 2016, elle obtient une rupture conventionnelle en accord avec son employeur. Deux ans après, et sans financements, elle s'inscrit au régime des indépendants et devient consultante. Ne trouvant pas le temps de développer son réseau d'affaires, elle signe un contrat à mi-temps dans une association en tant que responsable communication. Son salaire est de 1700€. Elle a souscrit à un hébergement à mi-temps dans l'Espace Sup 2, qui lui coûte 130€ par mois.

Robin, 27 ans, diplômé d'un master en sciences politiques au Royaume Uni, avant de trouver son premier gros client lui permettant d'obtenir un salaire stable. Pendant ce temps, il était hébergé chez son père. Les deux premières années du lancement, il cumule des prestations de communication et d'enseignement en tant qu'indépendant. Il intervient régulièrement dans une école de journalisme en tant qu'enseignant vacataire pour avoir un salaire annuel d'environ

10 000€. Sa start-up occupe un bureau comprenant cinq postes dans Espace Sup 1, soit 250€ par poste.

Constance, 34 ans, est une ancienne sportive de haut niveau. Diplômée d'un master en management de l'université Paris Dauphine, elle crée son projet dans le développement durable en 2017. Les subventions chômage terminées, elle s'inscrit sur une plateforme de cours en ligne en tant que coach indépendant. Elle se verse un salaire chaque année de moins de dix mille euros. Sa famille lui donne accès gratuitement à un logement en banlieue parisienne. Auparavant, elle était hébergée chez Espace Sup 3 pour 210€ par mois, mais elle préfère aujourd'hui une solution à la carte en payant à la journée. Elle s'y rend une fois par semaine.

La phase de bricolage est vécue de manière plus stressante que la phase de prolongement. Le stress est souvent plus important pour les parents entrepreneurs dont le projet « embarque » toute la famille. Pour les plus jeunes, notamment ceux motivés par des facteurs *push*, la mise à distance de certains sacrifices consentis pour l'entrepreneuriat est plus aisée à assimiler, dans la mesure où ils sont vécus comme un prolongement du mode de vie étudiant. Plusieurs d'entre eux sont encore largement financés par leurs parents, ils vivent en colocation et/ou déclarent consommer peu mais, sans que cela ne se traduise par une rupture avec leur mode de vie précédent ni (encore) très nettement avec celui de leurs amis qui débutent seulement leur carrière professionnelle. Tant qu'ils demeurent exempts de charges familiales, cette situation, consistant à renoncer temporairement aux niveaux de salaires plus élevés que seraient susceptibles de leur procurer leurs diplômes, ne pose guère de difficultés à ces jeunes gens souvent bénéficiant du filet de « protection familiale ». Elle leur procure même une identité valorisante d'« entrepreneur passionné », disposé à prendre des risques, qui constitue un script social particulièrement plébiscité dans la société actuelle (Dagnaud, 2016).

Le bricolage mobilisé par les entrepreneurs à facteurs *push* permet d'équilibrer la fragilisation symbolique causé par un changement de statut préétabli par leurs proches. Ils vivent à l'écart des modèles familiaux dans lesquels ils ont grandi, mais assimilent avec ironie les normes du milieu entrepreneurial, tout en se les appropriant subrepticement. Benoît, polytechnicien issu de deux parents médecins, entrepreneur dans la « Ed Tech » (start-up dans le domaine de l'éducation), ironise sur son appropriation progressive du « franglais ». De même, Blanche, fille de deux banquiers, famille pour qui « *on entre dans la banque comme dans les ordres* » constate les difficultés de son entourage à comprendre sa démarche. Elle appelle ses parents à être

patients, elle camoufle ses incertitudes, parce qu'elle sait que les doutes de son entourage pourraient l'affecter personnellement. Mais elle choisit aussi paradoxalement de les initier, en les invitant à participer à sa nouvelle vie, pour qu'ils comprennent ce qui la différencie d'eux et des modèles représentatifs de la société. Nous y reviendrons, mais on peut dès à présent souligner que la matérialité du lieu va cristalliser ce changement de vie :

Ce qui est beaucoup plus difficile à gérer, c'est plus l'incertitude. Nous étions, dans nos jobs précédents, avec des fiches de poste très claires, des CDI, donc à durée indéterminée, un horizon tant, sécurité psychologique, absolument pas de contrainte de régler. Même si on avait des jobs sous pression, on n'a jamais eu la question de se dire comment je vais terminer la fin de mois, comment est-ce qu'on allait conduire notre business model à la survie [...] Et cette incertitude, elle est renforcée par le fait que votre entourage ne va pas comprendre ce que vous faites, [...] et pour qui les représentations, c'est Steve Jobs, vous êtes Xavier Niel. Donc vous devez faire de la pédagogie auprès de votre entourage pour essayer de faire comprendre que non, ça prend du temps, ça ne marche pas tout de suite, mais vous êtes sur les bons choix, ou que en tout cas vous allez trouver, et c'est... votre entourage est très inquiet. Pour eux [ses parents], c'est très abstrait, j'ai amené une fois mon père dans l'incubateur, et il ne comprenait pas. C'est que des jeunes, ils sont en baskets, il n'y a pas de cravates, qu'est-ce qu'ils font... Ça a été un choc.

(Blanche, membre d'Espace Sup 3)

1.3 Le confort

Finalement, la phase de création terminée, les entrepreneurs qui réussissent peuvent bénéficier d'une protection sociale dite de confort. Dans ce cadre, les ressources issues de leur projet permettent de cotiser à une complémentaire santé, et à la retraite, qu'ils optent pour le statut de chef d'entreprise salarié ou pour celui d'indépendant. Le salaire n'est pas perçu comme étant « suffisant » au début, comme le constatent Valentin, 32 ans diplômé de Sciences Po, et Blanche, même âge et diplômée de l'université Paris-Dauphine, mais il permet à l'entrepreneur de cotiser aux différentes caisses de santé pour bénéficier d'une protection sociale régulière, soit auprès de la caisse générale s'il est salarié, ou à la sécurité sociale des indépendants s'il souhaite rester indépendant.

On était tous au chômage au moment où on s'est lancés. Mais au bout de quelques mois, on était salariés. Alors au départ au Smic, et puis petit à petit un peu plus, et oui, on est salariés depuis trois ans. (Valentin, membre d'Espace Sup 1)

En fait c'est très simple, quand l'argent est là, la sérénité est là. Tu paies tes équipes, tu as du cash, tu es tranquille, tu es bien, tu peux investir, tu te soulages, tu te fais aider parce que tu vas recruter. Et les choses se mettent en place, et tout d'un coup... Maintenant, ça fait deux ans, je ne travaille jamais le soir, je ne travaille jamais le week-end. Je rentre maintenant tous les soirs à 18 heures, pour être avec mon fils, le matin j'arrive à la start-up à 8 heures et demi, j'ai une heure de pause dèj[euner].

(Blanche, membre d'Espace Sup 3)

Notons, toutefois, que la situation de confort est représentée chez un nombre restreint d'entrepreneurs rencontrés dans les espaces (15 entrepreneurs sur 45), sans doute aussi parce que ces lieux accueillent par définition plutôt des entrepreneurs en phase de lancement de leur projet. On note que les fondateurs ayant accès à une première levée de fonds ou un gros contrat auront un apport suffisant pour se verser un salaire ou des primes, s'ils restent indépendants. Le Tableau 5 illustre le montant alloué aux fondateurs lors du versement des premiers salaires. Le salaire moyen est de 2000€ net, il est majoritairement régulier. Pour les femmes en couple, possédant un salaire inférieur à 2000€, le conjoint contribue aux dépenses principales de la famille. Pour les plus jeunes, ce sont les parents qui apportent un complément de ressources, allant de l'argent de poche à un logement. Nous constatons que les plus hauts salaires sont les fondateurs ayant réalisé une ou plusieurs levée(s) de fonds. Il s'agit principalement de projets innovants incubés dans les lieux dédiés aux technologies.

Tableau 5 : Salaires et statuts des entrepreneurs en situation de confort

Initiale du prénom	Genre	Age	Année de création	Statut phase de prolongement	Statut phase de confort	Type de société	Apports financiers à la structure	Apports personnels	Revenu mensuel approximatif	Régulier / Irrégulier
E	F	56	1990	Autoentrepreneur	RSI	EURL	-	Inconnu	1 000€	Irrégulier
A	F	33	2010	Autoentrepreneur	Salarié	SAS	-	Inconnu	1 000€	Régulier
D	F	29	2015	Entreprise Individuelle	RSI	Autoentrepreneur EURL	PIA 2019	Parents Conjoint	1 500,00 €	Irrégulier
F	F	33	2014	RSA	Salarié	SAS	PIA 2019 Parents (Love Money) Prêt d'honneur BGE Levée de fonds 250 000€	Conjoint	1 500,00 €	Régulier
D	F	33	2017	Rupture Conventionnelle	Chômage	SAS	PIA 2019 Love Money Prêt d'honneur BGE Levée de fonds 90 000€	Conjoint Subvention	1 800,00 €	Régulier
T	H	24	2019	Etudiant	Salarié	Microentrepreneur SAS	Emprunt bancaire	Prêt étudiant	2 000,00€	Régulier
H	H	26	2016	Etudiant	Salarié	SAS	Levée de fonds Emprunt bancaire		2 000,00 €	Régulier
V	H	32	2015	Fin de contrat CDD	Salarié	Association SARL	Emprunt bancaire Prêt d'honneur BGE	Propres économies	2 000,00 €	Régulier
J	F	50+	2017	Portage salariale	RSI	Indépendante SASU	Emprunt bancaire		2 000,00 €	Irrégulier
N	H	32	2018	Rupture Conventionnelle	RSI	SAS	Emprunt bancaire	Primes Conjoint	2 200,00 €	Régulier
B	F	36	2014	Rupture Conventionnelle	Salarié	SAS	Levée de fonds 250 000€ Prêt d'honneur BGE PIA	Propres économies	2 200,00 €	Régulier
R	H	27	2017	Autoentrepreneur	Aucun	EURL Association	Emprunt bancaire	Primes Parents	2 500,00 €	Irrégulier
S	F	32	2017	Rupture Conventionnelle	Salarié	SASU SAS	PIA 2018 Levée de fonds 700 000€		2 700,00 €	Régulier

A l'égard de cette première analyse typologique des trois formes de protection sociale, il faut noter qu'à un niveau individuel, ces modalités dépendent de la temporalité dans laquelle l'entrepreneur s'inscrit, mais également de ses capacités à interagir socialement dans le nouveau milieu. Est-il prêt à poursuivre son projet au-delà de la phase de prolongement, et si oui, aurait-il les capacités à s'adapter à un changement de revenus et de protection sociale et à satisfaire ses besoins d'identification sociale. La situation de rupture des aides sociales est perçue comme un événement perturbateur, impliquant un bouleversement émotionnel et identitaire, pour un entrepreneur cherchant de nouveaux cadres cognitifs et sociaux. Et en définitive, la situation de confort est plus un projet que les entrepreneurs envisagent d'atteindre, puisqu'ils ont recours à des modèles (proches ou éloignés) permettant de faire préexister ce repère dans leur mode de vie.

La pluriactivité dans le parcours entrepreneurial, et son engagement en termes d'heures de travail, peuvent peser sur les aspirations personnelles des entrepreneurs. C'est notamment le cas de certaines femmes dans une situation de choix volontaire (« push ») faisant face à un sentiment d'impossibilité de se projeter dans un projet familial. Aurore ou Sabine (36 et 41 ans) par exemple ont écarté l'idée de vivre en couple. Cette dernière a pris la décision de cryogéniser ses ovocytes en Belgique, et s'imagine élever un enfant seul dans le futur compte tenu de son train de vie qui l'empêche de rencontrer un conjoint. Aurore, quant à elle, a quitté la France pour devenir professeure de méditation en Israël. Comme évoqué par Florence avec beaucoup de sensibilité lors de notre entretien, le projet entrepreneurial doit s'arrêter car il met en péril sa santé et ses projets personnels d'avoir un enfant :

Ça faisait très longtemps que j'avais envie d'avoir un enfant. Et je me suis dit « Attends de lever des fonds, sinon ça va être galère, machin. » Et du coup j'ai vachement attendu, alors que je pense que je n'aurais pas dû le faire [...] et même vis-à-vis de mes investisseurs, tu vois, j'étais là, à me dire que tant que je n'ai pas signé, je ne peux pas arrêter la pilule. Avec du recul, ce n'est pas forcément une bonne idée. Avec mon conjoint, on essaie encore depuis un an et demi à peu près. Et ça ne marche pas. C'est vraiment le truc qui m'a fait dire ben en fait, [pleurs] il ne faut pas du tout mettre tes projets perso à côté. Et je pense, de galérer là-dessus [avoir un enfant], ça m'a fait remettre en question. Ma qualité de vie, mon train de vie et tout, tu vois, ma forme physique. Et je pense que c'est une des raisons pour laquelle je vais m'arrêter.

(Florence, membre d'Espace Sup 3)

Pour les individus contraints d'entreprendre (« pull »), la fuite de l'entrepreneuriat s'opère bien plus tôt, notamment dès qu'ils décident de rompre la couverture chômage. Aussi, provenant généralement de milieux sociaux plus modestes, la famille et les proches ne permettent pas d'accéder à des mécanismes de solidarité substantifs (hébergement, loyer, soutien financier et autres investissements). C'est d'ailleurs pourquoi ces profils d'entrepreneurs vont privilégier des modes d'autofinancement, comme les prêts bancaires, plus rapides pour se verser un salaire, que d'attendre de constituer une première levée de fond, ou d'obtenir des subventions ou un prêt d'honneur de l'Adie ou la BGE. Sabil, coordinateur de l'Espace Min 9 aborde régulièrement ce sujet avec les incubés issus de cultures différentes. Il constate que beaucoup d'entre eux vont avoir la volonté de précipiter l'accord d'une banque sans même avoir réalisé une première preuve sur un marché :

Parce qu'il y en a beaucoup qui veulent se lancer tout de suite. Et parfois, on a du mal à se faire comprendre. Parce que pour eux, l'accompagnement, c'était vraiment de leur permettre d'avoir leur projet un mois après, quoi. On essaie de leur faire comprendre qu'en France, il faut faire la preuve que le projet marche avant de pouvoir se financer. Donc ça aussi, c'est particulier, et surtout pour eux, qui n'ont pas pour la plupart de fonds propres. Quand ils vont aller voir la banque, il faut un dossier solide. Ça, on essaie de leur faire comprendre qu'il faut commencer directement, petit à petit, faire les choses plus artisanalement que ce qu'on voudrait finalement, mais en tout cas, ça permet de prouver que votre offre et votre produit marche.

(Sabil, responsable de l'incubateur Espace Min 9)

Le choix de l'espace répond à un ensemble de contraintes et d'impératifs d'ordre matériel à chacun de ces instants. En effet, les modes et les rôles associés aux espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat ont une forte incidence sur l'organisation du parcours de vie de l'entrepreneur : lors de la phase de prolongement où il hérite d'aides sociales certaines, lors de la phase de bricolage où il endosse une nouvelle identité et bricole son propre emploi, et lors de la phase de confort, où il cherche à stabiliser sa situation sociale. D'autres facteurs entrent en jeu, comme le capital social, ou son capital économique de base, même s'ils semblent moins déterminants selon les gestionnaires d'espaces se disant méritocratiques. Dans les prochaines parties de ce rapport, il faut rendre compte du rôle de l'espace à accompagner l'individu selon sa phase de

développement de protection sociale, ses propres ambitions de carrière, comme sa vision de la société et les idéologies partagées avec le lieu et les membres. Il convient ainsi de séparer les espaces collaboratifs en deux grandes catégories, (1) les lieux à proximité de l'entrepreneur comme client, et (2) les lieux incluant l'entrepreneur comme un membre de la communauté.

The image features a solid blue background with large, white, curved abstract shapes on the left side. A thin white horizontal line is positioned above the text. The text is centered and reads "PROTECTION SOCIALE AUX ABORDS DE LA MISSION DES LIEUX".

PROTECTION SOCIALE AUX ABORDS
DE LA MISSION DES LIEUX

2 PROTECTION SOCIALE AUX ABORDS DE LA MISSION DES LIEUX

Cette partie s'intéresse à la façon dont les espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat abordent la protection sociale. La mission d'un espace reflète les objectifs économiques et sociaux fixés par les fondateurs et gestionnaires du lieu, ainsi que les relations établies avec des financeurs publics ou privés au cours du temps. Il s'agit de découvrir les liens entre la mission fixée par le lieu et son mode d'organisation facilitant le développement ou le maintien de la protection sociale de l'individu, c'est-à-dire de passer, dans le meilleur cas, de la situation de prolongement, en réduisant la phase de bricolage pour atteindre rapidement celle de confort.

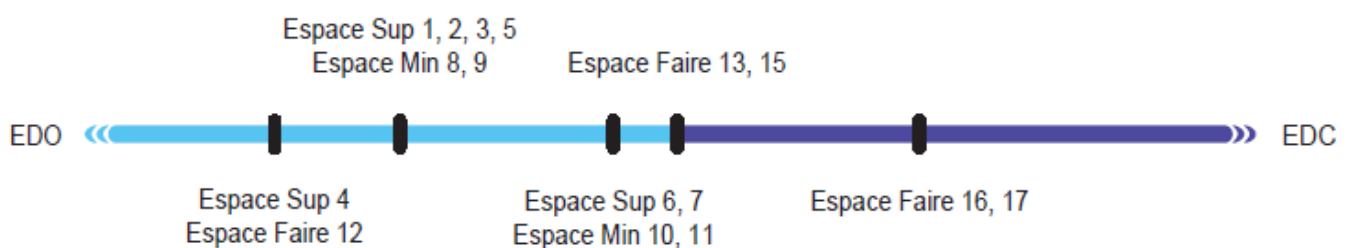
Durant ces dernières décennies, de nombreux travaux visent à typographier les lieux compte tenu de leurs missions. Les travaux de Bouncken et ses collègues catégorisent les lieux selon la structure de l'organisation, et du prestataire de services, qu'il soit privé ou public (Bouncken et al., 2021; Bouncken & Reuschl, 2018) ; dans cette poursuite le rapport de (Mérindol et Versailles (2016) classifient les espaces collaboratifs français selon leur modèle d'affaires. Ici, il est jugé nécessaire de favoriser une typologie selon les modes d'interactions sociales en mettant au cœur de notre analyse l'individu. Nous portons notre intérêt sur la recherche séparant les espaces collaboratifs en deux grands groupes : les espaces dirigés par des organisations (EDO) et les espaces gérés par une communauté (EDC) (Avdikos & Iliopoulou, 2019).

Dans le premier groupe, on retrouve essentiellement des espaces collaboratifs du type incubateurs, *coworking*, accélérateurs, et autres lieux dont la mission principale s'oriente autour de l'accompagnement pédagogique de l'individu. Ces Espaces dits Dirigés par les Organisations (EDO) fonctionnent plutôt de manière descendante : la mission est typiquement établie et décidée par les dirigeants du lieu. Ils héritent des modalités d'accompagnement d'incubateurs créés au début des années 2000 dans les établissements d'enseignement supérieur (universités ou écoles de commerce). Dans le second groupe, les Espaces Dirigés par la Communauté (EDC) fonctionnent *a contrario* plutôt de manière ascendante. Ils intègrent un petit nombre d'individus décidant collectivement de la gestion de ressources communes, comprenant le lieu physique. Il s'agit généralement de professionnels indépendants ou de collectifs de passionnés (artistes,

technophiles...), qui cherchent à pallier la solitude marquante de leur situation. Ils préférèrent par ailleurs s'identifier en tant que *lieux* ou de *tiers-lieux*, faisait appel à univers de sens plus sociétal que celle d'un espace de coworking ou un incubateur. Contrairement aux EDO dans lequel nous retrouvons des ateliers d'accompagnement prenant la forme de dispositifs pédagogiques, les EDC s'orientent vers des dispositifs « alternatifs », sans but pédagogiques. Les deux types de configurations se distinguent aussi par leur approche de création de valeur (Goermer et al., 2020) : alors que les EDO se concentrent autour de l'usage de services mis à disposition des entrepreneurs, les EDC perçoivent la création de valeur différemment, et invitent les membres à entrer plutôt dans un esprit de partage de biens communs (Vargo & Lusch, 2004).

Dans la Figure 2 ci-dessous, nous pouvons situer les espaces de l'enquête dans un continuum. A gauche, nous retrouvons des EDO dont l'organisation est centrée sur les projets d'accompagnement, dans lequel l'entrepreneur se sent mieux protégé socialement au fur et à mesure qu'il utilise les services mis à sa disposition. A droite, nous retrouvons des lieux centrés sur la co-construction de services, les EDC, où les usagers sont eux même décisionnaires de l'évolution de la structure, de ses processus et de son organisation, et dont la protection sociale figure essentielle dans un second temps.

Figure 2 : Continuum des pratiques organisationnelles entre Espace Dirigé par l'Organisation (EDO) et Espace Dirigé par la Communauté (EDC)



Les espaces offrent des opportunités de maintien ou d'amélioration de la protection sociale des entrepreneurs selon qu'ils se situent dans un modèle proche du type EDO ou EDC. Les deux types intègrent des entrepreneurs de toutes phases. Nous explorons dans cette étude, la manière

dont ils agiront différemment à chaque phase pour la protection sociale des entrepreneurs. Notons que les entrepreneurs décrivent le plus souvent ces deux types d'espaces comme complémentaires plutôt que diamétralement opposés. Nous irons dans ce sens, après avoir exposés ci-après les questions d'ordre descriptifs de ces lieux et des modalités d'accompagnement dans la protection sociale des résidents.

2.1 Protection sociale dans les espaces dirigés par les organisations (EDO)

Les espaces dirigés par différents types d'organisations (de type SAS ou association, ou parfois la combinaison des deux), expriment une volonté initiale de développer un ensemble de services d'utilité sociale au profit de différents acteurs : les entrepreneurs, le territoire et/ou la société.

Inscrits dans l'industrie des services aux entreprises, et pour la plupart enregistrés au Registre des Commerces en tant qu'ESS (avec ou non agrément l'ESUS², article 11 de la loi du 31 Juillet 2014 relative à l'ESS), les espaces de cette catégorie raisonnent selon les principes appliqués à n'importe quel projet entrepreneurial (Schumpeter, 1942), tout en privilégiant plus ou moins une dimension sociale de leurs missions visant au mieux à accompagner le client final : l'entrepreneur. Les sociétés commerciales de l'ESS, et les entreprises agréées ESUS doivent mentionner dans leurs statuts quatre éléments : utilité sociale, gouvernance, réserves et amortissement et réduction du capital. Jean Gadrey (2004) propose une définition « Est d'utilité sociale l'activité d'une organisation [...] qui [contribue] à la cohésion sociale (notamment par la réduction des inégalités), à la solidarité (nationale, internationale, ou locale : le lien social de proximité) et à la sociabilité, et à l'amélioration des conditions collectives du développement humain durable (dont font partie l'éducation, la santé, l'environnement et la démocratie)» (Gadrey, 2004)

²« Les entreprises sociales disposant de la qualité d'entreprises de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS), au sens de l'article 1^{er} de la loi du 31 juillet 2014 sur l'ESS peuvent prétendre à l'agrément « Entreprise Solidaire d'Utilité Sociale » (ESUS). Cet agrément, qui a été réformé par l'article 11 de cette même loi, est désormais accordé dès lors que ces entreprises respectent – entre autres conditions – le critère d'une recherche d'impact social significatif : soit en direction de publics vulnérables, soit en faveur du maintien ou de la recréation de solidarités territoriales. L'agrément ESUS constitue une « porte d'entrée » pour les entreprises solidaires et les entrepreneurs sociaux qui recherchent un accès au financement à partir de plusieurs dispositifs de collecte d'épargne solidaire, dont certains ont connu récemment une forte croissance. » Ministère de l'économie, des finances et de la relance, [consulté le 15/04/2021] disponible en ligne <https://www.tresor.economie.gouv.fr/banque-assurance-finance/finance-sociale-et-solidaire/agrement-esus-formulaires-2016>

Comme évoqué par le président de l'Académie des Ruches Bruno Humbert dans son édito du rapport d'activité³, le développement de La Ruche s'est aligné à ces quatre grands principes de l'ESS, tout en préservant un équilibre économique :

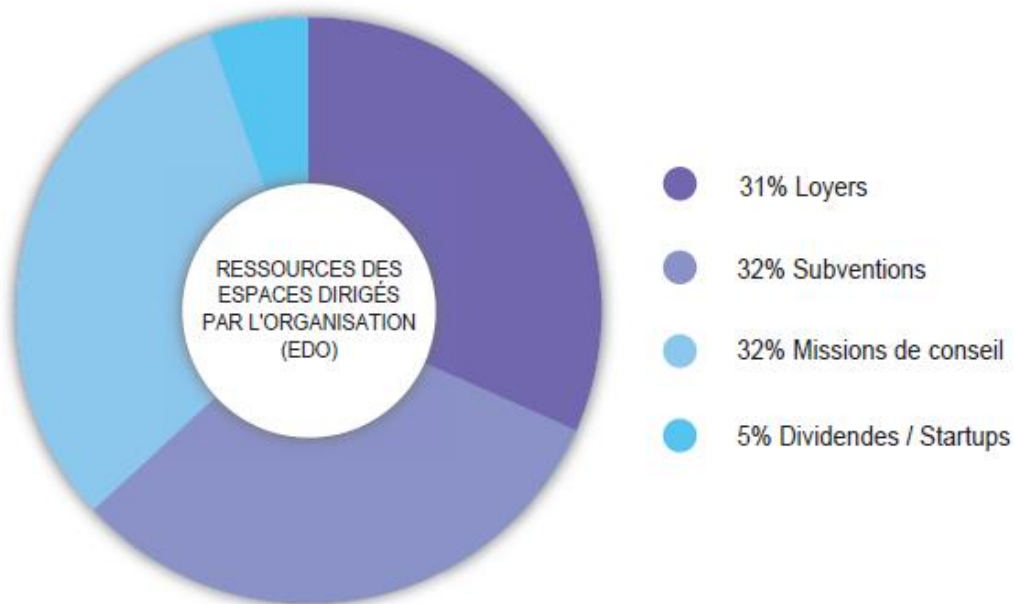
La loi Hamon au travers du statut ESUS a permis de créer des SAS pouvant faire des levées de fonds, favorisant ainsi l'arrivée de nouveaux investisseurs, et créant par conséquence une spirale de croissance pour notre secteur. [...] La notion d'intérêt partagé prend ainsi de plus en plus son sens dans de nombreux partenariats, prises de participations ou collaborations commerciales. [...] L'Académie des Ruches dégage cependant un résultat net positif à la clôture de cette activité grâce à une prime d'éviction et à la vente de son fonds de commerce à sa filiale, la SAS La Ruche Développement, qui assurera dorénavant la totalité des activités de coworking et commerciales. L'association quant à elle, se concentre désormais sur la mission d'intérêt général de promotion et d'accompagnement d'entrepreneurs sociaux. A la nouvelle Ruche Paris 20, les premiers résultats ont démontré que le changement d'échelle et la diversification des activités (événementiel, journées d'immersion, formation...) permettent d'atteindre l'équilibre dans le modèle économique de la filiale.

(Témoignage Bruno Humbert, rapport d'activité de La Ruche 2019)

Les EDO sont initiés par des entrepreneurs dont l'objectif visé est d'être viable économiquement, voire, dans le cadre de sociétés anonymes à réaliser du profit et de le distribuer aux associés et aux salariés (dans la limite autorisée par la loi relative à l'ESS). Pour garantir son succès commercial, chaque EDO observé au cours de l'étude cible un profil type d'entrepreneur, en tenant compte de ses ressources et de sa capacité de croissance, et des attentes des parties prenantes clés de son réseau. Un espace peut répondre à des enjeux d'entreprises de l'ESS inscrits dans la politique entrepreneuriale du pays et intégrer des jeunes startups de l'innovation, en valorisant des entreprises françaises plutôt que l'externalisation ; il peut chercher à résoudre des problématiques sociales, en incluant des individus issus des minorités, comme les femmes ou les réfugiés ; enfin, il peut s'inscrire dans la redynamisation de l'emploi du territoire, en intégrant des zones urbaines en périphérie des épicentres économiques, et relever le défi d'insertion à l'emploi d'entrepreneurs en situation précaire, ayant connu un plan social ou un licenciement économique.

Figure 3: Ressources financières de EDO

³ Rapport d'activité 2019, [consulté le 15/04/2021] disponible en ligne <https://la-ruche.net/wp-content/uploads/2019/08/RapportdactiviteVF.pdf>



Les modèles d'affaires des EDO reposent sur plusieurs sources de revenus. Il en existe principalement trois : les loyers des résidents, les subventions étatiques ou privées, et les missions de conseils. Certains possèdent des parts dans les sociétés incubées, comme c'est le cas de The Family ou de Make Sense. Il s'agit alors d'accélérateurs plutôt que d'incubateurs. La répartition peut varier d'un espace à l'autre, mais classiquement, pour qu'il y ait une rente stable et régulière, un tiers des revenus provient des loyers, un tiers des missions de conseil du type atelier pour les grands groupes, et un tiers en subvention. Dans le dernier cas, par exemple, en 2020, la région Ile de France a consacré trois millions d'euros aux espaces collaboratifs, trente ont reçu une subvention, dont Espace Faire 15 (voir encadré ci-après).

La clé de succès des espaces dépend des usages qu'en font les entrepreneurs, bien plus que la valeur de leurs projets professionnels. Les managers du lieu expliquent privilégier l'accompagnement de la personne à l'accompagnement de leurs structures. La doctrine des EDO peut ainsi être résumée de la manière la suivante : « *nous sommes prêts à vous accompagner, si et seulement si vous êtes disposé à être accompagné* »

En alliant enjeux économiques à celui d'être garant de l'inclusion sociale de ses clients, les EDO observés dans cette enquête ont contribué à différents égards à la protection sociale des

entrepreneurs accompagnés, dans sa dimension juridique et socioculturelle. La prochaine section est consacrée à la dimension juridique.

2.1.1 Le passe-droit, la dimension juridique de la protection sociale

La protection sociale de l'entrepreneur est abordée à différents stades de l'intégration dans l'espace, lors de sa candidature, son développement et, au cours des interactions sociales avec les gestionnaires de l'espace.

D'abord, à l'entrée dans l'espace, la protection sociale devient un critère de sélection à de nombreux égards pour permettre à l'entrepreneur de rejoindre un programme d'incubation. Les EDO étudiés dans le cadre de cette enquête intègrent à leur politique de recrutement des critères relevant de la protection sociale juridique de l'entrepreneur. Dans les Espaces Min 8, 10 et 11, il faut bénéficier du RSA pour rejoindre le programme d'idéation, dans l'Espace Min 9, pour être éligible il faut avoir le statut de réfugié reconnu par l'OFPPRA, et résider dans un quartier prioritaire de la ville (QPV).

Le principal critère, c'est d'être légalisé, en fait, d'être réfugié statutaire, ou alors de bénéficiaire de la protection subsidiaire. Mais dans les deux cas, ça veut dire d'avoir un titre de séjour français. Parce que c'est un pré-requis pour pouvoir créer une entreprise en France, et que du coup, voilà. On ne veut pas accompagner des gens qui au final, leur donner de faux espoirs pour rien, puisqu'administrativement parlant, ils ne pourront pas créer leur entreprise.

(Sabil, responsable de l'incubateur Espace Min 9)

Dans les milieux de catégories sociales élevés, le sujet des ressources personnelles est systématiquement abordé au cours des auditions des candidats, comme le témoigne le responsable des programmes d'incubation d'Espace Sup 3, pour leur programme d'incubation long :

Ils ont quasiment tous le chômage. Parce que... et d'ailleurs, c'est une question qu'on pose quand on les accompagne. C'est la question des ressources financières. C'est une question assez perso, mais d'expérience on sait que si on n'a pas mis de côté, ou si on n'a pas le chômage, le projet aura de très fortes chances de mourir dans l'année qui arrive. Donc il faut pouvoir venir avec une sécurité pendant au moins deux ans. Donc c'est souvent lié aux allocations chômage.

(Fanny, Responsable Incubateur d'Espace Sup 3)

Au cours de son intégration, l'entrepreneur doit pouvoir démontrer un temps d'engagement minimum au sein des ateliers. Le critère du temps disponible à consacrer au projet est crucial dans la sélection de incubés. Chez Espace Sup 3, on demande au porteur de projet d'y consacrer 90% de son temps, au sein d'Espace Min 11, il faut se rendre disponible 15 heures par semaine. On lira que chez *What's up Camille*, un nouvel incubateur créé en 2020 pour les plus de 50 ans, il faut pouvoir engager 60% de son temps. Il s'agit pour les espaces de miser sur l'intelligence collective en appliquant les nouvelles techniques de *design thinking*, nécessitant un plein engagement de la part des entrepreneurs durant la totalité du programme. On observe ainsi dans les critères de sélection que plus la population ciblée est vulnérable, plus l'EDO allégera le temps disponible requis au sein du programme.

Les formations sont obligatoires pour l'entrepreneur qui doit d'ailleurs émarger à chaque début de séance. La présence aux formations et le taux de participation représente en effet un indicateur clé de performance pour les EDO. D'ailleurs, l'EDO ayant obtenu une subvention publique doit remettre en détail dans le suivi des projets les feuilles d'émargement. Dans l'encadré suivant, nous présentons le dispositif des Etablissement Recevant du Public (ERP), une subvention obtenue par l'un des incubateurs de l'enquête situé dans un quartier prioritaire de politique de ville en Seine Saint Denis.

Il faut noter que les responsables des espaces étudiés n'ont pas été interrogés sur la question des indicateurs de la performance sociale des espaces collaboratifs. On ne passera pas en revue [Conventions EQPV, ERP et lieu d'innovation](#) étudiés par différents chercheurs étudiant les systèmes économiques et comptables de l'utilité sociale (Hély, 2010). Il est important de noter que les EDO doivent renseigner l'activité économique et l'appui à la création d'activités dans leurs rapports, permettant aux financeurs publics de formaliser l'impact du financement des associations à caractère social dans son projet politique de la ville.

L'Espace Faire 15 a bénéficié en 2015 du dispositif ERP (Etablissement Recevant du Public). Cette subvention de la région Ile de France finance 45% des frais engendrés pour la formation. La convention a été reconduite trois années de suite, mais s'est arrêtée subitement en 2018. En parallèle du programme de formation destiné aux entrepreneurs, l'incubateur met aussi le personnel à contribution pour dispenser des formations à des bénéficiaires du RSA du

département, avec le Plan départemental pour l'Insertion et l'Emploi (PDIE), couvrant 80% des frais de l'établissement.

Concernant les activités d'incubation, l'espace a ensuite sollicité un autre dispositif spécifique aux Quartiers Prioritaires de politique de Ville (QPV), avec une convention établie avec l'Agence Nationale de la Cohésion des Territoires (ANCT). Toutefois, le lieu n'a pas su attirer suffisamment d'entrepreneurs du département, puisque plus de la moitié des participants venaient d'autres départements limitrophes, comme Paris ou les Hauts-de-Seine.

En 2019, le changement de présidence de la région Ile de France ouvre un nouveau dispositif pour les lieux d'innovation. Le projet du lieu a été accepté et permet de financer deux promotions d'incubés. La convention sera reconduite en novembre 2021.

Pour chaque dispositif, le lieu doit fournir des éléments tangibles quant à l'ingénierie de formation mobilisé dans les programmes. Parmi ces pièces, les organisateurs doivent transmettre les syllabi des cours, la liste des participants, leurs profils et leur présence aux formations. L'espace a ainsi établi un règlement tacite avec les incubés au début de la formation. Le programme est gratuit, ils ne paient rien, mais en contrepartie, ils doivent venir à toutes les séances de formation, ou devront fournir un justificatif en cas d'absence.

Au cours de l'accompagnement, les lieux tendent à s'adapter aux différentes formes de protection sociale. Notamment, pour les entrepreneurs en situation de bricolage, assister aux ateliers en journée s'avère plus difficile que lorsqu'ils étaient en phase de prolongement. De nombreux entrepreneurs multiplient les emplois, et optent pour la pluriactivité afin d'assurer une protection sociale minimale. Espace Sup 3 a ouvert un nouveau programme en Seine Saint Denis, Espace min 8. Un grand groupe vient de quitter la ville, et pour compenser la perte d'emplois il a versé des fonds pour permettre de financer des structures d'accompagnement à la réinsertion. Espace Sup 3 s'est positionné dans l'appel à projet, et le remporte. Le manager du lieu nous explique qu'ils ont dû adapter le programme « standard » à la disponibilité des participants, qui pour la majorité sont à la recherche d'un emploi ou occupent des « petits boulots » la semaine. Les entrepreneurs participent à des formations le soir ou le weekend.

Globalement, la majorité bosse, à différents niveaux. Il y en a qui bossent à 60%, à 80%. Mais la plupart, elles essaient de développer ça en parallèle, et tant qu'elles n'ont pas des niveaux de revenus suffisants, elles ne lâchent pas leur boulot, et ce qu'elles ont à côté, quoi. Donc c'est aussi des problématiques, c'est de réussir à trouver le temps, à faire avancer les projets, malgré le fait que ce n'est pas leur activité principale encore.

(Achille, Responsable Espace Min 8)

Pour garantir aux entrepreneurs en situation de bricolage des ressources supplémentaires, les espaces recherchent à réduire le forfait d'accompagnement. Dans le cadre ci-dessous, nous présentons un dispositif courant dans l'écosystème parisien, permettant à l'entrepreneur d'accéder gratuitement aux services du lieu : le dispositif « Paris Innovation Amorçage » (PIA).

Dispositif Paris Innovation Amorçage, condition de prolongement

70 structures à Paris sont labellisées PIA par la ville de Paris, offrant ainsi l'opportunité à des entrepreneurs accompagnés par ces espaces d'obtenir un financement de 30 000€, dont une partie est versée à l'espace pour son accompagnement. Un gestionnaire d'espace nous explique comment les espaces se différencient sur ce marché, et quelle part ils retiennent du PIA dans l'espace :

Le coût de l'incubateur en moyenne est de 12 000 €, mais chaque incubateur a été libre de fixer le prix qu'il voulait. Donc Dauphine prend moins, par exemple, et Agoranov, par exemple, prend plus. Je crois que le maximum c'est 14 000€. [...] Donc une fois que la start-up est acceptée à notre programme, on envoie le dossier PIA à compléter, on le complète ensemble. C'est l'incubateur qui envoie le dossier. L'espace a un taux de réussite de 100% pour l'instant. (Alice, Espace Sup 2)

Le PIA permet aux entrepreneurs en situation de prolongement de réduire le montant d'apport personnel pour leurs structures, afin de préserver assez d'argent pour cotiser. Il existe toutefois une contrainte additionnelle à laquelle font face certains entrepreneurs ; pour bénéficier du PIA il faut au préalable disposer de 30 000€ sur le compte bancaire de la structure. Pour pallier à ce problème, il existe une manipulation bien connue des entrepreneurs visant à garantir l'accès au prêt. Héroïse, âgée de 52 ans, est en train de terminer le programme de pré-incubation au sein d'Espace Sup 3, et envisage de prolonger l'accompagnement en incubation à condition qu'elle obtienne le PIA. Elle nous raconte comment elle a appris en discutant avec d'autres entrepreneurs comment elle pouvait garantir ses chances d'accès :

Alors justement, tu vois, ils te racontent un peu n'importe quoi. Ils disent 30 000€, et en fait, tout le monde me dit, pas du tout, qu'il faut juste faire un screenshot [Impression écran]. Donc L., par exemple, ou C., ont eu le PIA via l'incubateur [XXX], déjà. Elles ont juste fait un virement de 30 000€ sur leur compte pro, elles ont fait un screenshot de leurs comptes bancaires, pour montrer que tu as bien 30 000 € sur ton compte, et voilà c'est tout. [...] Tu sors de tes économies, tu demandes à ton grand père, tu te fais virer, et voilà... (Héroïse, membre Espace Sup 3)

En plus de disposer d'un fond sur le compte bancaire de son entreprise, une dernière contrainte a été soulevée par Héroïse vis-à-vis de l'éligibilité de son projet. Héroïse a créé sa structure juridique il y a 4 ans. Or, pour bénéficier du PIA, il faut avoir créé son entreprise il y a moins de 3 ans. Là encore, elle s'est bien informée, puisqu'elle n'est pas la seule à faire face à cette situation, et envisage ainsi d'opter pour un « habillage » comptable, en cédant sa structure actuelle et en recréer une autre qui l'absorberait. Cette manipulation, appelée une Transmission Universelle de Patrimoine (TUP), à laquelle les employés de la ville de Paris chargés de l'administration du PIA ne sont pas dupes, porte un risque pour l'entrepreneuse, qui pourrait investir 4000€ de frais administratifs pour cette opération, et se voit refuser le PIA.

Finally, Héloïse will not be a TUP. Due to not meeting the criteria of the city of Paris, she does not apply for the Espace Sup 3 program which costs 12 000€.

For residents in a situation of makeshift, the managers of Espaces Sup 1 and 2, bring solutions to reduce the amount of rent in exchange for services. This effort is a common gain for the places. They envisage social interactions as added value to legitimize themselves in front of prospects. Robin, manager of Espace Sup 1 proposes discounts to promising companies, in exchange for services on a non-onerous basis :

C'est-à-dire que en fait, si tu veux nous, c'est à un moment donné en bonne intelligence, c'est-à-dire d'avoir des acteurs aussi importants que [nom de l'entreprise], c'est un vrai actif pour nous, et pour l'écosystème, que ce soient les startups, les chercheurs, etc. Mais eux ils nous disent : clairement, on n'a pas de budget, on ne peut pas vous payer cinq postes nomades à 500 € par mois parce qu'on n'a pas de budget. Donc on négocie avec eux une mobilisation de leur équipe si on a des projets qui doivent intégrer des enjeux de transition numérique des territoires et si on doit avoir des acteurs publics dans ce programme. Typiquement. [...] Et pour nous c'est important de se dire qu'en revanche, dans ce cadre-là, si on vous donne la possibilité quand vous le souhaitez de venir vous installer ici, vous êtes en mesure aussi de nous garantir une forme de disponibilité soit pour les équipes, soit pour l'écosystème, si on a des besoins spécifiques en lien avec vos enjeux et vos sujets, qui touchent à la transition numérique des territoires.

(Robin, Gérant d'Espace Sup 1)

Forms of barter are put in place between the entrepreneur and the space. In another place of the survey, a respondent tells us that he has carried out a design mission for the website of the collaborative space; another will organize an event in video or in photo; another will provide food for the buffet of a seminar; or will animate a training for private companies. Here is an example of how Robin, manager of Espace Sup 1, applies rates to different services :

Ça va dépendre bien entendu des barèmes et des grilles des startups avec lesquelles on travaille, qui peuvent nous dire : un développeur, c'est 500 €/jour, une EX-designeuse, c'est 700 €/jour, un directeur-conseil en data intelligence ou stratégie de machine-learning, ça va être 1200 €... Et donc nous, on cumule sur une... Alors ça ne va pas être sur un mois mais plutôt sur des grosses périodes, six mois, on voit comment on peut ajuster ce différentiel de loyer en fonction du temps passé et du temps investi.

(Robin, Gérant d'Espace Sup 1)

Chez Espace Sup 2, une entreprise en partance du lieu a obtenu gratuitement la privatisation de la terrasse en contrepartie d'une vidéo présentant les avantages du lieu :

Un incubé doit pouvoir aussi potentiellement donner de son temps. Là dans deux semaines, j'ai une ancienne incubée, hyper engagée, hyper bon élément. Elle me demande gentiment, est-ce si elle peut cet été faire un évènement de clôture sur la terrasse. Nous à l'origine, de base on la loue, la terrasse. Mais là je lui ai dit, avec plaisir, est-ce que toi du coup en échange, par exemple, tu pourrais faire une tool box sur un sujet qui pourrait plaire aux coworkers. Et là on a organisé ça, elle fait une tool box, et nous on lui passe la terrasse.

(Amaya, community manager d'Espace Sup 2)

Appartenir à un incubateur fournit un accès à des financements ou des aides. L'incubateur permet d'être éligible à certains prix ou subventions réservés aux entrepreneurs accompagnés par certains types de structures. Comme ce fut le cas par exemple, lors du concours Start-up Boost de la foire de Paris 2019⁴, attaché au programme Entreprendre en France, offrant un stand de 9m² aux 12 gagnants. Dans le formulaire, on retrouve la question suivante « Faites-vous partie d'un incubateur ? si oui lequel? ». Les 12 gagnants proviennent d'incubateurs labellisés par la mairie de Paris, tels que Roolling Lab (dédié à la mobilité, du réseau Paris&Co), Toaster Lab (dédié à la FoodTech, du réseau FrenchTech), Espace Sup 3 (dédié à l'entrepreneuriat féminin, anciennement du réseau des Pionnières) ou 104 Factory.

Dans le cadre d'accès aux programmes, beaucoup d'espaces, peut-être par mimétisme, s'appuient sur des critères juridiques de la protection sociale des entrepreneurs, comme le filet de sécurité à l'emploi, la date de création de la structure, pour fixer des conditions d'accès *sinequanone*. L'espace peut aussi faire bénéficier aux entrepreneurs en situation de bricolage des avantages en nature, sous forme de trocs, qui permettra à l'entrepreneur de réduire ses dépenses et de préserver de manière subsidiaire au règlement de cotisations sociales.

2.1.2 Etablir un cadre favorable aux interactions sociales entre résidents

Être disposé à entreprendre consiste à pouvoir se rendre disponible à l'action d'entreprendre. Le temps disponible s'abrège drastiquement quand les entrepreneurs en situation de bricolage ont

⁴ Site d'inscription au concours Start-up-Boost de la foire de Paris [accédé en ligne le 19/10/2020] <https://www.foiredeparis.fr/Decouvrez-Foire-de-Paris/Archives/Les-inscriptions-au-Start-up-Boost-sont-desormais-ouvertes>

un emploi à côté. Mais pour être disposé socialement à entreprendre, l'entrepreneur doit s'approprier une série de codes et de normes perçus relevant de la « posture entrepreneuriale ». Savoir s'exprimer devant un public, des investisseurs, et des médias est perçu comme une formalité univoque du parcours entrepreneurial. Les espaces disposent ainsi de plusieurs services voués à présenter aux résidents certaines techniques de langage les amenant à lever des fonds. La posture entrepreneuriale, visant à améliorer ses capacités orales et commerciales devant une audience, s'apprend dans l'incubateur, mais, ces modalités ne viennent pas uniquement de connaissances théoriques qu'il est possible d'acquérir après un atelier pédagogique. Les expériences professionnelles passées, l'origine socioculturelle de l'entrepreneur, sa classe sociale, et sa formation initiale importent beaucoup.

Lorsqu'il a été convenu pour Espace Min 9, antenne d'Espace Sup 2, d'accueillir des entrepreneurs réfugiés, il était aussi question de se demander en quelle langue les bénéficiaires pouvaient participer aux ateliers. Si ce cas de figure paraît extrême, il relève de potentiels décalages entre le monde social des gestionnaires et celui des entrepreneurs accompagnés. Les gestionnaires ont établi qu'un niveau de français minimal était requis, et que le français serait la langue parlée des coachs et mentors, même si pour beaucoup l'anglais était privilégié, comme l'explique Sabil, responsable d'Espace Min 9 :

Il y a le critère de la langue, comme je disais, donc un niveau minimum. On leur demande de pouvoir tenir une conversation en français, et de la comprendre, et de comprendre nos échanges. Parce qu'au départ, on avait ouvert aussi aux anglophones, mais on s'est vite aperçu que c'était très compliqué. Parce que déjà, c'est une charge de travail très importante pour nous, qui devons traduire tout à chaque fois. Et ensuite, pour entreprendre en France, il faut savoir parler français, parce que pour avoir des rendez-vous avec les banquiers, les assureurs, etc., ben c'est un pré-requis [...] On essaie de renforcer de plus en plus cette partie-là, le français, qui est en fait primordial et qu'il ne faut pas négliger du tout, qui fait presque 40% de leur projet. Donc on essaie de voir qu'est-ce qu'on peut faire là-dessus, mais en tout cas, on a à cœur de renforcer nous notre accompagnement à ce niveau-là.

(Sabil, Responsable de l'incubateur Espace Min 9)

Dans une tout autre mesure, il est compliqué pour un entrepreneur dont les dispositions sociales diffèrent des schémas préexistants (quelqu'un d'extravertie, de sociable, avec une aisance à l'oral) de saisir des codes sociaux nécessaires à la mise en place d'un projet entrepreneurial.

Dans l'extrait ci-dessous, un gestionnaire d'espace dédié aux minorités constate la disparité des entrepreneurs de Saint-Denis par rapport aux entrepreneurs qu'il avait l'habitude d'encadrer à Paris. Il expose dans un entretien les difficultés des entrepreneurs à s'intégrer dans un réseau commun avec les seconds :

Par exemple tu vois, il y a un Slack avec toutes les fondatrices de start-up qui sont chez Espace Sup 3 ou passées chez Espace Sup 3, elles sont dessus, elles adorent, elles communiquent avec les autres porteuses de projet. Mais on sent que ça reste quand même un peu à la marge, quoi. Qu'elles ne s'autorisent pas forcément. Parce que aussi, elles voient des projets qui lèvent des fonds, qui sont très tech, avec des équipes qui grossissent rapidement, donc je pense qu'elles ne se sentent pas tout à fait légitimes à côté de ces projets-là, pour s'imposer ou pour discuter avec elles, ou pour... Oui, c'est assez contrasté, quoi. À la fois, elles sont motivées et engagées, et elles profitent à fond des expertises, en même temps, on sent qu'il y a quelques freins pour qu'elles soient pleinement, comment dire, intégrées, quoi.

(Achille, Responsable de l'incubateur Espace Min 8)

Les écarts des deux milieux sociaux renforcent le sentiment d'incertitude des plus fragiles lorsqu'ils sont mélangés pour discuter de leurs projets. Au fur et à mesure du programme d'accompagnement, nous constaterons que ces interactions entre plusieurs milieux s'amenuisent, et que l'écart s'étend compte tenu des avancées distinctes des entreprises.

Pour renforcer le capital social des entrepreneurs accueillis, l'EDO va établir des occasions de rencontre avec des acteurs économiques et politiques. Il est pris pour acquis que lors des visites institutionnelles, les espaces sélectionnent des entrepreneurs qu'ils souhaitent mettre au-devant de la scène. Ils choisissent généralement les projets les plus aboutis, et demandent aux fondateurs de « pitcher » leurs idées aux visiteurs. A ce propos, la préparation du pitch prend une place considérable dans le planning de formation. En présentant aux visiteurs le vivier d'entreprises accompagnées, il s'agit pour l'espace de démontrer ses aptitudes à accompagner correctement les entrepreneurs dans leurs succès. L'entrepreneur, quant à lui, se prend au jeu en espérant décrocher une carte de visite, un prix, un financement ou une subvention. Parallèlement, l'exercice contribue à la poursuite d'estime de soi et la reconnaissance sociale de l'entrepreneur.

Il n'est pas anodin de noter que tous les entrepreneurs n'ont pas les mêmes facilités à l'oral. Il existe certes des distinctions en termes de personnalité et de caractères types propres à l'individu, mais ces concours d'éloquence restent favorables aux entrepreneurs hautement éduqués habitués à ce format de restitution dans les modalités pédagogiques des hautes études.

Les visites entrent explicitement dans une logique de représentation institutionnelle visant à assoir la réputation et la légitimité de l'espace auprès de ses financeurs. De nombreuses personnalités politiques se rendent dans les lieux de l'innovation, qu'ils subventionnent en partie. Valérie Pécresse s'est déplacée dans l'espace Faire 15 de Pantin, Anne Hidalgo dans l'Espace Sup 6 dédié à l'entrepreneuriat social et solidaire, Cédric Ô est venu rendre visite à l'Espace Sup 3 du sentier, spécialisé dans les technologies. Des acteurs industriels se rendant aussi dans les lieux. Souvent, la visite aboutie à une réunion commerciale avec les dirigeants de l'espace, proposant différents services, comme de l'évènementiel, du mécénat, ou des formations pour les employés. Nous avons assisté au cours de l'enquête aux réunions avec des fondations d'entreprises (RATP, Generali, Ernst & Young, etc). Ces visites ont pour but de convaincre un mécène, un client, des services du lieu, et de la valorisation de leur don dans une utilité sociale.

L'espace dirigé par les organisations établie une sorte de contrat social avec les résidents. En échange d'avantages sociaux, comme un loyer « abordable » ou un programme quasiment gratuit, l'EDO obtient des services de loyauté, un engagement pour soutenir le lieu et la cause qu'il porte. Ce travail de représentation est fréquent, mais n'est pas rémunéré. Sabine, 36 ans, a créé son entreprise de marketing digital en 2017. Elle intègre Espace Sup 3 en 2019 en tant que porteuse de projet, et bénéficie du PIA. Elle remporte au moment de l'enquête un gros contrat avec un client, et accède à une première levée de fonds auprès d'un investisseur. Régulièrement, l'Espace Sup 3 la sollicite lors des événements pour discuter avec les candidats de la prochaine promotion. Elle raconte les raisons qui l'ont amenées à accepter cette sollicitation :

- *Sabine : Et Espace Sup 3, je pense qu'on a pris ce qu'on a pu prendre. Et ensuite, ben je rendrai s'ils ont besoin et si je peux rendre, quand j'aurai un peu plus de « bande passante ». Donc ça veut dire des salariés, et qui moi, me permet de libérer du temps pour ça, quoi.*
- *Enquêtrice : Qu'est-ce que tu voudrais donner, par exemple ?*

- *Sabine : Apparemment, je fais une impression extrêmement forte sur les femmes plus jeunes en tant que rôle-modèle. Juste en racontant ce que je fais, et en disant un peu : voilà ! Parce que j'ai plus vécu, j'ai été salariée, j'ai été entrepreneure, enfin je suis entrepreneure... Je pense que je suis aussi très humaine. J'apprends à développer mon côté empathique, dans le travail, ce que je sais très bien faire hors du travail.*

(Sabine, membre d'Espace Sup 3)

Nous notons le recours croissant à des sortes « rôles modèles » dans les espaces. Les « rôles modèles », comme Sabine, sont des relais institutionnels du lieu, ils partagent aux futurs prospects leurs expériences personnelles. Ils sont engagés à titre honorifique comme porte-paroles. Pour les EDO, cela permet d'attirer de nouveaux candidats qui se reconnaîtront dans les narrations. Phuong, par exemple, fut très inspirée par la présentation d'un entrepreneur de l'espace lors du séminaire introductif au Bootcamp :

Et Espace Min 8, en fait, je n'ai pas eu forcément d'entretien avec eux avant ou après. J'ai participé à des, comment on appelle ça, un talk d'une alumni d'Espace Sup 3 qui a lancé sa boîte. Et en fait, pour moi, ça a été peut-être le talk peut-être le plus inspirant que j'avais eu depuis le moment où j'ai suivi un peu l'entrepreneuriat. Qui était terre à terre, qui me parlait beaucoup, et je me disais, c'est super chouette, etc. Non, en fait, sans vraiment aller dans le détail avec eux, tout semblait cohérent, et puis dès le début j'ai senti qu'il y avait une certaine bienveillance qui me faisait du bien aussi.

(Phuong, membre Espace Min 8)

A l'instar des grandes entreprises de l'économie collaborative, les espaces prennent la forme d'écosystèmes, où les clients sont aussi les fournisseurs. A de nombreux égards cette pratique implique un système de sélection à deux niveaux pour l'espace. Il faut à la fois recruter un candidat ayant un besoin d'accompagnement mais également suffisamment de compétences pour devenir fournisseur de services. Les clients / fournisseurs se sentent redevables envers les gestionnaires du lieu, ils apprécient également partager leurs connaissances et expertises.

On repère enfin des éléments sociaux se rapportant à l'identité collective du lieu. A Espace Sup 3, ressort ainsi largement le registre du « cocooning » et de la « bienveillance » qui n'est pas sans lien avec le côté « féminin » qu'affiche le lieu. A Espace Sup 2 et 1, ce qui domine c'est l'attachement à un lieu atypique qui s'est donné pour défi de concilier « tech » et « impact social » et auquel les résidents se sentent en conformité, tant par rapport au projet porté par ses

dirigeants, qu'avec les caractéristiques des autres résidents (en termes d'âge, d'opinions politiques et de centres d'intérêt : « au Espace Sup 1, *on joue à domicile* », souligne Adrien, un jeune diplômé de grande école d'ingénieurs intéressé par l' « impact social ». Lorsque les lieux opèrent par un mécanisme de sélection, comme c'est le cas à Espace Sup 1, 4 et 5 ou sur un mode mixte (adhésion libre et sélection) comme chez Espace Sup 3, 6 et 2, l'enjeu est souvent de sélectionner des individus qui sont déjà dans l'état d'esprit de cohésion, et de partage des valeurs pour faciliter la dynamique de communauté.

2.1.3 Prévenir les risques psychosociaux des entrepreneurs dans les EDO

Etre disposé à entreprendre, c'est aussi avoir l'esprit dégagé de toutes charges mentales en lien avec la vie d'entrepreneurs. De nombreux auteurs s'intéressent à l'exposition au stress et à l'insécurité des entrepreneurs (Akande, 1994; Parasuraman & Simmers, 2001; Torrès, 2017). Le projet même de s'intéresser aux problèmes des entrepreneurs s'oppose radicalement à l'image optimiste du combattant héroïque décrit par Schumpeter (Torrès & Thurik, 2019) ; rares sont d'ailleurs les entrepreneurs qui accepteront de partager leurs sentiments d'eux-mêmes aux enquêtrices. Pourtant, nous découvrons dans des travaux récents les faiblesses des entrepreneurs, leur exposition à la solitude (Gumpert & Boyd, 1984), à une surcharge au travail (Akande, 1994; Buttner & Rosen, 1992), à des problèmes psychosociaux (Fernet et al., 2016), principalement pendant les phases de création mais aussi lors des phases de développement et de croissance. Cette phase initiale de l'entrepreneuriat pourrait être qualifiée d'ascenseur émotionnel (Schindehutte et al., 2006). Les entrepreneurs s'établissent dans des domaines souvent compétitifs et innovants, les confrontant à prendre des décisions risquées et incertaines. Le succès de leur entreprise devient une affaire personnelle, si bien qu'ils engagent, d'une manière considérable, leur vie personnelle, et leur temps. Une part non négligeable des entrepreneurs sont des « workaholics », et travaillent en moyenne soixante heures par semaine, un travail qui déborde naturellement le soir et le weekend (Bradley & Roberts, 2004). En effet, parfois dépourvus de moyens financiers, ils assument plusieurs rôles pour faire fonctionner leur entreprise (Parasuraman et Simmers, 2001).

Les équipes des EDO observés jouent un rôle de soutien psychologique pour les incubés, en soignant la convivialité du lieu, et en interagissant régulièrement avec les porteurs des projets.

Pour les entrepreneurs en situation de prolongement, fragilisés par la perte d'un emploi ou en fin de droit au chômage, qui ont subi une série de facteurs pull (plan social, harcèlement, licenciement), ou pour qui l'entrepreneuriat devenait la seule issue de secours, les EDO jouent un rôle de catalyseur. Ils fournissent aux entrepreneurs une structure saine, effaçant tout sentiment de domination hiérarchique entre l'entrepreneur et l'équipe chargée d'accueillir les résidents. Les gestionnaires des lieux cherchent à mettre à l'aise les entrepreneurs ; ils les tutoient, préparent du thé ou café, les invitent à participer à des jeux, des événements socialisants, ils s'assurent de leur bien-être, comme des hôtes d'accueil. Dans une auto-ethnographie du rôle de *Community Manager*, Dandoy (2021) revient sur la complexité d'ordre psychologique du métier qui nécessitait pour elle de constamment démontrer une forme d'empathie envers ceux qu'elle assume en même temps être des « clients ». L'auteure explique la charge émotionnelle subie par les community managers dont la mission reprend celle du / d'un confident pour entrepreneurs faisant face à une solitude accrue, ou à des sentiments de désespérance.

Un manager d'un lieu visité au cours de la phase exploratoire nous raconte qu'en disant bonjour le matin aux résidents, elle sent s'il est dans un état d'esprit positif ou négatif. Elle note que quand un résident ne va pas bien, il prend des distances avec le lieu, retarde son arrivée, voire même s'absente un temps du lieu :

- *Enquêtrice : Comment savez-vous qu'un entrepreneur ne va pas bien ?*

- *Vivianne : En disant bonjour le matin ! Parce que le matin, on met un soin particulier à dire bonjour à chaque personne, à accueillir chaque personne. Chaque personne, quand elle arrive, elle est accueillie, on lui fait la bise, enfin... Sauf si elle ne veut pas la faire ! Mais on prend le thermomètre, quoi. Au final, on vit avec eux. Ou quand on les voit moins, on les appelle...*

- *Enquêtrice : Donc ils viennent moins quand ça va moins bien ?*

- *Vivianne : Oui, on sent dans leur attitude qu'il se passe quelque chose. Parce qu'ici on veille beaucoup à la sérénité du lieu. Et donc du coup, quand quelqu'un n'est pas serein, ça se voit tout de suite, puisque nous on s'assure à ce que tout le monde se sente bien. Et du coup tout de suite, enfin, assez rapidement, on attend un moment, parce que des fois ce n'est pas le moment, on se débrouille, soit S., soit moi, pour le voir... Pour essayer de savoir ce qui se passe, et voilà. Mais il y a des fois, on n'arrive pas à anticiper.*

(Vivianne, gérante d'un espace collaboratif dans les Hauts-de-Seine)

En cas de longue absence, le manager d'un autre EDO applique les pratiques d'écoute active et de bienveillance qu'elle - il s'agit d'ailleurs le plus souvent de femmes- aura appris au cours d'une formation spécifique à la gestion de tiers-lieux.

- Fanny : Parfois, il y a des moments où les start-ups passent aussi en mode un peu sous-marin. Elles viennent à moins d'ateliers parce qu'elles se concentrent à fond sur le business. Donc on ne va pas non plus s'alerter s'il n'y a pas de nouvelles, ou de présence récurrente. Mais on envoie quand même un petit mail pour savoir si tout va bien. Et là, la personne en fait elle était dans une procédure d'éloignement de son ex-mari. Et donc elle... Et la personne te raconte un peu les détails de tout ça, elle est maman aussi à côté, donc c'est pas hyper drôle, et ça en pâtissait clairement sur son business.

- Enquêtrice : Oui. Donc là, qu'est-ce que tu fais ? Tu dis quoi ?

- Fanny : C'est de l'écoute active, c'est de l'écoute bienveillante, parce que en fait ça fait toujours du bien de parler de ses problèmes, Pour le coup, là ce n'est même plus des problématiques business, c'est vraiment des problèmes. Et parfois, simplement en disant les choses, déjà ça fait du bien, et souvent les personnes trouvent les réponses à leurs questions d'elles-mêmes. [...] Et puis nous, on voit aussi tout de suite quand la personne ne va pas bien. Et quand c'est à distance, c'est plus compliqué. Donc c'est quand la personne vient pour un rendez-vous, ou nous envoie un petit mail : « est-ce qu'on peut... est-ce qu'on peut parler ? »

(Fanny, Responsable de l'incubateur d'Espace Sup 3)

Les entrepreneurs mettent par ailleurs en place différentes stratégies pour diminuer les risques psychosociaux auxquels ils sont exposés. Ces derniers peuvent découler de l'insécurité à laquelle ils font face et qui génère fréquemment des sentiments de stress et de surmenage. Les femmes, qui se montrent en entretien plus dissertes que leurs congénères masculins sur le sujet encore tabou des risques de « *burn-out* » ou de « *craquage* » qu'elles affrontent pour certaines, semblent adeptes de techniques comme le yoga, la méditation, les séances de « *psy* », le sport, etc. pour y faire face. Il faut noter que les incubateurs proposent fréquemment, dans leurs services, ce type de techniques de relaxation, facilitant et légitimant ainsi le fait d'y recourir. Pour soulager les community manager, il est question dans certains EDO d'avoir recours à des professionnels du bien-être, des professeurs de yoga, de méditation, ou des psychologues. Une enquêtrice notera dans son journal de bord le 16 octobre 2019 :

Via l'affichage sur les murs et le Facebook d'Espace Sup 2, nous sommes régulièrement informés de la tenue de nombreux ateliers de yoga, de massage d'hypnose, du passage d'un ostéopathe, d'un coiffeur, etc. Les animateurs demandent également aux résidents de quoi ils auraient besoin dans ce domaine du « well being » (méditation, improvisation, ateliers d'écriture, etc.).

(Notes de terrain au sein d'Espace Sup 2, 16 octobre 2019)

Faire face (seulement) de cette manière peut certes devenir dans certains cas une stratégie de fuite, certains n'hésitant pas, paradoxalement, à alourdir encore leurs emplois du temps par la multiplication de ce type d'activités dédiés au « bien-être », qui deviennent des injonctions supplémentaires surtout quand elles sont valorisées dans le champ et/ou dans leur milieu. Si les jeunes hommes, sortis de grandes écoles et qui se lancent après leurs études, semblent moins enclins à exprimer ce genre de vulnérabilité émotionnelle, certains évoquent pudiquement « devoir faire gaffe » ou « être un peu sur la ligne rouge » en termes de conciliation entre la vie professionnelle et la vie privée. Si beaucoup n'hésitent pas à travailler en nocturne et/ou le week-end – dans la continuité du mode de vie étudiant, surtout quand le projet est monté avec d'anciens condisciples –, c'est la prolongation de ce type de rythme qui peut à terme peser sur la santé physique et mentale des personnes.

En complément des activités dédiées « au bien-être », les managers ont recours aux services de professionnel de santé psychique, comme des psychologues chargés de rencontrer régulièrement les porteurs de projet et de discuter de leur passés et leurs vies personnelles. Les entrepreneurs réfugiés sont fragilisés psychiquement par des épisodes difficiles de violence, de maltraitance dans le passé ou d'exodes politiques et migratoires complexes. Ils peuvent s'appuyer sur ces professionnels pour les aider. En dehors de ces séances individuelles, un EDO a instauré une règle simple pour tous les intervenants de passage dans le lieu : ne pas évoquer le passé au cours de l'accompagnement et des différentes activités entrepreneuriales.

Au cours du développement du projet, l'exercice de l'entrepreneuriat met en lumière un certain nombre de besoins psychologiques. La bascule entre la vie active du salariat ou de la vie au sein d'un collectif étudiant pour certains, à la singularité et l'individualisme du projet entrepreneurial, accompagné par un manque de contacts sociaux, augmente la fragilité mentale des entrepreneurs en situation de prolongement. Alors en quête de repères sociaux, l'EDO met en

place une série d'activités de socialisation et d'accompagnement en partie pour maintenir le gérant dans une posture active. Pour d'autres raisons, par ailleurs, les entrepreneurs en situation de bricolage voient apparaître une montée de risques psychosociaux faisant émerger une situation de détresse face au surcroît de la charge de travail, et qu'il est impossible de déléguer ou externaliser faute de ressources.

Enfin, l'agencement matériel de l'espace participe indirectement au bien-être psychique des entrepreneurs. Dans les exemples présentés ci-après, tirés de nos enquêtes, nous illustrons comment, l'entrepreneur conçoit son état psychique et l'importance de l'espace matériel dépendamment du stade de son parcours entrepreneurial. Dans la diversité des rapports à l'espace, tels qu'ils sont exprimés dans les entretiens et affichés au cours des observations par les entrepreneurs, on peut repérer une ligne structurante que partagent les entrepreneurs en situation de confort à la recherche d'un lieu pratique et agréable participant ainsi de façon indirect au succès de l'entreprise en offrant de bonnes conditions de travail mais est décrit surtout comme contribuant au bien-être personnel, de ceux en phase de bricolage à la recherche d'un lieu susceptible de favoriser immédiatement l'activité entrepreneuriale.

Les différentes perceptions à l'agencement matériel d'un lieu

Bérangère, en phase de confort, raconte ainsi : *J'avais l'impression qu'on pouvait venir en chaussons. Il y avait une atmosphère un peu tout doux, confortable, j'aimais bien ce côté.*

Sarah, graphiste indépendante, met en avant la sociabilité quotidienne qui lui procure cet espace, choisi en raison de sa proximité par rapport à son domicile. Il lui permet de rompre avec la solitude de l'indépendant qu'elle a expérimentée en travaillant plusieurs années depuis chez elle. Mais elle ne voudrait en aucun cas fréquenter un espace spécialisé dans son domaine (il en existe un qui est situé pas très loin), dans lequel elle risquerait de croiser des concurrents et des clients potentiels et de perdre la tranquillité qui est la sienne dans un espace de sociabilité neutre où elle ne partage pas d'enjeux professionnels avec les résidents avec lesquels elle déjeune à midi. Cette posture s'explique par le fait qu'elle a suffisamment de travail lui permettant même de refuser des opportunités de mission dans l'espace (toujours pour n'y pas compromettre sa tranquillité). Son sentiment d'insécurité étant assez limité, c'est le côté pratique et agréable de l'espace qu'elle recherche.

A contrario, d'autres résidents, notamment des personnes en phase de bricolage, qui se trouvent souvent dans une situation de plus vive incertitude, espèrent un accompagnement adapté et un rapide « retour sur investissement » pour leur activité. Ceux-là peuvent quitter l'espace. S'ils s'y maintiennent, c'est parce qu'il fournit quand même d'autres ressources (« *quitter le lieu, c'est renoncer à des relations amicales* » se désole Brigitte, qui regrette cependant de n'y pas trouver plus d'appuis entrepreneuriaux). Etienne, créateur d'une start-up dans la santé, oscille entre choix « utilitariste » d'un incubateur dans son secteur d'activité, susceptible de proposer des événements et des ateliers plus pertinents, et choix « de cœur » d'un espace où il se sent à l'aise en termes de valeurs et où il « adore les gens ». Dans le premier, il craint notamment la présence d'un concurrent direct, revers de la médaille d'un incubateur sectoriel (on retrouve le désir de Sabine de travailler au quotidien dans un « tiers-lieu » qui ne soit ni la maison ni l'entreprise mais bien un lieu tiers, neutre et réconfortant).

L'espace comprend un caractère matériel et physique favorable au bien-être psychique des résidents, mais il comporte aussi une part de subjectivité sociale reflétant la répartition inégale du pouvoir entre résidents (Lefebvre 1974 ; Massey, 1999). La prochaine section s'intéresse à la démarcation spatiale entre entrepreneurs dans les EDO, selon leur position sociale. Nous découvrons au cours des immersions qu'ils tendent à diviser les individus plutôt qu'à les rassembler, impactant ainsi leur capacité à socialiser.

2.1.4 Emergence de zones hiérarchisées au sein des communautés, limitant les interactions sociales entre les membres hétérogènes

Dans une publication à venir, nous relatons des trajectoires de vie des membres des EDO, selon l'espace qu'ils occupent dans le lieu. Au cours des immersions, nous constatons que les membres

sont répartis en deux zones, symbolisés souvent par le rez-de-chaussée ou les étages supérieurs. Il apparaît que cette répartition tend à renforcer la ségrégation entre les membres, plutôt qu'elle ne tend à les socialiser. En bas, dans la zone d'espace partagé, résident souvent les entrepreneurs en situation de prolongement, ou de bricolage. Dans les étages supérieurs, on retrouve généralement ceux en situation de confort. L'organisation de l'espace, le mobilier disposé à chaque étage, tend à renforcer la marginalisation des entrepreneurs en situation de prolongement ou de bricolage. En appliquant les principes de la sociologie charnelle (Wacquant, 2015), nous faisons ressortir trois modes de socialisation par le corps.

La première relève de la sensibilité de l'acteur au début de son parcours entrepreneurial, souvent fragilisé par sa situation transitoire d'un monde à un autre. L'étape de l'acteur en prolongement est reflétée par l'inconfort du rez-de-chaussée, et la solitude de l'entrepreneur lui rappelant la situation bancale de son nouveau choix de vie, par rapport au statut confortable dont il bénéficiait auparavant. Pour se frayer un chemin vers les étages supérieurs, il va falloir subir des épreuves. A force de s'asseoir sur du mobilier mobile, des bancs sans dossier, de porter un sac lourd chaque jour, les syndromes corporels apparaissent. Le corps est enrhumé, affaîssi, courbé, et, partant, la sédentarisation dans les espaces d'occupation nomades paraît impossible.

L'étape de l'acteur en prolongement peut être suivie soit d'un *exit*, soit de l'accès à l'« embodiement » du bricolage. Cette étape se traduit à son tour par une appropriation sociale et physique des normes et codes de l'espace, par une anticipation et une adaptation à l'organisation de l'espace social et physique. Ainsi, l'entrepreneur installé depuis plus longtemps, fin observateur, repère des différences parmi les résidents, auxquels il attribue des pseudonymes. Il construit sa place progressivement au sein d'un bureau fixe confortable. En apprenant, il devient agile, à l'aise partout, ce qui lui permet d'avoir un point d'ancrage, symbolique et physique, dans l'espace. L'organisation de l'espace et ses mouvements corporels ont été acquis et sont appréhendés.

Enfin, l'« embodiement » de l'entrepreneur en situation de confort ne concerne que certains résidents en situation de confort, ceux qui restent suffisamment longtemps et/ou parviennent à acquérir par leur réussite entrepreneuriale une position privilégiée au sein de l'espace, au point de contribuer à le façonner.

Ces trois modes sont séparés, mais peuvent être amenés à se succéder les uns aux autres dans un continuum d'expériences et de mouvements (voir section 2.3 page 70). Chaque stade est réversible et peut s'entremêler au sein du même espace, ou au sein de plusieurs espaces. Les idéaux-type sont là pour souligner le trait de cette évolution sociale du bas vers le haut (qu'ils exacerbent volontairement), mais la réalité est plus complexe, tant l'entrepreneuriat constitue un chemin de vie pénible et long (Torrès, 2017). Des coworkers, faute de générer assez de profits pour payer un forfait de résidence fixe, sont contraints de quitter l'espace, pour travailler de chez eux, ou descendre au rez-de-chaussée, dans l'espace nomade moins coûteux, voire rejoindre un autre espace. Un occupant en situation de confort, a dû quitter son poste fixe, puis y revenir deux ans plus tard. Faute de connaître les résidents installés pendant son absence, en parallèle des nombreuses contraintes spatiales présentes dans l'espace nomade, il est revenu au stade de bricolage, en espérant embarquer pour une nouvelle ascension spatiale et sociale.

L'organisation souligne des formes de ségrégation et de domination dans l'espace de coworking. Les différentes formes d'« embodiment » révèlent la dimension centrale de l'agencement physique du lieu qui segmente les rôles et les statuts des résidents de sorte que cela génère une hiérarchisation verticale (Foucault, 1975). La répartition du pouvoir en dépend naturellement, puisque l'entrepreneur schumpetérien, ce bourgeois révolutionnaire prompt à relever des défis (Boutillier & Uzunidis, 2006) occupant majoritaire des EDO, aspire à l'ascension sociale, symbolique et métaphorique, poursuivant un idéal rêvé d'une position centrale au sommet de l'immeuble, quitte à repasser par la case départ. Pour rappel, Boutillier (2010) note que l'entrepreneur est guidé dans ses actes par trois types de motivations : (1) l'enrichissement personnel ; (2) le pouvoir, le statut social reconnu, « être un patron », (3) l'imposition de sa marque, de son nom. Les coworkers invisibles, effacés, aspirants à cette figure fondamentale de l'entrepreneur s'adaptent, en ne remettant pas simplement en question leur propre projet, mais plutôt leur capacité à se saisir de manœuvres politiques « par le bas ».

Dans cette partie, nous avons cerné la manière dont les espaces collaboratifs abordent la protection sociale dans leur mission. Les EDO développent une forme d'accompagnement

multidimensionnel. Ces espaces développent des services d'utilité sociale au profit des entrepreneurs du territoire et de la société. Les managers de ces espaces privilégient l'accompagnement des personnes plus que celui des structures. Le bénéfice de la protection sociale (RSA, indemnité chômage, etc.) est l'un des critères d'accès à un programme d'incubation. L'entrepreneur doit également consacrer une partie de son temps à des ateliers d'accompagnement, à la formation, aux interactions sociales entre résidents afin de renforcer leur capital social. Les EDO ont aussi la volonté de prévenir les risques psychosociaux des entrepreneurs via la convivialité des lieux, l'interaction avec les porteurs de projets (bienveillance, écoute active) et l'offre de services pour le bien-être (sport, yoga, médiation). Cependant, nous notons l'émergence de zones hiérarchisées qui limitent les interactions sociales entre les membres dont les trajectoires sociales sont différentes.

2.2 Protection sociale dans les espaces dirigés par les communautés (EDC)

Les Espaces Dirigés par la Communauté (EDC) comprennent les lieux dont les pratiques et processus sont définis et organisés par les membres dans un esprit de solidarité, et dont le but est d'accomplir un projet ayant vocation à contribuer à l'épanouissement personnel de chacun au sein du collectif. Une communauté est un groupe de personnes socialement interdépendantes, qui participent à des discussions et des prises de décisions communes, et qui partagent un ensemble de pratiques qui sont à la fois définies par la communauté, mais qui nourrissent la communauté (Bellah et al., 2007, p. 333). Il y a une dimension très affective et émotionnelle dans les EDC (de Vaujany et al., 2020; Lallement, 2015) qu'on ne retrouve pas nécessairement dans les EDO. Weber qualifie les communautés comme des processus de communalisation de relations sociales (« *Vergemeinschaftung* » ; Weber, 1921/1978), caractérisées par un sens de solidarité, et d'attachement affectif dans les activités dans lesquels ils sont impliqués (Weber, 1921/1978). Par ailleurs, les communautés sont qualifiées d'« isonomiques » ; les membres intègrent les pratiques et les processus de chacun dans le collectif en considérant que chacun a un statut égal, et peut ainsi participer à la production et l'usage de biens communs (Ostrom, 1990). Les membres ne sont pas organisés selon une forme bureaucratique ou hiérarchique des rôles, ils s'investissent dans la communauté pour construire une identité de soi correspondant

aussi à celle des autres, et sont portés principalement par un sentiment d'égalité et d'amour (Cohn, 1957/1970 cité dans de Vaujany et al., 2020).

Les EDC sont largement représentés dans la littérature par les mouvements des hackers, makers, fabbers ou autres groupes qualifiés d'activistes (Lallement, 2015). L'ambition de ces collectifs est d'ordre politique, ils se rassemblent au sein d'espaces physiques pour imaginer un mode d'organisation alternatif dans un objectif émancipatoire et en s'éloignant de l'hégémonie économique des logiques prédominantes des systèmes actuels (Weber, 1921/1978), pour se concentrer sur l'Homme et l'Environnement (Rothschild & Russel, 1986). Ils expriment une forme de contestation envers la financiarisation des biens communs, en envisageant une organisation collective des ressources et des processus au niveau local (Parker, 2002 ; Pearce, 2012). La contestation, et les tensions émotionnelles qu'elle génère, procure paradoxalement un sentiment de bien-être psychique pour les résidents, qui se trouvent souvent affectés émotionnellement par une expérience négative (Petriglieri et al., 2019). Les EDC font références au concept d'hétérotopie développé par Foucault (1967), décrivant ainsi sous la forme architecturale des lieux où l'on décide et concrétise une forme de résistance ou de transgression vis-à-vis de la culture dominante (Foucault, 1967 ; Soja, 1989 ; North 1999).

Nous avons rencontré Raphael dans un EDO de l'enquête. Bruxellois de 27 ans, autodidacte, il est fondateur d'une association de communication digitale destinée aux organisations sociales et solidaires. Raphael est aussi membre d'un EDC, appelé Officience. Le lieu est porté par des idéologies écologiques militantes, et repose sur des principes qu'il qualifie de non-marchand. Il peut y accéder gratuitement en échange de plusieurs services. Il relate de nos entretiens avec les membres des EDC un manque de confort matériel, malgré tous les avantages symboliques apportés aux entrepreneurs. C'est exactement ce qu'évoque Romain dans l'extrait ci-dessous :

Les infrastructures là-bas ne sont pas très bonnes. Tu sais, c'est un petit bureau, je ne peux pas faire des réunions, c'est beaucoup plus compliqué. Des appels en vidéoconférence et tout, c'est pas évident. Mais c'est aussi très riche, en termes d'apprentissage, d'expériences et de rencontres. C'est un lieu complètement alternatif, ça fonctionne sur base de flux non-marchands. [...] C'est très éclectique ! Mais il y a pas mal de gens qui sont dans la tech, mais qui sont aussi liés par des causes, liés à l'écologie, liés à la responsabilité des entreprises, liés au partage des connaissances, à la globalisation positive, enfin il y a pas mal de trucs. Tu ne paies pas un loyer, en fait. Mais tu viens, et tu paies en... avec ta personne, en contribuant au bien-être du

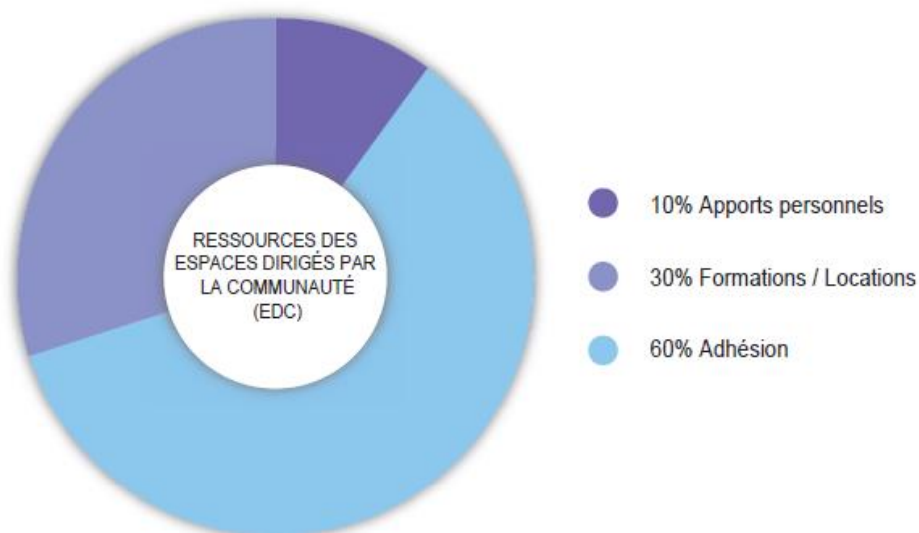
lieu [...] Tu aides les gens, des sessions de brainstorming, des échanges de compétences, des mises en relation, on sort la poubelle, tu vois. C'est un lieu auto-géré, en fait. Ici [dans l'EDO où nous l'avons rencontré] c'est un lieu pyramidal...

(Romain membre d'Espace Sup 2 et d'Officiene)

Les EDC intègrent une mixité d'acteurs, intéressés et passionnés par un domaine en particulier et sont structurés autour d'une communauté. Les membres se rendent dans le lieu n'importe quand pour bidouiller des objets ou des logiciels en accès libre (Lallement, 2015). On y trouve des étudiants, des salariés, des chômeurs, des chercheurs, et un noyau d'entrepreneurs, majoritairement des indépendants, ou des artisans. Chacun consacre le temps et les ressources qu'il peut apporter à l'organisation pour maintenir la pérennisation de ses activités et de la sécurisation de ses ressources. Dans les hackerspaces, les fablabs du type EDC, les membres aspirent à se donner une mission « compatible avec le futur » (Goldenberg, 2014), c'est-à-dire à créer, innover, découvrir et détourner sous un mode libre ouvert et réutilisable dans un avenir proche et quelque peu incertain. L'éthique des EDC s'apparente à la philosophie du libre, et remet profondément en question le schéma de l'économie capitaliste.

Pour les entrepreneurs des EDC, les principes libertaires permettent de mutualiser des ressources physiques dont le collectif bénéficie : bureaux, informatiques, ateliers de prototypage par exemple, qu'ils sont prêts à mettre à disposition au reste de la communauté en échange de tarifs locatifs, ou d'abonnements. Le modèle statutaire employé le plus couramment par les EDC est l'association loi 1901. Les adhérents y accèdent en contrepartie d'une adhésion payante, constituant environ 60% des revenus de l'association (voir Figure 4). Contrairement aux EDO interrogés dans cette enquête, dont les ressources dépendent d'un tiers des loyers, un tiers de subventions, et le reste de missions de conseil, les EDC fonctionnent en majorité des adhésions (60%), des formations destinées aux citoyens (environ 30%) et 10% sont des apports personnels de la communauté.

Figure 4 : Ressources types des EDO et des EDC



Dans le cadre d'EDC de type professionnel, les communautés ont pu mettre en place des systèmes organisationnels tels que des coopératives ou des CAE. Dans ce cas-là, les entrepreneurs versent une partie de leur chiffre d'affaires à la structure, qui s'occupe de la gestion de l'infrastructure, mais ils peuvent aussi être apporteurs d'affaires pour leurs colocataires, comme cela est illustré ci-après dans les espaces enquêtés.

Prenons l'exemple d'Espace Faire 16 qui est un hackerspace dédié à la technologie en Ile de France. Espace Faire 16 est composé de 170 membres en 2016 et de plus de 220 deux années plus tard. Espace Faire 16 est composé d'une grande variété d'individus : chômeurs, ingénieurs d'entreprises (grandes entreprises, ETI, PME), étudiants, et quelques entrepreneurs. Il s'agit d'individus qui sont des « geeks » et veulent « faire de la technologies »... Les acteurs clés et membres actifs représentent, selon le fab manager du lieu, environ une cinquantaine de personnes avec un noyau dur de vingt personnes qui est resté stable depuis la création du lieu.

Espace Sup 7 est de son côté composé de cinq espaces de coworking, en France dont un à Paris et un en Ile-de-France. Chaque coworking regroupe une trentaine d'indépendants du Web (web

marketing, design UX, développeurs...) qui vont décider de travailler ensemble en fonction des projets commerciaux qui se présentent. Ils sont parfois amenés à travailler en réseau et accueillent également des startups.

La passion, valeur clé, fait office de support psychique et sociale pour lier les individus au sein d'un projet commun. Dans le cas d'*Espace Faire 16*, par exemple, il s'agit du citoyen passionné de technologies. Tous les membres y partagent une même curiosité pour la technologie. Du côté d'*Espace Faire 17*, c'est la passion de la science, mais « faite autrement », sous un modèle d'*open science* où les valeurs du *hacking* occupent une place centrale.

Ainsi pour les membres les plus actifs de ces lieux, entrer dans une dynamique de communauté renvoie à l'adhésion à des valeurs et à un mode de comportement, extérieur à celle d'entreprendre, mais plutôt en résonance avec la volonté principale de la communauté. Les individus souhaitant intégrer l'EDC sont invités à aligner leur projet à celui des autres, comme le précise un responsable d'un EDC expliquant comment s'opère ce filtre de sélection naturel : « *On ne refuse personne, mais il y a une sélection naturelle qui se fait par l'intégration.... Ici, quelqu'un, qui n'a pas envie d'apprendre, je ne vois pas tellement ce qu'il fait ici.* ». Cela permet aussi d'expliquer l'attractivité d'un lieu. On y adhère pour développer des liens sociaux, pour partager une passion et un système de valeurs : « *Il y a une vision du monde unique ici... c'est ce qui m'a séduit... on est ici parce que l'on partage cette vision* », précise ainsi un entrepreneur d'*Espace Sup 1* (Robin, gérant d'*Espace Sup 1*, interrogé en 2017, alors qu'*Espace Sup 1* était encore un EDO).

Pour certains entrepreneurs, il s'agit même, par l'immersion dans la communauté, de se construire un « parcours d'auto-incubation ». Dans certaines trajectoires, telles qu'on a pu en croiser à *Espace Sup 1* en 2017, avant qu'il ne se restructure, ou aux *Espaces Faire 16, 17*, au *Espace Sup 7*, ce mode d'auto-incubation est privilégié par rapport à une forme plus traditionnelle et formalisée à travers les services d'un incubateur. Dans ce cas, les entrepreneurs estiment qu'ils sont plus capables de savoir eux-mêmes ce dont ils ont besoin et quel parcours d'incubation leur convient (trouver soi-même les mentors, les experts, etc.). Il s'agit souvent d'entrepreneurs qui ont suffisamment confiance en eux pour considérer qu'ils n'ont pas un besoin

d'accompagnement dans tous les domaines d'activités liés à leurs projets. Par exemple, au sein de l'Espace Faire 17, deux jeunes entrepreneurs considèrent que l'accompagnement sur les aspects business n'est pas nécessaire, car ils sont issus d'une école de commerce et ont poursuivi une spécialisation dans l'entrepreneuriat, alors que l'accès à une paillasse et à des compétences techniques dans le domaine des biotechnologies et le big data est, pour eux et leur projet, essentiel. Espace Sup 7 héberge aussi des startups qui peuvent bénéficier d'un environnement personnalisé en termes de technologies et de compétences.

Dans les paragraphes suivants nous illustrons comment les EDC contribuent à la sécurité de leurs membres.

A Espace Faire 13 par exemple, cette mutualisation est importante pour les artisans : mutualisation des outils mais aussi des espaces de stockage. Pour l'Espace Faire 17 et l'Espace Faire 16, les entrepreneurs voient principalement dans le lieu un accès à des ressources (techniques) qu'ils ne pourraient pas se payer individuellement.

Espace Sup 7 a, par exemple, développé un modèle alternatif à l'agence de communication pour préserver le statut d'indépendants. La structure prend juridiquement en charge le projet. Elle identifie un responsable de projet membre de l'espace. Ce responsable de projet va constituer une équipe de production, comptant parmi ses membres, un développeur, un graphiste, et éventuellement un vidéaste. La composition se fait sur la base du volontariat (disponibilité et intérêt pour le projet). Les individus ont envie de participer en fonction de la nature de la demande client mais aussi en fonction de la personnalité du responsable projet. Ainsi la composition se fait sur le principe de la relation personnelle, de la confiance et de la fiabilité des individus. Chacun définit le temps nécessaire et son tarif puis le tarif total de la prestation est fourni par le responsable projet. Espace Sup 7 applique ensuite une surcote de 15 %. Les modalités de surcote peuvent changer en fonction de qui a apporté la demande client : la plateforme Espace Sup 7 elle-même ou l'un des membres de la communauté. Dans tous les cas, ceux-ci, sont libres de continuer avec leurs clients propres en dehors du cadre défini par Espace Sup 7. L'enjeu principal est de multiplier les demandes de clients et de contribuer ainsi à une croissance des plans de charge des indépendants. Cela donne l'opportunité à un indépendant d'accéder à des

projets auxquels seul il n'aurait pas pu prétendre de manière isolée. Pour chaque projet, Espace Sup 7 prend en charge la gestion juridique et la gestion de la facturation ainsi que la comptabilité des projets.

Le modèle d'Espace Sup 7 n'est donc pas basé sur un modèle salarial. Comme le précise l'un des responsables d'Espace Sup 7

Il n'y a pas de salariés, que des indépendants... cela veut dire que vous êtes libres de travailler, de prendre des vacances, de gagner beaucoup d'argent ou pas.... Et que tout cela vous l'assumez...

Enfin les jeunes apportent des compétences nouvelles dans le web mais, en venant dans le lieu, ils montent plus vite en expertise en participant aux différents projets ainsi que par le système d'entraide dans la communauté. Du côté de Bel Air camp par exemple, on soutient la mutualisation de ressources ad hoc sur demande d'un groupe d'entrepreneurs mais aussi des procédures RH comme par exemple le recrutement de stagiaire. Dans ces deux cas se développe l'adaptation du bail pour les locaux privés des entrepreneurs installés dans la durée avec un prix faible et une flexibilité sur la taille du local en fonction des aléas économiques.

2.3 Les différents impacts des EDO et EDC sur les entrepreneurs et leur protection sociale

L'étude de la protection sociale dans les espaces collaboratifs suppose de distinguer en premier lieu, les espaces collaboratifs en deux grandes catégories. Les facteurs de distinctions, comme le mode de management, descendant pour les EDO et ascendant pour les EDC, figurent particulièrement comme conséquence structurante dans les processus d'accompagnement à la protection sociale. Lorsqu'un lieu comme un EDO porte une forme évidente de structure orientée autour de l'accompagnement, et qu'il doit fournir un cadre propice au bien-être de l'individu, il est en effet impératif qu'il présente des dispositions d'amélioration de sa protection sociale. Lorsqu'un lieu privilégie une action pour le bien commun de la société, comme un EDC, il favorise des logiques de mise en avant du projet porté par les membres de la communauté, plutôt que l'individu en tant que tel. Cette variable majeure différencie les modes d'accompagnement des EDC et des EDO, leurs revenus, et stratégies de légitimation envers les différents publics. Les

des membres	Faire preuve d'altruisme et de réciprocité
Accompagnement juridique	<p>Prolongement : Consolider un statut auprès des institutions publiques garantissant un filet de protection de santé (i.e. réfugié, chômeur, bénéficiaire RSA ou éligibilité au PIA, et autres subventions)</p> <p>Bricolage : Créer des opportunités d'embauches en recrutant des membres du lieux pour des missions courtes, ou en favorisant les rencontres pour mettre à disposition un vivier d'emplois au sein du lieu</p>

le

ci-après.

S'agissant des EDO, l'idée est de réduire les incidences de la baisse du niveau de revenus des entrepreneurs sur leur mode de vie. La question de se soucier de la protection juridique des entrepreneurs en situation de prolongement se pose à l'entrée des programmes, servant à la fois de filtres non négligeables imposés par les financeurs du lieu (donateurs ou subventions), mais aussi de repères pour accompagner l'entrepreneur en phase d'amorçage sur une durée limitée. Mais l'échéance de la protection sociale dite de prolongement est vue comme un frein par les entrepreneurs souhaitant maintenir leur situation. Le retour au salariat souvent perçu comme un échec, ou impliquant une baisse de reconnaissance sociale par les pairs, ou les proches, induit un changement sur le plan financier difficile pour l'entrepreneur. Des démarches nécessaires à la stabilisation de la protection sociale sont envisagées par l'entrepreneur, emboitant le pas sur le modèle des autres résidents, comme opter pour la pluriactivité et le régime des indépendants. L'espace voyant ce phénomène s'accroître, assure en soutien juridique à son tour en offrant du travail aux résidents, par le biais de courtes missions. L'EDO engage sa responsabilité morale d'éducateur lorsqu'il permet de contribuer à l'insertion sociale des entrepreneures dans la société, comme nous l'avons illustré avec les espaces pour réfugiés ou demandeurs d'emploi. Dans les milieux les plus sensibles, il est généralement question d'accompagnement psychique, avec un professionnel de santé sur le terrain chargé de trouver des modalités concrètes de mise en œuvre à la fragilité psychologique de l'individu. Enfin, dans les espaces les plus aisés, les EDO organisent de nombreuses occasions pour que le résident soit dans une conciliation de bien-être, en lui donnant accès à des cours de yoga, de méditation ou de sophrologie.

Pour les Espaces Dirigés par le Communauté (EDC), plusieurs types de logique de maintien de la protection sociale sont repérables, même si le processus d'accompagnement est souvent plus long, et ne se déroule pas de manière spontanée comme dans les EDO, mais comme contraint par la sélection des pairs. Bien que les EDC soient issus de milieux plus populaires que les EDO, ils sont souvent décrits comme des tiers-lieux ouverts et par « le bas », mais se traduit par une hausse notable de critères de sélection contraignants pour l'entrepreneur. Dans certains EDO,

notamment lorsqu'il est prévu de rejoindre un mouvement militant ou activiste, l'entrepreneur s'engage à respecter un ensemble de règles visant à la prospérité du collectif. Il n'est pas contraint de payer un loyer, mais de participer sous forme de dons à la communauté. Il n'empêche que son niveau de connaissance devra être soit élevé soit indispensable à la communauté pour rejoindre le lieu. Il n'est pas rare que les membres deviennent apporteurs d'affaires pour le reste de la communauté, surtout quand elle est cadrée par des principes de coopératives ou de CAE. Mais, c'est principalement des apports de l'ordre du symbolique que nous avons trouvés dans ces situations particulières d'entre-aide. En ce sens, les EDC apportent souvent une rupture à un cadre précédent dans lequel l'entrepreneur aura connu d'autres souffrances. L'EDC fournit un idéal type de mode de vie, démarche dans laquelle l'entrepreneur a décidé de s'éloigner des facteurs anxiogènes des grandes organisations.

	Espaces Dirigés par l'Organisation	Espaces Dirigés par la Communauté
Description	<p>Les Espaces Dirigés par l'Organisation (EDO) développent un ensemble de services d'utilité sociale au profit de différents acteurs : les entrepreneurs, le territoire et/ou la société.</p> <p>Les EDO fonctionnent plutôt de manière descendante : typiquement la mission est établie et décidée par les dirigeants du lieu.</p> <p>Leur structure juridique s'appuie majoritairement sur une société privée, parfois en hybridation avec une association.</p>	<p>Les Espaces Dirigés par la Communauté (EDC) comprennent des lieux dont les pratiques et processus sont définis et organisés par les membres dans un esprit de solidarité, dont le but est d'accomplir un projet ayant vocation à contribuer à l'épanouissement personnel de chacun au sein du collectif.</p> <p>Les EDC fonctionnent plutôt de manière ascendante, la mission est établie par les utilisateurs, le dirigeant est nommé par la communauté pour réaliser un mandat court.</p> <p>Les structures rencontrées sont des associations ou des coopératives (CAE).</p>
Le type d'espace	Incubateurs Espaces de coworking	Accélérateurs Tiers-lieux Fablabs Hackerspace Makerspaces
Espace physique	Esthétique et Symbolique Budget immobilier élevé	Fonctionnel Budget immobilier bas
Facteurs de motivation visant à soutenir la protection sociale des membres	<p>Bénéficier d'un mécanisme de récompenses forfaitaires ou en nature</p> <p>Accroître son capital social et réputationnel</p>	<p>Répondre aux besoins d'appartenance à un collectif</p> <p>Rejoindre des idéologies collectives</p> <p>Faire preuve d'altruisme et de réciprocité</p>
Accompagnement juridique	<p>Prolongement : Consolider un statut auprès des institutions publiques garantissant un filet de protection de santé (i.e. réfugié, chômeur, bénéficiaire RSA ou éligibilité au PIA, et autres subventions)</p> <p>Bricolage : Créer des opportunités d'embauches en recrutant des membres du lieux pour des missions courtes, ou en favorisant les rencontres pour mettre à disposition un vivier d'emplois au sein du lieu</p>	<p>Bricolage : peut fournir le statut d'entrepreneur salarié dans le cadre de CAE (ne fait pas l'objet de cette étude)</p>
Accompagnement Socioculturelle	<p>Prolongement : Apprendre les codes de « l'étiquette » entrepreneuriale : exploiter des connaissances limitées à ceux capables de s'en saisir.</p> <p>Socialisation à la culture française en ayant recours à des professeurs de langue.</p> <p>Bricolage et confort : Fournir une identité sociale d'entrepreneur</p>	<p>Accéder à l'identité du collectif, ils se construisent, et la diffusent.</p> <p>Posséder un réseau d'entraide sur le territoire permettant de réduire le coût des ressources de fonctionnement du lieu.</p> <p>Disposer d'un niveau d'expertise suffisant pour intégrer et servir la communauté (processus de sélection fort)</p>
Accompagnement Psychique	<p>Recourir à des professionnels du bien-être pour affronter les difficultés associées à <u>tous les stades</u> de la protection sociale (i.e. psychologues, sophrologues, professeurs de yoga, de pilâtes, coiffeurs)</p>	<p>L'inscription dans des formes de contestation sociale (critique par exemple de l'hégémonie capitaliste, invention de modèles alternatifs) renvoie paradoxalement un état psychique et émotionnel de sérénité.</p>

Tableau 6 : Descriptions des EDO et des EDC et leurs différences pour la protection sociale des entrepreneurs

Sous de nombreux aspects les EDO et les EDC se diffèrent. Bien entendu, de par leurs idéologies, leurs structures et leurs missions, les revenus dont ils dépendent ne permettent pas d'offrir une situation confortable à tous les candidats. Néanmoins, ils accompagnent ceux exprimant un jour la volonté d'entreprendre dans le but de trouver un cadre de travail compatible avec leurs situations actuelles. Lorsqu'il a décidé de rejoindre un espace, l'entrepreneur se pose généralement rapidement la question de l'alignement entre l'accompagnement de l'espace et l'ambition pour son projet. En revanche, il est parfois contraint de s'installer dans les espaces restants, ne correspondant pas nécessairement à ses critères initiaux. Il peut attendre relativement longtemps avant de pouvoir rejoindre un lieu, surtout quand celui-ci est gratuit. L'offre d'espaces collaboratifs gratuits, ou peu onéreux est limitée compte tenu des subventions privées et publiques des lieux, et de la compétitivité entre entrepreneurs. Les parcours des entrepreneurs se prolongent de plusieurs mois du fait de ces temps d'attentes, ou de l'incompatibilité de l'approche vis-à-vis de l'individu. La prochaine section vise à éclairer de manière longitudinale les parcours des entrepreneurs et leur passage d'un espace à l'autre au cours de leur parcours.

2.4 Transition entre les lieux, la continuité des parcours de vie

De nombreux entrepreneurs rencontrés ne se cantonneront pas à un seul espace collaboratif. Parmi les 54 entrepreneurs interrogés, plus de 40 ont participé à d'autres programmes d'accompagnement que celui entrepris dans le lieu où nous les avons rencontrés, soit plus des trois quarts des participants à l'enquête. Les entrepreneurs multiplient les programmes, soit simultanément, soit successivement. Pour certains, à peine ont-ils commencé le programme qu'ils cherchent déjà à en rejoindre un autre. Phuong 30 ans, diplômée d'une école de commerce du groupe de l'ESSEC, cherche à perfectionner sa posture entrepreneuriale qu'elle ne trouve ne pas assez approfondie dans le programme de pré-incubation d'Espace Min 8.

Je me pose la question, est-ce que j'enchaîne un programme, parce que aujourd'hui, j'ai l'impression d'avoir trouvé une certaine dynamique professionnelle, de nouveaux repères professionnels etc., et j'ai un peu peur de me retrouver à poil, et complètement perdue. Et en fait, elle m'a vachement rassurée, parce qu'elle m'a dit que c'est pas non plus lâchée non plus dans la nature, que Espace Sup 3 restait présent, que qu'on avait encore accès, on fait aujourd'hui partie aussi d'un réseau, on ne quitte pas la communauté comme ça du jour au lendemain. Ça c'était rassurant. [...] Donc là,

concrètement, je termine le programme avec Espace Min 8 au mois de juin, et après, je ne reprendrai pas de programme je pense avant janvier 2021 ou un peu plus tard.

(Phuong, membre d'Espace Min 8)

Valérie, 46 ans, a réalisé trois programmes lors de sa première année de création. Avant de se lancer, elle a travaillé une quinzaine d'années dans un grand groupe du CAC 40, dans lequel elle aura vécu un épisode de burn-out handicapant, la rendant invalide pendant plus de six mois. Une amie, qui est entre autre membre du bureau de l'association d'Espace Sup 3, la pousse à s'inscrire au boot camp, pour se changer les idées. Ce qu'elle fait. Elle nous raconte comme l'événement la pousse à poursuivre le parcours entrepreneurial, puisqu'elle remporte en prix un accompagnement de 6 mois, gratuitement.

Alors en fait, j'ai présenté mon projet... j'ai été invitée, incitée à participer au Boot Camp d'Espace Sup 3 Possible au mois d'avril. Un boot camp qui est parrainé par [Grand groupe de l'industrie alimentaire], de trois jours, pour découvrir toutes les dimensions de la création d'un projet, depuis l'idée, jusqu'au marché, à la posture de femme entrepreneure, à tout ce qui est connexe, et néanmoins indispensable, donc juridique, pour financer un projet. Un très bon boot camp, qui permet d'être à la fois dans l'émulation des idées, mais d'être aussi dans le côté très réaliste de ce que ça représente en termes de complétude de projet. Ce boot camp se terminait par un petit concours de pitch, avec à la clé un prix remis par [Grand groupe de l'industrie alimentaire], qui finançait. L'incubation chez Espace Sup 3, dans le programme d'amorçage. Et j'ai gagné ce petit concours, donc [rire] Voilà, j'y ai vu plutôt un signe positif.

(Valérie, membre d'Espace Sup 3)

Un ensemble de circonstances intrinsèques et extrinsèques - son réseau d'ami, son état psychique, et surtout la récompense du prix obtenu - incitent Valérie, à commencer un chemin de vie qu'elle n'aurait jamais envisagé sans l'accès gratuit au programme. Valérie rejoint un autre espace, plus proche de chez elle, mais payant. Maintenant dans une phase plus incertaine, l'excitation des premiers jours disparaît, et la réalité gagne du terrain. Aux dernières nouvelles, elle intervient de manière ponctuelle dans une école de commerce pour assurer les fins de mois, payer son hébergement dans le lieu et les études de sa fille aînée. Un ensemble d'entrepreneurs « enchaîne » ainsi les programmes alors que d'autres, encore plus chanceux, les cumulent conjointement.

Lors de nos immersions, nous avons été surpris de constater l'absence de nombreux entrepreneurs dans l'espace physique. Nous apprenons qu'ils ne viennent que certains jours, juste histoire d'avoir un « pied-à-terre » à Paris. Emeric, a souscrit au programme de Take Care pour obtenir le PIA. En revanche, lui et son équipe y sont rarement, car ils préfèrent rester à Espace Sup 1, correspondant bien plus à leurs valeurs.

- Emeric : *On est aussi chez Take Care. On a gagné un challenge, c'était, pour être franc, pouvoir demander le PIA. La subvention de la BPI. Si on avait pu le faire avec [Espace Sup 1 n'est pas labellisé], pas sûr qu'on aurait demandé pour Take Care. Cela dit, comme Take Care c'est le dernier truc qui est orienté santé...Même si là, honnêtement, en termes de feeling, si on devait en choisir un, on aurait pris Agoranov. Qui nous semble là avec un peu plus de recul, les plus intéressants.*

- Enquêtrice : *Et vous n'avez pas été pris ? Comment ça s'est passé ?*

- Emeric : *Non. Comment dire, une décision un petit peu compliquée, enfin. Take Care, on l'a postulé de façon pas hyper lucide, mais je pense qu'on aurait mieux fait de postuler à Agoranov. Genre on a entendu parler de Take Care, on a postulé à Take Care. Agoranov, c'était perdu d'avance, sachant qu'il y a une boîte qui est assez proche de ce qu'on fait, assez concurrente..*

- Enquêtrice : *Et du coup Take Care vous n'y travaillez pas ? Vous avez juste bénéficié de sessions de mentoring des trucs comme ça ?*

- Emeric : *Oui, des locaux. Parce que c'est obligatoire pour avoir le PIA. Donc ça, pour moi, c'est hyper absurde dans le système, mais il y a des trucs affiliés et qu'en plus il faut avoir des locaux sur place, donc là, on paie des locaux qu'on n'utilise pas, à Take Care.*

(Emeric, membre d'Espace Sup 1)

Diane aussi cumule les espaces. Elle a remporté un prix d'un concours à Avignon, mais n'a jamais profité des ateliers. En revanche, comme elle l'explique, elle a profité des services de mentoring :

J'avais gagné un prix il y a un an, où le premier prix c'était d'être accompagné par un incubateur à Avignon, spécialisé art numérique. J'ai dit OK, Avignon c'est hyper loin, ça me saoule, c'est quoi ce truc. Du coup, j'avais dit, putain pourquoi vous ne m'avez pas fait gagner plutôt une place dans un coworking à Paris quoi ? Un truc d'accompagnement. En fait, je devais aller à Marseille un jour, alors je suis allée à Avignon, et pile quand j'étais là, le responsable du programme me dit, « ah ben tiens, il y a L. qui est là, on va te la présenter, je suis sûr que vous allez bien vous entendre. » On s'est super bien entendues, et elle m'a proposé de se revoir à Paris. Et c'est elle qui m'a dit : « ne fais pas ce truc, heu ce qu'il te faut, c'est des contacts. » Du coup, je n'ai pas fait le truc à Avignon, et je l'ai gagné – gardé comme mentor.

(Diane, membre d'Espace Sup 3)

Soit ils sélectionnent dans chaque programme ce qui les intéresse, soit pour des raisons idéologiques, ils s'inscrivent dans les deux. Les incubés d'Espace Sup 2 et d'Espace Sup 1, inscrits dans le domaine des technologies, nous racontent s'être déjà rendus dans plusieurs lieux plus alternatifs (des EDC), qu'ils qualifient de non-marchands, comme Espace Faire 17, Volume, La Base, ou Officienne. Romain garde un bureau à la fois dans un EDC et un EDO. Il décrit le premier comme étant une source d'épanouissement personnel et de construction identitaire, et l'autre, comme disposant d'infrastructures plus propices au travail, et lui permet d'avoir des aides publiques. L'hybridité lui apporte un certain confort. De même pour Nicolas, HEC, 32 ans, qui garde des bons souvenirs de son passage à La Base. Il reconnaît toutefois l'inconfort des lieux pour travailler.

Juste que La Base, c'est pas du tout fait pour travailler, c'est fait pour militer. C'est fait pour s'organiser, et nous en fait, on devait travailler, donc c'est-à-dire qu'il y avait des AG de Greenpeace, ou d'Extinction Rébellion qui arrivaient à 19 heures, et puis il y avait 60 personnes dans l'espace de coworking... Il n'y avait pas de chauffage, le wifi ne marchait pas bien... En fait, il n'y avait pas d'organisation de travail, en fait, c'était pas une priorité pour eux. Exactement. Mais bon, on adorait, hein ! Parce que l'ambiance est super, les gens sont super, mais au bout d'un moment, c'était un peu compliqué.

(Nicolas, membre d'Espace Sup 2)

Est-ce autorisé ? Les incubateurs ferment les yeux, et ont conscience de l'omniprésence des concours et programmes existant visant tous à attirer les entrepreneurs à succès dans l'objectif est de valoriser l'entrepreneuriat.

Et puis, il y a ceux qui cumulent les échecs. Sam, ancien ingénieur Telecom chez Orange, a besoin de confirmer ses connaissances managériales et cherche à se faire accompagner, en vain, par The Family, programme qu'il espère intégrer. Mais, lui il n'a pas fait « ni HEC, ni l'ESSEC » et, « c'est injuste, mais c'est comme ça ». Des rumeurs courent selon lesquelles il faudrait candidater 8 à 10 fois pour espérer intégrer le prestigieux accélérateur.

Alors, on avait postulé avant, on a eu deux fois des non. Et du coup, on n'a pas repostulé parce qu'on s'est dit bon... on ne va pas non plus postuler 10 000 fois même s'ils disent, il y en a qui ont postulé jusqu'à 8-10 fois avant d'avoir un oui, hein, mais voilà. Mais moi, j'ai postulé à un truc [Bootcamp de The Family de 3 jours] et on attend

la réponse, ben aujourd'hui normalement, au plus tard. Et la semaine prochaine, ils font un truc à Berlin, pendant 3 jours, il y a plein de CEO, des mentors, des trucs comme ça, qui accompagnent des fondateurs européens. Pour justement qu'on discute tous entre nous, et eux, c'est ça leur truc. Eux c'est ce qu'ils disent, eux ils s'appellent The Family, c'est les gens qui font la richesse du truc.

(Sam, membre d'Espace Sup 3)

C'est le cas aussi de Romain. Cet entrepreneur a créé il y a deux ans un service numérique à l'usage des associations, visant à intégrer plus facilement les outils de Google. Son dossier de candidature pour rejoindre la Base (EDC) a souffert du caractère hybride, à demi-militant et à demi-capitaliste. Il aurait aimé rejoindre le tiers-lieu, plusieurs anciens de sa promotion en école d'ingénieur s'y sont retrouvés. Comme il l'explique, il pensait se reconnaître dans les valeurs militantes du lieu, mais son parcours a en revanche déplu à la communauté réunie lors de son passage à l'audition, ne voyant pas d'un bon œil son partenariat avec Google :

Je ne sais pas si tu connais, La Base. Alors là, je me suis fait... je ne vais pas rentrer dans les détails, mais ils ne nous ont pas acceptés, alors je ne l'ai pas très bien vécu. De par les liens avec Google. Non, mais parce qu'ici [Espace Sup 2], ils sont un peu plus tech, ils sont un peu plus « entreprise », plus commercial. La Base, c'est beaucoup plus militant activiste, tu vois. Oh ben ça ne s'est pas passé, quoi. C'est dommage.

(Romain, membre d'Espace Sup 2)

En attendant, Romain et Sam ont intégré d'autres lieux, moins prestigieux à leur goût, et moins en accord avec leurs principes idéologiques, mais là-bas, ils ont tout de même accès à un cadre, à des outils, à des interactions avec leurs pairs. Sam dispose de subventions chômage et d'épargnes personnelles cumulées lorsqu'il était salarié dans un grand groupe ; Romain, en situation de bricolage vit encore chez ses parents et fait de temps en temps des missions de développement en auto-entrepreneur qu'il facture 900€/jour.

L'intensité des besoins en terme d'accompagnement pour les entrepreneurs met en reflet une forme de continuité de parcours entre les espaces qu'il est intéressant de relier avec les types de protection sociale relevées dans les premières parties de notre étude. Lorsque l'entrepreneur décide d'entreprendre, et qu'il se situe en situation de prolongement, les offres d'accompagnement sont nombreuses et illimitées, compte tenu des ressources et du temps qu'il a à sa disposition, mais aussi des subventions que l'espace peut recueillir dans les deux

premières années de création d'entreprise (i.e. PIA). L'intensité des besoins en matière d'accompagnement lors de la phase de bricolage est étroitement imbriquée avec la disponibilité plus limitée du créateur, de ses ressources disponibles et du coût élevé de l'accompagnement. Il est possible ainsi de faire figurer plusieurs types de parcours d'entrepreneurs au sein de ces espaces, selon des critères sociodémographiques et des facteurs push ou pull de motivation à l'intention entrepreneuriale. Nous présentons trois exemples types de parcours.

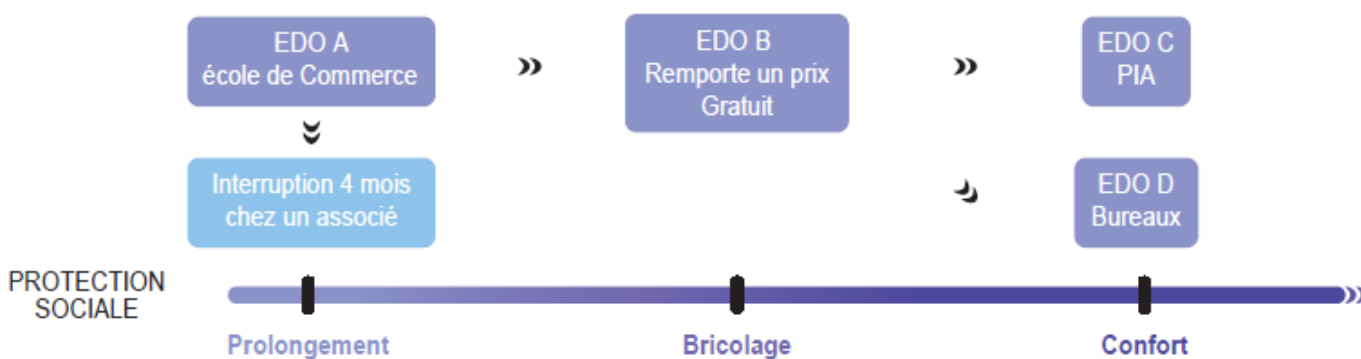
Légende

- Structure d'accompagnement publique (Pole Emploi, CCI, BGE, France Active)
- Espace collaboratif
- Situation « d'entre deux »
- Ne reste pas

2.4.1 Parcours « Circuit court »

Figure 5 : Parcours "circuit court"

Entrepreneur BAC+5, facteurs push, parcours au sein des EDO



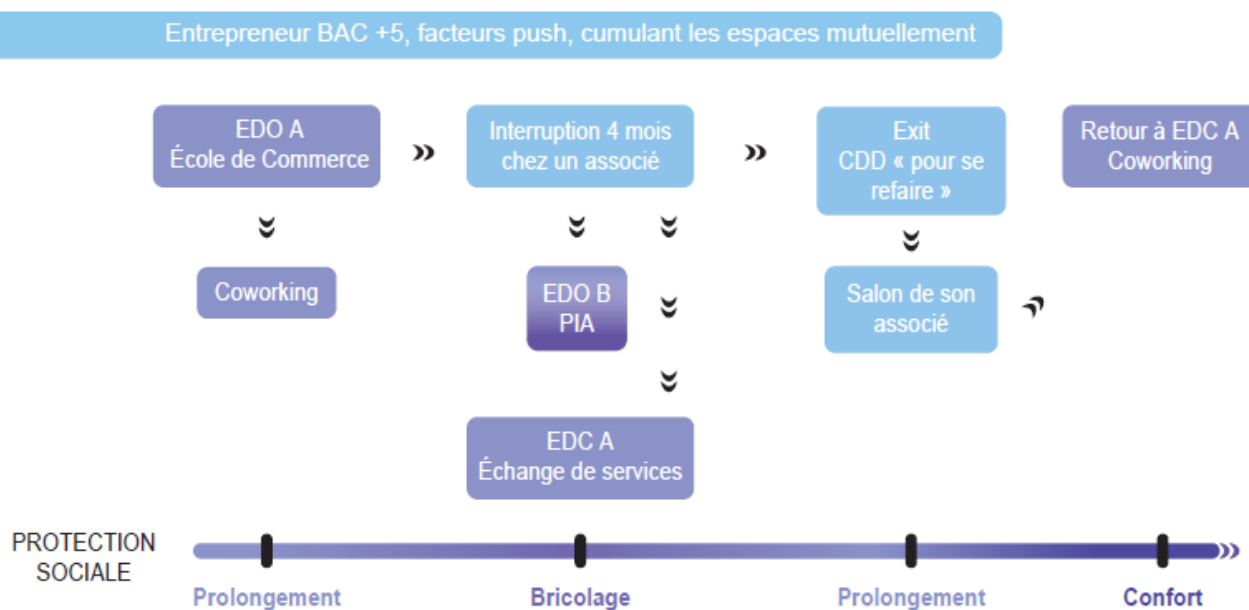
Le parcours « circuit-court » est une représentation théorique et symbolique de l'entrepreneur de start-up innovante, avec l'ambition d'atteindre la phase de confort au bout de trois ans. S'agissant

des individus sortant des grandes écoles de commerce et d'ingénieurs, l'intention d'entreprendre émerge soit directement à la fin des études, soit après quelques années courtes d'expériences où il aurait laissé murir un projet. Représenté schématiquement dans la Figure 5, le circuit court est rapide et direct. L'entrepreneur de ce parcours a négocié en amont une rupture conventionnelle avec son ancien employeur ce qui garantit un ou deux ans de protection sociale et de droits aux chômages. Généralement, il n'entreprend pas seul ; ce joignent à lui des amis d'enfance, ou des camarades d'école. Ensemble, ils s'inscrivent dans un incubateur de l'enseignement supérieur pour peaufiner une idée (EDO A). Le créateur s'appuie sur ses connaissances théoriques acquises jusqu'à présent, du savoir-faire de coachs et de professeurs, avant de bâtir la structure juridique de l'entreprise. Il s'inscrit à de nombreux concours pour tenter de remporter un prix. Au bout d'un an, il quitte la couveuse étudiante et dans l'ambition de développer son projet, il rejoint un écosystème plus large en métropole parisienne (EDO B). Le programme est financé par une subvention obtenue auprès de la mairie de Paris, le PIA. Parallèlement, le statut de protection sociale change, puisque l'échéance des subventions chômage approche. Au sein de l'EDO B, l'entrepreneur bricole sa protection sociale, en reposant sur ses économies personnelles, sur le soutien de ses proches, et commence à envisager une levée de fonds en créant une campagne de crowdfunding. Le projet prend de l'ampleur peu à peu, et les fondateurs font maintenant entrer des investissements externes, et envisagent alors de se verser un premier salaire. Pour cette prochaine étape de développement, ils rejoignent un nouvel espace (EDO C) pendant 3 ans, et s'installent en parallèle dans un espace de coworking (EDO D), moins coûteux que l'espace EDO C.

Nous retrouvons ce cas de figure au sein des trois EDO parisiens de l'enquête. Ces entrepreneurs initiés à l'entrepreneuriat dès leurs études, sont plutôt jeunes par rapport à la moyenne des répondants, en dessous de 32 ans, et optent pour un parcours « sans-fautes » durant toute la durée d'accompagnement. Ils ne sont toutefois pas représentatifs de l'échantillon d'entrepreneurs que nous avons rencontré. Ils sont moins d'une dizaine dans cette situation.

2.4.2 Parcours de la « débrouille »

Figure 6 : Parcours de la débrouille



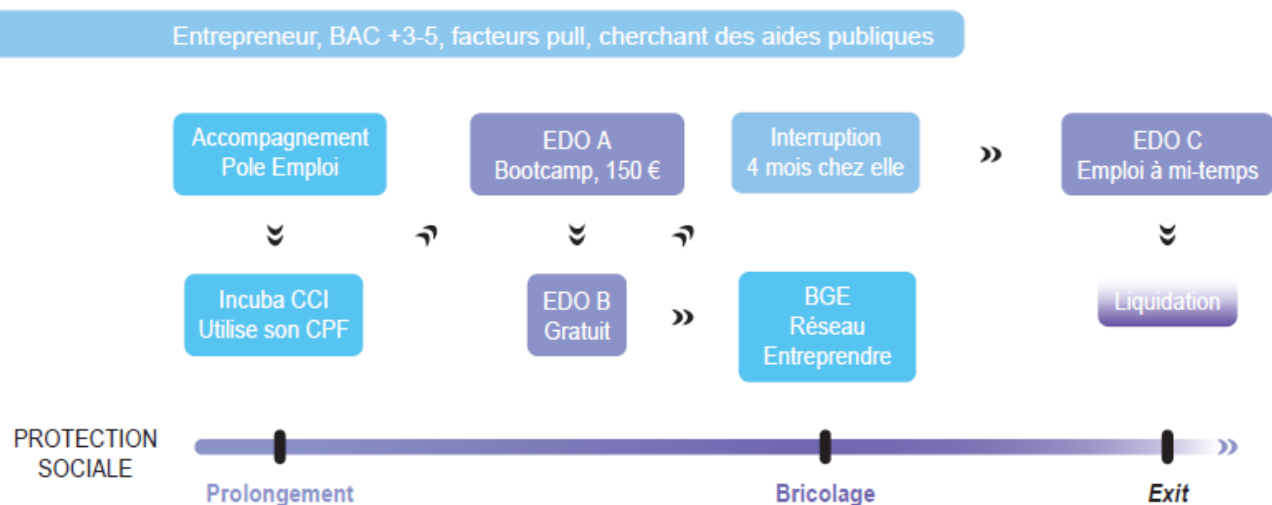
Le parcours de la « débrouille » concerne les entrepreneurs issus de milieux sociaux nettement plus modeste que les jeunes élitistes du parcours précédent. La route est semée d’embûches pour ces entrepreneurs qui ont connu un ensemble de facteurs push et pull avant d’entrer dans l’entrepreneuriat. Eduqués au sein de la classe moyenne, ils sont les aînés des espaces, entre 35 et 50 ans, et envisagent l’entrepreneuriat comme une thérapie, comme un nouveau style de vie inspirant, parfois militant. L’entrepreneur de ce parcours, à la fois imbriqué par des idéologies diamétralement opposées, alternent les bonnes opportunités au sein des espaces, et pourrait même cumuler son inscription au sein à la fois d’un EDO et d’un EDC, pour étendre ses connections. Dans ce cas de figure représenté schématiquement dans la Figure 6, l’entrepreneur peine un peu plus à convaincre de la pertinence de son projet auprès d’investisseurs. Son modèle repose plutôt sur des subventions publiques, ou des effets de réseaux, comme c’est le cas des structures de l’ESS ou des plateformes numériques. En attendant, il doit entreprendre des va-et-

vient entre le salariat et l'entrepreneuriat pour garantir une protection sociale sereine, et pour faire face à l'amenuisement de ses ressources. Il opte pour la pluriactivité, ou le slashing, il pratique de courtes missions bien rémunérées ailleurs, en stoppant parfois son projet de quelques mois s'il est seul, afin de « se refaire ».

Ce type d'entrepreneur se fait rattraper par la réalité, et au fil des années exprime une lassitude de la manière disproportionnelle que rapporte son activité par rapport à ses besoins de tous les jours. Il pourrait arriver à une situation de confort, au bout de 4 à 5 années de parcours, avec un revenu restant en dessous de son niveau de vie antérieure (<1000€/mois). Une partie conséquente des entrepreneurs rencontrés au sein des EDO parisiens et péri-urbains sont dans ce type de parcours.

2.4.3 Parcours « type » au sein des espaces péri-urbains

Figure 7 : Parcours type



Enfin, le dernier parcours rencontré au sein des espaces, appelé « parcours type », prend une connotation assez critique, malheureusement, mais elle est bien réaliste, puisqu'un consensus de travaux actuels en entrepreneuriat conduit à la conclusion suivante : quatre entreprises sur cinq s'interrompent au bout de cinq ans. L'individu adopte une situation entrepreneuriale suite à plusieurs facteurs pull, avec notamment la perte d'un emploi, ou une situation de chômage de longue durée. Cette conception s'est généralement présentée dans les espaces péri-urbains de

l'enquête, dont le modèle repose sur la redynamisation de territoire et l'insertion à l'emploi. Ce type d'entrepreneurs est réorienté par des acteurs publics comme Pôle Emploi, ou la CCI de leur ville. Il rejoint l'EDO B gratuitement après une courte expérience d'un atelier d'initiation à l'entrepreneuriat, un bootcamp dans un EDO A auquel il aura utilisé son crédit de compte de formation professionnel (CPF). Au cours de sa formation, il a le sentiment d'être perdu, et doit faire face à un grand nombre de nouvelles informations et connaissances imaginées par les accompagnateurs. Il exprime une motivation réelle, mais constate l'incompatibilité de son mode de vie à celui de son projet. D'abord, puisque les compensations financières tardent à venir, et ensuite par ce que les efforts demandés dépassent ses capacités en termes de temps et de disponibilités. En dehors de son activité, cet entrepreneur enchaîne les petits boulots pour (sur)vivre. Finalement, il se réoriente vers le marché de l'emploi au bout de 3 ans ou plus.

A travers les transitions présentées dans cette section, nous faisons figurer plusieurs parcours de vie. Dans tous les parcours analysés, nous constatons que la phase de prolongement est plus grande par rapport à sa durée théorique. Les entrepreneurs de l'étude font plusieurs passages dans les lieux de pré-incubation, allongeant la phase de création à deux-trois ans, plutôt que quelques mois. Plusieurs raisons expliquent cela, même pour les détenteurs de BAC+5. Premièrement, pour certains, le domaine technique de leur projet nécessite un temps long pour le développement d'un prototype innovant. Deuxièmement, face à une demande croissante et un offre réduite d'incubateurs « abordables », le temps d'attente s'allonge ; l'entrepreneur travaille seul, il est livré à lui-même et se repose sur un cadre de développement personnel autonome, parfois destructeur. Troisièmement, la pluriactivité allonge la durée du parcours. Moins disponibles à suivre les ateliers de développement du lieu, il réduit ses chances d'être accepté par les gestionnaires lors des auditions de sélection. Dernièrement, pour les entrepreneurs provenant de milieux sociaux plus modestes, la famille et les proches ne permettent pas d'accéder à des mécanismes de solidarité substantiels (hébergement, loyer, soutien financier et autres investissements). Ces profils d'entrepreneurs privilégient des modes d'autofinancement ou des prêts bancaires, plus rapides pour se verser un salaire, plutôt que d'attendre une première

levée de fond, d'obtenir des subventions ou un prêt d'honneur de l'Adie ou de la BGE. Ce qui accroît leur capacité d'endettement et de risque au surendettement.

Voyant les demandes d'accompagnement se multiplier, avec une augmentation des profils fragiles, la répartition des activités des espaces doit se transformer. Il devient plus intéressant pour les espaces de faire des économies d'échelle, d'asseoir leur modèle d'affaire sur des sources de revenus plus stables, et/ou d'imaginer un mode de management différent. Pour certains, le choix de s'inscrire dans des missions « d'utilité sociale », en s'enregistrant comme entreprise de l'Economie Sociale et Solidaire (ESS), permet de manœuvrer un changement de modèles d'affaire. La dernière partie de ce rapport présente les différentes transformations des lieux observées pendant l'enquête.

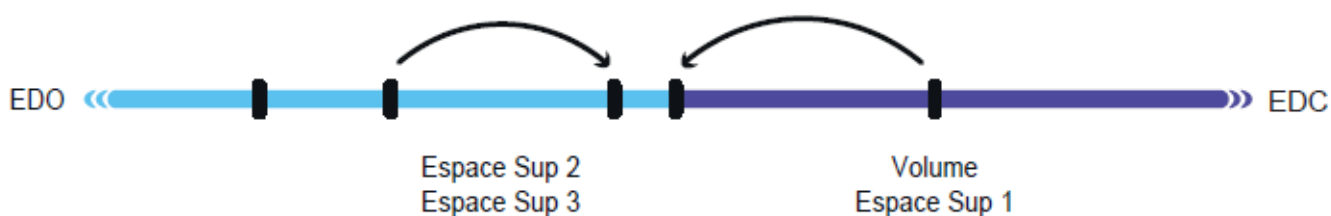


TRANSFORMATION DES ESPACES

3 TRANSFORMATION DES ESPACES

Les deux différents modes d'organisation des espaces collaboratifs, EDO et EDC, ont des positions dynamiques au cours du temps (Figure 8). Depuis 2017, nous observons l'évolution de ces lieux. Nous constatons une forme de glissement. Le positionnement du lieu n'est pas statique, mais dynamique : un EDC peut se rapprocher du modèle des EDO, ou l'inverse, un EDO peut s'orienter vers les pratiques partagées des EDC.

Figure 8 : Changement dynamique de mode d'organisation des espaces collaboratifs



EDO et EDC se heurtent à de nombreux questionnements, quant à la pérennité de leurs modèles, et à l'attachement aux ambitions initiales. Nous avons montré dans les sections précédentes, comment les lieux pouvaient parfois porter des ambitions complexes, en alliant justement, d'un côté, des valeurs morales et sociales d'inclusion et, de l'autre, des ambitions économiques de rentabilité, voire parfois de profit. La conciliation n'est pas simple à gérer, et suscite souvent des débats dans le collectif décisionnaire, mais aussi parmi les résidents. Dans les encadrés ci-dessous, nous présentons d'une façon synthétique ces réflexions :

Questionnement type d'un EDO s'orientant vers les pratiques des EDC

Si les interactions entre nos clients prennent une part conséquente de la création de valeur du lieu, nous devons rendre notre organisation plus inclusive, plus libérée et plus autonome. Il faut faire émerger des besoins et des services par le bas, par la société et par les membres.

Questionnement type d'un EDC s'orientant vers les pratiques des EDO

Si la communauté cherche à remplir une mission d'autonomie financière, de liberté et d'ouverture, nous devrions pouvoir mieux nous organiser, distribuer les rôles, et rendre notre projet pérenne, réel et moins incertain.

Il est frappant de constater une multiplication des lieux optant pour deux formes de statuts juridiques complémentaires, l'association et la SAS. La première, souvent à l'initiative des fondateurs, porte des missions d'utilité sociale, en inscrivant des activités fondées sur des événements de l'ordre de la sensibilisation à une cause particulière, qu'elle soit sociale ou écologique. Quant à la seconde, la SAS, elle permet de multiplier les activités marchandes du lieu, comme l'incubation des entreprises, ou la location des espaces. Il y a donc une partie des activités cruciales à l'espace reposant sur l'accomplissement d'objectifs politiques et collectifs.

Il n'est donc pas surprenant que derrière tant d'enjeux de légitimité, les EDO s'approprient certaines pratiques des EDC. Force est de constater néanmoins, que l'Etat et la société, non seulement supportent les organisations à impact social et environnemental, mais instaurent différents outils d'évaluation visant à considérer le poids de leurs démarches (Dauphin, 2012; Hély, 2010). Cela pose problème aux EDC, portés par des personnalités charismatiques issues des mouvements militants, qui peuvent avoir du mal à se conformer à des critères vraisemblablement instaurés par des *managers* des politiques publiques (outils issus du new public management).

3.1 La valeur d'utilité sociale, un enjeu croissant dans les Espaces Dirigés par les Organisations (EDO)

Dans notre étude, nous découvrons plusieurs facteurs de transformation poussant les EDO à se rapprocher des pratiques des EDC. Deux principales raisons ont été identifiées, des raisons endogènes, et des raisons exogènes.

3.1.1 Variété des relations sociales comme facteur de mimétisme endogène

Dans la recherche en management, de nombreux chercheurs soulignent un intérêt accru pour le développement de nouveaux modèles institutionnels reposant sur les grands principes de la co-création de valeurs (Vargo & Lush, 2004). Dans un monde où les entreprises font face à une concurrence accrue, et à des ressources plus rares et limitées, comme c'est le cas de l'immobilier dans les villes urbaines, elles doivent composer leurs offres en accord avec les clients. Le concept de co-création illustre une forme d'implication du client dans la définition du bien ou du service

dans le but de se rapprocher au mieux de ses besoins. La co-crédation de valeurs au sein des espaces collaboratifs revient à se demander comment sélectionner et attirer de bons candidats-clients pour qu'en retour l'espace et les autres membres puissent bénéficier de la création de valeur qu'ils apportent à l'organisation collective. Par exemple, pour satisfaire le besoin d'entraide entre résidents, l'espace doit sélectionner des entrepreneurs aux compétences avancées afin de favoriser le partage de connaissances.

Dans un article récent, Goermar et collègues (2020) étudient les conditions nécessaires pour qu'un espace collaboratif et ses résidents bénéficient des principes de co-crédation de valeur. Ils découvrent plusieurs facteurs. D'abord, pour que la co-crédation ait lieu, les acteurs doivent communiquer. Il faut ainsi que les espaces attirent un certain profil d'acteurs disposés à interagir facilement avec les autres. Cette littérature précise que les lieux collaboratifs ont plutôt tendance à sélectionner des personnes excentriques et sociables, dans le but de favoriser les ententes dans le lieu, et d'éviter les conflits. Ensuite, ils remarquent qu'il faut une certaine homogénéité entre les personnes, du point de vue de leur milieu social et de leur niveau de connaissances. Tous doivent entrer dans des principes de dons contre dons, et pour qu'ils ressentent les bénéfices de la communauté, doivent considérer qu'ils ont à apprendre des autres (Goermar et al., 2020). Ce travail souligne l'intérêt économique pour l'espace de ne plus uniquement interagir avec ses résidents de manière unilatérale, mais de mettre les résidents en réseau pour que de multiples connexions aient lieu, sans que les gestionnaires de l'espace ne soient nécessairement au centre. On voit ainsi émerger des associations d'entrepreneurs, des ententes, des partenariats, ou des amitiés, au fond, comme dans une communauté.

Les formes de relations sociales au sein des EDO, comprennent un ensemble de pratiques permettant aux entrepreneurs d'améliorer leurs conditions d'accès à la protection sociale, notamment pour ceux en situation de bricolage.

Offre de travail et d'emplois

Pour encourager une démarche de coopération, les Espaces Dirigés par les Organisations, entreprennent des pratiques de partage de biens et services communs. L'EDO met à disposition différents moyens pour solliciter les échanges de services, soit par le biais d'un mur de petites

annonces, de petits événements routiniers, comme un petit déjeuner ou, un apéritif, soit par la mise en place d'un réseau/forum interne à l'espace, type Slack. Les membres fonctionnent à l'instar des principes des communs (Ostrom, 1990), où chacun se rend service. Cette tendance, pratique courante aujourd'hui, est inspirée directement de l'économie collaborative. Toutefois, cette forme de partage reste descendante, puisque c'est bien l'EDO qui est au cœur de la facilitation de ces échanges. L'accès aux outils de partage est ouvert uniquement aux résidents et entrepreneurs du lieu. Le lieu sélectionne les membres en fonction de leurs expertises et évitent qu'il y ait des doublons dans le lieu. Enfin, c'est au Community Manager du lieu de coordonner ces points de contact, d'initier les interactions et de les mettre en exécution.

Voici une illustration d'une entrepreneure, Marie-Laure, qui aura bénéficié de ce glissement de pratique au sein de son incubateur. Agée de 28 ans, elle envisage avec son compagnon d'avoir un enfant. En attendant que son projet grandisse, (il s'agit d'une plateforme dédiée à l'art contemporain), elle réalise des missions de conseil en stratégie et communication pour les entreprises voisines de l'espace. Grâce à une mission facturée au lieu, elle a pu « s'auto-salarier », afin d'avoir cotisé suffisamment auprès des organismes sociaux (sécurité sociale, URSAFF et retraite) et bénéficier d'un congé maternité en temps voulu.

- *Marie-laure : Je commençais à avoir des revenus, en faisant des prestations de services pour d'autres boîtes du studio [nom de l'accélérateur]. Comme je te disais, tout le monde bosse sur d'autres boîtes [de l'accélérateur]. Et donc en ayant fait plusieurs années sur [le nom de son projet], même si à la base j'avais zéro connaissances notamment en marketing digital ou en consulting, j'ai commencé à travailler moi aussi pour les autres. Alors concrètement, je ne sais pas si pour ce que je fais, il y a un métier derrière, en tout cas je fais du business développement et du marketing digital. J'interviens quand il y a des missions de conseil en strat' sur lesquelles je peux intervenir... Et donc du coup après, tout ça c'est, ben ça permet de se verser un salaire, de payer les charges sociales, d'avoir une couverture sociale de salariée.*
- *Enquêtrice : C'est une bonne idée, qui t'a suggéré de faire ça ?*
- *Marie-Laure : A. [nom de créateur de l'espace]*

(Marie-Laure, interrogé lors de la phase exploratoire)

Elise, 56 ans, a créé son bureau d'études et propose ses services à un voisin à des coûts réduits.

- *Enquêtrice : As-tu eu l'occasion ici de faire des missions, des prestations pour des entreprises ici ?*
- *Elise : Ben j'en ai fait une gratos ! [rire] J'ai fait des groupes, etc. Là, j'en fais une, j'en fais une autre, mais tu vois, je leur ai... Je pense que je vais leur facturer l'animation, et je vais les aider dans l'analyse, je vais leur expliquer comment recruter des gens, ils vont le faire, quoi.*
- *Enquêtrice : Oui, d'accord, une petite facturation, pas au prix que tu ferais...*
- *Elise : Non, parce que... Mais du coup, comme je ne suis pas au prix, je vais aussi leur faire faire beaucoup de choses eux-mêmes. Je vais les accompagner sur le...*

(Elise, membre d'Espace Sup 2)

L'idée de don-contre-don entre les membres est une pratique de solidarité directement issu des EDC que les EDO encouragent régulièrement. Toutefois, dans la plupart des situations étudiées, les échanges de pratiques et de services ne se traduisent pas nécessairement par une expérience fructueuse. Parfois, elles révèlent des sentiments d'injustice et d'inégalité parmi les membres.

Cadrer les dons, le travail et le temps par l'auto-incubation

Une autre logique d'EDC appliquée dans les EDO est celle de l'auto-incubation. Cette logique d'auto-incubation va parfois jusqu'à être promue comme le modèle de fonctionnement du lieu. C'est, en particulier, le cas pour le programme d'incubation d'Espace Sup 4. Chaque année ce programme regroupe une centaine d'entrepreneurs pour un encadrement assuré par deux à trois employés d'Espace Sup 4. Le principe est donc de promouvoir des formes d'auto-incubation à partir de deux modalités :

- favoriser des dynamiques de petites communautés d'entrepreneurs. Les entrepreneurs sont regroupés dans des lieux semi-ouverts en fonction de potentielles « similarités » qui peuvent exister entre les projets. Un « délégué » est désigné et sera celui en contact avec les animateurs du programme d'Espace Sup 4 ;
- favoriser l'accès à une grande variété d'ateliers et d'évènements qui permet aux entrepreneurs de construire leurs propres parcours de mises en réseaux avec des experts.

Cette promotion de l'auto-incubation, impulsée par le management d'un lieu, est cependant perçue de manière variable par trois entrepreneurs interviewés. Le premier a pleinement tiré parti de ce mode d'organisation. Le micro-espace au sein duquel il a été affecté a vu émerger une vraie dynamique de communauté : les 15 entrepreneurs installés dans ce micro-espace sont entrés rapidement dans une dynamique d'entraide et de partage qui a été perçue comme très bénéfique pour l'entrepreneur tant d'un point de vue social et affectif que pour mutualiser des informations utiles pour les entrepreneurs. Ensuite cet entrepreneur a tiré pleinement avantage des séminaires et ateliers, appréciant de pouvoir choisir lui-même les activités qui lui semblaient les plus pertinentes. Cependant, un autre entrepreneur a vécu une expérience diamétralement opposée au sein du programme d'incubation d'Espace Sup 4. Affecté dans un lieu où la dynamique d'échange n'a pas émergé, le sentiment de solitude a été fort. Par ailleurs, l'entrepreneur s'est vite perdu dans le choix des ateliers, ayant parfois du mal à identifier ce qui pouvait lui être utile et à quel moment de son parcours. Un troisième entrepreneur interviewé est entré à Espace Sup 4 dans le cadre d'un trinôme formé avec ses deux associées de la startup. L'un d'eux a déjà eu une expérience entrepreneuriale. Pour tirer parti du modèle proposé, le plus expérimenté de l'équipe a proposé le mode d'organisation suivant : se répartir entre eux le suivi et gestion des activités de réseaux proposés. L'entrepreneur interviewé a confié que, sans ce mode d'organisation avec ses partenaires, il aurait sans doute été perdu et n'aurait pas vraiment été en capacité de mobiliser ce qui était proposé.

D'autres entrepreneurs interviewés combinent au contraire les bienfaits d'une implication forte dans la communauté du lieu et le recours au service d'incubation qu'il propose. Dans cette perspective les apports de l'un et de l'autre sont jugés complémentaires. Ces entrepreneurs considèrent que l'incubation formelle permet d'avoir un cadre pour structurer l'aventure entrepreneuriale et répond à un besoin de coaching éprouvé par ces entrepreneurs. La communauté permet de gérer les hauts et les bas de l'entrepreneur (baisse de moral) mais aussi de tirer parti d'une certaine sérendipité dans le cadre donné de l'entrepreneuriat (trouver de manière inattendue des partenaires ou experts pour le business). Ainsi la communauté est vue comme un accélérateur de projets mais en complément de leur accompagnement par l'incubateur.

Dans tous les cas, les interviewés soulignent la dynamique d'échanges au sein de la communauté qui leur permet de gagner en efficacité de travail : les individus accèdent plus rapidement à une variété d'informations et d'expériences pour développer leurs activités et ils sont dans une dynamique d'innovation. La stimulation est constante. « *Il y a 100 idées qui émergent et 3 seulement à la fin de la journée qui seront bonnes ... en travaillant dans la communauté, cela permet de faire le tri rapidement aussi.* » nous précise, par exemple, un entrepreneur d'Espace Sup 6.

Perception de la valeur travail différenciée dans les pratiques solidaires

Dans les cas d'EDO mobilisant des pratiques de mise en commun de services et de pratiques, les entrepreneurs ont fréquemment recouru au don contre don, afin de réduire le coût de certaines activités. Il convient toutefois de souligner que les EDO souhaitant reproduire les principes de communauté Wébérienne rencontrent de nombreuses réticences de la part des membres. En effet, intégrés en tant que clients, ils peinent à comprendre pourquoi ils devraient aussi soutenir les autres, en dépit de leur propre réussite individuelle.

Nous explorons un cas particulièrement intéressant d'un espace où les membres ne parviennent pas à entrer dans une relation de don contre don. Au sein d'Espace Faire 15, les entrepreneurs sont souvent regroupés en deux grandes catégories, ceux provenant d'un cursus commercial, du type IUT et école de commerce, et ceux dont les parcours se rapprochent des métiers de l'artisanat. Les uns et autres échangent leurs connaissances au cours d'ateliers de travail collectifs organisés par les responsables du programme. En dehors de ces moments officiels de partage, on voit se construire des formes de mini prestations entre entrepreneurs, où les « gestionnaires » fournissent du travail aux « artisans ». Laure, 27 ans, diplômée d'une école de commerce, peine à suivre les cours de prototypage. Pour terminer ses modèles, elle décide d'avoir recouru aux services d'Arielle, 26 ans, BAC Pro, aussi incubée au sein de l'espace et parallèlement artisane indépendante, installée à son compte.

Nous notons certaines limites à la sous-traitance de services par les membres au sein du lieu. Les services ne sont pas valorisés équitablement par les incubés, et la reconnaissance de la valeur travail varie selon le schéma de pensée initial. Il est rare de voir un artisan sous-traiter un

service à un commercial. Les missions de marketing, de communication ou de stratégies ne sont pas valorisées par les artisans compte tenu du registre immatériel de ce type de service. Alors qu'un modèle, un patron, un croquis, un logo, sont de nature tangible, les connaissances techniques de marketing ou de stratégie le sont beaucoup moins. Cette non réciprocité des échanges rémunérés dans le lieu devient une source de conflit. Aristide, 39 ans, diplômé de l'ESC Tours-Poitiers, a travaillé sept ans dans le département digital marketing d'entreprises textiles. Comme il l'évoque au cours d'échanges informels, il peine à faire valoir ses conseils en digital marketing auprès d'une autre entrepreneure du programme qui l'a sollicité pour un troc de services :

Nina m'a encore appelée pour que je lui explique comment fonctionnaient Instagram et Google. Je vois bien qu'elle a du mal... Pendant le cours de marketing, elle ne comprenait rien. Elle me tient la grappe à chaque atelier. Alors je veux bien l'aider. Mais j'ai déjà passé deux heures l'autre jour, puis tout un déjeuner à lui expliquer plein de trucs. Un moment, c'est bon. Je n'ai pas que ça à faire. Alors je lui ai dit, qu'on pouvait s'échanger des services, elle fait la DA [Direction Artistique] d'un de mes shootings et moi je la forme à Google. Elle n'a pas voulu. Je sais qu'elle facture chère pour ça.

(Aristide, membre d'Espace Faire 15)

Au sein des espaces composés essentiellement d'entrepreneurs en phase de bricolage ou de confort, l'arbitrage entre le don repose sur la condition que le temps consacré à l'entraide reste raisonnable (Mérindol, Aubouin, Capdevila, *en cours de publication*). Les membres de la communauté s'engagent sans contrepartie lorsqu'ils ont envie d'aider un individu qu'ils apprécient ou parce que son projet repose sur des valeurs fortes auxquelles ils s'identifient. Cette forme de solidarité existe en fonction du temps consacré par individu et par projet. « Si le temps consacré est jugé trop important (dépassant quelques heures) alors la relation change de nature et les individus recourent à une coordination par le prix, le plus souvent fondé sur le troc (comme un échange de service fondé sur l'expertise de chacun) » (Mérindol et al., p.20).

Il y a un moment aussi il faut quand même rester réaliste. On est quand même dans un modèle où on est là pour travailler, pour du travail rémunéré aussi. Donc moi, si je dois dédier deux heures pour aller les aider à faire de la prod, il n'y a pas de problème mais c'est vrai qu'on prend pas une semaine.

(Membre Espace Sup 7)

Dans un autre incubateur, un autre problème réside dans les modes de sous-traitance entre membres, celui du manque de moyens financiers des autres entrepreneurs de l'espace. Marie, community manager indépendante, intègre Espace Sup 3 dans le but de trouver de nouveaux clients. Très vite elle constate que les entrepreneurs du lieu disposent de moyens financiers modestes, et qu'ils préfèrent travailler avec des stagiaires ou des plateformes de micro travail. Elle se débrouille autrement, en intégrant des clubs ou en faisant du démarchage commercial, mais en dehors du lieu :

J'ai commencé avec des clients dans le monde des start-ups, où là, je me suis aperçue aussi de la limite, c'est qu'il y a un moment, souvent, ils n'avaient plus d'argent. J'avais un client, une start-up, tu vois, j'ai amplifié la mission me disant que ça allait tomber un moment, et puis elle n'a pas eu le prêt qu'elle voulait, et ça s'est un peu effondré comme un château de cartes. Voilà, tu ne sais jamais trop. J'ai décidé de me refocaliser sur un peu moins de start-up que ce que j'ai fait.

(Marie, membre d'Espace Sup 3)

La logique de co-création de valeur atteint une autre limite dans des espaces comprenant des entrepreneurs dont le caractère est plutôt ethnocentrique, ou individualiste. L'enjeu de créer une communauté quand ses clients sont dans ce schéma de pensée reste compliqué pour un EDO.

3.1.2 L'incidence des pratiques de relations sociales sur la protection sociale des entrepreneurs

Les possibilités d'incitation aux pratiques communautaires au sein des EDO constituent un enjeu primordial dans la protection sociale des résidents. Ces solidarités professionnelles et amicales peuvent remplir une diversité de fonctions bénéfiques pour l'entrepreneur suivant sa situation actuelle. Nous notons particulièrement la multiplication des opportunités d'emplois, que seul l'espace n'aurait pu satisfaire. Cela peut se traduire par des missions temporaires pour l'entrepreneur en situation de bricolage, lui permettant de cumuler plusieurs activités et bénéficier des avantages sociaux liés à cette rémunération. On notera aussi le soutien affectif et psychologique induite par les interactions entre paires au sein du lieu, lorsque l'entrepreneuriat induit une forme de solitude pouvant rendre l'entrepreneur plus vulnérable. Les rencontres faites dans les lieux peuvent constituer des repères et des modèles dans la continuité des parcours des entrepreneurs lorsque l'entrepreneur fait face à des situations particulièrement difficiles.

Il faut néanmoins soulever certaines limites dans l'appropriation des pratiques communautaires au sein des EDO. A mélanger les pratiques, de types commerciales et sociales, nous observons des effets dommageables concernant la protection sociale des entrepreneurs. Dans des situations où la volonté est marquée par le succès des relations solidaires, et de surcroît au recrutement des mêmes profils au sein du lieu, les entrepreneurs se retrouvent dans des situations où la collaboration n'est pas envisageable, mais, plutôt, où l'on retrouve des formes de tensions issues de comportements compétitifs. L'homogénéité des profils tend à renforcer les conflits entre les membres, pouvant affecter leur état psychique, et compromettre la continuité de leur engagement dans le parcours entrepreneurial. Il apparaît que les espaces jouant les intermédiaires de ces régulations sociales ne puissent réellement prendre position dans ces altercations, tant ils doivent en contrepartie défendre leurs propres intérêts. En particulier dans les situations de mise en avant des entrepreneurs, ou d'opportunités d'emploi, il est courant que les espaces aient recours aux mêmes personnes, excluant ainsi toute une part de la communauté restant à l'écart de ces opportunités de travail ou d'accroître leurs revenus, et donc d'accéder à une protection sociale.

Enfin, concernant la notion de partage de biens communs propres à l'économie collaborative, il est illusoire de penser que les formes de don contre don s'opèrent naturellement. Nous observons en effet que certaines solidarités mises en place se traduisent par des conflits. Dans certains cas, les membres reconnaissent une forme de déséquilibre dans la valeur perçue du travail. C'est le cas d'échanges de services tangibles contre des services intangibles par exemple. Dans un autre cas de figure, quand l'un a pour habitude de passer par une force de travail peu onéreuse (un stage, un micro-travailleur) et qu'il s'étonne du prix élevé d'un coworkeur, des tensions de mauvaises ententes commerciales peuvent émerger.

Si le phénomène de la reproduction des pratiques de communauté est très courant dans les espaces dirigés par les organisations, il peut comprendre des facteurs exogènes, ou encore des sources externes d'influence, les poussant à inclure des activités de protection sociale. On peut parler d'effet de mode ou de mimétisme dans les organisations d'aujourd'hui, faisant émerger une attention particulière au bien-être des individus.

3.1.3 Facteurs exogènes de mimétisme au sein des espaces dirigés par les organisations

Les causes et conséquences exogènes des pratiques de maintien de la communauté sont manifestement moins perceptibles que les pratiques exposées jusque présent. Là encore, on doit relever que les pratiques mimétiques observées découlent particulièrement de l'ambidextrie des espaces, à couvrir à la fois des missions d'utilité sociale particulières à la gouvernance de leur association, et des comportements proprement managériaux issus de logiques organisationnelles caractéristiques des principes de clientélisme.

Ambidextrie des modèles : de l'utilité sociale dans une SAS

Ce qui tend à rapprocher les EDO vers des pratiques communautaristes, c'est l'articulation juridique de leurs organisations, en modèle de gestion hybride, avec d'un côté une association qui prend en charge les activités de l'espace, et de l'autre une SAS, qui gère l'incubateur. Chez Espace Sup 3 par exemple, le bureau de l'association milite pour l'intégration et l'égalité des femmes dans le secteur de la Tech. Le bureau est composé de membres, et d'anciens membres, dont les actions visent à sensibiliser la société et les pouvoirs publics aux pratiques déloyales d'exclusion des femmes dans ce secteur. L'association est adossée à une SAS facilitant les flux marchands entre les acteurs politiques, privés, et les clients, pour l'incubateur. C'est ce que nous explique Robin, gérant d'Espace Sup 1 :

Nos activités, qui ne sont pas des activités de conseil, mais qui pourraient être considérées comme des activités de conseil, mais plus en accompagnement, open-inno[vation], intelligence collective, etc. Tout ça, intrapreneuriat, c'est porté par la SAS. d'association de préfiguration d'une fondation, parce qu'avant de devenir fondation, il y a un peu de chemin à parcourir. Donc en fait, c'est aujourd'hui un véhicule associatif. [...] Une association, d'intérêt général, qui nous permet d'aller taper à la porte d'un certain nombre de mécènes, heu, notamment privés. Aujourd'hui, on a deux principaux partenaires. Ce sont les fondations Edmond de Rothschild et la fondation EDF. Et on leur dit : voilà, enfin nous, heu... Enfin typiquement, si tu veux, nous on n'avait pas les reins suffisamment solides économiquement parce qu'on n'est pas un grand groupe, pour faire supporter par la SAS le coût du fonctionnement d'un incubateur ou d'un accélérateur de start-up.

(Robin, gérant d'Espace Sup 1)

L'organisation hybride de l'activité n'est pas nouvelle, et s'avère être assez courante dans le champ de l'économie sociale et solidaire. Dans la littérature, son attrait pour des personnes

formées à la gestion, comme les étudiants d'écoles de commerce, pose question. Hely (2010) voit un risque pour la filière associative, contrainte de déployer différentes pratiques de gestionnaires, de marketing, de management, pour se transformer en entreprise associative. Nous y viendrons dans la section qui suit. En revanche, ici, nous notons un effet de mimétisme inversé au sein des EDO. Puisqu'affiliée à une association portant des principes d'utilité sociale, la SAS débouche naturellement sur des modes de fonctionnement propres au secteur associatif. Elle mute de l'entreprise classique à l'association traditionnelle en appelant les membres à réaliser des actions au titre de bénévoles. Des intervenants approchent le lieu dans une démarche de don de leurs temps. Elles obtiennent des dons de mécénat privés, et de fondations. Elles ont fréquemment recours au travail d'étudiants en service civiques.

Enfin, parmi les réalités observables de l'utilité sociale des associations, un critère repose sur l'implication du collectif sur le territoire. Une pratique récente vise à inclure les habitants du territoire et les familles des résidents à la vie sociale du lieu. De nombreux EDO ont créé un marché de Noël ouverts au public ; ils animent le weekend des ateliers destinés au jeune public ; une fois par an, ils ouvrent leurs portes aux familles des résidents pour célébrer l'avancement des projets de chacun. Chez Espace Sup 3, il est courant de croiser des nouveaux nés en poussettes ou des enfants lors des événements de socialisation. Le discours ici porte sur l'empreinte sociale du lieu sur le territoire, comme s'il devait accomplir une mission de bien publique pour la ville dans laquelle il s'implante. A Pantin, au sein d'Espace Faire 15, le fondateur de l'espace souhaite créer un écosystème autour de lieu avec des acteurs implantés dans la ville, comme les compagnons du devoir, un éditeur, ou Hermès.

3.1.4 L'incidence de la concentration des valeurs d'utilité sociale sur la protection sociale

A priori, les incidences des facteurs exogènes sur les entrepreneurs voyant l'espace reproduire des pratiques mimétiques des communautés sont plutôt favorables à la protection sociale des individus. Le développement d'activités collectives destinées aux acteurs publics du territoire, des citoyens, vont permettre aux entrepreneurs de réunir de nouvelles occasions de contacts, et de découvrir de nouvelles sources d'épanouissement à travers le don de soi.

Quand les espaces s'ouvrent à la diversité, ils laissent la possibilité à des cas exceptionnels de soulager les entrepreneurs de contraintes de gestion de temps, difficile à compromettre en l'absence de protection sociale. Notamment, l'absence de congé maternité pour les femmes entrepreneurs en situation de bricolage qui peuvent amener leurs enfants dans le lieu quand des occasions se présentent, ou allaiter leurs enfants dans une salle dédiée. Au quotidien, la mise à disposition de ce type de service peut souvent représenter un allègement psychique.

Finalement, le processus que nous venons de décrire pour ces espaces dirigés par les organisations en voie de se transformer en des espaces dirigés par la communauté, peut également être inversé. De manière notoire, la mobilité des modèles s'opère aussi dans le sens opposé quand les espaces dirigés par la communauté rencontrent des problématiques d'ordre financier, amenuisant considérablement les ambitions du collectif.

3.2 Ces communautés qui deviennent des espaces dirigés par l'organisation, le début des divergences

Certains lieux situés à droite du continuum de la Figure 8, voient petit à petit leur modèle stratégique glisser vers le modèle des EDO. Par exemple Espace Sup 1 et Espace Faire 17 proposent désormais des services d'incubation de start-up, alors que ce n'était pas le cas initialement. La gratuité de l'accès au lieu, les petits arrangements financiers pour les membres en situation de bricolage dans l'impossibilité de régler régulièrement un loyer posent problème à long terme. Toutefois, les gestionnaires du lieu conçoivent que reproduire complètement le modèle EDO va à l'encontre de leurs convictions initiales, et tentent ainsi de maîtriser une forme d'hybridité dans leur modèle. Il reste qu'il est indispensable de légitimer ce changement auprès des membres, pour expliquer un retournement de situation.

3.2.1 Mutation des structures visant à maintenir un équilibre financier et la survie d'une communauté

Un responsable d'un EDO de l'étude explique amèrement son regret de devoir se séparer de résidents qui sont dans l'incapacité de payer un loyer, et qui n'apportent pas de valeur marchande à l'espace, soit parce qu'ils ne s'impliquent pas suffisamment dans les activités de socialisation,

soit parce que leur niveau de compétence n'est pas suffisant pour satisfaire les clients externes pour qui le lieu réalise des missions de conseil. Le modèle d'Espace Sup 1 change au moment de l'étude, les responsables arrêtent les consentements de réduction de loyer pour les jeunes entreprises, ils augmentent les loyers, et créent un incubateur payant à côté de leur activité de résidence, pour clarifier leurs missions de conseil auprès des entrepreneurs. Ci-après le témoignage du gérant du lieu, peinant à justifier à ses membres le tournant de son affaire pris au cours de l'enquête :

Ça pose des questions organisationnelles, ça pose des questions de gouvernance, ça pose des questions de redistribution de la valeur qu'on crée collectivement, et puis de la mesure objective du... de l'impact social et environnemental. [...] il y a un moment où du coup, par rapport à la vision qu'on porte de l'écosystème, si tu as, sur une boîte de dix personnes, une ou deux qui participent réellement activement à l'écosystème, parce qu'ils ont copiné à droite à gauche [...] ce n'est pas suffisant, du coup tu as un souci de loyer, et donc au final ça ne participe pas tant que ça à la création de valeur.

Alors après on a consenti un moment un certain nombre d'efforts, et pris en charge, des loyers à leur place ! Et qui, à partir du moment où le chiffre d'affaires commence à augmenter, etc., certains ne jouent pas le jeu. Tu ne vas pas leur courir après, ben... Et après, c'est logique. Mais du coup, voilà, ça peut aussi casser quelque chose, parce que le début de la conversation porte sur, ben, vous n'avez pas beaucoup de moyens, entrez ici, et puis c'est le rôle d'une structure comme la nôtre, on est prêts à l'assumer, et derrière, si au bout de 6 mois, 1 an, tu ne joues pas le jeu non plus en retour, je trouve ça un peu dommage...

Si tu veux, demain l'objectif de marger très très fort il n'est pas dans une logique capitalistique ou actionnariale, il est plus dans « Pérenniser le modèle, le faire pivoter » pour aussi sur la partie dettes, pouvoir être petit à petit, d'ici quelques années, totalement à l'équilibre. Des gens qui participent à la communauté, et d'autres qui simplement louent des bureaux, mais du coup, qui se posent aussi la question de leur côté, est-ce que je ne paie pas trop cher par rapport à ce que je paie ailleurs... Je sais qu'il peut y avoir ce discours, maintenant, c'est vous verrez quand vous sortirez d'ici, trouvez des locaux si peu chers dans le 10ème arrondissement, toutes les commodités, facilités... Moi je tiens, et je veux que certains espaces continuent à être des espaces ouverts, libres, à... très peu chers, permettant à des boîtes de lancer leur projet. Mais par contre, ça ne peut plus être que 20-30% de l'espace, la tendance, nous, économiquement doit s'inverser.

Robin, Gérant d'Espace Sup 1

Le travail de thèse de Peiro (2017) révèle un débat complexe entre les membres des hackerspaces pour trouver à pérenniser leur espace. Certains partisans cherchent à obtenir des

subventions étatiques, ou proposent l'idée de recruter un stagiaire ou un salarié pour gérer l'espace, quitte à se sentir accuser par les autres de laisser en marge la posture « anticapitaliste » qui leur tenait à cœur au début des projets. Goldenberg (2014) cite l'exemple d'une journaliste hackeuse faisant émerger dans un poste de blog des collaborations douteuses avec des partenaires privés impliqués dans la surveillance électronique. Pour la bloggeuse il s'agit d'une dérive politique du projet, vouée à marchander l'expertise technique du collectif, dont les connaissances s'avèrent rares et exceptionnelles pour certaines entreprises capitalistiques qui n'auraient su attirer les personnes dotées de ces compétences techniques.

Lors d'un séminaire organisé par RGCS⁵, un ancien membre d'un hackerspace français, le Bag in the Box situé à Montpellier, explique que voyant le matériel se détériorer, des membres ont proposé de répondre à des appels étatiques pour garantir un futur plus certain pour le lieu. Ne portant pas nécessairement la volonté idéologique d'aller vers ces formes de subventions, il se retire peu à peu du lieu, et laisse la communauté en décider autrement.

L'évolution du BIB de Montpellier

Au BIB de Montpellier, on souhaitait une autonomie de moyen maximale, avec la création d'un plancher d'adhésion de 5€ et bénéficier de toute l'infrastructure. Notre mode d'organisation : des réunions interminables, de décisions politiques avec qui parler, c'était une réunion hebdomadaire, on buvait des bières, des blagues, on digressait beaucoup. On s'est rendu compte de la moyenne efficacité de ces réunions. On les a peu à peu structurées, en les séparant, d'un côté l'opérationnel, de l'autre, le politique. Aujourd'hui, on a créé une autre association, sur le modèle standard, président, secrétaire, AG, on a pris le truc de base, le plus simple possible. Dans les faits, il nous fallait des noms pour la préfecture. On a une association dont la présidence est un collège de 15 personnes. On a un trésorier, qui est un professionnel de la trésorerie. C'est génial. La prise de décision reste la même depuis le début, elle est horizontale, et débattu. Il était question d'interdire l'alcool aux réunions.

L'activité est plus organique, il y a moins d'activités, mais la pérennité financière du hackerspaces n'est pas en danger, par ce qu'on a souscrit à des subventions. Mais fait toujours débat. Lui-même est contre. On est arrivé à la position suivante « Le bib de Montpellier ne cherchait pas de subventions, mais si quelqu'un trouve une subvention pour le BIB qu'il le fasse. » L'idée c'était de ne pas remplir tous les papiers, justifier de son activité, pour souvent essayer les refus. Là on a plus de bouteilles, certaines personnes ont choisi de prendre le temps de remplir ces dossiers. Et on les a eus. Moi j'étais plus là. C'est le côté anarcho-organisation qui va faire des conditions et accueillent cette idée de budget. On a eu un agrément de formation sur des outils libres par exemple.

Témoignage recueilli par RGCS le 25 mars 2021

⁵ Déconstruire l'éthique des hackers : écart, règle et transgression, Publié le 26 mars 2021, sur la chaîne Youtube de RGCS Open Seminars, [consulté en ligne le 06/04/2021]
https://www.youtube.com/watch?v=6i8iGIStn90&ab_channel=RGCSOpenSeminars

Dans cette partie nos observations mettent l'accent sur la transformation des espaces. Elle montre une évolution des lieux de telle sorte qu'ils se rapprochent au cours du temps et que l'on assiste à des pratiques partagées. Cela se remarque dans les lieux optant pour plusieurs formes de statuts juridiques. Alors que l'utilité sociale constitue un enjeu croissant pour les EDO, les EDC s'interrogent sur des formes d'institutionnalisation. Ce glissement de stratégie va impacter nécessairement les critères de sélection à l'entrée des lieux. Alors que les EDO vont chercher à devenir plus ouverts et inclusifs pour certains programmes, les EDC se referment et vont dépendre exponentiellement de critères économiques et sociaux plus déterminants pour l'avenir. Ils chercheront à extraire de leurs membres une valeur économique stable. Comme les EDO le font pour des programmes d'incubation standards, le profil de l'entrepreneur et sa capacité à croître seront des critères que les EDC privilégieront lors du scrutin des candidatures.

CONCLUSION

Cette étude donne à voir trois types de perception de la protection sociale dont les entrepreneurs bénéficient au cours de leur parcours de vie. Elle situe des entrepreneurs selon leur parcours en trois situations, le prolongement, le bricolage et le confort. Nous avons classé les répondants de l'enquête selon ces trois cas de figure, et mis en relation leur parcours avec le mode de management des espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat. De manière générale, il découle de nos observations et de la littérature, que selon que l'espace soit dirigé par une organisation (EDO), ou par une communauté (EDC), des éléments différenciant de pratiques susceptibles d'améliorer ou d'infléchir la protection sociale des résidents ont été observés. L'examen de ces espaces permet d'éclairer des formes d'accompagnement visant à améliorer progressivement la situation de l'entrepreneur. Ainsi, nous soulignons les conditions favorables à l'émergence d'opportunité d'emploi dans ces lieux, c'est-à-dire à la flexibilité des lieux pour s'adapter aux situations exceptionnelles d'entrepreneurs en phase de bricolage (i.e. congé maternité, et entrepreneurs pluriactifs).

Mais, notre étude met aussi en perspective des éléments susceptibles de fragiliser la trajectoire des individus interrogés. Nous notons en particulier la prolongation accrue des parcours des entrepreneurs en situation fragile et précaire. L'étude met en lumière le poids de la multiplication des offres d'accompagnement pour les entrepreneurs sur la durée de leurs parcours, allongeant ainsi la durée de la phase de bricolage, la plus sensible pour l'entrepreneur, et un ralentissement abject de sortie ou de création de son propre emploi. Grâce à la multiplicité des profils rencontrés au cours de l'enquête, nous constatons en effet que forts de leurs succès, les espaces au service des entrepreneurs affinent de plus en plus leurs critères de sélection, en réduisant ainsi le spectre des profils et des milieux sociaux des entrepreneurs accompagnés. Il reste en définitive, en périphérie de ces lieux, un nombre croissant d'entrepreneurs situés dans une phase « d'entre deux », dans l'attente d'un cadre, et la perspective d'en retrouver un. Les parcours que nous avons décrit soulèvent une tendance forte à enchaîner les programmes, qui force d'avantage l'entrepreneur à patienter, parfois pendant un temps long, plutôt qu'à entreprendre.

On note parallèlement, une trajectoire distincte pour les entrepreneurs issus de milieux sociaux favorisés. Pour certains, l'entrepreneuriat fait suite à un projet scolaire, ou à une idée qui aurait mûri au cours des premières expériences de travail. Issus des programmes de grandes écoles, ils se saisissent plus rapidement et facilement des codes et des normes sociales de l'écosystème, tout en bénéficiant de ressources sociales et économiques élevées. A l'inverse de ceux qui auraient pu avoir des difficultés à s'insérer dans les espaces, ceux-là les cumulent conjointement, laissant moins de chances aux entrepreneurs moins dotés d'y accéder.

La diversité des parcours et des profils a porté notre attention sur les interactions au sein des espaces physiques, en se demandant si elles sont favorables, ou non, et à la protection sociale des résidents. Nous notons une incidence significative des espaces remplissant une mission d'utilité sociale sur l'adaptabilité des entrepreneurs à leur nouveau parcours de vie. Le glissement des modèles d'affaires des espaces vers des solutions hybrides amène une offre de services favorables : proposition de courtes missions, inclusion au sein du territoire, mise en service de pratiques d'échanges et de troc, flexibilité de l'accueil et de l'agenda dans certains milieux sociaux. Il est en revanche illusoire pour certains entrepreneurs de compter sur les espaces et les membres pour se sortir d'affaire, puisque nous notons une tendance à des formes de « favoritisme » dans les lieux, où beaucoup de relations de confiance s'établissent sur des bases affectives. Il reste une part importante d'entrepreneurs en marge de ces communautés, peinant à se trouver une place dans un lieu hiérarchisé et peu différencié.

Finalement, la complexité de gérer des espaces hybrides, c'est à dire situés à la fois dans des enjeux de biens sociaux et des enjeux de rentabilité économique, crée une position instable pour l'entrepreneur compte tenu de son statut de client/bénévole. Cette position instable étant d'avantage exposée dans les espaces de l'ESS (et ils sont de plus en plus nombreux), soulèvent des incertitudes pour les entrepreneurs. Certaines missions sont facturées, d'autres non, certaines l'étaient, mais ne le sont plus ; de plus, l'accès à ces formes d'employabilité ou de bénévolat reste dédié à seulement une partie des entrepreneurs ; enfin, les échanges de services entre les membres, selon qu'ils se sentent clients du lieu ou bénévoles créent des déséquilibres et des incompréhensions pour certains.

Compte tenu de ces éléments subsidiaires à notre étude, il est possible de décliner ces points en des recommandations à considérer dans l'évolution des espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat :

Suggestions

Pour les espaces accompagnant des entrepreneurs en situation de prolongement

- Transmettre des réalités proches du terrain, en informant les participants des risques d'échec, d'endettement, et des risques psychosociaux générés par l'activité.
- Participer au développement des associations d'accompagnement à l'endettement et aux risques psychosociaux des entrepreneurs comme Crésus.

Pour aider les entrepreneurs en situation de bricolage

- Proposer des aides et subventions complémentaires pour les entreprises de plus de 2 ans. Les cessations d'activités pour accéder aux bourses sont très coûteuses pour les entrepreneurs, qui après deux ans, sont fragilisés par le parcours entrepreneurial
- Induire plus d'outils et de conseils pour les entrepreneurs en pluriactivité.
- Adapter l'agenda, les tarifs en fonction des profils, en proposant des demi-pensions pour les entrepreneurs qui le souhaitent.

Pour favoriser la mixité des profils et l'inclusion des entrepreneurs dans les espaces

- Solliciter des rôles « modèles » issus de milieux sociaux diversifiés permettra une hétérogénéité de la population des espaces.
- Limiter les doubles hébergements, favoriser les candidatures d'entrepreneurs n'ayant jamais été accompagné auparavant
- Mettre en place un système de mentoring inter-lieux afin de mixer les genres et milieux sociaux
- Instaurer un système de quota dans les prix et concours externes. Un quota de diversité sociale (homme, femme, origine), d'espace collaboratifs (privé, public, semi-privé), et d'autodidactes non accompagnés
- Mélanger les membres selon leur protection sociale au sein de l'espace pour éviter une ségrégation sociale des plus fragiles

BIBLIOGRAPHIE

- Akande, A. (1994). Coping with entrepreneurial stress : Evidence from Nigeria. *Journal of Small Business Management*, 32(1), 83.
- Avdikos, V., & Iliopoulou, E. (2019). Community-led Coworking spaces : From co-location to collaboration and collectivization. In *Creative Hubs in Question* (p. 111–129). Springer.
- Badia, B., Brunet, F., & Kertudo, P. (2013). Les freins et obstacles à l'entrepreneuriat féminin. *Recherche sociale*, 4, 7–57.
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., & Tipton, S. M. (2007). *Habits of the heart, with a new preface : Individualism and commitment in American life*. Univ of California Press.
- Bernard, S., & Dressen, M. (2014). Penser la porosité des statuts d'emploi. Présentation du Corpus. *La nouvelle revue du travail*, 5.
- Bouncken, R. B., Aslam, M. M., & Qiu, Y. (2021). Coworking spaces : Understanding, using, and managing sociomateriality. *Business Horizons*, 64(1), 119–130.
- Bouncken, R. B., & Reuschl, A. J. (2018). Coworking-spaces : How a phenomenon of the sharing economy builds a novel trend for the workplace and for entrepreneurship. *Review of managerial science*, 12(1), 317–334.
- Boutillier, S. (2010). Comment l'entrepreneur peut-il ne pas être social? *Marché et organisations*, 1, 107–125.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2006). *L'aventure des entrepreneurs* (Vol. 625). Studyrama.
- Bradley, D. E., & Roberts, J. A. (2004). Self-employment and job satisfaction : Investigating the role of self-efficacy, depression, and seniority. *Journal of small business management*, 42(1), 37–58.
- Bruyat, C., & Julien, P.-A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of business venturing*, 16(2), 165–180.
- Buttner, E. H., & Rosen, B. (1992). Rejection in the loan application process : Male and female entrepreneurs' perceptions and subsequent intentions. *Journal of Small Business Management*, 30(1), 58.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13–39.
- Dagnaud, M. (2016). *Le Modèle californien : Comment l'esprit collaboratif change le monde*. Odile Jacob.
- Dandoy, A. (2021). Community Management Practices in Coworking Spaces : Being the 'Catalyst'. *New Ways of Working: Organizations and Organizing in the Digital Age*, 401–427.
- Dauphin, S. (2012). Focus–Mesurer l'utilité sociale des associations. *Informations sociales*, 4, 54–57.

- de Vaujany, F.-X., Leclercq-Vandelannoitte, A., & Holt, R. (2020). Communities Versus Platforms: The Paradox in the Body of the Collaborative Economy. *Journal of Management Inquiry*, 29(4), 450-467. <https://doi.org/10.1177/1056492619832119>
- Fayolle, A. (2004). A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat: Vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 17(1), 101–121.
- Fayolle, A., & Nakara, W. A. (2012). Création par nécessité et précarité: La face cachée de l'entrepreneuriat. *Economies et sociétés (Paris)*, 46(9), 1729–1764.
- Fernet, C., Torrès, O., Austin, S., & St-Pierre, J. (2016). *Burnout Research*.
- Foucault, M. (1983). *Ceci n'est pas une pipe*. University of California Press.
- Gabay-Mariani, L. (2020). *Le processus entrepreneurial à l'épreuve de l'engagement: Contributions théoriques et méthodologiques à l'analyse de l'engagement des entrepreneurs naissants: une application au contexte de l'entrepreneuriat étudiant* [PhD Thesis]. Université Grenoble Alpes [2020-....].
- Gadrey, J. (2004). L'utilité sociale des organisations de l'économie sociale et solidaire. *Une mise en perspective sur la base de travaux récents*.
- Goermar, L., Barwinski, R. W., Bouncken, R. B., & Laudien, S. M. (2020). Co-Creation in coworking-spaces: Boundary conditions of diversity. *Knowledge Management Research & Practice*, 1–12.
- Goldenberg, A. (2014). Les hackerspaces comme politisation d'espaces de production technique. Une perspective critique et féministe. *Mouvements*, n° 79(3), 57-62.
- Grossetti, M., Barthe, J.-F., & Chauvac, N. (2018). *Les start-up, des entreprises comme les autres? Une enquête sociologique en France*.
- Grossetti, M., Zalio, P.-P., & Chauvin, P.-M. (2015). *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*. Presses de Sciences Po.
- Gumpert, D. E., & Boyd, D. P. (1984). The loneliness of the small-business owner. *Harvard Business Review*, 62(6), 18.
- Hély, M. (2010). Le travail «d'utilité sociale» dans le monde associatif. *Management Avenir*, 10, 206–217.
- Lallement, M. (2015). *L'Âge du Faire. Hacking, travail, anarchie: Hacking, travail, anarchie*. Le Seuil.
- Landour, J. (2019). *Connaissance de l'emploi*.
- Mérindol, V., Bouquin, N., Versailles, D. W., Capdevila, I., Aubouin, N., Le Chaffotec, A., Chiovetta, A., & Voisin, T. (2016). Le Livre blanc des open labs. *Quelles pratiques*.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge university press.
- Parasuraman, S., & Simmers, C. A. (2001). Type of employment, work–family conflict and well-being: A comparative study. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 22(5), 551–568.

- Petriglieri, G., Ashford, S. J., & Wrzesniewski, A. (2019). Agony and ecstasy in the gig economy : Cultivating holding environments for precarious and personalized work identities. *Administrative Science Quarterly*, 64(1), 124-170.
- Rotefoss, B., & Kolvereid, L. (2005). Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127.
- Schindehutte, M., Morris, M., & Allen, J. (2006). Beyond achievement: Entrepreneurship as extreme experience. *Small Business Economics*, 27(4-5), 349-368.
- Schnapper, D., & Villac, M. (1989). Rapport à l'emploi, protection sociale et statuts sociaux. *Revue française de sociologie*, 3-29.
- Thurik, R., & Dejardin, M. (2012). 14 Entrepreneurship and Culture. *Entrepreneurship in context*, 3, 175.
- Torrès, O. (2017). *La santé du dirigeant : De la souffrance patronale à l'entrepreneuriat salutaire*. De Boeck Supérieur.
- Torrès, O., & Thurik, R. (2019). Small business owners and health. *Small Business Economics*, 53(2), 311-321.
- Van Maanen, J. (2011). *Tales of the field : On writing ethnography*. University of Chicago Press.
- Vargo, S. L., & Lush, R. F. (2004). Evolving a services dominant logic. *Journal of marketing*, 68(1), 1-17.
- Wacquant, L. J. (2015). Pour une sociologie de chair et de sang. *Terrains travaux*, 1, 239-256.
- Yin, R. K. (2003). Designing case studies. *Qualitative Research Methods*, 359-386.
- Zalc, C. (2012). Les petits patrons en France au 20e siècle ou les atouts du flou. *Vingtième siècle. Revue d'histoire*, 2, 53-66.

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Les trois modes de compréhensions de la protection sociale des entrepreneurs.....	23
Figure 2 : Continuum des pratiques organisationnelles entre Espace Dirigé par l'Organisation (EDO) et Espace Dirigé par la Communauté (EDC)	42
Figure 3: Ressources financières de EDO	44
Figure 4 : Ressources types des EDO et des EDC	67
Figure 5 : Parcours "circuit court"	79
Figure 6 : Parcours de la débrouille	81
Figure 7 : Parcours type	82
Figure 8 : Changement dynamique de mode d'organisation des espaces collaboratifs.....	86

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Liste des espaces de l'enquête selon le profil type des résidents	13
Tableau 2 : Caractéristiques de la population enquêtée au sein de six espaces collaboratifs... 16	
Tableau 3 : Facteurs push et pull de motivation à l'entrepreneuriat des répondants avec la moyenne d'âge	24
Tableau 4 : Protection sociale statuée de l'entrepreneur au moment de la création.....	27
Tableau 5 : Salaires et statuts des entrepreneurs en situation de confort.....	36
Tableau 6 : Descriptions des EDO et des EDC et leurs différences pour la protection sociale des entrepreneurs	73

STRUCTURE PORTEUSE DU PROJET



Fondée en 1974, Paris School of Business est une école de commerce à Paris. Cet établissement d'enseignement supérieur privé, combine exigence académique, ouverture internationale et expériences professionnelles. Citée comme l'une des écoles référentes Post-Bac en France, Paris School of Business est une école reconnue par l'État depuis le 4 décembre 1990. Son Programme Grande École (Bac +5) délivre un diplômé visé, certifié et Grade de Master attribué par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. L'école dispose de 3 Accréditations internationales, AMBA, EPAS et AACSB.

Pour plus d'information :

<http://www.psbedu.paris>

NOTICE BIOGRAPHIQUE DE LA RESPONSABLE SCIENTIFIQUE



Hélène Bussy-Socrate est professeure associée en management et systèmes d'information, membre de la chaire New Pic à Paris School of Business. Elle a soutenu sa thèse en 2015 à Paris Dauphine, Université PSL, pour ensuite poursuivre un post-doc à Warwick Business School. Ses domaines de recherche concernent principalement le futur du travail, l'économie collaborative et le genre. Dans ses travaux, elle aborde des concepts issus du champ de la sociologie critique, en articulant principalement la notion de matérialité, d'espace et de corps.

Contact : h.bussysocrate@psbedu.paris

Conception graphique : Romane Riccardi