

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



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.

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

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 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

INTRODUCTION

La recherche menée s'intéresse aux espaces collaboratifs de l'entrepreneuriat. Nous qualifions *ces espaces des 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*. Bien que certains actifs opèrent de manière isolée, chez eux ou en complément d'une autre activité, il existe désormais de plus en plus d'espaces de travail collaboratifs – lieux dédiés au *coworking*, incubateurs, pépinières, *fablab*, etc., fonctionnant sur les principes de l'économie collaborative, et permettant de réduire l'exposition aux différents risques (i.e. économiques, sociaux, psychosociaux) contraignants du parcours entrepreneurial. L'essor de ces lieux, articulé à celui de divers programmes d'accompagnement et de financement mis en œuvre par les pouvoirs publics, encourage jeunes diplômés et anciens salariés à envisager l'entrepreneuriat parce qu'il semble capable de faciliter l'engagement dans cette voie.

Notre projet vise à comprendre comment la protection sociale est appréhendée au sein des tiers-lieux, en interrogeant les entrepreneurs, les gestionnaires, et employés de ces lieux. La protection sociale comprend deux volets (Schnapper & Villac, 1989), un volet « institué » définit 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 « symbolique », 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 avec l'idée de comprendre *comment les entrepreneurs inscrits dans des tiers-lieux perçoivent les risques économiques, sociaux et psychosociaux, et quelles sont les pratiques envisagées par l'espace pour y remédier ?*

Cette étude illustre l'importance des relations sociales. Finalement, pour les actifs enquêtés, les relations sociales et le bien-être au travail prévalent bien plus qu'une protection sociale « instituée ». La couverture aux soins, l'assurance maladie ou de vieillesse, passent en second plan pour la nouvelle génération d'entrepreneurs. Les espaces collaboratifs attirent un nombre croissant d'entrepreneurs puisqu'ils garantissent des compensations en échange d'un abonnement. Toutefois, nous notons des mécanismes différents selon le modèle d'affaires du lieu, selon qu'il privilégie l'utilité sociale ou le service à la personne. Nous rendons compte à la fois des représentations et des pratiques des acteurs de l'économie collaborative à deux niveaux ; au niveau organisationnel en observant le fonctionnement des lieux, et au niveau individuel, en considérant l'environnement social des futurs dirigeants d'entreprises de l'économie collaborative.

Méthode de l'enquête

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. Les données empiriques sont issues d'une étude comparative de 17 espaces collaboratifs en Ile-de-France et en grandes métropoles. Dans un premier temps, il s'est agi d'appréhender l'évolution stratégique des espaces, leurs modes de gestion propres, leurs approches des besoins des entrepreneurs selon leur profil (niveau d'éducation, issus des minorités sociales, entrepreneurs du faire). Dans un deuxième temps, une approche ethnographique de 54 entrepreneurs et gestionnaires de six espaces collaboratifs a visé à mieux connaître les formes de protection sociale adoptées par les entrepreneurs à travers la description des parcours de vie, résidences, conditions d'accès, charges sociales, loyers, évolutions des revenus.

3 PHASES, 3 PARCOURS AU SEIN D'ESPACES QUI SE TRANSFORMENT

L'étude des profils 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 (Figure 1). La protection sociale influera sur l'accompagnement et l'insertion de l'entrepreneur au sein de l'espace collaboratif. Dans une première partie de ce rapport, nous détaillons une à une les phases de perception de la protection sociale.

La première phase, dite de « prolongement », dure un à deux ans et intervient juste après une période où les entrepreneurs se consacrent à temps plein à leurs projets. Les entrepreneurs en phase de prolongement sont motivés par des facteurs push et pull. Ils héritent de la même protection sociale que lors de la dernière expérience professionnelle. Le tableau 1 expose la protection sociale instituée des entrepreneurs lors de la phase de création. La majorité des anciens salariés ont bénéficié d'une assurance chômage, avec 11 anciens salariés ayant obtenu une rupture conventionnelle. Un tiers des enquêtés héritent d'un statut d'indépendants, et le reste sont inactifs. Les étudiants inscrits au régime de sécurité sociale générale, n'ont aucun subsides de l'état (hors RSA).

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 activité	10

Tableau 1 : Protection sociale des enquêtés durant la première année de création

RSA	5
Autres (militaire, prof. lib., fonctionnaire, artiste-auteur...)	5
Total général	49

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 projection dans l'avenir, ils démontrent une capacité à maîtriser un changement d'emploi, et à pallier au manque de ressources en combinant plusieurs situations sociales. Plusieurs enquêtés en phase de bricolage ont ainsi opté pour la pluriactivité (n=28). Certains choisissent le statut d'indépendants, d'autres complètent avec un « petit boulot », un contrat rémunéré à mi-temps ou quart temps, qu'ils font à côté, une expérience pouvant varier d'un mois à plusieurs années. Faisant face parfois à des contraintes économiques, sociales ou psychiques fortes, un bon nombre d'entrepreneurs abandonnent cette voie pour le salariat.

Enfin, la dernière phase est celle des entrepreneurs en situation « de confort ». Dans ce dernier cas de figure, les entrepreneurs accèdent à un filet juridique et stable permettant de couvrir les frais de protection sociale. Ils qualifient et interprètent l'entrepreneuriat comme un idéal, susceptible par ailleurs de durer.



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

Dans une seconde partie du rapport, nous rendons compte du rôle de l'espace dans l'accompagnement l'individu selon la phase de son projet et les possibilités d'accès ou non à des formes de protection sociale. Il convient ainsi de séparer les espaces collaboratifs en deux grandes catégories, les lieux accueillant l'entrepreneur comme client, les lieux incluant l'entrepreneur comme un membre de la communauté (Avdikos & Iliopoulou, 2019) : les espaces dirigés par des organisations et les espaces dirigés par la communauté. Le tableau 2 reprend les grands éléments différenciant ces deux types d'espaces.

Dans le premier groupe, colonne du gauche du tableau ci-après, on retrouve essentiellement des espaces collaboratifs du type incubateur, coworking, accélérateur, et autres lieux dont la mission principale s’organise autour de l’accompagnement pédagogique de l’individu et à sa résidence. Ces espaces fonctionnent plutôt de manière descendante : typiquement la mission est établie et décidée par les dirigeants du lieu qui décident des activités et types de services destinés aux entrepreneurs (aménagement physique du lieu, accueil, service de reprographie, ateliers de travail, ateliers de bien-être, événements de mise en relation, réseaux d’experts). Ils héritent des modalités d’accompagnement d’incubateurs créés dans l’enseignement supérieur, du type université et écoles de commerce, déployés au début des années 2000. D’ailleurs, ce sont plutôt des entrepreneurs hautement éduqués dotés de capitaux financiers et sociaux élevés que l’on retrouve dans ce type d’espace (leur coût d’adhésion avoisine 200€ par mois pour un poste à temps plein).

	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	Bénéficier d’un mécanisme de récompenses forfaitaires ou en nature Accroître son capital social et réputationnel	Répondre aux besoins d’appartenance à un collectif Rejoindre des idéologies collectives Faire preuve d’altruisme et de réciprocité
Accompagnement juridique	<p><u>Prolongement</u> : 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><u>Bricolage</u> : 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>	Bricolage : peut fournir le statut d’entrepreneur salarié dans le cadre de CAE (ne fait pas l’objet de cette étude)

Tableau 2 : Description des deux types d’espaces collaboratifs

	Espaces Dirigés par l'Organisation	Espaces Dirigés par la Communauté
Accompagnement Socioculturelle	<p><u>Prolongement</u> : Apprendre les codes de « l'étiquette » entrepreneuriale : exploiter des connaissances limitées à ceux capables de s'en saisir. Socialisation à la culture française en ayant recours à des professeurs de langue.</p> <p><u>Bricolage et confort</u> : 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 3 (suite) : Description des deux types d'espaces collaboratifs

Les espaces dirigés par la communauté, colonne de droite du tableau 2, fonctionnent de manière ascendante. Ils intègrent un petit nombre d'individus décidant collectivement de la gestion des ressources communes, comprenant le lieu physique. Il s'agit généralement de professionnels indépendants ou de collectifs de passionnés (artisans, technophiles, artistes, indépendants...), qui cherchent à pallier la solitude marquante de leur situation. Ces espaces peu onéreux (gratuits majoritairement ou une adhésion réduite) préfèrent s'identifier au terme de lieu ou de tiers-lieux, faisant appel à une notoriété plus sociétale que celle d'un espace de coworking ou un incubateur. Contrairement aux espaces dirigés par les organisations dans lequel nous trouvons des ateliers d'accompagnement prenant la forme de dispositifs pédagogiques, les espaces dirigés par la communauté s'orientent vers des dispositifs « alternatifs », sans buts pédagogiques. De même, les deux types de configurations ont une approche distincte de la création de valeur (Goermar et al., 2020) : alors que les espaces dirigés par les organisations concentrent leur création de valeur autour de l'usage de services mis à disposition des entrepreneurs, les espaces dirigés par les communautés invitent plutôt les membres à entrer dans un esprit de partage de biens communs (Vargo & Lusch, 2004).

La différence entre ces deux types d'organisation se retrouve dans leur approche de la protection sociale que nous résumons ainsi :

La protection sociale dans les espaces dirigés par les organisations

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.) figure comme critères d'accès au 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 son capital social. Les espaces dirigés par les organisations ont aussi la volonté de prévenir les risques psychosociaux des entrepreneurs via la convivialité des lieux, l'interaction avec le community manager et les porteurs de projets (bienveillance, écoute active), l'offre de services pour le bien-être (sport, yoga, médiation). L'espace, voyant la fragilité des entrepreneurs s'accroître, assure un soutien juridique en offrant du travail aux résidents, par le biais de courtes missions.

La protection sociale dans les espaces

Les lieux et les pratiques sont organisés dans un esprit de solidarité permettant à chacun d'accomplir son projet au sein du collectif. On trouve ici une dimension affective et émotionnelle importante, mais aussi une dimension politique « libertaire » en vue de mettre en place un mode alternatif d'organisation et de valeurs (Homme-environnement/financiarisation). L'éthique s'apparente à l'économie du libre et remet en question le schéma d'économie capitaliste. D'où une mutualisation des ressources physiques du collectif, le statut associatif, et une adhésion à bas coût. Les espaces dirigés par la communauté ont des apports de l'ordre du symbolique pour les individus. En ce sens, ils apportent souvent une rupture par rapport à un cadre précédent dans lequel l'entrepreneur a souffert. L'espace dirigé par la communauté fournit un idéaltype de mode de vie. Il n'empêche que pour rejoindre le lieu son niveau de connaissances doit être soit élevé, soit perçu d'indispensable à la communauté. Il n'est pas rare que les membres deviennent apporteurs d'affaires pour le reste de la communauté, surtout quand celle-ci est cadrée par des principes coopératifs (coopératives ou CAE).

IMPLICATION POUR LA PROTECTION SOCIALE DES ENTREPRENEURS

Il découle de notre enquête que selon le type d'espace, on observe des pratiques différenciées susceptibles d'améliorer ou d'infléchir la protection sociale des résidents. L'examen approfondi 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'opportunités d'emploi dans ces lieux, de réseaux d'acteurs consolidés en écosystème, et à des degrés variables, la flexibilité des lieux à s'adapter aux situations exceptionnelles d'entrepreneurs en phase de bricolage (i.e. congé maternité, et pluriactivité).

Si l'on compare les apports en capital financier, capital symbolique, et soutien psychologique des entrepreneurs, par rapport aux ressources obtenues par des réseaux de solidarités privés et

publics, les espaces collaboratifs apportent de nombreux moyens pour diminuer les facteurs d'échec de l'entrepreneur (Tableau 3).

	Capital Financier	Capital Social	Soutien Psychologique
Espaces collaboratifs			
Gestionnaires du lieu	Missions temporaires Plateforme d'emplois Hébergement Accompagnement	Statut d'entrepreneur Apprentissage des normes culturelles	Psychologue, bien-être ateliers de mise en forme contestation collective organisée
Membres de la communautés	Viver d'emplois	Interactions sociales amicales et affectives	Reconnaissance et appartenance à un collectif
Réseau de solidarité social			
Ecole/Université		Statut social Réseau Education	
Famille	Ressources et apports du conjoint/famille Love Money		Approbation du conjoint
Subsides publics			
Aides statuées	Subventions chômage Revenu minimum	Suivi de Pole Emploi Compte droit Formation	Psychiatre conventionné
Soutien associatif	Prêt d'honneur Subventions Dons	Mentoring/coaching de bénévoles, mettant à disposition réseau	
Individuel			
Personnel	Economies personnelles Capacité d'emprunt Pluriactivité		Auto-méditation, développement personnel

Tableau 4 : Différentes ressources des entrepreneurs

La portée de la dimension « statuée » de la protection sociale est à reconsidérer lorsque l'on observe cette catégorie d'actifs dans la durée. Si les couvertures sociales existantes servent à l'individu de manière déterminante lors de la phase de prolongement, ce sont des enjeux de réseau (capital social) qui tendent à infléchir les trajectoires de chacun. La protection sociale dans sa dimension institutionnelle importe peu face au projet de création à long terme et à la volonté de l'individu à persévérer dans cette voie. 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. L'entrepreneur schumpetérien, ce bourgeois révolutionnaire prompt à relever des défis (Boutillier & Uzunidis, 2006), occupant majoritairement des espaces dirigés par les organisations, aspire à l'ascension sociale, symbolique et métaphorique, poursuivant un idéal rêvé d'une position centrale dans l'économie. Largement encouragé par ailleurs par les politiques publiques, il en ressort une mobilisation de plusieurs acteurs, inscrits au sein et autour des lieux, permettant à

l'entrepreneur de nouer des relations sociales. La solidarité des proches, entre entrepreneurs ou de membres de la famille, les coachs, salariés des espaces, mais aussi les acteurs de l'écosystème comme la BGE, l'Adie, France Active ou le Réseau Entreprendre, constituent d'une certaine manière un accès à des ressources formelles et informelles plus importantes au regard du jeune estimant pouvoir surmonter les risques de santé et de vieillesse.

Mais, notre étude met aussi en perspective des éléments susceptibles de fragiliser la trajectoire des individus. Nous notons un allongement accru des parcours des entrepreneurs en situation fragile et précaire. 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 de prototypage long. 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 disponible à suivre les ateliers de développement, l'entrepreneur réduit ses chances d'attirer des financeurs ou de nouveaux partenaires d'accompagnement. 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 de surendettement.

Voyant les demandes d'accompagnement se multiplier, avec une augmentation des profils fragiles, la répartition des activités des espaces s'est transformée. Il devient plus intéressant pour les espaces de faire des économies d'échelle, d'asseoir leur modèle d'affaires 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 modèle plus propice aux affaires. Les espaces de cette économie raisonnent selon les principes appliqués à n'importe quel projet entrepreneurial (Schumpeter, 1942), tout en privilégiant plus ou moins une dimension sociale visant à accompagner les entrepreneurs au mieux. 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. En soulignant les glissements des modèles d'affaires vers des missions d'utilité sociale, il en découle une série de pratiques et d'activités favorables à l'entrepreneur : des propositions de courtes missions, l'inclusion au sein du territoire, la mise en service de pratiques d'échanges et de trocs, la flexibilité de l'accueil et de l'agenda.

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. Nous rattachons dans ce qui suit cette problématique de manière plus générale au débat sur l'économie collaborative.

REMARQUES CONCLUSIVES CONCERNANT L'ÉCONOMIE COLLABORATIVE

Nos observations mettent l'accent sur la capacité de l'économie collaborative à intégrer des valeurs d'utilité sociale. Les espaces collaboratifs occupent une sorte d'équivalent de la fonction d'employeur, en socialisant, en intégrant et en accompagnant l'individu dans son activité. En payant un droit d'accès, allant de 100€ à 300€, il peut bénéficier de ressources formelles et informelles utiles à la formation de son capital de connaissances (celle d'un bureau, d'un réseau d'entraide, d'une formation continue, et d'un statut).

L'étude 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 types de statuts juridiques. Alors que l'utilité sociale constitue un enjeu croissant pour les espaces dirigés par les organisations dont le statut juridique est hybride (i.e. SAS/Association), les espaces dirigés par les communautés, ayant opté uniquement pour le statut de l'association, s'interrogent sur d'autres formes d'institutionnalisation. Les cotisations apportées par les membres ne suffisent plus à couvrir les dépenses des lieux ; les entrepreneurs hébergés cherchent de plus en plus un espace confortable, « où il fait bon de travailler ». Pour combler ces manques, les tiers lieux adoptent de nouveaux statuts, comme la coopérative, la CAE, ou la société d'actifs, sans trop s'éloigner des principes idéologiques de biens collectifs.

On note aussi le soutien affectif et psychologique induits par les interactions entre pairs au sein du lieu. Dans des travaux récents, il est question de comprendre 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. Il est démontré que l'entrepreneur expérimente un ascenseur émotionnel (Schindehutte *et al.*, 2006), en traversant d'intenses périodes d'émotions négatives et d'intense périodes positives. Une part non négligeable d'entrepreneurs sont des « workaholics », et travaillent en moyenne

soixante heures par semaine, un travail qui déborde le soir et le weekend (Bradley & Roberts, 2004). Dans ces moment-là, les liens créés avec les autres résidents pallient aux difficultés d'ordre psychologique de l'entrepreneur.

Enfin, concernant la notion de partage de biens communs propre 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.

Compte tenu de ces éléments subsidiaires, il est possible de décliner les recommandations suivantes :

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.
- Boutillier, S., & Uzunidis, D. (2006). *L'aventure des entrepreneurs* (Vol. 625). Studyrama.
- Dagnaud, M. (2016). *Le Modèle californien : Comment l'esprit collaboratif change le monde*. Odile Jacob.
- 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.
- 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*.
- 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*.
- 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.
- 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*.
- Schnapper, D., & Villac, M. (1989). Rapport à l'emploi, protection sociale et statuts sociaux. *Revue française de sociologie*, 3–29.
- Torrès, O. (2017). *La santé du dirigeant : De la souffrance patronale à l'entrepreneuriat salutaire*. De Boeck Supérieur..

Conception graphique : Romane Riccardi