

Racontez-moi votre histoire

J'en ferai une base de données

EMMANUELLE GAILLARD

Les narrations quantifiées

L'économie urbaine s'attache classiquement à décortiquer les grandes dynamiques à l'œuvre sur un territoire et à identifier les variables et les mécanismes qui les déterminent. Elle fait ainsi la part belle aux données quantitatives pour prendre la mesure des évolutions et comparer les systèmes urbains entre eux. Pourvu que les données soient fiables, les stocks et les flux définissent le degré de métropolisation et l'attractivité d'un territoire.

Mais les logiques d'acteurs, en particulier celles des entreprises, échappent à l'observateur et aux décideurs politiques. Comment peut-on les capter et les comprendre pour mener des actions pertinentes en faveur du développement économique ?

C'est à cette question que Michel Grossetti et Marie-Pierre Bès, chercheurs à l'université de Toulouse en sociologie, tentent de répondre en appliquant la méthode des narrations quantifiées à la compréhension du processus de création des start-ups et, plus largement, des entreprises innovantes.

La démarche est basée sur la reconstitution historique de la création d'entreprises par le croisement d'entretiens réalisés avec leurs fondateurs et des sources documentaires. L'intérêt n'est pas d'étudier une personne mais de collecter des matériaux qualitatifs concernant les ressources mobilisées (financières, humaines, locaux, fournisseurs, etc.) pour mener à bien leur

projet, sur leur localisation et sur la manière dont ils y ont accédé.

Un exemple : la création des start-ups dans la santé à Bordeaux

Dans le cadre d'une collaboration entre l'université de Poitiers et l'a-urba, le processus de création des start-ups de la santé dans la métropole bordelaise a été un terrain d'expérimentation.

Des entretiens ont été menés auprès d'une quinzaine de fondateurs (ou co-fondateurs) d'entreprises innovantes invités à raconter leur parcours professionnel. Leur récit a permis d'éclaircir leurs choix : pourquoi s'installer ou rester à Bordeaux ? Quels ont été leurs besoins pour créer leur start-up ?

L'entrepreneur a-t-il eu besoin d'un comptable, d'un conseil juridique, d'un financement, d'un partenariat, de locaux ? Comment y a-t-il eu accès ? Par une connaissance ? Par Internet ? Par une structure dédiée à l'accueil des entreprises ?

Ainsi, une analyse plus fine permet d'identifier les ressources mobilisées pour répondre à ces besoins : des moyens impersonnels (Internet, médias, institution dédiée, etc.), c'est-à-dire par médiation ou des relations personnelles. S'agissant de ces dernières, on peut distinguer également relations professionnelles et relations non professionnelles.

L'objectif est donc de collecter des matériaux qualitatifs pour ensuite les convertir en données numériques grâce à la codification de la ressource mobilisée.

Extrait d'un entretien : pour créer sa start-up, M. Durand a mobilisé son réseau professionnel pour trouver un cabinet d'avocat (ressource) parisien spécialisé dans les sciences de la vie. Il pense qu'il aurait été compliqué de trouver un cabinet spécialisé d'envergure internationale à Bordeaux.

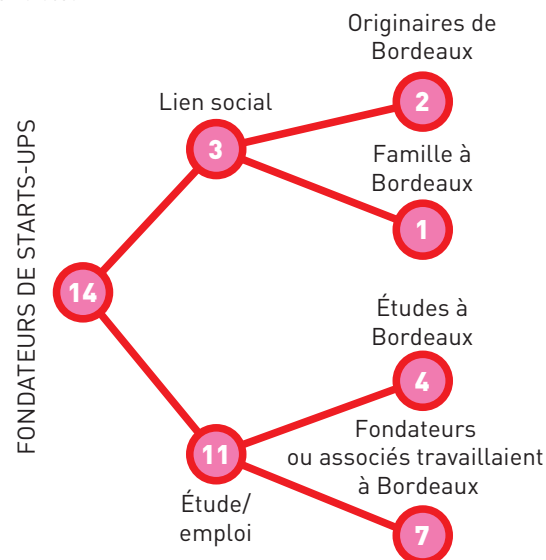
Conversion en base de données :

Start-up	Type de ressource	Mode d'accès à la ressource	Proximité spatiale à l'entreprise
Start-up X	Conseil juridique (cabinet d'avocat)	Relation sociale (réseau professionnel)	Région parisienne

Au total, plus de 200 ressources ont été recensées permettant de tirer des conclusions plus générales à partir des éléments recueillis.

Les start-ups de la santé dans la métropole bordelaise

Pourquoi les fondateurs interrogés se sont-ils installés à Bordeaux ?



La moitié des personnes interrogées travaillaient déjà à Bordeaux avant de se lancer dans leur projet de création. Pour les autres, ce sont soit des personnes originaires de l'agglomération, soit qui y ont fini leurs études ou, enfin, qui y ont de la famille.

Ce résultat interpelle ! Il montre en effet les limites des politiques des territoires métropolitains exclusivement orientées vers l'attractivité. Ne faudrait-il pas donner plus d'importance aux logiques d'ancrage pour donner envie aux individus de rester sur leur territoire ?

Les modes d'accès aux ressources

Deux modes d'accès aux ressources ont été retenus suite aux entretiens avec les créateurs de start-ups : la relation sociale et la médiation. Pour le premier mode, l'entrepreneur mobilise son réseau interpersonnel qu'il soit professionnel ou privé (amis ou famille). Par médiation, l'accès se fait par une prise de contact direct à caractère impersonnel (recherche sur Internet, annuaires, petites annonces, etc.) ou en faisant appel à des institutions qui jouent un rôle d'intermédiaire (agence de développement, pépinière d'entreprises, service économique des collectivités).

Au total, les fondateurs ont mobilisé 34 % des ressources par relation sociale et 66 % par médiation.

66 % des ressources sont mobilisées à l'échelle locale (Bordeaux Métropole). La région parisienne est la deuxième zone géographique la plus sollicitée. Localement, les start-ups trouvent conseils et financements, tandis qu'elles vont chercher à Paris des partenariats de recherche universitaire.

L'environnement bordelais, propice aux phases d'amorçage

Deux résultats sont à retenir. D'abord, les créateurs d'entreprises innovantes mobilisent plus du tiers des ressources (34 %) grâce à leurs relations sociales. Ensuite, c'est à l'échelon local qu'ils ont le plus recours lors du processus de création.

Les résultats statistiques et l'analyse des histoires d'entreprises mettent en lumière l'importance des institutions publiques locales dans le financement et le conseil. Il s'agit de pépinières d'entreprises, d'incubateurs, d'organismes de financement publics (la Banque Publique d'Investissement par exemple) ou privés. 8 organismes sollicités régulièrement ont été identifiés sur le périmètre de Bordeaux Métropole. Ils ont fourni 41 % du total des ressources de financement et de conseil des start-ups. Ce chiffre témoigne d'un système de soutien à l'innovation performant à l'échelle locale.

La majorité des fondateurs interrogés a indiqué que Bordeaux est une ville propice pour créer sa start-up. Les entrepreneurs se sentent plutôt bien accompagnés dans les premiers stades de développement (phase d'incubation). Néanmoins, ils se sentent généralement moins aidés pour la phase de développement commercial qui nécessite, dans la plupart des cas, de faire d'importantes levées de fonds. Certaines start-ups qui opèrent dans des domaines de pointe n'ont pas trouvé de financement et ont été contraintes de se tourner vers l'international. Cela peut s'expliquer par un manque de compréhension des projets qui résultent d'une insuffisance

de fonds de capital-risque spécialisés sur place.

Les limites de la méthode

D'abord, cette méthode amalgame des données difficilement comparables. Elle traite par exemple de manière identique, dans le processus de création, le recours à un comptable (ressource générique, non spécifique à une entreprise innovante) et celui à une levée de fonds qui est bien plus compliqué à effectuer.

La conduite de l'entretien peut également influencer les résultats. La personne qui interroge le fondateur de l'entreprise peut involontairement orienter les réponses... Elle doit se contenter de le laisser raconter son histoire et le relancer en cas de manque de précision. Des questions trop précises peuvent biaiser les réponses et amener la personne interrogée à ne pas se focaliser sur les ressources clés.

Enfin, la méthode du codage laisse une place à la subjectivité. Dans certaines situations, il est nécessaire de trancher pour identifier ou non une ressource comme indispensable à la création de l'entreprise. Il faut également parfois faire des choix pour inclure une ressource dans telle ou telle catégorie. Par exemple, si une start-up est accréditée pour bénéficier du crédit d'impôt recherche, cette ressource peut être classée en « label » ou en « financement ». En l'occurrence, même si cette ressource fait l'objet d'une accréditation, la classification en « ressource de financement » a été retenue.

Pour analyser le tissu des start-ups bordelaises, cette méthode, certes originale et innovante, reste insuffisante. Sans doute conviendrait-il d'analyser également le paysage institutionnel bordelais qui entoure les start-ups : les institutions se connaissent-elles ? Travaillent-elles en complémentarité ou existe-t-il des chevauchements, des redondances ? Existe-t-il des chaînons manquants dans les dispositifs d'aides et d'accompagnement ?

La localisation des ressources (en dehors de l'entreprise).

