



L'HÉTAIRIE

Le combat des idées à gauche

Marion FLECHER

Doctorante en sociologie
(Université Paris
Dauphine)

PSL Research
University, CNRS, UMR
CNRS [7170], IRISSE

La politique des start-up : un modèle méritocratique en trompe l'œil

Alors que le terme « *start-up* » ne renvoie à aucune catégorie juridique d'entreprise et qu'aucun consensus ne s'établit autour d'une définition officielle, les scènes politique et médiatique le mobilisent de plus en plus. A titre d'exemple, en 2017, plus de 5700 articles de la presse nationale recensés par *Europresse* comportaient le mot « *start-up* », contre 916 en 2010. En outre, les *start-up* ont occupé le cœur des discours de campagne d'Emmanuel Macron, qui voulait faire de la France une « *start-up nation* ».

Malgré l'engouement politique et médiatique dont elles font l'objet, ces entreprises, et celles et ceux qui les portent, restent peu étudiées : si nombre de travaux en sciences de gestion et en *management* proposent des théories et des modèles d'organisation pour développer une *start-up*, aucune enquête ne permet, à l'heure actuelle, de produire des chiffres et des résultats satisfaisants concernant les profils des fondateurs et fondatrices ou les caractéristiques économiques des entités créées. Pourtant, les mythes associés sont nombreux : souvent présentée comme le « nouveau royaume de la méritocratie », la création de *start-up* passe pour un moyen de s'élever socialement par le travail et l'effort, là où le diplôme n'assurerait plus une destinée sociale à la hauteur de ses promesses¹.

La seule enquête mobilisable remonte aux années 2000, au moment où la bulle spéculative autour d'internet rendait très attractives les entreprises du secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Les sociologues estimaient alors : « *l'activité innovante [...] fait d'une entreprise naissante une Start Up, c'est-à-dire, une entreprise qui a besoin de fonds d'investissements importants, de personnel qualifié, [...] d'une organisation du travail adéquate, qui contient un fort potentiel de croissance, qui peut générer beaucoup d'argent et d'emplois, etc.*² ». Cette définition a le mérite de mettre en exergue le fait que les *start-up* renvoient à cette époque à des caractéristiques distinctives que l'on peut objectiver, tant du point de vue de leur secteur d'activité que de leurs modes de financement.

¹ C. PEUGNY, *Le déclassé*, Paris, Grasset, 2009, p.173

² O.MARTY, R.MOREAU et D.WEINBERGER, *Start Up ? Du mythe médiatique aux réalités sociologiques*, Paris, L'Harmattan, 2003, p. 129-181.

Toutefois, et même si elles existent depuis longtemps, les *start-up* actuelles semblent avoir changé de forme et de nature : elles ne se positionnent plus exclusivement sur des secteurs technologiques et bénéficient d'aides ainsi que d'accompagnements inédits de la part des pouvoirs publics dans l'idée de dynamiser l'économie de la France. En effet, les différentes politiques publiques menées depuis 2013 tendent à réduire tous les obstacles qui pouvaient freiner la création d'entreprises¹, cela afin de favoriser l'innovation et la croissance. L'entrepreneuriat s'imposerait ainsi comme une alternative séduisante pour les jeunes *millennials* très diplômés, aspirant à une meilleure conciliation de leur vie personnelle et professionnelle, à une plus grande autonomie, à plus de responsabilité et à plus de sens au travail².

Les start-up actuelles ne se positionnent plus exclusivement sur des secteurs technologiques et bénéficient d'aides ainsi que d'accompagnements inédits de la part des pouvoirs publics

De fait, il s'agit ici de comprendre et d'analyser pourquoi ce modèle d'entreprise occupe le cœur des politiques publiques. Quel but la promotion des *start-up* vise-t-elle ? Quels sont les objectifs et les effets de ces politiques publiques en faveur des *start-up* ? Cette contribution se propose donc, en s'appuyant sur les premiers résultats d'une recherche doctorale relative aux modes de création et d'organisation des *start-up*, en France et aux Etats Unis³, de questionner le mythe du « *self-made man* » adossé à l'idéologie de l'égalité des chances.

¹ Des bourses et autres subventions publiques censées aider à la création d'entreprise ont vu le jour avec le *Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi*, annoncé en 2012 et mis en place en novembre 2013 sous la présidence de François Hollande. Un des « leviers de compétitivité » proposés par ce pacte consistait notamment à favoriser l'accès à des « *financements performants et de proximité pour les TPE, PME et ETI* » grâce à la création de la Banque Publique d'Investissement (BPI), pouvant octroyer des subventions publiques aux entreprises jugées innovantes et porteuses.

² D. MEDA et V. VENDRAMIN, *Réinventer le travail*, Paris, Presses universitaires de France, 2013, 258p.

³ Cette recherche doctorale est actuellement conduite sous la direction de Sophie Bernard (Université Paris Dauphine). Elle consiste en une double enquête qualitative et quantitative. Pour la partie quantitative, un questionnaire a été diffusé auprès de 1500 entrepreneurs de *start-up* et comptabilise 500 réponses obtenues, permettant de constituer une base de données satisfaisante pour réaliser des traitements statistiques. Pour la partie qualitative, 52 entretiens ont été réalisés avec des fondateurs et des fondatrices de *start-up* (12 femmes, 40 hommes), 80 entretiens avec des employés et deux enquêtes ethnographiques ont été réalisées dans deux *start-up* parisiennes : la première, créée par deux jeunes diplômés, employait quelques stagiaires et a fini par être abandonnée au bout de 8 mois ; la seconde venait au contraire de lever plusieurs dizaines de millions d'euros, et avait connu une « hypercroissance », avec une croissance des effectifs de 50 à 150 salariés en un an. En outre, de nombreuses observations ont été réalisées dans le cadre de plusieurs événements dédiés aux *start-up* et aux entrepreneurs (*meetups*, *afterworks*, apéros d'entrepreneurs, conférences), ainsi que de quatre comités de sélection d'un incubateur parisien. Enfin, une enquête en immersion de 3 mois est en cours dans l'écosystème californien de la *Silicon Valley* afin d'interroger les Français.e.s venu.e.s y créer leur *start-up*.

La promotion de la création de start-up, ou l'importation du rêve américain en France

3

Les promoteurs du modèle des *start-up* le présentent comme l'avenir du monde du travail et la clef du succès dans la mesure où il permettrait de garantir l'égalité des chances. L'entrepreneuriat constituerait ainsi une réponse à l'essoufflement de la méritocratie scolaire et la création de *start-up* une opportunité accessible à tous, rompant avec l'image des patrons et héritiers de la grande bourgeoisie qui a longtemps caractérisé le patronat français.

Historiquement, la France n'est pourtant pas connue comme une nation d'entrepreneurs, à la différence des États-Unis où la figure du *self made man* (ou *woman*) tient une place centrale dans le mythe national de l'*American Dream*. Forgé dans les années 1920, ce dernier charrie l'idée que tout individu peut faire fortune à condition de travail et d'efforts. Au demeurant, et en dépit de politiques économiques marquées par l'influence du néolibéralisme et menées depuis plusieurs décennies, le système social français demeure très différent de celui des États-Unis. D'ailleurs, les promoteurs du modèle entrepreneurial considèrent généralement les protections offertes par le système français comme des marqueurs de rigidité. En outre, l'influence du modèle américain s'est puissamment mise en action, et c'est désormais par les anglicismes de « *French Tech* » et de « *Start-up Nation* », particulièrement utilisés et promus par Emmanuel Macron ou le gouvernement d'Édouard Philippe, que le modèle français se présente au monde. Il y a pourtant lieu de s'interroger sur les enjeux comme sur les modalités de l'importation de ce modèle d'entrepreneuriat en France.

C'est désormais par les anglicismes de « French Tech » et de « Start-up Nation », particulièrement utilisés et promus par Emmanuel Macron ou le gouvernement d'Édouard Philippe, que le modèle français se présente au monde

Les deux pays n'entretiennent pas le même rapport à la question de la justice sociale, comme en témoignent les politiques publiques conduites, la place accordée à l'État et la nature de ce dernier.

- **Aux États-Unis, la conception dominante de la justice repose sur l'idéologie de l'égalité des chances** selon laquelle chacun pourrait parvenir, par le travail et l'effort, à faire fortune. Partant du principe que les chances sont également distribuées, cette idéologie érige la pauvreté en résultat d'un manque de travail. Cette idéologie, qui renvoie la destinée sociale à une question de mérite et de responsabilité individuelle, génère d'immenses inégalités sociales, particulièrement choquantes lorsque l'on se promène par exemple dans les rues de San Francisco.

- En France, **la conception de la justice qui a longtemps dominé visait plutôt à favoriser l'égalité des places**⁴ et à réduire les écarts de richesse entre les différentes positions sociales. Dans ce contexte, l'État-Providence et le système social qui en découle se sont développés selon un principe de solidarité prenant corps dans une politique de redistribution des ressources. À la responsabilité individuelle se substitue l'idée d'un contrat social élargi, aveugle aux créances et aux dettes individuelles.

Pourtant, **le modèle social français fait aujourd'hui l'objet d'une remise en cause**. Avec la hausse des taux de chômage et la mise en concurrence accrue des systèmes de protection sociale, le modèle français est critiqué de toutes parts. Ses détracteurs accusent un État-Providence corporatiste selon eux trop coûteux et trop conservateur, trop attaché à ses acquis. Ils lui reprochent en outre un déficit de résultats lié à son inadaptation à un écosystème nouveau, comme l'illustre l'incapacité à résoudre la question du chômage de masse⁵. Au même moment, les promoteurs du modèle des *start-up* présentent celui-ci comme l'avenir du monde du travail et la clef du succès, dans la mesure où il permettrait de garantir des formes de réussite sociale, de produire des emplois, et de dynamiser l'économie du pays. L'entrepreneuriat constituerait ainsi une réponse à l'essoufflement de la méritocratie scolaire, et la création de *start-up* une opportunité accessible à tous, rompant avec l'image des patrons et héritiers de la grande bourgeoisie qui a longtemps caractérisé le patronat français.

Dans le discours de ses promoteurs, l'entrepreneuriat constituerait une réponse à l'essoufflement de la méritocratie scolaire, et la création de start-up une opportunité accessible à tous

Pour autant, la construction d'un modèle dans lequel l'égalité des chances serait réelle et les positions sociales individuelles ne répondraient que du mérite de chacun, suppose de supprimer radicalement l'influence de l'héritage, de l'origine sociale ou de l'influence du milieu culturel dont sont issus les individus. Or, la sociologie des *start-up* ne répond guère à cette dynamique.

Les entrepreneurs de start-up, des « self made men » ?

Pour la plupart des fondateurs et fondatrices interrogé.e.s, la création de *start-up* est perçue et présentée comme un moyen de s'affranchir des grandes

⁴ F. DUBET, « Égalité des places, égalité des chances », *Etudes*, Tome 414, 2011, p. 31-41.

⁵ P. ROSANVALLON, *La crise de l'Etat-providence*, Paris, Le Seuil, 1981, 194 p.

entreprises, jugées trop rigides et hiérarchiques. Toutes et tous y voient une alternative à un cadre de travail trop rigide, peu ouvert au changement et à l'innovation, où les évolutions de carrières sont bloquées et où les modes d'organisation du travail ne permettraient plus de produire de l'engagement au travail.

*« J'étais donc dans cette agence [de pub], c'était très sympa, mais j'avais l'impression que y'avait une sorte de plafond de verre, et que c'était difficile d'évoluer. Et je trouvais dommage d'arriver toujours en fin de chaîne. Parce que les prises de décision étaient assez rares ».*⁶

Les entrepreneurs présentent donc souvent la création de *start-up* comme un moyen « d'être son propre patron » et de se libérer des contraintes du salariat et des relations de subordination (53% des interrogés déclarent créer leur *start-up* pour « être indépendant »), tout en leur permettant de retrouver du sens au travail. Les fondateurs et fondatrices de *start-up* interrogé.e.s sont porteurs d'un discours très critique à l'égard du salariat, qu'ils jugent dépassé, et du CDI, qu'ils jugent inadapté aux nouvelles réalités du monde économique et du marché du travail. Créer sa *start-up* constitue ainsi une forme de libération du travail et du modèle de la grande entreprise où les salariés, simples maillons d'une chaîne de production, ne disposent ni de pouvoir de décision, ni d'une vision d'ensemble sur l'activité. Ces entrepreneur.e.s se positionnent ainsi en opposition à la figure du grand patron, issu d'une famille de bourgeois ou de chefs d'entreprise, qu'ils jugent obsolète.

L'accès à l'entrepreneuriat de start-up s'avère très sélectif, car il suppose d'être doté en capitaux culturels, économiques, humains et sociaux

Pourtant, sont-ils vraiment différents ? Quel est le profil sociologique de ces nouveaux patrons qui se disent « partis de rien » ? Notre enquête par questionnaire établit que l'accès à l'entrepreneuriat de *start-up* s'avère très sélectif, car il suppose d'être doté en capitaux culturels, économiques, humains et sociaux⁷. En témoignent les caractéristiques sociales des fondateurs et fondatrices de *start-up*. En effet, s'il y a des cas de réussite chez des individus issus de milieux sociaux modestes, ils ne doivent pas faire oublier que les *start-up* sont :

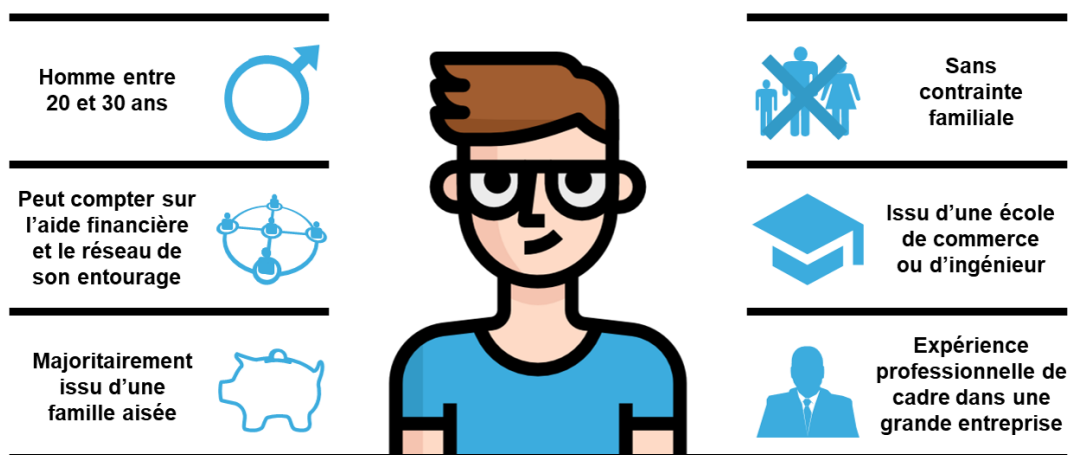
- en grande majorité portées par des hommes (71%) ;

⁶ Entretien réalisé en janvier 2017. Jean-Baptiste, 31 ans, diplômé d'une école d'art et de design. Parents indépendants. Il était salarié en CDI dans une agence de publicité travaillant pour des grands groupes avant de décider de monter son entreprise en 2014. En 2017, il avait 2 associés, 3 salariés et 2 stagiaires, et compte embaucher davantage car il vient de lever 500 000 euros.

⁷ Ces concepts utilisés par Pierre Bourdieu qui pense les inégalités sociales en termes de dotation en capital économique (ressources économiques, patrimoine mobilier et immobilier), en capital culturel (niveau et type de diplôme, socialisation à la « culture légitime », pratiques culturelles) et en capital social (réseau et relations interpersonnelles pertinentes).

- âgés entre 20 et 30 ans ;
- sans contraintes familiales ;
- issus de grandes écoles de commerce ou d'ingénieur (80% ont un niveau de diplôme supérieur ou équivalent à Bac + 5, 35% sont diplômés d'école de commerce, 21% d'école d'ingénieur) ;
- majoritairement issus de milieux sociaux aisés (20% des fondateurs et fondatrice de start-up interrogés ont un père indépendant, 53% un père cadre, tandis que seulement 6% un père ouvrier) ;
- et pouvant compter sur l'aide financière et sur le réseau de leur entourage, souvent proche du milieu entrepreneurial (voir tableau ci-après) ;
- disposant d'une expérience professionnelle de cadre salarié en CDI dans une grande entreprise (49%). D'ailleurs, il convient de relativiser le risque pris : la plupart des entrepreneur·es commencent alors à travailler sur leur projet alors qu'ils sont encore en emploi et, lorsqu'ils décident de s'y consacrer à plein temps, ils parviennent le plus souvent à négocier une rupture conventionnelle avec leur employeur, leur permettant de toucher, pendant deux ans, l'allocation chômage proportionnelle à leur salaire de cadre. Ils peuvent ainsi entreprendre dans un cadre économique plutôt stable et sécurisant, sans prendre un risque trop important.

En définitive, la création de *start-up* semble constituer une voie de reconversion réservée à nombreux jeunes cadres diplômés en quête de réussite sociale, leur permettant de combler leurs attentes de sens et d'épanouissement au travail, tout en apportant une forme de solution à des situations professionnelles vécues comme des formes de déclassement social. Elle permet surtout à ces jeunes *millennials* d'accélérer leur carrière et de s'élever au statut de chef d'entreprise beaucoup plus rapidement que par la lente ascension professionnelle en entreprise.



PORTRAIT SOCIOLOGIQUE D'UN CRÉATEUR DE START-UP

Caractéristiques sociales des fondateurs et fondatrices de *start-up*⁸

	Ensemble %	Femmes %	Hommes %
Diplôme			
Bac (généraliste, technique ou professionnel)	3	2	3
Bac +1 (BTS, DEUST, DUT, etc.)	1	2	1
Bac +2	4	5	3
Bac +3	5	6	4
Bac +4	7	9	6
Bac +5 diplôme d'école d'ingénieur	21	11	24
Bac +5 diplôme d'école de commerce	35	36	35
Bac +5 autre diplôme	18	26	15
Bac +8 (niveau doctorat)	6	2	8
CAP/BEP	0	1	0
Pas de diplôme	0	0	1
Statut antérieur			
Au chômage	5	6	5
Autre	1	1	1
Indépendant, autoentrepreneur, chef d'entreprise	18	18	19
Salarié du privé	49	49	49
Salarié du public	2	2	2
Sans activité professionnelle (au foyer, retraité)	1	0	1
Scolaire (étudiant, stagiaire, etc.)	24	25	24
PCS antérieure			
Artisan, commerçant ou chef d'entreprise	5	2	6
Cadre ou profession intellectuelle supérieure	63	64	63
Employé	6	8	5
Sans activité professionnelle (au foyer, retraité, scolaire, etc.)	24	23	24
Profession intermédiaire	2	3	2
PCS père			
Agriculteur	1	0	2
Artisan, commerçant ou chef d'entreprise	20	20	20
Cadre et profession intellectuelle supérieure	53	48	55
Employé	5	8	4
Sans activité professionnelle (au foyer, retraité, etc.)	2	3	2
Ouvrier	6	9	5
Profession inconnue	1	2	1
Profession intermédiaire	11	11	11
PCS mère			
Agricultrice	1	1	1
Artisan, commerçant ou chef d'entreprise	12	10	13
Cadre et profession intellectuelle supérieure	28	27	29
Employé	19	22	17
Sans activité professionnelle (au foyer, retraité, etc.)	18	19	17
Ouvrier	2	2	1
Profession inconnue	1	2	0
Profession intermédiaire	20	16	22
Effectifs (n)	501	129	372

⁸ Source : base de données constituée par l'autrice entre mai et juillet 2018.

La « start-up nation » : un projet coûteux et inégalitaire

8

Si la réussite des start-up est assez difficile à mesurer⁹, de nombreux médias décrivent une France « en retard », notamment par rapport aux États-Unis qui servent de référence dans l'accueil des *start-up* innovantes. En effet, les plus grands succès (Facebook, LinkedIn, Twitter, Airbnb, Uber, Pinterest, Dropbox) sont Américains, tandis que la France peinerait à rejoindre le mouvement et incarner une concurrence crédible. En 2017, sur les 153 *start-up* mondiales valorisées à plus d'un milliard de dollars - appelées « licornes » - seulement 57 sont européennes (avec Spotify en Suède et Zalando en Allemagne par exemple), parmi lesquelles seulement 6 françaises (Vente-Privée, Criteo, Doctolib, OVH, Deezer et Blablacar)¹⁰. La France semble donc vivre un déclassement sur la scène technologique et économique mondiale.

En réponse, Emmanuel Macron souhaite « faire de la France une *start-up nation* » et mène une politique censée encourager l'entrepreneuriat en général, et la création de *start-up* en particulier, comme il le déclarait le 25 janvier 2018, au Forum économique mondial de Davos.

« Nous allons maintenir et renforcer nos mécanismes d'incitation fiscale et, en plus de cela, nous créerons un fonds de 10 milliards pour financer des programmes de recherche et d'innovation et notamment cette innovation perturbatrice. [...] Pour finalement accélérer le redressement, accélérer la récupération de notre compétitivité et en réduisant les coûts du travail, nous renforçons aussi l'attractivité de la France. [...] Donc, une meilleure adaptation à l'environnement des entreprises. Et ça, c'est un changement énorme. Cela nous rend plus compétitifs et beaucoup plus productifs et je pense que c'est une réforme que nous attendions depuis longtemps. »

L'objectif et le positionnement du président Macron sont donc très clairs : pour rétablir la France dans son rang et son prestige, il faut lui redonner de l'attractivité et de la compétitivité. Pour cela, il souhaite miser sur l'innovation et les nouvelles technologies, en encourageant les entreprises et les entrepreneurs qui les portent. Le chef de l'Etat exacerbe donc les intentions des politiques publiques mises en œuvre depuis plusieurs années.

⁹ Néanmoins, les fondateurs et fondatrices interrogé.e.s y voient souvent deux options désirables : soit l'entreprise entre en bourse, soit elle se fait rachetée par une autre entreprise. Ainsi, le degré de réussite des start-up se mesure souvent au nombre de start-up cotées en bourse, ou au nombre de start-up dont le capital est valorisé à plus d'un milliard d'euros. Ces dernières sont appelées « licornes », et sont presque devenues le nouvel indicateur du dynamisme entrepreneurial des pays.

¹⁰ Cf. Rapport « *European Unicorns 2016* » de la banque d'investissement GP Bulhound

La BPI France, une banque pour financer l'innovation ?

Le développement de « l'écosystème start-up » a en premier lieu bénéficié des politiques publiques promouvant l'innovation des entreprises, au nom de la compétitivité économique. L'innovation apparaît en effet, tant au sein des organisations que sur le plan étatique, comme un paramètre décisif pour gagner en compétitivité, conquérir de nouveaux marchés et assurer la croissance économique¹¹.

Si le caractère plus ou moins « innovant » fonde l'évaluation des projets de start-up pour obtenir les financements de la BPI France, il est souvent difficile de déceler ce qu'il y a « d'innovant » dans certains projets de start-up, qui ont pourtant obtenu l'aide de ces institutions. Elles inventent très rarement une nouvelle technologie, mais proposent plus souvent un produit, un service ou un mode de distribution qui permettraient d'améliorer l'existant ou de répondre à un besoin spécifique, en créant par exemple un nouveau type de bière ou une nouvelle marque de sous-vêtements « *made in France* », dont le mode de production se veut innovant.

Aujourd'hui, en France, rares sont les start-up purement orientées vers la « tech », alors qu'il s'agit des *start-up* les plus prometteuses (voir l'exemple de Criteo). Les plus technologiques et innovatrices sont surtout créées dans la *Silicon Valley*. L'entrepreneur de start-up Français ne crée finalement que très rarement une solution vraiment technologique et « disruptive », mais se pose le plus souvent en découvreur d'opportunités¹². Il détecte un besoin ou un marché à exploiter et développe un produit en exploitant des technologies déjà existantes. Il correspond donc à la figure de l'« usager-entrepreneur »¹³ qui décide de produire un bien ou un service pour répondre à un besoin qu'il a lui-même ressenti en tant que consommateur. Ainsi, de nombreux entrepreneurs de start-up racontent avoir « trouvé l'idée » de leur start-up à la suite d'une frustration ou d'une insatisfaction personnelle, dans l'idée de répondre soi-même à son besoin¹⁴.

En réponse, certains auteurs distinguent l'innovation « radicale », qui imposerait une vraie rupture, de l'innovation « incrémentale », qui ne proposerait qu'une amélioration de ce qui existe déjà¹⁵. De ce point de vue, là où l'innovation des start-up des années 1990 et 2000 (Intel, Microsoft, Apple) était

L'entrepreneur de start-up Français ne crée finalement que très rarement une solution vraiment technologique et « disruptive », mais se pose le plus souvent en découvreur d'opportunités

¹¹ G. GAGLIO, « Pour une généralisation de l'innovation par l'aval dans les TIC », *Les Cahiers du numérique*, 2010, Vol. 6, p. 19-37.

¹² KIRZNER I. M., (1973), *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press.

¹³ SHAH S. K. and TRIPSAS, M. (2007), *The accidental entrepreneur: the emergent and collective process of user entrepreneurship*. *Strat. Entrepreneurship J.*, 1: 123-140

¹⁴ GUICHARD, R. et L. SERVEL (2006), « Qui sont les innovateurs ? Une lecture socio-économique des acteurs de l'innovation », *Sociétal*, vol. 3, n°52, p. 26-31.

¹⁵ R. BURGELMAN, C. CHRISTENSEN et S. WHEELWRIGHT, *Strategic Management of Technology and Innovation*, Mc Graw-Hill, 2004.

réellement « radicale », au sens où elles portaient des technologies révolutionnaires, les *start-up* d'aujourd'hui répondraient à une logique d'innovation plus « incrémentale ».

En outre, si les *start-up* sont supposées porter une innovation, il s'avère *a priori* impossible de réaliser des calculs et des prédictions sur un marché qui n'existe pas encore puisqu'elles cherchent à le développer ou le conquérir. Dans un contexte d'incertitude quasi-radical, les fondateurs se préparent donc aux levées de fonds en élaborant des *business plans* où ils présentent l'état de leur marché et de la concurrence, les forces et les faiblesses de leur modèle, et où ils fondent des prévisions de croissance presque toujours exponentielles. Mais ces prévisions, souvent hasardeuses et toujours très optimistes, visent surtout à convaincre leurs interlocuteurs du potentiel de leur projet. Et de nombreux projets reçoivent des financements alors qu'ils ne déboucheront jamais sur une forte croissance. Certaines études chiffrent à 10 000 le nombre de *start-up* en France¹⁶, ce qui, au regard des trois seules « licornes » françaises, laisse entrevoir le très fort taux d'échec des *start-up* françaises.

Sur la base de prévisions souvent hasardeuses et toujours très optimistes, de nombreux projets reçoivent des financements alors qu'ils ne déboucheront jamais sur une forte croissance

Pôle Emploi, le deuxième financeur des *start-up* françaises

Par ailleurs, la création de *start-up* est également encouragée par les politiques publiques en ce qu'elle permettrait de réduire le chômage, à la fois en permettant à des personnes d'assurer leur propre emploi¹⁷, mais également en ce qu'elle constituerait un bassin d'emploi important.

Depuis 2013 déjà, l'action publique en faveur de l'innovation et des jeunes entrepreneurs a très clairement revitalisé et impulsé un mode d'emploi et d'entreprise de soi inédit. Avec le Pacte pour la compétitivité, la croissance et l'emploi porté par le président Hollande à partir de novembre 2013, les pouvoirs publics affichaient clairement leur ambition de réunir les conditions de création et de développement des *start-up*. Ce pacte a ouvert la voie à l'adoption d'une série de mesures : création de la bourse des entrepreneurs et d'un fonds BPI France, mise en place du Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE) pour alléger le coût du travail, du statut des Jeunes Entrepreneurs de l'Innovation (JEI) exonérant les entrepreneurs de cotisations patronales, lancement du plan NOVA par la BPI France proposant 120 millions d'euros en avances remboursables pour l'innovation d'usages et de procédés.

Cependant, comme déjà évoqué, les fondateurs de *start-up* sont rarement des individus ayant perdu leur emploi. Lorsqu'ils n'entreprennent pas

¹⁶ Sondage de l'Agence pour la création d'emploi.

¹⁷ S. ABDELNOUR, *Moi, petite entreprise. Les auto-entrepreneurs, de l'utopie à la réalité*, Paris, Presses universitaires de France, 2017.

à la sortie de leurs études (25% de notre échantillon), ils étaient cadres de grande entreprise et décident de quitter leur emploi pour retrouver du sens et de la liberté dans leur travail. Une des stratégies les plus répandues consiste alors à négocier avec leur employeur une rupture conventionnelle, leur permettant de toucher, pendant deux ans, un chômage indexé sur leur ancien salaire de cadre. C'est ainsi qu'Alan¹⁸, 45 ans, marié et père de deux enfants, cadre dirigeant dans un grand groupe télévisuel, rémunéré 15000 euros bruts par mois, a négocié en 2017 une rupture conventionnelle pour se lancer dans son projet, touchant ainsi encore aujourd'hui plus de 10 000 euros mensuels bruts de chômage¹⁹.

Les sommes versées par Pôle Emploi pour assurer ces périodes de transition professionnelle, parfois conséquentes, doivent ainsi s'ajouter aux subventions publiques, qui ne résument pas à elles seules les dépenses publiques que la promotion des *start-up* représente. L'entrepreneuriat de *start-up* se pose donc rarement en solution au chômage, mais concerne plus souvent de jeunes cadres très diplômés en quête de réussite sociale.

L'idée qu'elles constitueraient d'importants bassins d'emplois mérite également nuance. Loin des 85 000 employés de Google, des 25 000 employés de Facebook ou encore des 15 000 employés de Zalando, les plus grandes *start-up* françaises embauchent rarement plus de 3000 personnes (Blablacar emploie 450 personnes, Vente-Privée 2500 et Criteo 3000). En outre, la plupart des *start-up* créées en France ne financeront jamais plus de 10 salariés : 52% des *start-up* interrogées ne génèrent aucun chiffre d'affaire, et 51% d'entre elles n'emploient aucun CDI. Au surplus, elles ont souvent recours des statuts d'emploi précaires occupés par de jeunes diplômés prêts à se surinvestir pour un projet auquel ils adhèrent, dans un cadre flexible et responsabilisant. Par manque de moyens financiers, les *start-up* en démarrage font un usage parfois même abusif du statut de stagiaire ou d'autoentrepreneur (souvent appelé *freelance*), dans l'espoir de pouvoir, à terme, lever suffisamment d'argent pour embaucher des salariés plus expérimentés et plus qualifiés, mais plus onéreux.

Enfin, la plupart des *start-up* financées par les fonds de la BPI France sont abandonnées au bout de quelques années, rendant incertain l'avenir de leurs salariés.

Les sommes versées par Pôle Emploi pour assurer ces périodes de transition professionnelle doivent s'ajouter aux subventions publiques, qui ne résument pas à elles seules les dépenses publiques que la promotion des start-up représente.

¹⁸ Entretien réalisé en octobre 2018.

¹⁹ Les ruptures conventionnelles donnent droit au salarié de toucher pendant deux ans une allocation chômage à hauteur de 75% du salaire brut, qu'ils peuvent toucher sans obligation de recherche d'emploi s'ils créent une entreprise.

*

*

*

Dans un contexte de chômage massif et de concurrence mondialisée, les pouvoirs publics ont parié sur la promotion des start-up. Face au « retard français », pareil modèle se présente comme un moyen de lutter contre le déclassement industriel et technologique de la France sur la scène mondiale, et incarne le véhicule d'un rêve de réussite sociale qui permet aux jeunes diplômés de sortir de certaines situations ressenties comme un déclassement social.

Erigé en projet de société, charriant promesses de libération et d'inventivité, d'épanouissement et de réussite économique sociale, ce pari ne semble cependant pas générer les résultats escomptés. Les *start-up* françaises se placent encore loin derrière leurs voisins européens, ne proposant que rarement des innovations de rupture. Bien plus, elles ne permettent qu'artificiellement de lutter contre le chômage, offrant bien souvent des emplois précaires, et reposant au contraire sur la mise au chômage de leurs fondateurs et une abondance de subventions publiques. Ce constat doit conduire à s'interroger sur le conditionnement, voire le bien-fondé, des investissements publics destiné à ce type d'entreprises.

Ce modèle repose sur une illusion méritocratique au service d'une véritable reproduction sociale

Au-delà, la faiblesse de ses résultats interroge sur la volonté politique affirmée par Emmanuel Macron et la majorité parlementaire LREM de décliner le modèle entrepreneurial de la *start-up* dans la sphère politique. Car ce modèle repose sur une illusion méritocratique au service d'une véritable reproduction sociale, et la promesse d'ascension sociale par l'entrepreneuriat sur laquelle il se fonde ne correspond bien souvent qu'à une chimère.