

Les conditions d'émergence des fintechs, une étude exploratoire

Hafsi, Yazid

Université de Caen Normandie

yazid.hafsi@unicaen.fr

Résumé :

Cet article examine les conditions favorisant l'émergence des start-ups financières, appelées fintechs. Il met en lumière l'intérêt croissant de la recherche académique pour ce type de structure innovante. À travers une étude qualitative, basée sur des données secondaires, cette recherche vise à identifier les facteurs déterminants de leur création. En adoptant la méthodologie Gioia, l'analyse s'appuie sur vingt-et-un entretiens menés auprès de fondateurs de fintechs pour identifier les variables clés. Les résultats révèlent six sous-dimensions des conditions d'émergence : le profil de l'entrepreneur, la présence d'associés, l'identification d'opportunités, l'innovation, l'organisation et l'écosystème. L'étude détaille les caractéristiques propres à chaque variable, en mettant particulièrement en évidence l'importance centrale de l'opportunité et le rôle crucial des associés. Cette recherche contribue ainsi à une meilleure compréhension des dynamiques à l'origine des fintechs et des facteurs qui conditionnent leur apparition, ouvrant la voie à des recherches futures sur ce phénomène.

Mots-clés : innovation, innovation financière, fintech, émergence, organisation

INTRODUCTION

Le paysage entrepreneurial actuel est marqué par une transformation profonde, portée par l'essor des technologies numériques et l'accélération des dynamiques de l'innovation. Parmi les secteurs les plus impactés par cette révolution figure celui des services financiers, traditionnellement associé à des institutions solides mais souvent perçues comme rigides et complexes (Gelis, 2016).

C'est dans ce contexte que les start-ups de la technologie financière, communément appelées « fintechs », se sont imposées comme des acteurs disruptifs et innovants (Gomber *et al.*, 2017, 2018). Ces entreprises, à l'intersection de la finance et de la technologie, redéfinissent les règles du jeu en introduisant de nouveaux modèles d'affaires, en favorisant l'inclusion financière et en transformant les interactions entre consommateurs, entreprises et institutions financières (Coughlan et Cogan, 2002). L'attrait de ces start-ups de la finance réside aussi dans leur capacité à identifier et à exploiter des niches de marché souvent ignorées ou mal desservies par les acteurs traditionnels.

Une start-up est une jeune entreprise innovante, généralement à forte croissance, qui cherche à bousculer un marché existant ou en créer un nouveau, grâce à une technologie ou un modèle économique innovant. Selon l'INSEE, ce concept concerne une entreprise en démarrage et recouvre différentes réalités, notamment entrepreneuriales¹. Les start-ups ont fait l'objet de nombreuses recherches dans la littérature académique sur des sujets variés qui les caractérisent tels que la croissance rapide, la recherche de financement, l'innovation ou encore les difficultés liées à la scalabilité.

Les fintechs constituent une catégorie distincte de start-ups, se démarquant par leur focalisation sur l'innovation au sein du secteur financier. Alliant habilement technologie et services financiers, elles réinventent les pratiques traditionnelles en apportant des solutions disruptives adaptées à un grand nombre. Selon Schueffel (2017), ces entreprises incarnent un sous-ensemble particulier de start-ups, caractérisé par des spécificités intrinsèques à leur domaine d'activité.

Ces dernières années, la recherche académique s'est intéressée de façon exponentielle à ce phénomène. En effet, en 2020, selon la base de données *Web of Science*, 371 articles étaient publiés avec pour thème principal le mot « fintech » contre 941 en 2024. Cependant, cet engouement de la littérature académique s'est porté sur des recherches liées à la classification de ces entités (Gimpel *et al.*, 2018), la pérennité de ces structures ou encore leurs implications

¹ Les entreprises en France – Insee Références – Édition 2021

managériales (Moro-Visconti et *al.*, 2020). Très peu de recherches dans le monde (et aucune en France) ne se sont intéressées à l'apparition de ces entités.

L'objet de cet article est de s'interroger sur les conditions d'émergence des fintechs en tant que start-ups spécifiques. Les fintechs sont en effet des start-ups dont les caractéristiques sont peu connues. Ce manque de connaissances s'étend également aux conditions spécifiques de leur émergence, qui demeurent floues et insuffisamment documentées dans la littérature académique. Cet article vise à combler cette lacune à travers une étude exploratoire. À partir d'une série d'entretiens secondaires réalisés avec des fondateurs de fintechs françaises, ce travail propose une analyse qualitative des conditions dans lesquelles ces start-ups financières voient le jour.

L'article se structure en quatre parties. La première section offre un état des lieux des recherches systématiques consacrées à l'entrepreneuriat, aux start-ups et aux fintechs, soulignant la singularité de cette dernière structure organisationnelle par rapport à une start-up dite « classique ». La deuxième section détaille la méthodologie employée pour analyser les entretiens. La troisième section présente les principaux résultats obtenus. Enfin, la quatrième section en discute la pertinence et examine leurs implications pour les recherches futures.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Les fintechs sont des start-ups qui s'implantent dans le secteur des services financiers. Ces entreprises sont des créations d'entreprises avec un profil de croissance rapide, caractéristiques des startups. Ces entités, parce qu'évoluant dans le secteur financier, présentent certaines particularités que nous identifions à partir de la revue de la littérature.

La littérature sur les start-ups identifie globalement différents champs de recherche : la littérature portant sur l'entrepreneuriat (1.1), les start-ups (1.2) et les fintechs (1.3). Cette distinction structure les développements suivants.

1.1 L'ENTREPRENEURIAT

Dans la littérature académique sur l'entrepreneuriat, la décision de créer une entreprise dépend de trois catégories de déterminants : l'individu, l'environnement et le processus organisationnel.

L'approche centrée sur l'individu, tente de définir des profils d'individus sur la base de combinaison de différents facteurs : personnalité, études et expériences passées, traits de

caractère, compétences, trajectoire personnelle et professionnelle, etc. (Stevenson et Jarillo, 1990 ; Fayolle, 1997, 2003). Cette approche se focalise en particulier sur les traits de personnalité de l'entrepreneur : son appétence pour le risque, ses motivations, etc. Cette approche par les « traits » fournit des informations sur les caractéristiques du porteur de projet en mettant principalement l'accent sur la ou les personne(s) qui port(ent) le projet (Greenberger et Sexton, 1988 ; Shaver et Scott, 1991). Sous cette perspective, on s'intéresse à qui est l'entrepreneur et en quoi son profil influe sur la structure créée, quelles sont les compétences nécessaires au lancement de l'entreprise, etc. Cette vision a été complétée par l'approche du comportement entrepreneurial qui met l'accent sur des facteurs d'ordre cognitif, en particulier sur l'intention d'entreprendre (Shapero et Sokol, 1982 ; Ajzen, 1991). Elle s'intéresse à la seule volonté des individus de créer une structure.

L'approche centrée sur l'environnement, dite « sociologique » s'est développée en parallèle (Uzzi, 1996). Elle envisage l'entrepreneur davantage comme un individu social, influencé par ses interactions avec les autres dans sa décision de créer une entreprise. Deux aspects sont mis en évidence dans cette approche : d'une part, l'engagement entrepreneurial que peut avoir l'entrepreneur pour créer son réseau social et, d'autre part, son développement entrepreneurial pour l'enrichir. Cette approche met en avant la notion de « capital social » pour l'entrepreneur (Coleman, 1988). Cette approche complète les approches par les traits et le comportement dans la mesure où l'individu n'est plus perçu comme une entité isolée agissant de manière autonome mais par un ensemble de personnes qui contribue à la genèse de l'entreprise dans l'environnement où elle s'établit. Toutefois, cette approche ne tient pas compte de l'organisation dans laquelle l'entrepreneur mène son projet.

L'approche centrée sur l'organisation considère la création d'une nouvelle activité comme un processus intégré dans une organisation et un contexte spécifique (Gartner 1985, 1989 et Bruyat, 1993). Selon cette vision, l'émergence d'une nouvelle activité reste toujours étroitement liée à la personne de l'entrepreneur, mais dans ce cadre, l'entrepreneur est perçu comme celui qui donne naissance à une organisation, indissociable de sa personne. Par conséquent, l'attention se porte sur les conditions d'émergence de cette organisation, un aspect également souligné par Asquin et al. (1999). Cette vision processuelle de l'organisation entrepreneuriale s'enrichit d'autres facteurs, tels que la découverte d'opportunités (Venkataraman, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000) ou leur création (Alvarez et al., 2013). Pour Gartner (1993), étudier l'entrepreneuriat revient à analyser l'émergence de nouvelles organisations, soit l'ensemble des actions et leurs caractéristiques permettant à un individu de

créer une entreprise. C'est le cas, notamment, des recherches qui ont menées sur le concept de start-up comme nouvelle organisation entrepreneuriale.

1.2 LE CONCEPT DE START-UP

Les entreprises innovantes de croissance, ou start-ups, occupent une position centrale et dynamique au sein de l'écosystème entrepreneurial. La littérature académique leur porte un intérêt grandissant depuis plusieurs années, en raison notamment, de leur rapidité de développement (Sahut *et al.*, 2019), sans pour autant, que la notion ne possède une définition uniforme admise par tous. Il est retenu dans ce travail que le terme « start-up » désigne des « *firmes entrepreneuriales innovantes qui commercialisent des produits et ou services à fort contenu technologique et qui ont un haut potentiel de croissance* » (Boisson *et al.*, 2019 ; Englbert, 2021). Leur apparition repose sur un fort potentiel de scalabilité (Blank et Dorf, 2012) et s'appuie sur une combinaison de facteurs qui les caractérisent (Shepherd *et al.*, 2020).

Plusieurs facteurs caractérisent la spécificité des startups par rapport aux autres créations d'entreprises.

En premier lieu, la dimension du profil de l'entrepreneur est centrale. En effet, les start-ups sont créées par des individus aux parcours variés, influençant différemment la création de ces nouvelles entités. Alors que le niveau et la nature des études a peu d'influence sur la création d'entreprise en général (Abdesselam *et al.*, 2019), ce facteur apparaît déterminant pour les startups. Dencker et Gruber (2015) ont montré qu'un entrepreneur avec une expérience en management lui permet d'identifier des opportunités dans des environnements externes dynamiques où se créent la plupart du temps des start-ups. De plus, un fondateur, ayant une expérience dans le même secteur que l'entreprise créée, est mieux préparé pour explorer des opportunités dans un environnement connu. La présence d'une expérience entrepreneuriale dans le parcours du porteur de projet (Forbes, 2005) ; l'expérience salariée dans un secteur d'activité de la start-up créée (Ganco, 2013) ou encore des connaissances acquises lors d'une expérience salariée qui précède directement la création de la start-up (Basu et Virick, 2015) sont perçus comme des déterminants individuels forts qui contribuent à leur émergence. Le capital humain s'impose donc comme un levier crucial. Des entrepreneurs qualifiés et des équipes compétentes sur les plans techniques et managériaux augmentent les probabilités de réussite des projets de même que le rôle des associés (Baron et Tang, 2011).

En second lieu, leur modèle est intrinsèquement lié à l'innovation, qui est à la fois leur fondement et leur principale caractéristique (Depret et Hamdouch, 2003 ; Fridenson et Griset, 2013 ; Csik et Torres, 2024). En effet, les start-ups émergent souvent dans des environnements caractérisés par la volonté d'innover, la mise en place d'un nouveau produit ou service innovant, qui en constitue le critère déterminant de leur création et le point principal sur lequel repose leur business-model. En outre, d'un point de vue économique, les dynamiques sociales et culturelles, telles qu'une perception positive de l'échec ou une forte culture de l'innovation, encouragent l'émergence de start-ups (Audretsch et Keilbach, 2007).

Par ailleurs, le contexte institutionnel et réglementaire joue également un rôle majeur. Des environnements propices, caractérisés par des politiques de soutien à l'entrepreneuriat, des avantages fiscaux et une simplification des démarches administratives, favorisent d'autant plus la création de start-ups (Acs *et al.*, 2018). L'accès au financement constitue un élément prépondérant encourageant cette profusion de création. Selon Ries (2011), le besoin « massif » de financement par la levée de fonds est une caractéristique première de la start-up. La disponibilité des ressources comme le capital-risque (Gompers et Lerner, 2001), les business angels (Croce *et al.*, 2018) ou les plateformes de financement participatif, comme par exemple, le crowdfunding entre autres (Mollick, 2014), ont facilité l'apparition d'entreprises innovantes de cette nature. De manière complémentaire, l'essor des innovations financières post-crise financière de 2008 et l'adoption des Directives de Services de Paiement (2013 puis 2017) ont également contribué à stimuler l'émergence de nouvelles start-ups en élargissant leurs opportunités de financement.

En outre, l'écosystème entrepreneurial est un facteur prépondérant de la start-up à souligner. Cet ensemble comprend des incubateurs, accélérateurs et réseaux d'affaires qui agissent comme des catalyseurs de création de start-ups en leur fournissant des ressources, du mentorat et des opportunités de collaboration dès le lancement (Isenberg, 2010).

Ces divers facteurs, combinés à des opportunités de marché attractives, forment un terreau fertile pour le développement des start-ups. Cependant, ces multiples conditions, non exhaustives, ne permettent pas de déterminer précisément les conditions spécifiques à l'émergence des start-ups dans un secteur d'activité donné. Cela est particulièrement vrai pour les fintechs dont le concept n'est pas suffisamment appréhendé par la littérature académique.

1.3 L'ÉMERGENCE DES FINTECHS

Le concept de fintech, contraction de "financial technology" (technologie financière), trouve ses origines dans l'intersection entre les services financiers et les avancées technologiques. Le terme apparaît pour la première fois en 1972 dans un article publié dans la revue scientifique *Interfaces*. Intitulé « *FINTECH – A Series of 40 Time Shared Models Used at Manufacturers Hanover Trust Company* », cet article a été rédigé par Abraham Bettinger, un professionnel du secteur bancaire. Il y présentait l'usage de modèles informatiques partagés pour traiter des problèmes bancaires courants, non répertoriés. Bettinger désignait alors la « fintech » comme une approche combinant trois éléments : les compétences bancaires, les méthodes modernes de la science de gestion et les technologies informatiques.

Par la suite, le concept est utilisé par Citicorp (aujourd'hui Citigroup) pour désigner un projet visant à moderniser ses processus internes (Kutler, 1993) et connaît alors un regain d'intérêt croissant. La recherche académique a souligné la dynamique du phénomène dans de nombreux travaux depuis les années 2010 où les recherches sont devenues exponentielles (Arner *et al.*, 2015 ; Sun *et al.*, 2023). Ces auteurs retracent l'évolution historique de la fintech en trois grandes phases : l'émergence des technologies financières dans les années 1950-70 (notamment avec les cartes de paiement), la numérisation des services financiers dans les années 1980-2000, et enfin, la révolution numérique après la crise financière de 2008. Dans cette dynamique d'innovations croissantes, Gai *et al.* (2018) mettent en exergue le rôle des technologies émergentes, telles que la blockchain, le big data, ou plus récemment l'intelligence artificielle (IA), dans la définition de ce domaine. Selon eux, la fintech se situe à l'intersection de trois axes principaux : la technologie, les services financiers et les innovations orientées client.

La littérature académique s'est intéressée aux multiples domaines d'application de la fintech. Puschmann (2017) propose une classification des solutions apportées par les fintechs en quatre grandes catégories : les paiements numériques, le financement alternatif (crowdfunding, peer-to-peer lending), la gestion d'actifs numériques (robo-advisors), et l'assurance technologique (insurtech). Les travaux de Philippon (2017) observent plus spécifiquement l'impact des fintechs sur l'intermédiation financière. Il montre que ces start-ups réduisent les coûts de transaction et rendent les marchés financiers plus accessibles grâce à des modèles d'affaires disruptifs. Ces transformations s'observent notamment dans les plateformes de prêts peer-to-peer telles que LendingClub (première société de prêt entre

particuliers à enregistrer son offre auprès de la SEC²) ou les systèmes de paiement mobile comme Alipay (la plus grande application de transfert d'argent en Chine).

Plusieurs études mettent en lumière les effets économiques et sociaux de la fintech. Thakor (2020) explore comment les fintechs contribuent à l'inclusion financière en réduisant les barrières d'entrée pour les populations non bancarisées, plus particulièrement dans les pays en développement.

Concernant l'émergence des fintechs, Haddad et Hornuf (2019) adoptent une approche empirique pour identifier les déterminants de la création des fintechs. Ils soulignent que les fintechs sont de nature entrepreneuriale et montrent que des facteurs comme la densité technologique, la qualité du cadre réglementaire et le niveau de développement financier jouent un rôle clé dans le succès des écosystèmes fintech. La fintech est donc une start-up spécifique qui s'appuie pour son développement sur plusieurs facteurs exogènes, liés à leur environnement : le niveau de développement technologique, le niveau de développement financier et le cadre réglementaire. Lee et Shin (2018) soulignent l'importance pour les fintechs des dimensions technologiques, financières et sociales. Leur modèle est utilisé pour évaluer l'impact des innovations fintech dans divers contextes.

Dès lors, les travaux de la littérature sur la fintech révèlent un domaine en pleine mutation, à la croisée des chemins entre technologie, finance et régulation. Les contributions de chercheurs comme, entre autres, Arner, Philippon et Thakor fournissent un cadre précieux qui soulignent les dimensions de l'émergence de ces acteurs.

De cette revue de la littérature, nous retenons plusieurs facteurs qui conditionnent l'émergence de la fintech comme entité entrepreneuriale parmi les start-ups. Aux déterminants classiques de la création que sont l'individu, incarné par la figure de l'entrepreneur, l'environnement, au sens du capital social, et le processus organisationnel s'ajoute l'importance de l'innovation, issue de la littérature sur les startups, et le rôle de l'environnement financier, technologique et réglementaire qui fonde la spécificité des fintechs. Ces facteurs, identifiées à l'aide des différentes littératures développées infra, et retenus pour notre étude sont présentés dans le Tableau 1.

² Security and Exchange Commission (SEC) : organisme fédéral américain de réglementation et de contrôle des marchés financiers

Tableau 1 : Synthèse des facteurs identifiées dans les littératures

Littératures	Facteurs retenus
Entrepreneuriat	Individu(s), organisation, environnement
Start-up	Innovation
Fintech	

2 DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons opté pour une étude de nature qualitative dont l'objectif est de produire des nouvelles connaissances théoriques. Compte tenu du caractère exploratoire de cette recherche, nous avons opté pour une approche à la « Gioia » (Gioia et *al.*, 2013). En effet, en raison du terrain d'étude, cette démarche, visant à examiner un domaine encore peu étudié, nous a paru constituer une approche pertinente. Elle est reconnue pour sa rigueur dans le traitement et le codage systématique des données (Gioia, 2021). La méthodologie appliquée ici est construite en trois étapes : le choix des données (2.1), la collecte des données (2.2) et leur analyse (2.3) à partir de la base ainsi constituée et de la littérature existante afin d'en faire émerger les nouvelles dimensions.

2.1 LE CHOIX DES DONNEES

Nous avons constitué notre échantillon de fintechs exclusivement à partir de données secondaires. Ce choix a été fait d'une part, en raison du nombre restreint de recherches académiques sur ce terrain. En effet, il existe un nombre infime de recherches en sciences, notamment de gestion, menée auprès de fintechs. D'autre part, compte tenu de la portée exploratoire de cet article, l'utilisation des données secondaires constituent une première base, riche en contenus, qui pourra être appuyée par des données primaires (Baumard et Ibert, 2021).

2.2 LA BASE DE DONNEES

La base de données utilisée a été identifiée comme un premier terrain d'analyse prometteur. Pour cela, nous avons sélectionné vingt-et-un entretiens réalisés entre 2021 et

2023 dans le cadre du podcast « FinTeach »³, produit par France Fintech, une association à but non lucratif qui promeut les fintechs au sein de leur écosystème. Comptant parmi ses adhérentes, plus des deux tiers des fintechs françaises, l'association offre une couverture significative de ces start-ups, ce qui renforce la pertinence de notre échantillon. France Fintech regroupe les huit principales familles de fintechs : financement, banking, regtech, paiement, services fonctionnels, assurtech, gestion du risque et gestion d'actifs, permettant ainsi de constituer un échantillon varié et représentatif des créateurs de fintechs.

Notre recherche ambitionne d'explorer des parcours de création d'entreprises aussi diversifiés que possible au sein de cette catégorie de start-ups, c'est pourquoi chaque famille de fintech est représentée dans l'échantillon sélectionné. Les informations recueillies dans les podcasts (nom de la fintech, année de création, domaine d'activité, famille de fintech, durée et date d'enregistrement) sont synthétisées dans le Tableau 2. Cette base de données a été complétée par d'autres sources secondaires tels que les sites internet des fintechs sélectionnées, des vidéos d'interviews des fondateurs, des articles de presse présents dans les médias de masse, etc., afin de fournir une vue d'ensemble et une compréhension approfondie du contexte dans lequel ces entreprises ont vu le jour.

Tableau 2 : Caractéristiques des fintechs de l'échantillon sélectionné

Numéro de podcast	Nom de la fintech	Année de création	Activité de la fintech	Famille de fintech	Durée du podcast (en minutes)	Date du podcast
1	Agicap	2017	Épargne salariale	Paiement	38	31/03/2021
2	Akur8	2018	Solution de paiement	Regtech	45	08/04/2021
3	Alma	2019	Pilotage du CO2	Financement	36	22/04/2021
4	AML Factory	2018	Vérification d'identité (fraude)	Services fonctionnels	36	28/04/2021
5	Aria	2009	Crédit	Financement	42	05/05/2021
6	Avostart	2016	Valorisation écologique	Assurtech	22	19/05/2021
7	Ecotree	2007	Solution de paiement	Financement	45	03/06/2021
8	Epsor	2016	Gestion de trésorerie	Financement	31	09/06/2021
9	Fridaagreen	2015	Assistance juridique	Gestion des risques	37	23/06/2021
10	Greenly	2019	Solution de paiement	Gestion d'actifs	33	21/07/2021
11	INVYO	2019	Solution de paiement	Assurtech	43	17/08/2021
12	Ledger	2018	Plateforme de tarification	Financement	41	15/09/2021
13	Lemonway	2018	Analyse de la data	Assurtech	44	15/10/2021
14	Lyanne	2021	Solution de paiement	Financement	26	24/11/2021
15	Meilleurtaux	1999	Courtage immobilier	Banking	42	01/12/2021
16	Pixpay	2016	Solution de paiement	Services fonctionnels	36	21/02/2022
17	Pledg	2014	Portefeuille de crypto-monnaies	Services fonctionnels	20	09/03/2022
18	Plus Simple	2019	Traitement réclamation clients	Gestion d'actifs	34	16/03/2022
19	Stoik	2015	Assurance	Assurtech	32	30/03/2022
20	ubble	2021	Cybersécurité	Regtech	28	01/07/2022
21	Younited Credit	2020	Crédit immobilier	Assurtech	38	07/11/2023

³ <https://francefintech.org/podcasts/> lien du podcast FinTeach hébergeant les podcasts retranscrits

Les entretiens, d'une durée comprise entre 20 et 45 minutes (soit une moyenne de 36 minutes) ont été réalisés entre le 31 mars 2021 et le 7 novembre 2023. Ils ont exclusivement impliqué des fondateurs ou cofondateurs de fintech. Les questions posées portent sur le parcours des fondateurs avant la création de leur structure (études et expériences professionnelles), leurs motivations pour se lancer, le choix du recours à l'entrepreneuriat, l'origine du projet, la rencontre avec le ou les associés et les motivations à s'engager ensemble, le modèle économique (business-model), les défis rencontrés, ainsi que la première année d'activité. Chaque entretien se concluent par deux questions ouvertes : l'une sur l'entrepreneur ou la fintech qui a inspiré le fondateur, et l'autre sur une recommandation de lecture ou de contenu inspirant relatif à la fintech ou à l'entrepreneuriat en général. Les questions centrales des entretiens sont présentées dans le Tableau 3.

Tableau 3 : Questions types posées dans les podcasts

Thèmes abordés	Questions types posées
Profil de l'entrepreneur	"Est-ce que tu veux bien commencer par te présenter un petit peu, s'il te plaît, me dire ce que tu as fait, enfin, ton parcours un peu avant ?"
	"Est-ce que tu peux me dire un peu ce que tu as fait avant, de quel type de formation tu as et ce qui t'a amené du coup jusqu'ici ?"
Profil de l'associé	"Comment on fait pour rencontrer son associé, avec qui on va monter sa boîte ?"
Définition de l'activité	"Est-ce que tu peux peut-être rappeler pour ceux qui ne connaîtraient pas, mais bon, je pense que nos auditeurs et auditrices sont familiers du sujet, mais au cas où, ce que c'est (<i>nom de l'activité</i>) et ce que ça permet pour les FinTech?"
Projet	"Et ça a été quoi, la genèse de votre projet ? Comment vous avez eu le déclic, peut-être, pour entreprendre ? Qu'est-ce qui vous a motivé au départ ?"
Business-model	"Est-ce que tu peux me dire un peu où vous en êtes depuis la création de l'entreprise et entrer un peu plus en détail aussi sur ce qu'est votre business model ?"
Structure organisationnelle	"Est-ce que tu peux nous dire un peu comment tu structures tout ça ?"
	"Comment vous avez abordé le développement là-bas, du coup ? Est-ce que vous avez tout de suite embauché des gens sur place ? Est-ce que tu peux nous en dire un petit peu plus ?"
Stratégie opérationnelle	"Est-ce que tu peux m'expliquer quelle a été votre stratégie initiale pour vous développer ?"
Retour d'expériences sur le développement et perspectives	"Est-ce que vous avez eu des mauvaises surprises dans votre développement, pas vraiment en termes, pour le coup, de produits et d'adaptation du produit, mais vraiment plus vous, en tant que fintech, dans le développement de votre activité, d'un point de vue réglementaire dans les autres pays européens ?"
	"C'est quoi les perspectives, les objectifs ? Vous serez combien dans l'équipe ?"
Recommandations	"Est-ce qu'il y a déjà des ressources que tu conseillerais aux gens pour se former, pour s'inspirer, je ne sais pas trop, des podcasts, newsletters, livres, etc."
	"Est-ce qu'il y a une Fintech ou un entrepreneur de la FinTech ou entrepreneuse qui t'inspire particulièrement ?"

Source : Auteur

2.3 L'ANALYSE DES DONNEES

En l'absence de bases théoriques solides pour aborder notre problématique, la méthode dite « Gioia », axée principalement sur les données, se révèle particulièrement adéquate. En effet, elle permet non seulement de décrire, mais aussi de comprendre et d'expliquer en profondeur un phénomène spécifique étudié (Magnani et Gioia, 2023).

Cette démarche trace les étapes nécessaires au chercheur pour faire émerger des concepts et des modèles reflétant les phénomènes explorés (Corley et Gioia, 2011). L'analyse des données se décompose en trois phases principales : la collecte des données, la construction d'une structure primaire de données, puis l'analyse et la discussion des résultats. La méthode « Gioia » se concentre principalement sur l'élaboration et la présentation de cette structure primaire de données, qui s'articule en trois sous-étapes.

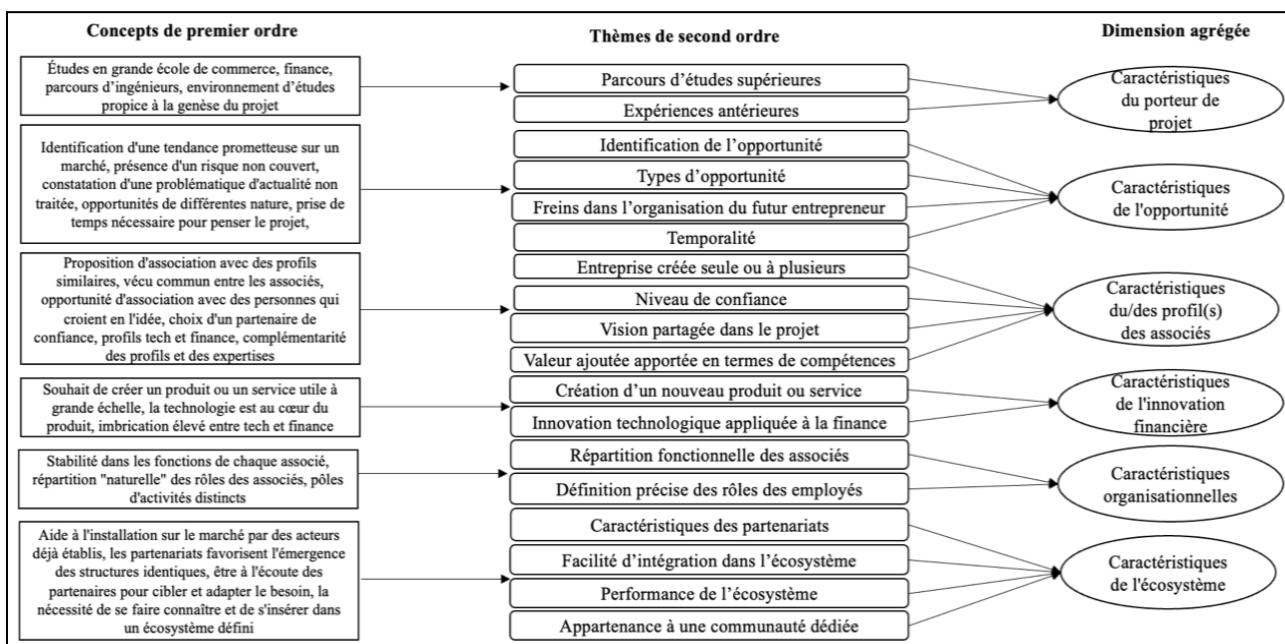
La première, dans une démarche inductive, vise à récolter ou donner la parole aux individus interrogés ou observés, en identifiant des concepts de premier ordre issus directement des propos des répondants. Dans notre étude, l'ensemble des réponses aux questions posées ont été prises en compte pour faire émerger les concepts de premier ordre. Toutefois, les réponses relatives au business model, au développement stratégique et aux recommandations diverses n'ont été incluses que lorsqu'elles apportaient de l'information précise sur les conditions d'émergence de la structure en question.

La deuxième, dans une démarche abductive, s'attache à dégager des concepts (ou thèmes) issus de ceux de premier ordre, certains préexistants dans la littérature et d'autres nouveaux. Ces concepts de second ordre peuvent être regroupés en deux ou trois dimensions, formant ainsi les blocs fondamentaux de l'interprétation et de la représentation établies par le chercheur. Cette phase aboutit à une représentation illustrant la progression des données brutes vers les thèmes centraux de l'analyse. Dans notre étude, des codes issus de la littérature et du codage de premier ordre ont été identifiés. D'une part, nous avons pu identifier les facteurs d'émergence à partir des concepts de premier ordre et d'autre part à partir des littératures sur l'entrepreneuriat, les start-ups et les fintechs.

En dernier lieu, il s'agit de structurer les concepts et de décrire le phénomène observé en intégrant les notions de premier et de second ordre dans une dimension (ou thème) agrégée (Gioia et al., 2013). Ce processus consiste alors à articuler les données issues du terrain avec les cadres théoriques mobilisés, établissant ainsi un lien entre observation et conceptualisation. Ainsi, à partir des unités de sens identifiées lors du codage de premier ordre et des thèmes sous-jacents de second ordre, il ressort de l'analyse six caractéristiques

(thématiques agrégées) qui influencent l'émergence d'une start-up fintech. Elles s'articulent autour des quatre conditions d'émergence des entrepreneurs start-ups décrites dans les littératures mentionnées infra : l'individu, l'environnement, l'organisation (et son processus) et l'innovation. À ces quatre conditions, s'ajoutent l'opportunité et la présence d'associés. La Figure 1 présente la structure globale issue du traitement des données selon la méthodologie d'analyse de Gioia *et al.* (2013). Toutefois, compte tenu de la volumétrie des unités de sens (218), les concepts de premier ordre ne sont pas représentés de façon exhaustive.

Figure 1 : Structure des résultats issue du traitement des données



Source : Auteur

3 RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

L'analyse des données de la recherche souligne six caractéristiques. Ces dernières se présentent comme des sous-dimensions des variables des conditions d'émergence de la fintech déjà identifiées enrichissant ainsi leur compréhension (3.1). Elles s'inscrivent dans un processus de nature dynamique (3.2).

3.1 L'EXPLORATION DES SOUS-DIMENSIONS DES CARACTERISTIQUES DEJA IDENTIFIEES

L'analyse des données collectées met en lumière plusieurs facteurs clés qui définissent la phase de création d'une start-up fintech. Ces éléments, étroitement associés au profil de

l'entrepreneur (1), à une opportunité (2), au profil des associés (3), à une innovation (4), ainsi qu'à une organisation (5) intégrée dans son écosystème (6) représentent des dimensions complémentaires qui enrichissent les connaissances dans ce domaine et s'avèrent déterminantes dans l'émergence et la structuration de ce type d'entité.

Tout d'abord, le profil de l'entrepreneur (1) englobe des individus ayant bénéficié d'un parcours académique long, souvent dans des établissements d'études supérieures tels que des universités, des écoles d'ingénieurs ou de commerce. Ces formations, majoritairement orientées vers des disciplines techniques ou financières, incluent des spécialisations dans des domaines tels que la banque, le financement ou encore l'ingénierie (informatique, systèmes d'information, modélisation, etc.). Sur le plan professionnel, l'expérience antérieure de l'entrepreneur s'ancre le plus souvent dans des secteurs comme la technologie ou la finance, et s'inscrit dans le cadre de grandes entreprises établies et bien structurées. Ce bagage académique et professionnel est perçu comme un levier déterminant pour mener à bien un projet entrepreneurial de cette nature, offrant une expertise précieuse et une certaine maîtrise des enjeux du domaine d'activité choisi.

À l'origine d'un projet de ce type, une idée émerge généralement d'une ou plusieurs opportunités identifiées (2). Ces dernières peuvent revêtir différentes formes : pénétration d'un marché en expansion, exploitation des avancées numériques, contexte réglementaire avantageux tel que le développement des DSP (Directives sur les services de paiement), innovation résultant de contraintes légales, ou encore réponse à un manque d'éducation financière touchant des publics insuffisamment informés, etc. L'opportunité peut également être intimement liée au porteur du projet. Elle découle d'une problématique originale ou sous-exploitée rencontrée dans le domaine financier, souvent issue de situations vécues lors des études ou un précédent emploi et restées sans réponse. Dans ce cas, le projet représente à la fois une quête personnelle visant à résoudre une problématique négligée et une aspiration à l'accomplissement individuel. Pour y répondre, s'engager dans l'entrepreneuriat devient alors une occasion de créer une activité nouvelle, éloignée des modèles organisationnels traditionnels rencontrés dans des grandes structures, ce choix étant motivé par un sentiment d'incomplétude ou de frustration éprouvé au cours d'expériences professionnelles salariées. L'indépendance émerge alors comme un moteur essentiel de cette démarche. La gestion du temps joue également un rôle clé dans la saisie de cette chance. Si un démarrage rapide est souvent observé (et qui s'impose de fait), une phase de réflexion approfondie demeure incontournable pour garantir un lancement adéquat. Cette temporalité met en avant

l'importance de la notion de processus, perçue comme essentielle par les porteurs de projet, tout comme le soutien et l'expertise d'associés investis.

La recherche d'un associé (3) partageant une ambition commune et une vision similaire à la concrétisation du projet est cruciale. De fait, la sélection du ou des associés repose avant tout sur un lien de confiance avec une personne convaincue du succès du projet. Elle peut également émaner d'une proposition d'association, enrichie par un vécu partagé entre les parties prenantes. Le choix s'oriente vers des partenaires fiables, unis par une adhésion profonde aux objectifs et aux valeurs portés par le projet. Leurs profils se distinguent par une expertise dans les domaines de la technologie et de la finance et une capacité à apporter des compétences métiers solides et complémentaires. Leurs profils polyvalents, à la croisée de la tech et de la finance, en font des partenaires stratégiques. Le ou les associé(s) dispose(nt) d'un éventail de compétences transversales (management, gestion des ressources humaines, etc.) intéressantes et recherchées. De plus, il s'agit le plus souvent d'un ancien collaborateur avec lequel une association fructueuse a déjà été menée par le passé, dans une structure salariale ou entrepreneuriale.

L'innovation (4) est le pilier central du projet entrepreneurial et de l'entreprise créée (start-up). Cette innovation traduit une volonté affirmée de créer une solution capable de répondre de manière concrète et à grande échelle à des besoins réels et significatifs. Elle symbolise une synergie stratégique entre technologie et finance, optimisant un service technologique grâce à l'intégration d'un instrument financier adapté. Ce projet incarne la collaboration entre les deux disciplines qui s'avèrent essentielles. En définitive, l'innovation financière se positionne comme un élément fondamental de la structure et de l'émergence du projet de la fintech.

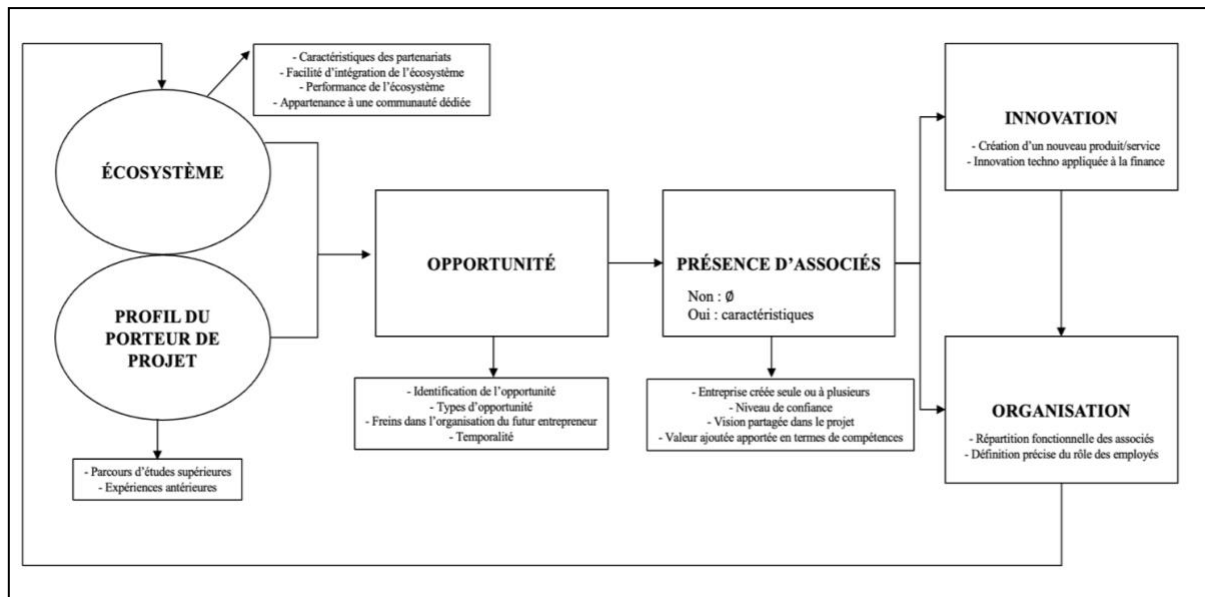
Dans ce type d'organisation (5), les fonctions des associés tendent à se répartir de manière naturelle, en fonction des compétences et des affinités de chacun. Cela favorise une stabilité dans les responsabilités de chaque partenaire, contribuant à une organisation claire et équilibrée des rôles. Cette volonté s'étend aux membres de l'équipe qui constitue la structure nouvellement créée. Le processus de recrutement privilégie les compétences spécifiques et l'alignement sur des valeurs partagées, renforçant la cohésion d'équipe. Les activités sont réparties en pôles distincts, favorisant la spécialisation et l'efficacité opérationnelle. Par ailleurs, la technologie occupe une place centrale et prépondérante dans les compétences recherchées au-delà de celles de nature financière.

L'environnement d'une start-up financière (6) joue un rôle crucial dans son émergence, notamment grâce aux partenariats, qui représentent un levier stratégique. Ces collaborations, souvent avec des acteurs déjà établis, facilitent l'intégration de la start-up sur son marché, bien que leur mise en place puisse nécessiter des délais variables. En outre, les partenariats favorisent le développement de structures similaires, contribuant ainsi à un écosystème dynamique et en plein essor. Le choix des partenaires s'avère décisif, car il influence fortement la trajectoire du projet dès son lancement. Pour convaincre ces alliés potentiels, le discours doit être soigné et adapté à nombre de leurs attentes. En effet, une préparation rigoureuse et précise est essentielle pour présenter et vendre le produit, en particulier aux partenaires financiers. Par ailleurs, être attentif aux besoins des partenaires permet de mieux cibler les offres et d'ajuster les propositions de ces derniers dans un intérêt commun, traduisant un écosystème très réactif. De surcroît, une veille active et continue stimule l'intégration des nouveaux acteurs, particulièrement dans les secteurs de la tech et des services financiers, toujours à l'affût d'opportunités de croissance. Par ailleurs, l'attractivité de cet écosystème à l'innovation incite les acteurs à collaborer avec des start-ups capables de porter des initiatives ambitieuses. Cette dynamique est renforcée par des synergies avec des structures similaires, facilitant l'intégration et la visibilité des nouveaux entrants au sein d'un réseau structuré. Enfin, l'appartenance à une communauté dédiée confère un véritable levier de lancement puis de réussite. De fait, chaque famille de fintechs possède une communauté dédiée pour s'intégrer. Les échanges avec les acteurs locaux, combinés à une prise de conscience du rôle clé du réseau, participent à la mise en œuvre du projet dans un cadre qui valorise et encourage la créativité et le développement futur de la fintech.

3.2 PROPOSITION D'UN MODELE DYNAMIQUE DE L'EMERGENCE D'UNE FINTECH

L'émergence d'une start-up fintech s'inscrit dans une logique dynamique et processuelle impliquant six conditions clés. Tout commence par l'identification d'une opportunité par un porteur de projet au sein d'un écosystème spécifique. Ce dernier, seul ou accompagné d'associés, initie un projet innovant qui oriente la forme de la structure à créer (start-up). La présence d'associés joue un rôle dans le lancement de cette structure tant dans sa constitution que son lancement. Une fois fondée, la start-up s'intègre dans l'écosystème grâce au soutien de partenaires stratégiques. Ces derniers favorisent l'épanouissement et le développement de ce type d'entreprise, contribuant ainsi à son développement. À partir de l'analyse de données réalisée, la Figure 2 représente le modèle dynamique de l'émergence d'une fintech.

Figure 2 : Modèle dynamique de l'émergence d'une fintech



Source : Auteur

4 APPORTS, LIMITES ET PROLONGEMENTS

Notre étude a permis de mettre en évidence six sous-dimensions des variables liées aux conditions d'émergence des fintechs. Bien qu'apportant des contributions notables sur les plans théorique et empirique, cette recherche présente certaines limitations qui méritent une discussion approfondie.

Le cadre d'analyse mobilisé s'appuie sur des corpus théoriques diversifiés, allant de l'entrepreneuriat à la théorie des organisations, chacun proposant des visions distinctes des conditions d'émergence. Cette pluralité, bien que riche, rend la hiérarchisation et la pondération des variables complexes. Une approche davantage focalisée, soit par un affinage conceptuel plus restreint, soit par une analyse uni-dimensionnelle, pourrait approfondir la compréhension et renforcer la robustesse des résultats obtenus.

L'exploitation des données secondaires a permis de mener une étude exploratoire conséquente et approfondie. Cependant, le recours à ces données limite la validité externe de nos conclusions. Une investigation future reposant sur des données primaires collectées directement auprès des acteurs concernés permettrait de consolider et de généraliser nos résultats.

Les variables retenues dans cette recherche sont, pour la plupart, déjà connues dans la littérature. Toutefois, notre choix de traiter l'opportunité et la présence d'associés comme des variables autonomes, à la lumière de nos analyses, constitue une contribution originale.

L'importance accordée par les fondateurs de fintechs à l'identification et à la diversité des opportunités mérite une exploration approfondie. De plus, l'étude des interactions entre les variables permettrait de quantifier leur degré d'influence réciproque et leur impact respectif sur les processus d'émergence.

Empiriquement, cette recherche a précisé les conditions favorisant l'émergence des start-ups fintech, en identifiant des caractéristiques clés des porteurs de projets et de leurs associés. Elle permet également de spécifier les compétences essentielles requises pour initier et développer des projets entrepreneuriaux de cette nature en présentant un profil type du porteur de projet fintech.

Théoriquement, elle a permis l'apport d'un cadre d'analyse pour comprendre la dynamique de création de ce type d'entité. Pour autant, la distinction entre le modèle d'émergence d'une fintech et celui d'autres formes de startups, qu'elles soient technologiques (low-tech ou deep-tech) ou d'une autre nature, constitue une dimension essentielle de l'analyse à établir. Cette différenciation fera l'objet d'un traitement spécifique, à travers une approche comparative visant à identifier les caractéristiques propres aux fintechs, notamment en termes de contraintes réglementaires, d'environnement sectoriel et de trajectoires d'innovation. De plus, dans une mesure plus fine, une analyse par typologie ou par famille de fintechs serait souhaitable pour affiner davantage la compréhension du processus de création.

Les résultats obtenus ouvrent des pistes de recherche futures. D'une part, un enrichissement des connaissances sur les conditions d'émergence spécifiques à ce type de start-up est nécessaire. D'autre part, une attention particulière devrait être portée à l'ensemble du processus entrepreneurial, depuis la genèse de l'idée jusqu'au lancement effectif de la start-up. Cette démarche approfondie contribuerait à une meilleure compréhension des mécanismes sous-jacents à l'émergence des start-ups financières et renforcerait les apports théoriques et pratiques de ce domaine de recherche.

CONCLUSION

Ce travail a mis en lumière que les fintechs sont des start-ups issues du secteur financier, sur lesquelles la littérature dispose de peu de connaissances concernant leurs constitutions. Notre recherche exploratoire a permis d'identifier six sous-dimensions des conditions d'émergence, en précisant leurs caractéristiques. Aucune variable majeure n'a particulièrement prédominé. À ce stade, nos résultats montrent que les fintechs émergent de

manière similaire aux start-ups « classiques », grâce à des innovations (technologiques et financières) soutenues par un écosystème et des partenariats dynamiques. Il est désormais crucial d'approfondir l'étude de la contribution de ces nouvelles organisations dans les différents champs de recherche liés à l'entrepreneuriat et aux start-ups. La recherche doit contribuer à l'analyse de ces nouvelles organisations qui proposent des solutions innovantes.

RÉFÉRENCES

- Abdesselam, R., Bonnet, J., & Le Pape, N. (2004). An Explanation of the Life Span of New French Firms. *Small Business Economics*.
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: An ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501-514.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Alvarez, S., Barney, J., & Anderson, P. (2013). Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research. *Organization Science*, 24, 301-317.
- Arner, D. W., Barberis, J., & Buckley, R. P. (2015). The Evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm. *Georgetown Journal of International Law*, 47, 1271.
- Asquin, A., Polge, M., & Reynaud, E. (1999). L'entrepreneur créateur de ressources ? Une contribution empirique. *Entrepreneuriat et enseignement*, 17-30.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2007). The Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 44(7), 1242-1254.
- Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive affect, creativity, and environmental dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49-60.
- Basu, A., & Virick, M. (2015). Silicon Valley's Indian diaspora: Networking and entrepreneurial success. *South Asian Journal of Global Business Research*, 4(2), 190-208.
- Baumard, P., & Ibert, J. (2014). Chapitre 4. Quelles approches avec quelles données ? In *Méthodes de recherche en management* (p. 105-128). Dunod.

- Bettinger, A. (1972). Fintech: A series of 40 time shared models used at Manufacturers Hanover Trust Company. *Interfaces*, (p.62-63).
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. *John Wiley & Sons*.
- Boissin, J.-P., Grazzini, F., & Tarillon, C. (2019). Une caractérisation des trajectoires de croissance des start-up au travers de leur taille et de leur mode de financement. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(2), 21-59.
- Bruyat, C. (1993). CRÉATION D'ENTREPRISE : CONTRIBUTIONS ÉPISTÉMOLOGIQUES ET MODÉLISATION [Phdthesis, Université Pierre Mendès-France - Grenoble II].
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94(1), S95-S120.
- Corley, K. G., & Gioia, D. A. (2011). BUILDING THEORY ABOUT THEORY BUILDING: WHAT CONSTITUTES A THEORETICAL CONTRIBUTION? *Academy of Management Review*.
- Coughlan, P., & Coughlan, D. (2002). Action research for operations management. *International Journal of Operations & Production Management*, 22(2), 220-240.
- Croce, A., Guerini, M., & Ughetto, E. (2018). Angel Financing and the Performance of High-Tech Start-Ups. *Journal of Small Business Management*, 56(2), 208-228.
- Csik, M. B. L., & Torres Junior, A. S. (2024). Emergent way : Corporate-startup synergies in shaping the future of innovation. *Journal of International Entrepreneurship*, 22(2), 187-212.
- Dencker, J. C., & Gruber, M. (2015). The effects of opportunities and founder experience on new firm performance. *Strategic Management Journal*, 36(7), 1035-1052.
- Englebert, P. (2021). Les startups en France. *Presses Universitaires de France*.
- Fayolle, A. (1997). L'enseignement de l'entrepreneuriat : Réflexions autour d'une expérience. EM Lyon.

- Fayolle, A. (2003). Quelques idées et suggestions pour étudier le processus entrepreneurial. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 200, 15.
- Forbes, D. P. (2005). Managerial determinants of decision speed in new ventures. *Strategic Management Journal*, 26(4), 355-366.
- Fridenson, P., & Griset, P. (2013). Entreprises de haute technologie, État et souveraineté depuis 1945 : Colloque des 8 et 9 février 2010. Comité pour l'Histoire économique et financière.
- Gai, K., Qiu, M., & Sun, X. (2018). A survey on FinTech. *Journal of Network and Computer Applications*, 103, 262-273.
- Ganco, M. (2013). Cutting the Gordian knot : The effect of knowledge complexity on employee mobility and entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, 34(6), 666-686.
- Gartner, W. B. (1989). "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), 47-68.
- Gartner, W. B. (1993). Organizing the Voluntary Association. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(2), 103-106.
- Gartner, W. B., & Shane, S. A. (1995). Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, 10(4), 283-301.
- Gelis, P. (2016). Why FinTech Banks Will Rule the World. In *The FinTech Book* (p. 235-237). John Wiley & Sons, Ltd.
- Gerdoçi, B., Bortoluzzi, G., & Dibra, S. (2017). Business model design and firm performance: Evidence of interactive effects from a developing economy. *European Journal of Innovation Management*, 21(2), 315-333.
- Gimpel, H., Rau, D., & Röglinger, M. (2018). Understanding FinTech start-ups – a taxonomy of consumer-oriented service offerings. *Electronic Markets*, 28(3), 245-264.
- Gioia, D. (2021). A Systematic Methodology for Doing Qualitative Research. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 57(1), 20-29.

- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research : Notes on the Gioia Methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), 15-31.
- Gomber, P., Kauffman, R. J., Parker, C., & Weber, B. W. (2018). On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220-265.
- Gomber, P., Koch, J.-A., & Siering, M. (2017). Digital Finance and FinTech : Current research and future research directions. *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580.
- Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168.
- Greenberger, D. B., & Sexton, D. L. (1988). An interactive model of new venture initiation. *Journal of small business management*, 26(3), 1-7.
- Haddad, C., & Hornuf, L. (2019). The emergence of the global fintech market: Economic and technological determinants. *Small Business Economics*, 53(1), 81-105.
- Hamdouch, A., & Depret, M.-H. (2003). Corporate Governance, Innovation, and Uncertainty : The Case of Start-up Companies in Biopharmaceuticals (Gouvernement d'entreprise, innovation et incertitude: Le cas des PME innovantes de la biopharmacie). *SSRN Electronic Journal*.
- Isenberg, D. J. (2010). THE BIG IDEA - How to Start an Entrepreneurial Revolution—As the leaders of Rwanda, Israel, and Chile have seen, entrepreneurship can transform an economy. But creating a breeding ground for new ventures isn't simple; you need to get many elements right. Here's what we know works. *Harvard Business Review*.
- Kutler, J. (1993). Citibank is shedding individualistic image. *American Banker*.
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business Horizons*, 61(1), 35-46.
- Magnani, G., & Gioia, D. (2023). Using the Gioia Methodology in international business and entrepreneurship research. *International Business Review*, 32(2).

- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1-16.
- Moro-Visconti, R., Cruz Rambaud, S., & López Pascual, J. (2020). Sustainability in FinTechs : An Explanation through Business Model Scalability and Market Valuation. *Sustainability*, 12(24), Article 24.
- Philippon, T. (2017). L'opportunité de la FinTech. *Revue d'économie financière*, 127(3), 173-206.
- Puschmann, T. (2017). Fintech. *Business & Information Systems Engineering*, 59(1), 69-76.
- Ries, E. (2012). *Lean Startup : Adoptez l'innovation continue*. Pearson.
- Sahut, J.-M., Peris-Ortiz, M., & Teulon, F. (2019). Les start-up et PME à forte ou hyper croissance : Comprendre les enjeux et les raisons de leur performance. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(2), 7-19.
- Schueffel, P. (2016). Taming the Beast : A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*, 4, 32-54.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship (SSRN Scholarly Paper 1497759).
- Shaver, K., & Scott, L. (1991). Person, Process, Choice : The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27.
- Shepherd, D. A., Souitaris, V., & Gruber, M. (2021). Creating New Ventures : A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 47(1), 11-42.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.
- Sun, Y., Li, S., & Wang, R. (2023). Fintech : From budding to explosion - an overview of the current state of research. *Review of Managerial Science*, 17(3), 715-755.

- Suri, T., & Jack, W. (2016). The long-run poverty and gender impacts of mobile money. *Science* (New York, N.Y.), 354(6317), 1288-1292.
- Thakor, A. V. (2020). Fintech and banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 41, 100833.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations : The Network Effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674-698.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, 3.