

Melvil Barnes

LES CARACTERISTIQUES DE L'ENTREPRENEUR DE LA FINANCE SOLIDAIRE : UNE APPROCHE DE L'ENTREPRENEUR PAR OPPORTUNITE VERSUS PAR NECESSITE

Tuteur universitaire Julien Loïs, Maître de
Conférences associé à l'Université Lumière Lyon 2

Tuteur en milieu professionnel Marion Perroy,
Directrice adjointe de Grenoble Alpes Initiative
Active

Mémoire présenté en vue de l'obtention du Master
Économie Sociale et Solidaire

Soutenu à Lyon le mercredi 25 novembre 2020

— université
— lumière
— LYON 2

Les idées relatées dans ce mémoire sont celles de l'auteur et n'engagent en aucun cas le directeur de mémoire ou l'Université Lumière Lyon 2.

Afin de faciliter la lecture de ce mémoire, l'écriture inclusive n'est pas utilisée.

Les citations écrites dans une langue étrangère et compréhensibles par le lecteur ne sont pas traduites en français.

Remerciements

Je tiens à remercier l'ensemble des salariés de Grenoble Alpes Initiative Active (GAIA) pour son accompagnement durant ces quatre mois de stage, malgré un contexte particulier de crise sanitaire.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à Marion Perroy, tutrice lors de ce stage, pour l'ensemble des savoirs qu'elle m'a transmis, pour ses conseils, son écoute, et pour son attitude extrêmement positive tout au long de cette expérience. Les échanges que nous avons eus me seront bénéfiques pour une grande partie de mon parcours professionnel et ont contribué à mon développement personnel. Je tiens à remercier particulièrement Chloé Lagabriele, Margaux Pham Van et Kenza Hseine pour leurs recommandations et leur aide, ainsi que pour leur bonne humeur tout au long de ce stage.

L'expérience vécue à GAIA a été très riche d'apprentissage et m'a énormément apportée professionnellement et humainement.

Je tiens à remercier également mon tuteur universitaire Julien Loïs pour m'avoir guidé dans ma réflexion et avoir vivement contribué à l'organisation de mon raisonnement.

Sommaire

1. De l'entrepreneur d'opportunité à l'entrepreneur de nécessité	10
1.1. L'entrepreneur par opportunité est un entrepreneur dit « noble »	10
1.1.1. Complexité et pluralité des définitions de la notion d'opportunité	10
1.1.2. Les parcours types : sont-ils la base de l'entrepreneur d'opportunité ?	15
1.2. Une nouvelle réalité socio-économique : la « naissance » de l'entrepreneur par nécessité en opposition à celui d'opportunité	20
1.2.1. Analyse macro-économique de l'entrepreneur par nécessité	20
1.2.2. Dissocier l'entrepreneur d'opportunité de l'entrepreneur par nécessité, une séparation évidente ?	23
2. Place et caractéristiques de la création d'activité par l'entrepreneur de la finance solidaire	28
2.1. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en opposition à l'entrepreneur d'opportunité ?	28
2.1.1. Méthodologie utilisée, explication du choix de l'étude, et principaux résultats	28
2.1.2. La campagne de suivi : révélatrice d'un déficit en capital également des porteurs de projets des structures de l'ESS	34
2.2. Un entrepreneur par opportunité ? par nécessité ? ou les deux ?	37
2.2.1. Méthodologie de l'étude des entrepreneurs sur leur comportement durant la phase de création/reprise	37
2.2.2. Une application de la dichotomie utilisée dans la recherche entrepreneuriale classique au cas des entrepreneurs de la finance solidaire ?	41
2.2.3. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en réalité beaucoup plus complexe remettant en cause les propos des auteurs classiques	44

3. Réflexion sur le processus complexe dont l'entrepreneur de la finance solidaire fait partie, en tant que soubassement des réussites entrepreneuriales 51

3.1. L'existence de relations étroites entre de multiples acteurs dans l'appui à la création d'activité 51

3.1.1. Chaque acteur joue un rôle bien défini pour faire aboutir le projet de l'entrepreneur 51

3.1.2. Le modèle de la finance solidaire : la conception d'une relation de financement novatrice ? 57

3.2. Les caractéristiques intrinsèques des porteurs de projet au centre des préoccupations des organismes de finance solidaire 60

3.2.1. Quelle place du capital, en particulier économique et social, dans le processus de création et de pérennisation de l'activité ? 60

3.2.2. Le soutien des organismes de finance solidaire auprès des porteurs de projets : une aspiration à rendre autonome et libre tout individu 64

Introduction

Comme le souligne Boutillier et Tiran (2016, p. 211), « l'entrepreneur n'a pas retenu l'attention de la grande majorité des économistes ». Les premières conceptions de la théorie économique classique développées par Adam Smith dès la fin du 18^{ème} siècle se focalisent sur l'étude de l'économie dans un sens global, ses mouvements, caractérisés par des dynamiques de cycles, de croissances, et de crises.

Les prémices des travaux sur la théorie de l'entrepreneur émanent de Cantillon à cette même période. Les écrits seront publiés après sa mort dès 1755. Déjà à cette époque, marquée par l'essor d'un capitalisme basé sur une division des tâches entre les différents agents de production, les premières représentations évoquées concernant la figure de l'entrepreneur ne sont pas insignifiantes. Cantillon est lui-même considéré comme un grand entrepreneur grâce à sa prise de risque accrue lui permettant d'amasser une grande richesse tout au long de sa vie. En s'inspirant de son propre parcours, le pionnier de la théorie de l'entrepreneur distingue les « gens à gages certains » des « gens à gages incertains » (Ravix, 2014). Cette classification l'amène à placer l'entrepreneur dans cette seconde catégorie. Il est considéré à ses yeux comme un individu prenant le maximum de risques, en s'engageant envers un intermédiaire sans se rétracter et sans aucune certitude sur le fait que son client va pouvoir rembourser sa dette. L'entrepreneur joue donc un rôle primordial et influence l'ensemble de la société.

Cantillon est un des premiers économistes à conduire une première analyse sur le comportement de l'entrepreneur. A travers l'étude de différents métiers comme celui de médecin, d'avocat, de charpentier, ou même de voleur, l'économiste considère que la fonction de chacune de ces activités professionnelles est celle d'une gestion et d'une organisation de la production en fonction d'une demande identifiée sur un marché, l'objectif étant de répondre à cette demande. L'entrepreneur est dès lors assimilé à un aventurier, un individu décelant des opportunités de bénéfices sur de nouveaux marchés. Son comportement est d'autant plus louable qu'il débute ses activités, dans la majorité des cas, sans richesse. Cantillon estime qu'il fait le plus souvent l'objet d'une certaine perplexité de la part de la société mais qu'il contribue clairement à tirer l'économie vers le haut et qu'il l'entraîne dans son développement. Dans *Essai sur la nature du commerce en général* (Cantillon, 1755), l'entrepreneur est ainsi décrit comme un « catalyseur de la production et des échanges » (Boutillier et Tiran, 2016, p. 214), entraînant par son existence une évolution de la société.

A l'époque où le capital industriel est à son paroxysme, l'entrepreneur prend de plus en plus de place dans la société. A l'instar de Cantillon ou de Turgot, Jean-Baptiste Say le met à son tour sur un piédestal. L'économiste, devenu lui aussi entrepreneur en créant son établissement industriel de coton, met en lumière les avantages du libre-échange et de la liberté de création d'entreprises. Sa description par Say est dès lors largement valorisante. En

s'inspirant de sa propre aventure entrepreneuriale, ses écrits ne sont pas consacrés à une lecture par les élites du pays, mais sont destinés à mettre en lumière l'ensemble des actions de l'entrepreneur et son impact sur l'économie. Dans l'esprit de Say (Say, 1803), l'entrepreneur joue un rôle différent des autres acteurs économiques. Dès les premières lignes de ses écrits, l'auteur met en avant toute l'adresse de l'entrepreneur dans sa réussite à lever des fonds grâce à sa prise de risque maximale. Cette capacité requiert des qualités indispensables propres à l'entrepreneur. L'acteur est à la fois doté d'une intelligence remarquable, d'une anticipation, et d'une honnêteté hors pair. Les qualités de l'entrepreneurs sont exhaustives et rares : peu d'individus n'en détiennent autant que lui. De plus, ses particularités ne se résument pas qu'à ses caractéristiques intrinsèques : il possède également de larges aptitudes et compétences techniques.

C'est pour l'ensemble de ces raisons que l'aventure entrepreneuriale n'est pas destinée à tous et n'est pas sans répit. Say met notamment en avant un élément technique déterminant que détient l'entrepreneur : celui du calcul. L'entrepreneur est un individu gestionnaire et doit utiliser cette technique à bon escient afin de réaliser du profit dans l'objectif d'optimiser sa réussite entrepreneuriale (Boutillier et Tiran, 2016, p. 216).

L'ensemble des caractéristiques décrites par Say rendent par conséquent l'entrepreneur parfaitement polyvalent. Il est à la fois capable de gérer un ensemble de matières premières en fonction de sa production, tout autant que de s'occuper des salariés en les motivant pour développer sa propre entreprise. Il est ainsi complètement dépendant du destin de son activité, et le succès ou l'échec de son entreprise résultera de ses actions.

Enfin, un ensemble de « qualités morales » sont elles aussi caractéristiques de l'entrepreneur évoquées par l'économiste : « du jugement, de la constance, la connaissance des hommes et des choses » (Boutillier et Tiran, 2016, p. 217).

On ne peut pas s'intéresser à la figure de l'entrepreneur sans évoquer les travaux de Schumpeter. Mais au préalable, il est nécessaire d'étudier synthétiquement la vision faite par Sombart, dont les écrits ont nettement inspiré ceux de Schumpeter. Quand apparaît le capitalisme moderne, se caractérisant principalement par le développement de la « propriété privée des moyens de production et la recherche du profit » (Larousse en ligne, s. d.), l'entrepreneur exerce sa fonction au sein d'entreprises basées sur un système hiérarchique. L'entrepreneur dirige les salariés de son entreprise de façon méthodique. Les actions de cet acteur sont à partir de ce moment-là effectuées dans un objectif d'accumulation du profit afin de développer son entreprise. L'importance de ses actes n'est plus seulement individuelle mais aussi collective. La pensée de Sombart peut être analysée à travers deux caractéristiques propres de l'entrepreneur : l'entrepreneur est un spéculateur-calculateur et un « gestionnaire-coordonateur » (Boutillier et Tiran, 2016, p. 221). L'utilisation du terme « calcul », par Sombart,

nous renvoie directement à la vision de l'entrepreneur développée par Say quasiment un siècle plus tôt.

Ces deux caractéristiques impliquent des éléments propres à la personnalité de l'entrepreneur : il doit disposer de qualités particulières. Il doit par exemple être malin, habile, lucide, et doit s'adapter rapidement à n'importe quelle situation. Concrètement, « L'entrepreneur capitaliste est à la fois l'inventeur de nouvelles formes d'organisation économique, tant de la production que de la vente, un conquérant qui renverse tous les obstacles dressés sur son chemin et prend des risques, et un organisateur qui sait faire collaborer un grand nombre d'hommes, afin qu'ils produisent un maximum de biens » (Raphaël, 1988, p. 16). Dans sa quête du profit, Sombart estime que les actions de l'entrepreneur, tout comme les actions des autres acteurs, ne doivent être encombrées par aucune loi, par aucunes mesures légales. L'auteur met en avant l'idée novatrice d'individualisme économique. La pensée du modèle capitaliste se personnifie à travers la figure de l'entrepreneur, qui occupe une place primordiale dans les fondements et la stabilité de ce système. Les travaux de Sombart sont également novateurs car une analyse est réalisée sur le comportement de l'entrepreneur combinant l'étude psychologique et sociale de l'être humain. Sombart estime que l'un des attributs les plus importants que doit détenir l'entrepreneur est la capacité à contrôler son état affectif et son attitude émotionnelle. En d'autres termes, son intelligence doit lui permettre de pouvoir garder sa propre maîtrise de soi, et toute son attitude jouera un rôle déterminant dans l'accès au profit. Ses aptitudes mentales lui confèrent la possibilité d'influencer la société dans son ensemble, par une maîtrise du présent et son habileté à percevoir certains événements futurs.

Par sa capacité à spéculer et à calculer, l'entrepreneur est aussi considéré comme un innovateur. Nous pouvons par conséquent introduire la vision de l'entrepreneur établie par Schumpeter.

L'économiste sans doute le plus connu pour ses travaux autour de la figure de l'entrepreneur développe son analyse en prenant en compte son évolution dans l'environnement économique. L'entrepreneur schumpétérien est un individu complètement innovateur. Contrairement à la vision développée par Say et Sombart, il est décrit comme un individu qui n'est pas considéré comme calculateur mais comme celui qui ose les défis. La recherche du profit est également secondaire dans son activité. L'analyse développée par Schumpeter rejoint en revanche les premiers écrits de la théorie de l'entrepreneur développés par Cantillon : il s'agit d'un aventurier, et le succès ou l'échec de son activité ne résulte que de ses actions. L'économiste introduit également une nouvelle conception de l'innovation. L'entrepreneur n'est pas un individu qui fabrique un bien quelconque et l'introduit sur un marché, ou celui qui installe seulement de nouveaux appareils de production dans un atelier. Son impact est beaucoup plus important et touche la société dans son ensemble. L'entrepreneur schumpétérien augmente le montant de ses ventes par l'intermédiaire de son innovation, ce qui entraîne mécaniquement une certaine hégémonie sur le marché et une situation monopolistique durant

une courte période. Il ne suit pas un unique intérêt individuel mais sa démarche s'inscrit dans un contexte social et économique précis. Autrement dit, l'entrepreneur compose avec la société et ses innovations s'inscrivent dans un contexte particulier. Il est l'individu qui résout certains problèmes dans différents secteurs d'activité. L'entrepreneur schumpétérien constitue ainsi un individu qui exécute de « nouvelles combinaisons de facteurs de production » (Schumpeter, 1935, pp. 329-333). Ces nouvelles combinaisons constituent des « opportunités d'investissements ». Pour bien saisir l'analyse de l'entrepreneur développée par Schumpeter, nous pouvons citer ce passage extrait de *Théorie de l'évolution économique* :

« Quelle est la contribution de nos agents économiques ? Elle consiste seulement en une volonté, un acte. Cette contribution ne consiste ni en des biens concrets - car nos agents ont acheté ces derniers -, ni dans le pouvoir d'achat, avec lequel ils ont réalisé cet achat - car ils l'ont emprunté - à d'autres ou à eux-mêmes, si nous y comprenons aussi les conquêtes des périodes précédentes. Qu'ont-ils donc fait ? Ils n'ont pas fabriqué des biens quelconques, ni créé des moyens déjà connus de production; ils se sont bornés à employer autrement, plus avantageusement qu'autrefois, des moyens de production dont l'économie disposait. Ils ont « exécuté de nouvelles combinaisons ». Ils sont, au sens propre du mot, des entrepreneurs. Et leur gain, le surplus, que n'absorbe aucune contre-partie, est le profit [Traduction française, 1935] » (Schumpeter, 1911).

A travers ses actions, le profil dressé de l'entrepreneur par Schumpeter est largement positif. Il possède des propriétés inhabituelles, et se diffère des autres acteurs économiques. Par la réalisation de « nouvelles combinaisons de facteurs de production » dont seul l'entrepreneur a la capacité de le faire, Schumpeter, dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (1942), considère que ce dernier est doté de « qualités déterminées ». Il constitue un individu hors-norme, assimilé à une figure héroïque. Schumpeter met ainsi indirectement en avant la notion d'élitisme entrepreneurial : l'aventure entrepreneuriale ne serait pas destinée à l'ensemble des individus mais uniquement à une minorité. L'entrepreneur schumpétérien est également une personne « charismatique », reconnue par la population, et « autoritaire » (Boutillier et Uzunidis, 2015). Par ses actions, il casse « la routine » en reconsidérant les techniques industrielles utilisées et, ce faisant, reconsidère dans un certain sens, le système économique.

Au fil des années et aux débuts de la mondialisation, l'entrepreneur est peu à peu mis de côté avec l'arrivée du manager et du rôle qu'il va jouer : un individu uniquement gestionnaire d'une ou de plusieurs entreprises. Les actionnaires prennent quant à eux de moins en moins de place dans la gestion de ces structures et deviennent par conséquent de simples apporteurs de fonds. La théorie de l'entrepreneur se renouvelle au début des années 1970 et est marquée par l'apparition de l'entrepreneur d'opportunité. Une rupture s'opère avec l'entrepreneur décrit par Schumpeter. L'entrepreneur d'opportunité ou par opportunité ne constitue pas un individu qui réalise de nouvelles « combinaisons de facteurs de production » mais celui qui s'inscrit dans un

véritable processus et découvre de « nouvelles opportunités d'affaires » (Kirzner, 1973). L'entrepreneur kirznérien n'est plus considéré comme un individu hors-norme, mais comme un unique découvreur d'opportunité. Pourtant, les théories sur l'opportunité émanant de plusieurs auteurs tels que Kirzner, Stevenson (1990) ou Shane (2000) mettent toutes en avant l'idée suivante : la détection de nouvelles opportunités d'affaires est uniquement opérée par des individus dits « compétents ». Cette idée rejoint une certaine approche d'un entrepreneur décrit de façon héroïque, un individu « victorieux » et « motivé » (Tessier Dargent, 2016). A nouveau, l'usage du terme compétence, qui peut être rapproché de celui d'une capacité particulière de certains individus, nous renvoie à l'approche élitiste de l'entrepreneuriat.

Cette valorisation des caractéristiques de la création d'activité par un entrepreneur d'opportunité entraîne naturellement une valorisation de l'impact de la création d'activité sur l'ensemble de la société. Selon les auteurs classiques, l'entrepreneur par opportunité générerait une importante création d'emplois par le biais de l'innovation, et stimulerait l'économie.

Au milieu des années 1970, les pays développés sont frappés par une crise économique qui provoque une chute des taux de croissance et une augmentation du chômage de masse. L'entrepreneur par nécessité naît de cette transformation, caractéristique d'une création d'activité qui se réalise par dernier recours, car aucune autre alternative d'emploi n'est possible pour cet individu. Son objectif diffère à priori de l'entrepreneur par opportunité. L'entrepreneur par nécessité a uniquement pour objectif de s'introduire sur le marché de l'emploi afin de faire face à une montée de la précarité économique et sociale. Par conséquent, les considérations à l'encontre de cet entrepreneur par nécessité de la part des chercheurs sont largement négatives. Il n'entraînerait ni création d'emplois, ni croissance économique.

Ainsi, dans ce contexte de mutation entraînant au fur et à mesure une insertion de l'entrepreneur « dans des structures socio-économiques de plus en plus complexes » (Boutillier et Tiran, 2016, p. 213), de nouvelles formes d'entrepreneuriat se développent. L'entrepreneuriat par nécessité en est l'illustration, tout autant que l'apparition de l'entrepreneur de la finance solidaire.

Le développement de ce *chômage de masse* entraîne rapidement une contestation de l'efficacité des politiques de lutte contre le chômage mises en place par les pouvoirs publics. En parallèle, l'environnement économique est marqué par une « financiarisation » de l'économie dès le début des années 1980 : les acteurs économiques ont de plus en plus recours à l'endettement, les États émettent un grand nombre d'obligations, et les investissements sur le court terme deviennent monnaie courante. Les dérèglementations dans le champ de la finance entraînent une hausse de circulation des flux de capitaux. De manière plus globale, ce « processus de financiarisation résulte de la montée en puissance de pratiques, de techniques et aussi de représentations et de valeurs inspirées par la finance », selon l'Observatoire de la

Finance¹. De grands groupes financiers se développent en conséquence, regroupant à la fois des activités classiques des banques, mais aussi et surtout des activités d'investissements, de placements, et de gestion de capitaux. L'apparition de ces établissements, définis sous le terme de « banque universelle », modifient considérablement le système bancaire. Peu à peu, les conditions d'emprunt se restreignent, et certains emprunteurs, pourtant en capacité de remboursement, sont exclus du système bancaire classique. Les organisations bancaires se détachent peu à peu de l'économie réelle.

Pour faire face à ce chômage de masse et à son développement, des politiques de lutte contre le chômage s'amplifient et incitent la population, sans distinction, à créer son activité (Darbus, 2008). Pour faire face au processus d'exclusion d'une partie des emprunteurs, des organisations financières privées émergent en revendiquant l'instauration d'une logique de solidarité dans les activités financières, par la mise en place de circuits courts de financement. Des premiers acteurs comme les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire (CIGALES)² et la Nouvelle Économie Fraternelle (NEF), coopérative financière créée respectivement en 1983 et 1988, émergent. Cette finance alternative a pour but de combler le « creux bancaire » que subissent les projets présentant des caractéristiques éthiques : « (...) ils ne correspondent pas au standard des critères d'attribution des prêts bancaires, tant dans leur objet que dans leur fonctionnement » (Chauvin et al., 2011, p. 90).

Progressivement, la finance alternative change d'échelle et se démocratise. Malgré la persistance du terme de « finance alternative », il est peu à peu remplacé par celui de « finance solidaire » au début des années 1990. La finance solidaire se développe au regard de la « zone grise », des besoins de financement non couverts par les acteurs bancaires classiques. Les Très Petites Entreprises (TPE), Petites et Moyennes Entreprises (PME), les Organisations de l'Économie Sociale et Solidaire (OESS), et un ensemble de créateurs d'activités font face à des difficultés dans l'accès au crédit, dans la mesure où, leurs projets présentent une certaine forme de risque. Cette « zone grise » renvoie aussi au fait que les employés bancaires ignorent parfois le fonctionnement des OESS : avec décalage qui est culturel, amplifié par une certaine méconnaissance car les outils d'analyses classiques jugent les projets solidaires trop risqués.

La finance solidaire cherche ainsi à répondre « d'une part à une demande de financement d'agents rationnés par l'offre de financement bancaire, et d'autre part, à la volonté de certains épargnants de transformer la relation de prêt/emprunt selon des principes de solidarité financière qui sont différents des principes du don, de la philanthropie et de la charité » (Artis, 2011, p.12). Le développement de la finance solidaire s'accompagne d'une augmentation de structures consacrées à la lutte contre l'exclusion et le chômage et d'un

¹ L'Observatoire de la Finance est un « think-tank » spécialisé dans les pratiques et techniques financières et éthiques.

² Les CIGALES sont des groupes de 5 à 20 personnes qui investissent solidairement dans des projets, par le biais de l'épargne mensuelle. Il s'agit d'un apport au capital financier de l'entreprise, mais aussi une mise à disposition d'un soutien humain, d'une écoute, et de compétences.

accroissement des produits solidaires, liée en particulier à une démarche impulsée par les pouvoirs publics, à travers la mise en place de nouvelles législations (Plan Borloo et loi Fabius)³. Ces produits solidaires sont prodigués par des banques commerciales. Elles vont par conséquent tisser des partenariats et des liens de plus en plus étroits avec les organismes de finance solidaire, tout comme les pouvoirs publics, dans la mesure où les activités de la finance solidaire ciblent l'intérêt général.

Le champ de la finance solidaire mêle une pluralité d'acteurs aux modes d'actions différents et aux finalités, parfois elles-aussi différentes. Nous allons nous intéresser à ce champ, et ce durant tout notre travail, par le biais d'une analyse de l'entrepreneur de la finance solidaire. L'entrepreneur de la finance solidaire⁴ bénéficie d'un soutien original. Il est inséré dans un système complexe – celui de la finance solidaire – et dispose d'un financement et d'un accompagnement personnalisé (Vallat, 2011). Ce soutien provient « d'organismes de financement et d'accompagnement », comme France Active, l'Association pour le Droit à l'Initiative Économique (ADIE), ou encore France Initiative (FI), qui sont pour la majeure partie structurés sous statut associatif. Le porteur de projet dispose d'une aide à la fois avant la création de son activité, et après, dont les spécificités seront présentées ultérieurement.

Au préalable, il est nécessaire de présenter, de manière très synthétique, France Active et Grenoble Alpes Initiative Active (GAIA), dans la mesure où une analyse est menée pour une grande partie de notre mémoire sur les porteurs de projet accompagnés par ces deux organismes.

France Active est une association créée en 1988 par la Fondation de France, la Caisse des dépôts et consignations, l'Agence Nationale pour la création d'entreprises, le Crédit Coopératif, la fondation MACIF, et des organismes caritatifs. Ses actions concernent le financement de structures solidaires et de création d'activité par des personnes au chômage. Elles interviennent aussi dans l'accompagnement des entrepreneurs et dans la mise en réseau de ces porteurs de projet avec d'autres acteurs « économiques et sociaux » des territoires. Sur son site⁵, France Active se définit comme « un mouvement d'entrepreneurs engagés dont l'ambition est de bâtir une société plus solidaire » dans une « ambition de transformation sociale ». France Active a développé de nombreux outils financiers, dédiés à la fois aux structures de l'ESS et aux structures classiques. Elle a également créé plusieurs sociétés financières. Dans un objectif de développer une relation de proximité, plus de 40 associations

³ Le « Plan Borloo » et la « loi FABIUS », respectivement un projet et une loi, encouragent en particulier les placements solidaires par l'épargne salariale

⁴ Le terme d'entrepreneur de la finance solidaire renvoie à tout porteur de projet s'inscrivant dans le champ de la finance solidaire et bénéficiant d'un soutien financier et d'un accompagnement de la part des « organismes de financement et d'accompagnement » (Vallat, 2011).

⁵ <https://www.franceactive.org/> France Active

territoriales indépendantes juridiquement ont aussi été conçues progressivement par le biais de partenariat avec des acteurs publics et privés.

GAIA est l'une des 42 associations territoriales de France Active.

Elle est née en 1998 d'un partenariat entre élus locaux, établissements financiers et chefs d'entreprises, dans l'objectif de réduire le chômage par la création d'activité, dans un contexte de *chômage de masse*. L'association, accompagne et finance les OEES entre 1998 et 2001, puis élargit son champ d'actions à des individus fragilisés. Ses actions sont désormais ciblées sur les créateurs et repreneurs de TPE sur la Métropole de Grenoble et certaines communes du Département de l'Isère, sur les OEES⁶, et sur les territoires souhaitant développer des coopérations ou mettre en œuvre des dynamiques de changements d'ordre environnemental, social, ou encore sociétal. En 2019, plus de 7 600 entreprises ont été financées et accompagnées, et environ 45 000 emplois ont été créés ou préservés⁷.

L'entrepreneur de la finance solidaire s'inscrit ainsi dans un système complexe, reliant de multiples acteurs publics et privés entre eux, dans un objectif d'optimisation et de durabilité de l'activité créée :

« Il reçoit un soutien collectif partenarial, transitoire, géré et animé par des acteurs associatifs fonctionnant avec une part importante de bénévoles. Enfin, ce soutien privilégie un accompagnement fortement personnalisé à la différence des autres types d'accompagnement délivrés par les organismes de soutien à la création d'entreprise (chambres consulaires, cabinets d'experts-comptables...) » (Vallat, 2011, p. 81).

⁶ GAIA soutient les individus et les OEES dans les phases d'inventions, de créations, et de développement ou de consolidation.

⁷ Dans nos écrits, le terme d'entrepreneur de la finance solidaire concerne les entrepreneurs financés et accompagnés par GAIA, quel que soit leur statut et leur phase d'activité (création, développement, reprise etc.). Nous considérons ainsi un porteur de projet d'une association en phase de développement comme entrepreneur de la finance solidaire. De la même manière, un entrepreneur créant son activité sous statut TPE est aussi considéré dans notre cas comme entrepreneur de la finance solidaire.

Au fil des siècles, l'entrepreneur a ainsi évolué en fonction de son époque. Au départ considéré comme un individu isolé, il a peu à peu été analysé en fonction de son insertion dans un environnement « socio-économique » de plus en plus complexe. L'ensemble des conceptions, des caractéristiques, et des spécificités que nous avons citées de l'entrepreneur par opportunité, par nécessité, et de l'entrepreneur de la finance solidaire, nous invite à nous poser la question suivante :

A quel niveau l'entrepreneur de la finance solidaire s'oppose-t-il ou rejoint-il l'entrepreneur par opportunité et l'entrepreneur par nécessité ?

Notre réflexion s'articulera en trois étapes. Dans un premier temps, nous allons explorer les spécificités de l'entrepreneur par opportunité et par nécessité, à travers l'utilisation de concepts théoriques et pratiques. Ainsi, il conviendra d'établir un état des lieux des ressources mobilisées sur l'étude de ces deux types d'entrepreneurs. Dans un second temps, notre analyse portera sur la place et les principales caractéristiques de l'entrepreneur de la finance solidaire. Nous nous appuierons pour cela sur une étude d'impact de France Active et sur une autre étude réalisée entre juin et octobre 2020 sur des entrepreneurs accompagnés et financés par GAIA. Enfin, dans une troisième et dernière partie, nous verrons que cet entrepreneur de la finance solidaire participe d'un processus à la fois complexe et original, lui permettant d'optimiser ses chances de réussites entrepreneuriales.

1. De l'entrepreneur d'opportunité à l'entrepreneur de nécessité

1.1. L'entrepreneur par opportunité est un entrepreneur dit « noble »

1.1.1. Complexité et pluralité des définitions de la notion d'opportunité

Dans cette partie idéale, nous proposons de nous intéresser à la pluralité des approches majeures et concepts relatifs à la notion d'opportunité. En effet, de nombreux auteurs se sont intéressés à cette idée, mettant en avant des conceptions rejoignant les fondements des auteurs de la théorie entrepreneuriale classique, ou se positionnant en opposition à ces derniers. Analyser la notion d'opportunité est essentielle, à la fois pour analyser les différentes interprétations de ce concept, et à la fois pour en comprendre les évolutions et leurs applications concrètes au niveau de l'entrepreneur.

Les définitions relatives à la notion d'opportunité sont nombreuses. Au-delà de leurs énumérations, une étude doit dans un premier temps porter sur l'analyse du concept même d'« opportunité ». Autrement dit, l'opportunité est-elle présente dès le départ dans le processus de création de l'entreprise, ou est-elle le résultat des actions de l'entrepreneur ?

Une des premières conceptions élaborées par les auteurs consiste à considérer l'opportunité comme un fait naturel. L'opportunité serait déjà présente avant l'arrivée de l'entrepreneur et ne serait exploitée que dans un second temps par ce dernier. Son exploitation nécessite en particulier des compétences obligatoires que doit détenir l'entrepreneur. Pour pouvoir exploiter cette opportunité, un individu doit avoir la capacité de l'identifier a posteriori. Certaines de ces opportunités seront au contraire « oubliées » par d'autres entrepreneurs. Cette capacité d'identification peut être qualifiée d'adresse mentale/psychologique de l'entrepreneur (Kirzner, 1979). L'opportunité dans ce cas est considérée comme un événement « objectif » de base, c'est-à-dire qu'elle est connue de tous les individus à un moment donné. En parallèle, même si l'opportunité est a priori perceptible, la reconnaître, pour pouvoir ensuite l'exploiter, est un phénomène beaucoup plus complexe. En fait, les entrepreneurs ne connaissent pas ce qu'ils cherchent avant de pouvoir découvrir cette opportunité et l'exploiter par la suite, « le processus de reconnaissance peut présenter un caractère subjectif » (Degeorge et Messegheem, 2016, paragr. 9) ; « le caractère objectif de l'opportunité est incontestable ex post, c'est-à-dire à l'issue d'un processus d'objectivation réussi. Effectivement dans ce cas, ex post, c'est-à-dire une fois que l'opportunité est exploitée avec succès, nul ne peut douter de son caractère objectif. » (Chabaud et Ngijol, 2004, p. 12).

Dans cette approche, reconnaître l'opportunité sera possible dans la mesure où l'entrepreneur détient des savoirs sur le marché potentiel et sur les ressources qu'il doit mobiliser afin d'exploiter cette même opportunité.

La seconde conception est différente, l'opportunité est ici liée aux agissements d'un individu et de son inventivité. En effet, l'opportunité n'est pas considérée comme présente à l'état initial, c'est-à-dire, comme une « coïncidence » naturelle, mais fait partie d'un processus. L'entrepreneur ne découvre pas cette opportunité afin de l'exploiter, elle n'est donc pas, comme dans la première approche, un événement « objectif » à découvrir (Fayolle, 2004). Au contraire, l'entrepreneur construit cette opportunité et la « façonne » ou l'« ajuste ». L'entrepreneur ne peut pas raisonner en termes de ressources potentielles à mobiliser, ni en termes de marché potentiel. L'opportunité est ici en construction dans une logique de long terme. Nous ne pouvons également pas raisonner en termes d'entrepreneur « vigilant » (Kirzner, 1979), c'est-à-dire la capacité pour l'entrepreneur de pouvoir détecter des opportunités que d'autres ne découvriront pas.

Dans cette optique, l'opportunité résultera des actions de l'individu, plutôt que d'être déjà présente à l'origine. Cette citation résume les spécificités de cette seconde approche :

« Pour Sarasvathy (2001), l'opportunité est encadrée dans la construction de l'action ; ainsi, le futur peut être contrôlé sans pour autant être prédictible. Cette construction entraîne deux principales difficultés (Sarasvathy, 2004) [...] Tout d'abord, l'opportunité ne provient pas d'une idée précise du dirigeant ou du créateur, d'un « flash » isolable dans le temps, mais plutôt d'un processus [...]. L'opportunité émane souvent de compétences liées à l'innovation et la créativité. » (Tremblay et Carrier, cité dans Degeorge et Messeghem, 2016, paragr. 10).

Au-delà de ces deux interprétations sur la notion d'opportunité, nous pouvons désormais nous intéresser aux différentes théories représentant l'entrepreneur par opportunité comme un individu victorieux. En premier lieu, il est essentiel de s'intéresser à théorie de la « découverte des opportunités entrepreneuriales » qui a été établie par I. Kirzner. Cette approche majeure dans la théorie entrepreneuriale rejoint dans une certaine mesure les conceptions développées par J. Schumpeter et F. Knight. Bien que des différences existent en particulier sur les caractéristiques du profil entrepreneuriales entre la vision défendue par I. Kirzner et celle de J. Schumpeter et F. Knight, ces auteurs estiment tous les trois que l'entrepreneuriat est une fonction économique dont l'objectif est de stabiliser le marché. La manière de parvenir à cet objectif consiste à supprimer les « poches d'ignorances » à l'intérieur du marché. Ainsi, « la découverte entrepreneuriale devient responsable de l'ajustement à l'équilibre, car elle révèle les ressources disponibles. L'entrepreneur devient un réducteur d'ignorance, il vient révéler aux vendeurs par exemple les dispositions des acheteurs à accepter un prix plus élevé. Il touche des profits d'arbitrage... C'est ce profit pur qui donne la motivation à l'entrepreneur d'être toujours en éveil et prêt à repérer les écarts de valeurs. La fonction de l'entrepreneur est donc de déplacer cette ignorance. » (Ikeda, 1991, p. 483).

L'entrepreneur kirznérien n'a qu'une seule mission : celle d'équilibrer le marché. Il n'est destiné qu'à ça. Cet individu est ainsi à l'affût de toutes nouvelles opportunités. Il s'agit d'une personne adroite détenant des compétences nécessaires dans la découverte des opportunités.

Contrairement à l'entrepreneur schumpétérien, l'entrepreneur kirznérien n'est pas un individu hors-norme détenant des qualités extraordinaires. Il est simplement un individu qui va détecter de nouvelles opportunités déjà existantes, mais qui n'ont pas été détectées par d'autres. Il se sert des déséquilibres du marché, des différences de prix présentes sur le marché, afin de dévoiler l'information. L'entrepreneur obtient son profit de ce déséquilibre du marché. Cette citation de Boutillier et Tiran (2016, p. 226) récapitule habilement les principales caractéristiques de cet entrepreneur :

« Kirzner refuse la problématique de la maximisation du profit. Ou, plutôt, l'entrepreneur n'est pas seulement un agent calculeur, c'est aussi un agent économique attentif aux opportunités. L'entrepreneur kirznérien, contrairement à son homologue schumpétérien, ne crée rien de nouveau, mais est un découvreur d'opportunités existantes. Les opportunités de profit naissent du déséquilibre, non de l'équilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter, puis exploiter les opportunités de profit qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Mais, alors que l'entrepreneur schumpétérien est un être hors du commun, qui par son action fait évoluer l'économie de manière ponctuelle, dans l'acceptation de l'école autrichienne issue des travaux de Mises et Menger, l'entrepreneur est un homme comme un autre qui a su (ou qui sait) mieux qu'un autre déceler les opportunités de profit. Cette capacité se manifeste par la faculté de percevoir les opportunités offertes par le marché. Grâce à cette qualité, l'entrepreneur sait comment combiner les facteurs de production et dans quelles proportions, et également comment trouver les personnes disposant des informations dont il a besoin pour trouver des sources de profit. ».

D'autres courants de recherche se sont également intéressés à ce concept d'opportunité en reprenant les travaux initiaux de Kirzner. La plupart mettent en avant que la découverte de l'opportunité jusqu'à son exploitation serait effectuée par des individus qualifiés. En effet, Tessier Dargent (2016, p. 34) déclare dans sa thèse de doctorat que « ce paradigme de l'opportunité d'affaires, repris par Shane S. et Venkataraman S. (2000), Hofer W.D. et Bygrave C.W., (1991,1992), Stevenson D. (1990), centre son intérêt sur la découverte, l'évaluation, et l'exploitation d'opportunités par des individus « compétents », ce qui nous fait d'ores et déjà songer à l'approche controversée dite « par les traits » ».

Certains travaux mettent ainsi en avant dans quelle mesure une certaine catégorie de personnes, et uniquement elles, auraient la possibilité de découvrir des opportunités d'affaires et de les exploiter ce qui permettrait d'engendrer la création d'entreprises novatrices. Les auteurs qualifient en quelque sorte l'entrepreneur par opportunité comme un individu disposant d'une certaine adresse entrepreneuriale. De ce fait, les entrepreneurs futurs devraient être formés à cette adresse entrepreneuriale afin de détecter les différentes opportunités. Cette formation constituerait la base du processus entrepreneurial. Dans une même optique, certains auteurs estiment quant à eux que la découverte de nouvelles opportunités amenant à la création

d'une entreprise grâce à l'adresse entrepreneuriale constitue une des caractéristiques majeures des entrepreneurs triomphant. La maîtrise de cette adresse entrepreneuriale serait qualifiable de compétence-clé (Tremblay et Carrier, 2010).

1.1.1.1. Du paradigme de l'opportunité à son application concrète

Au-delà de l'analyse des principaux courants de pensée mettant en avant des conceptions relativement complexes de la notion d'opportunité, nous pouvons désormais nous intéresser à l'application concrète de cette idée.

La France a largement contribué à développer ce modèle d'entrepreneuriat d'opportunité par le biais de financement des entreprises dans le secteur de la technologie. La plupart des financements publics sont en effet orientés vers ces entreprises qualifiées d'innovantes. Les différents gouvernements successifs modernes ont fait le pari que l'expansion économique serait possible par la création de start-ups innovantes. Ces entreprises sont censées rapidement se transformer en « gazelles » (Fayolle, 2010), c'est-à-dire des entreprises se développant très rapidement et engendrant une création d'emplois importantes. Deux constats sont à tirer de cette évolution : en premier lieu, les financements publics de la création d'entreprise sont largement orientés vers l'entrepreneuriat d'opportunité, qui serait synonyme de succès entrepreneurial. En second lieu, la création d'une entreprise devrait automatiquement reposer sur une innovation fondamentale. Ce type d'entrepreneuriat aurait pour conséquences de privilégier une certaine élite – un aspect que nous étudierons par la suite – basé sur les qualifications des entrepreneurs. Ainsi,

« Ce niveau de focalisation a largement contribué à généraliser l'idée qu'une création d'entreprise doit forcément être basée sur une innovation, la plus radicale possible. De plus, la Loi de 1999 sur l'Innovation et la création d'entreprise innovante a attiré une nouvelle catégorie d'entrepreneurs : les chercheurs. Les deux constats précédents en entraînent un troisième : la forme la plus recherchée socialement d'entrepreneuriat est réservée à une élite composée de scientifiques et d'ingénieurs, seuls capables d'élaborer des projets innovants et prometteurs de création d'entreprise. » (Fayolle, 2010, p. 36).

Cette vision de l'entrepreneuriat est encore largement d'actualité. En effet, alors que la France s'apprête à déployer la 5G sur le territoire, E. Macron fait le pari de miser à nouveau sur des entreprises innovantes, présumées être le symbole de l'entrepreneuriat d'opportunité, du développement économique et de la création d'emploi. L'article de presse « Macron critique « le modèle amish » des opposants à la 5G » (*Le Point*, 2020) écrit :

« La France est le pays des Lumières, c'est le pays de l'innovation (...) », explique sans rire Emmanuel Macron. Rousseau et le wifi, même combat. "On va tordre le cou à toutes les fausses

idées. Oui, la France va prendre le tournant de la 5G parce que c'est le tournant de l'innovation" » ».

Cette vision de l'entrepreneuriat fait écho à la tradition économique schumpétérienne sur le modèle de l'innovation et à une certaine notion de l'élitisme entrepreneurial. L'entrepreneur par opportunité s'intégrerait entièrement dans le « modèle schumpétérien de l'innovation » (Tessier Dargent, 2016). Par rappel, J. Schumpeter estime que l'entrepreneur est le maillon essentiel du système capitaliste. Il réalise à la fois des innovations de marchés de produits ou encore de procédés. Cette notion d'innovation, comme nous l'avons démontré ci-dessus, s'illustre clairement. Nous pouvons également citer certaines innovations qui ont considérablement transformées la société, comme par exemple celles de Dell ou d'HP, ou encore celles mettant en avant un entrepreneur symbolique, comme Steve Jobs, Bill Gates, ou plus récemment Elon Musk. Ces innovations ont radicalement bouleversé les habitudes de consommation et l'économie dans sa globalité. Il s'agit ici d'une représentation largement positive de l'entrepreneuriat, tirant la société vers le haut. Cette mise en place d'une activité innovante – symbole de l'activité de l'entrepreneur d'opportunité – conduirait à élever l'économie, par la création d'emplois, par l'exportation et par l'exploitation de nouvelles opportunités de marchés non exploitées par d'autres entrepreneurs. L'entrepreneur est alors vu à nouveau comme « innovateur » et peut-être vu comme un « exploitant d'opportunités ». Il découvre, évalue, puis exploite une nouvelle opportunité de marché. Ceci constituerait le cœur du processus entrepreneurial.

Pour résumé, la théorie entrepreneuriale a mis en avant au fil des années un modèle d'entrepreneuriat d'opportunité spécifique : « Le modèle dominant indique la poursuite d'opportunités lucratives perçues ou créées et exploitées par des individus avisés [...] Ce modèle téléologique d'un processus rationnel, planifié, linéaire, à finalité claire, est l'analyse dominante. » (Tessier Dargent, 2016, p. 21).

Cet entrepreneuriat d'opportunité peut être considéré comme « noble ». Il nécessiterait en effet des compétences considérables, des moyens financiers considérables, et engendrerait l'innovation et la création de nombreux emplois. En prenant en compte ces différents éléments, serait-il dès lors possible de représenter un profil type de l'entrepreneur par opportunité ? Ceci est l'enjeu de notre prochaine analyse.

1.1.2. Les parcours typés : sont-ils la base de l'entrepreneur d'opportunité ?

En guise d'introduction, nous pouvons partir de cette citation : « Auparavant, créer une entreprise semblait être réservé à une élite et reposait sur le diplôme ou la puissance financière ». Voilà ce que disait déjà Renaud Dutreil, ministre des PME, au début des années 2000. Cet homme d'Etat affirme que la création d'entreprise serait donc accessible à tous et que la notion d'élitisme serait derrière nous. D'un côté, cette citation est juste. En effet, d'après l'Insee, en 2018, plus de 43,6% des créations d'entreprises sont aujourd'hui réalisées par des personnes ne possédant aucun diplôme, ou des individus détenant un CAP / BEP / BAC, ou un certificat d'études (Dorolle, 2020). Ceci s'explique en particulier par l'ensemble des mesures – qui font l'objet d'une analyse plus poussée par la suite - mises en place par les pouvoirs publics afin de généraliser la démarche entrepreneuriale et de ralentir l'expansion du nombre de chômeurs sur le territoire. Chaque personne, quel que soit son âge, son diplôme, ou sa classe sociale, pourrait se lancer dans la création de son activité. L'objectif est double : pouvoir créer sa propre structure et donc son propre emploi pour chaque individu, et en générer la création d'autres. Ces différentes mesures ont émané de plusieurs organismes ces dix dernières années, à la fois « du ministère de la Recherche qui propose des mesures incitatives pour stimuler l'entrepreneuriat dans le monde des chercheurs, du ministère du Travail qui promeut le statut d'auto-entrepreneur ou encore du ministère de l'Économie qui crée des zones franches et incite les populations de quartiers dits défavorisés à créer leur propre activité ou à attirer de jeunes créateurs. » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 15). Dès lors, nous pouvons parler de « démocratisation » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 14) du phénomène entrepreneurial.

D'un autre côté, certains travaux mettent en évidence une reproduction d'un certain élitisme entrepreneurial (Le Loarne-Lemaire, 2014). La création d'activité et le succès entrepreneurial, bien qu'accessibles à tous dans la théorie, seraient en réalité cloisonnés et composés d'individus d'un certain type. Ces individus sortiraient des grandes écoles ou des universités renommées. De plus, ils proviendraient de familles elles-mêmes composées d'entrepreneurs. En analysant l'ensemble de certaines variables, il serait dès lors vraisemblablement possible de distinguer un profil type de l'entrepreneur.

Nous l'avons mentionné ci-dessus, la création d'activité est aujourd'hui ouverte au plus grand nombre. Cependant, la majorité de ces créations d'entreprises ne sont que très peu employeuses et créatrices d'emploi. Déjà en 2012, la majorité des entreprises créées étaient unipersonnelles. Ces entreprises n'emploient pratiquement aucun salarié : « La majorité des entreprises créées (95 %) n'ont aucun salarié, ce qui fait écho à la part élevée des nouveaux auto-entrepreneurs (56 %). Toutefois, même hors auto-entrepreneurs, la part des entreprises employeuses reste faible (12 %). » (Filatriau et Batto, 2013).

De plus, sur le total des entreprises créées, deux-tiers sont encore pérennes après trois années, mais le tiers restant concerne ces entreprises unipersonnelles qui échouent. En s'intéressant à cette même étude de l'Insee l'année passée, la tendance semble se répéter. Nous pouvons noter que 850 000 entreprises ont été créées en 2019 dont seulement 5% sont employeuses au moment de leur création. De plus, « la part des micro-entrepreneurs dans le nombre total de créations continue d'augmenter (47 % après 45 % en 2018 et 41 % en 2017). » (Gourdon, 2020).

Il serait également observable une plus grande diversité des créateurs d'activité : alors que 33% des créateurs d'activité étaient des femmes en 2000, ce pourcentage atteint 40% en 2019⁸. En 2012, l'Insee mettait également en avant l'augmentation des créations par l'« immigré-entrepreneur » sur les principales villes de la région Rhône-Alpes : sur les trois agglomérations, 7 % des immigrés actifs sont entrepreneurs contre seulement 5 % parmi les non-immigrés (El Mlaka, 2012). Or, ces deux dernières catégories de la population mettent surtout en place une activité individuelle, et donc à nouveau, non créatrice d'emplois sur le long terme.

Notre analyse se concentre donc sur le profil de l'entrepreneur d'activité générateur d'emploi sur le court, moyen, ou long terme. Cet individu constitue le profil générateur de richesse dans la théorie, et contribue à l'expansion économique.

1.1.2.1. Les caractéristiques de l'entrepreneur générateur d'emplois : le rôle de la « filiation entrepreneuriale »

Afin d'établir les caractéristiques de ce type d'entrepreneur, nous nous intéressons aux résultats d'une étude menée par Le Loarne-Lemaire en collaboration avec le Réseau Entreprendre et Fédérations Pionnières (Le Loarne-Lemaire, 2014). Ce choix n'est pas anodin puisqu'il s'agit de deux des plus grands réseaux nationaux d'accompagnements des entrepreneurs. Réseau Entreprendre compte plus d'une centaine d'implantations, dont 82 sur le territoire français. Ses actions sont ciblées à la fois sur du financement et de l'accompagnement. Plus de 600 projets d'entreprises ont été accompagnés sur l'année 2014, soit un déblocage de fonds d'un montant de plus de 21 millions d'euros ce qui est considérable. La Fédération Pionnières est quant à elle également implantée en France et à l'étranger, avec un accompagnement ciblé sur un public féminin. Au même titre que le Réseau Entreprendre, ses actions reposent sur une optique de création d'emplois. Une centaine de projets sont accompagnés par an, et plus de 500 entreprises sont nées depuis la création du réseau en 2005 (Boulate, 2015). Le cœur du travail de la Fédération se situe surtout dans la collaboration avec d'autres structures d'accompagnement.

⁸ « 5 chiffres encourageant sur l'entrepreneuriat au féminin », *Generali*, 2020.

Au-delà des statistiques, l'enquête menée auprès de quarante lauréats de ces deux réseaux met en avant des résultats significatifs et étonnants. Le premier constat à noter est celui que la quasi-totalité des individus de l'échantillon ont un membre de leur famille qui était lui-même entrepreneur. Ces entrepreneurs, notamment les plus jeunes, ont pour la plupart été bercés dans le modèle entrepreneurial. Cette transmission du « gène entrepreneurial », souvent de génération en génération, est qualifiée de « filiation entrepreneuriale » par les auteurs (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 18). Ce phénomène se symbolise par la prise de décision de l'entrepreneur de vouloir créer son activité. Il choisirait de créer son entreprise par évidence et non pas par nécessité et contrainte. Pour illustrer cet argument, un jeune entrepreneur diplômé d'une grande école de commerce explique par exemple qu'il avait refusé une embauche dans une société afin de monter sa propre entreprise de sous-traitance de paies. Cet exemple n'est pas un cas isolé. Une autre personne explique elle aussi avoir décliné de nombreuses offres d'emplois, notamment d'un haut poste à Hong-Kong afin de créer sa propre entreprise. Ainsi, huit entrepreneurs sur dix de l'échantillon choisi ont créé leur activité comme choix de carrière plutôt que comme obligation dans l'objectif de trouver un emploi. A l'opposé, les 20% restants ont décidé de créer leur activité par absence d'alternative. Une personne de 55 ans explique par exemple que le choix de créer son activité de sous-traitance s'est réalisée dans l'objectif de sortir du chômage. L'activité entrepreneuriale effectuée par la majorité de ces individus serait donc influencée par l'activité professionnelle des membres de leur famille. Ce phénomène nous amène à devoir « relativiser la diversité entrepreneuriale et la capacité d'un individu non issu d'une famille d'entrepreneur à piloter une activité pérenne et génératrice d'emplois en France ainsi que le rôle des organismes de formation dans l'apprentissage de cette capacité de pilotage. » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 19).

1.1.2.2. L'entrepreneur type est aussi un individu jeune et hautement diplômé

Une autre caractéristique capitale de l'entrepreneur « créateur de richesse » se situe au niveau de sa formation. La quasi-totalité des individus de l'échantillon est titulaire d'un diplôme à niveau bac +5, et de ne pas n'importe quel établissement. La plupart ont effectué leur formation dans de grandes écoles réputées ou universités renommées. Plus le créateur est jeune et plus il est diplômé : tous les entrepreneurs sondés de moins de 35 ans sont titulaires d'un niveau Master II :

« Les entrepreneurs rencontrés, issus d'un échantillon représentatif des lauréats des Réseaux Entreprendre et de Fédération Pionnières, sont diplômés d'une formation supérieure, la plupart du temps de niveau Master II (bac + 5). Le niveau de la formation varie selon les âges : certains entrepreneurs, âgés de plus de 60 ans, déclarent être autodidactes, tandis que tous les entrepreneurs de moins de 33 ans ont un bac + 5. » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 20).

Au niveau de l'ensemble des créateurs d'entreprises, 75% de ces entrepreneurs sont titulaires d'un bac +4 au minimum (Xandry, 2017). Ce diplôme serait essentiel dans la création d'activité et servirait de gage d'authentification, de légitimité à se lancer dans une aventure entrepreneuriale. La Présidente du Réseau Entreprendre à Paris fait elle-même ce constat, la majorité des entrepreneurs sortent de grandes écoles de commerce ou d'ingénieurs, et prennent un risque maximal lors de la création de leur activité. La formation sert de tremplin vers l'entrepreneuriat. En plus du diplôme, les jeunes promus utilisent leur réseau professionnel développé sur les bancs de l'école. Ce carnet d'adresses leur permet d'avoir une première expérience dans le domaine entrepreneurial, parfois même très courte, et donc de développer leur propre activité par la suite (Keller, 2019).

En allant plus loin, nous pouvons également nous questionner sur le réel impact du diplôme sur la création d'activité. Il ne serait bien sûr en aucun cas inutile comme nous avons pu le démontrer, mais son obtention ne serait pas suffisante. La totalité des entrepreneurs interrogés, qu'ils soient titulaires d'un diplôme d'ingénieur ou directement de management ou d'entrepreneuriat, met en avant l'importance de l'apprentissage que l'on pourrait qualifier d'« informel » ou « empirique ». Ces individus ont appris et développé des méthodes entrepreneuriales durant leur(s) expérience(s) professionnelle(s) et/ou au sein de leur propre famille, par le biais de discussions, d'échanges, et d'observation. Dans cette optique, le diplôme serait en quelque sorte secondaire dans le processus d'apprentissage entrepreneurial :

« L'intégralité de ces entrepreneurs semble avoir appris les techniques entrepreneuriales « sur le tas », en s'inscrivant dans des réseaux d'entrepreneurs comme A.P.M. qui proposent des partages d'expériences et des points formations sur des sujets précis [...] Il semblerait donc que l'apprentissage de l'exercice entrepreneurial se soit surtout fait « à la maison », par observation insensible, en écoutant les discussions parentales, en échangeant. » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 20).

L'impact sur la création d'emplois est encore plus important pour les individus qui ont un membre de leur famille lui-même entrepreneur. Nous rejoignons une fois de plus la notion de « filiation entrepreneuriale ». La fusion concomitante entre « être titulaire d'un haut diplôme » et « avoir un membre de sa famille déjà entrepreneur » permettrait à ces individus d'optimiser les chances de réussites dans leur aventure entrepreneuriale, « au-delà du diplôme, tous les entrepreneurs qui déclarent être satisfaits de la croissance de leur activité dans les délais prévus et dont l'activité génère des emplois et des bénéfices, sont tous issus d'une famille d'entrepreneur. » (Le Loarne-Lemaire, 2014, p. 21). A l'inverse, l'entrepreneur diplômé d'une grande école ou d'une université renommée aurait moins de chances de pérenniser son activité, dégager de la richesse, et créer des emplois sur le long terme, s'il n'a aucun membre de sa famille déjà entrepreneur.

Nous pouvons légitimement nous questionner sur la réelle démocratisation du « phénomène entrepreneurial ». Le Loarne-Lemaire (2014) souligne à juste titre que la multiplication des possibilités de créer sa propre activité notamment impulsée par les politiques publiques sont à relativiser. Elles ne mènent que très rarement à la création de richesse, et encore moins à la création d'emplois. De ce fait, il serait possible d'identifier un profil type de l'entrepreneur qui lui, a la capacité de le faire. Cet individu serait titulaire d'un diplôme de niveau bac +5 au sein de grandes écoles ou d'universités réputées, pas si jeune (hors échantillon de l'enquête, l'âge moyen du lauréat du réseau Entreprendre est de 39 ans) et aurait un membre de sa famille qui est lui-même entrepreneur. Cette « filiation entrepreneuriale » constitue en particulier une caractéristique majeure de l'entrepreneur type. Armelle Weisman, la Présidente du réseau Entreprendre, fait référence à cet entrepreneur type et en résume les principales caractéristiques. Elle estime que « la majorité des entrepreneurs possèdent un capital social, culturel voire parfois financier conséquent qui leur permet d'aborder la prise de risque entrepreneuriale ».

Ainsi, en analysant dans un premier temps les différentes conceptions historiques relatives à la notion d'opportunité, nous avons pu voir par la suite dans quelle mesure celle-ci s'applique aujourd'hui dans notre société.

L'entrepreneuriat d'opportunité pourrait être considéré comme « noble » : il nécessiterait des compétences et des moyens financiers considérables, et engendrerait l'innovation et la création de nombreux emplois. Nous pourrions dès lors mettre en avant un profil type d'entrepreneur. L'entrepreneur d'opportunité serait en particulier hautement diplômé d'universités et/ou d'écoles reconnues, et a généralement un membre de sa famille lui-même déjà entrepreneur. Ceci nous incite à nous interroger sur la démocratisation du « phénomène entrepreneurial ». Nous proposons maintenant d'analyser les caractéristiques de l'entrepreneur par nécessité, un entrepreneur se situant à l'opposé de l'entrepreneur par opportunité.

1.2. Une nouvelle réalité socio-économique : la « naissance » de l'entrepreneur par nécessité en opposition à celui d'opportunité

1.2.1. Analyse macro-économique de l'entrepreneur par nécessité

A l'opposé de l'entrepreneur d'opportunité, le champ entrepreneurial a été bouleversé par l'apparition de l'entrepreneur dit de nécessité. Cet individu développe son activité non pas par motivation ou volonté, mais car aucune solution viable d'emploi n'a été trouvée pour lui. La création de son activité constitue en quelque sorte une issue de secours. Il conçoit son entreprise par contrainte, car il n'a aucun autre choix que celui de devenir entrepreneur. Ces individus basculent dans l'entrepreneuriat « parce qu'ils n'ont pas de meilleure alternative d'emploi. » (Cowling & Bygrave, cité dans Tessier Dargent, 2016).

Cet élan soudain pour la création d'activité impulsée par les différentes mesures gouvernementales va de pair avec une vision plus positive de la part de la population française à propos de la création d'activité. Au début des années 2000, la Banque Mondiale considérait la France comme l'un des pays à l'intérieur duquel existait le plus d'obstacles à la création d'activité. La situation a depuis changé et les différentes réformes successives pour démocratiser l'entrepreneuriat ont porté leur fruit. En un peu plus de dix ans, Tessier Dargent (2016, p.10) déclare dans sa thèse de doctorat que le pays « figure désormais parmi les dix premiers pays pour l'environnement de la création d'entreprise, et au premier rang pour les réformes mises en œuvre pour la faciliter ». L'une des initiatives les plus notables est celle de la Loi Dutreil et de son application. Cette loi de 2003 a pour objet la simplification des démarches administratives dans l'objectif de soutenir à la fois la création, le développement et la transmission des entreprises en France. Elle se symbolise en particulier par la suppression d'un capital minimum de 7 500 euros pour la création d'une SARL. Un euro symbolique suffit désormais et la mise en œuvre de la société peut se faire en une journée seulement. Sur le papier, les adeptes de cette loi estiment que cette mesure permet de stimuler la création de Très Petite(s) Entreprise(s). La loi n° 2008-776 de modernisation de l'économie du 4 août 2008 suit le même cheminement. Certaines mesures de cette loi ont pour objectif de développer l'entrepreneuriat. Elle se matérialise par la création du statut l'accès des Petites et Moyennes Entreprises aux marchés publics et surtout par la création du statut de micro ou autoentrepreneur. Ce statut s'adresse à plusieurs catégories de la population, dont notamment les étudiants, les demandeurs d'emploi, les professions libérales, ou encore les fonctionnaires. L'Insee définit ce régime de la manière suivante :

« Le régime de l'auto-entrepreneur s'applique depuis le 1er janvier 2009 aux personnes physiques qui créent ou possèdent déjà une entreprise individuelle pour exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale (hormis certaines activités exclues), à titre principal ou

complémentaire, et dont l'entreprise individuelle remplit les conditions du régime fiscal de la micro-entreprise et qui opte pour exercer en franchise de TVA. » (Insee, 2016).

L'ensemble de ces différentes mesures poussent donc à la diffusion du phénomène entrepreneurial sur le territoire. En réalité – comme nous avons pu le prouver statistiquement au-dessus – ce développement entrepreneurial est illusoire, la création d'entreprise en France est trompeuse (*l'Expansion* cité dans Tessier Dargent, 2016). L'expansion du nombre de créateurs d'activité sous le régime d'autoentrepreneur dont les revenus annuels et la création d'emplois sont considérablement faibles, voire inexistante, en est le symbole. L'entrepreneur moderne n'est pas une figure emblématique à l'instar de Steve Jobs ou Isabel Marant dont les revenus atteignent des montants astronomiques et dont leur(s) entreprise(s) emploient des milliers d'individus. Tessier Dargent (2014, p. 26) met largement en avant cet aspect : « Mais, en réalité, parmi tous ces créateurs d'entreprises dont font l'éloge journaux et hommes politiques, plus de la moitié sont des auto-entrepreneurs [...] nous sommes donc loin du mythe de l'entrepreneur à succès, façon Xavier Niel et autre Marc Simoncini. Il semble en fait que se développe une forme d'entrepreneuriat de nécessité parce que ceux qui se lancent ont épuisé toutes les possibilités de trouver un emploi et d'acquérir des revenus. ».

Dans la théorie entrepreneuriale classique, l'entrepreneur par nécessité est largement décrié. Il n'est pas considéré comme une personne innovante, prenant le maximum de risques pour créer son activité et décelant de nouvelles opportunités. Il n'est pas un individu détenant des qualités exceptionnelles. Dans une même logique, cet entrepreneur n'impacterait pas la société dans le bon sens et ne permettrait pas la croissance économique. Ceci s'expliquerait par leur situation initiale : il s'agit d'entrepreneurs qui sont limités dans leur accès au capital, qu'il soit humain et financier. Leur intention initiale de base reste la survie économique.

“However, as necessity motivated entrepreneurs are more likely to be found in lower-income regions, they are likely to be constrained in their access to human capital, financial capital, technology, and other resources. Consequently, this is likely to inhibit their potential for generating innovations and job growth and for building competitive advantages needed for export.”. (Hessels et van Gelderen et Thurik, 2008, p. 327).

La justification du faible impact de l'entrepreneur par nécessité sur l'ensemble de la société peut s'expliquer - selon les tenants de cette approche - à deux niveaux. Premièrement à un niveau que l'on pourrait considérer macroéconomique, et deuxièmement au niveau des caractéristiques propres de cet individu. L'idée principale est de démontrer que les projets de création d'activité mis en place par les entrepreneurs de nécessité se font sous « obligation », produisant par conséquent un résultat global négatif sur l'économie. Il s'agirait de projets « sous fortes contraintes et à faibles impacts socio-économiques. » (Tessier-Dargent, 2014).

D'un point de vue sociétal d'abord, de nombreuses variables empêchent les entrepreneurs de poursuivre de véritables opportunités. Il s'agit de variables telles que la progression du chômage dans la société, l'inefficacité des actions des pouvoirs publics à destination des populations défavorisées, ou encore la déréglementation du marché de l'emploi. L'ensemble de ces variables impacte directement l'entrepreneur et l'oblige à évoluer dans un environnement dit déstabilisant. Au niveau des caractéristiques propres de l'entrepreneur par nécessité maintenant, ces dernières s'opposent à celles communément indispensables pour créer son activité. L'entrepreneur par nécessité ne détient aucune des caractéristiques nécessaires de l'entrepreneur traditionnel : « son besoin d'autonomie, son contrôle interne, son besoin de réalisation, sa propension à prendre des risques et son auto-efficacité sont à des niveaux très faibles » (Tessier Dargent 2014, p. 28), toujours du point de vue de la théorie classique. Les caractéristiques plus visibles, tel que l'âge, l'expérience, et la qualification sont elles aussi en opposition avec l'entrepreneur par opportunité. L'entrepreneur par nécessité est un individu disposant d'un niveau d'étude faible, inférieure à celui d'opportunité, une expérience professionnelle moindre elle-aussi, et a un âge plus élevé. Enfin, sa culture entrepreneuriale serait elle aussi jugée faible, voire inexistante. Au contraire de l'entrepreneur d'opportunité, celui par nécessité n'a que peu ou aucun membre de sa famille déjà entrepreneur. Il a des difficultés à déceler des opportunités entrepreneuriales, et dispose d'aptitudes managériales insuffisantes. Il serait par conséquent « rongé » par le doute, aurait du mal à prendre des décisions, et donc, aurait davantage besoin d'être accompagné dans son projet.

Le comportement de l'entrepreneur est lui aussi influencé par l'environnement à l'intérieur duquel l'individu évolue. Généralement, un environnement social économique et politique jugé comme négatif par l'entrepreneur par nécessité influencera son attitude. On parle dès lors de « motivation contextuelle ». Cette motivation aura un impact négatif sur le devenir de l'activité de l'entrepreneur (Hechavarria et Reynolds, cité dans Tessier Dargent, 2016). Certains auteurs vont encore plus loin et qualifient l'entrepreneur par nécessité de « héros-tragique » : à la suite d'un divorce ou d'un licenciement, l'entrepreneur décide de la mise en place de son activité alors qu'il n'y est aucunement préparé et n'a pas la motivation pour le faire. La création de son entreprise est alors, avant même de la mise en œuvre des démarches, vouée à l'échec. Il s'agit en quelque sorte d'une démarche désespérée. En prenant en compte l'ensemble des éléments, l'impact de la création d'activité par un entrepreneur de nécessité sur la société et l'économie serait dès lors extrêmement faible, voire inexistant.

1.2.2. Dissocier l'entrepreneur d'opportunité de l'entrepreneur par nécessité, une séparation évidente ?

Au-delà de l'analyse respective de l'entrepreneur par opportunité et par nécessité dans la théorie économique que nous venons d'établir, un autre enjeu de taille réside dans la distinction concrète entre ces deux types d'entrepreneurs au niveau individuel. Autrement dit, qu'est-ce qui différencie réellement l'entrepreneur par opportunité de l'entrepreneur par nécessité ? la distinction est-elle nette et indiscutable ? Là non plus, la réponse n'est pas uniforme. Certains auteurs mettent en avant des distinctions notables entre ces deux types d'entrepreneurs, en particulier au niveau de leur comportement lors de la phase de création de leur activité. A l'opposé, certains théoriciens mettent en avant des conceptions plus nuancées. La distinction entre l'entrepreneur d'opportunité et par nécessité serait extrêmement floue, voire inexistante. En réalité, chaque étude réalisée et chaque travail de recherche présente de nombreuses limites du fait de l'hétérogénéité de chaque entrepreneur. Un travail d'étude complet devrait combiner de nombreuses variables, à la fois sur les caractéristiques intrinsèques de l'individu, mais également des variables externes qui ont influencé voire déterminé le parcours de ce dernier. Nous pouvons par exemple prendre le cas de l'expansion du chômage dans l'ensemble de la société ces dernières années. En parallèle, la question des outils à mobiliser se pose. Comment déterminer la motivation à la création d'activité de l'entrepreneur ? Il s'agit d'une problématique complexe, et qui est également en perpétuelle évolution. En effet, la motivation de chaque entrepreneur peut varier en fonction des différents contextes. Différencier l'entrepreneur de nécessité de l'entrepreneur par opportunité semble donc être difficile. Et pourtant, les enjeux semblent considérables. Comme nous avons pu le démontrer, l'entrepreneur par nécessité est connoté très négativement dans la théorie, et il serait nécessaire de dissuader ce type d'entrepreneur. Les différents travaux de recherche tendent à prouver une quasi-inutilité de ce dernier, et donc par conséquent une inutilité de ce type d'entrepreneuriat.

« Les recherches tendent à prouver que l'impact de l'entrepreneuriat par nécessité est plutôt négatif sur le développement économique d'un pays, contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité (Acs Z. et al., 2005 ; Shane S. 2009 ; GEM, 2010). Les entrepreneurs par nécessité semblent échouer plus largement, avoir un impact économique moindre et une pérennité inférieure aux entrepreneurs par opportunité : les travaux sont relativement unanimes concernant ces conséquences négatives. » (Tessier Dargent, 2016, p.17).

Par l'étude de variables précises, qu'il s'agisse de l'âge, le capital initial de l'entrepreneur lors de la création de l'activité, le secteur d'activité de son entreprise, ou encore la raison de la création de l'activité, notre analyse a ici pour objectif de s'interroger sur la pertinence de cette opposition entre ces deux types d'entrepreneurs, au niveau de leur comportement durant la phase de création.

Tout d'abord, de nombreuses recherches ont mis en avant une corrélation entre les caractéristiques propres de chaque entrepreneur et le modèle d'entreprise qu'il crée. Les variables prises en compte sur l'entreprise sont notamment sa taille, la création d'emploi engendrée, la croissance de la structure dans le temps et si l'entreprise exporte ou non. (Smith et Miner, cité dans Giacomini et al., 2016). Logiquement, cette corrélation s'applique au cas de l'entrepreneur d'opportunité et par nécessité et les principaux travaux de recherche sur ce sujet mettent en avant certaines spécificités.

Premièrement, les entrepreneurs par nécessité auraient une ambition moins élevée que les entrepreneurs d'opportunité. Ils seraient également moins dirigés vers la croissance, les exportations, et l'innovation que les entrepreneurs d'opportunités. En termes financiers, certains auteurs montrent ensuite que les entrepreneurs d'opportunités mettent en place des entreprises plus rentables que les entrepreneurs par nécessité. Ceci s'explique aisément. Les entrepreneurs par nécessité, du fait des caractéristiques de leur activité, seraient moins orientés vers la différenciation. « Ces derniers imitent des activités déjà existantes sur le marché et leurs entreprises ont une rentabilité plus faible que celles développées par des entrepreneurs d'opportunité ». (McMullen et al., cité dans Giacomini et al., 2016, p. 183). En termes de secteur d'activité enfin, des distinctions sont également observables. Les entrepreneurs de nécessité créent des entreprises dans des secteurs identifiés, comme celui de la foresterie, la pêche, l'agriculture, le commerce de détail ou encore dans le secteur des cafés-hôtels-restaurants (CHR). Les entrepreneurs par opportunité concentrent quant à eux leur activité dans trois secteurs principaux : celui des technologies, des services aux entreprises et de l'automobile.

Les entrepreneurs de nécessité ne répondent pas à une certaine sollicitation du marché, expliquant la délimitation sectorielle des activités que nous avons citées. Dans une même optique, ces entrepreneurs créeraient ce genre d'activité dans une logique de survie économique afin d'obtenir des revenus le plus rapidement possible plutôt que de répondre à une véritable demande du marché, « cela pourrait expliquer pourquoi l'entrepreneuriat de nécessité se retrouve dans les secteurs où il n'y a pas de réelle demande de biens et de services et où le développement d'une nouvelle activité est relativement facile parce qu'elle requiert peu de capital de départ ou parce que les barrières à l'entrée sont faibles. ». (Van Stel et al., cité dans Giacomini et al., 2016, p. 184).

La distinction entre entrepreneur par nécessité et par opportunité pourrait également se faire en termes de motivations entrepreneuriales. Plus précisément, différentes études démontrent que la motivation d'un individu va avoir une influence sur le processus entrepreneurial et donc sur la création d'activité. « Les motivations individuelles jouent un rôle prépondérant dans l'ensemble du processus entrepreneurial, de la phase de création à la phase de post-crétion. Pour ces auteurs, comme les individus diffèrent en termes de motivations, ces différences pourraient également influencer la façon dont ceux-ci se comportent durant le processus entrepreneurial. ». (Carsrud et Brännback, Liao et al., Block et al., Shane et al.,

Korunka et al., cité dans O. Giacomini et al., p. 184). Dans notre cas, une différence peut s'opérer entre les motivations entrepreneuriales dites « intrinsèques » et les motivations entrepreneuriales dites « extrinsèques » (Liao et al., cité dans Giacomini et al., 2016, p. 184). Ces dernières sont assimilées en termes de facteurs « négatifs ». Afin de d'éclaircir cet aspect, nous pouvons nous intéresser à cette citation :

« Nous pouvons, par exemple, parler d'entrepreneuriat de nécessité lorsque la décision de créer une entreprise est motivée par des facteurs ou événements tels que le chômage, une absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux, un besoin de flexibilité professionnelle, un divorce, une insécurité dans l'emploi actuel, une insatisfaction professionnelle ou personnelle, un besoin de reconnaissance sociale, la pression familiale (Brockhaus, 1980 ; Burke, 1997 ; Carsrud et Brännback, 2011 ; Evans et Leighton, 1989 ; Gilad et Levine, 1986 ; Kirkwood, 2009 ; Kirkwood et Campbell-Hunt, 2007 ; Kobeissi, 2010 ; Kumar, 2007 ; Mallon et Cohen, 2001 ; Mason, 1989 ; Noorderhaven et al., 2004 ; Ritsilä et Tervo, 2002). A contrario, une motivation entrepreneuriale intrinsèque signifie qu'un individu décide de démarrer une activité entrepreneuriale en raison de facteurs « positifs ». Dans ce cas, on parle d'entrepreneuriat d'opportunité motivé par des envies, des choix et des objectifs professionnels souhaités et constructifs pour l'individu, par le désir d'indépendance, par la découverte d'une opportunité de marché, par la recherche de profit ou le désir d'être son propre patron (Amit et Muller, 1995 ; Caliendo et Kritikos, 2010 ; Carsrud et Brännback, 2011 ; Harrison et Hart, 1983 ; Kirkwood, 2009 ; Kirkwood et Campbell-Hunt, 2007 ; Kobeissi, 2010 ; Kumar, 2007 ; Mallon et Cohen, 2001). » (Giacomini et al., 2016, p. 184).

Enfin, une autre approche tente quant à elle de différencier l'entrepreneur par opportunité de l'entrepreneur par nécessité en termes de « coût d'opportunité entrepreneurial ». Nous l'avons analysé : ces deux types d'entrepreneurs ont chacun des caractéristiques propres. L'entrepreneur par nécessité a moins d'expériences professionnelles que l'entrepreneur par opportunité, un niveau d'éducation moins élevé, est plutôt mécontent de sa situation qu'elle soit professionnelle et/ou personnelle et met en place une activité car il s'agit de la seule alternative possible pour lui. Ces éléments nous indiquent donc que l'entrepreneur par nécessité a un niveau de capital social, humain, et financier plus bas que celui de l'entrepreneur par opportunité. Ceci rejoint la notion de coût d'opportunité, le coût d'opportunité d'un entrepreneur de nécessité pour créer une entreprise est moindre à celui d'un entrepreneur d'opportunité. Autrement dit, si le rendement attendu de la création d'une entreprise est inférieur au coût d'opportunité de cette même création, l'entrepreneur n'a aucun intérêt à mettre en œuvre son activité entrepreneuriale⁹. Dans le cas de nos deux types d'entrepreneurs, les

⁹ Le coût d'opportunité varie selon chaque individu. Par exemple, si une personne hésite entre prendre le train ou l'avion, sa décision devra prendre en compte le coût de ces deux moyens de transport et aussi le « coût » de son temps. Un individu estimant que le temps est primordial choisira l'avion comme moyen de transport. Ainsi, le coût d'opportunité peut se définir comme « la mesure de la valeur de chacune des autres actions ou décisions auxquelles on renonce la mesure de la valeur de chacune des autres actions ou décisions auxquelles on renonce » (Wikilibéral, 2020)

auteurs estiment que le coût d'opportunité des entrepreneurs par opportunité est supérieur à celui des entrepreneurs par nécessité. Ceci pourrait s'expliquer premièrement en mobilisant la notion de « salaire de réserve ». Les entrepreneurs de nécessité auraient un salaire de réserve inférieur en comparaison des entrepreneurs d'opportunité. En d'autres termes, l'entrepreneur qui mettrait en place une activité car il n'a pas d'autres alternatives d'emploi serait plus enclin à accepter un emploi mal rémunéré, alors que ce travail serait plus difficilement accepté par d'autres individus. De plus, la situation peut varier entre les entrepreneurs par nécessité. Un entrepreneur qui serait par exemple resté au chômage plus longtemps qu'un autre aura un salaire de réserve encore plus faible que le second chômeur.

A l'inverse, le salaire de réserve des entrepreneurs par opportunité est plus élevé. De ce fait, les entrepreneurs par nécessité accepteraient de créer leur entreprise dans des secteurs à l'intérieur desquels la rentabilité attendue est plus faible (Arias et Pena, 2010). En termes de coût d'opportunité direct, certains auteurs estiment que le coût d'opportunité des entrepreneurs par nécessité lors de leur création d'entreprise est nulle, du fait de leur situation professionnelle. Ho et Wong (2007) mettent ainsi en avant que ces derniers sont pour la plupart du temps sans emploi et n'ont pas de revenu compensatoire (hors pays ayant mis en place une allocation de chômage. Dans ce cas, le coût d'opportunité serait non nul). Giacomini et al., (2016) ne réfléchissent pas quant à eux seulement en termes de supériorité ou d'infériorité des coûts d'opportunité entre ces deux types d'entrepreneurs, mais aussi en termes comportementaux. Pour eux, cette différence de coût d'opportunité aurait une conséquence directe sur les étapes de créations de l'entreprise respective de ces deux individus. Dans leur analyse, les auteurs partent de deux postulats :

- Les différentes étapes de la création d'une entreprise auront des effets sur le futur de cette même entreprise, à la fois au niveau de sa rentabilité et de son succès.
- Les entrepreneurs par opportunité ont un coût d'opportunité plus élevé que les entrepreneurs par nécessité

Par conséquent, ils considèrent qu'il ne serait pas étonnant de s'attendre à ce que les entrepreneurs d'opportunité réalisent des démarches plus poussées lors de la création d'entreprise. Par ce terme, nous entendons toutes les démarches préalables quasi-nécessaires voire indispensables à la création d'entreprise. Ainsi, « un entrepreneur d'opportunité sera plus actif afin d'augmenter ses chances de succès et donc de réduire le coût d'opportunité lié à son intention entrepreneuriale. Cette pro-activité durant la phase de création peut aussi être liée au fait que les motivations extrinsèques (nécessité) et intrinsèques (opportunité) sous-jacentes à l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité induisent deux types de comportements différents ». (Block et al., cité dans Giacomini et al., 2016, p. 186).

L'entrepreneur d'opportunité, lié aux motivations intrinsèques, fera preuve d'un comportement actif durant la phase de création, exécutant par exemple des tâches difficiles et

compliquées. Il sera également plus déterminé, plus tenace qu'un entrepreneur par nécessité, étant lui lié à des motivations extrinsèques. L'engagement individuel sera par conséquent plus fort, se symbolisant par une détermination elle aussi plus élevée que l'entrepreneur par nécessité. Ceci aurait pour conséquence d'optimiser les chances de réussites entrepreneuriales.

En revenant à cette notion de « pro-activité » synonyme d'une attitude plus active de l'entrepreneur par opportunité, six démarches ou « types d'activité » dans l'intention de créer son entreprise ont été retenues par les chercheurs (Giacomin et al., 2016). Ces derniers s'attendent à ce que les entrepreneurs d'opportunité réalisent ces types d'activité lors de la phase de création de la structure. Il s'agit :

- « De réaliser des démarches pour obtenir de l'aide juridique ou des conseils »
- « De réaliser un plan d'affaire »
- « De réaliser une étude de marché »
- « De mettre sur pied un plan de développement stratégique »
- « De faire une demande de financement auprès d'un établissement de crédit »
- « De réaliser des démarches auprès d'organismes publics »

Identifier et citer ces types d'activité est indispensable pour la suite de notre analyse.

Au fil de notre raisonnement, nous avons ainsi pu analyser les principales caractéristiques de l'entrepreneur par opportunité et de l'entrepreneur par nécessité. La théorie classique met en avant une certaine dichotomie entre ces deux types d'entrepreneurs. D'un côté, le « noble entrepreneuriat », et de l'autre, l'entrepreneuriat « de survie ». L'entrepreneur par opportunité est un individu qui engendrerait la création d'emplois et l'expansion économique par le biais de l'innovation. A l'inverse, les valeurs de jugement à l'égard de l'entrepreneur par nécessité sont largement négatives. Il n'est pas considéré comme une personne innovante, décelant de nouvelles opportunités. Il n'est pas non plus un individu détenant des qualités exceptionnelles. Cet entrepreneur n'entraînerait donc pas la société dans le bon sens, et n'entraînerait pas de croissance économique.

Au niveau du comportement individuel entre ces deux types d'entrepreneurs durant la phase de création de l'activité, certains travaux de recherche mettent également en avant une opposition assurée entre eux, en particulier au niveau de la rentabilité de l'entreprise créée, de leurs motivations entrepreneuriales, ou encore au niveau de leur attitude avant la phase de création...

Nous allons maintenant explorer les spécificités de l'entrepreneur de la finance solidaire. Pour cela, deux principales études ont été étudiées afin d'analyser les principales caractéristiques de cet individu, qui, nous le verrons, est particulièrement atypique.

2. Place et caractéristiques de la création d'activité par l'entrepreneur de la finance solidaire

2.1. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en opposition à l'entrepreneur d'opportunité ?

2.1.1. Méthodologie utilisée, explication du choix de l'étude, et principaux résultats

Afin d'étudier les caractéristiques du profil des porteurs de projets de la finance solidaire, notre démarche a ici consisté à mobiliser une étude d'impact de France Active datant de 2018, appuyée par une seconde étude mobilisant des données d'entrepreneurs soutenus par GAIA sur l'année 2019.

En premier lieu, le choix de mobiliser l'étude d'impact de France Active s'est imposé pour plusieurs raisons. Tout d'abord, rares sont les études s'intéressant aux porteurs de projets/entrepreneurs de la finance solidaire¹⁰ précisément. Un grand nombre de travaux de recherche menés par la finance solidaire s'intéressent surtout au profil de l'épargnant. Une synthèse des différents profils des porteurs de projet financés et accompagnés par les organismes de la finance solidaire nécessiterait de déployer des moyens colossaux et des ressources considérables, en prenant en compte notamment que chaque cible est différente selon chaque organisme de financement et d'accompagnement. La mobilisation dans ce travail des études d'impact de France Active ne s'est donc pas faite par hasard. Cet organisme est à ce jour l'un des rares à avoir déployé une enquête d'envergure, en recensant un nombre considérable d'entrepreneurs. Et surtout, les variables prises en compte permettant de consolider l'analyse sont nombreuses. Il s'agit de variables directement en lien avec la situation du porteur de projet : son âge, son sexe, son ou ses diplôme(s). Mais aussi des variables relatives au projet de l'entrepreneur et à son profil, d'ordre quantitatives et qualitatives : le montant initial mobilisé par ce dernier au démarrage de son activité, sa situation personnelle avant de démarrer son activité, l'évolution de son chiffre d'affaires, ou encore des questions concernant sa relation avec France Active.

Cette étude est également très récente. Elle date de 2018 et porte sur les entrepreneurs soutenus par cet organisme en 2014. Pour la réaliser, France Active a extrait 5 812 structures financées en 2014 à partir d'un logiciel. À la suite d'une mise à niveau optimale, l'étude se

¹⁰ Nous rappelons que nous désignons comme « entrepreneurs de la finance solidaire » ou « porteurs de projets de la finance solidaire » les individus bénéficiant d'un soutien financier et d'un accompagnement, par un « organisme de financement et d'accompagnement ».

Ainsi, concernant notre étude, nous considérons que tout entrepreneur soutenu par GAIA est considéré comme un entrepreneur de la finance solidaire. Ceci englobe les entrepreneurs de TPE et les porteurs de projets des OESS.

consacre à 5 771 structures, dont 84% étaient en phase de création ou reprise et 16% en phase de développement ou rebond. En plus d'une analyse du profil des porteurs de projets, une enquête téléphonique réalisée en mai 2018 durant un mois auprès d'un échantillon d'entrepreneurs a complété cette étude. Cinq modalités principales ont été étudiées :

- La nature du projet : création ou reprise, développement ou rebond
- Le statut du projet
- Le montant du plan de financement, en tranches
- Le secteur d'activité
- Et la situation de l'entreprise, active ou cessée

Les objectifs principaux de l'étude consistaient à connaître « l'impact de France Active sur le niveau de pérennité des structures créées ou reprises au bout de 3 ans » ; et de « connaître l'impact de France Active sur la réussite du projet de la structure en phase de développement, toujours au bout de 3 ans ». Pour cela, deux échantillons ont été extraits. Un premier concernant uniquement les entreprises créées ou reprises en 2014, et un autre concernant les entreprises en phase de développement et « rebond », en 2014 également. Cette étude est significative dans la mesure où elle a été réalisée auprès d'entrepreneurs de 39 associations territoriales de France Active sur un total de 42.

Elle est complétée dans notre travail par une autre étude qui a été menée entre juillet et octobre 2020 sur les projets acceptés et financés par GAIA (constituant une des associations territoriales de France Active) entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2019. Les entreprises financées étudiées sont des TPE et sont au nombre de 196 dans notre échantillon. Les données ont été extraites depuis certains tableurs du serveur de l'association.

Nous détaillons les principaux résultats de ces deux études dans les parties subséquentes.

2.1.1.1. Analyse de l'entrepreneur de la finance solidaire en fonction de la variable « diplôme »

L'étude menée par France Active concernant la variable « diplôme » met en avant deux résultats sans équivoque : le profil de l'entrepreneur de la finance solidaire est à la fois un individu peu diplômé, et un individu moins diplômé que la moyenne nationale sur la variable des « études longues ». Nous pouvons effectivement remarquer sur le graphique ci-dessous que seulement 5% des entrepreneurs ayant créé leur activité en 2014 n'ont aucun diplôme ou seulement un BEPC. Mais à partir de la variable « diplôme du 2^{ème} ou 3^{ème} cycle de supérieur », 22% des créateurs seulement en sont titulaires, soit une différence de 9 points de pourcentage par rapport au niveau national, qui est de 31% (figure 1).

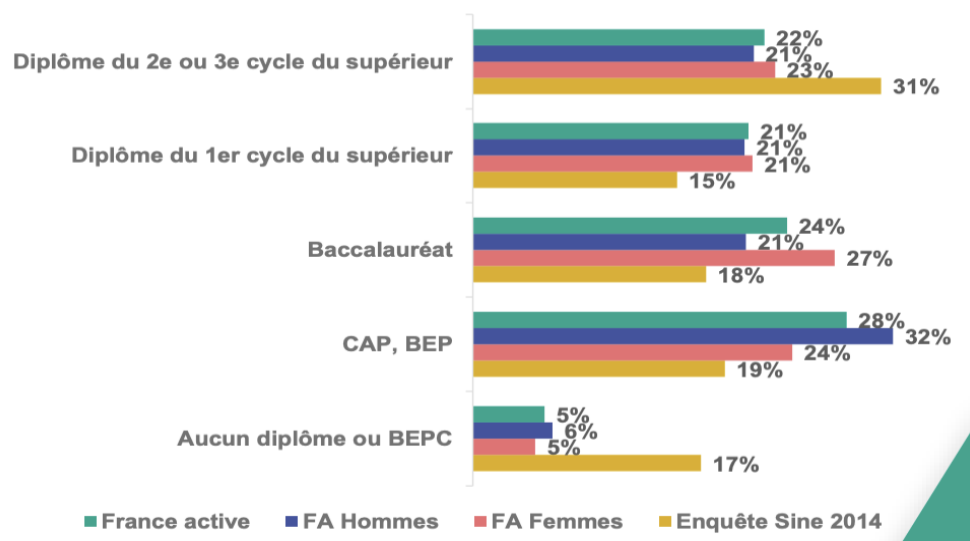


Figure 1 – « Niveau et titre du diplôme des porteurs de projets soutenus en phase de création/reprise en 2014 ».

Source : traitement de la base exhaustive France Active hors entreprises sociales.

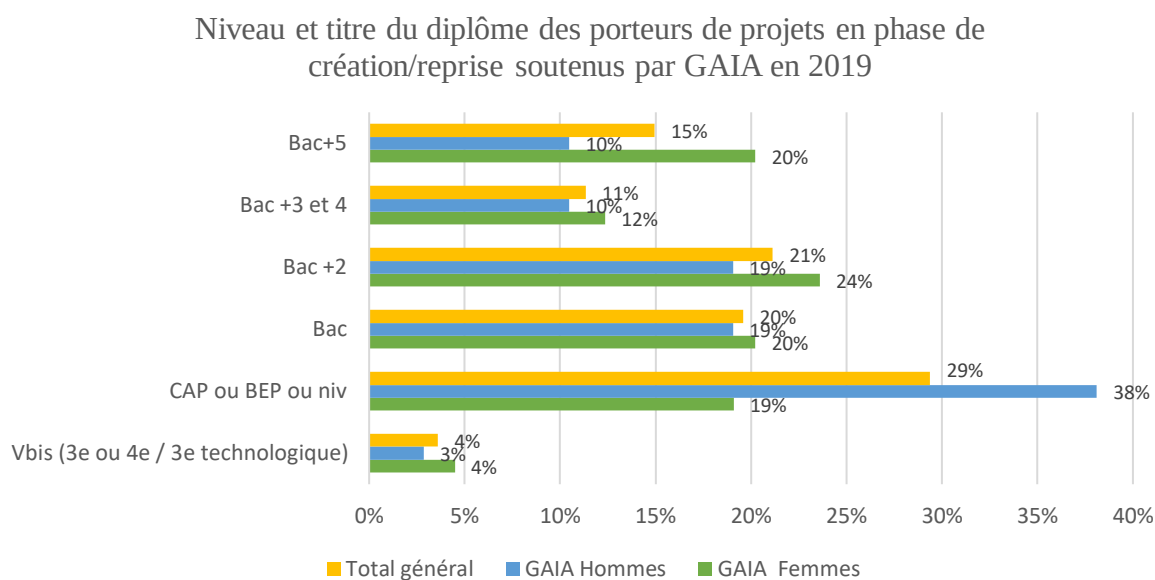


Figure 2 – « Niveau et titre du diplôme des porteurs de projets en phase de création/reprise soutenus par GAIA en 2019 ».

Source : traitement de la base exhaustive GAIA ; échantillon de 194 porteurs de projet hors entreprises sociales.

L'étude des porteurs de projets en phase de création ou reprise soutenus par GAIA en 2019 rejoint notre analyse précédente. Nous pouvons effectivement analyser sur le graphique ci-dessus (figure 2) que seulement 4% des entrepreneurs ont un niveau V bis mais le pourcentage augmente à partir du niveau Cap ou BEP : 29% en sont titulaires dont 38% d'hommes. Entre le niveau V bis et le niveau Bac +2, nous pouvons remarquer une concentration de 74% du total des entrepreneurs. A l'opposé, seulement 26% des entrepreneurs sont titulaires d'un Bac +3, Bac +4 ou Bac +5.

Cette analyse permet de mettre en avant un premier constat. Les porteurs de projets de la finance solidaire sont des individus faiblement diplômés. Ceci contraste avec l'entrepreneur d'opportunité, « générateur d'emploi », que nous avons étudié dans une première partie. Pour rappel, notre réflexion mettait en avant que la création d'activité et le succès entrepreneurial, bien qu'accessibles à tous dans la théorie, seraient en réalité cloisonnés et composés d'individus d'un certain type. Ces individus sortiraient des grandes écoles ou des universités renommées. Pourtant, l'étude du niveau et du titre du diplôme des entrepreneurs en TPE nous prouve a priori le contraire. Malgré un faible diplôme, ces entrepreneurs ont bien mis en place une activité permettant la création et/ou la consolidation d'emplois sur le territoire (ici la Métropole de Grenoble et le Département de l'Isère). Les statistiques concernant le taux de pérennisation des activités des entrepreneurs de la finance solidaire (France Active, 2018) confirment leur succès entrepreneurial. La formation ne sert ainsi pas forcément de tremplin vers l'entrepreneuriat. De la même manière, le diplôme, n'est pas ici, gage d'authentification à la création de l'activité.

Nous avons ici étudié la variable « diplômes » des entrepreneurs en TPE. Néanmoins, en ce qui concerne les structures ESS suivies en 2020 par GAIA, la tendance semble plus contrastée. Nous nous intéressons ici aux structures suivies en phase de « création, reprise, ou transmission »¹¹. L'échantillon peut donc inclure des structures par exemple créées en 2014 mais reprises sur l'année 2020. En analysant la variable « diplôme », nous pouvons remarquer qu'une majeure partie des entrepreneurs ont un niveau d'étude particulièrement élevé. En effet, sur 26 structures (sur un total de 29 structures en phase de « création, reprise, ou transmission » suivie en 2020), 14 sont dirigées par un entrepreneur qui détient une Maîtrise dans un domaine spécifique, soit plus de la moitié du total de ces structures suivies.

Cependant, des interprétations au-delà du seul diplôme peuvent être menées. Dans notre cas, le diplôme et donc la qualification ne justifie pas toujours une certaine compétence de l'individu. Comme nous pouvons le voir, de nombreuses remarques, disponibles sur chaque fiche des structures étudiées, soulignent les limites de compétences de certains dirigeants. Bien qu'il soit pour la plupart très qualifiés dans leur domaine, les compétences en termes financiers et économiques sont quant à elles moins visibles. Sur ces limites de compétences, la majorité concerne un manque de qualification en termes de gestion. Nous pouvons par exemple observer

¹¹ Voir Annexe 1

une incapacité à lire et à comprendre les comptes de la part des dirigeants ou encore des lacunes en comptabilité.

Afin d'expliquer cette différence de niveau de diplôme entre les structures de l'ESS soutenus par GAÏA en 2020 en phase de création, reprise ou transmission et les structures TPE en phase de création/reprise soutenus par GAÏA en 2019, nous pouvons mettre en avant une hypothèse principale. Le profil des dirigeants des OESS nécessiterait un meilleur niveau de qualification.

Sans dénigrer l'ensemble des structures classiques dont l'objet serait par exemple la création d'un salon de coiffure ou d'un café-restaurant (TPE), les actions menées par des structures de l'ESS semblent dans une majorité plus complexe à mettre en œuvre. Nous pouvons prendre comme exemple la création d'une coopérative dans le secteur de digital qui travaillerait en coordination avec différentes autres structures de l'ESS et certaines collectivités territoriales. Les actions menées par le dirigeant et l'ensemble des membres de la structure nécessitent un niveau de qualification élevé, synonyme donc d'un niveau de diplôme lui aussi élevé. La mise en place d'un processus de traitement des données des structures de l'ESS requiert par exemple une fine compréhension du domaine et des connaissances sur les caractéristiques de chaque structure. De la même manière, la gestion d'une épicerie en Société Coopérative de Production (SCOP) implique à nouveau une certaine connaissance de l'ESS et une certaine capacité de réflexion du porteur de projet si ce dernier n'a pas suivi une spécialisation spécifique, notamment à travers les échanges avec le réseau des SCOP qui l'accompagne.

2.1.1.2. Analyse de l'entrepreneur de la finance solidaire en fonction de la variable « âge »

L'analyse de l'âge des entrepreneurs de la finance solidaire permet de dresser un second constat : il s'agit d'individus relativement jeunes. En effet, les porteurs de projets soutenus par France Active¹² en phase de création/reprise en 2014 ont en majorité moins de 39 ans (60% du total de l'échantillon). A l'inverse, seulement 27% de ces entrepreneurs ont entre 40 et 49 ans et uniquement 13% ont plus de 50 ans.

Nous pouvons remarquer qu'à partir de 40 ans, les entrepreneurs sondés de l'enquête Siné en 2014 (Insee) sont systématiquement plus âgés que les entrepreneurs de la finance solidaire. De la même manière, les entrepreneurs soutenus en phase de création/reprise par GAÏA en 2019 (figure 3) sont pour la plupart âgés de moins de 40 ans (64% de l'échantillon) et 36% ont entre 41 et 70 ans.

¹² Voir Annexe 2

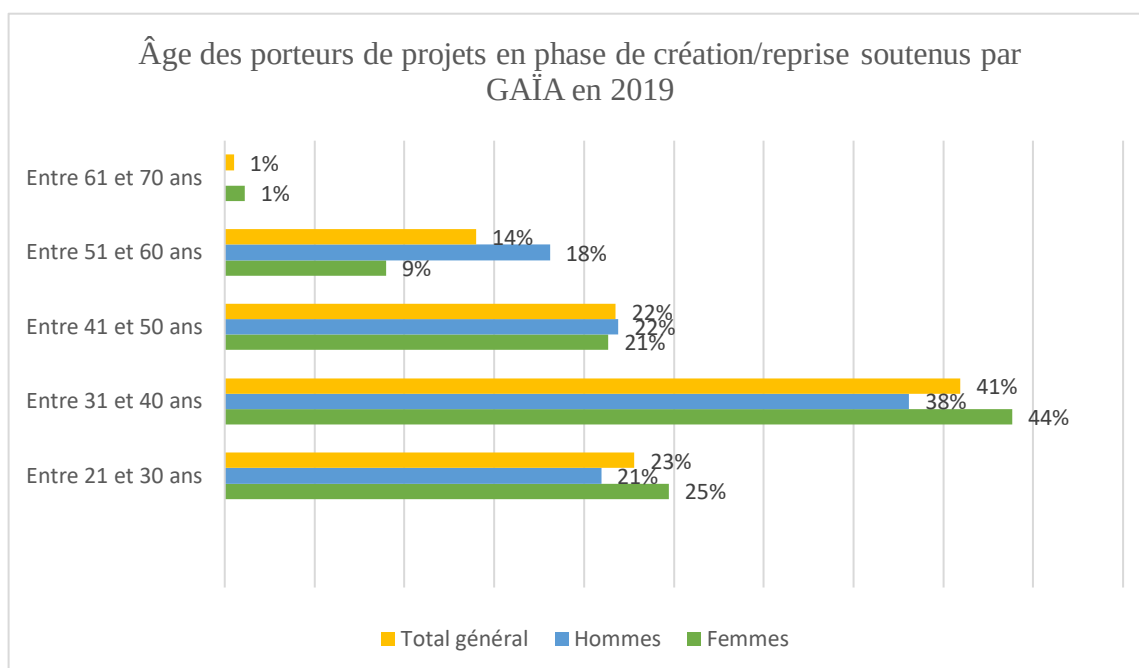


Figure 3 - « Âge des porteurs de projets en phase de création/reprise soutenus par GAÏA en 2019 ».
Source : traitement de la base exhaustive GAÏA, échantillon de 193 porteurs de projets hors entreprises sociales.

2.1.1.2. Analyse de l'entrepreneur de la finance solidaire en fonction de la variable « situation personnelle avant la mise en place de l'activité »

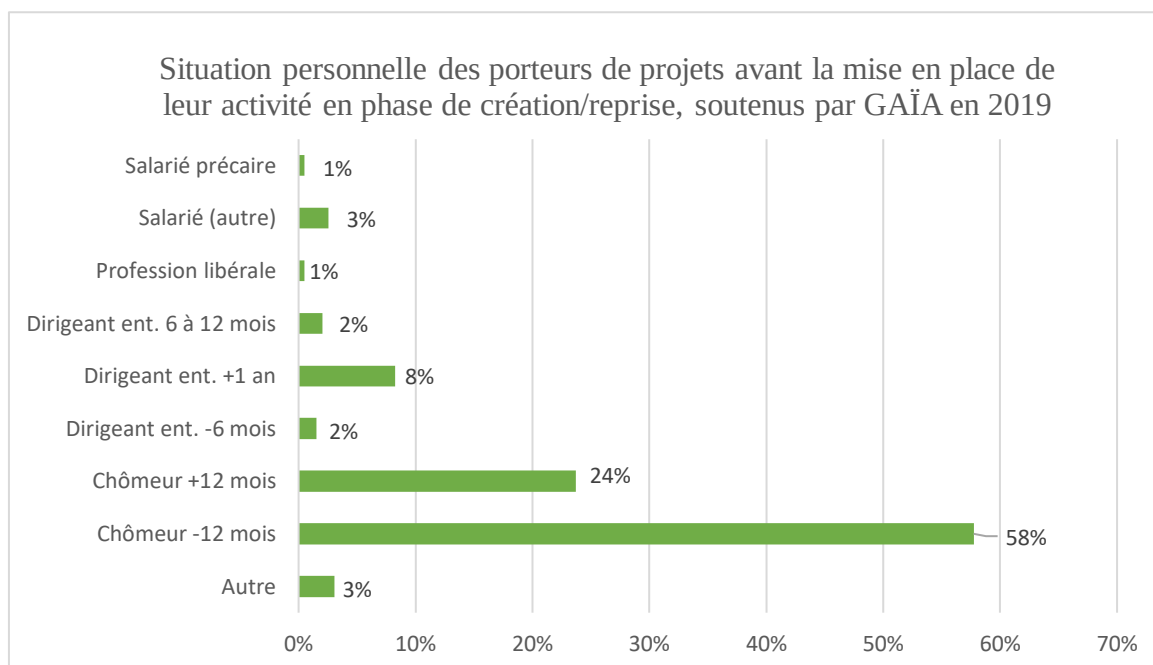


Figure 4 - « Situation personnelle des porteurs de projets avant la mise en place de leur activité en phase de création/reprise, soutenus par GAÏA en 2019 ».
Source : traitement de la base exhaustive de GAÏA, échantillon de 194 porteurs de projets hors entreprises sociales.

Enfin, notre analyse met en avant un dernier constat : l'entrepreneur de la finance solidaire est pour la plupart du temps un individu au chômage ou sans activité professionnelle avant la mise en place de son activité. La part des entrepreneurs soutenus en phase de création/reprise par France Active en 2014 qui étaient sans emploi et inscrits à Pôle Emploi depuis moins d'un an ou depuis un an et plus constitue la quasi-totalité de l'échantillon, soit 77%¹³. Ce pourcentage est largement supérieur à celui au niveau national, puisque ce dernier atteint 27% en 2014, soit 50 points de pourcentage de différence (Richet et Thomas, 2016). Au niveau national, la plupart de ces individus sont soit salariés, chefs d'entreprise, ou exercent une profession libérale avant de mettre en place leur activité. Dans le cas des entrepreneurs en phase de création/reprise soutenus par GAIA en 2019, le constat est similaire, avec une surreprésentation des chômeurs de courte durée (58% de l'échantillon). Le pourcentage de chômeurs de longue durée atteint quant à lui 24% ce qui reste considérable. Le nombre de salariés, de dirigeants d'entreprise ou de professions libérales avant le lancement d'une entreprise reste extrêmement faible.

L'analyse de ces variables met à nouveau en avant l'idée qu'il n'existe pas un certain profil type d'entrepreneur générateur d'emploi, comme le suggère la théorie classique (cf. 1.1.2.). L'entrepreneur de la finance solidaire peut se définir a priori en opposition avec les caractéristiques de l'entrepreneur du modèle d'opportunité dominant, générateur d'emplois. Nous l'avons vu, l'entrepreneur de la finance solidaire n'est pas un individu titulaire d'un diplôme élevé, obtenu dans une grande école ou université. Il n'est pas non plus une personne plutôt âgée, et il n'utilise pas non plus son réseau professionnel développé sur les bancs de l'école pour développer leur activité par la suite. L'ensemble de ces caractéristiques nous démontre que le profil type de l'entrepreneur générateur d'emplois sur le court ou long terme mis en lumière par la théorie classique peut être d'une certaine manière remise en question. La création d'activité et le succès entrepreneurial n'est en réalité pas composés d'individus d'un certain type. L'entrepreneur de la finance solidaire contribue lui aussi à l'expansion économique.

2.1.2. La campagne de suivi : révélatrice d'un déficit en capital également des porteurs de projets des structures de l'ESS

2.1.2.1. *La méthode de la campagne de suivi*

La campagne de suivi est organisée chaque année par toutes les associations territoriales de France Active et débute en avril. Cette campagne de suivi concerne uniquement les OESS ayant encore un encours au sein de l'association territoriale. La procédure de la campagne de suivi est simple. Il s'agit en premier lieu de visualiser sur un « tableur de suivi » du serveur de

¹³ Voir Annexe 3

l'association l'ensemble des OESS du portefeuille de l'association. Dans le cas de GAIA, le nombre de structures suivies en 2020 atteint 156. Un mail est ensuite envoyé à chacune des structures afin de récupérer plusieurs éléments, dont notamment :

- Les comptes financiers détaillés de l'exercice N-1 de la structure : le bilan actif et passif et le compte de résultat
- Le rapport d'activité N-1
- Un budget prévisionnel en année N
- Un budget prévisionnel en année N+1, si disponible
- L'agrément ESUS le cas échéant
- Et la réponse à un rapide questionnaire permettant de récupérer des informations sur notamment le déroulement de l'exercice passé pour la structure, ses difficultés, le nombre d'ETP et ses éventuels besoins d'accompagnement.

Cette campagne de suivi est réalisée par les stagiaires de chaque association territoriale, avec l'appui de chaque chargé de mission. Depuis 2020, deux stagiaires sont recrutés à GAIA pour effectuer le suivi. L'ensemble des structures du portefeuille sont réparties par chargé de mission. La répartition est inégale mais volontaire. Elle est parfois effectuée par domaine de compétences de chaque chargé de mission. Par exemple, certains salariés traitent en majorité des structures effectuant leur activité dans le domaine de la culture. La répartition s'effectue aussi en fonction des structures ayant un budget plus élevé que d'autres et employant un grand nombre de personnes. Il s'agit généralement de structures historiques dont les enjeux sur le territoire sont importants.

A la suite de la réception des éléments financiers, une analyse de ces derniers est effectuée avant un rendez-vous de suivi. Cette analyse est d'abord effectuée sur une « fiche de suivi » suivant deux catégories dans un premier temps : l'analyse économique et financière de la structure. L'enjeu est ici de s'intéresser à l'état global de cette dernière. Ceci passe par une analyse des fonds propres, du fonds de roulement, du besoin en fonds de roulement, et de la trésorerie. L'analyse se poursuit ensuite par une étude des principales lignes de comptes du compte de résultat sur l'année N-1. En dernier lieu, une étude en amont du budget prévisionnel de l'année N et N+1 est essentiel.

2.1.2.2. Identification d'une certaine limite de capital humain les porteurs de projet des OESS

A la suite de cette première analyse économique et financière de la structure, un rendez-vous est organisé entre le stagiaire de l'association territoriale, le/les « dirigeant(s) » de la structure, et le chargé de mission en charge du dossier. Des rendez-vous durant lesquels le stagiaire n'est pas accompagné par le chargé de mission peuvent aussi avoir lieu. Au-delà

d'analyser les enjeux de l'accompagnement, que nous expliciterons dans la troisième partie, notre réflexion a ici pour objectif de s'intéresser à certaines lacunes des porteurs de projet des OESS. En effet, une partie des lacunes des entrepreneurs n'est visible que lors des différents échanges de personne à personne, et particulièrement lors des rendez-vous de suivi. Ces difficultés sont de différentes sortes : un manque de compétences sur la gestion économique et financière, une absence de culture entrepreneuriale, ou encore des qualifications incomplètes des entrepreneurs. Ferraton et Vallat (2011) résument ces éléments, « d'autres difficultés non financières peuvent aussi être considérées comme rédhibitoires pour tout projet de création d'activité : la faible viabilité des projets soumis, le manque d'expérience professionnelle, les compétences et les qualifications des porteurs de projet insuffisantes, etc. ».

Une étude des lacunes sur l'ensemble des porteurs de projet semble difficile à réaliser. Chaque porteur de projet réalise un suivi de « sa » structure, et un stagiaire ne peut pas effectuer un suivi sur la totalité du portefeuille et donc, rencontrer l'ensemble des entrepreneurs. Malgré cette contrainte, des tendances générales se dégagent. Lors de plusieurs rendez-vous de suivi, nous pouvons examiner les limites des porteurs de projets, à la fois au niveau de leur qualification, de leurs compétences, ou encore des complications liées à leurs caractéristiques personnelles. La plupart de ces limites ont trait aux aspects gestionnaire et financier.

Pour les illustrer, nous pouvons citer l'exemple d'un rendez-vous de suivi effectué avec une radio associative exerçant son activité dans la ville de Grenoble et ses alentours. Malgré des pertes répétitives lors des exercices précédents, la structure a réussi à se redresser sur les deux dernières années et à dégager des excédents assez élevés. Ceci a permis une amélioration notable des fonds propres, engendrant par conséquent une augmentation notable du niveau de trésorerie. La radio associative était également parvenue à maîtriser son BFR. Lors de ce rendez-vous de suivi, le dirigeant expliquait alors les prévisions sur l'année 2020 : la signature de nouveaux contrats et l'obtention de nouvelles subventions. Or, en parallèle de ces éléments, un nouvel investissement était prévu. Il s'agissait d'une rénovation de nouveaux locaux, dans l'objectif de déménager. Le montant des travaux était assez important et s'élevait à plus de cinquante-mille euros. Le gérant avait déjà obtenu une partie du financement par la mobilisation de subventions de fonctionnement et la contraction d'un prêt bancaire. Il avait également prévu de financer cet investissement, par un investissement sur fonds propres. Cependant, cet acte aurait eu pour conséquences de dégrader considérablement la situation financière de l'association, voire de la mettre en péril dans les prochaines années.

Le chargé de mission de GAIA a donc apporté ses recommandations, comme le financement de son investissement par endettement et par la contraction d'un nouveau financement auprès de GAIA. Au-delà de s'intéresser à la démarche d'accompagnement d'un acteur de la finance solidaire, nous pouvons observer certaines « lacunes » en gestion de ce gérant d'association. Le suivi permet à une structure de bénéficier d'une expertise et de conseils afin de combler l'éventuel manque de compétences et/ou connaissances du porteur de projet.

Un autre exemple à citer également : celui d'un rendez-vous de suivi avec une association œuvrant dans le domaine culturel, et un autre rendez-vous deux jours plus tard avec un bar en Société Coopérative de Production. Dans ces deux cas, en particulier pour l'association du domaine culturel, certaines questions sont revenues concernant une gestion optimale de la trésorerie : ces porteurs de projet ne connaissaient pas certaines notions indispensables de gestion financière, comme par exemple les modalités de constitution d'un FR, ou des notions sur la gestion d'un BFR. Enfin, d'autres questionnements peuvent concerner des aspects juridiques et de ressources humaines. C'est par exemple le cas d'une Société à Responsabilité Limitée exerçant dans le domaine de l'handisport, qui demandait des éventuelles recommandations sur une stratégie moyen et long terme pour développer sa structure ou encore une SCOP s'interrogeant sur les avantages et inconvénients de faire sortir de la structure un associé minoritaire détenant des parts, et n'exerçant plus son métier au sein de cette dernière.

2.2. Un entrepreneur par opportunité ? par nécessité ? ou les deux ?

2.2.1. Méthodologie de l'étude des entrepreneurs sur leur comportement durant la phase de création/reprise

Les variables précises, telles que l'âge, le niveau de diplôme ou encore l'apport personnel au démarrage de l'activité des entrepreneurs de la finance solidaire sous statut TPE mettent en avant une réalité incontestable. Il s'agit d'individus limités dans leur accès au capital, qu'il soit notamment humain et financier. L'analyse de certains rendez-vous de suivi effectué avec des membres d'OESS vont également dans ce sens. Pouvons-nous pour autant en conclure que les entrepreneurs de la finance solidaire entrent dans la catégorie des entrepreneurs par nécessité ? Comme nous avons pu le démontrer dans la première partie, les entrepreneurs par nécessité constituent en effet des personnes limitées dans leur accès au capital et leur intention initiale s'inscrit dans une logique de survie économique selon les tenants de la théorie classique. Par la création d'une activité qui s'effectuerait sous « obligation », celle-ci ne provoquerait pas, en synthétisant leur pensée, un effet positif sur l'économie. En suivant cette démarche, nous devrions par conséquent inscrire l'entrepreneur de la finance solidaire en tant qu'individu ne produisant aucune innovation ni création d'emploi et constituerait un type d'entrepreneur qu'il serait nécessaire de dissuader dans la création de son entreprise.

En réalité, les analyses statistiques prouvent bien que l'entrepreneur de la finance solidaire engendre une création ou une consolidation d'emploi(s) importante(s), tout en pérennisant son activité (Ferraton et Vallat, 2011). Cet argument est à la fois valable au niveau macroéconomique et microéconomique. En effet, la création et la consolidation d'emploi(s)

génère un impact positif visible aussi bien au niveau de la structure précisément qu'au niveau national sur l'ensemble de l'économie.

Deuxièmement, afin de justifier la quasi-inutilité de l'entrepreneur par nécessité, la majorité des chercheurs de la théorie classique mettent en avant dans leurs travaux une stricte dichotomie entre l'entrepreneur par opportunité et l'entrepreneur par nécessité au niveau de leur comportement durant la phase de création d'activité. Pour rappel, les entrepreneurs par opportunité concentreraient leur activité dans le secteur de la technologie, des services aux entreprises et de l'automobile, tandis que les entrepreneurs par nécessité se concentreraient sur les secteurs de la foresterie, de la pêche ou encore de l'agriculture, tendant à créer une différence stricte en termes de secteur d'activité. De plus, ces derniers seraient moins orientés vers des activités liées à l'exportation, l'innovation, et la croissance, mais créées leur entreprise dans une logique de survie économique dans des secteurs ne répondant pas à une réelle demande du marché. Les motivations à l'origine de la création entre les entrepreneurs par opportunité et les entrepreneurs par nécessité seraient elles aussi opposées entre les entrepreneurs par opportunité et les entrepreneurs par nécessité. Alors que l'entrepreneur par nécessité, toujours dans une logique de survie économique, créerait par exemple son activité dans l'objectif de sortir du chômage, à la suite d'un divorce, ou encore afin de faire face à une absence d'alternative, les entrepreneurs par opportunité mettraient quant à eux leur activité en œuvre afin de découvrir de nouvelles opportunités de marché, de réaliser du profit, ou encore dans la volonté de devenir autonome. Ainsi, des différences capitales seraient discernables en termes d'« objectifs de l'entrepreneur » ; de « secteur de création » ; « de coût d'opportunité » ; « de motivation de création » et de « démarches de création réalisées ».

Caractéristiques identifiées	Entrepreneur de nécessité	Entrepreneur d'opportunité
<i>Objectifs de l'entrepreneur</i> – Innovation – Croissance – Exportation – Création d'emploi – Rentabilité de l'entreprise		X X X X X
<i>Secteur de création</i> – Horeca – Agriculture – Foresterie – Automobile – Service aux entreprises – Commerce de détail – Secteur technologique	X X X X	 X X X
<i>Coût d'opportunité de création élevé</i> <i>Motivation de création</i> – Sortir du chômage – Insatisfaction – Besoin de reconnaissance – Contrainte familiale – Autonomie – Découverte d'une opportunité de marché – Indépendance – Profit – Absence d'alternative – Divorce – Insécurité d'emploi – Désir d'être son propre patron	X X X X X X X	X X X X X X
<i>Démarches de création réalisées</i> – Réaliser des démarches pour obtenir de l'aide juridique ou des conseils – Réaliser un plan d'affaire – Réaliser une étude de marché – Mettre sur pied un plan de développement stratégique – Faire une demande de financement de crédit – Réaliser des démarches auprès d'organismes publics		X (attendu) X (attendu) X (attendu) X (attendu) X (attendu) X (attendu)

Le « X » indique pour quel type d'entrepreneur la caractéristique est davantage présente.

Figure 5 - « Synthèse des éléments de la littérature sur les principales caractéristiques des entrepreneurs d'opportunité et de nécessité en termes d'objectifs, de secteurs d'activité, de motivations de création et de coût d'opportunité de création ».

Source : Giacomini et al., 2016, p. 187.

L'ensemble des éléments cités sont synthétisés dans le tableau ci-dessus par Giacomini et al., (2016). La démarche des auteurs consiste à synthétiser les écrits des auteurs de la théorie classique concernant les caractéristiques des entrepreneurs par opportunité et par nécessité. Sur la base de ces éléments, nous nous attendons ainsi à ce que l'entrepreneur par nécessité ou l'entrepreneur par opportunité réponde à certaines variables identifiées et s'inscrive par conséquent dans certaines cases.

Notre analyse consistant à analyser les caractéristiques de l'entrepreneur de la finance solidaire vis-à-vis des éléments de la théorie classique est basée sur ce tableau. Selon la littérature, notre analyse empirique devrait valider que l'entrepreneur de la finance solidaire s'inscrit strictement dans les cases établies s'il est soit un entrepreneur par nécessité ou soit un entrepreneur par opportunité.

Afin d'étudier ces éléments, une étude a été menée au sein de GAÏA concernant à nouveau les TPE « classiques » et les TPE « engagées » en phase de création ou reprise et soutenus par GAÏA sur l'année 2019. La méthodologie effectuée est la suivante : pour chacune de ces structures¹⁴, nous avons établi la « raison de la création de l'activité » avec certitude, à partir des éléments synthétisés du tableau ci-dessus (figure 5). Nous avons pour cela étudié les motivations à la création de l'activité et les objectifs de l'entrepreneur¹⁵. Ces informations ont été établies grâce aux informations disponibles sur le serveur de GAÏA en fonction de chaque dossier des structures, ainsi que grâce au soutien des salariés de GAÏA sur le « pôle financement » qui comptait 9 salariés pour 6,30 ETP en 2019. Ces salariés ont pu déterminer avec précision les raisons de la création d'activité dans la mesure où chacun a été au contact avec chacune des 170 structures étudiées.

Notre étude a consisté dans un second temps à recueillir d'autres informations disponibles sur le serveur de GAÏA concernant ces structures financées entre le 1^{er} janvier 2019 et le 31 décembre 2019. Il s'agit des mêmes données qui ont été étudiées précédemment (concernant le niveau de diplôme du créateur, son âge, et sa situation personnelle avant la mise en place de son activité). Mais aussi des informations sur la structure du porteur de projet en particulier, notamment la localisation de son siège social, son secteur d'activité, son activité, sa forme juridique, son secteur géographique, le nombre d'emploi total créés ou sauvegardés, ou encore si la création de l'activité constitue une innovation ou non. Ces nouvelles informations font l'objet d'une analyse précise dans les écrits suivants, et non pas été étudiées précédemment.

¹⁴ Notre étude a pu être menée sur 170 structures sur un échantillon total de 194.

¹⁵ Les motivations à la création de l'activité comportent notamment : « sortir du chômage », l'« absence d'alternative », la « contrainte familiale », ou encore la « découverte d'une opportunité de marché ». Les objectifs de l'entrepreneurs comportent notamment : l'« innovation », la « croissance » et la « création d'emploi » (voir « figure 7 »).

L'étude n'a pas été menée sur les structures de l'ESS pour 3 principales raisons :

- Il est pratiquement impossible de déterminer précisément qui est le dirigeant d'une structure de l'ESS, en particulier pour une association.
- Les motivations et objectifs de la création de l'activité établies par les auteurs classiques (figure 5) ne sont pas applicables à ces structures. Par exemple, certaines associations soutenues par GAIA ont à l'origine été créées afin de redynamiser certains quartiers, protéger l'environnement, ou ont été conçues à l'initiative d'une collectivité territoriale.
- Le financement et le suivi des structures TPE concernent la majorité du portefeuille des structures soutenus par GAIA, offrant ainsi une plus grande pertinence sur les résultats de notre étude.

2.2.2. Une application de la dichotomie utilisée dans la recherche entrepreneuriale classique au cas des entrepreneurs de la finance solidaire ?

Objectifs de l'entrepreneur et motivation à la création de l'activité	Nombre d'entrepreneur(s)
Création de l'activité à la suite d'un divorce	1
L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux	6
La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	18
La pression familiale	2
La recherche du profit	4
La volonté de faire croître la structure	13
Le désir d'être son propre patron	59
Le désir d'indépendance	10
Sortir du chômage	19
Un besoin de flexibilité professionnelle	7
Un besoin de reconnaissance sociale	1
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	28
Une insécurité dans l'emploi précédent	2
Total général	170

En premier lieu, un des premiers faits observables est celui d'une certaine reproduction dichotomique : en reprenant les caractéristiques identifiées de la théorie classique entre l'entrepreneur d'opportunité et celui de nécessité, nous pouvons remarquer un premier résultat étonnant. Caractérisé par un **fond de couleur orange**¹⁶ sur notre tableau, les entrepreneurs par nécessité sont moins nombreux que les entrepreneurs par opportunité. Sur un total de 170 entrepreneurs - dont les informations sur les objectifs de ce dernier et la motivation à la création de son activité sont disponibles - seulement 66 sont des entrepreneurs par nécessité, contre 104 pour des entrepreneurs d'opportunité, soit respectivement 39% et 61% du total des entrepreneurs étudiés.

Cette statistique vient contester un premier élément : malgré un capital humain, financier et parfois social faibles que nous avons pu démontrer lors des premières pages de notre second chapitre, nous aurions pu penser que la majorité voire la totalité des entrepreneurs ici étudiés auraient mis en place leur activité car ils sont en situation d'absence d'alternative d'emploi. Il s'agit de la définition propre de l'entrepreneur par nécessité. Or, nos résultats mettent en avant une majorité d'entrepreneurs qui le seraient par opportunité. Si nous analysons les résultats plus précisément, nous pouvons remarquer que la majorité des entrepreneurs ont comme désir celui de devenir leur propre patron (environ 35% du total de l'échantillon et environ 57% du total des entrepreneurs par opportunité). Dans cette « catégorie » des entrepreneurs par opportunité, approximativement 10% des entrepreneurs souhaitent découvrir de nouvelles opportunités de marché et/ou innover. A l'opposé, la majorité des entrepreneurs par nécessité ont souhaité créer leur activité pour faire face à une insatisfaction professionnelle ou personnelle (environ 42% du total des entrepreneurs par nécessité), ou dans l'objectif de sortir du chômage (environ 29% du total des entrepreneurs par nécessité).

Objectifs de l'entrepreneur et motivation à la création de l'activité	Apports personnels en euros
Le désir d'être son propre patron	120000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	100000
La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	100000
Le désir d'être son propre patron	78000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	60000
Le désir d'être son propre patron	60000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	55000
La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	50000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	50000
Le désir d'être son propre patron	50000
Le désir d'être son propre patron	50000

¹⁶ Dans notre travail, le fonds de couleur orange servira systématiquement à identifier les entrepreneurs par nécessité, au sens de la théorie classique

Un besoin de flexibilité professionnelle	45000
L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux	42000
Le désir d'être son propre patron	40000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	40000
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	40000
Sortir du chômage	40000

L'analyse des apports personnels de chaque entrepreneur en fonction de leurs objectifs et de leur motivation à la création d'activité, permettant de les définir en tant qu'entrepreneur par nécessité ou par opportunité selon la théorie classique, met également en avant un résultat intéressant. Dans la mesure où le premier tableau nous indique un nombre supérieur d'entrepreneur par opportunité que d'entrepreneur par nécessité, la démarche a constitué ici à classer par ordre croissant les apports personnels de chacun des entrepreneurs. Si nous nous étions intéressés au montant total des apports personnels des entrepreneurs, nous aurions logiquement trouvé une supériorité du montant total des apports personnels des entrepreneurs par opportunité que des entrepreneurs par nécessité, avec des disparités importantes. Ici, nous nous intéressons aux dix premières créations d'entreprises qui ont nécessité les apports personnels les plus élevés. Ceci afin d'obtenir une analyse plus précise.

Les résultats mettent ainsi en avant un apport personnel en euros de l'entrepreneur d'opportunité supérieur face à l'apport personnel de l'entrepreneur par nécessité. En effet, sur ces dix apports personnels les plus élevés, le total des apports des entrepreneurs par opportunité atteint 548 000 € contre 472 000 euros pour les entrepreneurs par nécessité, soit une différence de 76 000 €. De plus, sur les cinq montants les plus élevés, nous pouvons observer que les entrepreneurs par opportunité ont mobilisé 298 000 € contre seulement 160 000 € pour les entrepreneurs par nécessité, sur un montant total de 458 000 €. Les créations de ces trois entreprises par des entrepreneurs d'opportunité se situent dans le secteur de l'agriculture (création d'une entreprise agricole), du BTP (création d'une entreprise de construction de maison individuelle) et du transport (activité de taxi). Les deux premiers entrepreneurs par nécessité ont quant à eux créé/repris leur activité dans le secteur de la restauration (création d'un café restaurant, et reprise d'un service de restauration rapide basé sur des produits sains).

Si nous poursuivons l'analyse sur un échantillon plus large d'entrepreneurs par nécessité ou d'entrepreneurs par opportunité, nous retombons sur les mêmes résultats : l'écart du montant total des apports personnel entre ces deux types d'entrepreneurs se creuse. En effet, en prenant dans notre échantillon un total de 50 entrepreneurs, nous pouvons remarquer qu'un total de 1 065 000 euros d'apports personnel a été mobilisé par les entrepreneurs d'opportunité contre un total de 774 000 euros mobilisé par les entrepreneurs par nécessité. La tendance observable est celle d'un creusement de l'écart du montant total de l'apport personnel entre les entrepreneurs

d'opportunité et les entrepreneurs par nécessité, si l'on grossit petit à petit l'échantillon. Ainsi, l'argument de la littérature classique considérant que les créations d'entreprises des entrepreneurs d'opportunité nécessitent des moyens financiers plus importants que les créations des entrepreneurs par nécessité semblent dans une certaine mesure vérifiées.

2.2.3. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en réalité beaucoup plus complexe remettant en cause les propos des auteurs classiques

Les deux premières analyses nous ont permis de mettre en avant deux points importants : malgré un capital social, culturel, humain et financier en majorité faible, la majorité des entrepreneurs de la finance solidaire créent leur activité par opportunité. De plus, le montant des apports personnels mobilisé par ces derniers est en moyenne supérieur à celui mobilisé par les entrepreneurs par nécessité, ce qui est ici en conformité avec les propos des auteurs classiques. Cependant, d'autres paramètres contredisent les propos de la théorie classique. En réalité, l'entrepreneur de la finance solidaire est un individu beaucoup plus complexe que celui décrit par ces auteurs.

	Création de l'activité à la suite d'un divorce	L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux	La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	La pression familiale	La recherche du profit	La volonté de faire croître la structure	Le désir d'être son propre patron
Agriculture							1
BTP			1		1	1	5
Commerce		4	7	2	2	7	18
Éducation, formation							1
Environnement			1				
Famille, enfance, jeunesse			1			1	1
Industrie							
Loisirs		1	2				
Repasserie - retoucheur							
Restauration - traiteur	1	1				2	17
Santé					1		
Sécurité							
Services aux entreprises			1				1
Services aux personnes			3			1	7
Sport			1				
Tourisme			1				
Transport						1	7
Total général	1	6	18	2	4	13	58

	Le désir d'indépendance	Sortir du chômage	Un besoin de flexibilité professionnelle	Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	Une insécurité dans l'emploi précédent	Total général
Agriculture			1			2
BTP			1			9
Commerce	8	7	3	10	1	69
Éducation, formation				1		2
Environnement						1
Famille, enfance, jeunesse				1		4
Industrie				1		1
Loisirs				1		4
Repasserie - retoucheur		1				1
Restauration - traiteur	1	7		10		39
Santé						1
Sécurité				1		1
Services aux entreprises				1		3
Services aux personnes		1				12
Sport	1		1	1		4
Tourisme		1			1	3
Transport		1	1	1		11
Total général	10	18	7	28	2	167

L'analyse des entrepreneurs en fonction de leur secteur d'activité apporte un éclairage différent des propos des auteurs classiques. Pour rappel, ces derniers considéraient que les entrepreneurs par nécessité, du fait de leur salaire de réserve, concentraient leur activité dans des secteurs n'étant pas lié à la découverte de nouvelles opportunités de marché. Ils auraient pour volonté de créer leur entreprise dans une logique de survie économique, afin d'obtenir un revenu rapidement. Ces derniers créeraient ainsi des entreprises basées sur des activités non-innovatrices, des activités déjà existantes sur le marché. C'est pour cette raison que les auteurs estiment qu'une concentration sectorielle existe dans le secteur du commerce de détail, l'agriculture, la foresterie, de la pêche, ou encore dans le secteur des cafés-hôtels-restaurants. A l'inverse, les entrepreneurs par opportunité concentraient leur activité dans les secteurs des technologies, des services aux entreprises, et de l'automobile.

Nos résultats sont différents. Nous ne pouvons pas observer une dichotomie sectorielle nette entre les entrepreneurs par nécessité et ceux par opportunité. Sur l'analyse de ces 167 (total des données sectorielles disponibles) entrepreneurs de la finance solidaire selon le secteur d'activité, nous pouvons remarquer une certaine hétérogénéité des entreprises.

Ici, 2 secteurs concernent la majorité des créations d'entreprises. Il s'agit de celui du « commerce » et de la « restauration-traiteur », comprenant respectivement 69 et 39 entrepreneurs. Ceci s'explique en particulier par un environnement propice à la création d'entreprises de vente à emporter et de boutiques en centre-ville. Par exemple, un environnement propice à la création de commerce de proximité directement dans la Métropole de Grenoble ou dans les alentours proches. Nous pouvons effectivement observer un certain nombre de reprise de bar-tabac ou encore la création d'épicerie, de food-truck, de cabinet d'esthéticiennes, ou de coiffure etc. Concernant le secteur « restauration-traiteur », il s'agit principalement de créations de bars, de pizzerias, ou encore d'entreprises de restauration rapide. L'ensemble de ses structures sont ancrées territorialement et une analyse spécifique de la création d'activité en fonction de cet environnement territorial serait nécessaire afin d'étayer notre analyse.

Nous pouvons remarquer une concentration, moins importante, dans deux secteurs qui sont celui des « services aux personnes » et du « transport ». Ils rassemblent respectivement 12 et 11 entrepreneurs. Plus globalement, nous pouvons surtout observer une grande disparité des secteurs d'activité. Certains secteurs concentrent uniquement une poignée d'entrepreneurs, la plupart du temps moins de 5 individus. C'est par exemple le cas du secteur de l'industrie, du BTP, de l'agriculture, du tourisme ou encore du sport. Au total, ce sont 17 secteurs d'activité qui comprennent moins ou exactement 5 créations/reprises d'activité.

x Ensuite, si l'on observe de plus près le secteur du commerce qui comprend 69 créations et reprises d'entreprises, nous pouvons noter une multitude de raisons pour lesquels l'entrepreneur a décidé de créer ou de reprendre son activité. Ainsi, 7 de ces individus ont décidé

de créer ou reprendre une activité dans le secteur du commerce afin de découvrir une nouvelle opportunité de marché et/ou d'innover, et 7 autres afin de faire croître la structure. En parallèle, 10 entrepreneurs ont quant à eux décidé de créer ou reprendre une activité dans ce secteur afin de faire face à une insatisfaction personnelle ou professionnelle. Sur ce secteur du commerce, 27 entrepreneurs ont décidé de créer ou reprendre une activité par nécessité, alors que 42 l'ont fait par opportunité. Ainsi, exceptés les secteurs comprenant un seul porteur de projet, la totalité des autres secteurs d'activité comprennent à la fois des entrepreneurs par opportunité et des entrepreneurs par nécessité.

La stricte dichotomie sectorielle énoncée par les auteurs classiques n'est dans notre cas pas valable. L'entrepreneur par nécessité ne constitue pas forcément un individu décidant de mettre en place son activité dans un secteur précis (ne nécessitant pas de répondre à une réelle demande du marché et offrant une faible rentabilité) afin d'obtenir un revenu le plus rapidement possible. Similairement, l'entrepreneur par opportunité ne constitue pas forcément un individu décidant de créer son activité dans des secteurs offrant une rentabilité importante, répondant à une nouvelle demande de marché, et dont les ambitions sont plus grandes que les entrepreneurs par nécessité. Nous retrouvons ainsi une majorité d'entrepreneurs par opportunité dans des secteurs à l'intérieur desquels les activités sont déjà existantes. C'est le cas du secteur de la « restauration-traiteur » comprenant 20 entrepreneurs par opportunité alors que ce secteur « appartiendrait » aux entrepreneurs par nécessité selon la théorie classique. C'est également le cas du transport. De plus, nous pouvons également remarquer une faible présence d'entrepreneurs dans le secteur des services aux entreprises, alors qu'il s'agit d'un secteur à l'intérieur duquel les entrepreneurs par opportunité sont normalement concentrés, toujours selon les auteurs classiques.

	Création de l'activité à la suite d'un divorce	L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux	La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	La volonté de faire croître la structure
L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux				
La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover				
La recherche du profit				1
La volonté de créer des emplois			4	
La volonté de faire croître la structure				
Le désir d'être son propre patron	1	1	3	5

Le désir d'indépendance			2	
Sortir du chômage	2		1	
Un besoin de flexibilité professionnel				
Un besoin de reconnaissance sociale			1	
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle				
Une insécurité dans l'emploi précédent				
Total général	1	3	11	6

	Le désir d'être son propre patron	Le désir d'indépendance	Sortir du chômage	Un besoin de flexibilité professionnelle	Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	Total général
L'absence d'alternative afin de répondre à ses besoins individuels ou familiaux			1		1	2
La découverte d'une opportunité de marché / la volonté d'innover	1			1		2
La recherche du profit	1					2
La volonté de créer des emplois		1			1	6
La volonté de faire croître la structure	1					1
Le désir d'être son propre patron		4	4	2	5	25
Le désir d'indépendance			2	2	3	9
Sortir du chômage					1	4
Un besoin de flexibilité professionnelle	1		2		2	5
Un besoin de reconnaissance sociale						1
Une insatisfaction professionnelle ou personnelle	1	1				2
Une insécurité dans l'emploi précédent					1	1
Total général	5	6	9	5	14	60

Enfin, notre analyse met en avant un dernier aspect fondamental : la stricte dichotomie entre entrepreneurs par opportunité et entrepreneurs par nécessité est trop simpliste. En effet, un entrepreneur peut la fois l'être par nécessité et par opportunité. Nous pouvons remarquer dans un premier temps dans le tableau ci-dessus que 60 entrepreneurs ont des objectifs et des motivations à la création de l'activité qui sont multiples. Ainsi, par exemple, sur un total de 30 entrepreneurs ayant pour désir d'être leur propre patron, 4 d'entre eux mettent également en place leur activité afin de sortir du chômage et 5 d'entre eux afin de faire face à une insatisfaction qu'elle soit professionnelle ou personnelle. De même, 2 entrepreneurs ont créé leur activité afin de sortir du chômage et d'être indépendants, et 2 autres afin d'être indépendant et d'être flexibles professionnellement. Certains entrepreneurs par nécessité peuvent aussi l'être pour deux motivations précises : par exemple pour sortir du chômage et dans une logique de flexibilité professionnelle. Un entrepreneur par opportunité peut également créer son activité afin d'être son propre patron et de découvrir de nouvelles opportunités de marché. En dernier lieu, certains entrepreneurs par nécessité, même s'ils sont peu nombreux, peuvent aussi être qualifiés d'entrepreneurs par nécessité, avec des objectifs caractéristiques de l'entrepreneur d'opportunité. Par exemple, un entrepreneur a décidé de créer son activité à cause d'une insatisfaction professionnelle ou personnelle, mais aussi pour faire croître sa structure.

L'argument selon lequel les auteurs classiques s'attendent à ce que les entrepreneurs d'opportunité réalisent 6 types d'activité lors de la phase de création de la structure, dont notamment la « réalisation d'un plan d'affaire » et la « réalisation d'une étude de marché » n'est également pas conforme à la réalité. Dans notre cas, GAIA accepte uniquement les projets des entrepreneurs TPE qui ont préalablement réalisés une étude de marché et/ou tout autre étude indispensable à la création d'une activité, comme par exemple la mise en place d'un plan de développement stratégique. Au-delà de cette obligation émise par GAIA, il est primordial de noter que les entrepreneurs par nécessité ont bien réalisé une ou la totalité des démarches de pré-crédation de leur activité, puisque leur projet a été accepté par la suite.

Même si l'entrepreneur par nécessité décide de mettre en place son activité en raison de « motivations extrinsèques », synonyme de facteurs négatifs tels que le besoin de sortir du chômage ou l'absence d'alternative afin de répondre à des besoins individuels ou familiaux, son comportement n'induit pas automatiquement un comportement passif durant la phase de création. Ce comportement ne se traduira pas par un refus d'effectuer des tâches complexes préalables à la constitution de la structure, ni par une détermination individuelle qui serait moins élevée que l'entrepreneur par opportunité dans un objectif d'optimiser les chances de réussites entrepreneuriales. Cette attitude « proactive » n'est donc pas uniquement caractéristique des entrepreneurs d'opportunité comme le suggère la théorie classique.

L'étude du profil de l'entrepreneur de la finance solidaire met ainsi en avant plusieurs aspects, dont le déficit en capital de ces individus, en particulier humain et financier : il s'agit généralement d'un entrepreneur jeune, peu diplômé, au chômage ou sans activité avant la mise en place de sa structure (entrepreneurs en TPE). L'analyse des caractéristiques des porteurs de projets des OEES, consolidée par les propos des auteurs sur la finance solidaire (Ferraton, Vallat, 2011) met également en avant une certaine insuffisance en capital de ces porteurs de projets. L'ensemble de ces spécificités le rend particulièrement atypique, remettant en cause la notion de cloisonnement de l'activité entrepreneuriale. Les caractéristiques de l'entrepreneur de la finance solidaire semblent a priori en opposition avec celles de l'entrepreneur d'opportunité.

Pourtant, l'entrepreneur de la finance solidaire ne peut pas non plus être strictement considéré comme un entrepreneur par nécessité. En effet, notre seconde étude menée en reprenant en compte les « caractéristiques identifiées » des entrepreneurs par opportunité (figure 5) et par nécessité mettent en avant plusieurs aspects : une majorité d'entrepreneurs de la finance solidaire le seraient par opportunité, certains ont à la fois créé leur activité par opportunité et par nécessité, et la dichotomie sectorielle évoquée par la théorie classique entre ces deux types d'entrepreneurs n'est pas respectée.

En réalité, l'entrepreneur de la finance solidaire fait partie d'un processus complexe, atypique, mêlant une multitude d'acteurs, et expliquant sa réussite entrepreneuriale. Nous allons analyser ce système dans une troisième et dernière partie.

3. Réflexion sur le processus complexe dont l'entrepreneur de la finance solidaire fait partie, en tant que soubassement des réussites entrepreneuriales

3.1. L'existence de relations étroites entre de multiples acteurs dans l'appui à la création d'activité

3.1.1. Chaque acteur joue un rôle bien défini pour faire aboutir le projet de l'entrepreneur

Nous l'avons démontré : l'entrepreneur de la finance solidaire est un individu atypique. Son déficit en capital est bien réel, qu'il soit financier, social ou humain. Pour autant, il ne peut pas être entièrement considéré comme un entrepreneur par nécessité. L'entrepreneur ne crée pas systématiquement son activité par contrainte, comme s'il n'avait pas d'autre alternative d'emploi et aucun autre choix que celui d'être entrepreneur. Il ne peut pas non plus être strictement considéré comme un entrepreneur d'opportunité, notamment car les motivations à l'origine de la création de leur activité sont multiples. Au-delà de ces caractéristiques, un enjeu significatif se situe dans l'explication des réussites entrepreneuriales de ces entrepreneurs. En moyenne, peu importe le secteur d'activité de la structure de l'entrepreneur, le statut de cette dernière, sa localisation, ainsi que l'ensemble des caractéristiques propres à l'entrepreneur, les statistiques prouvent une incontestable réussite et efficacité de la finance solidaire : le taux de pérennisation des structures de l'entrepreneur de la finance solidaire est élevé, parfois supérieur à celui des structures au niveau national, et la consolidation et création d'emplois engendrés sont également conséquents. Ainsi, la question suivante se pose : dans quelle mesure peut-on expliquer la réussite des entrepreneurs de la finance solidaire ?

En réalité, cet acteur fait partie d'un processus complexe : il est intégré à un véritable système particulièrement original, celui de la finance solidaire.

Pour expliquer ce système, il faut d'abord savoir que les entrepreneurs de la finance solidaire font face à plusieurs difficultés dans l'accès aux financements, en particulier celui d'une insuffisance de garanties du porteur de projet et un manque de réputation de la structure de ce dernier. A ces difficultés viennent s'ajouter celles d'un certain « isolement » du porteur de projet, synonyme d'une insuffisance de réseau pour lui, un manque de culture entrepreneuriale, et une insuffisance de son patrimoine personnel. En s'inscrivant dans un cadre entrepreneurial collectif, le porteur de projet bénéficie d'un financement spécifique afin de combler l'ensemble de ses difficultés d'ordre financier et bénéficie d'un accompagnement afin de combler ses difficultés d'ordre non-financier. Cet entrepreneur est ainsi inséré dans un cadre collectif original, mêlant à la fois des acteurs privés et publics dans un objectif simple : celui des réussites des projets des entrepreneurs.

Afin d'étudier la démarche d'accompagnement personnalisé des organismes de finance solidaire auprès des porteurs de projets, il est au préalable indispensable de présenter les spécificités de la finance solidaire dans un ensemble plus global, dans l'objectif d'en comprendre la cohérence des mécanismes. Le modèle de la finance solidaire se caractérise par une mise en relation de parties prenantes multiples publiques et privées. La spécificité essentielle qui en découle est celle d'une intégration, à la fois de liens financiers et de liens sociaux, dans un objectif commun à l'ensemble du système. Ces caractéristiques sont synonymes d'une démarche entrepreneuriale particulièrement novatrice et inédite. Afin de résumer les principaux acteurs de ce système d'intégration de liens financiers et sociaux, Artis (2011), dans thèse de doctorat, identifie trois acteurs principaux.

Il s'agit en premier lieu des « apporteurs de fonds » qui peuvent être des collectivités territoriales, des personnes épargnantes, et des investisseurs institutionnels, établissant des relations financières, des liens sociaux et des liens de gouvernance avec les organismes intermédiaires (qui constituent le troisième acteur). Cette démarche se traduit par la mise en place de dons, l'octroi de prêts, ou encore d'apport en capital. De plus, ces apporteurs de fonds sélectionnent et accompagnent les projets.

Ensuite, les « demandeurs de fonds, » qui peuvent être qualifiés « d'emprunteurs-entrepreneurs solidaires » et que nous qualifions d'entrepreneurs de la finance solidaire, vont eux obtenir un financement et un accompagnement spécialisés de la part d'un organisme intermédiaire : « les demandeurs de fonds qui s'investissent dans une relation financière avec l'organisation intermédiaire et qui bénéficient d'un accompagnement par l'organisation intermédiaire » (Artis, 2011, p. 23).

En dernier lieu, l'organisme intermédiaire ou « organisation de finance solidaire », se situe entre les apporteurs et les demandeurs de fonds et a pour mission la collecte et la gestion de l'ensemble des mouvements financiers avec les épargnants solidaires et les emprunteurs-entrepreneurs solidaires.

A travers la distinction de ces trois types d'acteurs, nous pouvons clairement remarquer que les caractéristiques de la finance solidaire se manifestent par une intégration de liens financiers et sociaux qui sont à la fois mis en place entre des individus et des organisations. Le financement d'activités économiques, qui constituent l'objectif de toutes ces parties prenantes se caractérise par l'instauration d'une relation de long terme. Elle existe à la fois entre les épargnants solidaires, les organismes intermédiaires, les emprunteurs-entrepreneurs solidaires, les banques, ou encore certaines collectivités territoriales.

L'explication des principales caractéristiques de la finance solidaire mêlant des liens financiers et sociaux se poursuit par une analyse du rôle précis de chaque partie prenante. L'entrepreneur de la finance solidaire s'inscrit dans un système collectif à l'intérieur duquel la prise de risque est partagée, et non plus entièrement détenue par l'individu. Cet individu bénéficie d'un soutien considéré comme « partenarial », provenant d'une multitude de parties prenantes. Il peut être direct ou indirect. Cet appui lui confèrera théoriquement la possibilité de créer son activité, d'optimiser les chances de réussites entrepreneuriales et la pérennisation de son activité. Afin d'étudier et de caractériser les différentes parties prenantes de la finance solidaire, nous pouvons partir du schéma suivant :

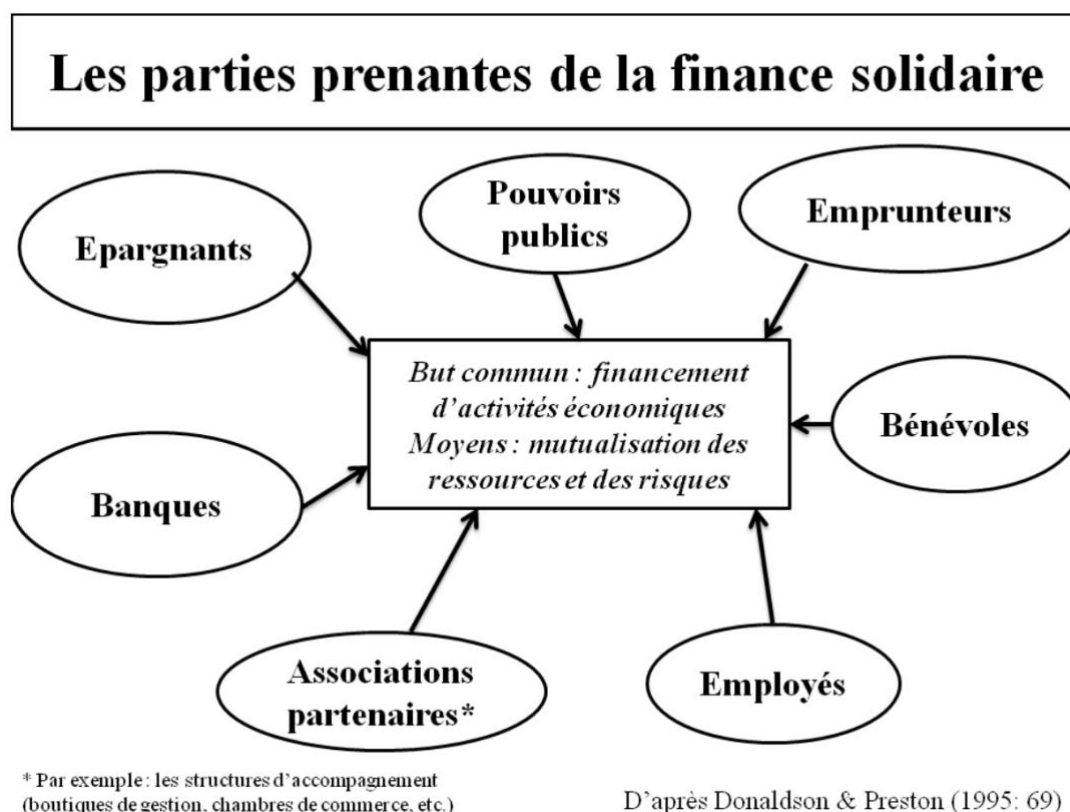


Figure 6 - Les parties prenantes de la finance solidaire. Reproduit à partir de « La finance solidaire : un système de relations de financement », par Artis, A. (2011). TEL.ARCHIVES-OUVERTES. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990>

En reprenant le modèle originel en « roue de vélo », Artis (2011) met en avant les principales parties prenantes de la finance solidaire et leurs caractéristiques.

Il est essentiel de noter qu'à l'origine, la théorie des parties prenantes est fondée sur deux principes essentiels : celui que tout groupe ou tout individu peut à la fois affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs d'une organisation (Freeman, 1984), et que les intérêts de chaque partie prenante ont une valeur propre, et qu'aucun intérêt ne doit s'élever au-dessus d'un autre (Donaldson et Preston, 1995).

Autrement dit, chaque individu ou groupes d'individu ayant des intérêts légitimes et qui participent à certaines activités de la structure en question vont de ce fait obtenir un dédommagement. Il n'existe donc pas d'intérêt supérieur à un autre. Chaque relation de la structure avec ses parties prenantes peut être considérée « à égalité » et de même importance. Cette théorie s'oppose au modèle traditionnel de l'entreprise à l'intérieur duquel existe une transformation des inputs en outputs pour les consommateurs et où chaque input (investisseurs, employés et fournisseurs) reçoit une compensation spécifique car ils ont investi de leur temps et des ressources pour une entreprise spécifique. Il existe donc ici des intérêts supérieurs à des autres. Les relations de la structure avec ses parties prenantes n'ont pas toutes la même importance. : certaines relations seront privilégiées au détriment d'autres.

Cette théorie des parties prenantes et des intérêts légitimes se retrouve dans le cas de la finance solidaire et s'applique concrètement. Par la mobilisation d'un ensemble d'acteurs, l'objectif recherché est celui d'un « financement des activités économiques ». Toutes les personnes ou les groupes de personnes ont un intérêt légitime, et la mise en moyens est celle d'une « mutualisation des ressources et des risques » (figure 6).

L'épargnant solidaire s'inscrit dans le champ de la finance solidaire en plaçant son épargne en fonction des activités économiques qu'ils souhaitent soutenir. Elles peuvent appartenir à différents champs ou secteurs, comme par exemple celui de l'utilité sociale, de l'environnement, ou encore de l'insertion. Une des particularités de la finance solidaire est celle de la possibilité pour l'épargnant de pouvoir suivre le « parcours » et l'emploi de son épargne. Ainsi :

« La finance solidaire développe pour l'épargnant de nouvelles règles qui se fondent sur un nouveau référentiel combinant des critères financiers et extra-financiers dans la décision de financement. L'épargnant accepte une moindre rémunération par rapport à un placement lucratif ou spéculatif, et il s'engage dans une prise de risques avec l'emprunteur plus importante que dans des placements tels que les livrets d'épargne. Cet investissement développe plusieurs logiques chez l'épargnant : une logique d'épargnant-client qui contrôle l'usage de son épargne, une logique d'épargnant-donateur qui donne une partie des revenus de l'épargne aux organisations de finance solidaire et une logique d'épargnant associé qui devint un associé du projet économique. » (Artis, 2011, p. 198).

Le bénévolat joue un rôle majeur et constitue une des caractéristiques primordiales de la finance solidaire. Les missions des bénévoles sont ciblées dans l'accompagnement des porteurs de projet et la participation au conseil d'administration des organismes de finance solidaire. Il s'agit d'un appui dans la gouvernance de l'organisation. En parallèle, l'intégration de ces bénévoles se traduit par une participation aux différents comités d'engagement.

Un exemple concret à citer est celui du comité d'engagement TPE de GAIA. Dans le processus d'octroi de financement, le porteur de projet doit passer devant un comité d'engagement composé de bénévoles, au sein des locaux de l'association territoriale. Les bénévoles appartiennent à différentes structures externes et effectuent des métiers différents. Certains comités sont ainsi composés de partenaires bancaires (Crédit Coopératif, Crédit Mutuel etc.), de chefs d'entreprises, d'experts comptables, et de personnes spécialisées dans la création d'entreprises et de l'ESS.

Le tour de table débute en premier lieu par une rapide présentation du projet par le chargé de mission de GAIA qui a préalablement expertisé la demande de financement. Les informations communiquées sont basées sur le projet dans sa globalité : une rapide présentation du porteur de projet, de son réseau, de son aptitude entrepreneuriale... Ainsi qu'une présentation synthétique de la structure de l'entrepreneur (création ou reprise). Les informations concernent ici la localisation de la création d'activité, son secteur d'activité, son objet social, et une rapide présentation des éléments économiques et financiers. Il est à noter que le porteur de projet n'est pas présent durant cette première présentation.

Dans un second temps, un court échange a lieu entre l'ensemble des membres du comité durant lequel un certain nombre de questions permettent de compléter l'analyse. Ces questions sont diverses et concernent aussi bien le profil de l'entrepreneur que son activité en particulier. En dernier lieu, le porteur de projet présente son projet aux membres du comité et répond aux éventuelles interrogations.

Une des principales spécificités, et qui diffère d'un octroi de financement traditionnel est la suivante : l'ensemble des échanges entre les membres du comité et l'entrepreneur s'effectuent dans une ambiance bienveillante. L'objectif n'est pas d'intimider le porteur de projet et d'émettre des remarques négatives à l'égard de son projet ou de lui-même. Il n'est pas non plus question d'une relation quelconque, anonyme, entre les membres du comité et l'entrepreneur. Les rapports sont cordiaux. Chaque membre du comité note ensuite sur une échelle de A à D la pertinence du projet et son adéquation avec le profil de l'entrepreneur, ce dernier n'étant pas présent dans la salle. Une pondération est ensuite effectuée par le chargé de mission de GAIA afin de décider de l'octroi du financement ou non. Le porteur de projet bénéficie clairement d'un soutien collectif de l'organisation intermédiaire fonctionnant avec un nombre important de bénévoles.

D'autres acteurs entrent en jeu dans le modèle de la finance solidaire : les emprunteurs bénéficient eux d'un financement et d'un accompagnement personnalisé, et remboursent les financements qu'ils leur sont octroyés. Il peut également être associé des organisations de finance solidaire selon le principe de double qualité. Dans cette optique, l'emprunteur a tout intérêt à rembourser son emprunt car son remboursement permet de développer l'organisation à l'intérieur de laquelle il est membre. Les employés sont quant à eux directement liés aux emprunteurs car ils produisent et délivrent un service. Ils s'intègrent ainsi dans un processus de

« coproduction de la relation de service et dans la production et le traitement de l'information » (Artis, 2011, p. 198). Ils jouent un rôle majeur en intervenant directement dans la mise en place de l'activité du porteur de projet et sont entièrement en contact avec ce dernier.

Dans une logique de décentralisation, les salariés des associations territoriales prennent de plus en plus de poids et influencent la création d'activité du porteur de projet. Les associations partenaires jouent elles un rôle de collaboration avec les autres parties-prenantes de la finance solidaire, elles « nouent des relations de proximité organisationnelle et institutionnelle qui participent à la mise en place de pratiques et de règles conditionnant l'activité de la finance solidaire. » (Artis, 2011, p. 198).

Enfin, les banques et pouvoirs publics ont un rôle particulier et influencent le plus le champ de la finance solidaire, du fait de leur relations historiques avec lui. En s'inscrivant dans le système, les banques procèdent à un triple objectif : celui d'externaliser une partie de leur risque et des coûts de gestion d'abord, celui d'exploiter un nouveau marché offrant une potentielle rentabilité ensuite, et enfin celui de redorer son image auprès de ses clients par son investissement dans la résolution de problèmes sociétaux. Les pouvoirs publics interviennent eux dans un objectif de développement local. Les collectivités territoriales mettent en place des financements auprès d'entreprises locales et entrent dans la gouvernance de ces dernières.

L'énumération de l'ensemble des parties prenantes de la finance solidaire met en avant un cadre entrepreneurial collectif inédit et complexe à l'intérieur duquel est inséré l'entrepreneur de la finance solidaire. Ferraton et Vallat (2011, p. 172) résument avec justesse les principales spécificités du soutien à la création d'activité :

« La finance solidaire ne constitue pas un champ autonome en soi. Elle ne pourrait fonctionner sans le soutien d'acteurs privés et publics. Les organisations bancaires dans lesquelles figurent les principales banques coopératives, les institutions publiques (collectivités territoriales, État, Union européenne, parmi les principales) et les entreprises contribuent à l'offre de finance solidaire indirectement, notamment par le financement des organismes de finance solidaire, et/ou directement, en particulier par l'appui financier et non financier (accompagnement) des porteurs de projets [...]. Il serait donc erroné de considérer la finance solidaire comme un secteur à part entière avec sa logique propre, distinguable des autres secteurs de l'économie. L'un des objectifs communs des différents acteurs de la finance solidaire est d'insérer dans le circuit financier les créateurs et non de se substituer à l'offre bancaire et de créer ainsi une offre spécifique dédiée aux publics en situation de précarité souhaitant créer leurs propres emplois par la création d'activité. ».

3.1.2. Le modèle de la finance solidaire : la conception d'une relation de financement novatrice ?

Les relations financières et sociales de la finance solidaire sont particulièrement complexes. Le modèle se caractérise par la mobilisation de relations monétaires couplées à celles de liens sociaux. Nous pouvons dès lors parler d'intermédiation financière et sociale. Contrairement à une relation financière qui serait classique, l'échange marchand ne peut pas ici être considéré comme anonyme. Les relations de financement solidaire sont différentes des autres relations de financement.

Dans une relation de financement dite directe, il existe bien des relations monétaires et un lien social, mais ce lien ne peut pas être dissocié d'une autre personne. Il est également individuel donc lié aux caractéristiques propres d'un individu. Artis (2011) prend l'exemple des prêts entre membres d'une même famille afin d'illustrer cette relation directe de financement.

Des relations entre deux acteurs peuvent aussi exister lorsqu'un intermédiaire financier, par exemple une banque, se situe entre l'épargnant et l'emprunteur. Il existe dans ce cas une relation bilatérale, entre deux entités que sont l'épargnant et l'intermédiaire financier, et entre deux autres entités que sont ce même intermédiaire financier et l'emprunteur. La banque, par exemple, joue donc un rôle d'intermédiaire dans la relation entre l'emprunteur et l'épargnant. L'établissement financier collecte l'épargne d'un agent à capacité de financement et va prêter de l'autre côté à un agent en besoin de financement. Il s'agit d'un financement indirect car l'agent économique qui obtient de l'argent s'adresse à une banque ou à un établissement financier. Les emprunteurs et les investisseurs ne sont pas directement en contact. Et surtout, cette relation de financement intermédiée se caractérise par une absence totale du lien social. Seules les relations monétaires existent. L'épargnant n'a pas la possibilité de suivre son épargne et ne contrôle pas son utilisation.

La relation de financement solidaire est particulièrement différente de ces deux autres relations de financement citées. Il existe à la fois des relations monétaires réciproques entre les épargnants solidaires et l'organisme intermédiaire (ou organisation de finance solidaire) et des relations monétaires réciproques entre les emprunteurs-entrepreneurs solidaires et ce même organisme intermédiaire. A cela se rajoute l'existence d'un lien social entre ces trois acteurs. Les relations monétaires entre un organisme intermédiaire et un emprunteur-entrepreneur solidaire se symbolisent par un rapport de financement, et les relations monétaires entre un épargnant solidaire et un organisme intermédiaire se symbolisent par un rapport d'épargne ou d'investissement. L'épargnant ayant la capacité d'obtenir directement des parts de l'organisme intermédiaire.

Le schéma ci-dessous synthétise distinctement l'ensemble des relations énumérées :

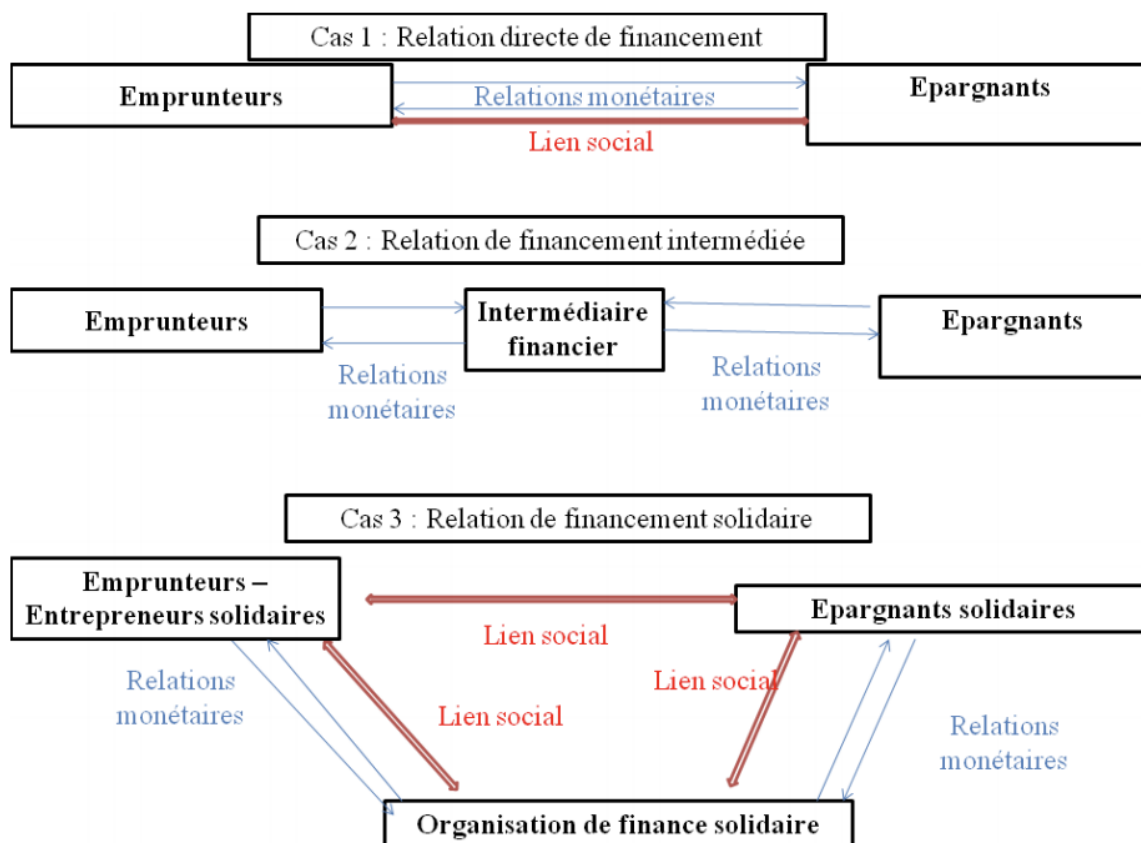


Figure 7 - Comparaison des relations de financement : directe, intermédiaire, et solidaire. Reproduit à partir de « La finance solidaire : un système de relations de financement », par Artis, A. (2011). TEL.ARCHIVES-OUVERTES.
<https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990/document>

L'intermédiation financière que l'on pourrait considérer comme classique met ainsi en relation des « agents à besoin de financements » (ABF) avec des « agents à capacité de financements » (ACF) sans que l'emprunteur et l'épargnant soient dans une relation directe. Ce processus s'oppose strictement à la relation entre ces deux acteurs dans la finance solidaire. La relation entre l'agent à capacité de financement et l'agent à besoin de financement s'effectue dans une relation originale en forme triangulaire.

Cependant, l'ensemble de ces modèles d'intermédiation financière ne peuvent pas supprimer l'éventuel risque financier qu'il existe entre l'emprunteur et l'épargnant. L'agent à capacité de financement constitue un acteur qui souhaite prêter son argent sur une durée courte. A l'opposé, l'agent qui a besoin de financement a quant à lui tout intérêt à emprunter sur une grande durée afin par exemple d'étaler ses durées de mensualité de remboursement. Le risque qui en découle est donc financier : celui du défaut de remboursement de l'agent qui a besoin de financement en cas de faillite de son activité ou de tout autre problème lié à celle-ci. On parle alors de risque de défaillance de l'entreprise de l'emprunteur-entrepreneur solidaire.

Ce risque est en particulier lié au fait d'une impossible anticipation des problématiques futures. L'entrepreneur s'engage en effet à rembourser son prêt dans le futur en fonction de ses prévisions économiques établies. Cependant, énormément de problèmes peuvent émerger remettant en cause la capacité de remboursement de cet agent qui a besoin de financement. La crise du Covid en est un exemple, décalant pour la plupart l'ensemble des mensualités de remboursement des entrepreneurs dans un premier temps, et remettant en cause la création d'activité de l'entrepreneur même dans le pire des cas. Face à un futur incertain, l'existence d'un lien social entre l'épargnant et l'emprunteur permet de réduire ce risque et un permet un meilleur contrôle.

Ainsi, l'entrepreneur de la finance solidaire s'inscrit dans un cadre entrepreneurial extrêmement complexe, mêlant de multiples acteurs, à la fois publics et privés, dans un objectif de financement des activités économiques. Dans ce modèle, les ressources sont mutualisées, et le risque n'est plus seulement détenu en totalité par l'entrepreneur. Il est partagé. Ce système se caractérise aussi par l'existence d'un lien social, caractéristique d'une relation de financement particulièrement originale. Après avoir analysé ce cadre entrepreneurial au niveau global, nous centrons maintenant notre réflexion sur l'analyse des caractéristiques intrinsèques des porteurs de projets de la finance solidaire. Nous mobiliserons en particulier les conceptions de « liens sociaux », de « capital social », ou encore de « capacités ».

3.2. Les caractéristiques intrinsèques des porteurs de projet au centre des préoccupations des organismes de finance solidaire

3.2.1. Quelle place du capital, en particulier économique et social, dans le processus de création et de pérennisation de l'activité ?

Le capital social, économique et humain des entrepreneurs de la finance solidaire est particulièrement faible. Ces individus sont en situation de « déficit » de capital (Ferraton et Vallat, 2011). Mais avant d'analyser précisément la démarche d'accompagnement des organismes de finance solidaire dans l'objectif de renforcement de ce capital, nous devons en premier lieu étudier la place de ce capital dans le processus de création d'activité du porteur de projet et de sa pérennisation. En d'autres termes, le capital économique, social, et financier est-il vraiment essentiel ?

Dans un premier temps, les démarches mises en place par l'ensemble des administrations publiques mettent d'abord en avant l'idée que le capital économique est primordial dans une logique de réinsertion d'un individu, ici en termes de revenus minimal. Autrement dit, il serait indispensable pour un individu de ne pas posséder un minimum de ressources matérielles, comme par exemple une habitation, l'accès à l'alimentation, la possibilité de se déplacer, s'habiller, dans l'objectif d'accéder à un emploi et de se réinsérer. A l'origine, la loi de 1998 sur le Revenu Minimum d'Insertion prévoit ainsi, que, « la société s'engage à fournir au bénéficiaire les moyens d'entamer un processus de réinsertion ; en échange, le bénéficiaire s'engage à participer à des actions d'insertion » (cité par Ferrary, 2006). Cette loi met en avant une démarche individuelle dans le processus de réinsertion et une priorité du capital économique sur un autre type de capital. Le capital économique constitue ainsi un capital primaire et met de côté un autre ensemble de ressources tels que la constitution de liens sociaux, le soutien moral ou encore l'ensemble des « valeurs symboliques », qui jouent eux aussi un rôle dans le processus de réinsertion (Ferrary, 2006). Ferrary (2006) estime également que cette mise en avant du capital économique sur un autre type de capital par les pouvoirs publics se retrouve également dans l'ensemble des mesures historiques mises en place afin de lutter contre le chômage sur le territoire national et dans le versement d'allocations aux citoyens.

Pourtant, le processus de réinsertion réalisé à travers un processus de création d'activité n'est pas uniquement réalisable grâce à la détention d'un capital économique minimum. Différentes études (Coleman cité dans Ferrary, 2006) estiment eux que le capital social constitue le capital primaire indispensable au processus de création d'activité et de réinsertion. Ils mettent en avant l'idée que la détention de ressources ne passe pas uniquement par des « échanges marchands ». En réalité, la création de liens sociaux permet à un individu d'obtenir des ressources différentes, qui sont elles aussi nécessaires dans la création de l'activité et donc

dans la création et la consolidation d'un emploi. L'obtention d'informations d'un entrepreneur à travers des échanges avec un chargé de mission d'un organisme de finance solidaire permet à ce dernier d'acquérir des ressources indispensables à sa réinsertion. Afin d'illustrer cet argument, nous pouvons prendre comme exemple la création d'un camion-pizza par un entrepreneur.

Cette démarche nécessite des connaissances administratives et réglementaires multiples que le créateur n'a pas forcément prises en compte. Un soutien est indispensable de la part de l'organisme de finance solidaire auprès du porteur de projet pour lui apporter l'ensemble des informations indispensables et lui permettre de se réinsérer dans la société.

Ces « ressources informationnelles » sont donc différentes des ressources financières mais sont néanmoins indispensables. De plus, les « ressources psychologiques » d'un individu comme par exemple la capacité de se mettre à la place d'un autre individu, l'estime de soi ou le fait d'adopter un comportement optimiste constituent elles aussi des ressources majeures dans le processus de réinsertion. A l'opposé, un soutien émotionnel sera lui aussi important pour un individu lors d'accidents de vie et pour faire face à différents problèmes personnels. Si un individu ne dispose pas de « ressources psychologiques de soutien », alors le processus de réinsertion peut être remis en cause et ceci favorisera son exclusion au sein de la société.

En dernier lieu, les « ressources symboliques » sont elles aussi tout autant importantes, se symbolisant par l'existence d'un système qui valorise l'individu dans son travail lorsque celui-ci est bien réalisé et qui sanctionne cette personne lorsqu'il adopte un comportement indiscipliné.

L'ensemble des types de ressources citées est étroitement lié à la spécificité même du lien social. Autrement dit, les liens faibles permettent à un individu d'accéder à des « ressources informationnelles », et les liens forts lui permettront d'accéder à des « ressources psychologiques » et à des « ressources symboliques ». Ces liens sociaux, qu'ils soient forts ou faibles, constituent le capital social d'un individu (Ferrary, 2006).

L'explication des liens faibles et forts nous renvoie directement aux travaux de Granovetter. Granovetter (1973) considère les liens forts comme ceux que nous possédons avec des connaissances proches, des liens qui sont fréquents. C'est le cas des relations amicales, familiales, ou professionnelles avec des individus proches. A l'inverse, les liens faibles constituent des liens détenus avec des connaissances considérées comme occasionnelles. Granovetter met en avant l'importance des liens faibles, dans la mesure où ils permettent de faire rapidement circuler l'information, de relier des réseaux d'individus différents, et assurent une certaine cohésion sociale. Ces liens faibles constituent des « ponts » entre deux groupes d'individus.

3.2.1.1. L'importante constitution de « liens faibles » et de « liens forts » pour l'entrepreneur afin d'accéder à différents types de ressources

Notre démarche a ici pour but d'analyser dans quelle mesure l'aspect théorique que nous venons de décrire s'applique au champ de la finance solidaire.

L'idée principale suivante sert de socle à notre analyse : la création et le maintien d'une relation entre l'entrepreneur de la finance solidaire et les membres salariés ou bénévoles d'un organisme de finance solidaire est au cœur du projet global de la finance solidaire. Nous l'avons démontré dans la deuxième partie : les entrepreneurs de la finance solidaire ont pour la plupart d'importantes lacunes en gestion et de faibles compétences. La relation entre cet entrepreneur et un ou plusieurs membre(s) d'un organisme de finance solidaire permet de combler ce défaut de compétences. A travers cette relation, l'entrepreneur peut obtenir l'ensemble des informations qu'il souhaite. Le lien social permet à cet individu d'accéder à différentes ressources informationnelles.

Pour illustrer cette relation, nous pouvons prendre l'exemple des différentes actions menées par l'ADIE. Le soutien à la création d'activité passe par la mise en place de 4 actions principales : la définition du projet, une aide à la mise en place d'une étude de marché, la construction économique de l'activité et sa rentabilité, et la gestion des démarches administratives. Ces actions sont notamment effectuées par des bénévoles. La relation avec un professionnel expérimenté, caractéristique d'un lien faible, permet d'accéder à l'obtention d'informations indispensables à la création d'activité et au processus de réinsertion.

Le témoignage de deux entrepreneurs qui ont créé un restaurant-bibliothèque grâce à la mobilisation d'un CIGALES rejoint cette idée :

« Au-delà des capitaux, les membres de la CIGALES ont favorisé le développement de notre clientèle. Ils tenaient leurs réunions dans notre restaurant. Certains sont revenus avec des amis. L'un d'entre eux est venu avec un ami qui travaillait dans une grande entreprise proche du restaurant (L'Oréal), ce qui a conduit des gens de cette entreprise à venir régulièrement. Un autre est venu avec un ami journaliste qui a été séduit par le concept et qui a rédigé un article sur notre restaurant. Cela nous a fait une bonne publicité. » (Cité dans Ferrary, 2006).

Les propos de ces deux entrepreneurs illustrent parfaitement l'existence de liens sociaux faibles et leurs importances. L'obtention d'un financement par le biais d'un organisme de finance solidaire leur a permis de construire ce lien social faible. La circulation de l'information (ici celle de la création d'un nouveau restaurant) a permis de développer la clientèle des deux entrepreneurs. Nous retombons ainsi sur l'avantage décisif d'un lien social faible : celui de pouvoir mettre en relation des réseaux d'individus différents, d'optimiser le processus de diffusion de l'information, et d'assurer une certaine cohésion sociale. Dans cet exemple, le lien

social faible permet de diffuser une information et réinsérer les deux individus dans la société par la création de leur activité.

Les liens forts jouent aussi un rôle majeur dans le processus de réinsertion et de création de l'activité. Ils permettent en particulier à l'entrepreneur de la finance solidaire de bénéficier d'un soutien moral lors de situations personnelles compliquées. En effet, « la lutte contre l'exclusion concerne des personnes affaiblies psychologiquement et très vulnérables aux échecs et aux difficultés de la vie. » (Ferrary, 2006, p. 68). L'aide de la famille ou des amis, caractéristiques des liens proches, constituent normalement un soutien précieux afin de traverser ses passages difficiles. Dans le cas des personnes isolées, ce qui est le cas d'une majeure partie des entrepreneurs de la finance solidaire (Ferraton et Vallat, 2011), ce soutien n'existe pas. La relation avec les membres d'organismes de finance solidaire constitue dès lors une réponse à l'absence de soutien psychologique dont peut bénéficier l'entrepreneur.

Différentes situations peuvent illustrer ces propos. C'est le cas lors des différentes rencontres entre un chargé de mission de GAIA et un porteur de projet en particulier lors de rendez-vous de suivi. Parfois, le chargé d'expertise doit faire face à des individus désespérés du fait de difficultés importantes concernant leur activité (une baisse soudaine et durable du chiffre d'affaires) et peut être confronté à des situations encore plus compliquées, lors de situation de cessation de paiement.

Le lien existant entre l'entrepreneur et le chargé d'expertise n'est plus faible, considérant les deux individus comme deux connaissances occasionnelles, mais peut être défini comme fort car l'entrepreneur et le chargé d'expertise sont désormais deux amis proches. Ce terme n'est pas exagéré car il n'est pas rare qu'un entrepreneur et un membre d'un organisme de finance solidaire maintiennent leur relation dans la sphère extra-professionnelle. A travers cette illustration, le lien fort lui donne l'opportunité d'accéder à des ressources psychologiques indispensables pour lui.

En dernier lieu, l'existence d'un lien fort permet un entrepreneur d'accéder à des ressources symboliques. Lorsque cet individu crée son emploi et en engendre d'autres, l'ensemble des travailleurs vont se sentir appartenir à un groupe et vont se sentir valorisés. Il s'agit d'une culture d'entreprise, qui permet de faciliter la manière de fonctionner de la structure. Nous pouvons alors parler de « transfert de ressources symboliques » (Ferrary, 2006, p. 68) grâce à la création de liens forts entre ces personnes.

La place des liens forts et faibles est donc primordiale dans le processus de création et de pérennisation de l'activité. Le lien social faible permet à l'entrepreneur d'accéder à des « ressources informationnelles » et le lien fort, à des « ressources psychologiques » et « symboliques ». Les organismes de finance solidaire jouent un rôle de renforcement du capital des porteurs de projet.

3.2.2. Le soutien des organismes de finance solidaire auprès des porteurs de projets : une aspiration à rendre autonome et libre tout individu

La démarche de financement et d'accompagnement des organismes de finance solidaire a également pour but de rendre libre tout individu sans distinction. Par ce principe, la démarche de soutien à la création d'activité s'oppose clairement à la notion d'élitisme entrepreneuriale que nous avons étudié. La création d'activité n'est ici pas destinée à une catégorie spécifique d'individus, détenant des qualités exceptionnelles, ayant un capital financier important ou encore détenant un diplôme élevé obtenu dans de grandes écoles ou universités. La démarche des organismes de finance solidaire est au contraire « destinée à tous » et est centré sur le créateur d'activité plutôt que sur son projet économique en particulier. Cet élément constitue une des caractéristiques distinctives de l'accompagnement des organismes de finance solidaire. Cet accompagnement n'est pas uniquement que financier, et ne se symbolise pas seulement par l'octroi d'un prêt ou d'un financement quelconque. Vallat (2003) dans *finances solidaires : quelle dimension politique ?* met en avant la dimension éthique des parties prenantes de la finance solidaire.

L'objectif principal recherché diffère clairement du seul objectif de rentabilité économique. En centrant leurs actions sur les porteurs de projets, les organismes de finance solidaire accroissent les « capacités d'action » des entrepreneurs. L'auteur rapproche cette conception de la notion de « liberté positive ». Selon lui, la démarche de financement et d'accompagnement des organismes de finance solidaire auprès des porteurs de projet, qui se matérialisent par exemple par l'octroi d'un prêt ou d'un apport, de renseignements administratifs sur la création d'activité, ou encore d'échanges réguliers avec des chargés de financement et d'accompagnement relèvent de cette notion. Les porteurs de projets ont désormais la capacité de réaliser quelque chose, que ses actions ne dépendent que de lui-même, et donc d'être en quelque sorte indépendant des autres. Ceci constitue l'interprétation même de la notion de « liberté positive » et peut être liée à celle d'autonomie. Par la mise en place de cette démarche, les organismes de finance solidaire développent bien les « capacités d'action » des porteurs de projet et les actions d'accompagnement permettent ainsi de créer des liens faibles dont l'objectif recherché est celui d'une « autonomisation » et d'une « libération » des individus (Vallat, 2003).

La prise en compte d'une certaine dimension éthique des organismes de finance solidaire se différenciant de l'objectif de pure rentabilité économique permet de définir la démarche de ces organismes comme un « continuum d'activités » (Vallat, 2003). Ce *continuum* constitue le socle de la création de liens sociaux et donc du renforcement du capital social des entrepreneurs. Il se manifeste de différentes manières : par un accueil des porteurs de projet, par le suivi de leur activité, par un ensemble de démarches de récolte de l'épargne dite éthique,

par un accompagnement dans un sens global, ou encore par les formations mises en place dans les locaux d'une association territoriale...

Pour simplifier, l'accompagnement des entrepreneurs peut être analysé sous la forme de deux soutiens principaux :

- « L'accompagnement anté-crédation qui comprend essentiellement l'évaluation et la formalisation des projets, la mise en adéquation des projets aux porteurs, l'offre d'informations et de conseils (juridiques, fiscaux, etc.) nécessaires à la création d'activité et la formation (commerciale, comptable, etc.) des créateurs » (Ferraton et Vallat, 2011, p. 74).
- « L'accompagnement post-crédation incluant d'une part un soutien technique des créateurs visant à accompagner le développement de l'entreprise (tableaux de bord de suivi, formations complémentaires, conseils, etc.) et d'autre part un suivi régulier du remboursement des emprunts contractés. » (Ferraton et Vallat, 2011, p. 74).

Le *continuum* des activités peut ainsi se définir comme « l'ensemble des activités favorisant la création d'un projet par une personne en phase de marginalisation [...] visant à étendre le champ des libertés positives des personnes en situation de marginalité désireuses de créer leur activité » (Vallat, 2003, p. 77).

Au-delà de l'intérêt individuel des actions des organismes de finance solidaire permettant la « libération » et l'« autonomisation » des individus, comme nous venons de le démontrer, les actions de ces organismes nous questionnent également sur le réel projet politique recherché par ces derniers. Nous cherchons ici à dépasser l'aspect individuel du lien social pour aborder une vision plus politique. Le projet des organismes de finance solidaire surpasse l'unique dimension individuelle : il est collectif. Les démarches effectuées par les organismes de finance solidaire dépasseraient le seul objectif de baisser le chômage dans la société par notamment la création, la consolidation, et la génération d'emplois. Les actions menées serviraient aussi et en priorité, à replacer « l'homme au centre de l'économie » (Vallat, 2003, p. 78).

Certaines actions menées par une association territoriale comme GAIA vont dans ce sens. Lors de rendez-vous de suivi, certains propos critiques de la société sont à la fois discutés par un chargé de mission et un porteur de projet. Systématiquement, la volonté d'un changement ou d'évolution d'un modèle de société revient. Les propos sont par exemple ciblés sur la critique d'accompagnement de certains réseaux traditionnels, ou encore sur certaines initiatives menées par les collectivités territoriales. Et surtout, le comportement du chargé de mission consiste à mettre en relation différentes structures, qu'elles soient dans le même secteur d'activité ou non, afin qu'elles travaillent et collaborent ensemble. C'est par exemple le cas avec une coopérative dans le secteur de digital qui a été mise en relation avec différentes

associations de secteurs différents. Dans le cas inverse, le chargé de mission tente également de trouver des solutions aux obstacles qui empêchent une structure de collaborer avec une autre, et n'entraîne pas par conséquent le volet de changement de société. Par exemple, lorsqu'un porteur de projet du domaine culturel n'entretient plus de bonnes relations avec un porteur de projet du même secteur d'activité, alors qu'ils travaillaient auparavant ensemble sur certains projets.

Vallat (2003) illustre quant à lui et à juste titre ce projet politique en analysant la relation de financement entre l'épargnant et l'emprunteur dans le cas des CIGALES. Le financement s'effectue en effet dans un processus de socialisation directe où le lien entre l'épargnant et l'emprunteur est direct. De plus, les cigaliers sont des personnes particulièrement militantes et privilégient l'utilité sociale plutôt que la rentabilité économique. Le soutien moral et psychologique est lui aussi particulièrement fort, dans la mesure où les entrepreneurs et épargnants sont régulièrement en contacts et les projets soutenus étant particulièrement ancrés localement. Le développement de liens sociaux et de relations humaines est aussi important que la réussite économique. Il s'agit donc bien ici de replacer « l'homme au centre de l'économie ».

La démarche de soutien des organismes de finance solidaire centrée intégralement et en priorité sur les créateurs d'activité plutôt que sur le projet économique peut ainsi être interprétée comme le déploiement d'un « projet politique alternatif ». Vallat (2003) affirme même que ces organismes portent en interne une vision contestataire de l'idéologie libérale et se questionne sur le projet politique de ces acteurs. Nous pouvons clore notre réflexion par une de ses interrogations :

« L'action se situe au niveau de la lutte contre le chômage, la réflexion dépasse largement ce cadre. Cela reviendrait-il à considérer que la dimension politique des organismes de finance solidaire se réduirait simplement à une contestation du libéralisme. Par leurs actions, ces organismes ont contribué à transformer la vie de nombreuses personnes : ils dépassent ainsi le simple discours contestataire. En ce sens ces organismes se situent dans la ligne d'une tradition ancienne faisant du crédit un instrument de changement social » (Vallat, 2003, p. 79).

3.2.2.1. La démarche d'accompagnement des organismes de finance solidaire : une volonté ambitieuse d'accroître les capacités des porteurs de projets ?

L'absence ou le faible total de revenu et de patrimoine de l'entrepreneur de la finance solidaire le contraignent dans l'obtention d'un financement d'une banque traditionnelle, notamment car l'établissement financier n'a aucune garantie que l'individu va rembourser le capital prêté et les intérêts demandés. Tout au long de notre travail, nous avons pu démontrer le manque de ressources financières de l'entrepreneur. L'incapacité d'obtenir un prêt auprès

d'un établissement financier s'explique aussi par une autre raison simple : il n'est pas possible pour une banque de savoir si le projet économique de l'entrepreneur de la finance solidaire sera un succès et si les bénéfices obtenus seront à la fois au rendez-vous et à la fois suffisants. Cette incertitude est entièrement liée aux ressources financières dont dispose l'individu, et les projets proposés par les entrepreneurs de la finance solidaire sont particulièrement risqués.

Par la mise en place d'un financement couplé à un accompagnement centré sur l'entrepreneur, les organismes de finance solidaire ripostent en permettant à l'entrepreneur d'accéder à des ressources financières et en lui permettant d'obtenir un suivi personnalisé auprès de personnes qualifiées et compétentes. L'accompagnement permet de dépasser la seule modalité financière et tente d'assurer que les projets seront mis en place de la meilleure des façons possibles. Ceci pousse l'entrepreneur à utiliser à bon escient le financement qu'il lui a été octroyé. Les statistiques disponibles sur le taux de remboursement des entrepreneurs de la finance solidaire attestent de l'efficacité de cet accompagnement. En ce sens, il est possible d'introduire la notion de « capabilité ».

La notion de « capabilité » est souvent rapprochée de celle de « capacité ». Cette notion a été introduite par Amartya Sen, Prix Nobel d'économie en 1998, dans ses travaux sur la théorie de la justice sociale qui s'opposent au courant utilitariste. L'impact significatif de ses travaux a notamment eu pour conséquences de modifier les méthodes d'évaluation de développement dans un pays au sein des grandes organisations internationales, dépassant désormais la seule utilisation du Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant. Il s'agit de la possibilité pour tout individu de pouvoir faire des choix selon un ensemble de propriétés jugées comme précieuses, et de pouvoir les réaliser. En prenant en compte les modifications de traduction d'un écrit à l'autre, nous pouvons partir de la définition de Flipo (2005), qui estime que :

« Le concept de « capabilité » est la pierre angulaire de la pensée d'Amartya Sen. L'Indien la définit comme « un ensemble de vecteurs de fonctionnements, qui reflètent la liberté dont dispose actuellement la personne pour mener un type de vie ou un autre » Analogue au pouvoir d'achat dans l'espace marchand, elle est un pouvoir d'être ou de faire. » ».

Nous pouvons comprendre cette notion de capabilité en revenant à celle de « liberté positive » qui a été précédemment étudiée : le socle de la capabilité est celui de la possibilité pour un individu d'effectuer des actions qui ne dépendront que de lui-même, afin de réaliser tout son potentiel individuel, peu importe l'ensemble des obstacles mis en place par d'autres acteurs. Une capabilité s'analyse au caractère de ce qui est possible et non pas à un résultat direct. Un exemple concret à citer afin d'illustrer ce concept peut être celui d'une situation d'une situation de vie vécue directement par Amartya Sen en Inde. Il a été frappé par la famine dans son pays et s'est aperçu que certains individus étaient dans cette situation alors que de la nourriture était présente et disponible. Il s'est donc posé la question suivante : comment est-il possible que ces individus n'aient pas pu trouver cette nourriture, pourtant bien là.

Ces travaux de recherche mettent en avant une différence entre l'existence de ressources, disponibles, et l'acquisition de ces ressources par des individus. Certains facteurs sont à prendre en compte, expliquant ce « phénomène » : ces individus ne savaient pas que la nourriture était présente à un endroit précis (absence d'informations) ou encore qu'ils ne possédaient aucun moyens de locomotions pour accéder à cette ressources. Dans les sociétés modernes, cette problématique se retrouve et se lie au concept d'inégalité. Par exemple, prendre le métro (ressource) constitue un droit pour tout individu mais certaines personnes en situation de handicap physique ne peuvent pas transformer cette ressource en une réalisation effective qui serait celle de pouvoir se déplacer. L'idée qui en découle est celle d'agir directement sur la ressource (le métro) en mettant en place un accès pour l'individu. Dans ce cas, l'individu a bien la capacité de faire quelque chose.

Cette conception s'applique au champ de la finance solidaire. Notre analyse consiste à partir une nouvelle fois de la notion de liberté positive ou négative. Si l'on prend en considération la « liberté négative » qui peut se définir par une absence totale d'obstacles, alors l'individu en situation d'exclusion va se questionner sur la liberté de pouvoir créer sa propre activité. Sa réponse sera la suivante : « Oui, j'ai bien le droit de créer mon activité dans la société ». Cependant, de nombreuses lacunes individuelles lui empêchent de pouvoir réaliser son activité. Par exemple, il n'a aucune connaissance marketing, il ne dispose d'aucune qualification pour créer son activité, ou encore aucune compétence en gestion. Il lui manque également un ensemble d'informations, comme par exemple des renseignements sur certaines structures qui lui permettraient d'obtenir un financement, les démarches à suivre pour trouver un emplacement idéal pour son activité, quel statut choisir pour démarrer son activité, etc. Les organismes de finance solidaire vont lui transmettre les moyens nécessaires de pouvoir créer son activité, et donc lui donner la capacité de le faire. A travers ces moyens qui lui sont proposés, l'individu en situation d'exclusion va pouvoir les utiliser de la façon qu'il le souhaite et sera complètement indépendant dans ses choix :

« En s'intéressant non pas à ce que les gens ont le droit de faire mais à leur capacité d'action on ne peut que constater que l'obtention d'un crédit bancaire, d'informations sur la création d'entreprise sont du registre de la liberté positive. Les organismes de finance solidaire développent les capacités d'action des personnes y compris en leur montrant que la création d'entreprise n'est pas réservée à une élite mais est à la portée de tous. » (Vallat, 2003, p. 77).

Le « *continuum* d'activités » des organismes de la finance solidaire s'inscrit parfaitement dans cette notion de « capacités ». L'ensemble des actions des associations territoriales de France Active, comme GAIA par exemple, dépassent la seule logique de financement. L'accompagnement, qui se matérialise, par exemple, par un suivi régulier au sein des structures de l'ESS soutient la structure, qu'elle soit en phase de création ou déjà en phase de maturité. La mise en place chaque année de rendez-vous de suivi au sein de ces structures

constitue une illustration parfaite du « *continuum* d'activités » des organismes de finance solidaire. Concernant les TPE, le « *continuum* d'activités » pourrait se symboliser par un premier échange téléphonique qui se concrétisera par un accueil physique engendrant l'énumération de conseils, l'octroi d'un financement, et la mise en place d'un suivi régulier ainsi qu'une mise en réseau. Hseine (2019, p. 34) considère que « l'idée sous-jacente à la pluralité de l'offre veut permettre à chacun de pouvoir jouir de son droit à l'initiative économique, qu'elle soit solidaire ou non. Cette liberté ne peut être positive que grâce à un accompagnement et une pédagogie envers les créateurs d'activité. ».

Conclusion

Notre travail a premièrement mis en exergue les conceptions relatives à la notion d'entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité. Une dichotomie s'est progressivement construite entre ceux deux types d'entrepreneurs. L'entrepreneuriat par opportunité fait écho à la tradition économique schumpétérienne et s'est historiquement affirmé comme le modèle dominant. Sa place dans la société contemporaine est encore très ancrée. En effet, une majeure partie des financements publics sont aujourd'hui destinés à des entreprises évoluant dans le secteur de la technologie. Elles sont considérées comme innovantes, entraînant la création d'emplois et l'expansion économique. Ces « gazelles » (Fayolle, 2010) concentrent l'attention des gouvernements modernes, considérant que ces start-ups sont celles qui contribuent à la croissance d'un pays. Par conséquent, les financements publics sont aujourd'hui amplement destinés à l'entrepreneuriat d'opportunité, et la création d'une entreprise devrait être quasi-systématiquement basée sur une innovation, radicale.

A l'opposé, l'entrepreneur par nécessité s'est construit en opposition à l'entrepreneur d'opportunité, entraîné par les différentes mesures publiques destinées à diffuser le phénomène entrepreneurial sur le territoire. La mise en place d'une SARL à partir d'un euro symbolique et la création du statut de micro-entrepreneur en sont des exemples. L'entrepreneur par nécessité ne crée pas son activité pour déceler de nouvelles opportunités de marché, mais car aucune solution durable d'emploi n'a été trouvée pour lui. La création de son activité se fait sous-contraintes, par quasi-obligation, et dans un objectif de survie économique. La théorie entrepreneuriale a largement critiqué ce type d'entrepreneur. L'entrepreneur par nécessité se situe à l'opposé de l'entrepreneur par opportunité : il ne détient pas des qualités exceptionnelles, il ne prend pas le maximum de risques dans la création de son activité, et il n'est pas assimilée à un individu innovant. Par conséquent, son impact sur l'expansion économique serait inexistant. Il n'engendrerait pas de création d'emplois, et n'entraînerait pas l'ensemble de l'économie dans le bon sens. Pour expliquer ceci, les auteurs classiques mettent en avant la particularité suivante : il s'agit d'individus limités dans leur accès au capital, à la fois humain, financier, et social. L'entrepreneur par nécessité est aussi considéré comme un individu disposant d'un niveau d'étude faible, inférieur à celui d'opportunité, une expérience professionnelle moindre elle-aussi, et a un âge plus élevé. Tessier Dargent (2016, p. 17) décrit cette dichotomie entre l'entrepreneur par opportunité et par nécessité :

« La plupart des études reposent sur une vision dichotomique de l'entrepreneuriat : d'un côté le "noble entrepreneuriat", dit d'opportunité, qui requièrent compétences et moyens financiers et engendre innovation et création d'emploi ; de l'autre, l'entrepreneuriat "du pauvre", dit "par nécessité" ou "de survie". Cette stigmatisation empêche évidemment d'approfondir le phénomène. La stigmatisation, la honte, la culpabilité provoquent une baisse d'estime de soi, accentuée par une forme de refus de la part des médias et du monde politique d'approfondir le sujet ».

Il serait a priori possible de mettre en avant le profil type de l'entrepreneur « générateur d'emplois » et d'établir ses principales caractéristiques : il s'agirait d'un individu hautement diplômé, plutôt âgé, et qui a un membre de sa famille lui-même déjà entrepreneur.

Au niveau du comportement durant la phase de création entre l'entrepreneur par opportunité et l'entrepreneur par nécessité, la distinction est pourtant plus floue. Dans l'objectif de démontrer que l'entrepreneur par nécessité affecte négativement l'économie d'un pays, la théorie classique considère que les objectifs, les motivations, ou encore les démarches réalisées en amont de la création d'activité sont différents entre ces deux types d'entrepreneurs. A nouveau, l'entrepreneur par nécessité est largement décrié.

L'étude réalisée par France Active combinée à celle que nous avons menée à GAIA démontrent a priori que l'entrepreneur de la finance solidaire s'oppose aux caractéristiques de l'entrepreneur par opportunité. Il est un individu faiblement diplômé, plutôt jeune, faiblement expérimenté, et au chômage ou sans activité avant la mise en place de son activité. L'analyse du profil de certains porteurs de projets des OESS durant les rendez-vous de suivi met également en avant certaines lacunes de ces individus, en particulier sur les aspects gestionnaires et financiers. En prenant en compte l'ensemble de ces éléments, l'entrepreneur de la finance solidaire est un individu en situation de déficit de capital, qu'il soit humain, financier, ou social. Cependant, il n'est pas non plus strictement un entrepreneur par nécessité, comme nous aurions pu le penser. L'étude au niveau du comportement de l'entrepreneur de la finance solidaire durant la phase de création nous prouve que la plupart de ces individus créent leur activité par opportunité, et non pas par nécessité dans un objectif de survie économique. Dans une même logique, certains entrepreneurs le sont à la fois par nécessité et par opportunité, et la dichotomie sectorielle entre ces deux types d'entrepreneurs n'est pas respectée. Les propos des auteurs classiques relatifs à ce type d'entrepreneuriat sont donc à nuancer et peuvent être contestés.

L'entrepreneur de la finance solidaire est donc particulièrement atypique. En fait, il s'inscrit dans un processus complexe, expliquant sa réussite entrepreneuriale. Il fait partie d'un système collectif, réunissant de multiples parties-prenantes dans un objectif mutuel d'optimisation des réussites entrepreneuriales. Chaque acteur joue un rôle majeur, que ce soit au niveau des institutions publiques, des banques, ou encore au niveau des épargnants. La relation de financement solidaire est également différente d'autres, par l'existence de relations monétaires combinées à celles de liens sociaux entre différents acteurs, dans un modèle triangulaire. Les organismes de finance solidaire jouent un rôle déterminant dans ce système.

Nous avons démontré l'importance du capital social dans le processus de création d'activité et de réinsertion des individus, parfois même considéré comme plus important que le capital économique (Coleman cité dans Ferrary, 2006). En situation de déficit de capital, les organismes de finance solidaire opèrent un processus original de renforcement du capital des porteurs de projet, notamment social. La constitution d'un lien social faible permet à

l'entrepreneur d'accéder à des « ressources informationnelles » et la constitution d'un lien fort lui permet d'accéder à des « ressources psychologiques » et « symboliques ». Ces liens sociaux sont constitutifs du capital social des entrepreneurs de la finance solidaire. A travers ce processus, les organismes de finance solidaire développent les « capacités d'action » des entrepreneurs, dans un objectif d'« autonomisation » et de « libéralisation » des individus.

Pour autant, la démarche de financement et d'accompagnement des organismes auprès des porteurs de projet est-elle incontestable ? En réalité, le champ de la finance solidaire est traversé par de multiples tensions. Au-delà de s'intéresser à la notion d'« isomorphisme institutionnel » (Di Maggio et Powell, 1983) au niveau de l'ensemble du système de la finance solidaire, qui a pour conséquences que « les organismes de finance solidaire auront tendance à reproduire les mécanismes et les objectifs des organisations qui les soutiennent ou avec qui ils sont engagés dans un partenariat » (Ferraton et Vallat, 2011, p. 77), nous pouvons nous questionner sur son impact auprès des porteurs de projets directement.

En particulier, une situation peut exister lorsque la démarche de financement des organismes de finance solidaire prend le dessus sur celle de l'accompagnement. Dans ce type de cas, les organismes de finance solidaire imitent les pratiques des établissements bancaires traditionnels. Le processus d'accompagnement est mis de côté au profit du processus de financement. Ce phénomène est particulièrement visible au sein de certaines associations territoriales de France Active. Dans certaines de ces structures, la charge de travail augmente chaque année et le nombre de dossiers à traiter est en constante hausse. Par conséquent, il est difficilement conciliable d'optimiser une démarche optimale de financement et d'accompagnement des porteurs de projets. Ceci est observable au niveau des entrepreneurs en TPE et au niveau des porteurs de projets des OEES. A titre d'illustration, le portefeuille de structures augmente d'années en années à GAIA. Il est difficile de rencontrer l'ensemble des porteurs de projets pour un chargé de mission dans le cadre de la campagne de suivi. Ferraton et Vallat (2011) estime que la primauté du financement s'explique lorsque les entrepreneurs présentent des projets viables économiquement et gage de succès, et/ou que l'accompagnement est délaissé à cause d'une insuffisance de financement des organismes de finance solidaire. Ainsi, nous pouvons légitimement nous interroger sur la fonctionnalité des organismes de financement et d'accompagnement lorsque ces tensions existent :

Ce phénomène contraindrait-il à une logique de sélectivité des projets de la part des organismes de finance solidaire ? Remettrait-il en cause la notion d'accessibilité de la création d'activité, qui constitue pourtant le fondement de la finance solidaire ?

Bibliographie

Livres, chapitres de livres, et thèses :

- ARTIS, Amélie, 2011. *La finance solidaire : un système de relations de financement* [en ligne]. Thèse. Sciences économiques. Grenoble : Université Grenoble. Disponible sur : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990> [consulté le 20 juin 2020]
- BOUTILLIER, Sophie, UZUNIDIS, Dimitri, 2015. IV. *Joseph Aloïs Schumpeter – L’entrepreneur force vive du capitalisme*. Dans : MESSEGHEM, Karim (éd.). *Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME*. Caen : EMS Editions, « Grands auteurs », p. 87-104. DOI : 10.3917/ems.torre.2015.01.0087. Disponible sur : <https://www-cairn-info.bibelec.univ-lyon2.fr/les-grands-auteurs-en-entrepreneuriat-et-pme--9782847696738-page-87.htm> ISBN 978-2-84769-673-8.
- CANTILLON, Richard, 1755. *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris, Institut National d’Etudes Démographiques. 1952.
- DARGENT, Christel Tessier, 2016. *Les entrepreneurs par nécessité : d’une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe : définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité : étude de la dimension effectuale des processus de création par nécessité* [en ligne]. Thèse. Sciences de gestion. Grenoble : Université Grenoble Alpes, 2016. Disponible sur : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01286640/document> [consulté le 15 août 2020].
- FLIPO, Fabrice, 2015. Pour une écologisation du concept de capabilité d’Amartya Sen. *Natures Sciences Sociétés*. Janvier 2005. Vol. 13, n° 1, p. 68-75. DOI [10.1051/nss:2005010](https://doi.org/10.1051/nss:2005010).
- KIRZNER, Israel, 1979. *Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- RAPHAEL Freddy, 1988. Werner Sombart et Max Weber. *Les Cahiers du Centre de Recherches Historiques*. Avril 2009. DOI [10.4000/ccrh.2981](https://doi.org/10.4000/ccrh.2981).
- SAY, Jean-Baptiste, 1803. *Traité d’économie politique*. 1^{er} édition. 2 volumes. Paris : Crapelet.
- SCHUMPETER, Joseph A., 1935. *Théorie de l’évolution économique*. 1^{ère} édition (1911). Paris : Dalloz.
- SCHUMPETER, Joseph A., 1979. *Capitalisme, socialisme et démocratie*. 1^{ère} édition (1942). Paris : Payot.

Publications :

- ARIAS, Alberto et PENA, Inaki, 2010. The effects of entrepreneurs' motivation and the local economic environment on young venture performance. *International Journal of Business Environment*. 2010. Vol. 3, n° 1, p. 38-56. DOI 10.1504/IJBE.2010.031269.
- ARTIS, Amélie, 2013. Finance solidaire et système financier : une approche historique. *Revue internationale de l'économie sociale : Recma* [en ligne]. 2013. N° 329, p. 65. DOI [10.7202/1017934ar](https://doi.org/10.7202/1017934ar).
- BOUTILLIER, Sophie et TIRAN, André, 2016. La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations*. Mai 2016. Vol. 50, n° 2, p. 211-234. DOI 10.3917/inno.050.0211.
- CHABAUD, Didier et NGIJOL, Joseph, 2004. La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur : faut-il changer de perspective ?. *13^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, 2004, Le Havre. Disponible sur : <https://core.ac.uk/download/pdf/6465071.pdf>
- CHAUVIN, Béatrice, MENDEZ, Ariel et RICHEZ-BATTESTI, Nadine, 2011. De la Nef (Nouvelle Économie Fraternelle) à la BEE (Banque Éthique Européenne). De l'émergence du banquier itinérant ?. *La Revue des Sciences de Gestion*. Juillet 2011. Vol. 249-250, n° 3, p. 87-95. DOI 10.3917/rsg.249.0087.
- DARBUS, Fanny, 2008. L'accompagnement à la création d'entreprise. Auto-emploi et recomposition de la condition salariale. *Actes de la recherche en sciences sociales*. Vol. 175, n°5, p.18-33. DOI 10.3917/arss.175.00018.
- DEGEORGE, Jean-Michel et MAGAKIAN, Jean-Louis, 2013. Vision et opportunité entrepreneuriale : une relation au travers du processus d'idéation ? *Gestion 2000*. 2013. Vol. 30, n° 4, p. 123-140. DOI 10.3917/g2000.304.0123.
- DONALDSON, Thomas et PRESTON, Lee E., 1995. The Stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications. *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20, n° 1, p. 65-91. DOI 10.5465/amr.1995.9503271992
- FACCHINI, François, 1999. Temps, évolution et équilibre : un point de vue autrichien. *Economie et Sociétés*. 1999. Vol. numéro hors-série, n° 35, p. 133-150. Disponible sur : <https://hal.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/490352/filename/ECOSOCIE.pdf>
- FAYOLLE, Alain, 2010. Nécessité et opportunité : les « attracteurs étranges » de l'entrepreneuriat. *Pour*. 2010. Vol. 204, n° 1, p. 33-38. DOI 10.3917/pour.204.0032.
- FERRARY, Michel, 2006. Microfinance et lutte contre l'exclusion. Du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation. *Sociologies pratiques*. 2006. Vol. 13, n° 2, p. 61-76. DOI 10.3917/sopr.013.0061.

- FERRATON, Cyrille et VALLAT, David, 2011. Un avatar de la finance solidaire : vers un modèle d'entrepreneur collectif ?. *Revue Française de Socio-Economie*. Mai 2011. Vol.7, n° 1, p. 67-81. DOI 10.3917/rfse.007.0067.
- FERRATON, Cyrille et VALLAT, David. La Création D'activité: Prise D'autonomie Et Médiation Entre Acteurs. *Annals of Public and Cooperative Economics* [en ligne]. 2004, Vol. 75, n° 2, p. 295-317. DOI <https://doi.org/10.1111/j.1467-8292.2004.00253.x>.
- FLIPO, Fabrice, 2005. Pour une écologisation du concept de capacité d'Amartya Sen. *Natures Sciences Sociétés*. 2005. Vol. 13, n° 1, p. 68-75. Disponible sur : <https://www.cairn-int.info/revue-natures-sciences-societes-2005-1-page-68.htm>
- FREEMAN, Edward R. et REED, David L., 1983. Stockholders and stakeholders: a new perspective on corporate governance. *California Management Review*. 1983. Vol. 25, n° 3, p. 88-106. DOI 10.2307/41165018
- GIACOMIN, Olivier, JANSSEN, Frank et GUYOT, Jean-Luc, 2016. Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : quels comportements durant la phase de création ?. *Revue de l'Entrepreneuriat*. Décembre 2016. Vol. 15, n° 3, p. 181-204. DOI 10.3917/entre.153.0181.
- GRANOVETTER, Mark, 1983. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*. Vol. 1, p. 201-233. DOI 10.2307/202051.
- HESSELS, Jolanda, VAN GELDEREN, Marco et THURIK, Roy, 2008. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*. 2008. Vol. 31, n° 3, p. 327. DOI 10.1007/s11187-008-9134-x.
- HO, Yuen-Pong et WONG, Poh-Kam, 2007. Financing regulatory costs and entrepreneurial propensity. *Small Business Economics*. 2007. Vol. 28, n° 2, p. 187-204. DOI 10.1007/s11187-006-9015-0.
- HSEINE, Kenza, 2019. *Les spécificités de la finance solidaire à travers l'exemple de GAIA*. Mémoire de fin d'études. Sciences de gestion. Lyon : Université Lumière Lyon 2.
- IKEDA, Sanford, 1991. L'analyse du processus de marché dans l'organisation industrielle Kirzner, la contestabilité et Demsetz. *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*. 1991. Vol. 2, n°4, p. 483.
- LOARNE-LEMAIRE, Séverine, 2014. Introuvable diversité entrepreneuriale... *Entreprendre & Innover*. Avril 2014, Vol. 20, n° 1, p. 14-23. DOI 10.3917/entin.020.0014.
- MULLENBACH, Astrid, 2007. L'apport de la théorie des parties prenantes à la modélisation de la responsabilité sociétale des entreprises. *La Revue des Sciences de Gestion*. 2007. Vol. 223, n° 1, p. 109-120. DOI 10.3917/rsg.223.0109.
- RAVIX, Joël Thomas, 2014. Jean-Baptiste Say et l'entrepreneur : la question de la filiation avec Cantillon et Turgot. *Innovations*. Juillet 2014. Vol. 45, n° 3, p. 59-76. DOI 10.3917/inno.045.0059.

- TESSIER-DARGENT, Christel, 2014. Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin ? *Entreprendre & Innover*. Avril 2014. Vol. 20, n° 1, p. 24-38. DOI 10.3917/entin.020.0024.
- TOUNÉS, Azzedine et FAYOLLE, Alain, 2006. L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. *La Revue des Sciences de Gestion*. 2006. Vol. 220-221, n° 4, p. 17-30. DOI 10.3917/rsg.220.0017.
- TREMBLEY, Maripier et CARRIER, Camille, 2010. *Identification collective d'opportunités entrepreneuriales : une démarche en cinq phases*. 10ème CIFEPME, octobre 2010, Bordeaux. 18p.
- VALLAT, David, 2003. Finances solidaires : quelle dimension politique ? *Hermes, La Revue*. 2003. Vol. 36, n° 2, p. 73-82. DOI 10.4267/2042/9361

Sites internet :

- ADIE, [s. d.]. *Adie : financer - conseiller - accompagner* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.adie.org> [consulté le 17 novembre 2020].
- BOULATE, Camille et PRIGENT, Camille, 2 juin 2015. Neuf réseaux nationaux de soutien à l'entrepreneuriat. *Les Echos* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.lesechos.fr/2015/06/neuf-reseaux-nationaux-de-soutien-a-lentrepreneuriat-265544> [consulté le 8 octobre 2020].
- CIGALES Auvergne-Rhône-Alpes, [s. d.]. [en ligne]. Disponible sur : <http://cigales-aura.fr/>. [consulté le 17 novembre 2020].
- DOROLLE, Audrey, septembre 2020. Les créateurs d'entreprises de 2018 : deux sur trois sont seuls à l'origine du projet de création [en ligne]. *INSEE Première*. N°1818. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4770853> [consulté le 18 octobre 2020].
- EL MLAKA, Jeremy, 24 décembre 2012. Profils d'immigrés en Rhône-Alpes : l'Insee contre les idées reçues. Rue89Lyon [en ligne]. Disponible sur : <https://www.rue89lyon.fr/2012/12/24/profils-dimmigres-en-rhone-alpes-linsee-contre-les-idees-recues/>. [consulté le 16 novembre 2020].
- FILATRIAU, Olivier et BATTO, Véronique, 29 janvier 2013. En 2012, plus d'immatriculations d'auto-entreprises, moins de créations de sociétés. *Insee Première* - 1433 [en ligne]. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1281359> [consulté le 16 novembre 2020].
- France ACTIVE, [s. d.]. [en ligne]. Disponible sur : <https://www.franceactive.org/>. [consulté le 17 novembre 2020].
- FRANCE ACTIVE, 2018. Une étude sur l'impact de France Active sur les entrepreneurs soutenus en 2014. Disponible sur : <https://www.franceactive.org/wp-content/uploads/2018/03/MIS-rapport-finalVF27112018.pdf>

- GAIA [en ligne]. Disponible sur : <http://www.gaia-isere.org/> [consulté le 12 octobre 2020].
- GENERALI, 6 mars 2020. 5 chiffres encourageants sur l'entrepreneuriat au féminin. *Generali* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.generali.fr/professionnel/actu/chiffres-encourageants-entrepreneuriat-feminin> [consulté 05 août 2020].
- GOURDON, Hugo, janvier 2020. Les créations d'entreprises en 2019 [en ligne]. *INSEE Première*. N°1790. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/4289603> [consulté le 18 octobre 2020].
- INSEE, Institut national de la statistique et des études économiques, 13 octobre 2016. *Définition - Auto-entrepreneur* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c2066>. [consulté le 16 novembre 2020].
- INSEE, Institut national de la statistique et des études économiques, 29 septembre 2020. *Créateurs d'entreprises selon le diplôme, données annuelles 2008*. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2015210#tableau-figure1> [consulté le 10 novembre 2020].
- KELLER, Sophie, 23 avril 2019. Le mentorat et la création d'entreprise : l'exemple du Réseau Entreprendre. *Millénaire 3* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.millenaire3.com/Interview/Le-mentorat-et-la-creation-d-entreprise-l-exemple-du-Reseau-Entreprendre> [consulté le 16 novembre 2020].
- LA NEF, [s. d.]. *Qui sommes-nous ?* [en ligne]. Disponible sur : <https://www.lanef.com/la-nef/>. [consulté le 17 novembre 2020].
- LAROUSSE. Capitalisme moderne [en ligne]. Disponible sur : <https://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/capitalisme/30530> [consulté le 10 novembre 2020].
- LIBERATION, 4 mars 2002. *La loi Fabius - Libération* [en ligne]. Disponible sur : https://www.liberation.fr/futurs/2002/03/04/la-loi-fabius_395820. [consulté le 17 novembre 2020]
- OBESERVATOIRE DE LA FINANCE, [s.d.]. *Qui sommes-nous?* [en ligne]. Disponible sur : <http://www.obsfin.ch/fr/observatoire-de-la-finance/qui-sommes-nous/> [consulté le 17 novembre 2020].
- RICHET, Damien et THOMAS, Stéphane, juin 2016. Les créateurs d'entreprises en 2014 : moins de chômeurs et des projets plus modestes qu'en 2010 [en ligne]. *INSEE Première*. N°1600. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2121571> [consulté le 18 octobre 2020].
- SOURCES AFP, 14 septembre 2020. Macron critique « le modèle amish » des opposants à la 5G. *Le Point* [en ligne]. Disponible sur : https://www.lepoint.fr/politique/la-france-va-prendre-le-tournant-de-la-5g-assure-macron-14-09-2020-2391890_20.php#. [consulté le 7 septembre 2020]

- WIKILIBERAL, 17 juin 2020. Coût d'opportunité [en ligne]. Disponible sur : [https://www.wikiberal.org/wiki/Co%C3%BBt_d%27opportunit%C3%A9#:~:text=L%20co%C3%BBt%20d'opportunit%C3%A9%20d,subjectivement\)%20est%20le%20plus%20faible](https://www.wikiberal.org/wiki/Co%C3%BBt_d%27opportunit%C3%A9#:~:text=L%20co%C3%BBt%20d'opportunit%C3%A9%20d,subjectivement)%20est%20le%20plus%20faible). [consulté le 10 novembre 2020].
- XANDRY, Valérie, 18 avril 2017. Portrait robot des créateurs d'entreprises: pas si jeunes, peu de femmes... *Challenges* [en ligne]. Disponible sur : https://www.challenges.fr/entreprise/reseau-entreprendre-qui-sont-les-createurs-d-entreprises-aujourd-hui_466487 [consulté le 6 octobre 2020].

Textes juridiques :

- *LOI n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (1)*. 4 août 2008.

Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2008/8/4/ECEX0808477Z/jo/texte>
 NOR : ECEX0808477Z

- *LOI n° 2003-721 du 1er août 2003 pour l'initiative économique (rectificatif)*. [s. d.].

Journal Officiel, Lois et Décrets, 2003.

Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/eli/loi/2003/8/1/ECOX0200174Z/jo/texte>
 NOR : ECOX0200174Z

Table des matières

Remerciements	2
Introduction	1
1. De l'entrepreneur d'opportunité à l'entrepreneur de nécessité	10
1.1. L'entrepreneur par opportunité est un entrepreneur dit « noble »	10
1.1.1. Complexité et pluralité des définitions de la notion d'opportunité	10
1.1.1.1. Du paradigme de l'opportunité à son application concrète	13
1.1.2. Les parcours typés : sont-ils la base de l'entrepreneur d'opportunité ?	15
1.1.2.1. Les caractéristiques de l'entrepreneur générateur d'emplois : le rôle de la « filiation entrepreneuriale »	16
1.1.2.2. L'entrepreneur typé est aussi un individu jeune et hautement diplômé	17
1.2. Une nouvelle réalité socio-économique : la « naissance » de l'entrepreneur par nécessité en opposition à celui d'opportunité	20
1.2.1. Analyse macro-économique de l'entrepreneur par nécessité	20
1.2.2. Dissocier l'entrepreneur d'opportunité de l'entrepreneur par nécessité, une séparation évidente ?	23
2. Place et caractéristiques de la création d'activité par l'entrepreneur de la finance solidaire	28
2.1. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en opposition à l'entrepreneur d'opportunité ?	28
2.1.1. Méthodologie utilisée, explication du choix de l'étude, et principaux résultats	28
2.1.1.1. Analyse de l'entrepreneur de la finance solidaire en fonction de la variable « diplôme »	29
2.1.2. La campagne de suivi : révélatrice d'un déficit en capital également des porteurs de projets des structures de l'ESS	34
2.1.2.1. La méthode de la campagne de suivi	34
2.1.2.2. Identification d'une certaine limite de capital humain les porteurs de projet des OESS	35
2.2. Un entrepreneur par opportunité ? par nécessité ? ou les deux ?	37
2.2.1. Méthodologie de l'étude des entrepreneurs sur leur comportement durant la phase de création/reprise	37
2.2.2. Une application de la dichotomie utilisée dans la recherche entrepreneuriale classique au cas des entrepreneurs de la finance solidaire ?	41
2.2.3. L'entrepreneur de la finance solidaire : un individu en réalité beaucoup plus complexe remettant en cause les propos des auteurs classiques	44
3. Réflexion sur le processus complexe dont l'entrepreneur de la finance solidaire fait partie, en tant que soubassement des réussites entrepreneuriales	51
3.1. L'existence de relations étroites entre de multiples acteurs dans l'appui à la création d'activité	51
3.1.1. Chaque acteur joue un rôle bien défini pour faire aboutir le projet de l'entrepreneur	51
3.1.2. Le modèle de la finance solidaire : la conception d'une relation de financement novatrice ?	57
3.2. Les caractéristiques intrinsèques des porteurs de projet au centre des préoccupations des organismes de finance solidaire	60
3.2.1. Quelle place du capital, en particulier économique et social, dans le processus de création et de pérennisation de l'activité ?	60
3.2.1.1. L'importante constitution de « liens faibles » et de « liens forts » pour l'entrepreneur afin d'accéder à différents types de ressources	62
3.2.2. Le soutien des organismes de finance solidaire auprès des porteurs de projets : une aspiration à rendre autonome et libre tout individu	64
3.2.2.1. La démarche d'accompagnement des organismes de finance solidaire : une volonté ambitieuse d'accroître les capacités des porteurs de projets ?	66
Conclusion	70

<i>Bibliographie</i>	74
<i>Annexes</i>	82
<i>Liste des illustrations</i>	85

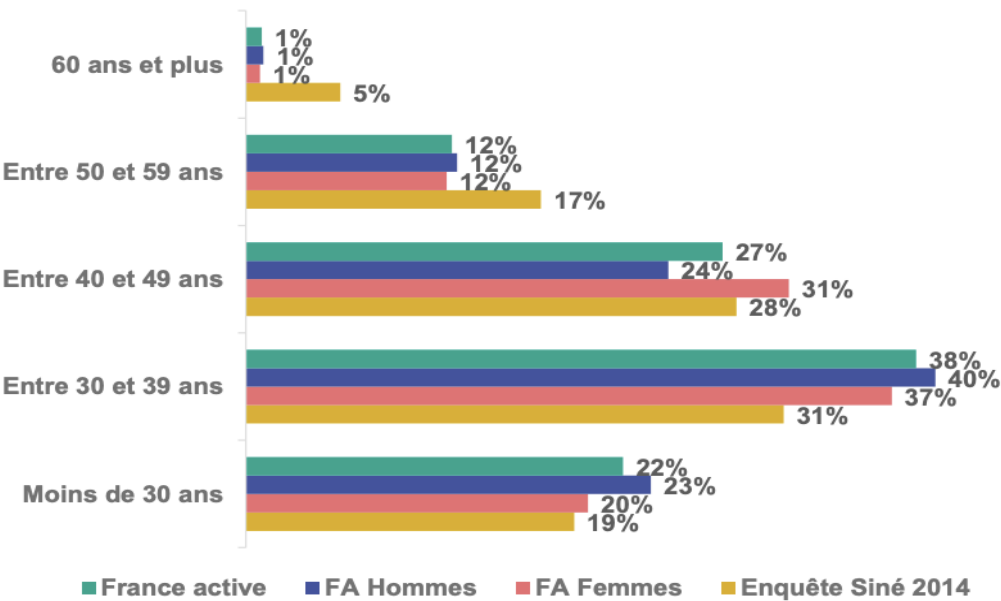
Annexes

Annexe 1 : Structures ESS en phase de création/reprise/transmission suivies par GAIA en 2020 (données extraites selon les informations disponibles).

STRUCTURES	PHASE DE VIE	SECTEUR D'ACTIVITE	DIPLOMES	COMMENTAIRES
Structure 1	Création	Industrie, sous-traitance industrielle	Master en architecture	Manques de compétences économiques et financières
Structure 2	Reprise/Transmission	Production artisanale, Textile	Formation Ingénieur	Ancien responsable dans le secteur PME / reconversion en boulangerie
Structure 3	Création	Information, communication, TIC	Master	Expériences dans le secteur
Structure 4	Création	Commerce, commerce équitable, réparation de véhicules	Master en entrepreneuriat	Projet mis en place à la sortie des études
Structure 5	Reprise/Transmission	Construction, BTP et activités immobilières	BTS Génie civile	Expériences professionnelles acquises (aptitude technique) pendant 10 ans grâce à une salariée de la structure
Structure 6	Reprise/Transmission	Information, communication, TIC	Master Analyse et Qualité	15 ans d'expériences dans la communication dont 10 ans dans la structure actuelle qu'il a fondé
Structure 7	Création	Construction, BTP et activités immobilières	CAP	Expériences dans le domaine
Structure 8	Création		Doctorant en génie électrique	Stage pour se former dans la gestion financière
Structure 9	Reprise/Transmission	Information, communication, TIC	Master ESC GRENOBLE	Grenoble Ecole de Management --> IUT Gestion-finance
Structure 11	Création	Commerce, commerce équitable, réparation de véhicules	Master entrepreneuriat	
Structure 12	Reprise/Transmission	Commerce, commerce équitable, réparation de véhicules		Leadership fort / expériences dans le domaine acquises
Structure 13	Création	Hébergement, restauration	Cap Pâtisserie	Lacunes sur les fonctions commerciales
Structure 14	Création	Culture	Master dans le domaine de la culture	
Structure 15	Création	Services aux entreprises	Master en communication des entreprises	Connaissances dans la création d'entreprises mais des lacunes en ESS
Structure 16	Création	Transport, mobilité	Formation domaine culturel	Difficultés gestionnaire
Structure 17	Création	Médico-social	CAP	
Structure 18	Création	Agriculture, agroalimentaire	Master	
Structure 19	Création	Recyclage des déchets	Bac +3	Compétences et expériences dans le domaine socio-éducatif mais lacunes sur la partie gestion et comptabilité
Structure 20	Création	Éducation populaire	Bac +2	Expériences dans le domaine

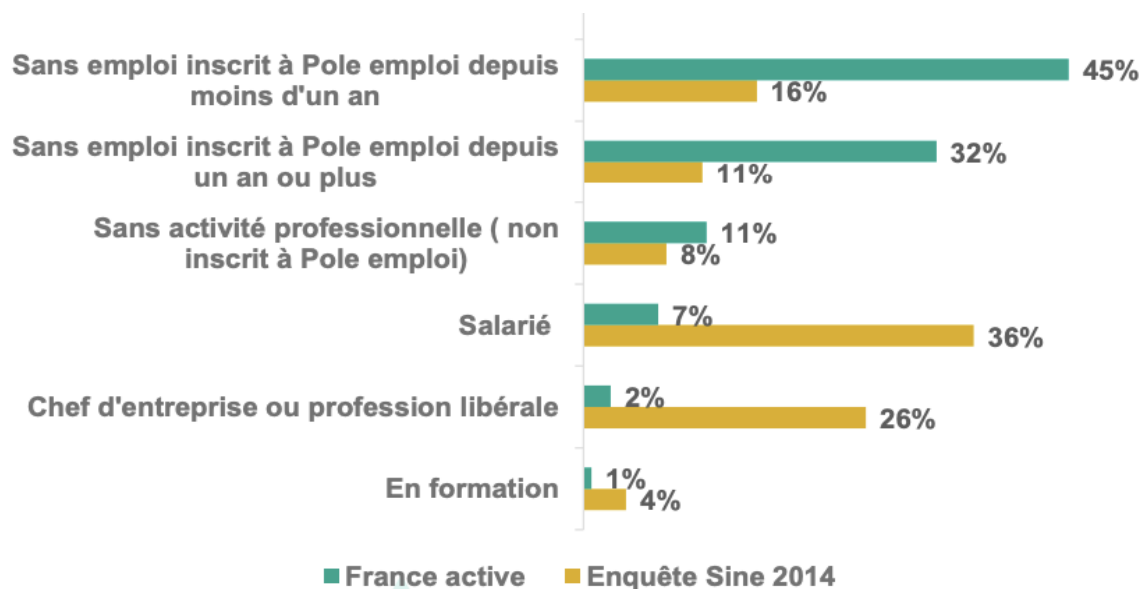
Structure 21	Création	Transport, mobilité	Diplômé en Gestion des RH	Formation à la gestion financière par un consultant externe
Structure 22	Création	Environnement, développement durable	BAC +5	
Structure 23	Création	Développement économique, développement local		Excellent gestionnaire et bon manager
Structure 24	Création	Services à la personne	Bac +2	Compétences dans la mise en place de projet
Structure 25	Création	Culture	Master conseil aux entreprises	Aucune compétence dans son secteur d'activité / autodidacte / "niveau faible par rapport à son parcours d'études"
Structure 26	Création	Services à la personne	Master commerce internationale et développement	Compétences en gestion et management
Structure 27	Création	Développement économique, développement local		Difficultés gestionnaire
Structure 28	Création	Enseignement, formation	Master en informatique	Manque de compétences gestionnaire et de rigueur sur le suivi des comptes
Structure 29	Création	Tourisme	Niveau Bac	Aucune compétence sur le suivi des comptes

Annexe 2 : « Âge des porteurs de projets soutenus en phase de création/reprise en 2014 ».
Source : traitement de la base exhaustive France Active hors entreprises sociales.



Annexe 3 : « Situation personnelle des porteurs de projets soutenus en phase de création/reprise en 2014 ».

Source : traitement de la base exhaustive France Active hors entreprises sociales.



Liste des illustrations

- FIGURE 1 – « NIVEAU ET TITRE DU DIPLOME DES PORTEURS DE PROJETS SOUTENUS EN PHASE DE CREATION/REPRISE EN 2014 ». SOURCE : TRAITEMENT DE LA BASE EXHAUSTIVE FRANCE ACTIVE HORS ENTREPRISES SOCIALES. 30
- FIGURE 2 – « NIVEAU ET TITRE DU DIPLOME DES PORTEURS DE PROJETS EN PHASE DE CREATION/REPRISE SOUTENUS PAR GAÏA EN 2019 ». SOURCE : TRAITEMENT DE LA BASE EXHAUSTIVE GAÏA ; ECHANTILLON DE 194 PORTEURS DE PROJET HORS ENTREPRISES SOCIALES. 30
- FIGURE 3 - « ÂGE DES PORTEURS DE PROJETS EN PHASE DE CREATION/REPRISE SOUTENUS PAR GAÏA EN 2019 ». SOURCE : TRAITEMENT DE LA BASE EXHAUSTIVE GAÏA, ECHANTILLON DE 193 PORTEURS DE PROJETS HORS ENTREPRISES SOCIALES. 33
- FIGURE 4 - « SITUATION PERSONNELLE DES PORTEURS DE PROJETS AVANT LA MISE EN PLACE DE LEUR ACTIVITE EN PHASE DE CREATION/REPRISE, SOUTENUS PAR GAÏA EN 2019 ». SOURCE : TRAITEMENT DE LA BASE EXHAUSTIVE DE GAÏA, ECHANTILLON DE 194 PORTEURS DE PROJETS HORS ENTREPRISES SOCIALES. 33
- FIGURE 5 - « SYNTHÈSE DES ÉLÉMENTS DE LA LITTÉRATURE SUR LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRENEURS D'OPPORTUNITÉ ET DE NÉCESSITÉ EN TERMES D'OBJECTIFS, DE SECTEURS D'ACTIVITÉ, DE MOTIVATIONS DE CRÉATION ET DE COUT D'OPPORTUNITÉ DE CRÉATION ». SOURCE : GIACOMIN ET AL., 2016, p. 187. 39
- FIGURE 6 - LES PARTIES PRENANTES DE LA FINANCE SOLIDAIRE. REPRODUIT À PARTIR DE « LA FINANCE SOLIDAIRE : UN SYSTÈME DE RELATIONS DE FINANCEMENT », PAR ARTIS, A. (2011). TEL.ARCHIVES-OUVERTES. [HTTPS://TEL.ARCHIVES-OUVERTES.FR/TEL-00758990](https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990) 53
- FIGURE 7 - COMPARAISON DES RELATIONS DE FINANCEMENT : DIRECTE, INTERMÉDIAIRE, ET SOLIDAIRE. REPRODUIT À PARTIR DE « LA FINANCE SOLIDAIRE : UN SYSTÈME DE RELATIONS DE FINANCEMENT », PAR ARTIS, A. (2011). TEL.ARCHIVES-OUVERTES. [HTTPS://TEL.ARCHIVES-OUVERTES.FR/TEL-00758990/DOCUMENT](https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00758990/document) 58