



HAL
open science

Des inégalités d'accès aux inégalités de succès : enquête sur les fondateurs et fondatrices de start-ups

Marion Flécher

► **To cite this version:**

Marion Flécher. Des inégalités d'accès aux inégalités de succès : enquête sur les fondateurs et fondatrices de start-ups. Travail et Emploi, 2019, 3 (159). hal-02956685

HAL Id: hal-02956685

<https://hal.science/hal-02956685>

Submitted on 3 Oct 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Des inégalités d'accès aux inégalités de succès

Enquête sur les fondateurs et fondatrices de start-ups

Marion Flécher¹

Résumé

Parfois brandies pour désigner des entreprises innovantes, d'autres fois pour désigner un modèle d'entreprise risqué, ou pour mettre l'accent sur des entrepreneur-es jeunes et héroïques, les start-ups ne trouvent aucune définition objective, ne correspondant à aucune catégorie juridique. Cet article propose d'apporter un éclairage sur cet objet largement médiatisé et pourtant peu étudié. En nous appuyant sur une double enquête qualitative et quantitative menée auprès de fondateurs et fondatrices de start-ups depuis 2016, nous chercherons à dégager les spécificités du modèle des start-ups tout en interrogeant les représentations qui leur sont associés. Sont-elles vraiment des entreprises plus jeunes, plus innovantes, avec un potentiel de croissance plus important ? Nous expliciterons donc les modes de création et de développement qui distinguent les start-ups des entreprises classiques, en nous demandant s'ils ne viennent pas renforcer les inégalités de classe et de genre, tant dans les chances d'accès que dans les chances de succès, alors même que les start-ups se présentent comme un modèle d'entrepreneuriat supposé plus démocratique et accessible à tou-tes.

Mots-clés : start-ups, entrepreneuriat, inégalités, genre, réussite sociale.

¹ Doctorante en sociologie, Université Paris Dauphine, PSL Research University, CNRS, UMR CNRS [7170], IRISSO, flecher.marion.f@gmail.com - marion.flecher@dauphine.psl.eu

From inequalities of access to inequalities of success

A study of start-up founders in France.

Summary

Sometimes brandished to designate innovative companies, other times to designate a risky business model, or to focus on young and heroic entrepreneurs, start-up companies find no objective definition, corresponding to no legal category. This article nevertheless proposes to shed light on this widely publicized and yet little studied object. Based on a qualitative and quantitative survey conducted among start-up founders since 2016, we will seek to identify the specificities of the start-up model, questioning the various myths they are associated with. Are they innovative companies with greater growth potential? We will therefore explain the modes of creation and development that distinguish start-up firms from traditional companies, and show how they tend to reinforce class and gender inequalities, both in terms of access and success.

Keywords: start-up companies, entrepreneurship, inequality, gender, social success.

Des inégalités d'accès aux inégalités de succès

Enquête sur les fondateurs et fondatrices de start-ups

Se faisant le véhicule des idéaux californiens du progrès, de l'innovation et de la modernité, les start-ups ont envahi la sphère médiatique et les discours politiques. Etymologiquement, elles désignent de jeunes entreprises censées connaître une croissance rapide et exponentielle (*up*) dès le démarrage (*start*), mais elles ne renvoient à aucune catégorie juridique d'entreprise. Dès lors, si aucun cadre officiel ne permet de définir les contours de ce modèle d'entreprise, comment mesurer l'ampleur des créations de start-up ? Se distinguent-elles réellement des entreprises classiques ou sont-elles simplement devenues une catégorie à laquelle il serait prestigieux de s'identifier ?

Dans les années 1998/2000, les start-ups renvoyaient à des entreprises fondées sur des innovations technologiques, avec la croyance que leur activité permettrait de créer de la croissance, tant au niveau des entreprises que de l'économie globale. Jusqu'alors, elles constituaient un modèle entrepreneurial propre aux secteurs de la biologie et des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) et incarnaient l'utopie d'un nouveau rapport au travail, affranchi des contraintes hiérarchiques. Dès lors, l'engouement médiatique dont elles ont fait l'objet a nourri la bulle spéculative liée à internet et a conduit à l'effondrement du modèle (MARTY *et al.*, 2003). Depuis les années 2010, ces entreprises semblent néanmoins avoir retrouvé de leur attractivité : le nombre d'articles de presse qui leur sont consacrés ne cesse d'augmenter², tandis que le nombre de start-ups en France aurait augmenté de 30 % entre 2012 et 2015, soit dix fois plus que les entreprises françaises³. Pourtant, les enquêtes portant sur ces entreprises sont loin d'être satisfaisantes⁴ car aucune définition officielle ne permet de s'accorder sur l'existence et les caractéristiques de cette catégorie d'entreprise.

Si les start-ups méritent néanmoins d'être étudiées, c'est qu'elles constituent un objet politique et économique qui bénéficie d'un accompagnement inédit. En outre, de nombreux acteurs cherchent à en définir les contours et à la faire exister en tant que catégorie d'entreprise à part entière. Sur le site de la Bpifrance⁵, qui soutient et finance les projets de start-ups, on peut lire

² Plus de 5000 articles de presse comprennent le mot « start-up » dans la Presse Nationale française en 2016 et en 2017, contre à peine plus de 900 en 2010. Source : Europresse.

³ Source : Observatoire des start-ups françaises, avril 2017, réalisé par EY et la Mission French Tech pour la Mission French Tech au Ministère de l'Economie et des finances, en partenariat avec Bpifrance et la Caisse des dépôts, financé par le Programme d'Investissements d'avenir.

⁴ Ces enquêtes sont en effet commanditées par l'Observatoire des start-ups françaises, et menées auprès de start-ups ayant déjà été subventionnées ou financées par les organisations enquêtrices. C'est le cas par exemple de France Digitale, qui produit chaque année un baromètre sur les start-ups françaises en enquêtant sur les start-ups dans lesquelles elle a investi. Dès lors, leurs résultats ne permettent pas de rendre compte de l'ensemble du paysage des start-ups françaises, ni des logiques de sélection à l'œuvre dans le soutien et le financement de ces entreprises.

⁵ La Banque Publique d'Investissement a été créée en 2012, dans le but de soutenir les petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et les entreprises innovantes. L'Etat y est le principal actionnaire, via la Caisse des dépôts notamment.

qu'« il y a une différence fondamentale entre une entreprise et une start-up » en ce que « le caractère innovant de son offre et de son modèle économique ne permet pas de définir clairement toutes les composantes de son marché et de lui assurer une rentabilité immédiate ». Pour la Bpifrance, ce ne sont alors ni le secteur, « ni l'âge et ni la taille qui font d'une entreprise une start-up, mais les trois conditions suivantes : la perspective d'une forte croissance, l'usage d'une technologie nouvelle, et le besoin d'un financement important »⁶. Nous prendrons ainsi comme point de départ cette définition institutionnelle de la start-up, entendue comme une entreprise innovante, censée croître rapidement et financée par levées de fonds.

Néanmoins, cette catégorie d'entreprise n'existe pas seulement par ces institutions qui encouragent leur création, mais également parce que des individus cherchent à s'y identifier. Enquêter sur les start-ups suppose donc de dresser l'espace des représentations auxquelles elles sont associées, et de confronter la définition dominante portée par les organismes qui les soutiennent, à la catégorie indigène telle qu'elle est mobilisée par celles et ceux qui se disent être des fondateurs et fondatrices de start-ups. Comment comprendre la volonté de certain-es entrepreneur-es de s'en revendiquer ? Quelles ressources symboliques en retirent-ils ? Qu'est-ce que cela vient dire de leur rapport à l'emploi et de leur vision des grandes entreprises ? Cette approche nous permettra ainsi d'analyser empiriquement quelles sont les caractéristiques des projets qui entrent dans la norme de ce qu'est une start-up, du point de vue des institutions qui les accompagnent et les financent, et quelles sont les chances d'y répondre.

En effet, la création de start-up, telle qu'elle est définie par les acteurs dominants, ouvre le droit à de nombreux avantages, tant dans les modes de financement (subventions publiques, exonérations de charges⁷, crédits d'impôts⁸, etc.) que dans les modes d'hébergement et d'accompagnement (espaces de *coworking*, pépinières, incubateurs, accélérateurs, etc.), qui pourraient laisser croire à une certaine démocratisation de l'accès à la création d'entreprise. Néanmoins, ces ressources sont-elles réellement à la portée de tou-ttes ? Dans quelles mesures les modes de création des start-ups viennent rompre avec les logiques d'héritage et de transmission patrimoniale à l'œuvre dans les dynasties patronales (PINÇON, PINÇON-CHARLOT, 1999) ou dans les familles d'agriculteurs (BESSIERE, 2010) ? Le processus de création et de financement des start-ups serait-il affranchi des inégalités de classe et de genre pourtant à l'œuvre dans le champ entrepreneurial (BERTAUX-WIAME, 1982 ; LANDOUR, 2017) ?

Nous nous appuyerons pour cela sur une double enquête qualitative, menée par entretiens auprès de 52 fondateurs et fondatrices de start-ups, et quantitative, menée par questionnaire auprès de 500 fondateurs et fondatrices de start-ups (encadré 1). Puisque les contours et les caractéristiques de la catégorie étudiée font débat, l'enquête n'a pas porté sur un secteur d'activité en particulier ou sur les entreprises jugées innovantes par les organismes de financement, mais sur celles et ceux qui se reconnaissent dans ce modèle entrepreneurial et qui se définissent eux-mêmes comme étant des fondatrices et fondateurs de start-ups. Ainsi, nos enquêté-es n'ont pas été sélectionné-es sur des critères *a priori*, mais sur un critère d'auto-

⁶ Source : <https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup>

⁷ Notamment pour les entreprises qui ont le statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI).

⁸ En particulier le Crédit Impôt Innovation (CII) et le Crédit Impôt Recherche (CIR).

identification à cette catégorie. Ce choix méthodologique nous permettra ainsi de questionner les représentations qui entourent les start-ups au regard des caractéristiques relevant de la norme de ce modèle d'entreprise. Nous avons par ailleurs procédé à un traitement statistique des données de l'enquête SINE (Système d'informations sur les nouvelles entreprises) de l'INSEE portant sur les entreprises créées en 2014⁹, afin de disposer de données de cadrage et de situer notre échantillon d'entreprises et d'entrepreneurs parmi l'ensemble des créateurs d'entreprise.

ENCADRÉ 1

Une enquête qualitative et quantitative

Cette enquête mobilise des données qualitatives et quantitatives récoltées entre 2016 et 2018 dans le cadre d'une thèse portant sur les modes de création et d'organisation des start-ups en France et aux Etats-Unis. Des entretiens biographiques d'une heure et demie en moyenne ont été réalisés avec 52 fondateurs et fondatrices de start-ups¹⁰ (12 femmes, 40 hommes) afin d'analyser leurs représentations du modèle des start-ups au prisme de leurs caractéristiques socio-économiques et de leur trajectoire sociale et professionnelle.

En l'absence de cadre juridique permettant d'isoler la catégorie des start-ups dans les enquêtes statistiques nationales, l'enquête quantitative a été menée par questionnaire. Celui-ci comportait 52 questions, portant sur les profils des fondateurs (sexe, âge, niveau de diplôme, origine sociale, situation familiale, statut et PCS antérieurs, etc.), le processus de création (date de création, modes de financement, nombre d'associés, accompagnement, difficultés, etc.) ainsi que sur les caractéristiques économiques de l'entreprise (secteur d'activité, chiffre d'affaires, type d'innovation, nombre de salariés, etc.).

Puisqu'il n'existe pas de définition stabilisée de ce qu'est une start-up, il ne peut y avoir de liste réunissant l'ensemble des créateurs et créatrices de ce type d'entreprise. J'ai donc pris le parti d'optimiser mes chances de trouver des individus se disant fondateurs de start-ups en contactant des structures d'accompagnement dédiées aux start-ups (incubateurs, accélérateurs, pépinières, etc.)¹¹. Parallèlement, j'ai contacté 1500 personnes sur LinkedIn en effectuant des recherches par mots clés (« CEO », « CTO », « Fondateur », « Fondatrice », « Co-fondateur », « Co-fondatrice », « *Founder* » ou « *Co-founder* »), en ajoutant des filtres sur la zone géographique. Les enquêtés viennent alors principalement de Paris, mais aussi de Bordeaux, Lille, Strasbourg, Rennes, Toulouse, Marseille et Lyon¹². Au total, 500 réponses ont été obtenues.

Puisque la taille de la population étudiée demeure inconnue et inquantifiable¹³, cet échantillon ne saurait être statistiquement représentatif de celle-ci. En outre, il y a un risque de sur-représentation des modes légitimes de création d'une startup, étant données les modalités de

⁹ Nous n'avons cependant pas pris en compte le volet de l'enquête spécifiquement destiné aux autoentrepreneurs.

¹⁰ Tous les noms des enquêtés ont été modifiés pour protéger leur anonymat.

¹¹ 50 structures d'accompagnement pour qu'elles diffusent le questionnaire en leur sein, mais le taux de réponse par ces institutions était très faible.

¹² Les zones rurales, où les start-ups sont peu implantées, ont été laissées de côté.

¹³ L'Agence du Numérique évalue à 9400 le nombre de start-ups en France en 2016, mais le cadre méthodologique de ce sondage reste flou et ces chiffres peu fiables. Source : Rapport d'activité 2015-2016 de l'Agence du numérique

recherche des enquêté-es. Néanmoins, les résultats de l'enquête révèlent des tendances très marquées, tant dans les profils des entrepreneur-es que dans les caractéristiques des entreprises créées, et cette étude constitue la plus large base de données existante sur les individus se disant être fondateurs et les fondatrices de start-ups

Dans un premier temps, il s'agira de questionner les trois grandes caractéristiques qui distinguent les start-ups des autres entreprises, du point de vue des institutions et des organismes qui les financent et les accompagnent, pour proposer une définition provisoire de ce que serait une start-up. Il s'agira ensuite de questionner le mythe du « *self made man* » au prisme des caractéristiques socio-économiques et des trajectoires sociales et professionnelles de celles et ceux qui se reconnaissent dans la catégorie de fondatrice et fondateur de start-up. Cela nous permettra de mettre en perspective notre définition à l'aune de la catégorie indigène, telle qu'elle prend sens pour celles et ceux qui s'y reconnaissent. Enfin, il s'agira de nous demander dans quelles mesures ce modèle entrepreneurial permet de redistribuer les cartes et les chances de l'ascension et de la réussite sociale. Nous verrons que les logiques de croissance des start-ups, telles qu'elles sont définies dans le champ institutionnel, s'appuient sur des critères de sélection qui reproduisent des inégalités de classe et de genre pourtant déjà fortement discriminantes à l'entrée de ce champ entrepreneurial.

1. Les start-ups, des entreprises singulières ?

Si les premiers travaux qui leur ont été consacrés ont montré que les start-ups étaient, à bien des égards, des « entreprises comme les autres » (GROSSETTI et *al.*, 2018), elles font pourtant l'objet d'un accompagnement économique et institutionnel inédit, et de nombreux acteurs s'attachent à en démontrer les spécificités. En nous appuyant sur les définitions économiques, institutionnelles mais également sociologiques, dont ces entreprises font l'objet, nous proposerons une définition provisoire de ce qu'est une start-up qu'il s'agira ensuite d'éclairer par les résultats de notre enquête.

1.1. Un modèle économique distinctif : des entreprises non rentables en quête de financements

Parmi les caractéristiques qui reviennent régulièrement lorsqu'il s'agit de définir ce qu'est une start-up, la plus courante concerne son modèle économique et ses modes de financement. D'après l'Agence du Numérique, les start-ups se définissent comme des entreprises à la recherche d'un modèle économique industrialisable et scalable, leur permettant d'atteindre une croissance forte et rapide¹⁴. Dès lors, la « différence fondamentale » entre une entreprise et une

¹⁴ Source : Rapport d'activité de l'Agence du Numérique 2017.

start-up résiderait dans le fait que les start-ups chercheraient à expérimenter et tester leur marché sans être rentables, là où les entreprises classiques supportent leurs coûts par leur profit¹⁵.

Alors que 58 % des créateurs d'entreprise financent eux-mêmes leur projet¹⁶, les sommes requises dans le développement des start-ups sont souvent loin de pouvoir être assurées par les seuls fonds propres des fondateurs (MOREAU, 2005). En effet, la plupart des start-ups ne génèrent pas un chiffre d'affaire suffisant pour financer leur croissance¹⁷, qui repose donc sur des sources de financements extérieures. Néanmoins, tandis que 25 % des créations d'entreprise restent financées par l'emprunt bancaire¹⁸, les projets de start-ups représentent un risque trop important pour les institutions classiques de financement que sont les banques. Se sont ainsi développés des organismes de financement spécifiquement dédiés au modèle économique non rentable des start-ups.

Les fondateurs de start-ups peuvent par exemple s'adresser aux Réseaux « Entreprendre » et « Initiatives » pour obtenir des « prêts d'honneur »¹⁹, qui, à la différence des emprunts bancaires, ne sont pas contractés au nom de l'entreprise mais au nom des créateurs. Ceux-ci s'engagent alors à les rembourser, quelle que soit l'issue de leur projet. Outre ces prêts d'honneur, les fondateurs de start-ups peuvent bénéficier de subventions publiques destinées à ces jeunes entreprises. Parmi elles, les subventions et les prêts dits « d'amorçage » accordés par la Bpifrance sont presque devenus un passage obligé dans la création de start-up car elles permettent aux entrepreneur-es d'embaucher leurs premiers employés et de tester leur produit sur le marché.

« On a obtenu aussi des aides : 30 000 euros de prêts d'honneur, et 40 000 euros de la BPI. Et à ce moment-là on peut embaucher du coup. Donc on a pu avoir deux salariés et deux stagiaires, et on va encore élargir en août. »

Gabriella²⁰, 24 ans, diplômée d'une école d'ingénieur et d'un master de finance, père médecin, mère décoratrice d'intérieur. Start-up créée en 2016 avec un associé²¹.

Néanmoins, le montant de ces subventions est rarement suffisant pour financer la croissance espérée de leur activité et de leurs effectifs²². Ce sont surtout les levées de fonds auprès d'acteurs spécialisés dans l'investissement à risque qui sont déterminantes dans le développement des start-ups, car les sommes investies peuvent s'élever à plusieurs centaines de milliers d'euros, voire à plusieurs millions d'euros. Ces investisseurs peuvent être d'anciens entrepreneurs ayant fait fortune, appelés « *Business Angels* » (BA), ou des fonds de capital-risque spécialisés dans l'investissement à risque, appelés « VC » pour « *Venture Capitalists* ».

¹⁵ Source : Site internet de la Bpifrance (<https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup>)

¹⁶ Source : Insee, enquête Sine 2014.

¹⁷ 49 % des start-ups de notre échantillon ont généré moins de 5000 euros de chiffre d'affaires en 2017.

¹⁸ Source : Insee, enquête Sine 2014.

¹⁹ 26 % des fondateurs de notre échantillon ont eu recours à un prêt d'honneur.

²⁰ Entretien réalisé en janvier 2016.

²¹ Tous les entretiens ont été réalisés par l'auteure et tous les noms des enquêté-es ont été modifiés pour garantir leur anonymat.

²² 50 % de ceux qui en ont bénéficié ont touché entre 10 000 et 50 000 euros.

Contrairement aux banques, ces investisseurs cherchent justement à investir dans des projets à risque en espérant un retour sur investissement futur, même si le succès des start-ups n'est jamais assuré.

« Le « Business Angel », il a plutôt tendance à investir dans le « fit humain », alors que les VC ils gagnent rarement car sur 10 boîtes dans lesquelles elles vont investir, y en a 6 qui ne réussiront pas à faire ce qu'ils disent, 4 qui y arriveront à peu près, et une seule qui réussira vraiment et beaucoup. Donc le VC dépend beaucoup de cette startup là qui réussira. (...) Mais il faut savoir que 40 % des deals VC sont non profitables, même si ça représente que 15 % de l'argent investi. »

Jean-David Chamboredon²³, co-président de France Digitale et président du fond d'investissement ISAI

La levée de fonds consiste à faire appel à ces acteurs, qui vont investir dans les start-ups, en échange de parts du capital. Le montant des fonds levés va donc dépendre de la valeur financière à laquelle les investisseurs auront estimé la start-up²⁴, ainsi que du nombre de parts que les fondateurs et fondatrices seront prêt-es à céder pour obtenir les fonds espérés. La valorisation de leur entreprise est donc une étape clé du processus de levée de fonds, mais elle dépend moins de la rentabilité des start-ups et des prévisions présentées dans le business plan que de la croyance des investisseurs dans le projet et l'équipe de fondateurs (MOREAU, 2005). En effet, les entrepreneurs passent beaucoup de temps à élaborer leurs business plans, mais ceux-ci suffisent rarement à convaincre les investisseurs, tant ils manquent de prise sur la réalité des marchés (GIRAUDEAU, 2014). En outre, si la levée de fonds est une condition nécessaire à la croissance des start-ups, elle constitue une forme de réussite en soi, tant la concurrence et la sélection y sont fortes : le recours aux fonds de capital-risque concerne moins de 1 % des entreprises créées en 2014²⁵ et seulement 29 % des individus de notre échantillon.

Pour y parvenir, les entrepreneurs de start-ups peuvent néanmoins s'appuyer sur de nombreux dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création de start-up. Les pépinières et les espaces de *coworking* offrent des solutions d'hébergement dédiées aux start-ups en démarrage, tandis que les incubateurs et les accélérateurs – qui peuvent être privés, publics ou académiques – proposent, outre l'hébergement, un programme d'accompagnement adapté aux problématiques des start-ups. Enfin, plusieurs organismes de financement ont vu le jour pour encourager la création de start-up. La French Tech, mise en place en 2013 sous la présidence Hollande, visait justement, par un programme de bourses et d'accompagnement, à valoriser le développement des start-ups dans l'ensemble du territoire français. Les Chambres de commerce, les dispositifs PEPITE, les Agences Régionales pour l'Innovation, ou encore la BPI France, sont également autant d'organismes publics impliqués dans l'écosystème des start-ups qui participent, au même titre que les « *Business Angels* » et les « *Venture Capitalists* », au financement et à l'accompagnement des start-ups.

²³ Observation réalisée à une table ronde sur les modes de financement des startups en France, 13 juin 2018, Université Paris Dauphine.

²⁴ La valorisation consiste à calculer la valeur financière de l'entreprise compte tenu des données comptables passées et du potentiel de développement de la société.

²⁵ Source : Insee, enquête Sine 2014.

Spécifiquement dédiés à l'accompagnement et au financement des start-ups, cet ensemble de dispositifs et d'institutions fait exister les start-ups comme catégorie d'entreprise. Une start-up peut alors être définie « en soi » comme une entreprise étant passée par ces dispositifs, ayant fait l'objet d'un accompagnement par un incubateur ou ayant touché aucune subvention de la BPI. C'est donc leur modèle économique, leurs modes de financement (prêts d'honneur, subventions et levées de fonds) et l'accompagnement dont elles font l'objet (hébergement, incubation, accélération) qui distinguent les start-ups des autres entreprises et qui la font exister comme une catégorie à part entière.

1.2. Des entreprises innovantes ?

Les start-ups sont également souvent définies comme des « entreprises innovantes » (GROSSETTI, et al., 2018). Sur le site de la Bpifrance, « le caractère innovant du produit, du service ou du modèle économique » est en effet présenté comme un critère « prépondérant » « pour faire de la start-up une entreprise en croissance »²⁶. Constituant ainsi une des caractéristiques distinctives des start-ups du point de vue des instances qui les financent et les accompagnent, c'est sur ce critère que s'opère la sélection des projets. Ainsi, seuls ceux qui sont jugés innovants pourront accéder à cet ensemble de dispositifs qui font exister les start-ups en tant que telles.

« On fait un dossier, et eux [BPI] disent si c'est innovant ou pas, et s'ils le reconnaissent comme innovant, ils nous prêtaient de l'argent pour qu'on puisse payer je crois 50 % des montants. Donc ça marchait surtout si y avait de la presta extérieure, des brevets à déposer, etc. »

Jean²⁷, 41 ans, diplômé de l'ENS, père chef d'entreprise, mère au foyer. Start-up créée en 2001 avec 2 associés.

Dès lors, le caractère « innovant » des projets a un pouvoir performatif sur les projets d'entreprise, alors même que les frontières entre ce qui est innovant et ce qui ne l'est pas font débat. Qu'est ce qui fait qu'une entreprise commercialisant un nouveau type de bière ou une nouvelle marque de sous-vêtements soit considérée comme innovante ? Au regard des start-ups créées dans les années 1990 et 2000, qui étaient entièrement liées aux secteurs des hautes technologies et d'internet (MARTY et al., 2003), la plupart des start-ups françaises ne semblent pas porter d'innovations vraiment « radicales ». Elles proposent le plus souvent des innovations « incrémentales » (BURGERLMAN et al., 2004), c'est-à-dire un nouveau produit, un nouveau service ou un nouveau procédé marketing qui vise à répondre à un besoin spécifique ou à améliorer l'existant. Les fondateurs et fondatrices de start-up sont donc rarement à l'initiative

²⁶ Source : Site internet de la Bpifrance

²⁷ Entretien réalisé en septembre 2017.

d'une innovation de rupture, dite « disruptive »²⁸, mais sont le plus souvent des « consommateurs insatisfaits » par ce qu'ils trouvent sur le marché et qui vont chercher à répondre à leur besoin par leur projet (GUICHARD, SERVEL, 2006, p.30).

Ainsi, dans le processus de développement des projets de start-ups, l'innovation intrinsèque des projets compte moins que la capacité des fondateurs à convaincre les organismes de soutien à l'innovation du caractère innovant de leur projet. D'après notre enquête, celles et ceux qui ne considèrent pas leur entreprise comme innovante ont beaucoup moins de chances d'accéder à ces dispositifs (tableau 1).

Tableau 1 - L'effet de l'innovation sur l'accès aux modes de financement et d'accompagnement des start-ups

Innovant	Subventions	Accompagnement	Levée de fonds	Ensemble
Oui	91	88	91	80
Non	9	12	10	20
Total	100	100	100	100

*Lecture : 91 % des fondateurs et des fondatrices de start-ups de notre échantillon considérant l'activité de leur start-up innovante ont obtenu des subventions (p***).*

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Créer une entreprise innovante, c'est donc avant tout mettre en récit l'innovation, « raconter une histoire, rendre accessibles des enjeux techniques, et faire apparaître un futur plausible dans lequel la nouvelle entreprise a une place » (GROSSETTI et al., 2018, p. 63). Outre les caractéristiques économiques du projet, c'est ainsi la volonté des fondateurs de se revendiquer de ce modèle d'entreprise qui va faire de leur entreprise une start-up. Par rapport à la création d'entreprise classique où il s'agit de fournir les preuves de la fiabilité et de la rentabilité du projet, la création de start-up repose surtout sur les représentations des fondateurs eux-mêmes, mais également sur celles des destinataires de leur discours (investisseurs, banquiers, clients, etc.).

Au regard des entreprises classiques du domaine de l'artisanat, de l'agriculture ou du petit commerce (MAZAUD, 2013 ; GRESLE, 1981 ; ZARCA, 1986 ; BESSIERE, 2010), la création de start-up ne dépendrait donc plus autant de l'emprunt bancaire, de l'héritage ou des transmissions patrimoniales, mais de la capacité des équipes de fondateurs à susciter la confiance des organismes de financement des start-ups en mettant en récit leur projet.

²⁸ Ce terme vient du domaine électrique, désignant la « décharge électrique éclatant avec étincelle » (Larousse). Il est utilisé pour parler des start-ups qui seraient révolutionnaires, proposant des solutions faisant court-circuit à des secteurs ou des entreprises déjà implantés.

1.3. Des entreprises collectives

La troisième caractéristique distinctive mise en avant par les organismes de financement des start-ups, relève des équipes de fondateurs. Pour la Bpifrance, « une start-up, c'est avant tout une équipe déterminée, ambitieuse et complémentaire »²⁹. En outre, les quelques enquêtes sociologiques consacrées à ce modèle d'entreprise ont fait du caractère collectif de la création de start-up une de ses grandes spécificités (MARTY *et al.*, 2003 ; MOREAU, 2004 ; GROSSETTI, BARTHE, 2008 ; GROSSETTI *et al.* 2018). Néanmoins, s'ils entreprennent à plusieurs, c'est parce qu'ils y sont encouragés par les instances de financements et d'accompagnement des start-ups.

Ainsi, 87 % des fondateurs et fondatrices de notre échantillon avaient au moins un-e associé-e³⁰. Pourtant, ce n'est pas le mode de création le plus répandu, puisque 60 % des créateurs d'entreprise de 2014 dirigent seuls leur entreprise et que seulement 14 % ont un-e associé-e³¹. S'il existe toujours du collectif derrière les entrepreneurs qui aiment se dire schumpéteriens (GIRAUDEAU, 2007), les fondateurs de start-ups s'écartent encore plus de la figure solitaire de l'entrepreneur. La plupart des start-ups sont créées à l'initiative d'une ou deux personnes qui se font les porteurs d'une « vision », mais qui cherchent rapidement à s'associer pour se conformer à la norme imposée par les institutions de financement.

Encouragé-es à s'associer, les porteur-es de projet vont donc chercher à s'entourer de personnes spécialisées dans des domaines complémentaires au leur, en mobilisant leurs relations personnelles et professionnelles : 32 % des fondateurs de notre échantillon ont rencontré leurs associé-es dans leur milieu professionnel, 23 % au cours de leurs études, 27 % parmi leurs amis et 15 % par leur réseau³². L'idée est d'assurer, en interne, toutes les fonctions nécessaires à la création d'une entreprise, depuis le développement technique aux fonctions commerciales, en passant par la gestion administrative et financière, par une division du travail et une différenciation des fonctions se voulant vertueuse.

« Donc on a d'abord monté une équipe avec un copain d'école d'ingénieur pour la partie technique, un copain collègue chez Microsoft pour la partie marketing, je suis allée chercher une fille dans les RH pour faire du business développement, et donc monter une équipe multi compétente, parce que la clé, quand tu montes une start-up, c'est de pas doubler les compétences. Quand tu doubles les compétences, tu doubles les périmètres de responsabilité, et ça devient la merde. Donc il faut surtout

²⁹ Source : Site internet de la Bpifrance.

³⁰ Dès lors, les start-ups sont rarement créées par des personnes physiques sous le statut de SARL. C'est au contraire le statut de SAS (Sociétés Anonymes à Actions Simplifiées) qui est conseillé pour la création de start-up car il permet de faire facilement entrer et sortir des actionnaires au capital. Pourtant, ce statut juridique n'est pas si courant dans le paysage des entreprises françaises, puisqu'il concerne seulement 21% des entreprises créées en 2014, tandis que 70% sont créées par des personnes physiques (36% l'étaient sous le statut de SARL (Sociétés à responsabilité limitée), 10% dans le cadre de professions libérales, 24% sous le statut d'artisan-commerçant). Source : Insee, enquête Sine 2014.

³¹ Source : Insee, enquête Sine 2014.

³² Néanmoins, là où 12 % des créateurs dirigent leur entreprise avec leur conjoint-e ou un membre de leur famille, seulement 9 % des fondateurs de start-ups ont trouvé leur associé-e dans leur cercle familial.

pas doubler les compétences, et il faut des gens compétents, leur faire confiance, et pas avoir deux CTO, deux Tech, ou tu vois ? »

Gabriel³³, 33 ans, diplômé d'une école d'ingénieur, parents commerçants. Start-up créée en 2007 avec 8 associé-es.

Néanmoins, s'ils insistent sur les relations de confiance et de complémentarité à l'œuvre dans le choix de leurs associé-es, le capital est rarement distribué de manière égale entre les différents fondateurs. Leur conférant un pouvoir plus ou moins grand dans les prises de décision stratégiques, les modes de répartition du capital viennent ainsi créer et sacrifier des relations de pouvoir entre associés, notamment entre ceux qui revendiquent la paternité de l'idée et ceux qui se sont ensuite rattachés au projet, ou entre ceux qui se seraient plus investis que d'autres. Malgré le recours fréquent aux pactes d'associés, les tensions ne sont donc pas rares au sein des équipes de fondateurs.

« Je suis majoritaire, mais en mode 49 % / 51 %. C'est juste que pour des raisons de gestion, il faut qu'il y en ait un qui ait le pouvoir. (...) Pour moi 50/50, c'est une connerie. Parce que si on n'est pas d'accord, on peut pas prendre de décision, la boîte elle est bloquée. Du coup, j'ai dit, "moi je veux le pouvoir". Pas parce que je veux m'imposer, parce que je ferai jamais rien sans son accord, mais parce que je pense à la boîte comme à un bébé, et il faut que le bébé puisse se développer comme il a besoin, et je pense pouvoir développer la boîte comme elle a besoin. Mais après c'est aussi une question de confiance. En plus, les pourcentages, après t'oublies. »

Sacha³⁴, 27 ans, diplômé d'une école d'ingénieur, mère infirmière, père chef d'entreprise. Start-up créée en 2017 avec 2 associés.

Si le caractère collectif des projets est imposé comme une norme pour accéder aux subventions et aux structures d'accompagnement, c'est surtout la complémentarité des fonctions et l'apparence de fiabilité des équipes de fondateurs qui vont être déterminantes. C'est donc encore la capacité des équipes de fondateurs à mettre en récit leur parcours et les raisons qui les ont amenés à s'associer qui va leur permettre de convaincre leurs interlocuteurs.

De nombreuses instances participent ainsi à la valorisation de ces entreprises en tant que catégorie d'entreprise à part entière, et produisent dès lors des critères qui ont un effet performatif sur les projets. Pour accéder aux dispositifs qui font exister les start-ups comme telles, les entrepreneur-es doivent en effet aligner leurs représentations à la norme, et construire un discours qui mette en avant les caractéristiques attendues par ces institutions. Cette catégorie est ainsi le fruit de la construction sociale qui tend à la faire exister au regard d'une norme dominante. Néanmoins, prenant appui sur des représentations, cette norme mérite d'être confrontée à la catégorie indigène, telle qu'elle est pensée par celles et ceux qui s'y identifient.

³³ Entretien réalisé en septembre 2017.

³⁴ Entretien réalisé en septembre 2017.

2. Le mythe du « *self made man* » à l'épreuve des profils des entrepreneur-es de start-up

Parmi les représentations qui lui sont associées, le modèle des start-ups se fait le véhicule du mythe américain du « *self made man* » selon lequel chacun, par son effort, pourrait faire fortune en partant de rien. Pourtant, loin de partir de rien, notre enquête révèle que les entrepreneur-es qui s'identifient comme fondateurs et fondatrices de start-ups sont sur-sélectionné-es socialement, tant au niveau de leur diplôme que de leur trajectoire sociale et professionnelle. Comment perçoivent-ils la création de start-up ? Qu'est-ce que cela vient révéler de leur rapport à l'emploi et à l'entreprise ?

2.1. Des entrepreneur-es diplômé-es de grandes écoles

Plusieurs indices laissent entendre que les fondateurs de start-ups forment une population extrêmement diplômée par rapport à l'ensemble des créateurs d'entreprise. Alors que 11 % des créateurs d'entreprise n'ont aucun diplôme et que 42 % ont un niveau de diplôme inférieur ou égal au Bac³⁵, 80 % des fondateurs et fondatrices de start-up de notre échantillon ont un niveau de diplôme équivalent ou supérieur à Bac + 5 (tableau 2).

En plus d'être très diplômé-es, c'est le type de diplôme qui les distingue de l'ensemble des créateurs d'entreprise, puisque 35 % des fondateurs et fondatrices de notre échantillon sont diplômé-es d'école de commerce et 21 % d'école d'ingénieur (tableau 2), tandis que seulement 5% les créateurs d'entreprise sont diplômés d'une grande école³⁶. Or, alors que 72 % des créateurs d'entreprise disent ne pas avoir été sensibilisés à l'entrepreneuriat au cours de leur parcours scolaire³⁷, le passage par ces grandes écoles semble être déterminant dans la décision de créer une start-up.

Tableau 2 - Niveau et type de diplôme des fondateurs et fondatrices de start-ups

Modalités	% sur exprimés
Pas de diplôme	0
CAP/BEP	0
Bac (généraliste, technique ou professionnel)	3
Bac +1	1
Bac +2	4
Bac +3	5

³⁵ Source : Insee, enquête Sine 2014.

³⁶ Source : Insee, enquête Sine 2014.

³⁷ Source : Insee, enquête Sine 2014.

Bac +4	7
Bac +5 autre diplôme	18
Bac +5 diplôme d'école d'ingénieur	21
Bac +5 diplôme d'école de commerce	35
Bac +8 (niveau doctorat)	6
<hr/>	
Total	100
<hr/>	
<i>Ensemble</i>	<i>501</i>
<hr/>	

Lecture : 35 % des fondateurs et fondatrices de start-ups sont diplômé-es d'école de commerce.

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

En effet, la création de start-up est de plus en plus présentée comme un débouché désirable dans ces écoles, qui sont devenues de puissants lieux de socialisation à l'*ethos* entrepreneurial et aux idéologies néolibérales (CHAMBARD, 2014). Les étudiant-es y apprennent à valoriser l'esprit d'initiative, l'innovation, le goût du risque, de l'autonomie et de l'enrichissement rapide (CHAMBARD, 2014), créant les conditions d'un nouveau rapport à l'argent, au travail et aux entreprises qui les amènent à désacraliser les grandes entreprises et préférer le monde des start-ups. Ces institutions leur transmettent le savoir-faire nécessaire à la création de ces entreprises (faire une étude de marché ou réaliser un *business plan*), mais également les codes et le « savoir-être » de cet univers entrepreneurial. Socialisés à l'esprit d'entreprise, ces étudiants-es sont donc également armés des compétences techniques pour faire de leur entreprise une start-up, et des compétences sociales pour mettre en récit leur projet.

En outre, ces écoles offrent de précieuses ressources pour accompagner les étudiant-es qui voudraient créer leur entreprise. Sous l'impulsion de l'ESSEC, toutes les écoles de commerce et d'ingénieur se sont désormais dotées d'un programme d'incubation pour accompagner celles et ceux qui voudraient entreprendre à la sortie de l'école. Les entrepreneur-es sélectionné-es bénéficient ensuite de locaux, mais également d'un accès privilégié aux étudiants en recherche de stage, ainsi qu'à un large réseau d'entrepreneurs et d'investisseurs. Ainsi encouragé-es et soutenu-es, au sein de leurs écoles, à créer leur start-up, 25 % des fondateurs et fondatrices de notre échantillon ont décidé d'entreprendre à la sortie de leurs études, alors que c'était le cas de seulement 3 % de l'ensemble des créateurs d'entreprise³⁸.

« Si tu prends que les start-ups, t'auras que des mecs de grande école (...) Moi je pense que c'est une somme de plein de trucs. C'est la somme de l'environnement que tu fréquentes et de ton milieu culturel. Forcément, quand t'as fait une Grande Ecole, t'as des potes de promo qui ont créé des start-ups, (...) bah ça te donne l'inspi et ça te donne l'envie d'entreprendre et de lancer ta propre start-up, donc c'est lié à ça. Alors que quand t'as pas fait de Grande Ecole, forcément, t'as pas tout cet environnement-là. »

³⁸ Source : Insee, enquête Sine 2014.

Mounir³⁹, 30 ans, diplômé d'une école d'ingénieur, père entrepreneur, mère au foyer.
Start-up créée en 2016 avec 3 associés.

La plupart des fondateurs et fondatrices de start-ups bénéficient ainsi de ressources précieuses, liées à leur diplôme et à leur passage par les grandes écoles, pour s'engager plutôt sereinement dans la création d'une start-up, et rebondir en cas d'échec.

2.2. Des cadres en quête d'indépendance et d'épanouissement personnel

S'ils ne partent pas de rien, c'est aussi au regard de leur statut d'emploi antérieur : les fondateurs et fondatrices de start-ups entreprennent moins par nécessité que par opportunité, dans une quête d'indépendance et d'épanouissement personnel. Cette jeune génération de *millennials* aspire en effet à accorder une plus grande place à la « dimension expressive » du travail⁴⁰ (MEDA, VENDRAMIN, 2013). Ils voient ainsi dans la création de start-up un moyen de s'affranchir des contraintes de la grande entreprise, de retrouver liberté et sens au travail, tout en accédant à une position sociale valorisée sans avoir à gravir un à un les échelons hiérarchiques. La création de start-up semble ainsi répondre au désir de jeunes cadres très diplômés, cherchant à se libérer des contraintes de la grande entreprise pour devenir « leur propre patron » (GRESLE, 1981).

En effet, 64 % des fondateurs de start-ups étaient d'anciens cadres⁴¹, 49 % étaient salariés du privé (tableau 3) tandis que seulement 5 % des fondateurs de notre échantillon étaient au chômage avant la création⁴². Alors que l'entrepreneuriat est souvent un moyen d'assurer son propre emploi⁴³ (ABDELNOUR, 2017), de s'élever socialement (GROSSETTI, REIX, 2014) ou de simplement maintenir un certain statut social (PINÇON, PINÇON-CHARLOT, 1999), la création de start-up répond donc moins à une nécessité qu'à un désir d'accéder à une position sociale dominante, tout en se réalisant subjectivement dans la création.

Tableau 3 – Statut et PCS des fondateurs et fondatrices de start-up avant la création

Modalités	% sur exprimés
Statut antérieur	

³⁹ Entretien réalisé en septembre 2017.

⁴⁰ La « dimension expressive » du travail renvoie à l'idée que le travail serait une source d'épanouissement et d'accomplissement personnel.

⁴¹ Seulement 10 % des créateurs d'entreprises de 2014 étaient d'anciens cadres. Source : Insee, enquête Sine 2014 (le volet sur les autoentrepreneurs n'est pas pris en compte ici).

⁴² Contre 26 % des créateurs d'entreprise. Source : Insee, enquête Sine 2014 (le volet sur les autoentrepreneurs n'est pas pris en compte ici).

⁴³ Que ce soit en 1977 avec la mise en place de l'ACRE (Aide à la Création et la Reprise d'Entreprise⁴³), ou en 2012 avec la création du statut d'autoentrepreneur, l'objectif de ces politiques publiques était le même : responsabiliser les demandeurs d'emploi et promouvoir l'auto-emploi (ABDELNOUR, 2017).

Indépendant-e, auto-entrepreneur-e, à votre compte, chef d'entreprise	18
Salarié-e du privé	49
Salarié-e du public	2
Scolaire : étudiant-e / stagiaire / alternant-e / étudiant-entrepreneur-e	25
Au chômage	5
Sans activité professionnelle (au foyer, retraité-e)	1
Autre	1
PCS antérieure	
Artisan, commerçante ou chef d'entreprise	5
Cadre ou profession intellectuelle supérieure (professions libérales, cadres du privé ou du public, professeur-e-s, ingénieur-e-s)	64
Profession intermédiaire	2
Employé-e	6
Ouvrier-e	0
Non concerné-e- car sans activité professionnelle (au foyer, retraité-e, scolaire,,)	24
Total	100
<i>Ensemble</i>	<i>501</i>

Lecture : 49 % des fondateurs et des fondatrices de start-ups enquêtés étaient salarié-es du privé avant la création de leur start-up.

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Ces ancien-nes salarié-es justifient souvent leur décision de créer leur start-up en référence à leur expérience dans des grands groupes, qu'ils décrivent comme des organisations trop rigides et trop bureaucratiques. A l'image des cadres qui se reconvertissent dans le coaching en entreprise lorsqu'ils n'ont plus de perspectives d'ascension professionnelle (SALMAN, 2003), la création de start-up semble donc fonctionner comme une alternative aux grandes entreprises.

« Et donc moi j'ai fait beaucoup de stages dans des grands groupes, j'ai même travaillé dans des grands groupes, même encore y a un mois. (...) Les grands groupes, ça bouge pas, c'est inerte, c'est un paquebot sur un océan, donc ça met trois plombs à changer de route, à changer de cap. Et c'est vrai que les start-ups permettent d'aller plus vite parce que ce sont des structures très très souples et innovantes où il n'y a pas cette hiérarchie de décision. »

Luc⁴⁴, 22 ans, diplômé d'une école de commerce, père chef d'entreprise, mère au foyer. Start-up créée en 2018 avec deux associés.

En outre, ils voient la création de start-up comme un moyen de se soustraire au statut subordonné de cadre intermédiaire, pour accéder à une position de dirigeant beaucoup plus rapidement que par la montée en hiérarchie. Même en cas d'échec, ils perçoivent ainsi cette expérience entrepreneuriale comme une étiquette de prestige qui leur permettra de prétendre à des postes plus élevés et d'accélérer leur carrière.

⁴⁴ Entretien réalisé en janvier 2018.

« Déjà de plus en plus, les gens ne te jugent pas par ton diplôme mais par ce que tu fais. Et donc entrepreneur c'est un ascenseur social. On trouvera des boulots bien plus élevés que si on était passé par une grande boîte. »

Mathieu⁴⁵, 26 ans, diplômé d'une école de commerce, père médecin, mère au foyer. Start-up créée en 2016 avec deux associés.

Néanmoins, cette quête d'indépendance touche plus souvent les femmes que les hommes, tandis que les hommes disent plus souvent avoir créé leur start-up par « goût d'entreprendre » (tableau 4). A l'image des « Mompreneurs » étudiées par Julie Landour, on retrouve des fondatrices très diplômées et bien insérées dans une activité salariée, qui, ne voyant pas dans le salariat une sphère d'affiliation enviable, cherchent à entreprendre pour gagner en indépendance et s'accomplir personnellement (LANDOUR, 2017).

Tableau 4 – Motivations des fondateurs et fondatrices de start-ups à créer leur start-up en fonction du genre

Sexe	Un homme	Une femme	Ensemble
Etre indépendant	51	59	53
Gout d'entreprendre	86	76	83
Idée nouvelle	62	64	63
Opportunité	33	36	34
Contraint de créer	0	2	1

*Lecture : 51 % des hommes disent avoir créé une start-up pour être indépendant contre 59% des femmes et 53% de l'ensemble. (p***)*

Les enquêté-es pouvaient cocher plusieurs réponses.

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Bien loin d'entreprendre pour faire face à une rupture de contrat, la plupart des fondateurs et fondatrices de start-ups étaient en réalité bien insérés-es dans leur emploi. Lorsqu'ils décident de se lancer dans la création de start-up, la stratégie la plus répandue est alors de négocier une rupture conventionnelle avec leur employeur pour bénéficier, pendant deux ans, d'une indemnité chômage proportionnelle à leur salaire antérieur.

« Non j'ai pas démissionné, j'ai fait une rupture conventionnelle. C'était obligatoire pour pouvoir m'assurer un minimum vital puisque ça donne droit à l'allocation chômage pendant deux ans (...) c'est plutôt une chose qui nous permet de quitter entre guillemets "sereinement" une situation stable pour prendre un risque. »

⁴⁵ Entretien réalisé en janvier 2016.

Marjorie⁴⁶, 27 ans, diplômée d'un master en business et webmarketing digital, mère cadre et père électricien fonctionnaire. Start-up créée en 2016 avec un associé.

Le chômage est alors devenu une ressource précieuse pour ces entrepreneur-es, qui peuvent dès lors continuer de percevoir un revenu alors même que leur entreprise ne génère encore aucun chiffre d'affaire. Au regard des « chômeurs créateurs » qui cumulent le chômage avec leur activité entrepreneuriale dans une « pluriactivité de survie » (AKERMANN et al., 2014), les fondateurs de start-ups utilisent le chômage comme une ressource de transition entre deux activités, dans le but de réduire l'incertitude et les risques économiques. En outre, si ces cadres sont en quête d'indépendance, seulement 10 % des fondateurs et fondatrices de start-ups ont opté pour le statut d'indépendant⁴⁷ et 8 % pour celui d'autoentrepreneurs. La plupart (69 %) optent en réalité pour le statut de chef d'entreprise salarié. La création de start-up n'est donc que rarement une solution au chômage, mais elle constitue au contraire, pour de jeunes cadres en quête d'épanouissement et de sens au travail, un moyen de s'affranchir des grandes entreprises et de gagner en indépendance tout en bénéficiant des avantages du salariat.

Au regard de leur niveau de diplôme et de leur trajectoire professionnelle, les fondateurs et fondatrices de start-ups sont donc loin de partir de rien. Ils savent qu'ils pourront rebondir facilement en cas d'échec et disposent de nombreuses ressources pour se lancer dans la création de start-up sans prendre un risque trop important. Dès lors, comment comprendre qu'ils présentent la création de start-up comme une forme d'ascension sociale ?

2.3. Des héritier-es en quête d'ascension sociale

Outre leur niveau de diplôme et leur trajectoire professionnelle, les entrepreneurs de start-ups viennent de milieux sociaux favorisés : 20 % des fondateurs et fondatrices de start-ups de notre échantillon ont un père indépendant et 53 % ont un père cadre. Loin de combler un déficit de capital culturel, ce modèle entrepreneurial est ainsi davantage investi par des individus déjà fortement dotés et socialisés à « l'esprit d'entreprise ».

Pour les fondateurs et les fondatrices issu-es de familles d'entrepreneur-es, c'est au sein du milieu familial que se forme leur désir d'entreprendre, sur un mode vocationnel. Héritant de dispositions entrepreneuriales, du goût pour la liberté, pour l'autonomie et le travail indépendant (BESSIERE, 2010), la création de start-up est un moyen pour eux de maintenir un certain statut social et de se conformer au schéma familial.

« Moi à la base ce qui me motive c'est que je suis d'une famille ... on va dire que j'ai un terreau familial d'entrepreneur, au sens où mon père, et même mon grand-père, sont des entrepreneur-es, ils ont toujours été heureux dans ce boulot, ils adorent parler de leur taff, (...) et ils me disaient "si tu veux être heureux, vas dans ce monde des entrepreneur-

⁴⁶ Tous les prénoms des enquêté-es ont été anonymisés.

⁴⁷ Parmi eux, les femmes et les enfants d'indépendants sont surreprésentés.

es, et essaie au moins, de toute façon t'as rien à perdre, au pire tu perds deux ans de ta vie". »

Louis⁴⁸, 30 ans, diplômé d'une école de commerce, père entrepreneur, mère entrepreneure. Start-up créée en 2013 avec deux associés.

Pour les enfants de cadres, la création de start-ups est davantage perçue comme une forme d'ascension sociale en ce qu'elle leur permet de s'élever socialement par rapport à leurs parents et d'accéder à une forme d'indépendance. Néanmoins, cet ascenseur social est à nuancer, car il semble réservé à des individus déjà fortement dotés. L'accès aux écoles de commerce et d'ingénieur est déjà très sélectif, tant par leur coût⁴⁹ que par le niveau académique qu'elles requièrent⁵⁰. Celles et ceux qui sortent de ces grandes écoles sont ainsi parmi les plus dotés socialement : 61 % de celles et ceux qui sont diplômés d'une école de commerce ont un père cadre (contre 53 % de l'ensemble), tandis que seulement 5 % d'entre eux ont un père de profession intermédiaire (contre 11 % de l'ensemble) (tableau 5).

Tableau 5 – Niveau et type de diplôme des fondateurs et fondatrices de start-ups en fonction de la PCS du père

PCS Père	Niveau de diplôme					Ensemble
	Inférieur à Bac + 5	Bac + 5 autre diplôme	Bac + 5 d'école de commerce	Bac + 5 d'école d'ingénieur	Bac + 8	
Agriculteur	1	0	2	1	3	1
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	22	17	27	14	3	20
Cadre	37	51	61	54	61	53
Profession intermédiaire	13	11	5	16	16	11
Employé	6	10	2	6	7	5
Ouvrier	13	7	2	5	10	6
Profession inconnue	3	1	1	1	0	1
Sans activité professionnelle	6	2	0	3	0	2
Total	100	100	100	100	100	100

Lecture : Sur 100 fondateurs et fondatrices diplômés d'écoles de commerce, 61 ont un père cadre et 21 ont un père artisan, commerçant ou chef d'entreprise.

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Le poids de l'origine sociale dans l'accès à cet univers entrepreneurial se manifeste également dans les entretiens réalisés auprès d'entrepreneurs venant de banlieue parisienne. Les grandes écoles leur sont plus difficiles d'accès économiquement et académiquement. En marge du modèle dominant de l'homme, blanc, fils de cadre, et diplômé d'une grande école, ils sont

⁴⁸ Entretien réalisé en décembre 2018.

⁴⁹ Les frais de scolarité à l'année pour un master sont à l'ESCP Europe, l'ESSEC, l'EDHEC, HEC et l'EM Lyon sont supérieurs à 15 000 euros. Sources : sites et brochures des Ecoles en juin 2018.

⁵⁰ Les meilleures écoles de commerce et d'ingénieur requièrent d'avoir fait une Classe Préparatoire aux Grandes Ecoles, et n'ouvrent leur accès que sur concours.

nombreux à sentir le poids des inégalités sociales qui jouent à l'entrée de cet écosystème, en termes de dispositions, de ressources et d'information.

« La banlieue elle intervient dès l'entrée dans des écoles de commerce, qui est pas si easy. (...) Les gars de banlieue ils connaissent pas l'école d'ingénieur ou école de commerce. Donc déjà ils savent même pas quels sont les cursus de réussite dans leur environnement. (...) Donc il a pas l'information, le banquier il va pas lui donner l'argent, après faut avoir le garant (...) Après y a eu des start-ups avec des levées de fonds, des millions, mais c'est très rare (...) Et en fait, ceux qui l'ont fait, ils sont passés par des écoles de commerce etc. Donc il y a toujours cette chape de plomb. »

Joseph⁵¹, 34 ans, diplômé d'un master de finances, père inconnu, mère assistante sociale, originaire du Cameroun et de banlieue parisienne (91). Start-up créée en 2015 sans associé.

Alors que l'entrepreneuriat peut constituer un puissant vecteur de mobilité sociale pour les individus issus des classes populaires, et en particulier pour les populations immigrées (BRUNO, ZALC, 2003), la création de start-up est un ascenseur social destiné à de jeunes cadres déjà fortement dotés socialement.

Loin de partir de rien, les fondateurs et fondatrices de start-ups disposent ainsi de nombreuses ressources, tant du point de vue de leur diplôme et de leur trajectoire professionnelle que de leur origine sociale. En outre, les inégalités ne se jouent pas seulement à l'entrée de cet univers entrepreneurial, mais pèsent aussi sur les chances de réussite des projets. Ce modèle entrepreneurial, pourtant associé au mythe du « *self made man* » et adossé à l'idéologie de l'égalité des chances, ne semble pas redistribuer les cartes et les chances de l'ascension sociale.

3. Le modèle de l'inégalité des chances ?

Notre enquête révèle que la définition institutionnelle de ce que serait une start-up ne permet pas de rendre compte des représentations qui entourent ce modèle d'entreprise. Néanmoins, en confrontant les caractéristiques des projets de celles et ceux qui se disent être fondateurs et fondatrices de start-ups aux normes requises pour être reconnus comme des start-ups, nous montrerons que les chances de bénéficier d'un accompagnement ou d'un financement sont très inégalement réparties, et qu'elles dépendent fortement des caractéristiques sociales des porteurs de projet.

3.1. Fortunes et infortunes dans le monde des start-ups : un univers à plusieurs vitesses

⁵¹ Entretien réalisé en septembre 2017.

Malgré des tendances statistiques très marquées dans leurs profils, de grandes variations se dessinent dans les modes de création et les chances de réussite des fondateurs et fondatrices de start-ups. Afin de dresser une cartographie de l'espace social et entrepreneurial des start-ups, nous avons réalisé une Analyse des Correspondances Multiples (ACM) mettant en regard les caractéristiques sociales des fondateurs et fondatrices de start-ups avec les caractéristiques de leurs entreprises (encadré 2).

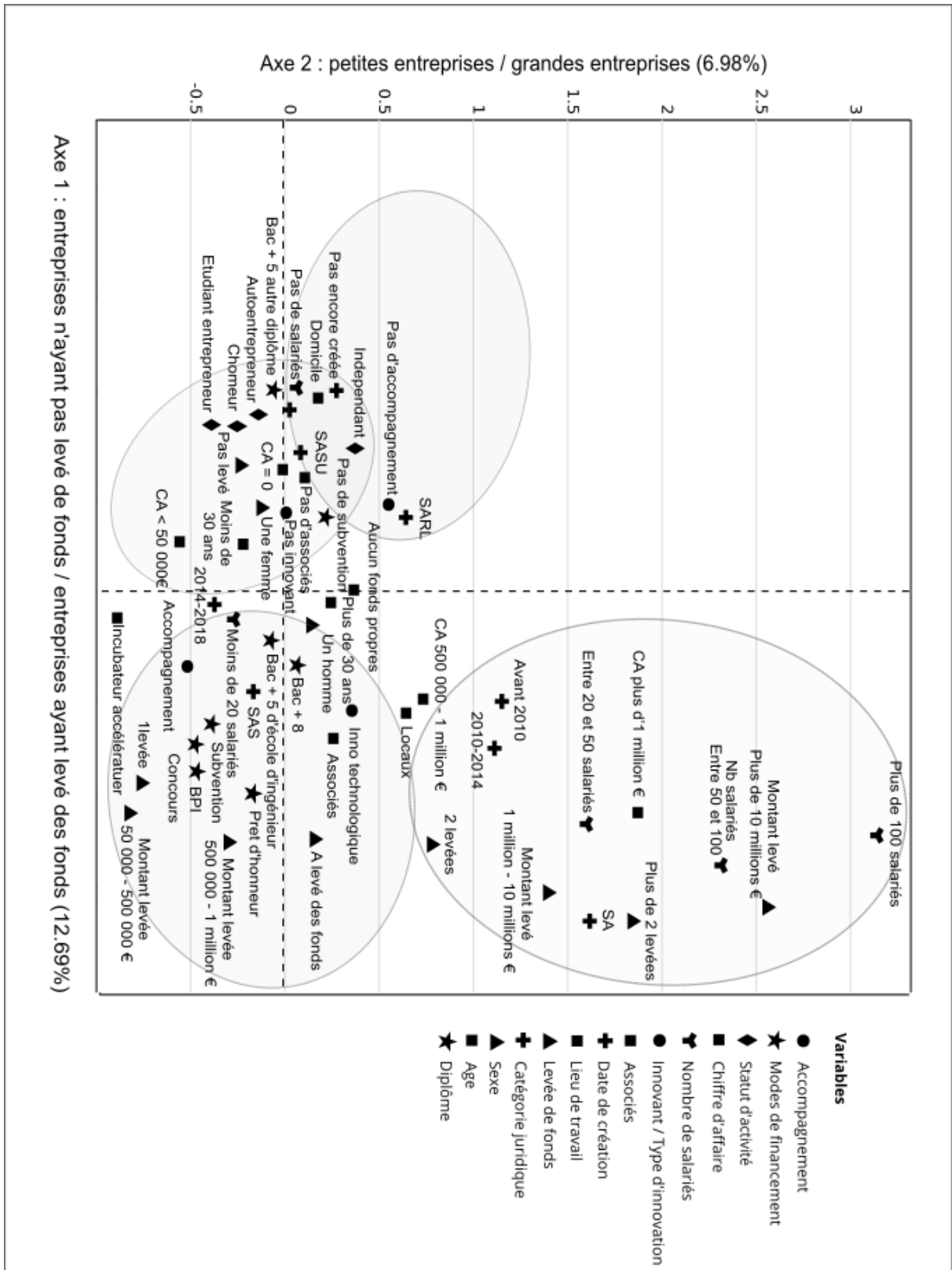
L'ACM fait apparaître les principes organisant l'hétérogénéité du monde des start-ups, qui regroupe des entreprises très différentes du point de vue de leur taille, de leur stade d'avancement, du type d'innovation porté ou encore des financements obtenus. Elle permet dès lors de penser les contours de cette catégorie d'entreprise autrement que par la norme imposée par les instances qui la soutiennent, opposant celles et ceux qui s'en revendiquent et qui semblent présenter toutes les caractéristiques requises pour être reconnu-es comme tel-les, et celles et ceux qui semblent au contraire s'en éloigner sur bien des aspects, mais qui cherchent pourtant à s'y identifier.

ENCADRÉ 2

La construction de l'ACM sur les start-ups

Pour construire notre ACM, nous avons retenu 24 variables actives correspondant aux caractéristiques des start-ups (composition de l'équipe, date de création, catégorie juridique, modes d'accompagnement, types d'innovation, modes de financement, chiffre d'affaires, niveau de revenus, etc.), ainsi que 5 variables illustratives (le diplôme, le genre, l'âge, le statut d'emploi avant à la création et la situation familiale). Nous avons finalement retenu deux axes factoriels, qui contribuent à eux deux pour 19,7 % de l'inertie totale, sur lesquels nous avons positionné les modalités des variables actives dont la contribution aux axes dépassait 1,5, ainsi que celles des variables illustratives dont les valeurs tests étaient supérieures ou égales à 2, en valeur absolue. Nous avons ensuite réalisé une Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) faisant ressortir 4 classes d'individus que nous avons représentées sur l'ACM.

ACM – Cartographie des start-ups



Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Logiciel utilisé : R

Le premier plan factoriel de l'ACM se structure autour d'un axe horizontal qui oppose des entreprises n'ayant pas levé de fonds (à l'ouest) aux entreprises ayant levé des fonds (à droite), et un axe vertical opposant des entreprises de petite taille ayant peu levé (au sud) aux entreprises de plus de 100 salariés ayant levé plusieurs millions d'euros (au nord). A l'est de l'ACM, les individus des classes 3 et 4 (voir graphique individus) présentent ainsi toutes les caractéristiques du modèle idéal-typique des start-ups : ce sont des entreprises innovantes, financées par levées de fonds et créées par des hommes très diplômés. A l'inverse, à l'ouest de l'ACM, on trouve des individus que tout éloigne de ce modèle idéal-typique : ils n'ont pas levé de fonds, n'ont fait l'objet d'aucun accompagnement et n'ont touché aucune subvention.

Le modèle idéal-typique de la start-up se découpe en deux classes d'individus. La classe 3 (22 % de notre échantillon), située au sud-est de l'ACM, regroupe des entreprises de petite taille (moins de 20 salariés) mais qui semblent bien parties pour connaître une croissance importante. Considérant leur activité comme innovante, les individus de cette classe ont bénéficié d'un accompagnement à la création de start-up, sont hébergés dans des incubateurs ou des accélérateurs et sont parvenus à décrocher tous les types de financement dédiés aux start-ups (prêts d'honneur, subventions BPI et concours de start-ups). En outre, ils sont diplômés d'écoles d'ingénieur, ils ont des associés, et génèrent entre 50 000 et 500 000 euros de chiffre d'affaire annuel. S'ils n'ont que récemment créé leur entreprise (entre 2014 et 2018), ils ont déjà réalisé une à deux levées de fonds.

La classe 4 (10 % de notre échantillon), située au nord-est de l'ACM, regroupe des start-ups également financées par levées de fonds, mais de taille plus importante. En effet, ces entreprises, dont les levées de fonds dépassent les 10 millions d'euros, sont celles qui embauchent entre 20 et plus de 100 salariés, génèrent plus d'un million d'euros de chiffre d'affaire et bénéficient de locaux propres pour héberger leurs équipes. Il apparaît donc assez nettement que cette classe regroupe les start-ups ayant connu une importante croissance. Parmi elles, on trouve principalement des entreprises porteuses d'innovation technologique, créées entre 2010 et 2014, voire avant 2010. A l'instar de la classe 3, leurs fondateurs sont plus souvent des hommes, âgés de plus de 30 ans, diplômés d'écoles d'ingénieur ou titulaires d'un doctorat. Néanmoins, ces entreprises ne constituent que 10 % de notre échantillon, laissant entrevoir la faible proportion de celles et ceux qui parviendront à connaître ce type de croissance.

A l'ouest de l'ACM, on trouve au contraire des entreprises qui n'ont pas levé de fonds. La classe 1 (14 % de notre échantillon), située au nord-ouest de l'ACM, regroupe des entreprises ne dégagant aucun chiffre d'affaire, créées par des individus sans associés, qui travaillent à domicile, qui n'embauchent aucun salarié, et qui n'ont touché aucune subvention ni prêt d'honneur. Plus souvent célibataires et âgés de moins de 30 ans, ce sont des individus qui entreprennent à l'issue de leurs études sous le statut d'autoentrepreneur ou d'étudiant-entrepreneurs, mais qui n'ont pas encore créé juridiquement leur entreprise. S'ils n'ont pas encore levé de fonds, c'est donc avant tout car ils sont encore au stade de projet et qu'ils ne se sont pas encore engagés dans la création de leur entreprise à plein temps.

En revanche, plus de la moitié de notre échantillon (55 % des individus) semble s'écarter de la définition provisoire de la start-up. La classe 2, située au sud-ouest de l'ACM, regroupe en effet des entreprises qui ont été créées juridiquement entre 2014 et 2018, sous la forme de SASU et de SARL, par des entrepreneur-es solitaires. Les individus de cette classe n'ont pas bénéficié d'un accompagnement à la création et n'ont pas non plus décroché de subvention de la BPI ni de prêt d'honneur, car ils ne considèrent pas leur activité comme innovante. Ils se sont principalement financés par fonds propres et n'embauchent pas ou peu de salariés. Ces entreprises sont donc assez éloignées des caractéristiques idéal-typiques des start-ups ayant levé des fonds. Lorsque l'on regarde les modalités des variables illustratives, il apparaît que leurs fondateurs sont d'anciens salariés ou inactifs, plus souvent des femmes, qui travaillent à domicile et entreprennent sous le statut de chômeur ou d'indépendant. N'étant pas passés par les dispositifs faisant exister les start-ups en tant que telles, les entrepreneur-es de cette classe semblent alors avoir créé des entreprises tout à fait classiques. Mais comment comprendre qu'elles se revendiquent de ce modèle d'entreprise ?

Parmi nos enquêtés, deux cas se sont révélés précieux pour comprendre les logiques de l'identification à cette catégorie par des entrepreneur-es que pourtant tout éloigne des caractéristiques institutionnelles des start-ups. C'est le cas de Claire, qui a fondé une entreprise commercialisant des bijoux qu'elle confectionne elle-même, sur un site internet. Alors qu'elle n'est passée par aucune structure d'accompagnement et qu'elle a entièrement autofinancé son activité, elle se considère comme étant fondatrice d'une start-up en tant qu'elle a développé son activité « de A à Z ».

« Bah moi je dis que je suis une startup parce que j'ai lancé mon activité, créé de A à Z, euh ... moi j'entends par là pas une continuité d'un job que je faisais avant, c'est vraiment une création ex nihilo. Après, bien entendu, si on est puriste, oui, je suis pas dans les nouvelles tech, oui, j'ai pas fait appel à des business angels, oui je suis pas dans un incubateur. Mais malgré tout je fonctionne je pense en mode startup, d'une certaine manière, dans ma façon de bosser quoi. »

Claire⁵², 44 ans, diplômée d'une école de commerce, père cadre dans le BTP, mère enseignante. Startup créée en 2016 sans associés.

Si 32 % de nos enquêtés présentent les caractéristiques idéal-typiques de la start-up telle qu'elle est définie par la norme dominante (classe 3 et 4), la plupart de nos enquêtés adoptent des modes de création plus classiques, en se finançant par fonds propres et entreprenant seules (classes 1 et 2). Pourtant, les individus qui ont le plus de chances de lever des fonds et ainsi de connaître une importante croissance de leurs effectifs et de leur chiffre d'affaire, semblent être ceux qui entrent dans cette norme.

3.2. La levée de fonds, une condition nécessaire mais discriminante de la réussite des start-ups

⁵² Entretien réalisé en octobre 2017.

Puisque c'est la levée de fonds qui est un des facteurs structurant notre ACM, nous avons cherché à mesurer, par un modèle de régression logistique, l'effet des caractéristiques sociales des fondateurs et des modes de création (variables explicatives) sur les chances de lever de fonds (variable à expliquer)⁵³.

Notre modèle de régression fait ainsi ressortir que la variable qui joue le plus sur les chances de lever des fonds est celle du nombre d'associés, puisqu'un entrepreneur qui a des associés a 5,3 fois plus de chances de lever des fonds que lorsqu'il est seul, les autres variables étant contrôlées (tableau 6). Mais c'est le genre qui est la deuxième variable la plus déterminante dans les chances de lever des fonds, puisqu'un homme a 2,4 fois plus de chances de lever des fonds qu'une femme, les autres variables étant contrôlées. Comme dans les entreprises et hautes administrations, (POCHIC, GUILLAUME, 2009 ; MARRY *et al.*, 2015), le milieu des start-ups n'échappe donc pas aux logiques de cooptation masculine (KANTER, 1977 ; LAUFER, 2004) et aux discriminations liées au genre.

Tableau 6 – Régression logistique sur les déterminants sociaux et économiques des levées de fonds

Variable explicative	Odds ratio	p-value
Sexe		
Homme	2,4	0.001569
Femme		Référence
Diplôme		
Grande école	1,91	0.003624
Pas de grande école		Référence
Age		
Moins de 30 ans	0,43	0.000733
Plus de 30 ans		Référence
PCS antérieure		
Indépendant	1,33	0.571897
Autre		Référence
PCS père		
Indépendant	1,28	0.342625
Autre		Référence
Statut antérieur		
Salarié-e	0,68	0.118816
Autre		Référence
Créations passées		
Oui	0,84	0.496658

⁵³ Nous avons entré 9 variables explicatives dans notre modèle, dont 5 variables sociodémographiques (le sexe, le type de diplôme, l'âge, la PCS avant la création et la PCS du père) et 4 variables liées à l'entreprise (si c'était la première création du fondateur, le nombre d'associé-es, le fait d'avoir été accompagné et le fait de se considérer comme innovant).

Non		Référence
Associé-es		
Oui	5,3	9.55e-05
Non		Référence
Accompagnement		
Oui	1,81	0.011539
Non		Référence
Innovant		
Oui	2,4	0.007804
Non		Référence

Lecture : La première colonne donne l'Odds ratio, c'est-à-dire, ici, les chances de levées de lever des fonds de la catégorie, par rapport à la catégorie de référence. La deuxième colonne donne la p-valeur, c'est-à-dire la probabilité d'avoir des erreurs d'estimation de ces coefficients (plus elle est faible, plus ces coefficients sont fiables).

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

C'est ensuite le fait de considérer son projet comme innovant qui est le plus associé aux levées de fonds, puisque celles et ceux qui se considéraient comme innovant ont 2,4 fois de chances de lever des fonds par rapport aux autres (les autres variables étant contrôlées). Enfin, c'est le type de diplôme qui est fortement corrélé au fait de lever de fonds, puisque celles et ceux qui sont diplômé-es de grandes écoles ont deux fois plus de chances d'y avoir eu recours par rapport aux autres, les autres variables étant contrôlées. Le fait d'être diplômé d'une grande école semble ainsi constituer un signal de confiance pour les investisseurs, qui y verraient le signe d'une meilleure capacité à développer et gérer leur entreprise. Le fait d'avoir été accompagné dans la création et d'avoir un père indépendant sont également associés aux chances de lever de fonds, mais le fait d'avoir moins de 30 ans y est plutôt négativement corrélé.

Les créateurs solitaires, les femmes, les jeunes et les personnes qui ne sont pas diplômées de grandes écoles, ont ainsi moins souvent recours aux levées de fonds que les hommes, qui ont des associé-es, qui ont plus de 30 ans, et qui sont diplômés de grandes écoles. S'il est difficile ici de savoir si c'est parce que les premiers n'ont pas réussi à lever, ou si c'est simplement qu'ils n'ont pas essayé, nos données qualitatives laissent entrevoir de fortes discriminations, notamment autour du genre, à l'œuvre dans les processus d'accompagnement et de financement des projets de start-ups.

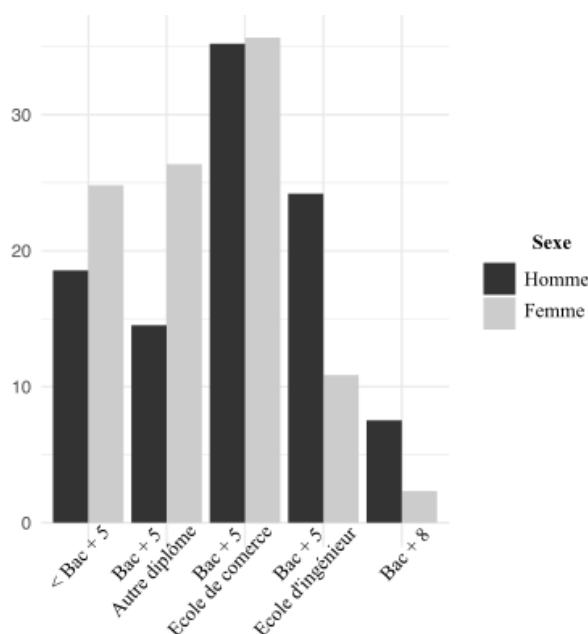
3.3. Des inégalités de genre à la question des discriminations

Tout au long du processus de financement et de développement des start-ups, de nombreuses discriminations envers les femmes viennent ralentir, décourager, voire empêcher, le développement de leurs projets. Si les femmes sont de plus en plus présentes parmi les chef-fes

d'entreprise⁵⁴, elles restent encore largement minoritaires, ne représentant que 29 % des créateurs d'entreprise en 2014⁵⁵ et 26 % de notre échantillon.

Les inégalités d'accès aux sphères dirigeantes se jouent dès la socialisation primaire, où les garçons sont davantage socialisés à avoir confiance en eux, à prendre des risques, à être autonomes et à explorer des environnements inconnus, tandis que les mères valorisent plus les comportements d'obéissance, de passivité et de conformité chez les filles (BELLOTI, 1974 ; DURU-BELLAT, JAROUSSE, 1996 ; VOUILLOT, 1986). Intériorisées dès la petite enfance, ces dispositions différenciées sont renforcées à l'école et par l'école (BUSWELL, 1981 ; JARLEGAN, 1999 ; LIGNIER, PAGIS, 2014, ; MARRY et al., 2015), où les garçons sont davantage incités à investir les filières d'élite que sont les écoles d'ingénieur, tandis que les filles investissent plus souvent les filières universitaires (DURU-BELLAT, JARLEGAN, 2001). Cette ségrégation horizontale et verticale dans les choix d'orientation est toujours présente puisque, parmi les fondateurs et fondatrices de start-ups, les femmes sont plus souvent diplômées de filières universitaires que les hommes, tandis que ceux-ci sont plus souvent diplômés d'écoles d'ingénieur (voir graphique). Néanmoins, l'école de commerce apparaît comme une voie autant investie par les hommes que par les femmes, et pourrait contribuer à démocratiser l'accès aux carrières entrepreneuriales des jeunes femmes diplômées.

Graphique – Niveau et type diplôme selon le genre des fondateurs et fondatrices de start-ups



Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

⁵⁴ D'après l'enquête *Emploi*, les femmes représentaient 21 % des indépendant-es sans main-d'œuvre en 1982, 34 % en 2012, et 17 % des employeurs et employeuses en 1982, mais 25 % en 2012.

⁵⁵ Source : Insee, enquête Sine 2014.

Cependant, pour les femmes ayant des enfants, le fonctionnement sexué de la cellule familiale rend difficile l'engagement et l'investissement des femmes dans leur carrière d'entrepreneure. Ne pouvant pas autant que les hommes se reposer sur leur conjoint pour compenser, dans la sphère domestique, leur investissement au travail (GADEA, MARRY, 2000 ; WAJCMAN, 1996), elles peuvent moins facilement que les hommes consacrer plus de 50 heures par semaine à leur activité entrepreneuriale (tableau 7), mais la plupart déclarent néanmoins travailler plus de 35h par semaine.

Tableau 7 – Nombre d'heures de travail par semaine des fondateurs et fondatrices de start-ups selon leur sexe

Nombre d'heures de travail par semaine	Homme	Femme	Ensemble
Moins de 30 heures	10	11	10
Entre 30 et 50 heures	36	47	39
Plus de 50 heures	54	42	51
Total	100	100	100

*Lecture : 54 % des hommes déclarent travailler plus de 50 heures par contre 42% des femmes, et 51% de l'ensemble (p**).*

Source : échantillon de 501 fondateurs et fondatrices de start-up. Données récoltées par l'auteure entre mai et juin 2018.

Les femmes qui se trouvent en marge du modèle dominant des start-ups semblent surtout victimes d'inégalités qui se jouent au sein du couple et de la cellule familiale. Ainsi, Claire m'explique que son conjoint a eu tendance à davantage se reposer sur elle, profitant du fait qu'elle travaillait à domicile pour se délester presque complètement de la gestion des tâches ménagères. La question de la conciliation entre le travail et la famille reste ainsi un « problème de femme » (MARRY et al., 2015 ; GADEA, MARRY, 2000 ; FERRAND, 2001 ; POCHIC, 2003 ; NICOLE-DRANCOURT, 2009 ; PAILHE, SOLAZ, 2009), qui ne se pose que très rarement pour les hommes⁵⁶, alors qu'elle a des incidences réelles sur leur carrière (POCHIC, 2005 ; GUILLAUME, POCHIC, 2009).

« Quand t'as pas d'enfants, je pense que c'est beaucoup plus égal entre femmes et hommes. Mais à partir du moment où t'as des enfants, honnêtement, j'en connais pas une qui me dise « mon mari en fait plus que moi » ou « mon mec va rentrer plus tôt parce que [je dois travailler] » (...) Les hommes se disent "c'est bon elle bosse à la maison, elle est là, donc tout va bien, on peut lever le pied [sur les tâches ménagères], mais grave". »

⁵⁶ Ils évoquent d'ailleurs rarement leur situation familiale de manière spontanée. Il n'est pas rare d'apprendre en fin d'entretiens qu'ils ont des enfants, tandis que les femmes entrepreneures évoquent cette question très rapidement.

Claire⁵⁷, 44 ans, diplômée d'une école de commerce, père cadre dans le BTP, mère enseignante, mariée, 3 enfants.

Parmi celles qui se situent plutôt du côté du modèle dominant car elles ont fait l'objet d'un accompagnement, touché des subventions de la BPI et levé des fonds, les inégalités semblent venir davantage des acteurs de cet écosystème. En entretien, nombreuses sont celles qui m'expliquent avoir été victimes de propos sexistes et discriminatoires de la part des banquiers ou des investisseurs, doutant de leur capacité à sacrifier leur temps, à tenir sur la longueur, ou à gérer de front leur entreprise et leur famille.

« Déjà entreprendre c'est difficile, on va partir sur cette base : c'est difficile pour tout le monde. Pour une femme ça l'est encore plus parce que (...), on fait pas forcément confiance quand on a affaire à une femme. (...) On m'a demandé si j'étais en couple. (...) On m'a demandé mes charges et tout, je leur ai dit « oui bah voilà j'ai deux enfants dont je m'occupe seule, la pension alimentaire elle est pas payée et tout » et le monsieur il m'a dit "bah avec tous les problèmes que vous avez déjà, vos enfants que vous arrivez pas à gérer, tout ça, vous pensez que vous serez capable de gérer une entreprise ?". »

Pascaline⁵⁸, 34 ans, diplômée d'un master en système d'information, père employé, mère employée, originaire du Gabon. Divorcée, 2 enfants. Start-up créée en 2016 sans associés

Moins souvent socialisées et encouragées à entreprendre, les femmes sont donc fortement discriminées dans le monde des start-ups. A l'instar des femmes dirigeantes dans les grandes entreprises (POCHIC, 2005 ; GUILLAUME, POCHIC, 2009), elles suscitent la méfiance de leurs interlocuteurs, dont le jugement repose encore sur des stéréotypes de genre, alors même qu'elles redoublent d'efforts pour créer leur entreprise tout en continuant à s'investir, plus que leurs conjoints, dans la sphère familiale.

Conclusion

Si les start-ups ne correspondent à aucune catégorie juridique d'entreprise, leur création est de plus en plus encouragée, en tant qu'elle permettrait de créer des emplois, de redynamiser la croissance économique de la France et de lui redonner sa compétitivité sur la scène internationale. En outre, de nombreux acteurs s'attachent à poser les start-ups comme des entreprises singulières qui se distingueraient, par leur modèle économique, leurs perspectives de croissance et par leurs modes de création, des entreprises classiques. Les dispositifs d'accompagnement et de financement qui leur sont dédiés contribuent ainsi à faire exister les start-ups en tant que catégorie d'entreprise à part entière.

⁵⁷ Entretien réalisé en octobre 2017.

⁵⁸ Entretien réalisé en octobre 2017.

Néanmoins, cette catégorie ne se limite pas à son cadre institutionnel. Elle constitue une catégorie attractive à laquelle de nombreux individus cherchent à s'identifier. S'il existe une norme dominante, construite et imposée par les institutions qui les soutiennent, les perspectives de croissance des start-ups dépendent de la capacité des entrepreneur-es à mettre en récit le caractère innovant et la portée de leur projet. Or, ces dispositions sont loin d'être également réparties entre les hommes et les femmes ou entre les différentes classes sociales. Les inégalités sociales et genrées pèsent ainsi tant à l'entrée du monde des start-ups que dans les chances d'y prospérer.

Alors que les dispositifs qui encouragent et soutiennent la création de start-ups pourraient laisser croire à une certaine démocratisation de la création d'entreprise, celles et ceux qui ont le plus de chances d'être accompagné-es et financé-es disposent des codes et des ressources nécessaires pour créer une start-up, telle qu'elle est définie par les institutions, et ainsi susciter la confiance de leurs interlocuteurs. Si l'identification à la catégorie de start-up est potentiellement à la portée de tou-ttes, les chances de succès semblent réservées à une population masculine, diplômée de grande école, bien insérée sur le marché du travail et socialement favorisée, pouvant rebondir en cas d'échec et faire de cette expérience entrepreneuriale un moteur d'ascension sociale.

Bibliographie

Ce travail a bénéficié d'une aide de l'Etat gérée par l'Agence nationale de la Recherche au titre du programme Investissements d'Avenir portant la référence ANR-10-EQPX-17 (Centre d'accès sécurisé aux données – CASD).

ABDELNOUR S. (2017), *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneur-es, de l'utopie à la réalité*, Paris, Presses universitaires de France.

AKERMANN G., CLOUTIER L. et DUBOIS F. (2014), « Entrepreneur-es pluriactifs », », in CHAUVIN P.-M. et al., *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.), pp. 259-272

GIANINI BELOTTI Elena (1974), *Du côté des petites filles*, Paris, éd. des Femmes, 1974, 252 p.

BERTAUX-WIAME I. (1982), « L'installation dans la boulangerie artisanale », *Sociologie du travail*, vol. 24, n°1, pp. 8-23.

BESSIERE C. (2010), *De génération en génération. Arrangements de famille dans les entreprises viticoles de Cognac*, Paris, Raisons d'agir.

BOLTANSKI L. et CHIAPELLO E. (1999), *Le Nouvel Esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.

BRUNO A.-S., ZALC C. (2003), « Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France, 19e-20e siècles : actes des journées d'études des 23 et 24 octobre 2003 », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 24 - n°3

BURGERLMAN R., CHRISTENSEN C. et WHEELWRIGHT S. (2004), *Strategic Management of Technology and Innovation*, Mc Graw-Hill.

BUSWELL C. (1981), "Sexism in school routines and classroom practices", *Durham and Newcastle Research Review*, IX, (46), 195-200.

CHAMBARD O. (2014), « L'éducation des étudiants à l'*esprit d'entreprendre* : entre promotion d'une idéologie de l'entreprise et ouverture de perspectives émancipatrices », *Formation emploi*, 127.

DURU-BELLAT M., MINGAT A. (1997), « La constitution de classes de niveau dans les collèges ; les effets pervers d'une pratique à visée égalisatrice », *Revue française de sociologie*, 38-4, pp. 759-789.

DURU-BELLAT M., JAROUSSE J.-P. (1996), « Le masculin et le féminin dans les modèles éducatifs des parents », *Economie et statistique*, n°293, Enquête éducation. L'école, les élèves et les parents, pp. 77-93.

DURU-BELLAT M., JARLEGAN A. (2001), « Garçons et filles à l'école primaire et dans le secondaire », *La dialectique des rapports hommes-femmes*, pp. 73-88. Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France.

GADEA C., MARRY C., (2000), « Les pères qui gagnent : descendance et réussite professionnelle chez les ingénieurs », *Travail, genre et sociétés*, n° 3, pp. 109-135.

GIRAUDEAU, M. (2007), « Le Travail Entrepreneurial, ou l'Entrepreneur Schumpétérien Performé », *Sociologie du Travail*, 49(3), p. 330-350.

GIRAUDEAU, M. (2014), « Business plan », in Pierre-Marie CHAUVIN éd., *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, pp. 65-85, Paris, Presses de Sciences Po.

GRESLE F. (1981), *L'Univers de la boutique. Famille et métier chez les petits patrons du Nord (1920-1975)*, Lille, Presses universitaires de Lille.

GROSSETTI M. et REIX F. (2014), « Parcours biographiques et carrières entrepreneuriales », in CHAUVIN P.-M. et al., *Dictionnaire sociologique de l'entrepreneuriat*, Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.) « Références. », pp. 412-430.

GROSSETTI M., Et BARTHE J.-F. (2008), « Dynamique des réseaux interpersonnels et des organisations dans les créations d'entreprises », *Revue française de sociologie*, 49 (3), pp. 585-612.

GROSSETTI M., BARTHE J.-F., CHAUVAC N. (2018), *Les start-up, des entreprises comme les autres ? Une enquête sociologique en France*, Presses Sorbonne Université, Paris.

GUICHARD R., SERVEL L. (2006), « Qui sont les innovateurs ? Une lecture socio-économique des acteurs de l'innovation », *Sociétal*, vol. 3, n°52, p. 26-31.

JARLEGAN A. (1999), *La fabrication des différences : sexe et mathématiques à l'école élémentaire*, Thèse de doctorat, Dijon : université de Bourgogne.

KANTER R. M. (1977), *Men and Women of the Corporation*, New York, Basic Books.

KIRZNER I. M., (1973), *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press.

LANDOUR J. (2017), « Les Mompreneurs. Entre entreprise économique, identitaire et parentale », *Travail et Emploi*, n°150, pp. 79-100.

LAUFER J. (2004), « Femmes et carrières : la question du plafond de verre », *Revue française de gestion*, n°151, pp. 117-127

LIGNIER W. et PAGIS J. (2017), *L'enfance de l'ordre. Comment les enfants perçoivent le monde social*, Paris, Seuil, coll. « Liber », 2017.

MARRY C., BERNERI L., JACQUEMART A., LE MANCQ F., POCHIC S., REVILLARD A. (2015), « Le genre des administrations. La fabrication des inégalités de carrière entre hommes et femmes dans la haute fonction publique », *Revue française d'administration publique* (N° 153), pp. 45-68.

MARTY, O., MOREAU R. Et WEINBERGER D. (2003), *Start Up ? Du mythe médiatique aux réalités sociologiques*, Paris, L'Harmattan.

MARUANI M. (2000), *Travail et emploi des femmes*, Paris, La Découverte.

MAZAUD C. (2013), *L'Artisanat français. Entre métier et entreprise*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.

MEDA D., VENDRAMIN V. (2013), *Réinventer le travail*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Le lien sociale ».

MENGER P.-M. (2009), *Le Travail créateur. S'accomplir dans l'incertain*, Paris, Éditions de l'EHESS-Gallimard-Seuil, coll. « Hautes Études ».

MOREAU, R. (2005). « Les modalités sociales de sélection entre entrepreneur-es et actionnaires. Le cas des Entreprises de Nouvelle Technologie », in *4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Paris, 24-25 novembre.

PAILHE A., SOLAZ A. (2009), *Entre famille et travail*, Paris, INED-La Découverte.

PINÇON M. et PINÇON-CHARLOT M. (1999), *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*, Paris, Calmann-Lévy.

POCHIC S. (2003), « Le chômage des cadres : un révélateur des tensions entre carrière et vie privée? », in LAUFER J., MARRY C. (dir.), *Les cadres et ingénieurs au regard du genre*, MAGE/Cahiers du GDR Cadres.

POCHIC S. (2005), « Faire carrière : l'apport d'une approche en termes de genre », *Formation emploi*, n° 91, pp. 75-94.

POCHIC S., GUILLAUME C. (2009), « 7. Les attendus implicites de la carrière : usage et mises en forme de la vie privée. Le cas d'une grande entreprise française. », in BERREBI-HOFFMANN I., *Politiques de l'intime*, La Découverte « Recherches », pp. 145 – 167.

REIGNIER E. (1985), « La pluriactivité en agriculture », *Économie et Statistique*, 173, pp. 17-24.

ROZIER S. (2014), « Ordre scolaire et ordre économique. Conditions d'appropriation et d'usage des « mini-entreprises » dans des établissements scolaires français », *Politix*, n°105, pp. 163-184.

SALMAN S. (2003), « La carrière d'un "fondateur" du coaching », *Terrains et travaux*, n° 4, pp. 140-161.

TALLON H. (2011), *Pluriactivité et accompagnement: un territoire à l'épreuve. Une expérimentation par la formation menée dans le Haut-Languedoc (Hérault)*, thèse de géographie, Montpellier, Université Paul-Valéry-Montpellier-3.

VOUILLOT F. (1986), « Structuration des pratiques éducatives parentales selon le sexe de l'enfant », *Enfance*, tome 39, n°4. pp. 351-366.

WAJCMAN J. (1996), « The domestic basis of the managerial career », *Sociological Review*, n° 4, p. 609-629.

ZARCA B. (1986), *L'Artisanat français. Du métier traditionnel au groupe social*, Paris, Economica.