

Louvain School of Management

Quel est l'impact de l'accompagnement par les structures d'incubation sur la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie?

Autrice: Lucie Dubuis
Promotrice : Roxane de Hoe
Année académique 2023-2024
Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre
de Master (60) en Sciences de Gestion
Horaire de jour

Résumé

Ce mémoire explore l'impact des incubateurs sur la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie. La problématique centrale examine comment ces structures influencent différents aspects de la croissance entrepreneuriale, en prenant en compte la multi-dimensionnalité du concept de croissance.

L'analyse s'est basée sur des données empiriques collectées à travers des interviews individuelles avec des étudiants entrepreneurs, tant incubés que non incubés. Les motivations pour entreprendre, les obstacles rencontrés, ainsi que les stratégies pour les surmonter, ont été étudiés en profondeur.

Les résultats montrent que les incubateurs jouent un rôle crucial en fournissant un cadre structuré, des ressources, et un soutien personnalisé.

Cependant, pour les jeunes entrepreneurs, plusieurs défis persistent, notamment en matière de gestion du temps, de financement, et de préparation à la transition vers le monde professionnel.

Les principaux résultats indiquent que l'accompagnement des incubateurs aide à renforcer la motivation des étudiants et à surmonter certains obstacles. Néanmoins, des améliorations peuvent être apportées pour maximiser leur impact, telles que l'élargissement du soutien à divers secteurs, la personnalisation des services, et le renforcement de la préparation à l'après-incubation.

En conclusion, ce mémoire met en lumière l'importance des incubateurs dans le soutien aux jeunes entrepreneurs et propose des recommandations pour optimiser leur efficacité.

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières	1
1. Introduction.....	1
2. Revue de littérature.....	2
2.1 Définition d'un entrepreneur et de l'entrepreneuriat	2
2.2 Le point sur la création d'entreprises en Belgique.....	2
2.3 Définition et importance de l'entrepreneuriat chez les jeunes	3
2.4 Évolution récente de l'entrepreneuriat chez les jeunes en Belgique.....	3
2.5 L'entrepreneuriat enseigné dans le secteur académique	4
2.6 Les statuts d'étudiants-entrepreneurs en Belgique	5
2.6.1 Étudiant entrepreneur fiscal.....	6
2.6.2 Étudiant entrepreneur académique	6
2.6.3 Étudiant entrepreneur incubé	8
2.7 Attentes et besoins des étudiants entrepreneurs	8
2.8 Structures d'incubation: Rôle et services offerts	9
2.8.1. Services offerts	9
2.8.2 Développement du capital humain à travers les incubateurs	10
2.9 Définition de la croissance	11
2.10 Programme « générations entreprenantes » de Wallonie Entreprendre	12
3. Partie pratique et confrontation avec le terrain	14
3.1 Méthodologie de la recherche	14
3.1.1 Interviews semi-structurées	14
3.1.2 Analyse documentaire	16
3.1.3 Analyse des données	16
3.2 Analyse des données	17
3.2.1 Introduction de l'analyse	17
3.2.2 Synthèse des réponses d'interviews.....	18
3.2.3 L'envie d'entreprendre chez les étudiants : motivations et influences	18
3.2.3.1 Echappatoire au modèle de carrière traditionnel	18
3.2.3.2 Influence de l'environnement familial	18
3.2.3.3 Absence de risques financiers	19
3.2.3.4 Carrière professionnelle basée sur une passion.....	20
3.2.3.5 L'application pratique face à la théorie académique	20
3.2.4 Défis rencontrés par les étudiants entrepreneurs.....	20
3.2.4.1 Gestion du temps et équilibre vie privée/ études.....	21
3.2.4.2 Gestion des ressources	21
3.2.4.3 Gestion de la transition études / monde du travail	22
3.2.4.4 Gestion de l'Humain et dynamiques d'équipe	22

3.2.4.5 Gestion des incertitudes et de la crédibilité.....	23
3.2.5 Rôle du parcours académique	24
3.2.6 Rôle des incubateurs	25
3.2.6.1 Perception des étudiants sur les incubateurs	25
3.2.6.2 Idées préconçues et attentes	26
3.2.6.3 Évaluation de la satisfaction vis-à-vis du programme	28
3.2.6.3 Limites et critiques des incubateurs.....	31
3.3 Analyse des impacts quantitatifs	34
3.4 Critiques de ce travail	36
3.5 Suggestions d'amélioration	36
4. Conclusion	38
5. Bibliographie	40
6. Annexes.....	44
6.1 Tableaux récapitulatifs des interviews	44
6.2 Guides d'entretien.....	16
6.2.1 Guide d'Entretien pour les étudiants entrepreneurs incubés	16
6.2.2 Guide d'Entretien pour Étudiants entrepreneurs Non-Incubés.....	19
6.2.3 Guide d'Entretien pour employés et responsables d'incubateurs.....	22
6.2.4 Guide d'entretien pour les coaches des incubateurs	25
6.3 Retranscription des interviews	27
6.3.1 Interview - Sophie Neu- responsable et fondatrice de l'Yncubator.....	27
6.3.2 Interview - Edouard Maisin, incubé à l'Yncubator.....	32
6.3.3 Interview- Françoise Lombaerde , collaboratrice et coach à l'Yncubator	36
6.3.4 Interview – Ambroise De Changy –incubé à l'Yncubator.....	39
6.3.5 Interview – Marie Voght – Incubée à l'Yncubator	44
6.3.6 Interview – Laurie - ancienne étudiante entrepreneuse incubée.....	50
6.3.7 Interview – Vincent - ancien étudiant entrepreneur incubé	56
6.3.8 Interview - Léa - étudiante entrepreneuse non-incubée.....	64
6.3.9 Interview -Lina - étudiante entrepreneuse non-incubée.....	69
6.3.10 Interview - Adélaïde et Leatitia – Anciennes étudiantes entrepreneuses incubées.....	71

1. INTRODUCTION

Ces vingt dernières années, l'entrepreneuriat a connu de nombreuses transformations et une évolution constante en Belgique. Ces transformations se manifestent de diverses manières: l'enseignement de l'entrepreneuriat s'est considérablement popularisé et le soutien aux entreprises naissantes via des structures d'accompagnement est devenu courant. De nouveaux statuts émergent régulièrement, contribuant ainsi à renforcer la culture entrepreneuriale dans le pays.

L'entrepreneuriat chez les jeunes a également pris une importance croissante en Wallonie, une région reconnue pour son patrimoine industriel et académique. Cette tendance est d'autant plus notable que la région, à travers le programme « Générations entreprenantes » créé par Wallonie Entreprendre, s'efforce de dynamiser son économie en encourageant l'esprit entrepreneurial parmi la jeunesse. Un aspect clé de cet encouragement est le soutien offert par les structures d'incubation, essentielles pour guider les étudiants entrepreneurs à travers les défis de la création et du développement d'une start-up.

Ce mémoire se concentre sur l'évaluation de l'impact de ces structures d'incubation sur la pérennité et la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie, un objectif aligné avec les ambitions économiques régionales. Il s'agit d'examiner l'efficacité des programmes d'incubation et d'identifier les éléments d'accompagnement les plus bénéfiques pour la réussite entrepreneuriale des étudiants. Cette recherche vise à contribuer à la littérature sur l'entrepreneuriat étudiant et à offrir des recommandations pratiques pour l'amélioration des politiques d'incubation.

Pour ce faire, une méthodologie mixte sera employée, combinant l'analyse de données secondaires existantes, avec des interviews qualitatives de différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial, notamment des étudiants entrepreneurs, des responsables d'incubateurs et des mentors. Ces entretiens permettront d'obtenir des insights sur les expériences et perceptions des jeunes entrepreneurs, enrichissant ainsi notre compréhension de l'impact des structures d'incubation.

Afin de limiter la recherche, ce mémoire se focalise sur l'un des incubateurs wallons, celui de Louvain-La-Neuve : L'Yncubator.

Ce mémoire se déploie en quatre grandes étapes. D'abord, une revue de littérature nous aidera à établir le cadre théorique et à identifier les besoins des étudiants entrepreneurs face aux structures de soutien et d'accompagnement. Ensuite, nous définirons notre question de recherche : " Quel est l'impact de l'accompagnement par les structures d'incubation sur la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie ? » et nous expliquerons notre approche pour rassembler et analyser les données. La troisième partie comparera les informations théoriques aux observations faites sur le terrain, notamment à l'Yncubator, pour ensuite présenter nos découvertes. En conclusion, nous aborderons les contributions de cette étude, ses limites, et les possibilités pour de futures recherches, avant de clore avec une synthèse des points clés de notre travail.

2. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1 Définition d'un entrepreneur et de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est souvent défini comme le processus par lequel des individus identifient des opportunités, allouent des ressources et créent de la valeur. Cette création de valeur peut se manifester sous différentes formes, notamment l'innovation, la création d'emplois, le caractère dynamique et adaptatif des entrepreneurs qui doivent naviguer dans des environnements souvent incertains et en constante évolution et le développement de produits ou services novateurs. Shane et Venkataraman (2000) expliquent que l'entrepreneuriat implique la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités pour introduire de nouveaux biens et services, processus, et formes d'organisation.

Un entrepreneur est donc celui qui engage ce processus. Schumpeter (1934) a souligné le rôle de l'entrepreneur comme innovateur qui implémente le changement au sein des marchés à travers l'introduction de nouveautés. Selon lui, l'entrepreneur n'est pas nécessairement motivé par le profit mais est plutôt un agent de changement. Stevenson et Jarillo (1990) ont ensuite décrit l'entrepreneur comme étant quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour la poursuivre, soulignant l'aspect organisationnel de l'entrepreneuriat.

Ces perspectives montrent que, bien que le cadre de l'entrepreneuriat puisse varier, le cœur de l'activité reste centré sur l'innovation, la création de nouvelles structures ou concepts et la transformation d'idées en réalités économiques tangibles.

2.2 Le point sur la création d'entreprises en Belgique

Alors que l'entrepreneuriat chez les Belges avait connu une hausse soutenue ces dix dernières années, la tendance a pris un tournant inattendu en 2022. Selon des données récentes, le nombre de nouvelles entreprises créées en Belgique a diminué pour la première fois en dix ans, soulignant un changement significatif dans le paysage entrepreneurial.

En 2022, seulement 115 645 nouvelles entreprises ont été enregistrées, marquant une baisse de 3,5 % par rapport à l'année précédente. Cette diminution est survenue malgré une augmentation record du nombre de créations en 2021, année durant laquelle l'élan entrepreneurial semblait à son apogée après la levée des restrictions liées à la covid-19. La Flandre, habituellement un moteur économique dynamique en Belgique, a particulièrement ressenti ce recul, avec une diminution plus marquée que dans les autres régions.

Cette baisse peut être attribuée à plusieurs facteurs macroéconomiques. Les conditions économiques, exacerbées par l'inflation galopante et la hausse des coûts énergétiques en 2022, ont posé des obstacles considérables aux nouveaux entrepreneurs.

La diminution observée en 2022 dans la création d'entreprises en Belgique, marquée par une conjoncture économique défavorable et des incertitudes persistantes, pourrait sembler décourageante pour l'entrepreneuriat. Cependant, cette situation met en lumière l'engouement

des jeunes pour l'entrepreneuriat, exacerbé par la crise COVID-19, et révèle une résilience et une capacité à voir au-delà des barrières économiques traditionnelles.

2.3 Définition et importance de l'entrepreneuriat chez les jeunes

L'engouement pour l'entrepreneuriat parmi les jeunes s'est intensifié, notamment en réponse à la crise COVID-19 qui a remis en question les certitudes concernant la sécurité de l'emploi et a révélé la volatilité du marché du travail. Cette période a accéléré un changement profond dans le rapport au travail, propulsant l'entrepreneuriat comme une alternative attrayante offrant plus d'autonomie, de flexibilité, et un moyen de réaliser ses passions et aspirations personnelles. La fascination pour les success stories entrepreneuriales, largement diffusées sur les réseaux sociaux, a contribué à démystifier l'accès à l'entrepreneuriat. Il est également suggéré que cette période de vie représente une période propice pour entreprendre. Les étudiants, bénéficiant d'une grande endurance et n'ayant pas grand-chose à perdre, profitent de leur mobilité et de réseaux amicaux forts. Leur manque de connaissance et d'expérience préconçues peut paradoxalement s'avérer être un véritable atout, car cela leur permet d'être plus réceptifs aux nouvelles idées et d'avoir moins de réticences à se lancer dans l'inconnu.

2.4 Évolution récente de l'entrepreneuriat chez les jeunes en Belgique

L'intérêt croissant des jeunes Belges pour l'entrepreneuriat se manifeste de manière évidente dans les récentes statistiques. Entre 2017 et 2021, le nombre de jeunes entrepreneurs de moins de 30 ans a significativement augmenté, passant de 110 632 à 128 177, soit une hausse de 15,9%. Cette augmentation est encore plus marquée en Flandre avec une progression de 22,2%, tandis que la Wallonie et Bruxelles ont connu des croissances respectives de 5,8% et 3,9% (Statbel, 2023).

Malgré les défis macroéconomiques, les jeunes entreprises belges montrent donc une capacité remarquable à naviguer dans un paysage entrepreneurial en évolution (Dumont, M., & Kegels, C. 2016).

Cette dynamique est particulièrement notable dans des secteurs clés. Les jeunes entrepreneurs se dirigent de plus en plus vers des domaines spécialisés tels que les activités scientifiques et techniques, la santé humaine et l'action sociale, témoignant d'un intérêt pour des secteurs à haute valeur ajoutée et socialement pertinents. Par exemple, le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques a vu une augmentation de 13,9 % de jeunes entrepreneurs depuis 2017, ce qui indique une inclination pour l'innovation et la spécialisation technique chez la jeune population entrepreneuse (Statbel, 2023).

Le rapport global GUESSSS 2023 illustrent les intentions entrepreneuriales des étudiants et offre un aperçu précieux de leurs aspirations et des tendances potentielles en matière de création d'entreprises. Selon cette étude :

- **15,7%** des étudiants ont l'intention de devenir entrepreneurs directement après leurs études.
- **30%** prévoient de devenir entrepreneurs dans les cinq ans qui suivent leurs études.
- La majorité des étudiants adoptent le modèle "employé d'abord, puis entrepreneur", montrant une préférence pour acquérir d'abord de l'expérience professionnelle avant de se lancer dans l'entrepreneuriat.

Ces chiffres révèlent plusieurs tendances intéressantes. Tout d'abord, une proportion significative des étudiants envisage une carrière entrepreneuriale à court ou moyen terme. Cependant, la majorité préfère acquérir une expérience professionnelle avant de se lancer, ce qui peut être dû à plusieurs facteurs, notamment le besoin de stabilité financière, le développement de compétences et la création de réseaux professionnels.

En outre, parmi ceux qui ont l'intention de devenir entrepreneurs directement après leurs études, la stabilité de leurs plans de carrière est notable. En effet, **81,2%** de ces entrepreneurs potentiels envisagent toujours d'être entrepreneurs cinq ans plus tard. Cette stabilité montre une forte détermination et un engagement envers leurs projets entrepreneuriaux à long terme.

Ces données permettent de mieux comprendre les trajectoires des étudiants entrepreneurs. Elles soulignent également l'importance pour les programmes d'incubation et les institutions éducatives de soutenir ces différentes voies entrepreneuriales, en offrant des ressources adaptées.

2.5 L'entrepreneuriat enseigné dans le secteur académique

Par ailleurs, l'évolution du système éducatif, avec l'intégration de l'entrepreneuriat dans les programmes académiques et l'adoption de méthodes pédagogiques innovantes, reflète cette mutation des aspirations professionnelles. L'offre de formations dédiées à l'entrepreneuriat dans les hautes écoles et universités marque également un tournant dans la façon dont l'entrepreneuriat est enseigné et perçu : non plus comme un parcours réservé à une élite visionnaire, mais comme une voie accessible et diversifiée (Zagelmeyer, 2017). L'éducation à l'entrepreneuriat joue donc un rôle crucial dans le développement des compétences

entrepreneuriales, facilitant ainsi la création et le soutien des entreprises naissantes (Lacatus,& Staiculescu,, 2016).

L'enseignement de l'entrepreneuriat à l'Université catholique de Louvain illustre bien l'intégration progressive de cette discipline dans le secteur académique supérieur. L'UCLouvain propose plusieurs initiatives destinées à encourager les aspirations entrepreneuriales des étudiants à travers des programmes structurés et interdisciplinaires, accessibles dès le niveau bachelier jusqu'aux cycles de master.

Le projet phare, INEO (Formation interdisciplinaire en entrepreneuriat), est offert à plus de 30 programmes de master dans neuf facultés différentes. Il comprend quatre cours obligatoires et un mémoire de fin d'études réalisé en équipe inter facultaire et est axé sur un projet de création d'entreprise. Ce type de formation permet aux étudiants d'acquérir des compétences pratiques et théoriques cruciales pour le développement entrepreneurial.

INEO est particulièrement reconnu pour son excellence, se classant au 22^e rang mondial dans le classement EDUNIVERSAL des meilleurs masters en entrepreneuriat en 2024. Ce classement témoigne de la qualité et de l'impact de la formation offerte par l'UCLouvain dont l'approche ne se limite pas à l'enseignement théorique ; elle intègre également des activités pratiques telles que des études de cas, des analyses de terrain, et la participation à des concours. L'interaction avec des professionnels et des entrepreneurs est régulièrement sollicitée, enrichissant l'expérience éducative par des perspectives réelles et actuelles du monde des affaires.

L'intégration de l'entrepreneuriat dans les parcours académiques ne fait pas seulement évoluer la perception de l'entrepreneuriat comme une carrière viable, mais prépare également les étudiants à exploiter pleinement les statuts d'étudiants-entrepreneurs offerts en Belgique, en les sensibilisant aux opportunités et avantages mis à leur disposition.

2.6 Les statuts d'étudiants-entrepreneurs en Belgique

Dans le paysage entrepreneurial belge, l'existence de statuts spécifiques pour les étudiants-entrepreneurs souligne la volonté d'encourager l'entrepreneuriat chez les jeunes. Ces statuts visent à faciliter la conciliation entre les obligations académiques et le développement d'une entreprise, offrant un cadre légal et des avantages significatifs pour les jeunes motivés par l'innovation et l'indépendance professionnelle, tout en leur permettant de porter la double casquette d'étudiant et d'entrepreneur. De plus, ces trois statuts peuvent être complémentaires et cumulables, offrant ainsi une flexibilité accrue pour les étudiants qui souhaitent maximiser les avantages offerts par ces différents régimes.

2.6.1 Étudiant entrepreneur fiscal

Le statut d'Étudiant Entrepreneur Fiscal en Belgique est conçu pour encourager les jeunes, spécifiquement ceux âgés de 18 à 25 ans et inscrits dans l'enseignement supérieur, à créer ou à développer leur propre entreprise. Cette initiative vise à harmoniser les aspirations entrepreneuriales avec les engagements académiques, en offrant un cadre légal qui facilite cette double poursuite.

Pour être éligible à ce statut, l'étudiant doit être inscrit à titre principal dans une institution d'enseignement supérieur reconnue en Belgique, s'engageant dans au moins 27 crédits ou 17 heures de cours par semaine. Le statut requiert que l'étudiant soit en train de créer ou ait déjà créé une entreprise, démontrant ainsi un engagement sérieux envers son projet entrepreneurial. Il est important de noter que ce statut est accessible une seule fois durant le parcours académique de l'étudiant et demande une preuve des compétences nécessaires à la gestion d'une entreprise.

L'un des principaux avantages de ce statut est l'exonération des cotisations sociales pour les étudiants anticipant des revenus annuels inférieurs à un certain seuil, ce qui représente un soutien significatif dans la phase initiale du projet entrepreneurial. Pour ceux dont les revenus se situent dans une fourchette spécifique, une cotisation sociale provisoire réduite est appliquée, ajustable en fonction des revenus réels ultérieurs, soulignant l'importance d'une estimation réaliste des revenus prévisionnels.

Sur le plan social, ce statut permet aux étudiants de jouir de droits essentiels comme l'indemnité de maladie et la constitution de la pension, en fonction de leur chiffre d'affaires. Toutefois, le statut implique également certaines considérations, comme l'ajustement potentiel des cotisations sociales basé sur les revenus réels et l'impact sur la couverture sociale de l'étudiant.

Sur le plan fiscal, les avantages incluent l'exonération d'impôts pour les revenus inférieurs à un certain seuil, encourageant ainsi l'initiative entrepreneuriale parmi les jeunes. Cependant, les revenus au-delà de ce seuil sont soumis aux taux progressifs de l'impôt sur le revenu, nécessitant une gestion attentive de l'activité entrepreneuriale pour maximiser les bénéfices tout en respectant les obligations fiscales.

Ce statut représente une opportunité précieuse pour les jeunes entrepreneurs en Belgique, leur offrant un soutien tangible pour concilier leurs ambitions entrepreneuriales avec leurs études. En facilitant l'accès à l'entrepreneuriat, il contribue à enrichir l'écosystème entrepreneurial et à encourager l'innovation et la création d'emplois parmi les jeunes générations.

2.6.2 Étudiant entrepreneur académique

Face aux défis que représente la double vie d'étudiant et d'entrepreneur, les institutions d'enseignement supérieur en Belgique ont développé des statuts académiques adaptés pour soutenir les étudiants qui, parallèlement à leurs études, souhaitent développer une activité

entrepreneuriale. Inspirés par des modèles similaires de soutien pour les sportifs de haut niveau et les étudiants en situation de handicap, ces statuts facilitent la conciliation des études avec la gestion d'une entreprise naissante.

Différents établissements proposent des approches variées : certains ont créé des statuts spécifiquement dédiés aux étudiants-entrepreneurs, tandis que d'autres adaptent des statuts existants pour les étudiants à besoins spécifiques. Malgré ces variations, l'objectif reste le même: offrir des facilités adaptées à ces jeunes innovateurs.

Pour obtenir ce statut, les étudiants doivent soumettre une demande formelle à leur institution, accompagnée d'un dossier détaillant leur projet entrepreneurial, qu'il soit en construction, en démarrage, ou déjà établi. Les critères d'éligibilité exigent une inscription régulière à l'université et un engagement sérieux dans leur projet entrepreneurial. Une commission spécialisée, généralement composée de représentants académiques, d'entrepreneurs expérimentés, et de coordinateurs administratifs, évalue ces demandes. Si approuvée, l'attribution du statut est valide pour un an avec possibilité de renouvellement.

Les bénéfices accordés par ce statut sont significatifs. Ils incluent notamment une reconnaissance institutionnelle qui légitime l'engagement de l'étudiant aux yeux de diverses parties prenantes telles que les parents et les professeurs. Cette reconnaissance est cruciale, car elle peut influencer positivement le soutien familial et professionnel que l'étudiant reçoit. Les statuts offrent aussi des aménagements pratiques tels que la possibilité d'intégrer leur entreprise dans des projets ou des stages académiques. Des ajustements des horaires et des modalités d'évaluation sont également envisageables, rendant ainsi le cursus universitaire plus flexible et adapté aux exigences entrepreneuriales.

Cas concret de l'UCLouvain

L'Université Catholique de Louvain (UCLouvain) incarne cet engagement envers l'entrepreneuriat étudiant à travers son statut PEPS Entrepreneur, mis en place en 2015. Ce statut s'inscrit dans une politique plus large de l'université, visant à sensibiliser, former et accompagner les étudiants à travers leur parcours entrepreneurial.

L'UCLouvain, à travers diverses initiatives et organisations internes, soutient les projets entrepreneuriaux dans de nombreux domaines, allant des activités commerciales aux initiatives sociales.

Pour être éligible au statut PEPS Entrepreneur, l'étudiant doit être inscrit dans un parcours académique à l'UCLouvain et avoir validé 90 ECTS. Le statut est accordé en fonction de l'intensité de l'engagement de l'étudiant tant dans la sphère académique que dans son projet entrepreneurial. Il apporte non seulement un soutien administratif et académique, mais offre aussi des opportunités de réseautage à travers des événements comme les compétitions d'entrepreneuriat et des rencontres avec des investisseurs potentiels.

Le statut PEPS Entrepreneur permet donc à l'étudiant, non seulement de bénéficier d'un soutien institutionnel pour équilibrer ses études et son projet entrepreneurial, mais aussi d'accéder à un réseau vital d'acteurs clés dans l'écosystème entrepreneurial régional. Cette initiative de l'UCLouvain démontre l'importance d'un cadre institutionnel adapté pour soutenir les jeunes entrepreneurs dans la réalisation de leurs ambitions professionnelles et académiques.

2.6.3 Étudiant entrepreneur incubé

Le statut d'étudiant entrepreneur incubé (SAEEI / Statut académique étudiant entrepreneur incubé) est décerné aux étudiants qui s'engagent activement dans la création d'entreprises à travers un programme d'incubation. Ce statut leur offre un accès privilégié à un éventail de ressources dédiées au développement entrepreneurial.

L'accompagnement offert aux étudiants dans le cadre de ce statut varie, mais inclut généralement des formations spécialisées en entrepreneuriat, des séances de conseil, et un suivi personnalisé effectué par des experts du domaine. Ces ressources sont cruciales pour aider les étudiants à affiner leurs idées d'affaires, à élaborer des stratégies viables et à naviguer au travers des défis du monde de l'entrepreneuriat.

L'incubateur offre un environnement stimulant qui favorise la créativité et l'innovation. Les étudiants bénéficient non seulement de conseils pratiques mais aussi de l'accès à un réseau de professionnels expérimentés et à des infrastructures adaptées au développement de startups. Dans le cas de l'Yncubator, par exemple, le financement pour soutenir ces jeunes entrepreneurs provient de sources publiques telles que la région Wallonne et l'Union Européenne, avec des subventions atteignant jusqu'à 10 000 euros par étudiant.

L'objectif principal de l'incubation est de transformer des idées novatrices en entreprises opérationnelles et économiquement viables. Ce programme vise également à équiper les jeunes entrepreneurs des compétences nécessaires pour soutenir une croissance durable de leur entreprise au-delà de la phase d'incubation.

Ce statut est formalisé par une convention tripartite entre l'étudiant, l'incubateur, et l'établissement académique. Ce document, qui doit être signé par les trois parties, officialise l'engagement de l'étudiant dans le programme d'incubation et lui garantit l'accès aux multiples services offerts par l'incubateur.

2.7 Attentes et besoins des étudiants entrepreneurs

Les attentes des entrepreneurs vis-à-vis des structures d'accompagnement, notamment des incubateurs, sont variées et évoluent selon les individus et les projets. Cuzin et Fayolle classifient ces besoins en trois catégories principales: les besoins liés à l'individu, au projet, et à l'interaction entre l'individu et le projet. Chaque catégorie nécessite un type

d'accompagnement adapté, allant du coaching personnel à l'expertise technique, jusqu'à un soutien plus global pour harmoniser les objectifs personnels avec les exigences du projet

La diversité des besoins est influencée par le type de projet entrepreneurial et son stade de développement, chaque type de projet nécessitant un niveau d'accompagnement différent. Les entrepreneurs en phase de démarrage pourraient avoir besoin de renforcer leur crédibilité et de structurer leur projet, tandis que dans les phases ultérieures, les besoins peuvent se concentrer davantage sur le développement personnel et la gestion des incertitudes (Bruyat, 1993; Cuzin & Fayolle, 2004).

Les recherches montrent que les attentes des entrepreneurs envers les incubateurs peuvent inclure l'accès à des ressources matérielles, des conseils techniques, et un soutien pour réduire l'isolement. Pour les étudiants entrepreneurs, ces attentes se complexifient du fait de leur manque d'expérience professionnelle et de réseaux établis. Ils recherchent souvent des incubateurs pour obtenir de la légitimité, développer leur capital humain et social, et accéder à des ressources cruciales pour le démarrage de leurs entreprises (Delanoë-Gueguen, 2015; Arlotto et al., 2012).

L'adaptation des services d'incubation aux besoins spécifiques et évolutifs des entrepreneurs est cruciale. Cela implique de fournir non seulement des espaces de travail et des opportunités de réseautage, mais aussi des formations personnalisées et un accompagnement continu qui respecte les dynamiques individuelles et collectives des projets en incubation.

2.8 Structures d'incubation: Rôle et services offerts

Les incubateurs pour étudiants-entrepreneurs représentent des structures cruciales dans le paysage entrepreneurial, offrant un soutien essentiel aux jeunes et aux nouveaux diplômés avides de lancer leurs propres entreprises. Leur mission principale est d'apporter l'expérience nécessaire pour compléter l'enthousiasme, les idées innovantes et la dynamique des jeunes entrepreneurs. En fournissant un cadre structuré d'accompagnement, ces incubateurs facilitent le passage de l'idée initiale à la création effective d'une entreprise viable et prospère

2.8.1. Services offerts

1. **Coaching Individuel et accès à un large panel d'experts** : un des services fondamentaux des incubateurs est le coaching individuel dispensé par des entrepreneurs expérimentés. Ce mentorat personnalisé est crucial pour guider les jeunes entrepreneurs à travers les différents défis du lancement d'une entreprise. Au-delà du coach personnel attribué à chaque projet, les incubateurs mettent à disposition des porteurs de projet un éventail diversifié d'experts, accessibles sur demande. Cette ressource englobe des profils variés tels que des experts-comptables, des banquiers, des spécialistes en identité visuelle, des juristes et des médiateurs de conflit, entre autres. Cet accès privilégié à un

large spectre d'expertises permet aux jeunes entrepreneurs de bénéficier de conseils pointus et adaptés à chaque facette de leur projet, renforçant ainsi leurs chances de succès et de développement durable.

2. **Workshops et formations** : Les incubateurs organisent divers ateliers et formations couvrant des thématiques entrepreneuriales variées, telles que le marketing, la gestion financière, la stratégie d'entreprise, la résolution de conflits entre associés, les démarches administratives, etc. Ces sessions visent à équiper les entrepreneurs des connaissances et compétences essentielles à la gestion d'une startup.
3. **Espaces de coworking** : Les espaces de coworking offerts par les incubateurs jouent un rôle crucial, en fournissant aux jeunes entrepreneurs étudiants un lieu distinct et professionnel pour développer leurs projets d'entreprise. Cette séparation entre l'environnement académique et l'espace entrepreneurial est fondamentale pour les étudiants indépendants, leur permettant de scinder efficacement leurs activités scolaires de leurs initiatives entrepreneuriales. En plus d'offrir un cadre stimulant pour le travail et le partage d'idées, ces espaces encouragent l'interaction et le réseautage avec d'autres entrepreneurs, facilitant ainsi la rencontre avec des clients potentiels et des partenaires dans un cadre approprié. Cette dynamique contribue à créer un écosystème enrichissant où les jeunes entrepreneurs peuvent non seulement travailler sur leurs projets dans un contexte professionnel mais aussi bénéficier de l'énergie collective, de l'échange d'expériences et de la création de synergies entre divers projets innovants.
4. **Réseautage** : Les incubateurs facilitent la mise en réseau en intégrant les entrepreneurs dans un vaste écosystème entrepreneurial. Tout cela est rendu possible notamment grâce aux invitations à divers événements dédiés au réseautage, événements qui permettent aux jeunes entrepreneurs de rencontrer d'autres innovateurs, potentiels investisseurs, et professionnels du domaine. L'inclusion dans ces écosystèmes bénéficie grandement de la localisation stratégique des incubateurs, comme le VentureLab situé à La Grand Poste ou l'Yncubator dans l'Axis Parc de Louvain-la-Neuve, des lieux reconnus pour leur dynamisme entrepreneurial. En outre, l'accès à un réseau de contacts précieux, offert par les mentors et experts associés aux incubateurs, ouvre la porte à une multitude d'opportunités de collaboration, de financement, et d'expansion. Ces interactions facilitées permettent aux startups de s'ancrer dans un environnement propice au développement et à la croissance, en établissant des liens essentiels et durables pour l'avenir.

2.8.2 Développement du capital humain à travers les incubateurs

Le concept de capital humain, tel qu'initialement défini par Becker (1962), englobe la connaissance et les compétences acquises par une personne. Dans l'environnement entrepreneurial, le capital humain s'étend au-delà de l'éducation formelle pour inclure des

formations spécifiques à la création d'entreprise, ainsi que des expériences professionnelles et managériales variées, y compris des initiatives entrepreneuriales antérieures (Davidsson & Honig, 2003).

Cette dimension de capital humain est cruciale car elle augmente significativement la probabilité qu'un individu s'engage avec succès dans la création d'une entreprise. À l'échelle d'un projet, le capital humain de toute l'équipe entrepreneuriale devient une ressource collective, enrichie par la diversité des compétences et des expériences de ses membres (Gueguen, 2013). La complémentarité de ces compétences, qui découle de parcours diversifiés, est particulièrement bénéfique pour la dynamique et la performance de l'équipe.

Toutefois, le cas des étudiants entrepreneurs est singulier. Leur capital humain est souvent principalement académique, incluant parfois des stages, mais rarement des expériences professionnelles significatives. Ce manque d'exposition pratique limite leur compréhension des normes professionnelles et des codes implicites du monde des affaires, ce qui peut les désavantager dans des interactions avec des parties prenantes expérimentées.

Les incubateurs jouent un rôle essentiel dans l'atténuation de ces déficits en proposant des programmes structurés qui enrichissent le capital humain des étudiants entrepreneurs. Au niveau individuel, ils offrent des formations qui combinent théorie solide et applications pratiques, souvent à travers des ateliers qui favorisent aussi l'échange d'expériences entre participants. De plus, l'incubateur aide à évaluer les compétences manquantes au sein des équipes entrepreneuriales, facilitant ainsi la recherche de profils complémentaires et l'intégration de nouvelles compétences cruciales pour le succès des projets.

Il paraît donc évident que l'impact de ces services est significatif, non seulement en termes de taux de survie et de croissance des entreprises incubées mais aussi en ce qui concerne l'emploi. En Wallonie, entre 2016 à 2022, les incubateurs étudiants wallons ont permis la création de 400 entreprises et de 2.000 emplois, démontrant ainsi leur rôle vital dans l'écosystème entrepreneurial de la région.

Ainsi, le mentorat aide les étudiants à passer de leur rôle d'étudiant à celui d'entrepreneur, en leur permettant de rassembler des ressources et d'agir pour faire progresser leur projet (Ahsan et al., 2018). Ces structures jouent un rôle déterminant dans la transformation des idées entrepreneuriales en entreprises réussies, offrant un terrain fertile pour le développement, l'innovation, et la création de valeur dans le paysage économique wallon et au-delà.

2.9 Définition de la croissance

Dans le domaine des start-ups et de l'entrepreneuriat, la croissance est souvent évaluée à travers plusieurs dimensions telles que la croissance du chiffre d'affaires, l'augmentation de l'emploi, l'expansion du marché et l'innovation produit ou service (Sipola, Puhakka, & Mainela,

2016). Cependant, la croissance n'est pas uniquement quantitative ; elle inclut également des aspects qualitatifs tels que l'amélioration de la compétitivité et l'accroissement de la capacité organisationnelle (Jarvis, 2014).

En outre, il est essentiel de considérer la croissance dans le contexte de la durabilité et de la résilience des affaires. La capacité d'une start-up à s'adapter à des environnements changeants et à maintenir une croissance continue face à des défis économiques et sectoriels est également un indicateur crucial de sa performance à long terme (Herte & Cenan, 2020). Cette adaptabilité peut être influencée positivement par des structures d'incubation, qui fournissent non seulement un soutien en ressources mais aussi un encadrement stratégique adapté aux défis spécifiques rencontrés par les jeunes entreprises.

Dans le cadre de ce mémoire, nous aborderons la croissance des start-ups étudiantes comme un concept multidimensionnel. Cette définition englobera l'ensemble des facteurs contribuant au bon développement d'une start-up, en commençant par l'envie initiale d'entreprendre, puis la manière de surmonter les obstacles, la pérennité de la start-up étudiante, pour terminer par la gestion de la transition vers le monde professionnel après les études.

2.10 Programme « générations entreprenantes » de Wallonie Entreprendre

Cette transformation du paysage entrepreneurial, enrichie par un soutien accru à l'innovation et à l'autonomie, illustre l'importance croissante de l'entrepreneuriat comme vecteur de développement professionnel individuel.

En Wallonie, l'entrepreneuriat bénéficie d'un soutien à travers une série de politiques et d'initiatives dédiées à cultiver l'esprit d'entreprise dès le plus jeune âge. Parmi ces initiatives, le programme "Générations entreprenantes" se distingue par son approche holistique envers la promotion de l'entrepreneuriat. Piloté par Wallonie Entreprendre, ce programme vise à démystifier l'entrepreneuriat pour les jeunes, de l'école primaire jusqu'aux jeunes adultes de 25 ans. Il offre non seulement un éclairage sur le monde entrepreneurial mais s'attache aussi à développer des compétences entrepreneuriales fondamentales et à informer sur les soutiens disponibles pour ceux qui souhaitent poursuivre cette voie.

La nécessité d'un tel programme découle d'une reconnaissance par les autorités de l'importance cruciale de l'entrepreneuriat dans le développement économique régional et national. "Générations entreprenantes" se propose ainsi comme un catalyseur, cherchant à éveiller l'intérêt entrepreneurial chez les jeunes Wallons par le biais d'activités pédagogiques, d'ateliers pratiques, et d'une sensibilisation aux réalités du monde des affaires. L'objectif est d'encourager les jeunes à envisager l'entrepreneuriat comme un parcours de carrière viable et enrichissant, en les dotant des outils nécessaires pour réussir.

Cependant, malgré l'existence de telles initiatives, les données montrent une adoption relativement modeste de l'entrepreneuriat parmi les jeunes francophones en Belgique, notamment en comparaison avec leurs homologues flamands. (Statbel, 2023). Ceci est illustré par les chiffres relatifs au statut d'étudiant-indépendant, plus fréquemment utilisé dans la communauté flamande. Cette disparité soulève des interrogations sur les barrières culturelles et institutionnelles qui pourraient influencer la perspective entrepreneuriale des jeunes francophones.

Cette exploration de l'entrepreneuriat chez les jeunes en Wallonie et les défis associés met en lumière la nécessité d'une approche holistique et inclusive pour soutenir et encourager les jeunes entrepreneurs wallons.

3. PARTIE PRATIQUE ET CONFRONTATION AVEC LE TERRAIN

3.1 Méthodologie de la recherche

Cette section de la thèse décrit les méthodes utilisées pour enquêter sur l'impact des structures d'incubation sur la croissance des startups étudiantes. L'objectif est d'explorer comment ces incubateurs influencent les parcours entrepreneuriaux des étudiants et de déterminer les facteurs clés de succès ou d'échec.

Choix de la méthodologie

La recherche adopte une approche qualitative pour permettre une compréhension profonde des expériences individuelles et des dynamiques organisationnelles au sein des incubateurs. Cette méthode est choisie en raison de sa capacité à explorer des questions de recherche complexes et à générer des insights détaillés à partir de données non structurées.

Collecte de données

3.1.1 Interviews semi-structurées

- Population cible : Pour répondre à notre question de recherche, notre étude se concentre sur l'écosystème entrepreneurial spécifique de la région de Louvain-la-Neuve. Nous avons choisi de focaliser notre analyse sur les étudiants entrepreneurs qui sont actifs au sein de l'Yncubator, l'incubateur dédié aux étudiants entrepreneurs de Louvain-la-Neuve. Cette démarche méthodologique permet d'explorer en profondeur les dynamiques et les impacts de cette structure d'accompagnement sur les parcours entrepreneuriaux des jeunes impliqués. Notre échantillon est composé d'étudiants entrepreneurs actuellement incubés, d'alumni d'incubateurs, d'étudiants entrepreneurs non incubés, ainsi que de gestionnaires et de coachs d'incubateurs, offrant ainsi une vision complète et variée des différentes perspectives et expériences au sein de cet écosystème.

Notre démarche pour constituer notre échantillon a consisté à mener des entretiens avec divers étudiants entrepreneurs, actifs ou ayant terminé leurs projets, entre avril et mai 2024. En appliquant la méthode de saturation, nous avons conclu notre collecte de données une fois que les réponses ont commencé à se recouper de manière consistante, totalisant 11 entretiens. Cela a inclus des discussions avec :

1. 3 étudiants actuellement engagés dans des programmes d'incubation,
2. 4 anciens étudiants ayant complété leur période d'incubation,

3. 2 étudiants qui n'ont jamais participé à un programme d'incubation.

Dans un souci de diversité et pour comprendre les différentes perspectives sur l'incubation, notre échantillon a reflété des expériences variées parmi les étudiants entrepreneurs. De plus, nous avons échangé avec Madame Sophie Neu, responsable de l'Yncubator, pour enrichir notre compréhension de la mission et du fonctionnement de l'incubateur. Un témoignage d'une coach impliquée dans un incubateur étudiant a également été inclus pour apporter un éclairage professionnel sur le sujet.

Présentation des données de l'échantillon des étudiants entrepreneurs interviewées

Nom	Nom du projet	Incubé	Période d'incubation	Stade du projet
Edouard	Tweetz	oui	2023-2024	Lancement en société
Ambroise	Les vans moustachus	oui	2023-2024	Lancement en société
Marie	Tour du monde en Belgique	oui	2022-2024	Entreprise active
Laurie	N/A	oui	2020/2023	Arrêté
Vincent	Exclusive Event	oui	2017-2019	Entreprise active
Adélaïde et Leatitia	Greenzy	oui	2017-2019	Entreprise active
Léa	Soins en esthétique	non	N/A	Entreprise active
Lina	Projet de friperie en ligne	non	N/A	Arrêté

Élaboration des guides d'entretien

Pour aborder de manière exhaustive les différentes perspectives sur l'incubation, plusieurs guides d'entretien ont été élaborés, chacun adapté aux spécificités des groupes ciblés : étudiants

entrepreneurs actuellement incubés, alumni d'incubateurs, étudiants entrepreneurs non incubés, ainsi que gestionnaires et coachs d'incubateurs.

Étudiants entrepreneurs actuellement incubés : Ce guide se concentre sur les expériences actuelles des incubés, explorant leur perception des ressources fournies, des avantages immédiats de l'incubation, et des défis rencontrés pendant le processus. Les questions visent à identifier comment l'incubation influence leur développement entrepreneurial au quotidien.

Alumni d'incubateurs : Les questions pour les anciens incubés sont conçues pour évaluer l'impact à long terme de l'incubation sur leur carrière professionnelle et leur développement personnel. Cela inclut des réflexions sur la pérennité de leur entreprise et l'efficacité des compétences acquises pendant l'incubation.

Étudiants entrepreneurs non incubés : Pour ceux qui ont choisi de ne pas participer à un programme d'incubation, le guide d'entretien cherche à comprendre leurs raisons, les alternatives qu'ils ont explorées, et leur perception des incubateurs. L'objectif est de saisir les principaux obstacles et motivations derrière leur choix d'entreprendre indépendamment.

Gestionnaires et coachs d'incubateurs : Les entretiens avec les gestionnaires et les coachs se concentrent sur les stratégies mises en œuvre pour soutenir les incubés, les succès et les échecs des programmes, ainsi que leur vision de l'efficacité des services offerts. Cela permet d'obtenir une perspective interne sur les opérations et l'efficacité des incubateurs.

Procédure

Les entretiens sont menés en face à face ou via des plateformes de visioconférence, enregistrés avec le consentement des participants, puis transcrits pour l'analyse.

3.1.2 Analyse documentaire

Sources : examen des documents internes des incubateurs tels que les rapports annuels, les plans stratégiques, et les matériaux promotionnels.

But : compléter les données recueillies à travers les interviews et les observations avec des informations contextuelles sur les structures d'incubation.

3.1.3 Analyse des données

L'analyse de contenu thématique est utilisée pour interpréter les données issues des interviews et des documents. Ce processus comprend plusieurs étapes :

- **Codification initiale** : Cette première phase consiste à parcourir minutieusement les transcriptions des entretiens afin d'identifier et de marquer les unités d'information significatives. Elle permet de décomposer les données brutes en segments exploitables, en préparation pour le regroupement thématique.
- **Regroupement des codes** : Il s'agit d'organiser les codes en thèmes et sous-thèmes en fonction de leurs similitudes.
- **Interprétation** : C'est la phase de réflexion sur les thèmes pour construire une compréhension globale des influences des incubateurs sur les trajectoires entrepreneuriales des étudiants.

Validité et Fiabilité

Pour assurer la validité et la fiabilité de l'étude, plusieurs stratégies sont adoptées :

- **Triangulation** : utilisation de multiples méthodes de collecte de données (interviews, observation, documents) pour corroborer les résultats.
- **Validation des participants** : retour des transcriptions aux interviewés pour validation et clarification.

3.2 Analyse des données

3.2.1 Introduction de l'analyse

Dans cette partie empirique, nous nous plongerons dans les perceptions et expériences vécues par ces étudiants, afin de comprendre comment les structures d'incubation influencent leur parcours entrepreneurial.

En se concentrant sur les attentes, les besoins, et les défis des étudiants entrepreneurs, cette partie du mémoire vise à offrir une vue d'ensemble claire et nuancée des dynamiques à l'œuvre dans les interactions entre les étudiants et les incubateurs. Cela inclut l'exploration de leurs motivations pour entreprendre, les bénéfices perçus de l'incubation, ainsi que les obstacles rencontrés.

Nous aborderons ainsi les différents aspects de l'entrepreneuriat étudiant en mettant en lumière les résultats empiriques collectés à travers des entretiens individuels. Cette démarche permettra de mettre en perspective les théories évoquées dans la revue de littérature avec les

réalités vécues sur le terrain, enrichissant notre compréhension de l'impact des incubateurs sur le développement professionnel et personnel des étudiants entrepreneurs.

3.2.2 Synthèse des réponses d'interviews

À présent, nous allons examiner les différents aspects de la croissance évoqués dans notre revue de littérature et les confronter aux témoignages recueillis lors des interviews. Cette démarche nous permettra de juxtaposer les théories académiques et les expériences vécues par les participants.

Pour une meilleure compréhension et une analyse plus approfondie, les tableaux récapitulatifs des points clés des analyses sont disponibles dans la section 6.1 des annexes.

3.2.3 L'envie d'entreprendre chez les étudiants : motivations et influences

Dans cette première partie de l'analyse, nous allons explorer les motivations qui poussent les étudiants à s'engager dans l'entrepreneuriat, en s'appuyant sur les témoignages recueillis auprès de jeunes entrepreneurs incubés et non incubés. Ce chapitre tente de comprendre non seulement les origines de cette envie d'entreprendre mais aussi comment l'environnement académique et personnel influence cette dynamique.

3.2.3.1 Echappatoire au modèle de carrière traditionnel

Pour certains, comme Edouard du projet *Tweetz*, l'entrepreneuriat est une échappatoire à un modèle de carrière traditionnel perçu comme contraignant et peu inspirant. *« J'ai travaillé en tant que consultant dans des entreprises en informatique. J'étais enfermé dans un bureau huit heures par jour avec le même rythme, et j'avais cette image de ton boss qui arrive dans une grosse voiture, pendant que toi, tu es coincé à espérer un poste intéressant avant tes 40 ans. J'ai détesté cet environnement. »*

Parallèlement, Laurie exprime une réticence similaire à s'engager dans un chemin professionnel traditionnel. *« J'ai vraiment l'impression que c'est l'envie d'entreprendre qui m'a poussée vers le monde de l'entrepreneuriat, plus que l'idée du projet en elle-même. Parce que ça fait longtemps et même avant, je me disais toujours 'je pense que je n'arriverai jamais à travailler pour quelqu'un d'autre', et que depuis toujours, je me dis 'je pense que je serai indépendante plus tard, je veux être ma propre boss'. »*

3.2.3.2 Influence de l'environnement familial

L'influence de l'environnement familial sur les motivations entrepreneuriales est profondément ancrée chez certains jeunes entrepreneurs, comme le montrent les exemples d'Ambroise et d'Edouard. Ces témoignages illustrent comment des expériences familiales distinctes peuvent éveiller un intérêt pour l'entrepreneuriat dès le plus jeune âge et encourager une voie professionnelle indépendante.

Ambroise, porteur du projet *Les Vans Moustachus*, explique comment l'absence d'argent de poche dans son enfance l'a incité à entreprendre pour subvenir à ses besoins personnels. Cette

nécessité a conduit Ambroise à une découverte précoce de l'entrepreneuriat : *« J'ai découvert l'entrepreneuriat à l'âge de 12 ans. Mes amis recevaient de l'argent de poche, et comme je n'en avais pas, mes parents m'ont encouragé à trouver un moyen de gagner de l'argent. J'avais reçu un livre de bricolage et j'ai commencé à fabriquer et vendre des figurines en carton au marché de Noël de mon village. Cela m'a permis de gagner mes premiers euros et m'a donné le goût de l'entrepreneuriat. »* Cette expérience initiale a aussi ancré en lui une valeur d'autonomie et d'indépendance financière.

D'autre part, Edouard évoque un contexte familial où l'entrepreneuriat était déjà une tradition. Son témoignage révèle l'influence significative de voir ses parents gérer leurs propres entreprises : *« Mon père avait sa propre pharmacie. Il a commencé en tant qu'employé puis il a lancé sa propre entreprise. Il a toujours été indépendant, et ma mère, elle a travaillé en boutique, mais aussi de manière indépendante sur le côté (...) Donc, j'ai grandi dans un environnement d'indépendants, ce n'était pas des entrepreneurs de grosses boîtes, mais ils travaillaient pour eux-mêmes et ne devaient rien à personne, ce que je trouvais sympa. »*

3.2.3.3 Absence de risques financiers

La motivation à entreprendre chez les jeunes étudiants peut souvent être attribuée à l'absence relative de risques financiers liés à leur situation de vie. Cette période de la vie offre une fenêtre unique où les responsabilités financières sont généralement moindres, permettant ainsi une plus grande liberté d'expérimentation et de prise de risque.

Edouard souligne cet avantage *« Surtout en étant jeune dans l'entrepreneuriat, à 22 ans, je n'avais aucune contrainte financière : pas de femme, pas d'enfant, pas de prêt sur la tête, rien. Tout ce que j'avais à investir, c'était mon temps, que je pourrais sinon passer à faire la fête. »* Cette situation lui a permis de se lancer dans l'entrepreneuriat sans la pression de devoir générer immédiatement un revenu substantiel pour subvenir à des besoins familiaux ou rembourser des dettes, une liberté que beaucoup de ses pairs ne possèdent pas. Cette période de vie représente ainsi une opportunité idéale pour explorer des idées novatrices et entreprendre avec moins de pression financière.

D'autre part, Ambroise exprime une pensée similaire en reconnaissant la liberté que l'entrepreneuriat lui offre, tout en notant la sécurité que sa situation d'étudiant lui procure : *« J'aurais pu choisir de travailler dans de grandes entreprises, mais j'ai plusieurs projets en cours qui montrent un vrai potentiel. L'entrepreneuriat me donne la liberté de gérer mon temps et mes affaires comme je le souhaite. Je profite de cette période de ma vie où je n'ai pas de grandes responsabilités financières pour prendre des risques et poursuivre mes passions. »* Cette capacité à prendre des risques est cruciale dans l'entrepreneuriat, et la position d'étudiant fournit un filet de sécurité qui peut ne pas exister plus tard dans la vie, lorsque des responsabilités familiales et financières plus lourdes se présentent.

Ces témoignages révèlent donc que l'une des motivations clés pour l'entrepreneuriat chez les jeunes peut être attribuée à leur capacité à expérimenter sans l'immédiate pression financière que rencontrent les entrepreneurs plus matures.

3.2.3.4 Carrière professionnelle basée sur une passion

Transformer une passion en carrière professionnelle est une motivation puissante pour de nombreux jeunes entrepreneurs. Vincent, Léa et Marie illustrent parfaitement ce phénomène *«Moi, j'ai commencé en étant plus jeune à vouloir faire des événements, des soirées, donc c'était vraiment des soirées tout compris pour des copains et avec les bénéfices je voulais investir dans du matériel pour améliorer la qualité de l'événement et pour diminuer les coûts et aussi, pour qu'on ait des événements de plus en plus chouettes et qualitatifs. Et donc ça a été vraiment le point départ, j'avais 16-17 ans de mes premières soirées et à 18 ans, je commençais à me dire je veux le faire pour d'autres. »* - Vincent

Léa, passionnée par l'esthétique et les cosmétiques, a été poussée par la réflexion durant le Covid-19 à lancer sa propre entreprise. Elle partage : *« Je me suis lancée dans l'entrepreneuriat parce que j'étais passionnée, en fait, par tout ce qui a trait au domaine de l'esthétique, des cosmétiques. Ça faisait plusieurs années que j'y réfléchissais et c'est vrai que le Covid m'a fait beaucoup réfléchir et je me suis dit pourquoi pas me lancer là-dedans de manière professionnelle et faire de ma passion un métier »*

Marie relate avoir rejoint le monde de l'entrepreneuriat naturellement après avoir écrit son premier livre par passion *« L'entrepreneuriat s'est imposé à moi lorsque mon premier livre, initialement destiné à mes amies, a rencontré un succès inattendu. Bien que je n'avais jamais envisagé de devenir entrepreneure, la réussite de ce projet m'y a poussé, notamment pour des raisons fiscales. »*

Ces exemples démontrent que la passion peut être un catalyseur puissant pour l'entrepreneuriat, transformant des intérêts personnels en entreprises viables.

3.2.3.5 Application pratique face à la théorie académique

Le besoin d'engagement pratique peut souvent se heurter à la nature théorique des études universitaires. Léa, étudiante en droit, illustre ce contraste en exprimant un désir de s'engager dans des activités plus concrètes : *« Je ne supporte pas de ne rien faire. J'ai besoin d'être active, et bien que j'aime mes études de droit, je voulais m'investir dans quelque chose de concret. J'ai finalement trouvé mon équilibre en créant un projet qui aboutit à quelque chose de tangible, à côté de mes études théoriques. »* Pour Léa, la solution a été de lancer un projet parallèle à ses études, lui permettant de réaliser quelque chose de tangible et de compléter son parcours éducatif avec une expérience pratique significative.

3.2.4 Défis rencontrés par les étudiants entrepreneurs

Après avoir exploré les motivations qui poussent les étudiants à plonger dans le monde de l'entrepreneuriat, il est important de se pencher sur les réalités pratiques de cette démarche audacieuse. Bien que la passion et l'ambition initiales soient des moteurs puissants, elles se

heurtent souvent à un ensemble de défis. Parmi ces obstacles, la gestion du temps et l'équilibre entre vie privée et études émergent comme des enjeux courant. Cette prochaine section de l'analyse détaillera quels sont les plus gros obstacles que les étudiants entrepreneurs rencontrent, et comment ils apprennent à gérer ces contraintes, tout en identifiant les ressources et les supports qui pourraient leur faire défaut, mais qui sont essentiels à leur réussite.

3.2.4.1 Gestion du temps et équilibre vie privée/ études

La gestion du temps et l'équilibre entre les études et l'entrepreneuriat sont des thèmes récurrents parmi les défis des étudiants entrepreneurs. Sophie Neu, responsable de l'Yncubator, souligne cette difficulté en expliquant : « *L'un des défis majeurs pour les étudiants entrepreneurs est la gestion de leur temps entre les cours et le développement de leur entreprise. Beaucoup sous-estiment la structure nécessaire pour gérer les deux activités, ce qui peut entraîner du stress et une surcharge de travail.* »

Edouard partage également son expérience personnelle, illustrant la difficulté de cet équilibre : « *Trouver un équilibre entre mes études et mon entreprise a été extrêmement difficile. Il y avait des jours où je devais choisir entre préparer mes examens ou assister à des réunions cruciales pour mon entreprise.* »

Ambroise renforce ce point en décrivant la complexité quotidienne : « *Le plus grand défi a été la gestion du temps. Il faut jongler entre les cours, les appels, les rendez-vous, et parfois la production si le projet l'exige. Il y a aussi la saisonnalité des études, avec les périodes d'examens et les projets à rendre. C'est vraiment complexe de tout gérer en même temps.* »

Enfin, Marie partage une conséquence directe de ces défis : « *Le plus grand défi a été la gestion de deux aspects simultanément. Il y a eu un moment où j'ai dû arrêter mes propres cours car c'était vraiment trop dur.* » Son expérience met en évidence l'importance du stress lié à la gestion du temps, et qui peut mener à des décisions drastiques comme l'interruption des études.

3.2.4.2 Gestion des ressources

La question financière est souvent au cœur des défis auxquels les étudiants entrepreneurs doivent faire face, comme l'illustre le témoignage de Léa. Elle souligne la complexité des investissements initiaux nécessaires pour démarrer une entreprise dans le secteur de l'esthétique : « *Le plus grand défi est l'investissement initial. Les formations de qualité sont coûteuses, tout comme le matériel et les produits. De plus, il y a beaucoup de concurrence dans l'esthétique. Il faut se démarquer pour bâtir une clientèle régulière, ce qui prend du temps. Les annulations de dernière minute sont aussi un défi constant.* »

Edouard partage également les défis financiers qu'il a rencontrés, renforçant le point de vue de Léa sur l'importance du capital de départ pour le succès d'une entreprise. Il détaille les coûts associés au lancement de son projet : « *Le principal défi a été financier. Lancer un projet ambitieux nécessite des ressources importantes. Par exemple, pour démarrer, il fallait environ 1 500 euros pour le business plan et 5 000 euros de capital initial. Les frais de comptabilité et*

de protection de la marque coûtent aussi des milliers d'euros. Trouver cet argent a été un gros problème au début. »

Ensemble, ces récits confirment que le financement est un obstacle majeur et un aspect crucial dans le parcours de tout étudiant entrepreneur. La recherche active de sources de financement est un des obstacles majeurs à surmonter.

3.2.4.3 Gestion de la transition études / monde du travail

La transition de la vie étudiante à la vie professionnelle représente un tournant majeur pour les étudiants entrepreneurs, comme le décrit Françoise, coach à l'Yncubator. Elle met en évidence les défis liés à ce changement : *« L'une des principales difficultés pour les étudiants, surtout en fin d'études, est la gestion du changement de mode de vie avec l'arrivée du premier emploi. C'est un moment délicat qui peut affecter leur motivation et la progression de leurs projets. »*

Vincent exprime également une incertitude rencontrée lors de son parcours *« Un des plus gros défis sinon, c'était de savoir si je voulais vraiment faire ça de ma vie. »* Cette réflexion soulève une question fondamentale pour beaucoup d'étudiants entrepreneurs : la pérennité de leur engagement dans l'entrepreneuriat. Ce dilemme est crucial et montre combien il peut être difficile de décider si l'entrepreneuriat est une passion à court terme ou un choix de carrière à long terme.

Sophie Neu, confirme *« Quand on sort des études, c'est clair qu'on (CF. A l'Yncubator) a pas mal d'étudiants qui viennent de la LSM ou de EPL et qui sont quand même des profils assez fort recherchés, donc ils ont plus ou moins facile à trouver de l'emploi. Donc si leur projet n'a pas été lancé, c'est compliqué de se dire je me lance dans mon projet mais je vais rien gagner pendant un petit temps. »*

3.2.4.4 Gestion de l'Humain et dynamiques d'équipe

Sophie Neu aborde la complexité des dynamiques d'équipe : *« Si on est en équipe, quand on est jeune dans des incubateurs étudiants, ce sont soit des équipes qui ont été un peu formées via des cours et ils vont continuer ensuite dans un incubateur. Et est-ce que c'est des bonnes équipes ? C'est rarement le cas. Soit on est une bande de copains, mais parfois ça peut mal tourner quand on est une bande de copains car on a peur de casser l'amitié et alors on préfère arrêter le projet que de casser cette amitié. Donc c'est pas toujours évident de comprendre ce qui fonctionne le mieux. »*

Vincent explique comment la gestion des relations humaines a posé problème dans la création de son entreprise : *« Le premier gros défi ça a été la gestion de l'Humain. Quand tu passes de l'idée "c'est un hobby à quelque chose de plus sérieux. Ça tâchait nos relations (...)*

Le plus gros défi, c'était de pouvoir trouver un équilibre dans une structure relationnelle parce que c'est passé de base un projet d'amis à un projet quoi doit être rentable et ça peut parfois tout faire basculer. »

3.2.4.5 Gestion des incertitudes et de la crédibilité

La gestion de l'incertitude représente un défi majeur pour les étudiants entrepreneurs, comme le souligne Marie : *« Dans le projet 'Tour du monde', ce qui est stressant parfois c'est de lancer des concepts sans savoir s'ils vont prendre ou non. C'est le défi d'apprendre à déterminer ce qui pourrait fonctionner ou échouer. »*

Léa exprime une difficulté complémentaire, celle de la crédibilité et de l'isolement : *« Que ce soit dans la faculté, par nos professeurs, ou même autour de moi, des autres étudiants, c'est vrai que je me sens un peu seule. Et parfois, je n'ose pas trop en parler (...) Et je me dis, tu es d'abord étudiante et tu n'as le droit qu'à être étudiante. Mais non, moi, j'ai un statut particulier et je veux l'assumer. »*

Ces expériences trouvent écho dans les observations de Françoise, coach à l'Yncubator, qui confirme la problématique générale du manque de crédibilité rencontrée par les jeunes entrepreneurs : *« Les jeunes entrepreneurs manquent de crédibilité surtout en tant qu'étudiants. »*

Stinchcombe a mis en évidence depuis longtemps que les nouvelles entreprises subissent un "handicap de nouveauté" car elles doivent apprendre de zéro, établir de nouveaux rôles, se baser sur des compétences non spécifiquement acquises pour leur activité, et faire face à l'absence de relations de confiance préétablies avec leurs parties prenantes, les mettant ainsi dans une position où tout est à prouver (Stinchcombe, 1965)

Ce handicap est particulièrement saillant chez les étudiants entrepreneurs qui, à la différence des entrepreneurs plus expérimentés, manquent souvent de légitimité professionnelle et de réseaux sociaux établis pour appuyer leur crédibilité. La formation académique des étudiants, centrée sur des projets souvent théoriques, ne prépare pas suffisamment à la réalité entrepreneuriale, et leurs expériences, même si elles incluent des stages, sont perçues comme des apprentissages plutôt que comme des expériences professionnelles légitimes. Ce manque de préparation académique les amène souvent à chercher du soutien externe, tel que celui offert par les incubateurs, pour pallier ces déficits de compétences et de réseau.

Les témoignages recueillis illustrent la complexité et la diversité des défis auxquels les étudiants entrepreneurs doivent faire face, allant de la gestion du temps et des ressources à la navigation dans les relations humaines et la lutte pour la crédibilité. Reconnaître et adresser ces obstacles est crucial pour améliorer le soutien aux entrepreneurs étudiants, préparant ainsi le terrain pour examiner l'efficacité des incubateurs dans la suite de cette analyse.

3.2.5 Rôle du parcours académique

Le milieu académique joue un rôle crucial dans la préparation des étudiants entrepreneurs, bien que parfois ce soutien puisse être perçu comme insuffisant ou inadapté aux défis spécifiques de l'entrepreneuriat. Cette section analyse comment l'environnement académique influence la préparation et l'accompagnement des étudiants entrepreneurs et pourquoi, face à des défis et à un manque de soutien, ces derniers se tournent souvent vers les incubateurs pour trouver l'aide nécessaire à la concrétisation de leurs projets.

Marie témoigne de la frustration et du manque de soutien ressenti au sein de son établissement académique, ce qui l'a poussée à se sentir marginalisée et insuffisamment accompagnée : *« Franchement, j'ai été super déçue. Je ne me sentais pas du tout écoutée, c'était ridicule, ça n'allait pas du tout. L'année passée, j'étais vraiment au bord du burnout. (...) Ce qui me fallait vraiment, c'était changer l'horaire de mes examens de juin à septembre parce que ma saison battait son plein et me rendait impossible d'enchaîner 5 examens par semaine. Il y avait des sportifs et compagnies qui avaient pu changer leurs horaires, mais moi, je ne pouvais pas. Ils m'ont même suggéré de passer à la promotion sociale parce qu'à un moment, tout n'est pas toujours possible. Donc, j'ai tenté, mais après, j'ai compris aussi qu'il y avait un problème de marge entre les élèves et moi. Je me suis sentie très peu soutenue et écoutée. Mais en vrai, après ça, j'en ai déduit que ce n'était plus ma place. Je ne suis pas là pour me battre. Quand tu n'es pas à ta place, c'est toi le problème. »*

Vincent exprime également des difficultés rencontrées lors de la demande de statut d'étudiant entrepreneur, illustrant une certaine rigidité et un manque de flexibilité de l'université pour reconnaître et soutenir divers types d'entrepreneuriat : *« À l'UCL, nous avons postulé pour le statut d'étudiant entrepreneur et avons été refusés par un comité, malgré le fait que nous avions déjà une entreprise. C'était frustrant parce que l'incubateur était censé soutenir les entrepreneurs, et ne se sentait vraiment pas traité de la même façon que les autres projets plus innovants et technologiques, qui eux n'ont pas eu de mal à obtenir le statut. (...). Du coup, c'était difficile pour moi d'obtenir des aménagements pour mes examens. Je demandais à ne pas avoir d'examen le vendredi et le lundi parce que j'avais des clients le week-end. C'était compliqué à mettre en place et je ne recevais aucune souplesse à cet égard. Cependant, si j'avais un salon à Paris ce week-end-là, comme ça a été le cas concrètement pour d'autres projets, j'aurais pu demander un aménagement. »*

Léa résume la situation en pointant du doigt le décalage entre l'éducation universitaire et la préparation réelle à l'entrepreneuriat indépendant : *« J'ai l'impression qu'on a quand même la chance d'avoir fait de belles études universitaires mais ça ne nous donne pas de clefs en main pour nous lancer dans la vie d'indépendant. »*

Il existe donc des différences notables entre le soutien reçu dans le cadre universitaire, et celui reçu dans des structures externes. Comme l'ont souligné Sanchez-Burks, Brophy, et Jensen dans

leur étude, « *De plus, nous constatons que les programmes universitaires sont en retard par rapport aux programmes d'accélérateurs non universitaires sur plusieurs dimensions importantes, notamment en ce qui concerne l'adéquation entre les mentorés et les mentors, le soutien pendant le programme et le suivi après la fin du programme* ».

Face à ces lacunes dans le soutien académique, de nombreux étudiants se tournent vers les incubateurs qui offrent une structure plus adaptée et un accompagnement spécialisé pour les entrepreneurs.

3.2.6 Rôle des incubateurs

3.2.6.1 Perception des étudiants sur les incubateurs

Ayant identifié les défis majeurs auxquels les étudiants entrepreneurs sont confrontés, il est pertinent de se tourner vers les incubateurs, ces structures conçues pour soutenir les jeunes entreprises. La question qui se pose alors est de savoir dans quelle mesure ces incubateurs répondent effectivement aux besoins des étudiants. Cette transition nous amène à explorer les perceptions et les expériences vécues par les étudiants vis-à-vis des incubateurs. Nous examinerons leurs idées préconçues, les réalités auxquelles ils ont été confrontés une fois engagés dans ces programmes, et les leçons qu'ils en ont tirées. Cette réflexion permettra de juger de l'efficacité des incubateurs dans le contexte des défis précédemment évoqués, offrant ainsi un aperçu complet de leur rôle dans l'écosystème entrepreneurial étudiant.

CONNAISSANCE DES INCUBATEURS

Dans l'univers des incubateurs, les expériences et la connaissance de ces structures varient considérablement entre les étudiants, reflétant une diversité d'attitudes et de parcours.

Marie et Ambroise ont tous deux découverts l'Yncubator de manière académique. Elle nous raconte : « *Lorsque j'étais à l'EPHEC, on m'a suggéré d'explorer l'Yncubator parce que j'avais déjà un projet en cours. Au début, je ne comprenais pas vraiment l'intérêt ; je prenais tout cela comme un jeu. (...) J'avais du mal à comprendre pourquoi les gens venaient me parler de business plans et des plans financiers, alors que pour moi, c'était juste une manière amusante de gagner ma vie.* »

Pour Ambroise, la découverte des incubateurs est née à un moment de nécessité administrative plutôt que par une démarche proactive de sa part. Il explique : « *Je n'étais pas très au courant des incubateurs avant d'en avoir vraiment besoin. Lorsque j'ai voulu obtenir*

mon numéro de TVA pour formaliser mon activité, une assistante de l'université m'a conseillé de me tourner vers un incubateur pour obtenir de l'aide. »

De son côté, Edouard a été introduit à l'idée des incubateurs par un canal familial. *« C'était mon frère qui m'a parlé de cet incubateur. Je ne connaissais pas avant. J'avais entendu parler vaguement parce que j'avais vu des campagnes publicitaires ici et là. Au début, je ne voulais pas du tout m'engager. Au début, j'étais sceptique, je pensais que c'était du "bullshit". »*

Dans un contexte plus formel, Vincent a été introduit à l'incubateur par une rencontre professionnelle. *« C'est mon collègue Arnaud qui a rencontré Sophie sur le salon industriel des ingénieurs qui lui a parlé de l'incubateur. »*

Cependant, il existe un contraste notable avec l'expérience de Léa, étudiante en droit, qui admet : *« C'est fou mais je n'en ai jamais entendu parler alors que je trouve ça incroyable que de telles initiatives existent. »* Son témoignage révèle un manque de visibilité des incubateurs dans certains cercles académiques, en particulier en dehors des domaines traditionnellement associés à l'entrepreneuriat.

Sophie Neu, directrice de l'incubateur, reconnaît cette lacune en notant que *« c'est clair qu'on a pas mal d'étudiants qui viennent de la Louvain School of Management ou de l'école polytechnique »*, soulignant une sous-représentation des autres disciplines dans les incubateurs étudiants. Ce déséquilibre suggère la nécessité d'une promotion plus étendue des services d'incubation pour englober une gamme plus large de domaines académiques.

En rassemblant ces perspectives variées, il devient évident que si certains étudiants embrassent pleinement les opportunités offertes par les incubateurs, d'autres restent encore ignorants de leur existence.

3.2.6.2 Idées préconçues et attentes

Dans la sphère des incubateurs étudiants, les perceptions et attentes varient, reflétant une gamme de motivations diverses qui influencent l'engagement des étudiants envers ces structures.

Françoise, coach à l'Yncubator, nous fait part de ses constations *« : Les jeunes entrepreneurs viennent souvent chercher de l'aide pour structurer leurs idées et bâtir un réseau. (...) L'incubateur leur offre une structure de soutien qui renforce leur crédibilité et leur permet d'avancer. »*

Marie, initialement peu au fait de la valeur ajoutée des incubateurs, a commencé à y voir un intérêt pratique une fois engagée. Elle témoigne : *« J'ai postulé à la structure pour voir ce que je pouvais en tirer, car on ne sait jamais tout et on peut toujours apprendre quelque chose de nouveau. Mon projet n'était pas censé devenir une entreprise sérieuse, donc je n'avais pas*

l'intention de le développer trop. Je me suis dit que tant que j'appréciais ce que je faisais, je pourrais tout aussi bien apprendre et structurer l'affaire. »

Edouard, quant à lui, cherchait activement du soutien pour pallier ses lacunes dans certaines compétences essentielles. Il partage : *« Quand je suis entré, je cherchais surtout de l'accompagnement car seul, je ne pouvais pas tout faire. Je suis développeur de base et j'étais seul, donc j'avais besoin d'aide en termes juridiques, en marketing et en études de marché. Je ne savais pas faire un plan financier ni une étude de marché. Quand je suis arrivé, on m'a présenté des outils comme le Business Model Canvas et c'était vraiment une révélation. Mais c'était aussi une opportunité de rencontrer d'autres entrepreneurs, ce qui est très motivant. »*

Ambroise souligne un aspect différent, celui de l'accompagnement et du réseau que l'incubateur peut offrir. Il dit : *« Initialement, je pensais que l'incubateur m'aiderait principalement avec les formalités administratives, mais j'ai vite réalisé qu'il offrait bien plus (...) Même si je n'avais pas vraiment d'attentes précises au départ, ce qui me motivait c'était d'avoir un suivi pour mon projet et de développer mon réseau. »* Toutefois, il exprime ses inquiétudes initiales quant au temps investi, une préoccupation commune parmi les étudiants entrepreneurs.

Vincent et Arnaud illustrent le rôle crucial des pairs dans la découverte et l'engagement avec les incubateurs. Vincent explique : *« En fait, pour être honnête, rejoindre un incubateur, je ne l'aurais pas fait moi-même. Je ne voyais pas la valeur ajoutée. Et en fait, c'est mon collègue Arnaud qui était plus enthousiaste à l'idée. (...) Nous avons rencontré Sophie et Françoise qui nous ont bien expliqué le projet, ce qui nous a un peu convaincus et nous nous sommes dit, OK, en fait, ça représente une valeur ajoutée, ce n'est pas un coût en soi. »*

Laurie nous parle de ses attentes *« Je pense que quand on se tourne vraiment vers eux, c'est surtout pour avoir de l'aide déjà, de ne pas partir dans tous les sens, mais vraiment être cadré aussi, de pouvoir avoir des contacts je pense, parce qu'eux aussi sont là pour mieux nous aiguiller en fonction des personnes nécessaires pour notre projet. Et je pense qu'aussi, quand tu rentres dans ce genre d'incubateur, c'est aussi pouvoir au moins mener un test de ton projet de A à Z. »*

Enfin, Lina expose les raisons de sa décision de ne pas rejoindre un incubateur, principalement, décision due à la peur de l'engagement et des conséquences en cas d'échec, ainsi que d'un accès présumé à des ressources via sa famille déjà entrepreneuse. Elle dit : *« Principalement à cause du temps que cela pourrait demander. Je craignais que cela me détourne de mes études en marketing. De plus, avec ma famille déjà dans l'entrepreneuriat, j'avais accès à certaines ressources, et je pense qu'ils sont capables de me soutenir et de me conseiller sur pas mal de points. Et puis je voulais essayer par moi-même, voir si j'en étais capable. J'avais aussi peur de ce qui allait se passer si le projet faisait un flop, ou si je décidais d'arrêter, je pense que dans ce cas-là, on leur doit quelque chose. Je ne sais pas »*

Françoise, collaboratrice à l'Yncubator, répond à ces aprioris « *Il est important de noter, l'incubateur ne prend aucune part dans les entreprises des étudiants, ce qui est une question fréquente.* »

Caroline de Pret-Roose de Calesberg, dans son mémoire intitulé "*Quelles sont les attentes des étudiants entrepreneurs vis-à-vis d'une structure de soutien de type incubateur ? Étude de cas de l'incubateur à étudiants de Louvain-la-Neuve : l'Yncubator*" (2018), a analysé les attentes des étudiants entrepreneurs envers les incubateurs. Les principales attentes identifiées par cette étude étaient la recherche de structure et de suivi individuel, l'apprentissage des compétences entrepreneuriales, et l'élargissement du réseau.

Nos résultats sont donc similaires à ceux de Caroline de Pret-Roose de Calesberg. Les attentes majeures telles que le besoin d'accompagnement personnalisé, l'apprentissage et le développement du réseau sont récurrentes dans les deux études. Les étudiants cherchent un soutien structuré et des mentors expérimentés pour les guider, des formations pour combler leurs lacunes en compétences entrepreneuriales, et des opportunités de networking pour élargir leur cercle professionnel

Ces témoignages variés montrent l'impact des incubateurs sur les trajectoires entrepreneuriales des étudiants et mettent en lumière les défis, attentes, et succès liés à ces initiatives. Ils démontrent également la nécessité pour les incubateurs de continuer à se faire connaître et de s'adapter aux besoins diversifiés des étudiants entrepreneurs.

3.2.6.3 Évaluation de la satisfaction vis-à-vis du programme

EXPÉRIENCES GÉNÉRALES ET SATISFACTION

Les témoignages des étudiants révèlent une forte satisfaction vis-à-vis des incubateurs, mettant en lumière l'importance cruciale du soutien qu'ils reçoivent. Edouard partage son expérience personnelle : « *Mes attentes ont été largement satisfaites. J'utilise toutes les ressources qui me sont disponibles. Je suis presque quotidiennement au co-working et je participe aux ateliers. Nos rencontres sont toujours très constructives (CF avec son coach). J'ai vraiment profité de tout ce qui était proposé car je savais qu'il y avait beaucoup à gagner.* » Ambroise ajoute à cette perspective positive : « *Mes attentes ont été largement dépassées. Ce que j'ai le plus apprécié, c'est le suivi régulier par un coach et le réseau que j'ai pu développer avec d'autres entrepreneurs. Cela a vraiment enrichi mon expérience.* » Vincent confirme également l'impact positif de l'incubateur sur son parcours : « *Je me suis investi humainement, et c'était vraiment incroyable. J'ai pu me connecter avec le milieu entrepreneurial.* »

IMPACT DES INCUBATEURS SUR LA STRUCTURE DES PROJETS

L'impact des incubateurs sur la structuration des projets entrepreneuriaux est notable, comme l'illustrent les expériences de plusieurs étudiants. Adélaïde souligne cet aspect formateur : « *L'incubateur nous a d'abord permis de structurer notre projet, essentiel en tant qu'étudiantes*

partant de zéro. Grâce au coaching, nous avons pu établir nos priorités et nous former via des workshops. » Vincent partage une expérience similaire en termes de discipline apportée par l'accompagnement : « L'accompagnement nous a obligés à être rigoureux. Je préparais tout pour ne pas paraître mal préparé. Cela m'a forcé à poser certaines questions. »

Ces témoignages mettent en avant l'importance de la structure que les incubateurs fournissent, cette structure s'avère importante pour les étudiants qui cherchent à transformer leurs idées en entreprises viables. Ces environnements offrent non seulement une aide pratique mais encouragent également une approche méthodique et réfléchie, indispensable à la réussite entrepreneuriale.

OPPORTUNITÉS EXCLUSIVES OFFERTES PAR LES INCUBATEURS

Les incubateurs offrent des opportunités uniques qui ne sont souvent pas accessibles aux jeunes entrepreneurs en dehors de ces structures. Sophie Neu, directrice de l'incubateur, souligne la richesse de ces possibilités : *« Tout simplement à toutes les opportunités qui se présentent, que ce soit des bourses, des possibilités de participer à des concours à partir à l'étranger, comme on a eu quelques-uns qui sont partis au Canada. Les bourses Fondation Génération Futures, c'est juste pour les incubateurs étudiants. Même s'ils ont un bon réseau dans leur famille ou ailleurs, ils ne vont jamais avoir un réseau aussi large que ce qu'on a ici. Donc ça facilite même l'accès à ce réseau professionnel. Il y a des marchés qui seraient difficilement pénétrables en tant que jeune étudiant. »*

Ambroise partage une expérience concrète qui illustre l'impact de ces opportunités : *« Grâce à l'incubateur, j'ai pu augmenter mon empreinte de carbone, ce qui est génial. On m'a offert l'opportunité de voyager au Canada pour rencontrer d'autres entrepreneurs et bénéficier d'une formation là-bas. L'idée était de se rendre dans un centre de formation pour entrepreneurs avec des participants français, belges, congolais, et canadiens. On a aussi profité pour visiter la ville de Québec, et j'ai pu prolonger par des vacances à Montréal. Les deux semaines passées ensemble là-bas ont été incroyables, j'ai noué des amitiés avec des Canadiens que je garde toujours dans mes contacts. C'était enrichissant autant professionnellement que personnellement. »*

Laetitia et Adélaïde témoignent également des avantages du réseau médiatique offert par les incubateurs : *« Une des grandes fiertés fut notre couverture dans un important magazine 'Le Soir', un coup de pouce hyper significatif pour notre visibilité ! Cela a été rendu possible vraiment grâce à l'Yncubator qui nous a donné accès à ce réseau médiatique crucial, puisqu'ils possèdent un grand réseau de contacts dans le milieu des médias. »*

Ces témoignages montrent comment les incubateurs ouvrent des portes sur des opportunités uniques qui peuvent être déterminantes pour le succès des projets des jeunes entrepreneurs.

GESTION DU TEMPS

La gestion efficace du temps est cruciale pour les étudiants entrepreneurs qui jonglent entre leurs études et leurs projets d'entreprise. Les incubateurs jouent un rôle essentiel dans cette organisation, comme l'explique Ambroise : « *L'incubateur structure effectivement mon emploi du temps. Il y a des moments bloqués pour les formations, ce qui organise ma semaine. Cela prend du temps, mais en réalité, cela m'aide à être plus efficace. Je ne dirais pas que cela rajoute du travail ; ça structure le travail que je ferais de toute façon, peut-être en m'éparpillant plus si j'avais dû le faire par moi-même.* » Il ajoute également l'importance de l'intégration des stages au sein de l'incubateur, « *Avoir le stage au sein de l'incubateur a été crucial. Si j'avais été en stage dans une entreprise extérieure, je n'aurais probablement pas pu travailler autant sur mon projet. Être dans l'incubateur m'a permis de rester connecté à mon projet et de progresser.* »

Marie renforce cette idée en partageant son expérience personnelle : « *L'incubateur a été à la fois une charge et un soutien. Il m'a aidée à structurer mon projet tout en augmentant ma charge de travail, mais les bénéfices ont largement compensé les efforts supplémentaires.* »

ACCÈS À UN ESPACE PROFESSIONNEL

L'accès à un espace de coworking professionnel offert par les incubateurs est un avantage considérable pour les jeunes entrepreneurs, permettant non seulement de renforcer leur crédibilité mais aussi de faciliter les interactions professionnelles nécessaires au développement de leur entreprise. Edouard souligne l'importance de cet espace : « *Avoir un espace extérieur professionnel pour faire des rencontres et organiser des rendez-vous est un plus indéniable. Par exemple, lorsqu'on devait recruter des gens, si j'avais dû les rencontrer chez moi dans mon kot, ça aurait été compliqué. Avoir un cadre professionnel rend les choses plus sérieuses et impressionnantes.* »

Vincent complète cette perspective en partageant son utilisation active des ressources de l'incubateur : « *D'abord, l'accès aux bureaux. On était souvent ici. On utilisait les salles de réunion, on les privatisait, ce qui était un réel avantage pour nos clients. Nous étions les seuls de l'incubateur à demander un accès 24/7, même le week-end. On savait comment désactiver l'alarme, etc.* »

NETWORKING ET RELATIONS

L'importance du networking dans les incubateurs est fréquemment soulignée par les étudiants entrepreneurs, reconnaissant que les relations nouées pendant cette période sont cruciales pour leur développement professionnel à long terme. Vincent exprime un certain regret concernant les initiatives de networking de l'incubateur, malgré les contacts précieux qu'il a pu établir : « *Humainement, j'ai rencontré des personnes incroyables, avec qui je suis toujours en contact. J'aurais aimé que l'incubateur mette plus l'accent sur cela. Parfois, j'ai été frustré par le manque d'encouragement de networking de leur part.* »

D'un autre côté, Adélaïde partage une expérience plus positive, soulignant la durabilité des relations établies grâce à l'incubateur : « *Être en contact avec d'autres startups et créer un réseau parmi elles a été très enrichissant. Même après cinq ans, nous restons en contact avec plusieurs d'entre elles, ce qui témoigne de la valeur de ces connexions.* »

L'étude de François, Lafaye et Belarouci (2019) démontre que le capital social externe (CSE), c'est-à-dire les liens avec les partenaires, les acteurs de l'écosystème entrepreneurial et les autres entrepreneurs, est plus fort dans les start-ups incubées que dans celles non incubées. Cette augmentation du CSE offre aux jeunes entreprises un accès crucial à des informations, des ressources et des opportunités de networking qui favorisent leur croissance. Cependant, l'étude indique que l'incubation, bien qu'elle renforce le CSE, ne modère pas directement l'effet de ce capital sur la croissance des entreprises.

Ces témoignages illustrent les nuances des expériences de networking au sein des incubateurs, mettant en évidence l'importance de ces opportunités tout en reconnaissant les zones où les programmes pourraient encore s'améliorer pour maximiser le potentiel de networking des participants.

3.2.6.3 Limites et critiques des incubateurs

Les incubateurs, bien qu'ils jouent un rôle crucial dans le soutien aux startups, font face à certaines critiques et défis. En examinant les retours d'expérience de plusieurs étudiants et entrepreneurs, il est possible de dégager des points d'amélioration significatifs pour ces structures. Cette section explore les différentes limites et critiques formulées à l'égard des incubateurs, en se concentrant sur la préparation des étudiants à la transition vers le monde professionnel, la diversité des secteurs soutenus, l'approche uniforme des services, la représentation des femmes, et les défis financiers et de durabilité.

CRITIQUE SUR LA PRÉPARATION POUR LA TRANSITION DU MONDE ÉDUCATIF AU MONDE PROFESSIONNEL

La transition du monde éducatif au monde professionnel est une étape cruciale pour les étudiants entrepreneurs, pleine d'incertitudes et de défis. Ambroise et Vincent partagent leurs perspectives sur cette étape, soulignant les lacunes dans la préparation qu'ils ont ressenties malgré le soutien initial de leur incubateur.

Ambroise exprime des réserves quant à sa préparation au monde professionnel, mettant en évidence les défis liés à l'autonomie nécessaire une fois sorti du cadre de l'incubateur : « *Je n'ai pas l'impression d'avoir été totalement préparé au passage fin des études / monde du travail. L'incubateur m'a beaucoup aidé avec la structure et le soutien, mais il y a des aspects, comme la gestion autonome au-delà de l'encadrement de l'incubateur, où je me sens moins préparé. C'est un peu comme apprendre à nager avec des brassards et devoir les enlever un jour. C'est*

excitant mais intimidant. Dans tous les cas, il faut sauter. C'est juste que j'ai appris à vivre avec l'aspect confortable de l'Yncubator maintenant, que je n'aurai plus après, du coup c'est peut-être l'aspect, justement, un peu diabolique. Enfin genre, si j'avais été solo dans mon projet, et puis je passe à l'indépendant, bon ben voilà, ça aurait toujours été moi et moi tout seul. Là, j'ai eu le confort dans l'Yncubator, et boum, je vais devoir après en ressortir.»

Vincent, d'autre part, pointe également une lacune similaire dans la préparation à la transition vers une activité entrepreneuriale à temps plein : *« Concernant la transition entre je fais cette activité de manière complémentaire et j'ai besoin de gagner un salaire : Je pense qu'il y a un gap à un moment où les gens s'arrêtent au moment où on soulève la question qui est encore et toujours « est-ce que je peux me lancer à temps plein dans mon activité à la sortie des études », et l'incubateur ne vous prépare pas à ça. »*

Ces témoignages illustrent un aspect important de l'expérience entrepreneuriale au sein des incubateurs : bien que ceux-ci fournissent un cadre structuré et de nombreuses ressources, il reste essentiel pour les étudiants de développer leur autonomie et de se préparer à naviguer seuls dans l'environnement parfois imprévisible du monde des affaires. La transition de la structure encadrée d'un incubateur à la gestion autonome de leur entreprise peut s'avérer intimidante, et il est impératif que les programmes d'incubation envisagent de renforcer cet aspect de leur formation, en préparant mieux les étudiants à ce changement significatif dans leur parcours professionnel.

CRITIQUE SUR LA DIVERSITÉ DES SECTEURS SOUTENUS

Les incubateurs sont parfois accusés de favoriser de manière disproportionnée les startups axées sur la technologie, négligeant potentiellement les projets non technologiques (Clayton, 2023, Fan, 2022, Ilugbusi et al., 2020). Il est essentiel d'élargir le soutien à une gamme plus vaste d'industries et de modèles d'affaires pour favoriser un écosystème entrepreneurial diversifié.

Vincent critique la portée limitée des secteurs d'activité soutenus par les incubateurs et aborde également la transition vers une carrière entrepreneuriale à temps plein : *« Je pense qu'on peut enrichir l'esprit d'entreprendre. (...) Je pense que la première chose est d'ouvrir le panel par rapport aux secteurs d'activité. On n'est pas uniquement sur l'innovation technologique. On n'est pas uniquement sur les innovations en termes de durabilité. »*

CRITIQUE SUR L'APPROCHE UNIFORME ET LE MANQUE DE PERSONNALISATION

Les incubateurs sont souvent critiqués pour adopter des approches uniformes. Chaque startup a des besoins uniques, et l'absence de personnalisation peut nuire à l'efficacité des programmes d'incubation. Une approche sur mesure, adaptée aux besoins spécifiques de chaque projet, peut

grandement améliorer l'impact des incubateurs. Françoise, collaboratrice à l'Yncubator, idéalise une personnalisation accrue des services d'incubation : *« Idéalement, l'incubateur s'adapterait encore plus aux besoins individuels des étudiants. Certains peuvent vouloir accélérer leur projet rapidement, tandis que d'autres peuvent nécessiter une progression plus graduelle. Un incubateur sur mesure, qui pourrait identifier et répondre spécifiquement aux besoins de chaque étudiant, serait idéal. Il serait également bénéfique d'avoir plus d'outils à disposition, comme des abonnements no-code ou des ressources en communication, qui pourraient être utilisés par tous les incubés. Cela contribuerait à maintenir leur motivation et à les aider concrètement dans leur progression. »*

L'étude d'Angélica Trindade-Chadeau (2014) sur les institutions accompagnant les jeunes entrepreneurs corrobore ces observations. Les auteurs mettent en avant la nécessité d'un accompagnement personnalisé. De plus, un soutien trop généraliste ne répond pas adéquatement aux spécificités de chaque projet. L'étude insiste sur l'importance de fournir non seulement des conseils techniques et administratifs, mais aussi un soutien personnalisé pour renforcer la confiance des entrepreneurs. En adoptant une approche plus personnalisée, les incubateurs peuvent mieux répondre aux besoins variés des jeunes entrepreneurs et maximiser l'efficacité de leurs programmes.

CRITIQUE SUR LA DIVERSITÉ DES GENRES ET LA REPRÉSENTATION DES FEMMES

Adélaïde souligne l'importance de la diversité dans le réseau entrepreneurial, en particulier pour les femmes dans des secteurs dominés par les hommes : *« Ce que j'aurais aimé savoir plus tôt, c'est l'importance de s'entourer d'autres femmes entrepreneures, car on va surmonter beaucoup de challenges que les hommes ne rencontreront pas, surtout dans un domaine dominé par les hommes comme la technologie. Cela aurait été utile d'avoir accès à un réseau qui essayait plus de promouvoir l'entrepreneuriat féminin dès le début grâce à l'incubateur. »*

Les recherches soutiennent cette observation, affirmant que *"les incubateurs dédiés aux femmes jouent un rôle crucial dans l'amélioration de l'égalité des sexes en soutenant spécifiquement les entrepreneuses et en leur offrant des réseaux de soutien et des ressources adaptés à leurs besoins uniques"* (Gabarret & d'Andria (2021) p. 49).

Sophie Neu, directrice de l'Yncubator, confirme ce défi : *« C'est le plus grand défi, je pense. D'attirer encore plus de femmes, de jeunes femmes, parce que actuellement on est à peu près pas loin de 30 %, mais c'est encore trop peu. Parce que quand on regarde par exemple à la Louvain School of Management, il y a 50 % de femmes, donc pourquoi ça ne m'attire pas plus ici ? »*

Il est également crucial que les incubateurs adoptent des approches de coaching sensibles au genre pour répondre aux besoins spécifiques des entrepreneuses, qui font face à des stéréotypes et des barrières que leurs homologues masculins ne rencontrent pas (Litman (2022) p. 6).

LIMITES FINANCIÈRES ET DURABILITÉ

Un des défis majeurs des incubateurs réside dans leur modèle de financement. Dépendant de subventions et du soutien gouvernemental, leur stabilité financière à long terme peut parfois s'avérer tangente.

Pour surmonter ces défis, les incubateurs peuvent explorer des sources de financement diversifiées, notamment par des partenariats avec des investisseurs privés, la création de services générateurs de revenus et des modèles de financement innovants tels que des partenariats avec des entreprises.

Selon une étude menée par Jurayevna en 2022, les gouvernements jouent un rôle significatif dans le financement des start-ups à tous les stades de leur développement. Le soutien le plus efficace consiste à ce que le gouvernement co-investisse avec des investisseurs privés.

Sophie Neu, responsable de l'Yncubator, témoigne : *"L'incubateur est 100% financé par des pouvoirs publics, c'est du financement qui vient d'une part de la région Wallonne via le ministre Borsus et d'autre part de l'Europe via les fonds FEDER et FSE. Les défis, c'est de pouvoir continuer à avoir ces financements publics, pouvoir accompagner parce que tout ce qu'on offre est gratuit (...) On voudrait pouvoir continuer à accompagner tout le monde. Et là, ça dépend des subsides publics de l'Europe et de la région wallonne. Il y a des charges administratives qui sont quand même assez lourdes, mais on essaie de trouver le meilleur moyen de fonctionner avec ça, pour que ce soit le moins lourd possible à moyen terme."*

CONCLUSION

En conclusion, bien que les incubateurs jouent un rôle essentiel dans le soutien et le développement des startups, ils doivent encore relever plusieurs défis pour maximiser leur impact. La préparation des étudiants à la transition vers le monde professionnel, la diversification des secteurs soutenus, la personnalisation des services, la promotion de l'égalité des sexes, et la durabilité financière sont autant d'aspects qui nécessitent une attention particulière. En abordant ces critiques et en mettant en œuvre des améliorations ciblées, les incubateurs peuvent continuer à évoluer et à mieux répondre aux besoins diversifiés des entrepreneurs qu'ils accompagnent.

3.3 Analyse des impacts quantitatifs

Les incubateurs, tels que l'Yncubator, jouent un rôle crucial dans le soutien aux entrepreneurs en herbe, avec des impacts mesurables sur le taux de survie des entreprises et la croissance du chiffre d'affaires. Depuis sa création, l'Yncubator a accompagné 255 projets et 532 entrepreneurs. En 2023, l'Yncubator comptait 141 jeunes impliqués dans 70 projets actifs. Depuis son lancement, environ 66 PME ont été créées, dont 14 % sont encore actives après cinq

ans et 30 % après trois ans. Ces chiffres témoignent de l'impact positif de l'incubation sur la durabilité des startups.

L'étude menée par Benjamin Vedel et Éric Stéphany, intitulée "Peut-on améliorer les indicateurs de performance des incubateurs?" (2011), offre une analyse approfondie et critique des méthodes d'évaluation des performances des incubateurs et corrobore ces observations. Les auteurs soulignent que l'évaluation de la performance des incubateurs est multifactorielle, incluant des variables économiques telles que le nombre d'emplois créés et le taux de survie des entreprises, ainsi que des variables subjectives comme la satisfaction des incubés. Ils insistent également sur l'importance des réseaux établis par les incubateurs et la qualité de l'accompagnement fourni, qui sont essentiels pour le succès des entreprises incubées.

En reliant nos constatations à cette étude, on voit en effet que les variables subjectives telles que la satisfaction des incubés, le réseau établi, et la qualité de l'accompagnement ressortent de nos interviews.

L'étude met en évidence que l'apprentissage est une dimension essentielle de l'incubation. Même en cas d'échec entrepreneurial, les compétences et connaissances acquises sont précieuses pour les futurs projets. Cette notion d'apprentissage montre l'importance de considérer non seulement les succès économiques des entreprises incubées, mais aussi les progrès en termes de compétences entrepreneuriales des incubés. Les incubateurs ne sont pas seulement des instruments de création de valeur mais bien de véritables lieux d'apprentissage.

Le World Benchmark Study of Business Incubators and Accelerators indique que les entreprises ayant participé à des programmes d'incubation affichent généralement des taux de survie plus élevés par rapport à celles qui ne l'ont pas fait (UBI Global, 2023). Ce constat est corroboré par les statistiques de l'Yncubator, où près d'une moitié des entreprises créées réussissent à survivre au-delà des premières années critiques de leur existence.

Les entreprises soutenues par les incubateurs montrent également une croissance notable de leur chiffre d'affaires. En particulier, les startups technologiques et innovantes bénéficient grandement des ressources et du mentorat fournis par les incubateurs, ce qui se traduit par une augmentation significative de leurs revenus au fil des années d'incubation (UBI Global, 2023).

Toutefois, cette partie de l'analyse est limitée par la difficulté de trouver des informations quantitatives sur les étudiants entrepreneurs non incubés. L'absence de données exhaustives et centralisées sur ce groupe limite notre capacité à comparer de manière exhaustive les trajectoires des étudiants incubés et non incubés. Cela est dû en partie à la diversité des parcours entrepreneuriaux et à la dispersion des informations à travers différentes institutions et organisations.

En conclusion, bien que les chiffres disponibles démontrent l'impact positif des incubateurs comme l'Yncubator sur la survie et la croissance des startups, il est essentiel de reconnaître les

limitations dans la collecte de données sur les entrepreneurs non incubés pour une évaluation plus complète et équilibrée.

3.4 Critiques de ce travail

L'étude présente plusieurs limites qui doivent être prises en compte lors de l'interprétation des résultats. Tout d'abord, obtenir des statistiques précises sur les étudiants entrepreneurs non incubés s'est avéré compliqué. L'absence de données exhaustives et centralisées sur ce groupe limite notre capacité à comparer de manière exhaustive les trajectoires des étudiants incubés et non incubés. Cela est dû en partie à la diversité des parcours entrepreneuriaux et à la dispersion des informations à travers différentes institutions et organisations.

De plus, le fait que je travaille à l'Yncubator a pu influencer les réponses des interviewés. Étant donné que les incubés me connaissent, il est possible que certains aient biaisé leurs réponses pour être plus conformes à ce qu'ils pensent que l'incubateur attend d'eux, ou pour éviter des critiques directes. Cette proximité professionnelle pourrait avoir légèrement faussé les directives des interviews, affectant ainsi la neutralité des données recueillies.

En outre, la méthodologie utilisée repose principalement sur des entretiens semi-directifs, ce qui peut introduire une certaine subjectivité dans l'interprétation des données. Bien que cette méthode permette de recueillir des insights riches et détaillés, elle dépend fortement des compétences de l'intervieweur et de la volonté des participants à partager ouvertement leurs expériences.

3.5 Suggestions d'amélioration

Pour améliorer la rigueur et la portée des futures recherches sur l'impact des incubateurs sur les startups étudiantes, plusieurs pistes peuvent être envisagées. Il serait bénéfique de développer des bases de données centralisées et accessibles regroupant des informations sur tous les étudiants entrepreneurs, qu'ils soient incubés ou non. Cela permettrait de réaliser des analyses comparatives plus robustes et de tirer des conclusions plus généralisables.

En outre, élargir les sources de données en incluant non seulement des interviews, mais aussi des questionnaires anonymes, des études de cas détaillées et des suivis longitudinaux aiderait à atténuer les biais potentiels liés à la connaissance personnelle entre l'intervieweur et l'interviewé. La mise en place de suivis à long terme des entrepreneurs après leur sortie des

incubateurs permettrait d'évaluer la durabilité et l'évolution de leurs entreprises. Cela offrirait une meilleure compréhension de l'impact des incubateurs sur le long terme et des défis post-incubation auxquels les entrepreneurs font face.

Enfin, il est recommandé d'élargir le panel de participants et d'inclure un plus grand nombre de participants provenant de différents types d'incubateurs et de différentes régions. Cela diversifierait les perspectives et augmenterait la représentativité des résultats. Des études comparatives internationales permettraient d'identifier les meilleures pratiques et les facteurs de succès universels ou spécifiques à certaines cultures entrepreneuriales.

4. CONCLUSION

Ce mémoire a exploré l'impact des incubateurs sur la pérennité et la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie, avec une focalisation particulière sur l'Yncubator de Louvain-la-Neuve. Cette recherche, structurée en quatre grandes étapes, a combiné une revue de littérature, une méthodologie mixte incluant des interviews qualitatives et l'analyse de données secondaires, et une confrontation des théories avec les observations du terrain.

Nous avons commencé par une revue de la littérature pour établir le cadre théorique et identifier les besoins des étudiants entrepreneurs vis-à-vis des structures de soutien et d'accompagnement. Ensuite, nous avons formulé notre question de recherche : "Quel est l'impact de l'accompagnement par les structures d'incubation sur la croissance des start-ups étudiantes en Wallonie ?" La collecte de données a impliqué des entretiens avec des étudiants entrepreneurs, des responsables d'incubateurs et des mentors, visant à obtenir des insights sur leurs expériences et perceptions. Enfin, nous avons comparé les informations théoriques avec les observations faites sur le terrain, notamment à l'Yncubator, pour présenter nos découvertes.

Les résultats montrent que les incubateurs apportent un soutien multifacette aux entrepreneurs en herbe, couvrant des aspects essentiels comme l'accompagnement personnalisé, la formation en compétences entrepreneuriales, et l'accès à des réseaux professionnels étendus. Les témoignages recueillis montrent que les incubateurs offrent un cadre structuré et stimulant, permettant aux étudiants de transformer leurs idées en entreprises viables. Les formations et les ateliers proposés aident les incubés à combler leurs lacunes en matière de gestion, de marketing et de finance, renforçant ainsi leur capacité à surmonter les défis entrepreneuriaux.

Cependant, cette étude met également en lumière plusieurs critiques et défis auxquels les incubateurs doivent faire face pour maximiser leur impact : une des critiques majeures est l'approche uniforme des incubateurs. Chaque start-up a des besoins uniques, et une personnalisation accrue des services pourrait grandement améliorer l'efficacité des programmes d'incubation. Il est également crucial que les incubateurs réfléchissent à la meilleure façon de préparer les étudiants à la transition du monde académique au monde professionnel. Les incubateurs doivent aussi élargir leur soutien à une gamme plus vaste d'industries et de modèles d'affaires pour favoriser un écosystème entrepreneurial diversifié. Cela créerait un environnement plus inclusif et soutiendrait une large variété de projets innovants. Enfin, il est important de promouvoir l'égalité des sexes au sein des incubateurs en soutenant spécifiquement les femmes entrepreneures et en leur offrant des réseaux de soutien adaptés.

Il est à noter que cette étude présente certaines limites, notamment en termes de collecte de données sur les étudiants entrepreneurs non incubés. L'absence de données centralisées et exhaustives sur ce groupe limite notre capacité à effectuer des comparaisons complètes entre les trajectoires des étudiants incubés et non incubés. De plus, ma position à l'Yncubator a pu influencer les réponses des interviewés, malgré les efforts pour minimiser ce biais. La

méthodologie qualitative utilisée, bien que riche en insights, reste subjective et dépend fortement des compétences de l'intervieweur.

En conclusion, pour répondre à notre question de recherche, nous avons constaté que l'accompagnement par les structures d'incubation a un impact significatif sur la croissance multidimensionnelle des start-ups étudiantes en Wallonie. Cet impact se manifeste non seulement par l'amélioration des compétences entrepreneuriales et le développement de réseaux professionnels, mais aussi par une croissance économique des entreprises incubées. Nos résultats confirment que les incubateurs jouent un rôle crucial dans la survie et le développement des start-ups, tout en soulignant l'importance des dimensions subjectives telles que la satisfaction des incubés et la qualité de l'accompagnement. Il est cependant crucial de continuer à améliorer certains aspects des incubateurs. En adoptant des stratégies plus personnalisées et inclusives, les incubateurs peuvent maximiser leur impact et contribuer significativement à la croissance et à la durabilité des jeunes entreprises en Wallonie et au-delà.

5. BIBLIOGRAPHIE

1. Articles périodiques

Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28(1-2), 20-28.

Bijnens, G., & Konings, J. (2020). Declining business dynamism in Belgium. *Small Business Economics*, 54(4), 1023-1040. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0123-4>

Chabaud, D., Ehlinger, S., & Perret, V. (2005). Accompagnement de l'entrepreneur et légitimité institutionnelle. Le cas d'un incubateur. Paper presented at the IVème colloque de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris.

Cuzin, R., & Fayolle, A. (2004). Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*, 39(210), 77.

Hwa, J. (2018). Effects of Universities' Startup Support Programs on Entrepreneurial Intention of Undergraduate: Moderating Role of Entrepreneurial Self-Efficacy. *The Journal of the Korea Contents Association*, 18(7), 635-646.

Lacatus, M. L., & Staiculescu, C. (2016). Entrepreneurship in education. *Knowledge-Based Organization*, 22(2), 438-442. <https://doi.org/10.1515/KBO-2016-0075>

Litman, L. (2022). Exploring entrepreneurial coaching as a gendered phenomenon within business incubators. *Journal of Business Venturing*, 37(1), 102091. <https://doi.org/10.32920/19071767>

Neu, M., Scholz, J., & Wallisch, M. (2023). Effects of Incubators on Student Startups. *Journal of Business Venturing*, 38(1), 65-89. <https://consensus.app/papers/effects-incubators-on-student-startups-neu/>

Saeed, S., Yousafzai, S. Y., Yani-De-Soriano, M., & Muffatto, M. (2015). The Role of Perceived University Support in the Formation of Students' Entrepreneurial Intention. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 1127-1145.

Sanchez-Burks, J., Brophy, D. J., Jensen, T., Milovac, M., & Kagan, E. (2017). Mentoring in Startup Ecosystems. *The Stephen M. Ross School of Business at the University of Michigan Research Paper Series*.

Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.

Westlund, H., & Olsson, A. (2011). Entrepreneurship, startups and their effects on local development: The case of Sweden. *econstor.eu*. Retrieved from <https://www.econstor.eu/>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

Delanoë-Gueguen, S. (2015). Les étudiants : un accompagnement particulier pour des entrepreneurs particuliers. *Entreprendre & Innover*, 26, 18-26.

Francois, V., Lafaye, C. & Belarouci, M. (2019). Le rôle du capital social sur la croissance des jeunes entreprises innovantes : incubées versus non incubées. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship*, 18, 59-80.

Trindade-Chadeau, A. (2014). Comment les institutions accompagnent-elles les jeunes entrepreneurs ?. *Cahiers de l'action*, 41, 67-76.

Vedel, B. & Stéphanie, É. (2011). Peut-on améliorer les indicateurs de performance des incubateurs ?. *Entreprendre & Innover*, 9-10, 89-96.

E. McMullan, J. Chrisman et K. Vesper, « Some Problems in Using Subjective Measure of Effectiveness to Evaluate Entrepreneurial Assistance Programs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 2001, pp.37-54.

A. Bergek et C. Norrman, « Incubator Best Practice: A Framework », *Technovation*, vol. 28, 2008, pp. 20–28.

K. Aerts, P. Matthyssens et K. Vandenbempt, « Critical Role and Screening Practices of European Business Incubators », *Technovation*, vol. 27, 2007, pp.254–267.

2. Livres

Schumpeter, J. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.

Segers, J.-P. (2018). *StudentStartUP - Building entrepreneurship programs and centers in the Limburg region (Belgium)*. ORBi. Retrieved from <https://orbi.uliege.be/>

Jurayevna, B. Z. (2022). Government financing of startups. In *Startup Ecosystems* (pp. 245-264). De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110726312-017>

Zagelmeyer, S. (2017). University of Liège: VentureLab—Establishing an entrepreneurial ecosystem at a university. In *Innovative pathways for university entrepreneurship in the 21st century* (pp. 317-333). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-55547-8_18

Gabarret, I., & d'Andria, A. (2021). Improving gender equality through entrepreneurship: The role of women-dedicated business incubators. *Journal of Business Research*, 128, 45-54. <https://doi.org/10.1080/26437015.2021.1882916>

3. Rapports et publications

Dumont, M., & Kegels, C. (2016). Young firms and industry dynamics in Belgium. Retrieved from <https://biblio.ugent.be/publication/8507280>

Kane, T. J. (2010). The importance of startups in job creation and job destruction. *CiteSeerX*. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.172.2961>

Sieger, P., Raemy, L., Zellweger, T., Fueglistaller, U., & Hatak, I. (2023). *Global Student Entrepreneurship 2023: Insights from 57 Countries*. GUESSS.

4. Sites internet

UCL. (s.d.). Entrepreneur PEPS. En ligne <https://uclouvain.be/fr/etudier/peps/entrepreneurs.html> (Consulté le 08.05.2024)

UCL. (s.d.). Formation interdisciplinaire en entrepreneuriat. En ligne <https://uclouvain.be/fr/etudier/ineo> (Consulté le 06.05.2024)

UCM. (s.d.). Quelles sont les démarches à l'installation pour devenir étudiant indépendant ?. En ligne <https://www.ucm.be/faq/etudiant-independant/quelles-sont-les-demarches-linstallation-pour-devenir-etudiant-independant> (Consulté le 02.05.2024)

5. Thèses et mémoires

De Pret-Roose de Calesberg, Caroline. *Quelles sont les attentes des étudiants entrepreneurs vis-à-vis d'une structure de soutien de type incubateur ? Etude de cas de l'incubateur à étudiants de Louvain-la-Neuve : l'Yncubator*. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2018. Prom. : Hermans, Julie. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:14337>

6. ANNEXES

6.1 Tableaux récapitulatifs des interviews

Tableau 6.1.1 : Synthèse des motivations et influences des étudiants entrepreneurs

Prénom	Échappatoire au modèle de carrière traditionnel	Influence de l'environnement familial	Absence de risques financiers	Poursuivre sa passion comme carrière professionnelle	Application pratique vs théorie académique
Edouard	« J'ai travaillé en tant que consultant dans des entreprises en informatique. J'étais enfermé dans un bureau huit heures par jour avec le même rythme, et j'avais cette image de ton boss qui arrive dans une grosse voiture, pendant que toi, tu es coincé à espérer un poste intéressant avant tes 40 ans. J'ai détesté cet environnement. »	« Mon père avait sa propre pharmacie. Il a commencé en tant qu'employé puis il a lancé sa propre entreprise. Il a toujours été indépendant, et ma mère, elle a travaillé en boutique, mais aussi de manière indépendante sur le côté (...) Donc, j'ai grandi dans un environnement d'indépendants, ce n'était pas des entrepreneurs de grosses boîtes, mais ils travaillaient pour eux-mêmes et ne devaient rien à personne, ce que je trouvais sympa. »	« Surtout en étant jeune dans l'entrepreneuriat, à 22 ans, je n'avais aucune contrainte financière : pas de femme, pas d'enfant, pas de prêt sur la tête, rien. Tout ce que j'avais à investir, c'était mon temps, que je pourrais sinon passer à faire la fête. »		
Laurie	« J'ai vraiment l'impression que c'est l'envie d'entreprendre qui m'a poussée vers le monde de l'entrepreneuriat, plus que l'idée du projet en elle-même. Parce que ça fait longtemps et même avant, je me disais toujours « je pense que je n'arriverai jamais à travailler pour quelqu'un d'autre », et que depuis toujours, je me dis « je pense que je serai indépendante plus tard, je veux être ma propre boss. »				
Ambroise		« J'ai découvert l'entrepreneuriat à l'âge de 12 ans. Mes amis recevaient de l'argent de poche, et comme je n'en avais pas, mes parents m'ont encouragé à trouver un moyen de gagner de l'argent. J'avais reçu un livre de bricolage et j'ai commencé à fabriquer et vendre des figurines en carton au marché de Noël de mon village. Cela m'a permis de gagner mes premiers euros et m'a donné le goût de l'entrepreneuriat. »	« J'aurais pu choisir de travailler dans de grandes entreprises, mais j'ai plusieurs projets en cours qui montrent un vrai potentiel. L'entrepreneuriat me donne la liberté de gérer mon temps et mes affaires comme je le souhaite. Je profite de cette période de ma vie où je n'ai pas de grandes responsabilités financières pour prendre des risques et poursuivre mes passions. »		
Vincent				« moi j'ai commencé en étant plus jeune à vouloir faire des événements, des soirées, donc c'était vraiment des soirées tout compris pour des copains et avec les bénéfices je voulais investir dans du matériel pour améliorer la qualité de l'événement et pour diminuer les coûts et aussi, pour qu'on ait des événements de plus en plus chouettes et qualitatifs. Et donc ça a été vraiment le point départ, j'avais 16-17 ans de mes premières soirées et à 18 ans, je commençais à me dire je veux le faire pour d'autres. »	

Prénom	Échappatoire au modèle de carrière traditionnel	Influence de l'environnement familial	Absence de risques financiers	Poursuivre sa passion comme carrière professionnelle	Application pratique vs théorie académique
Léa				« Je me suis lancée dans l'entrepreneuriat parce que j'étais passionnée, en fait, par tout ce qui a trait au domaine de l'esthétique, des cosmétiques. Ça faisait plusieurs années que j'y réfléchissais et c'est vrai que le Covid m'a fait beaucoup réfléchir et je me suis dit pourquoi pas me lancer là-dedans de manière professionnelle et faire de ma passion un métier »	« Je ne supporte pas de ne rien faire. J'ai besoin d'être active, et bien que j'aime mes études de droit, je voulais m'investir dans quelque chose de concret. J'ai finalement trouvé mon équilibre en créant un projet qui aboutit à quelque chose de tangible, à côté de mes études théoriques. »
Marie				« L'entrepreneuriat s'est imposé à moi lorsque mon premier livre, initialement destiné à mes amies, a rencontré un succès inattendu. Bien que je n'avais jamais envisagé de devenir entrepreneure, la réussite de ce projet m'y a poussé, notamment pour des raisons fiscales. »	

Tableau 6.1.2 : Synthèse des défis rencontrés par les étudiants entrepreneurs

Prénom	Gestion du temps et équilibre vie privée/études	Gestion des ressources	Gestion de la transition études / monde du travail	Gestion de l'humain et dynamiques d'équipe	Gestion des incertitudes et de la crédibilité
Sophie Neu	« L'un des défis majeurs pour les étudiants entrepreneurs est la gestion de leur temps entre les cours et le développement de leur entreprise. Beaucoup sous-estiment la structure nécessaire pour gérer les deux activités, ce qui peut entraîner du stress et une surcharge de travail. »		« Quand on sort des études, c'est clair qu'on (CF. A l'Yncubator) a pas mal d'étudiants qui viennent de la LSM ou de EPL et qui sont quand même des profils assez fort recherchés, donc ils ont plus ou moins facile à trouver de l'emploi. Donc si leur projet n'a pas été lancé, c'est compliqué de se dire je me lance dans mon projet mais je vais rien gagner pendant un petit temps. »	« Si on est en équipe, quand on est jeune dans des incubateurs étudiants, ce sont soit des équipes qui ont été un peu formées via des cours et ils vont continuer ensuite dans un incubateur. Et est-ce que c'est des bonnes équipes? C'est rarement le cas. Soit on est une bande de copains, mais parfois ça peut mal tourner quand on est une bande de copains car on a peur de casser l'amitié et alors on préfère arrêter le projet que de casser cette amitié. Donc c'est pas toujours évident de comprendre ce qui fonctionne le mieux. »	
Edouard	« Trouver un équilibre entre mes études et mon entreprise a été extrêmement difficile. Il y avait des jours où je devais choisir entre préparer mes examens ou assister à des réunions cruciales pour mon entreprise. »	« Le principal défi a été financier. Lancer un projet ambitieux nécessite des ressources importantes. Par exemple, pour démarrer, il fallait environ 1 500 euros pour le business plan et 5 000 euros de capital initial. Les frais de comptabilité et de protection de la marque coûtent aussi des milliers d'euros. Trouver cet argent a été un gros problème au début. »			
Ambroise	« Le plus grand défi a été la gestion du temps. Il faut jongler entre les cours, les appels, les rendez-vous, et parfois la production si le projet l'exige. Il y a aussi la saisonnalité des études, avec les périodes d'examens et les projets à rendre. C'est vraiment complexe de tout gérer en même temps. »				
Marie	« Le plus grand défi a été la gestion de deux aspects simultanément. Il y a eu un moment où j'ai dû arrêter mes propres cours car c'était vraiment trop dur. »				« Dans le projet 'Tour du monde', ce qui est stressant parfois c'est de lancer des concepts sans savoir s'ils vont prendre ou non. C'est le défi d'apprendre à déterminer ce qui pourrait fonctionner ou échouer. »
Léa		« Le plus grand défi est l'investissement initial. Les formations de qualité sont coûteuses, tout comme le matériel et les produits. De plus, il y a beaucoup de concurrence dans l'esthétique. Il faut se démarquer pour bâtir une clientèle régulière, ce qui prend du temps. Les annulations de dernière minute sont aussi un défi constant. »			« Que ce soit dans la faculté, par nos professeurs, ou même autour de moi, des autres étudiants, c'est vrai que je me sens un peu seule. Et parfois, je n'ose pas trop en parler (...) Et je me dis, tu es d'abord étudiante et tu n'as le droit qu'à être étudiante. Mais non, moi, j'ai un statut particulier et je veux l'assumer. »
Françoise			« L'une des principales difficultés pour les étudiants, surtout en fin d'études, est la gestion du changement de mode de vie avec l'arrivée du premier emploi. C'est un moment délicat qui peut affecter leur motivation et la progression de leurs projets. »		« Les jeunes entrepreneurs manquent de crédibilité surtout en tant qu'étudiants. »

Prénom	Gestion du temps et équilibre vie privée/études	Gestion des ressources	Gestion de la transition études / monde du travail	Gestion de l'humain et dynamiques d'équipe	Gestion des incertitudes et de la crédibilité
Vincent			« Un des plus gros défis sinon, c'était de savoir si je voulais vraiment faire ça de ma vie. »	« Le premier gros défi ça a été la gestion de l'Humain. Quand tu passes de l'idée c'est un hobby à quelque chose de plus sérieux. Ça tâchait nos relations (...) le plus gros défi, c'était de pouvoir trouver un équilibre dans une structure relationnelle parce que c'est passé de base un projet d'amis à un projet quoi doit être rentable et ça peut parfois tout faire basculer. »	

6.2 Guides d'entretien

6.2.1 Guide d'Entretien pour les étudiants entrepreneurs incubés

Introduction

- Présentation personnelle et explication des objectifs de la recherche.
- Confirmation du consentement à l'enregistrement de l'entretien
- Introduction brève sur le déroulement de l'entretien.

1. Parcours et motivation

- "Pouvez-vous me raconter comment vous avez commencé votre parcours d'entrepreneur ? »
- «Quelles ont été vos principales motivations ?"
- "Qu'est-ce qui vous a poussé à choisir l'entrepreneuriat plutôt qu'un parcours professionnel plus traditionnel ?"

2. Avant l'incubateur

2.1. Parcours et Motivations

- "Comment avez-vous pris connaissance de l'incubateur »
- «Quelles étaient vos attentes initiales ? »
- "Aviez-vous des appréhensions ou des hésitations avant de vous engager avec l'incubateur ?"

2.2. Attentes spécifiques

- "Quels types de soutien et ressources attendiez-vous recevoir de l'incubateur ?
- "Comment avez-vous été intégré dans le programme d'incubation ? Y avait-il des critères spécifiques ou un processus de sélection ?"

3. Pendant l'incubateur

3.1. Expérience et Soutien

- "Vos attentes ont-elles été satisfaites après avoir rejoint l'incubateur ? Qu'avez-vous trouvé particulièrement utile ou surprenant parmi les soutiens et ressources fournis ?"
- "Comment évaluez-vous l'impact de ces ressources sur votre projet entrepreneurial ?"
- "Cela vous est-il déjà arrivé d'avoir accès à des ressources, événements ou opportunités spécifiques grâce à votre participation à l'incubateur, ayant eu un impact significatif sur votre projet. auxquelles vous pensez que vous n'auriez pas eu accès autrement ?"
- "Pouvez-vous décrire comment l'incubateur a influencé votre réseau professionnel et personnel ?"

3.2. Gestion des défis

- "Quels sont les plus grands défis que vous avez rencontrés en tant qu'étudiant entrepreneur ? "
- " Comment l'incubateur a-t-il aidé à surmonter ces défis ? Y a-t-il des domaines où vous auriez souhaité plus de soutien ? "
- " Y a-t-il des attentes qui n'ont pas été satisfaites par l'incubateur ? Si oui, lesquelles?"

4. Conciliation études et entrepreneuriat

«Quels types d'aménagements ou de soutien l'incubateur ou votre établissement d'enseignement offre-t-il pour faciliter cette conciliation ?»

5. Perspectives et avenir

- "Quels sont vos plans futurs pour votre entreprise ?"
- "Envisagez-vous de continuer à développer votre entreprise après vos études ? Si oui, comment l'incubateur vous prépare-t-il à cette transition ?"

Conclusion

- "Avez-vous des suggestions sur comment améliorer le programme d'incubation ?"
- «Remerciements pour le temps accordé»
- Invitation à poser des questions ou à ajouter des commentaires supplémentaires.

6.2.2 Guide d'Entretien pour Étudiants entrepreneurs Non-Incubés

Introduction

- Présentation personnelle et explication des objectifs de la recherche.
- Confirmation du consentement à l'enregistrement de l'entretien
- Introduction brève sur le déroulement de l'entretien.

1. Connaissance des incubateurs

- "Avez-vous déjà entendu parler des incubateurs pour étudiants-entrepreneurs ? Si oui, comment ?"
- "Quelles sont, selon vous, les principales missions et services offerts par ces incubateurs ?"

2. Raisons de non-participation et opinion

- "Avez-vous déjà envisagé de rejoindre un incubateur ? Pourquoi oui ou pourquoi non?"
- "Quels facteurs ou circonstances ont influencé votre décision de ne pas participer à un programme d'incubateur ?"
- "Quelle est votre opinion sur l'efficacité des incubateurs en termes de soutien aux jeunes entrepreneurs ?"
- "Avez-vous des appréhensions ou des critiques à l'égard des incubateurs ? Pouvez-vous les détailler ?"

3. Parcours d'entrepreneur

- « Quels sont les plus gros défis que vous avez rencontrés en développant votre entreprise ? »

- "Quels types de soutien ou ressources auriez-vous souhaité avoir pour surmonter ces défis ?"
- « Comment avez-vous identifié et accédé aux ressources nécessaires au développement de votre entreprise ? »
- « Avez-vous eu accès à des séances de mentorat, de coaching, ou de formations, en dehors d'un incubateur étudiant ? »
- « Comment organisez-vous votre journée typique pour équilibrer les exigences de vos études et le développement de votre entreprise ? »
- " Quels outils ou méthodes utilisez-vous pour gérer efficacement votre projet entrepreneurial ? "
- " Avez-vous formé des partenariats ou collaboré avec d'autres entrepreneurs ou professionnels ? Si oui, comment ces relations se sont-elles formées ? "

4. Potentiel d'intérêt pour les incubateurs étudiants

- "Sous quelles conditions pourriez-vous considérer l'option de rejoindre un incubateur à l'avenir ?"
- "Quels aspects d'un incubateur vous semblent les plus attractifs et pourquoi ?"

5. Suggestions et améliorations

- "Selon vous, comment les incubateurs pourraient-ils mieux atteindre et servir les étudiants qui, comme vous, n'ont pas encore choisi de participer ?"

- "Avez-vous des suggestions spécifiques pour rendre les programmes d'incubation plus accessibles ou attrayants pour les étudiants non-participants ?"

Conclusion

- Remerciements pour le temps accordé.
- Invitation à poser des questions ou à ajouter des commentaires supplémentaires.

6.2.3 Guide d'Entretien pour employés et responsables d'incubateurs

Introduction

- Présentation personnelle et explication des objectifs de la recherche.
- Confirmation du consentement à l'enregistrement de l'entretien.
- Introduction brève sur le déroulement de l'entretien.

Rôle et expérience dans l'incubateur

- "Pouvez-vous me décrire votre rôle au sein de l'incubateur et combien de temps vous y avez travaillé ?"
- "Quelle a été votre trajectoire professionnelle avant de rejoindre l'incubateur ?"

Mission et objectifs de l'incubateur

- "Quelles sont, selon vous, les missions principales de cet incubateur ainsi que ses objectifs à long termes ?"
- "Comment ces objectifs se traduisent-ils dans les activités quotidiennes de l'incubateur?"
- "Pourriez-vous détailler les sources de financement de l'incubateur et expliquer si ce soutien s'inscrit dans le cadre de plans de relance ou de programmes spécifiques ?"

Processus d'admission et critères de sélection

- "Pouvez-vous expliquer le processus par lequel les étudiants sont sélectionnés pour participer au programme d'incubation ?"
- "Quels sont les critères principaux que vous recherchez chez les candidats ?"

- "Remarquez-vous une tendance globale dans le profil des candidats qui postulent dans l'incubateur ?"
- "Quels sont les critères pour être mentor ou coach au sein de votre incubateur, et comment ces rôles sont-ils intégrés dans les programmes de soutien ?"

Soutien et Ressources Offerts

- "Quels types de soutien et ressources l'incubateur offre-t-il aux étudiants entrepreneurs ?"
- "Quelle est l'erreur la plus courante que vous voyez chez les nouveaux entrepreneurs et comment l'incubateur les aide-t-il à la surmonter ?"
- "Pouvez-vous citer des exemples de ressources ou d'événements exclusifs auxquels les participants ont accès grâce à l'incubateur et qu'ils ne trouveraient pas facilement ailleurs ?"
- "Comment l'incubateur facilite-t-il l'accès à des réseaux professionnels ou des marchés qui seraient autrement difficiles à pénétrer pour les jeunes entrepreneurs ?"

Evaluation de l'Impact

- "Comment évaluez-vous l'impact de l'incubateur sur les projets et le développement des entrepreneurs étudiants ?"
- "Utilisez-vous des indicateurs spécifiques pour mesurer l'impact de votre incubateur sur les startups ? Si oui, lesquels ?"

Défis et Améliorations

- "Quels sont les principaux défis auxquels l'incubateur est confronté dans son fonctionnement ou dans l'atteinte de ses objectifs ?"

- Si vous deviez convaincre une personne hésitante à rejoindre l'incubateur, quels arguments clés utiliseriez-vous pour illustrer l'intérêt et les avantages de faire partie de cet écosystème ?

Perspectives et Avenir

- "Comment voyez-vous l'évolution de l'incubateur dans les prochaines années ?"
- "Y a-t-il des changements ou des expansions que vous prévoyez ou souhaitez mettre en œuvre ?"

Conclusion

- Remerciements pour le temps accordé.
- Invitation à poser des questions ou à ajouter des commentaires supplémentaires.

6.2.4 Guide d'entretien pour les coachs des incubateurs

Introduction

- Présentation personnelle et explication des objectifs de la recherche.
- Confirmation du consentement à l'enregistrement de l'entretien.
- Introduction brève sur le déroulement de l'entretien et explication de l'importance des mentors et coaches dans l'incubation.

1. Parcours et Motivations

- "Pouvez-vous me parler de votre parcours professionnel et ce qui vous a motivé à devenir mentor ou coach pour jeunes entrepreneurs ?"

2. Rôle et Responsabilités

- "Décrivez votre rôle spécifique au sein de l'incubateur. Quelles sont vos principales responsabilités ?"
- "Quelles compétences ou expériences pensez-vous apporter aux étudiants entrepreneurs ?"
- "Comment définissez-vous une session réussie avec un étudiant entrepreneur ?"
- "Comment ajustez-vous votre approche en fonction des besoins spécifiques des différents étudiants ?"
- "Y a-t-il des outils ou méthodologies spécifiques que vous utilisez régulièrement dans votre encadrement ?"

3. Défis et Récompenses

- "Quels sont les principaux défis que vous rencontrez en tant que mentor ou coach ?"

- "Quelles sont les récompenses ou les aspects les plus gratifiants de votre travail avec les étudiants entrepreneurs ?"

4. Impact et Feedback

- "Comment évaluez-vous l'impact de votre mentorat ou coaching sur les projets des étudiants ?"
- "Quels types de feedback recevez-vous des étudiants et comment les intégrez-vous pour améliorer votre approche ?"

5. Adaptation et Changement

- "Avez-vous observé des changements dans les besoins des étudiants entrepreneurs au fil des années ? Comment avez-vous adapté votre approche pour répondre à ces changements ?"

6. Perspectives et Conseils

- "Quels conseils donneriez-vous à quelqu'un qui envisage de postuler pour lancer son projet dans un incubateur étudiant ? »

Conclusion

- "Avez-vous des suggestions sur la manière dont l'incubateur pourrait améliorer le soutien apporté aux étudiants ?"
- Remerciements pour le temps accordé et invitation à poser des questions ou à ajouter des commentaires supplémentaires.

6.3 Retranscription des interviews

6.3.1 Interview - Sophie Neu- responsable et fondatrice de l'Yncubator

Lucie : Bonjour Sophie. Aujourd'hui, nous nous retrouvons pour un entretien pour mon mémoire qui porte sur l'évaluation de l'impact des structures d'incubation sur la croissance des start-up étudiantes. Tout d'abord, je vais te demander si tu pourrais me décrire ton rôle au sein de l'incubateur et depuis combien de temps tu y travailles.

Sophie : Alors, je suis la directrice de l'incubateur et c'est moi qui l'ai créé en 2015. Et donc, du coup, le rôle que j'y occupe ? Je suis manager, je coordonne l'équipe des coachs d'une part, et les personnes en interne qui développent avec moi l'incubateur.

Lucie : Quelle a été ta trajectoire professionnelle avant de rejoindre l'incubateur ?

Sophie : Je travaillais depuis 12 ans dans le privé dans des fonctions de marketing, commercial, communication au Luxembourg et en Belgique. Et puis après, j'ai travaillé 6 ans à l'UCLouvain, où j'étais responsable de la cellule corporate à l'UCLouvain School of Management

Lucie : Alors pourrais-tu nous en dire un peu plus sur les missions principales de l'incubateur ainsi que ses objectifs à long terme ?

Sophie : Alors notre mission, c'est d'accompagner les étudiants ou jeunes diplômés à la création d'entreprises ou au développement de leur entreprise s'ils l'ont déjà. Et l'objectif à long terme, c'est de développer l'économie en Wallonie et faire marcher le monde des entreprises pour que les jeunes puissent développer leur entreprise et créer de l'emploi en Wallonie.

Lucie : Comment ces objectifs se traduisent de manière concrète dans le fonctionnement des activités quotidiennes de l'incubateur ?

Sophie : Donc, dans les aides/services qu'on leur propose, on leur attribue un coach qui les rencontre ponctuellement en fonction de leurs besoins. On leur offre des événements de networking pour pouvoir développer un maximum avec les gens de l'écosystème en plus et valider leurs idées sur le terrain aussi. Et ils ont un espace de co-working pour venir travailler et tout un programme de workshops qui se donne en soirée.

Lucie : Pourrais-tu nous détailler un petit peu les sources de financement de l'incubateur et expliquer si ce soutien s'inscrit dans le cadre de plans de relance, de programmes spécifiques?

Sophie : Alors l'incubateur est 100% financé par des pouvoirs publics, c'est du financement qui vient d'une part de la région Wallonne via le ministre Borsus et d'autre part de l'Europe via les fonds FEDER et FSE.

Lucie : Pourrais-tu m'expliquer en quelques mots le processus par lequel les étudiants sont sélectionnés pour participer et rejoindre le programme d'incubation ?

Sophie : Alors, ils doivent postuler via notre site internet où ils ont un formulaire à remplir, un formulaire de candidature et puis on les rencontre, on fait passer une interview pour comprendre leurs motivations, leurs besoins, où ils en sont dans leur projet, leurs attentes réelles et on analyse d'une part, la personne ou l'équipe au niveau de la niac entrepreneuriale et les disponibilités qu'ils ont, la volonté de vouloir faire ça en parallèle de leurs études et d'autre part, la faisabilité du projet, l'innovation, l'état d'avancement du projet.

Lucie : Est-ce que tu remarques une tendance globale, qu'elle soit récente ou non, dans les profils des candidats qui postulent à un incubateur ?

Sophie : Je pense que, de plus en plus, on fait quand même attention à tout ce qui est impact environnemental et sociétal, ce qui n'est pas encore le cas pour tous, mais beaucoup plus qu'il y a dix ans je trouve, donc ça c'est positif. Maintenant, j'ai l'impression que l'entrepreneuriat étudiant a eu le vent en poupe il y a quelques années, que c'est un petit peu en train de diminuer. Je ne sais pas expliquer pourquoi. Voilà pendant le Covid, là il y en a eu plein qui ont eu plein d'idées et puis bon, maintenant, tout le monde, la vie est redevenue comme avant et donc voilà. Par rapport à l'emploi quand on sort des études, c'est clair qu'on a pas mal d'étudiants qui viennent de la LSM ou de EPL et qui sont quand même des profils assez fort recherchés, donc ils ont plus ou moins facile à trouver de l'emploi. Donc, si leur projet n'a pas été lancé, c'est compliqué de se dire « je me lance dans mon projet mais je vais rien gagner pendant un petit temps ».

Lucie : Super. Alors maintenant parlons un peu des coaches, on va revenir au coaching que tu citais tout à l'heure. Quels sont les critères pour, selon toi, être un mentor ou un coach déjà qui est accepté et ensuite pour être un bon coach ?

Sophie : On a une coach en interne qui est Françoise, qui a une très belle expérience de coaching déjà maintenant depuis 2016 chez nous. À l'époque, elle n'avait pas lancé son entreprise, mais maintenant, elle est quand même aussi indépendante complémentaire depuis peu. Elle a deux projets qu'elle développe. Sinon pour les autres coaches, ce sont des personnes qui ont déjà créé leur entreprise, alors c'est peut-être qu'ils l'ont revendue ou qu'ils sont toujours dedans, mais l'intérêt c'est d'avoir déjà vécu une expérience d'entrepreneur. Mais ce qu'il faut aussi, c'est pas juste avoir créé son entreprise, mais avoir aussi la capacité à écouter, à encadrer, à répondre aux besoins de jeunes, et c'est ce qu'on veut donner à tout le monde.

Lucie : Donc pour reparler un peu des tendances globales, pourrais-tu me dire s'il y a une erreur la plus courante que tu remarques chez les nouveaux entrepreneurs et comment est-ce que l'incubateur peut aider à surmonter cette tendance ?

Sophie : Alors l'erreur la plus courante, je trouve que, souvent, c'est la peur d'aller se confronter au marché, d'aller sur le terrain. Notamment dans les projets technologiques, où on a envie d'avoir d'abord son proto pour montrer, d'être fier de montrer, ou son application, avoir déjà ses premiers mock-up pour montrer qu'il y a quelque chose de concret et pas arriver avec du papier. Et parfois, on a développé un produit pendant des mois et puis on remarque que c'est pas tout à fait ce qu'un marché souhaite. Donc, ça c'est un problème. Sinon le deuxième problème, c'est souvent les équipes, côté humain. Soit on est seul et donc on est un peu multi casquette, mais c'est rare quand quelqu'un arrive à avoir toutes les casquettes ; soit on est en équipe. Alors, si on est en équipe, quand on est jeune dans des incubateurs étudiants, soit ce sont des équipes qui ont été un peu formées via des cours et ils vont continuer ensuite dans un incubateur. Et est-ce que c'est des bonnes équipes? C'est rarement le cas. Soit on est une bande de copains, mais parfois ça peut mal tourner quand on est une bande de copains et on a peur de casser l'amitié et alors on préfère arrêter le projet que de casser l'amitié. Donc, c'est pas toujours évident de comprendre ce qui fonctionne le mieux. Enfin, je dirai aussi que l'un des défis majeurs pour les étudiants entrepreneurs est la gestion de leur temps entre les cours et le développement de leur entreprise. Beaucoup sous-estiment la structure nécessaire pour gérer les deux activités, ce qui peut entraîner du stress et une surcharge de travail.

Lucie : On revient d'abord sur la première tendance dont tu parlais, le fait que les gens, les projets ont du mal à aller se confronter au marché et préfèrent un peu retarder l'échéance. Est-ce que tu as l'impression que l'incubateur les force un peu à se confronter plus tôt, qu'ils sont donc plus vite confrontés à la réalité quand ils sont dans un incubateur plutôt que s'ils avaient été seuls et ils avaient du coup gardé cette tendance à prendre du recul et prendre du retard ?

Sophie : Oui, je pense parce que, déjà, on les force à pitcher en interne, après quatre mois, devant des experts ou des coaches qu'ils ne connaissent pas toujours et qui ont des réseaux, qui peuvent dire « va voir un tel, va voir un tel pour voir si ton idée est bonne », c'est une chose. On les encourage à participer au forum entrepreneurial Mind&Market où là ils sont visibles devant plein de personnes et là aussi, alors ok c'est peut-être pas toujours le client final qu'ils ont en face d'eux, mais il y a quand même des feedbacks qui sont constructifs. Et puis, nous-mêmes, on fait d'autres événements, style foire-aux-projets, ou nos traditionnelles soirées de fin d'année à la ferme du Biéreau. Les coaches encouragent aussi, ils ont des carnets d'adresses intéressants, ils envoient sur place. Maintenant, on peut toujours faire plus, c'est clair, mais on fait avec le temps qu'on a, le temps que les étudiants peuvent donner aussi au projet, c'est quand même toujours en parallèle des études.

Lucie : Et alors, pour rebondir sur la deuxième tendance dont tu parlais, c'est plutôt les problèmes rencontrés dans les équipes entre les associés. Est-ce que tu penses qu'il y a une différence de fonctionnement et peut-être d'abord de ces problèmes pour un groupe qui ne rejoindrait pas l'incubateur et un groupe qui serait incubé? Est-ce qu'il y a différentes façons d'aborder les problèmes? Est-ce qu'on va les aider différemment?

Sophie : Je trouve que le problème, il sera le même. Maintenant, on essaie de sensibiliser à ça, au risque qu'on peut rencontrer en avançant, si on est en équipe, et c'est comme ça qu'on encourage à faire une charte de collaboration où on explique un peu tous les points à aborder, et oser aborder tous ces différents points de cette charte et les coucher sur papier. Si on est en dehors d'un incubateur, on n'y pense même pas. Et puis on attend de voir que ça arrive.

Lucie : Pourrais-tu me citer un exemple de ressource ou d'événement exclusif auquel les participants auraient accès grâce à un incubateur et qu'ils ne trouveraient pas ailleurs ?

Sophie : Tout simplement à toutes les opportunités qui se présentent, que ce soit des bourses, que ce soit des possibilités de participer à des concours, à partir à l'étranger, comme on a eu quelques-uns qui sont partis au Canada. Les bourses *Fondation Générations Futures*, c'est juste pour les incubateurs étudiants. Le *Louvain Angel Fund*, c'est vrai que c'est ouvert à tout le monde, mais bon voilà, ils sont quand même aussi contents qu'on puisse encadrer par l'incubateur. Donc voilà, ça c'est plutôt dans les financements. Et puis, voilà, toutes les aides qu'ils ont, c'est quand même gratuit. On a une trentaine d'experts qu'ils peuvent activer. Les coachings, ils peuvent voir leur coach en gros toutes les deux, trois semaines, deux heures gratuitement alors que c'est quand même des choses qu'on paye. Même s'ils ont un bon réseau dans leurs parents, chez leurs parents ou autres, ils ne vont jamais avoir un réseau aussi large que ce qu'on a ici. Donc, ça facilite même l'accès à ce réseau professionnel. Il y a des marchés qui seraient difficilement pénétrables en tant que jeune étudiant. Oui, et puis la variété des profils, l'étendue des secteurs d'activité, des domaines de compétences, même quand on a des parents qui ont un bon réseau, souvent il est plutôt d'un côté ou de l'autre, ils ne peuvent pas être partout.

Lucie : Ça me paraît clair. Alors, plutôt maintenant, parlons faits et statistiques, est-ce que vous avez une manière d'évaluer l'impact que l'incubateur a sur les projets et les développements des entrepreneurs et étudiants? Un point de référence?

Sophie : Au niveau stat, on remarque qu'on est à peu près entre 25 et 30% des projets qui créent leur entreprise. Après 5 ans, on a à peu près 80 % quand même qui existent toujours, enfin de ceux qui ont été créés qui existent toujours. Donc ça c'est quand même beau. Par rapport à l'impact environnemental et sociétal, c'est un peu plus compliqué à dire parce qu'avant les projets qui se créaient n'étaient pas spécialement dans ce domaine-là, maintenant ça va être de plus en plus, on n'a pas encore assez de recul là-dessus. Par rapport au nombre d'emplois, ça dépend vraiment des projets parce que c'est vrai qu'il y a pas mal d'autocréations d'emplois où il reste aussi parfois juste un, deux, trois dans l'équipe, mais on

en a plusieurs qui ont vraiment explosé en nombre, que ça soit *Insens*, que ça soit *Spentis*, que ça soit *Flowchase*, on a quelques belles pépites qui ont vite grandi et qui durent pour l'instant.

Lucie : Et alors du coup pour aborder un peu maintenant les défis, tu pourrais me citer peut-être des principaux défis auxquels l'incubateur est confronté dans son fonctionnement, dans l'atteinte de ses objectifs?

Sophie : Les défis c'est de pouvoir continuer à avoir ses financements en public, pouvoir accompagner parce que tout ce qu'on offre est gratuit. Alors, certains étudiants ont peut-être des facilités dans leur réseau familial ou dans des financements qu'ils ont en interne, d'autres beaucoup moins ou pas du tout. Donc, on voudrait pouvoir continuer à accompagner tout le monde. Et là, ça dépend des subsides publics de l'Europe et de la région wallonne. Il y a des charges administratives qui sont quand même assez lourdes, mais on essaie de trouver le meilleur moyen de fonctionner avec ça, pour que ce soit le moins lourd possible à moyen terme. Et le défi, c'est d'arriver à augmenter, de un, le pourcentage de conversions entre un projet d'étudiant et une entreprise qui se crée réellement à la fin des études et deux, d'attirer quand même encore plus de femmes, de jeunes femmes, parce que, actuellement, on est à peu près pas loin de 30% mais c'est encore trop peu.

Parce que quand on regarde par exemple à la *Louvain School of Management*, il y a 50% de femmes, donc pourquoi ça ne m'attire pas plus ici ? C'est le plus grand défi je pense.

Lucie : Et donc ça va un peu rejoindre ma prochaine question, c'est comment est-ce que tu vois l'évolution de l'incubateur dans les prochaines années, l'évolution des profils d'étudiants qui rentrent ici, l'évolution du fonctionnement, voilà. C'est vraiment une question plutôt globale.

Sophie : Nous, on aimerait bien continuer les activités qui marchent et en développer d'autres et donc gagner du temps dans l'organisation qu'on a maintenant avec ces contraintes administratives qui sont un peu lourdes pour développer des nouvelles activités. Et après, voilà, 2023 était la première année où on avait ce nouveau fonctionnement financier- là. On va seulement maintenant voir ce qui a été accepté comme les rapports rendus et ce qui est vraiment financé. Si on voit qu'en effet au niveau financement il y a un intérêt de fonctionner comme ça et qu'on a quand même une petite réserve, alors, on pourra espérer de voir plus grand, à faire peut-être d'autres activités.

Lucie : Merci beaucoup Sophie pour ton temps et cette discussion très instructive ! Je suis à ta disposition si tu as des suggestions d'amélioration pour cette interview, ou des questions.

6.3.2 Interview - Edouard Maisin, incubé à l'Yncubator.

Lucie : Je fais un mémoire sur l'influence des incubateurs étudiants sur la pérennité et la croissance des startups au stade des études. Tu es tout indiqué pour répondre à mon enquête. Peux-tu me confirmer à l'oral que tu es bien d'accord pour qu'on enregistre ?

Edouard : Oui, bien sûr, je suis d'accord.

Lucie : Super, parfait. Je vais commencer directement par le vif du sujet. Peux-tu me raconter comment tu as mis un premier pied dans le monde de l'entrepreneuriat ?

Edouard : Le premier pied, c'est quand j'ai commencé mon projet, je me suis dit que ça pourrait être cool. Mon père avait sa propre pharmacie. Il a commencé en tant qu'employé puis il a lancé sa propre entreprise. Il a toujours été indépendant, et ma mère, elle a travaillé en boutique, mais aussi de manière indépendante sur le côté, elle faisait des abat-jour. Cependant, après des soucis de santé, elle a dû arrêter. Donc, j'ai grandi dans un environnement d'indépendants, ce n'était pas des entrepreneurs de grosses boîtes, mais ils travaillaient pour eux-mêmes et ne devaient rien à personne, ce que je trouvais sympa. Puis, l'autre gros facteur, c'est que j'ai travaillé en tant que consultant dans des entreprises qui n'étaient pas forcément dans l'informatique mais qui allaient vers une transition informatique. J'étais enfermé dans un bureau huit heures par jour avec le même rythme, et j'avais cette image de ton boss qui arrive dans une grosse voiture, pendant que toi, tu es coincé à espérer un poste intéressant avant tes 40 ans. J'ai détesté cet environnement.

Lucie : Et donc ?

Edouard : Et donc, j'ai dit non, c'est fini. C'est pour ça que je me suis orienté vers l'informatique quand j'ai fait ma reconversion. L'informatique, c'est magique, tu as tout dans tes mains. Tu peux être à ton compte, tu ne dois rien à personne, et tu as la possibilité de t'envoler financièrement. Surtout en étant jeune dans l'entrepreneuriat, à 22 ans, je n'avais aucune contrainte financière : pas de femme, pas d'enfant, pas de prêt sur la tête, rien. Tout ce que j'avais à investir, c'était mon temps, que je pourrais sinon passer à faire la fête. Mais beaucoup d'étudiants restent dans leur zone de confort et ne savent pas quoi faire après leurs études. Ils pourraient continuer à étudier par peur de l'inconnu. Moi, je ne voulais pas finir comme ça, donc je me suis lancé maintenant.

Lucie : Et comment se porte ton projet maintenant ?

Edouard : Avec le projet *Tweets*, mon CV est tout refait. J'ai reçu une dizaine d'offres d'emploi pour aller travailler à l'étranger. Je peux continuer en indépendant, mais c'est bien aussi de faire ce que je fais.

Lucie : Pour revenir sur *Tweetz*, avant d'en parler plus en profondeur, pourrais-tu me pitcher le projet en quelques lignes ?

Edouard : Le projet est un réseau social premium conçu pour les créateurs de contenu et leurs fans. Il y a beaucoup de créateurs passionnés sur les réseaux sociaux qui peinent à vivre de leur passion. Notre objectif est de leur fournir un moyen de gagner de l'argent en faisant ce qu'ils aiment, grâce à l'adhésion de leur communauté, avec un accès à des contenus plus exclusifs, tout en les soutenant financièrement.

Lucie : Super. Revenons au début de cette histoire. Comment as-tu pris connaissance des incubateurs étudiants en général, et de celui de Louvain-La-Neuve en particulier ?

Edouard : C'était mon frère qui m'a parlé de cet incubateur. Je ne connaissais pas avant. J'avais entendu parler vaguement parce que j'avais vu des campagnes publicitaires ici et là, mais c'est vraiment mon frère qui m'a convaincu de venir ici car il avait déjà son projet. Au début, je ne voulais pas du tout m'engager.

Lucie : Pourquoi ne voulais-tu pas t'engager au début ?

Edouard : Je ne connaissais pas vraiment le concept. Honnêtement, je commençais tout juste à m'intéresser à l'entrepreneuriat. Je suis un geek, tu vois. Au début, j'étais sceptique, je pensais que c'était du "bullshit". Mais finalement, ce n'est pas du tout le cas. Je me suis dit, "ok, je vais m'inscrire", et j'ai rencontré Sophie, nous avons eu une entrevue qui s'est très bien passée, et depuis, je pourrais presque installer un lit ici, je m'y sens chez moi.

Lucie : Peux-tu me parler de tes attentes initiales en rejoignant l'incubateur, et comment elles ont été satisfaites ?

Edouard : Quand je suis entré, je cherchais surtout de l'accompagnement car seul, je ne pouvais pas tout faire. Je suis développeur de base et j'étais seul, donc j'avais besoin d'aide en termes juridiques, en marketing et en études de marché. Je ne savais pas faire un plan financier ni une étude de marché. Quand je suis arrivé, on m'a présenté le Business Model Canvas et c'était vraiment une révélation. Mais c'était aussi une opportunité de rencontrer d'autres entrepreneurs, ce qui est très motivant.

Lucie : Et où en étais-tu avec ton projet avant de rejoindre l'incubateur ?

Edouard : En fait, je me rends compte maintenant que ça fait vraiment un an que je suis à fond dans le projet. Avant, j'étais tellement concentré sur le développement technique que je n'avais pas considéré tous les autres aspects importants comme le marketing. Léo a beaucoup contribué au projet, sans lui, il ne serait pas ce qu'il est aujourd'hui. Honnêtement, je n'étais nulle part, j'étais trop dans mon monde, rêvant à ce que cela pourrait être.

Lucie : Penses-tu que l'incubateur t'a aidé à sortir de ta zone de confort ?

Edouard : Oui, absolument. L'incubateur m'a vraiment aidé à confronter mon projet à la réalité, à le défier. Au début, j'avais peur de partager mon idée, craignant qu'elle ne soit volée, mais c'était une peur infondée. Discuter avec Eric et les autres m'a beaucoup aidé.

Lucie : Après plus d'un an, penses-tu que tes attentes ont été satisfaites ? Qu'as-tu trouvé d'utile ou de surprenant parmi les ressources offertes ?

Edouard : Oui, mes attentes ont été largement satisfaites. J'utilise toutes les ressources à ma disposition. Je suis presque tous les jours au co-working, et je participe aux workshops. Je dois reprendre rendez-vous avec Eric, car même si j'ai beaucoup de travail, nos réunions sont toujours très constructives. J'ai vraiment tiré profit de tout ce qui était offert, car je savais qu'il y avait beaucoup à gagner.

Lucie : Comment évalues-tu l'impact de ces ressources sur ton projet entrepreneurial ? Si tu devais faire un parallèle entre lancer ce projet seul et avec le soutien de l'incubateur, quel serait-il ?

Edouard : Par exemple, les comptables avec qui on travaille viennent de l'incubateur. Je ne les aurais pas connus autrement. Peut-être que j'aurais trouvé un autre comptable qui n'aurait pas été aussi compétent. Ces gens sont géniaux. Ils nous ont trouvé des astuces pour travailler avec des startups, sachant que nous n'avons pas beaucoup de ressources financières. En termes de workshops et de coaching, Eric est incroyable. Nous avons des intérêts communs et il a une solide expérience en développement, ce qui est très bénéfique pour moi.

Lucie : Et en ce qui concerne le co-working, penses-tu que cela a été bénéfique d'avoir un lieu de travail dédié en tant qu'étudiant ? Aurais-tu pu trouver un tel environnement par toi-même ?

Edouard : Honnêtement, j'ai juste besoin d'un bon bureau, d'une chaise, d'un casque pour écouter de la musique et d'une bonne playlist Spotify. Cependant, avoir un espace extérieur professionnel pour faire des rencontres et organiser des rendez-vous est un plus indéniable. Par exemple, lorsqu'on devait recruter des gens, si j'avais dû les rencontrer chez moi, ça aurait été compliqué. Avoir un cadre professionnel rend les choses plus sérieuses et impressionnantes.

Lucie : Parlons des défis. En tant qu'entrepreneur et étudiant entrepreneur, tu as certainement rencontré de nombreux challenges. Peux-tu partager les principaux défis que tu as rencontrés ?

Edouard : Le principal défi a été financier. Lancer un projet ambitieux nécessite des ressources importantes. Par exemple, pour démarrer, il fallait environ 1 500 euros pour le business plan et 5 000 euros de capital initial. Les frais de comptabilité et de protection de la marque coûtent

aussi des milliers d'euros. Trouver cet argent a été un gros problème au début. Ensuite, le stress a été un autre grand défi. Gérer le lancement, coordonner autant de personnes, et faire face à la peur de l'échec a été très stressant.

Lucie : Et en ce qui concerne l'incubateur, penses-tu qu'il aurait pu t'aider différemment ?

Edouard : L'incubateur offre une aide financière jusqu'à un certain montant, mais nous n'avons pas vraiment utilisé cette option car nous avons déjà trouvé les experts dont nous avons besoin. Cependant, l'incubateur nous a mis en contact avec un excellent cabinet comptable qui comprend les besoins des startups et nous a proposé des solutions adaptées à notre situation financière limitée.

Lucie : Pour finir, y a-t-il des attentes que l'incubateur n'a pas satisfaites, ou des aspects du projet que tu aurais aimé voir traités différemment ?

Edouard : Non, mes attentes vis-à-vis de l'incubateur ont été satisfaites. Cependant, je pense que parfois, les autres porteurs de projets peuvent avoir un ego surdimensionné, ce qui crée des tensions. C'est quelque chose qui dépasse l'incubateur lui-même et concerne plus la nature de l'entrepreneuriat, qui peut être très compétitive.

6.3.3 Interview- Françoise Lombaerde , collaboratrice et coach à l'Yncubator

Lucie : Françoise, pourrais-tu commencer par nous parler de ton parcours professionnel et de ce qui t'a motivée à devenir coach pour les jeunes entrepreneurs à l'Incubateur ?

Françoise : Absolument, Lucie. Mon parcours académique et professionnel débute à l'ALSM, où j'ai étudié et ensuite travaillé dans l'industrie, notamment dans le secteur brassicole, la communication et le marketing. Cette expérience, qui devait initialement durer un an, s'est étendue à cinq ans. Malgré cette expérience enrichissante, il m'était difficile d'aller plus loin dans cette société sans une formation d'ingénieur brassicole. À ce stade, j'ai décidé de retourner à mes premiers amours : l'entrepreneuriat. J'avais déjà rédigé un mémoire sur ce sujet et un promoteur m'avait bien accompagnée.

Après avoir quitté mon premier emploi, j'ai pris un poste chez Azimut en tant qu'accompagnatrice de porteurs de projets adultes, où j'ai travaillé pendant plus de sept ans. Cela m'a permis d'apprendre énormément, tant sur le terrain que grâce à des formations internes. Ensuite, j'ai rejoint le CUI, où je travaillais déjà régulièrement avec l'équipe, et j'ai intégré l'incubateur à Louvain-la-Neuve.

Lucie : Combien de temps cela fait-il que tu y travailles ?

Françoise : Sept ans, je crois.

Lucie : Tu sembles occuper un rôle particulier au sein de l'incubateur, notamment avec une double casquette. Peux-tu m'en dire plus sur tes principales responsabilités dans ces deux postes ?

Françoise : Oui, en effet. Ma première casquette concerne le développement de l'incubateur. Je travaille avec l'équipe interne pour repenser et organiser le programme d'incubation, pour s'assurer qu'il correspond aux besoins des incubés, établir des partenariats, et sensibiliser les étudiants et jeunes diplômés à l'entrepreneuriat. L'incubateur a été lancé par Sophie, qui l'a développé en pilote d'abord, avant de s'étendre de façon plus officielle.

Ma seconde casquette est celle de coach. Nous sommes neuf coaches, et nous nous répartissons les porteurs de projets. J'accompagne mes porteurs de projets, souvent au stade de l'idée, en les aidant à structurer leur projet, en les guidant pas à pas, en identifiant les obstacles et en trouvant des solutions avec eux. Je les challenge également pour qu'ils restent maîtres à bord, en leur offrant une perspective externe basée sur mon expérience.

Lucie : Quelles sont les compétences clés que tu apportes à ces étudiants entrepreneurs ?

Françoise : Tout d'abord, je les aide à structurer leur projet, en leur apprenant la gestion de projet, comment établir des priorités et progresser étape par étape. Je leur inculque également l'importance de vibrer pour leur projet, car il n'y a pas de pérennité sans passion.

Enfin, je souligne l'importance du réseau, de savoir rebondir et d'apprendre des périodes difficiles.

Lucie : Comment définis-tu une session de coaching réussie avec un étudiant entrepreneur incubé ?

Françoise : Elle est réussie si le porteur de projet ressort avec des prises de conscience et des actions possibles à réaliser. Même s'il ne sort pas toujours avec des étoiles dans les yeux, il doit être en mesure de passer à une étape suivante et avancer sur son projet.

Lucie : Comment adaptes-tu ton approche en fonction des besoins spécifiques de chaque étudiant ?

Françoise : Je commence toujours par leur demander la mission, la vision et les valeurs de leur projet, puis j'adapte mes sessions selon les besoins exprimés et les thématiques pertinentes. Je co-construis la session avec eux, en discutant de ce qui est le plus approprié à aborder, et en coordonnant les expertises nécessaires.

Lucie : Quels sont les principaux défis que tu rencontres en tant que coach ?

Françoise : Le premier défi est lié à leur stade de vie, en tant qu'étudiants ou jeunes diplômés. Contrairement aux adultes, qui ont des projets de vie clairs et des raisons plus urgentes pour réussir, ils font face à des défis différents, comme la légitimité et la confiance en eux. L'une des principales difficultés pour les étudiants, surtout en fin d'études, est la gestion du changement de mode de vie avec l'arrivée du premier emploi. C'est un moment délicat qui peut affecter leur motivation et la progression de leurs projets.

Lucie : Penses-tu que le soutien d'un incubateur et d'un coach puisse aider les étudiants à mieux gérer ces transitions ?

Françoise : Absolument. L'accompagnement par l'incubateur offre un échange avec des pairs et des coachs, ce qui est crucial pendant ces périodes de transition. Que ce soit en solo ou en équipe, le soutien de l'incubateur facilite la gestion des défis et maintient la motivation.

Lucie : Quels sont les défis récurrents que rencontrent les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils arrivent à l'incubateur ?

Françoise : Les jeunes entrepreneurs viennent souvent chercher de l'aide pour structurer leurs idées et bâtir un réseau. Ils manquent de crédibilité, surtout en tant qu'étudiants. L'incubateur leur offre une structure de soutien qui renforce leur crédibilité et leur permet d'avancer.

Lucie : Comment évalues-tu l'impact de ton coaching sur les projets des étudiants ?

Françoise : Nous suivons les progrès des projets à travers des statistiques à l'incubateur. Personnellement, j'insiste sur la transparence et la communication continue pour m'assurer que le coaching répond aux besoins des étudiants. L'évaluation se fait en fonction des objectifs initiaux des étudiants, qu'ils souhaitent lancer une entreprise ou simplement acquérir de l'expérience.

Lucie : As-tu observé des changements dans les besoins des étudiants entrepreneurs au fil des ans ?

Françoise : Les besoins fondamentaux restent assez constants, mais il y a eu une évolution notable dans les projets. De plus en plus, les étudiants intègrent des considérations sociétales et environnementales dans leurs projets, ce qui n'était pas le cas il y a sept ans. La digitalisation a également pris plus d'importance dans tous les projets, pas seulement ceux centrés sur les applications.

Lucie : Quels conseils donnerais-tu à un étudiant hésitant à rejoindre l'incubateur ?

Françoise : Je recommande vivement de postuler à l'incubateur. C'est une opportunité gratuite qui offre un accès à un réseau exceptionnel, à un coaching personnalisé, et à une multitude de ressources. Même si l'étudiant ne lance pas son entreprise, il sortira enrichi de cette expérience. C'est une chance de gagner en compétences et en confiance, ce qui est précieux quelle que soit la voie professionnelle choisie. Les étudiants ont également accès à des experts gratuitement, ce qui représente une économie significative. Ces experts facturent habituellement entre 250 et 600 euros de l'heure. Cela aide non seulement à former un réseau impressionnant mais aussi à obtenir des conseils précieux sans coût additionnel. Et important à noter, l'incubateur ne prend aucune part dans les entreprises des étudiants, ce qui est une question fréquente.

Lucie : Puisque l'incubateur ne prend pas de part, cela semble être tout bénéfique pour les étudiants. Dans ce contexte, as-tu des suggestions sur comment l'incubateur pourrait évoluer pour mieux soutenir les étudiants à l'avenir ?

Françoise : Idéalement, l'incubateur s'adapterait encore plus aux besoins individuels des étudiants. Certains peuvent vouloir accélérer leur projet rapidement, tandis que d'autres peuvent nécessiter une progression plus graduelle. Un incubateur sur mesure, qui pourrait identifier et répondre spécifiquement aux besoins de chaque étudiant, serait idéal. Il serait également bénéfique d'avoir plus d'outils à disposition, comme des abonnements no-code ou des ressources en communication, qui pourraient être utilisés par tous les incubés. Cela contribuerait à maintenir leur motivation et à les aider concrètement dans leur progression.

Lucie : Merci beaucoup pour cette discussion éclairante, Françoise. Si tu as d'autres commentaires ou si tu souhaites aborder d'autres points, n'hésite pas.

Françoise : Merci à toi, Lucie.

6.3.4 Interview – Ambroise De Changy –incubé à l'Yncubator

Lucie : Pour commencer, je t'ai expliqué brièvement le but de mon mémoire, qui est d'enquêter sur l'impact des incubateurs étudiants sur la pérennité et la croissance des start-ups étudiantes. Je compare les étudiants qui entreprennent par eux-mêmes avec ceux qui sont soutenus par des structures d'incubation. Pourrais-tu confirmer que tu es d'accord pour l'enregistrement de cet entretien ?

Ambroise : Oui, c'est bon pour moi.

Lucie : Merci. Pourrais-tu commencer par me parler un peu de ton parcours en tant qu'entrepreneur ? Avant de discuter de ton projet actuel, j'aimerais savoir si ta famille est liée au monde de l'entrepreneuriat ou si c'est un domaine qui t'a toujours attiré. Comment as-tu commencé à t'intéresser à l'entrepreneuriat ?

Ambroise : J'ai découvert l'entrepreneuriat à l'âge de 12 ans. Mes amis recevaient de l'argent de poche, et comme je n'en avais pas, mes parents m'ont encouragé à trouver un moyen de gagner de l'argent. J'avais reçu un livre de bricolage et j'ai commencé à fabriquer et vendre des figurines en carton au marché de Noël de mon village. Cela m'a permis de gagner mes premiers euros et m'a donné le goût de l'entrepreneuriat.

Lucie : Qu'est-ce qui t'a ensuite poussé à choisir l'entrepreneuriat plutôt qu'un parcours professionnel plus traditionnel ?

Ambroise : Actuellement, je suis en master de management et je termine bientôt. J'aurais pu choisir de travailler dans de grandes entreprises, mais j'ai plusieurs projets en cours qui montrent un vrai potentiel. L'entrepreneuriat me donne la liberté de gérer mon temps et mes affaires comme je le souhaite, malgré une certaine incertitude financière. Je profite de cette période de ma vie où je n'ai pas de grandes responsabilités financières pour prendre des risques et poursuivre mes passions.

Lucie : Très intéressant. Pourrais-tu me parler de ta découverte des incubateurs ? Comment as-tu été introduit à cette ressource ?

Ambroise : Je n'étais pas très au courant des incubateurs avant d'en avoir vraiment besoin. Lorsque j'ai voulu obtenir mon numéro de TVA pour formaliser mon activité, une assistante de l'université m'a conseillé de me tourner vers un incubateur pour obtenir de l'aide. C'est ainsi que j'ai été orienté vers le Start Lab à Bruxelles, où j'ai pu développer davantage mon projet et bénéficier d'un réseau et de formations pertinentes.

Lucie : Qu'attendais-tu en rejoignant l'incubateur, et quelle a été ta première impression ?

Ambroise : Initialement, je pensais que l'incubateur m'aiderait principalement avec les formalités administratives, mais j'ai vite réalisé qu'il offrait bien plus, notamment en termes

de réseau et de formation. Cela m'a permis de suivre régulièrement l'évolution d'autres projets et de bénéficier d'un environnement propice au développement de mes idées. Même si je n'avais pas vraiment d'attentes précises au départ, ce qui me motivait c'était d'avoir un suivi pour mon projet et de développer mon réseau. J'ai pris ce qui venait et participé aux formations proposées par l'incubateur.

Lucie : Avais-tu des appréhensions ou des hésitations avant de rejoindre un incubateur ? Des doutes peut-être ?

Ambroise : Mes principales inquiétudes étaient liées au temps que cela allait me prendre. Je me demandais si j'allais pouvoir gérer cet investissement en temps et si mon projet allait perdurer assez longtemps. Mais finalement, j'ai juste décidé de me laisser porter par l'expérience.

Lucie : Combien de temps as-tu passé au Start Lab et combien de temps dans ton actuel incubateur ?

Ambroise : J'ai été au Start Lab environ un an et demi, deux ans. J'ai quitté parce qu'après deux ans, il n'y avait plus de formations adaptées pour moi. Je suis dans l'incubateur actuel depuis avril. J'ai pivoté plusieurs fois mon projet, surtout depuis septembre, et je m'investis à temps plein dans mon projet depuis février.

Lucie : Ta première appréhension concernait le temps. Penses-tu que les incubateurs ajoutent une charge de travail supplémentaire ou t'aident plutôt à mieux structurer ton temps ?

Ambroise : Les incubateurs structurent effectivement mon emploi du temps. Il y a des moments bloqués pour les formations, ce qui organise ma semaine. Cela prend du temps, mais en réalité, cela m'aide à être plus efficace. Je ne dirais pas que cela rajoute du travail ; ça structure le travail que je ferais de toute façon, peut-être en m'éparpillant plus si j'avais dû le faire par moi-même.

Lucie : Avec le recul, dirais-tu que tes attentes ont été satisfaites par les incubateurs ? Y a-t-il eu des aspects particulièrement utiles ou surprenants ?

Ambroise : Oui, mes attentes ont été largement dépassées. Ce que j'ai le plus apprécié, c'est le suivi régulier par un coach et le réseau que j'ai pu développer avec d'autres entrepreneurs. Cela a vraiment enrichi mon expérience.

Lucie : En parlant de coaching et de networking, peux-tu me donner des exemples concrets de ce que cela t'a apporté dans la gestion de ton projet ?

Ambroise : Le coaching m'a obligé à être structuré dans la présentation de mes avancées, ce qui m'a aidé à identifier et à corriger certains aspects de mon projet. Quant au networking,

cela m'a permis de ne pas me sentir isolé, de suivre les progrès des autres et même d'envisager des partenariats futurs.

Lucie : Alors, as-tu eu accès à des ressources, événements, opportunités spécifiques grâce à l'incubateur, auxquelles tu n'aurais pas eu accès en étant entrepreneur de ton côté ? Quel impact cela a-t-il eu sur ton projet ?

Ambroise : Oui, grâce à l'incubateur, j'ai pu augmenter mon empreinte de carbone, ce qui est génial. L'incubateur m'a offert l'opportunité de voyager au Canada pour rencontrer d'autres entrepreneurs et bénéficier d'une formation là-bas. J'ai également eu l'occasion de participer à des concours auxquels je n'aurais probablement pas participé de moi-même. C'était un petit plus par rapport à l'ordinaire.

Lucie : Absolument. Peux-tu nous parler plus en détail de ton expérience au Canada ? Qu'as-tu fait là-bas et quel retour en as-tu maintenant ?

Ambroise : L'idée était de se rendre dans un centre de formation pour entrepreneurs avec des participants français, belges, congolais, et canadiens. On a aussi profité pour visiter la ville de Québec, que j'ai prolongée par des vacances à Montréal. Je suis parti avec un ami du Start Lab de Bruxelles. Nous avons étudié ensemble à Saint-Louis, mais on s'était un peu perdu de vue. Les deux semaines passées ensemble là-bas ont été incroyables, j'ai noué des amitiés avec des Canadiens que je garde toujours dans mes contacts. C'était enrichissant autant professionnellement que personnellement.

Lucie : Cette expérience a donc été entièrement financée. Tu n'as pas eu à payer pour cela et c'était accessible grâce à l'invitation de l'incubateur ?

Ambroise : Exactement, tout a été pris en charge par un organisme belge, un organisme québécois, et l'école de formation sur place. Comme tout était couvert, j'ai pu me permettre d'ajouter quelques jours de vacances à mon séjour puisque le transport était déjà payé. Je n'ai eu à payer que pour mes dépenses personnelles pendant ces jours supplémentaires.

Lucie : Super. Passons maintenant à la gestion des défis. En tant qu'entrepreneur, surtout étudiant, tu as sûrement rencontré des hauts et des bas. Peux-tu nous parler d'un défi spécifique que tu as rencontré ?

Ambroise : Le plus grand défi a été la gestion du temps. Il faut jongler entre les cours, les appels, les rendez-vous, et parfois la production si le projet l'exige. Il y a aussi la saisonnalité des études, avec les périodes d'examens et les projets à rendre. C'est vraiment complexe de tout gérer en même temps.

Lucie : Est-ce que tu penses que l'incubateur t'a aidé à surmonter le défi de la gestion du temps, même indirectement, en t'apportant plus de structure ou de conseils ?

Ambroise : Est-ce que ça m'a aidé ? Peut-être pas directement. Je dirais que ça ajoutait des contraintes à cause des workshops programmés. Parfois, je devais vérifier si ça n'interférait pas avec mes autres obligations. Mais d'un autre côté, ça me forçait à planifier mon temps. Savoir que j'avais des sessions à l'incubateur me poussait à m'organiser pour mes études en amont et me concentrer sur mon projet après. Cela m'aidait donc à avoir un emploi du temps plus structuré.

Lucie : Alors, en parlant de gestion du temps, avais-tu peur de ne pas pouvoir tout gérer avant de rejoindre l'incubateur ?

Ambroise : Oui, le temps était ma plus grande inquiétude. Je me demandais si j'aurais le temps de tout faire correctement. Ce n'était pas tant la peur de l'échec, mais plus comment je pourrais gérer tout ce que j'avais à faire.

Lucie : Donc, malgré ces appréhensions, tu as trouvé que l'incubateur t'a quand même aidé ?

Ambroise : Absolument. Avoir le stage au sein de l'incubateur a été crucial. Si j'avais été en stage dans une entreprise extérieure, je n'aurais probablement pas pu travailler autant sur mon projet. Être dans l'incubateur m'a permis de rester connecté à mon projet et de progresser.

Lucie : Parlons des côtés négatifs. Y a-t-il des attentes qui n'ont pas été satisfaites par l'un ou l'autre des incubateurs ?

Ambroise : Au Start Lab, ce que j'ai trouvé insatisfaisant, c'était le suivi post-incubation. En tant qu'alumni, je me sentais un peu perdu. Je ne savais pas vraiment si j'étais toujours considéré comme faisant partie de l'incubateur, surtout après avoir déménagé. J'aurais aimé un meilleur suivi. Là, ça manquait vraiment. Par contre, ici, au nouvel incubateur, le suivi est meilleur, mais le réseau me semble moins stimulant. Peut-être parce qu'il y a moins d'événements réguliers, ce qui rend les interactions moins fréquentes.

Lucie : Concernant les workshops au Start Lab, étaient-ils obligatoires ?

Ambroise : Ils n'étaient pas officiellement obligatoires, mais il y avait une attente implicite qu'on y participe. Tout le monde y allait. Si tu manquais un workshop, tu avais l'impression de manquer une étape importante pour ton projet. Cela créait un sentiment d'appartenance très fort, que je trouve moins présent ici.

Lucie : En résumé, tu dirais que l'expérience globale t'a aidé dans ton parcours entrepreneurial, malgré quelques points à améliorer ?

Ambroise : Oui, exactement. L'incubateur m'a beaucoup apporté en termes de structure et de soutien, même si certains aspects pourraient être améliorés, surtout en termes de création et de maintien d'un réseau dynamique et engagé.

Lucie : Et concernant l'avenir, comment envisages-tu la gestion de tes projets après l'incubateur ? Est-ce que tu te sens prêt à faire le grand saut dans l'entrepreneuriat à plein temps ?

Ambroise : C'est une bonne question. L'incubateur offre un confort que je n'aurai pas une fois à l'extérieur, mais je pense que le passage sera naturel. J'ai l'avantage d'avoir un projet qui est compatible avec un emploi classique, donc je pourrais combiner les deux au début. Si tout se passe bien, je pourrai me consacrer entièrement à mon projet. Je vois ça comme un filet de sécurité pour le moment.

Lucie : Et au niveau des compétences et de la préparation à cette transition, te sens-tu équipé ?

Ambroise : Pas totalement. L'incubateur m'a beaucoup aidé avec la structure et le soutien, mais il y a des aspects, comme la gestion autonome au-delà de l'encadrement de l'incubateur, où je me sens moins préparé. C'est un peu comme apprendre à nager avec des brassards et devoir les enlever un jour. C'est excitant mais intimidant. Dans tous les cas, il faut sauter. C'est juste que j'ai appris à vivre avec l'aspect confortable de l'Yncubator maintenant, que je n'aurai plus après, du coup c'est peut-être l'aspect, justement, un peu diabolique. Enfin genre, j'aurais été solo dans mon projet, et puis je passe à l'indépendant, bon ben voilà, ça aurait toujours été moi et moi tout seul. Là, j'ai eu le confort dans l'Yncubator, et boum, je vais devoir après en ressortir.

Lucie : Penses-tu que les incubateurs pourraient mieux préparer les entrepreneurs à ce passage ?

Ambroise : Oui, certainement. Peut-être en mettant l'accent sur la gestion post-incubation et en renforçant les compétences entrepreneuriales indépendantes. Des ateliers sur la gestion de l'autonomie et des crises seraient bénéfiques.

Lucie : Passons maintenant à tes attentes. Y a-t-il des attentes spécifiques que tu avais et qui n'ont pas été satisfaites par les incubateurs ?

Ambroise : Je dirais que, surtout au début, je m'attendais à plus de soutien direct dans certains domaines techniques, comme le développement produit. Parfois, je me sentais un peu perdu, surtout quand il s'agissait de prendre des décisions critiques seul.

Lucie : Et au niveau des opportunités et des ressources, as-tu découvert des choses qui t'ont surpris ou particulièrement aidé ?

Ambroise : Absolument. L'accès à un réseau d'entrepreneurs expérimentés et les séances de coaching régulières ont été incroyablement enrichissantes. Cela m'a ouvert des portes que je n'aurais pas eues autrement et m'a permis de développer mon projet bien plus rapidement.

Lucie : Pour conclure, comment vois-tu l'évolution de ton projet ? Quels sont tes plans futurs immédiats ?

Ambroise : En ce moment, je me concentre sur la finalisation de mon financement. Si tout va bien, je serai à fond dans mon projet dès septembre. Mais j'ai aussi prévu de rester flexible, peut-être en combinant mon projet avec un emploi, au moins au début, pour garantir une certaine sécurité financière.

Lucie : Cela semble être un plan solide. Merci, Ambroise, pour cet entretien approfondi et bonne chance avec tes projets futurs.

Ambroise : Merci à toi, Lucie. C'était un plaisir de partager mon expérience.

6.3.5 Interview – Marie Voght – Incubée à l'Yncubator

Lucie : Bonjour Marie, aujourd'hui nous discutons de l'influence des structures d'incubation sur la croissance des start-ups étudiantes, un sujet central de mon mémoire. Avant tout, es-tu d'accord pour que nous enregistrions cet entretien ?

Marie : Oui, aucun problème.

Lucie : Parfait, pourrais-tu te présenter brièvement, parler de ton projet et nous raconter comment tu es entrée dans le monde de l'entrepreneuriat ?

Marie : Je m'appelle Marie Voigt, fondatrice du "Tour du Monde en Belgique", une initiative où j'organise des activités en pleine nature pour aider les gens à se déconnecter. Je suis également l'auteure de deux livres qui poursuivent le même objectif. L'entrepreneuriat s'est imposé à moi lorsque mon premier livre, initialement destiné à mes amies, a rencontré un succès inattendu. Bien que je n'avais jamais envisagé de devenir entrepreneure, la réussite de ce projet m'y a contrainte, notamment pour des raisons fiscales. Étant issue d'une famille d'indépendants, cette mentalité m'était toutefois familière.

Marie : En fait, je n'ai pas vraiment eu le choix. Lorsque j'ai publié mon livre, en Belgique, il y a une règle qui dit que tu peux vendre des œuvres artistiques tant que tu ne dépasses pas 500 euros de bénéfices sans avoir besoin d'un statut formel. Mais comme j'ai dépassé ce seuil, j'ai dû m'enregistrer comme indépendante, alors que j'étais encore étudiante. C'est ainsi que j'ai découvert le statut d'indépendant étudiant.

Lucie : Comment s'est poursuivie ton aventure entrepreneuriale ? As-tu décidé de continuer dans cette voie par plaisir ou as-tu envisagé de reprendre un parcours académique plus classique, en gardant cette activité comme un job à côté ?

Marie : J'ai continué parce que mes livres se vendaient bien. J'étais en année sabbatique pour décider de mon avenir et j'ai fini par écrire un deuxième livre parce que j'aimais cela, puis j'ai commencé à organiser des balades. Tout s'est enchaîné naturellement. Parallèlement, j'ai entamé des études en commerce pour combler mes lacunes dans ce domaine, car j'avais beaucoup d'idées et de projets en tête qui pourraient bénéficier de ces connaissances.

Lucie : Peux-tu nous parler de ton parcours avant de rejoindre l'incubateur ? Comment as-tu découvert l'existence de l'Yncubator et des incubateurs étudiants ?

Marie : Lorsque j'étais à l'école de commerce, on m'a suggéré d'explorer l'Yncubator parce que j'avais déjà un projet en cours. Au début, je ne comprenais pas vraiment l'intérêt; je prenais tout cela comme un jeu. Ce n'est que récemment que j'ai réalisé la valeur réelle de l'Yncubator. J'avais du mal à comprendre pourquoi les gens venaient avec des business plans et des plans financiers, alors que pour moi, c'était juste une manière amusante de gagner ma vie.

Lucie : Quand tu es arrivée ici, avais-tu des attentes précises ou es-tu venue sans idée précise de ce que tu cherchais ?

Marie : J'ai postulé à la structure pour voir ce que je pouvais en tirer, car on ne sait jamais tout et on peut toujours apprendre quelque chose de nouveau. Mon projet n'était pas censé devenir une entreprise sérieuse, donc je n'avais pas l'intention de le développer trop. Je me suis dit que tant que j'appréciais ce que je faisais, je pourrais tout aussi bien apprendre et structurer l'affaire.

Lucie : Avais-tu des appréhensions ou des hésitations avant de t'engager avec l'incubateur ?

Marie : Pas vraiment, à part une réserve que j'avais : parfois, les professeurs et autres conseillers qui n'ont pas d'expérience en tant qu'indépendants donnent des conseils, et cela me frustrait car on ne peut pas vraiment comprendre sans avoir vécu soi-même l'expérience. Cela m'a parfois fait douter et garder une certaine distance.

Lucie : Très bien, parlons maintenant de ton expérience au sein de l'incubateur. Tu y es depuis deux ans maintenant, n'est-ce pas ? Peux-tu partager avec nous un bilan de tes attentes et de tes appréhensions initiales après ces deux années ?

Marie : Au début, j'avais des appréhensions. Rétrospectivement, je n'ai pas de regrets, mais je reconnais qu'il y avait tellement de choses à exploiter que je n'ai pas saisi immédiatement leur valeur. Avec le recul, je réalise que j'aurais pu faire beaucoup plus. L'incubateur apporte énormément, surtout pour le coworking. Par exemple, il y a juste dix minutes, j'ai demandé un conseil et en cinq minutes, c'était réglé. C'est une des grandes valeurs de l'incubateur que je n'avais pas perçue au début, faute de temps. L'aide des experts est fantastique. Je suis en train de refaire mes conditions générales de vente et je découvre tout ce que je peux ou ne peux pas faire. Avec l'incubateur, nous avons accès gratuitement à toutes ces ressources, ce

qui est incroyable. Les coachs, comme Françoise qui m'a vraiment bien cernée, ne mettent pas trop de pression, ce qui est appréciable car cela me permet de tout revoir et de remettre les choses en ordre.

Lucie : Tu disais donc que par manque de temps, tu n'as pas pleinement profité des services offerts. Penses-tu que l'incubateur a ajouté une charge de travail ou t'a-t-il plutôt aidée à structurer ton temps ?

Marie : C'était à la fois une charge et une aide. Disons que 20% du temps, cela représentait une charge quand j'acceptais trop de choses, en pensant pouvoir tout gérer. Mais c'était aussi une aide à la structure pour 80% du temps.

Lucie : Maintenant que deux ans se sont écoulés, penses-tu être devenu plus structurée comme tu le souhaitais ?

Marie : Absolument, ça dépend de ce que l'on veut. J'en parlais récemment avec ma mère, et je me rends compte que d'année en année, mon entreprise devient de plus en plus structurée. Ma première expérience en comptabilité était une catastrophe, mais maintenant, tout est beaucoup plus clair et propre. Nous avons même élaboré un plan financier avec Françoise récemment, c'était complexe mais extrêmement enrichissant. Ça m'a beaucoup aidé à clarifier les choses dans ma tête.

Lucie : Parlons un peu de la gestion des défis. Quels ont été les plus grands défis que tu as rencontrés en tant qu'étudiant entrepreneur dans ton parcours ? Je pense qu'il y en a eu pas mal. Peux-tu nous en citer brièvement quelques-uns ? Tu peux choisir de donner un exemple concret si tu préfères.

Marie : Le plus grand défi a été la gestion de deux aspects simultanément. Il y a eu un moment où j'ai dû arrêter ma gestion de cours car c'était vraiment trop dur. Dans le projet "Tour du monde", ce qui est stressant parfois, c'est de lancer des concepts sans savoir s'ils vont prendre ou non. C'est le défi d'apprendre à déterminer ce qui pourrait fonctionner ou échouer.

C'est là que je parle souvent de vibrations. En fait, si par exemple je me suis intéressée dans ma vie privée à tout ce qui concerne l'écologie, et du coup, je l'ai mis en *Tour du Monde*, ça a cartonné. Avant, je me disais parfois « ah bah tiens, ça c'est tendance, ou ça c'est chouette, j'aime bien, genre ramassé les déchets en paddle sur la Dyle », et il y avait une cause environnementale là-dedans, mais ce n'est pas ce qui me fait vibrer le plus. Je trouvais ça juste très amusant, mais apparemment pas tout le monde, c'est compréhensible. La première année, ça n'a pas marché, la deuxième année, j'ai eu un peu plus de monde, donc il y a moyen. Mais voilà, ça n'est pas toujours facile, malgré que j'ai le caractère et l'audace pour y aller. Sinon, je pense que c'est vraiment plus une question de temps et de structure, mais bon, c'est moi aussi.

Lucie : La question d'après c'était : est-ce que l'incubateur t'a aidée niveau gestion de temps et structure. Tu me disais que tu avais l'impression d'être maintenant plus structurée, d'avoir appris à mieux gérer ton temps, non ?

Marie : Oui, en termes de structure oui, parce qu'on a beaucoup parlé, on a restructuré tout. Il n'y a pas que moi, il y a sept, huit points à aborder dans l'entrepreneuriat : le côté comptabilité, le côté commercial... Et moi, j'allais dans tous les sens, et en vrai, ça a très bien marché, donc ce n'est pas bien grave, mais sur le long terme, c'est un peu suicidaire. Donc avec Françoise, on a décidé, ok ça, d'accord, ça on met sur le côté.

Lucie : Y a-t-il des domaines où tu aurais aimé avoir plus de soutien, ou des domaines où tu n'as pas trouvé le soutien nécessaire ?

Marie : Si je n'ai pas eu de soutien, c'est parce que moi-même je n'ai pas été vers eux. Ce que j'aurais beaucoup aimé, c'est avoir plus d'interactions avec des experts. J'aime bien le soutien d'Émilie et un autre coach dont j'oublie le nom, qui ont vraiment de l'expérience. J'aime bien entendre des discours ou parler avec des gens qui ont déjà eu le stress de ne pas pouvoir payer leurs factures. C'est plutôt ça pour moi. Tu sais, parler avec quelqu'un qui n'a jamais eu une fois le stress de ne pas pouvoir payer à la fin du mois, il y a un monde de différence.

Lucie : As-tu pu bénéficier d'aménagement dans ton établissement d'enseignement pour faciliter les doubles casquettes d'étudiant-entrepreneur ?

Marie : Franchement, j'ai été super déçue. Je ne me sentais pas du tout écoutée, c'était ridicule, ça n'allait pas du tout. L'année passée, j'étais vraiment au bord du burnout. J'ai appelé je ne sais plus qui, un prof, mais j'étais vraiment à bout. Je leur ai dit que je ne savais plus gérer, je ne savais pas comment faire. Rien de concret ne pouvait être mis en place. Ce qui me fallait vraiment, c'était changer l'horaire de mes examens de juin à septembre parce que ma saison battait son plein et me rendait impossible d'enchaîner 5 examens par semaine. Il y avait des sportifs et compagnies qui avaient pu changer leurs horaires, mais moi, je ne pouvais pas. Ils m'ont même suggéré de passer à la promotion sociale parce qu'à un moment, tout n'est pas toujours possible. Donc, j'ai tenté, mais après, j'ai compris aussi qu'il y avait un problème de marge entre les élèves et moi. Je me suis senti très peu soutenue et écoutée. Mais en vrai, après ça, j'en ai déduit que ce n'était plus ma place. Je ne suis pas là pour me battre. Quand tu n'es pas à ta place, c'est toi le problème.

Lucie : Pourrions-nous faire une rétrospective et un peu envisager le futur ? À quel stade étais-tu lorsque tu es arrivée il y a deux ans et où en es-tu maintenant ? Voyons comment les choses ont évolué durant cette période. Quel était le stade de ton projet lorsque tu es arrivée ici et où en es-tu aujourd'hui ?

Marie : À mon arrivée, j'avais déjà une entreprise établie avec des revenus et une clientèle existante. Je naviguais un peu entre deux eaux car je n'étais pas certaine de mon positionnement ; rien n'était vraiment fixé. Actuellement, il reste toujours du travail à faire,

c'est le cas de toutes les entreprises, mais je comprends beaucoup mieux ma direction, mes objectifs, ce que je peux réaliser et ce que je souhaite accomplir. Je ne sais pas si tu as d'autres questions plus précises ?

Lucie : En effet, pourrais-tu nous faire un bilan actuel ? Quelles sont tes activités principales, tes ventes de livres par exemple ? Faisons le point sur tes deux principales activités : les balades en paddle et la vente de livres. Où en étais-tu il y a deux ans et où en es-tu maintenant, non pas en termes de structure mais de manière factuelle.

Marie : Concernant les faits, veux-tu savoir si mon activité a progressé, si je maintiens le même volume de ventes et d'activités ? Si oui, l'incubateur m'a aidée, non pas à augmenter mes chiffres, mais plutôt à structurer mon activité pour que tout fonctionne plus aisément. Nous en sommes à un point où, je dirais, tout se vendait et se vend toujours, mais pas de la même manière ; les chiffres restent similaires. Cependant, nous avons dû restructurer car les objectifs ont changé, notamment à cause des changements de fiscalité prévus pour septembre qui m'empêcheront de conserver mon statut d'étudiant entrepreneur. C'est là que le soutien de l'incubateur est précieux. Tout se passait bien jusqu'à maintenant, mais les choses deviennent moins certaines, nécessitant une remodulation de notre approche. Initialement, je lançais un événement, le publiais sur les réseaux sociaux et il se remplissait instantanément; c'était tout. Les gens venaient avec des idées, je disais oui, et je ne cherchais pas plus loin. Désormais, nous approfondissons nos engagements, finissons les projets avec les clients, leur proposant peut-être de nouvelles idées. Par exemple, nous avons créé un agenda papier qu'on peut coller au frigo, une solution simple pour ne pas chercher plus loin. En réalité, j'apprends à cibler plus précisément, ce qui semble fonctionner. Au début, on me parlait de business plan, de valeurs, etc., et je ne comprenais pas tout parce que jusqu'ici, tout s'était bien vendu, le livre notamment s'est écoulé à plus de 4000 exemplaires sans que je sache vraiment comment. C'était troublant pour moi, mais maintenant, je comprends et j'opère plus correctement. Ai-je répondu à ta question ?

Lucie : Oui, c'est très clair et c'est très bien. Nous voyons donc où tu en es. Tu m'as dit que tu perdrais ton statut d'étudiant entrepreneur en septembre. Comptes-tu continuer ton entreprise, ce que je présume, mais penses-tu que l'incubateur te prépare bien à cette transition, à ce saut dans le vide ?

Marie : L'incubateur m'a énormément aidée, surtout parce que j'ai moi-même demandé de l'aide pour comprendre comment gérer la transition. Avant, j'étais un peu comme en train de jouer, sans vraiment prendre les choses au sérieux, mais maintenant, face à la réalité de devoir gérer une entreprise sans le statut étudiant, l'aide devient concrète. Nous avons élaboré un plan financier, évalué différents statuts possibles en fonction de mes revenus, ce qui est crucial car mes revenus dépendent beaucoup des événements, donc de la météo. C'est stressant car si le temps est mauvais, les revenus chutent. Nous avons fait des prévisions, et c'est rassurant. Venant d'une famille d'indépendants habituée à une comptabilité traditionnelle sur papier, le soutien structuré de l'incubateur m'a permis de moins stresser et de mieux structurer mon entreprise. C'est vraiment génial.

Lucie : Après avoir parcouru ton parcours de A à Z, aurais-tu des suggestions sur comment améliorer ce programme d'incubation, si tu devais faire un retour en tant qu'incubée ?

Marie : Oui, j'aimerais voir plus de personnes qui ont été indépendantes. Je trouve que c'est un gros plus.

Lucie : Tu parles de cela en termes de coachs ou d'une manière plus générale ?

Marie : Non, les coachs sont déjà des anciens indépendants avec beaucoup d'expérience. Je pense qu'il serait bien d'avoir plus de témoignages d'anciens indépendants, qui viennent témoigner de leur parcours, de leurs échecs. J'apprécie cette nouvelle génération qui admet avoir échoué parfois mais a su rebondir. C'est ce que j'aime entendre, ça semble plus authentique.

Lucie : Peut-être y a-t-il des ressources spécifiques ou des services que tu aurais aimé avoir ?

Marie : En fait, je n'ai pas assez profité de tout ce qui était offert, donc je ne pense pas qu'il faille ajouter plus. Les workshops étaient géniaux et m'ont beaucoup aidée.

Lucie : Parlons de l'impact de ne pas être totalement impliqué. Penses-tu que cela a limité ton expérience ou que tu n'étais peut-être pas assez encouragée à t'engager davantage ?

Marie : Je me suis récemment rendue compte qu'il est important de participer plus activement. Il y a une question de perception de la valeur des choses gratuites. Peut-être que rendre les ateliers payants, même un petit montant, pourrait inciter les gens à y accorder plus d'importance. J'ai aussi rencontré des étudiants qui semblaient intéressés seulement par leur mémoire, sans véritable passion pour leurs projets.

Lucie : As-tu eu le sentiment de ne pas te connecter avec d'autres projets ou participants parce qu'ils n'avaient pas la même approche que toi ?

Marie : Oui, cela m'a dérangé. Je ne me suis pas sentie alignée avec ceux qui étaient là juste pour la forme. J'ai eu du mal avec le côté très théorique de certains, alors que je suis plus dans l'action. Un incubateur à Bruxelles m'a même contactée, mais je suis restée ici par fidélité et parce que l'ambiance était plus douce.

Lucie : Crois-tu avoir manqué des opportunités de networking pour peut-être mieux connaître les autres et voir s'il y avait des idées fausses à déconstruire ?

Marie : Non, mais c'est peut-être de ma faute. Je ne suis pas fan de networking; c'est stressant pour moi. J'apprends de tous, mais je suis naturellement timide et je préfère avancer à mon rythme. Les réunions de networking ne me correspondent pas, je me sens plus à l'aise dans des interactions plus authentiques où je peux vraiment connecter avec les gens

6.3.6 Interview – Laurie - ancienne étudiante entrepreneuse incubée

Lucie : Donc là, moi, il ne me restait plus que mon mémoire, et alors je rends mon mémoire sur l'influence des structures d'incubation sur la croissance des start-up étudiantes. Et donc, du coup, ici, le but, c'est un peu de mettre en parallèle des gens qui se sont lancés en tant qu'étudiants entrepreneurs, de un, qui se sont lancés en étant accompagnés dans des incubateurs, et de deux, qui se sont lancés par eux-mêmes et qui sont passés totalement outre les structures d'incubation et qui ont décidé de se mettre un peu dans le bain tout seul. Et donc, voilà, c'est un peu de faire le parallèle entre les deux.

Alors, est-ce que tu pourrais commencer par me briefer un peu ton projet en quelques mots? Donc, pourquoi est-ce que tu as mis un pied dans le monde de l'entrepreneuriat ? Est-ce que c'était parce que tu étais attirée par le milieu en lui-même ou est-ce que c'était parce que tu avais un projet, que tu voulais le développer et que l'entrepreneuriat, c'est un peu mis comme la solution ?

Laurie : En fait, alors, du coup, quand j'étais aux études avec ma meilleure amie, donc Géraldine, on a fait nos études en communication et information et je pense que c'est dans le courant de la deuxième année où on sortait beaucoup, on aimait beaucoup le côté aussi artistique et tout. Et de là, en fait, on avait un projet de se dire qu'on aurait bien aimé développer une structure pour faire des événements dans des lieux publics un peu abandonnés de Charleroi, mais toujours en mettant en avant le côté artistique. Donc, un peu casser les codes de « c'est pas beau, c'est moche », mais d'apporter vraiment une autre vision des choses, comme faire un défilé dans un skatepark, faire une exposition dans les anciennes halles de la digue à Charleroi, et en fait, de là, quand on a un peu émergé ce projet-là, je pense qu'on est tombés sur l'incubateur de Charleroi qui s'appelait le « Student Lab » à ce moment-là, et on a présenté notre projet parce qu'on a appris qu'ils recherchaient des jeunes pour suivre une formation de trois mois à ce moment-là, je pense.

Et du coup, on a présenté le projet, on avait été reprises avec plein d'autres jeunes qui avaient un peu de projets, qui portaient un peu dans tous les sens, et de là, je crois qu'on est quand même restées pendant plus de deux ans au final dans cet incubateur, et on a fait un ou deux événements, je pense, dans Charleroi, et après, ça s'est mis un peu de côté au final, au fur et à mesure, parce que c'était quand même compliqué. On était jeunes, on a quand même fait notre stage un peu quand on était étudiantes entrepreneuses à ce moment-là dans notre branche, donc on était toutes les deux à pouvoir développer un projet de A à Z, et on a fait notre deuxième stage sur ça, notre rapport de stage et tout là-dessus, et c'était vraiment superbe qu'on puisse aussi avoir cette opportunité-là.

Je pense qu'on est tombées sur l'info sur Facebook en mode « on recherche des étudiants », on était déjà fort dans cette ambiance-là, et on voulait lancer quelque chose avec Géraldine, vu que nos études dans l'événementiel, ça s'y portait bien, et on a sauté un peu sur l'occasion.

Lucie : Est-ce que tu as l'impression que c'est avoir l'envie d'entreprendre qui t'a poussée vers ton projet, ou c'est ton projet qui t'a poussée vers l'entrepreneuriat ?

Laurie : J'ai plutôt l'impression, pour moi en tout cas, que c'était l'envie d'entreprendre, parce que ça fait longtemps et même avant, je me disais toujours « je pense que je n'arriverai jamais à travailler pour quelqu'un », et que depuis toujours, je me dis « je pense que je serai indépendante plus tard », et donc c'est plutôt l'envie d'entreprendre, parce qu'après il y a eu d'autres projets, mais quand on est rentrés d'Australie, on est aussi rentrés dans un incubateur avec Luca, et là on a suivi aussi une formation de trois mois, mais c'était pour plus dans le food et créer une néo-cantine et tout, donc je pense que ça a toujours été un peu la recherche aussi, de se dire « j'ai envie de créer quelque chose en fonction de mes valeurs et tout du moment ».

Lucie : Trop chouette. Mais donc du coup, vu que tu as plusieurs expériences dans un incubateur, on va un peu se concentrer là-dessus. Est-ce que tu pourrais me dire, donc tu peux globaliser avec tes expériences de manière générale, est-ce que tu pourrais me dire quelles étaient tes attentes initiales quand tu as décidé de postuler dans ces deux programmes du coup ? Pourquoi est-ce que tu étais tournée vers eux ? Qu'est-ce que tu espérais aller chercher ?

Laurie : Je pense que, quand on se tourne vraiment vers eux, c'est surtout pour avoir de l'aide déjà, de ne pas partir dans tous les sens, mais vraiment être cadré aussi, de pouvoir avoir des contacts je pense, parce que eux aussi sont là pour mieux nous aiguiller en fonction des personnes nécessaires pour notre projet. Et je pense qu'aussi, quand tu rentres dans ce genre d'incubateur, c'est aussi pouvoir au moins mener un test de ton projet de A à Z. Le seul hic maintenant, enfin je ne sais pas si je peux le dire maintenant, mais si c'est une autre question ou quoi, le seul truc que je reproche peut-être un peu aux incubateurs parfois, c'est d'être un peu trop... de pivoter un peu trop vite. Ils ont des idées, ils pensent que c'est comme ça, enfin après voilà, je pense qu'ils ont aussi raison parfois, mais je pense que, en tout cas la deuxième fois avec Luca, quand on a lancé notre projet, on avait un projet totalement cool en tête de base, et après on a vraiment pivoté, je pense qu'on s'est vraiment perdu et c'était plus du tout ce qu'on avait envie de faire, et je pense que c'est pour ça qu'on s'est un peu arrêté aussi.

Lucie : Ok, dans le sens où c'est eux qui vous ont poussés à pivoter pour x ou y raison ?

Laurie : Oui, c'est ça, je pense qu'au début il y avait des petits coincés, bon après voilà, ils ont peut-être totalement raison, mais de pivoter, on s'est rendu compte que le projet était beaucoup trop gros, et ce n'était pas possible. À ce moment-là, non, on n'aurait pas pu le mener de A à Z en tant qu'étudiants, il fallait trop de fonds, il fallait trop de... Donc voilà.

Lucie : Et donc du coup, vous avez un peu perdu l'envie de continuer ce projet-là, parce que ça s'est quoi, éloigné de votre envie initiale ?

Laurie : Oui, et ce n'était pas le moment, je pense du coup, c'était plutôt un projet qu'on aurait dû faire un peu plus tard, un peu plus âgés. Je pense qu'on le garde toujours un peu en tête, de se dire pourquoi pas une fois, mais en tout cas à ce moment-là, quand nous on revenait d'Australie, on n'avait pas de boulot, on était entre deux phases, mais l'incubateur était cool aussi, parce que ça nous a aiguillés aussi à rencontrer des gens et à faire quelque chose à ce moment-là. Mais effectivement, si le projet tombait à l'autre côté, on était redevables de rien. C'est juste que si le projet continuait et qu'il était mené à bien, même si on pivotait ou quoi, en final, vu qu'on avait quand même été accompagnés et que le projet initial avait été fait là-dedans, je crois qu'il prenait quand même une part du marché à la fin.

Laurie : J'ai adoré quand même l'incubateur Idea2Food de Nivelles. C'était vraiment cool. Nous, on était à Nivelles la deuxième fois, c'était top.

Lucie : On poursuit là-dessus. On a parlé un peu de tes attentes avant l'incubateur. Maintenant, je vais te parler pendant. Est-ce que tu as l'impression que tes attentes ont été satisfaites entre ce que tu t'attendais à recevoir de base et ce que tu as reçu durant ces deux parcours ? Est-ce que tu as quelque chose que tu as trouvé particulièrement utile dans les ressources qui ont été mises à disposition de manière plus globale ?

Laurie : Oui, quand même. J'ai l'impression que tout ce qu'on a appris au fur et à mesure, ce n'est absolument pas perdu. Je réfléchissais encore à un projet personnel, de me dire qu'en mélangeant un peu tout, pourquoi je ne ferais pas ça.

Et au final, tout ce qu'on a appris pendant ces deux incubateurs, je trouvais ça hyper intéressant, même personnellement ou professionnellement ou ici en tant qu'indépendante de m'être lancée après d'avoir travaillé pour une start-up. C'est plein de petites choses que tu apprends et tu te dis à la fin, tu t'en ressers. Je pense que c'était que du gain d'avoir participé.

Lucie : Et comment ça se passait au niveau de ces accompagnements ? Quand je parle un peu de ce que tu as trouvé particulièrement utile, est-ce que tout le programme était sous forme de workshop ou formation ? Est-ce que vous aviez un peu du coaching, du networking ? De quoi tu te souviens qui t'a particulièrement marqué et dont tu ressors le plus maintenant des compétences après ce parcours ?

Laurie : C'était deux trucs complètement différents. À Charleroi, à chaque fois, on avait un seul coach avec qui on avait des réunions chaque semaine et on avait quand même des conférences une fois par semaine qui nous aidaient à avancer. Alors que du côté de Nivelles, à ce moment-là, j'avais l'impression que les coaches étaient, ça reste entre nous, un peu plus compétents.

Ce sont des personnes qui eux-mêmes étaient déjà entrepreneurs, étaient vraiment coachs purs et durs depuis les débuts. On était là deux fois par semaine et à chaque fois, le matin, c'était un peu prendre la température de tout le monde, voir un peu les ressentis. C'était bête,

mais ils mettaient des chouettes trucs en place pour voir un peu comment on se sentait par rapport à la semaine dernière, par rapport à ce qu'on avait appris.

Et à chaque fois, c'était vraiment mettre en avant par un coach à chaque fois différent, mais un module, on va dire une compétence un peu particulière en fonction de l'avancée de la formation. Et c'est vrai qu'on a fait beaucoup de networking. Ils amenaient quand même beaucoup de personnes extérieures pour nous expliquer aussi comment ça avait fonctionné pour eux, comment ils en étaient arrivés là.

On était tout le temps challengés parce que vraiment, le projet, on a appris du début à la fin pour qu'à la fin, en fait, on ait vraiment quelque chose de consistant et de réalisable. Je pense que l'accompagnement, être accompagné sur un an, être accompagné sur trois mois, là, c'était vraiment une formation express où ils étaient obligés d'être directement dans le vif du sujet. Et je l'ai trouvé vachement complète quand même, ou alors parce qu'on était peut-être un peu plus mature aussi, on avait fini les études.

Lucie : Et donc du coup, en parlant de ces deux parcours, le premier qui était plutôt étalé sur un an et le deuxième plutôt express sur trois mois, est-ce que tu as l'impression qu'un incubateur, c'est une charge de travail supplémentaire ou alors qu'au contraire, c'est quelque chose qui va t'aider peut-être à aller plus vite dans ton projet et donc à gagner du temps par la suite ? Comment tu te situes à ce niveau-là ?

Laurie : Je pense que quand tu lances un projet, c'est que tu es motivé par ce projet-là aussi. Et du coup, je pense que ce n'est pas une perte de temps et ce n'est pas une charge de travail supplémentaire dans le sens où tu fais quelque chose que tu aimes faire et que tu as envie de réaliser. Après, peut-être qu'on a eu la chance de ne pas travailler nous à ce moment-là.

Du coup, on avait tout le temps de pouvoir penser au projet, de le retourner dans tous les sens. Et on avait toute la semaine pour le faire, alors que je pense que les personnes qui étaient avec nous, qui étaient un peu plus âgées, qui travaillaient, pour eux, j'avais plus l'impression que c'était aussi peut-être une charge supplémentaire. Il fallait qu'ils trouvent le temps de le faire, mais c'était leur projet aussi.

Donc au final, ils étaient hyper motivés tout le temps. Alors que quand c'est vrai qu'on était dans le Student Lab à Charleroi, je pense que c'était la même chose. OK, on avait les études sur le côté, mais on pensait toujours au projet.

Et au final, ça faisait partie de nous, nos études. Donc, ça s'était vraiment bien en lien. Et non, ce n'était pas une charge de travail supplémentaire.

Lucie : Super. Alors du coup, on sait que la vie d'entrepreneur est faite de haut et de bas, surtout chez les étudiants. Est-ce que tu pourrais me nommer les plus grands défis que tu as rencontrés dans l'un ou dans les deux de tes projets, et auxquelles tu as été confrontée ?

Laurie : Le plus grand défi ? J'y réfléchis.

Lucie : Que ce soit des défis de manière plus globale, des choses qui t'ont freinée, qui ont fait que le projet a peut-être arrêté, ou qui t'ont fait pivoter, ou qui ont fait que vous avez buggé pendant un certain temps, ou voilà.

Laurie : Pour le premier, au final, tout s'est vraiment bien passé du début à la fin. Je pense que d'être encadrée, au final, on trouve toujours des solutions. Ça nous permet de rebondir, et donc d'avoir des contacts.

Au final, on n'a jamais rien planté. Il n'y a pas un événement qui ne s'est pas fait. Enfin, si, on en avait plein. Mais au final, tous ceux qu'on a voulu faire se sont faits. Maintenant, pourquoi ça s'est arrêté? Je pense juste que les études se sont arrêtées et on avait vu que pendant les deux années où on était aux études, le projet ne s'est pas vraiment plus lancé que ça, et on avait voulu décrocher, partir à l'étranger.

Je pense que ça s'arrêtait un peu pour ça. Le premier, le gros frein, je pense surtout que c'était le fait que le projet devenait trop gros par rapport à ce que nous on imaginait, alors qu'on nous apprenait à commencer lean. Ce n'était pas trop lean à la fin.

Je pense que c'est surtout pour ça qu'à la fin, je me suis un peu démoralisée de me dire que ce n'est pas le moment, que le projet ne me plaît plus tant que ça. Je me suis perdue et là, je veux quand même rentrer dans le milieu du travail. Il est temps de s'y remettre.

Lucie : Est-ce que tu pourrais me dire s'il y a des attentes qui n'ont pas été satisfaites par les deux incubateurs où tu as été? Est-ce qu'il y a des choses que tu t'attendais à recevoir que tu n'as pas reçues? Ou est-ce qu'après coup, tu t'es dit, après un an d'incubation, je me rends compte que j'aurais plutôt aimé que telle chose se fasse de telle manière?

Laurie : Je n'ai pas l'impression. Après, j'ai peut-être oublié aussi par rapport au sujet de là, parce que ça remonte quand même à quelques années maintenant. Mais en tout cas, j'en garde que des bons souvenirs. Donc, je n'ai pas l'impression qu'il y a des choses qui n'ont pas été satisfaites. En comparant les deux débuts que je te disais que j'avais l'impression que la formation Express était plus encadrée.

Lucie : Du coup, maintenant, on a fait l'avant incubateur, le pendant incubateur, on va passer après. Est-ce que tu pourrais nous faire un plan de ta vie actuelle au niveau du monde du travail? Est-ce que tu as toujours cette même envie d'entreprendre et d'être ta propre boss? Si oui, dans quel projet est-ce que tu es maintenant, vu qu'on a compris que tes deux premiers projets n'avaient pas eu de suite? Donc voilà, quelles sont tes envies pour le futur au niveau travail?

Laurie : Du coup, avec tout ça, ce qui m'a quand même donné envie de devenir indépendante, dans le sens où j'ai tenté. J'étais quand même, je n'arrêtais pas de travailler dans

l'événementiel malgré tout après mes études. J'ai quand même travaillé pendant six mois après dans la boîte d'événementiel en tant que chargée de com et coordinatrice d'événementiel.

Donc voilà, ça m'a plu, etc. Finalement, ce n'était pas ce que j'aimais parce que dans la vie, quand tu es en couple et tout, les horaires, c'est un peu compliqué. Donc ça, j'ai un peu arrêté.

Mais grâce à l'incubateur, donc le deuxième à Nivelles, d'avoir été coachée, d'avoir rencontré en fait des coachs, etc. L'un d'eux, c'est grâce à lui que j'ai mon boulot actuel. Parce qu'un an plus tard, c'est lui qui m'a recontactée en disant, voilà, j'ai une idée de projet. Et donc, c'est un peu lui qui m'a demandé de devenir indépendante par ce biais-là parce qu'il n'engageait que des freelance. Et donc, ça fait quand même deux ans et demi que j'avais rejoint ce projet. Et au final, c'est lui le fondateur, c'est lui qui a créé sa start-up dans le tourisme, dans ce milieu-là du tourisme. Mais au final, j'ai quand même créé le projet du début, de sa création à l'instant, l'évolution et tout. Et au final, c'était encore un projet quand même entrepreneurial et tout. Donc, j'avais encore les pieds dedans.

Lucie : Et donc du coup, est-ce que tu as toujours le même feeling dans le futur où tu as des projets en tête, tu sais que tu vas finir par relancer une boîte ou tu as fait le tour de l'entrepreneuriat et tu as plutôt envie de te poser dans le monde de l'emploi ?

Laurie : Justement, je suis partagée dans le sens où je pense que là maintenant, j'ai envie de tester, de me poser un petit peu, de devenir un peu salariée et de voir un peu, de prendre un peu tous les avantages d'être salariée. Voilà, je suis un peu tranquille de me poser. Mais effectivement, depuis quelques temps ici, je commence à cogiter un nouveau projet.

Lucie : Peut-être pour justement avoir plus de temps pour méditer au futur, c'est ça ?

Laurie : Tout à fait.

Laurie : Parce qu'au final, le boulot actuel, je n'ai absolument pas le temps. Ça me bouffe plus qu'autre chose. Et je pense qu'on est encore un peu jeune. Et voilà, il faut aussi se donner du temps de pouvoir faire des projets qui sont les nôtres et pas forcément suivre les projets des autres.

Lucie : Trop chouette. Un tout grand merci. Vraiment, quelle belle phrase de clôture.

6.3.7 Interview – Vincent - ancien étudiant entrepreneur incubé

Lucie : Pour commencer, je t'ai expliqué brièvement le but de mon mémoire, qui est d'enquêter sur l'impact des incubateurs étudiants sur la pérennité et la croissance des start-ups étudiantes. Je compare les étudiants qui entreprennent par eux-mêmes avec ceux qui sont soutenus par des structures d'incubation comme toi. On parle ici de toutes les structures d'incubation, mais pour le déroulement et la facilité du mémoire, faut que je travaille en incubateur, je me focus un peu sur ici, dans le Brabant à l'Yncubator.

Du coup, est-ce que tu pourrais me raconter un peu comment est-ce que tu as mis un premier pied dans le monde de l'entrepreneuriat ?

Vincent : Alors, pour nuancer par rapport à la distinction entre les deux, donc moi j'ai commencé en étant plus jeune à vouloir faire des événements, des soirées, donc c'était vraiment des soirées tout compris pour des copains et avec les bénéfices de vouloir investir dans du matériel pour améliorer la qualité de l'événement et pour diminuer les coûts et aussi l'accessibilité financière. Et donc ça a été vraiment le point départ, j'avais 16-17 ans de mes premières soirées et à 18 ans, je commençais à dire je veux le faire pour d'autres. Le seul truc qu'il y a eu, c'est qu'en tant qu'organisateur, externe, les gens avaient moins confiance en quelqu'un de 18 ans.

Et donc, dans la gestion, ils étaient moins à l'aise et donc ils m'appelaient plus pour des demandes plutôt pratiques du style, comment tu as eu une sonorisation, comment tu as eu tel matériel et donc ça a été vraiment très logistique. Et donc moi, je me suis focalisé là-dessus en disant « en fait on m'appelle pour la logistique » et donc j'ai commencé à faire de la location de matériel. Au tout début, sonorisation lumière et puis après service brasseur, tout ce qui est gestion des boissons, matériel de service boisson ou autre et donc de créer des synergies entre les deux parce que j'étais un fanatique de la gestion des boissons. J'avais un copain qui était très fan de tout ce qui était son. Donc on a combiné les deux et quand tu cherches une solution de clé sur porte, on nous a demandés. Et donc en gros, ça a continué, ça a été de plus en plus sérieux. On a passé beaucoup de temps à investir de notre temps dans le matériel grâce aux bénéfices générés et puis on est passés en société. A 19, 20 ans, on est passés en société et puis là, on a rencontré l'incubateur.

Lucie : Vous étiez tous les deux aux études à ce moment-là ?

Vincent : Oui, on était aux études. Donc moi je faisais ça... J'avais toujours un job étudiant mais j'arrêtais certaines activités pour pouvoir assumer parce que c'était beaucoup des horaires décalées de week-end ou autres. Donc voilà, on travaillait le soir, en semaine, en week-end. Et on était tous les deux étudiants et mon collègue Arnaud a rencontré Sophie sur le salon industriel des ingénieurs qui lui a parlé de l'incubateur.

L'incubateur avait deux ans ou trois ans et je pense que c'était en 2015 ou 2016 et quelque chose comme ça. Je crois que les gens étaient à la recherche de projets qui étaient plus

avancés et d'autres qui étaient au stade de l'idée. Donc, nous on arrivait déjà en société dans la structure et donc on a intégré le programme de l'incubateur comme ça.

Lucie : Super. Alors quand vous avez rejoint ce programme justement d'incubateur, quelles étaient vos attentes initiales ? Quand vous avez été discuté avec Sophie, est-ce que vous aviez déjà des problématiques auxquelles vous souhaitiez répondre ?

Vincent : **Vincent :** Pour l'aspect pratique, je me demande, est-ce que c'est anonymisé ou est-ce qu'on peut mentionner des noms ?

Lucie : Oui, on peut mentionner des noms.

Vincent : En fait, pour être honnête, rejoindre un incubateur, je ne l'aurais pas fait moi-même. Je ne voyais pas la valeur ajoutée. Et en fait, c'est mon collègue Arnaud qui était plus enthousiaste à l'idée. Au début, comme c'était lui qui recherchait plus d'informations, je ne comprenais pas vraiment la valeur ajoutée et je n'étais pas vraiment d'accord avec le concept de statut d'étudiant-entrepreneur.

Mais Arnaud était convaincu et comme on fonctionnait beaucoup en duo, bien que nous étions quatre au début, chaque personne portait ses propres projets. Il est donc venu avec cette idée, et il m'a motivé à nous inscrire, mais nous n'avons pas exactement la même personnalité, ni la même manière de fonctionner. Moi, je voulais vraiment bien comprendre tout le processus impliqué. Lui, c'était plus du genre "on verra bien". Nous avons rencontré Sophie et François qui nous ont bien expliqué le projet, ce qui nous a un peu convaincus et nous nous sommes dit « OK, en fait, ça représente une valeur ajoutée, ce n'est pas un coût en soi. Donc, on va intégrer ce programme, ça apportera de la crédibilité et on va en retirer des bénéfices ». C'était vraiment notre vision au début, jusqu'à ce qu'il y ait un changement de structure en interne qui a transformé un accompagnement gratuit en un accompagnement avec une dette d'honneur.

Il y a une dette d'honneur quand tu es en société. Donc, quand nous avons vu le contrat, nous ne l'avons jamais vraiment signé parce que les termes étaient différents de ce qui avait été convenu initialement, et on s'est senti un peu bousculés à ce niveau-là.

Lucie : À quel moment ce changement dans l'accord a-t-il eu lieu, avant que vous ne signiez, quand vous étiez prêts ou à un autre moment ?

Vincent : Nous avons rencontré Sophie en avril, mais le changement est intervenu pour la rentrée suivante. Et donc, nous avons été invités à l'événement de clôture, et nous sommes rentrés dans l'incubateur à la rentrée d'automne, lorsque le changement est devenu effectif. Ce qui n'était pas le cas quand ils nous avaient si bien briefé la structure au printemps avant.

Lucie : OK, compris.

Vincent : Nous sommes arrivés lors de la troisième année de l'incubateur. À ce moment-là, ils ont dit qu'il y avait trop de gens qui abandonnaient. Il n'y avait pas vraiment une intention de continuer toujours. C'était beaucoup plus petit, mais c'était quelque chose de sympa à l'époque, même si ce n'était pas spécialement bien vu.

Lucie : OK. Alors, on va revenir sur plein de choses, parce qu'il y a eu beaucoup de détails intéressants. Tout d'abord, tu me dis qu'au début, un de tes associés était assez motivé et prêt pour le projet.

Vincent : Oui, c'était surtout moi qui donnais beaucoup de mon temps pour faire grandir la société. Je travaillais, cela rapportait de l'argent, ce qui nous permettait d'acquérir plus de matériel et d'agrandir notre parc de location. J'étais vraiment impliqué, à fond. Par contre, tout ce qui concernait l'image ou la stratégie, j'étais moins impliqué. De plus, je n'y croyais pas vraiment parce que je pense que c'est ce qui nous a, en quelque sorte, mis en difficulté, c'est le fait qu'on a été nous chercher. Pourquoi ? Parce qu'en fait, à l'époque, il n'y avait pas beaucoup de sociétés qui étaient déjà en cours. Et donc, du coup, c'était aussi différentes structures à différents niveaux. Et d'ailleurs, ce qui s'est passé, et ce qui était vraiment compliqué les six premiers mois, c'est qu'on a été un peu la tête de gondole de l'incubateur. En disant, cool, il y a de la société, ils vont nous montrer ce qu'on peut obtenir à l'incubateur, alors qu'on était déjà à ce stade avant d'arriver.

Vincent : En fait, nous étions en pleine restructuration avec mes associés à ce moment-là, parce que Benjamin Swartz était avec nous mais il est parti pendant notre incubation. Ce qui se passait, c'est qu'on était souvent mis en avant pour aller faire des interviews, pour présenter notre projet. Mais nous n'étions pas vraiment dans l'innovation. Par exemple, nous étions la même année que *Greenzy*, *Kalisana* est arrivée juste après nous. Quand on était face à des journalistes ou des experts en entrepreneuriat lors d'événements à Bruxelles, on nous demandait de vendre notre projet. Comme nous n'étions pas dans l'innovation, les gens ne comprenaient pas quelle était notre valeur ajoutée, notre création de valeur. Nous étions constamment questionnés.

Lucie : Peux-tu me faire un bilan global? On a parlé de l'avant incubateur, et maintenant pendant l'incubation, as-tu l'impression que tes attentes ont été satisfaites?

Vincent : Personnellement, oui. Je me suis investi humainement, et c'était vraiment incroyable. J'ai pu me connecter avec le milieu entrepreneurial, alors que moi, au départ, je pensais qu'être entrepreneur, c'était posséder une entreprise. Mon père est dans le bâtiment, donc pour moi, un entrepreneur, c'était un maçon parce qu'il a son entreprise. Ce n'était pas nécessairement quelqu'un qui a une idée qui va changer le monde. Pour moi, un indépendant, c'est un entrepreneur, mais je n'avais pas la même approche que d'autres. L'incubateur m'a vraiment permis de me connecter à ce milieu. Rien que de revenir ici dans les locaux, ça me rappelle de bons souvenirs. Dans l'ambiance, c'était vraiment génial. J'ai fait d'excellentes rencontres, acquis de la crédibilité. J'ai aussi rencontré de super experts, j'ai appris beaucoup de choses. Et ce qui est fou, c'est que, après coup, Arnaud, mon associé, s'est beaucoup investi

dans les ateliers, et moi l'inverse. Parce que j'étais engagé dans un programme. Et lui, c'était plutôt la société qui s'était engagée, donc il participait moins. J'ai pu faire mon mémoire au sein d'un incubateur, avec la supervision de mon coach.

Lucie : Est-ce que tu considères cela comme un gain ?

Vincent : Comme une facilité, et une belle expérience. Juste avant Covid, je ne savais pas si je voulais en faire ma vie. Cela m'a permis de vivre cela au quotidien pendant trois mois. J'avais des stagiaires, un coach, je devais rendre des comptes à Sophie, à Vincent. C'était vraiment une facilité par rapport à ça.

Lucie : Justement. Comment évalues-tu l'impact des ressources que tu as eues ici à l'incubateur sur ton projet entrepreneurial ?

Vincent : Disons que l'incubateur repose sur trois ou quatre piliers principaux. D'abord, l'accès aux bureaux. On était souvent ici. On utilisait les salles de réunion, on les privatisait, ce qui était un réel avantage pour nos clients. Nous étions les seuls de l'incubateur à demander un accès 24/7, même le week-end. On savait comment désactiver l'alarme, etc. Les workshops, à cette époque, c'était compliqué de discerner ce qui était utile pour le développement de l'idée ou du projet lui-même.

J'ai appris plus en échangeant avec d'autres, je me sentais utile. Mais en termes de compétences par rapport à ma formation en management à la LSM, je ne pense pas avoir appris grand-chose de nouveau. L'accès au coach était rassurant, cela donnait confiance. Vincent était notre coach, il y avait certains critères à respecter à l'époque. Humainement, c'était enrichissant, je discute encore de temps en temps avec lui.

Lucie : Et en termes de réseau ?

Vincent : Je n'ai pas vraiment profité pleinement du réseau de l'incubateur. Mais globalement, les ressources logistiques comme l'accès aux bureaux et aux salles de réunion, ainsi que le networking avec d'autres projets et entrepreneurs ont été particulièrement, mais je ne peux pas dire que l'Yncubator m'a permis de faire une rencontre décisive qui a permis de révolutionner tout le projet.

Lucie : Quel a été le plus grand défi que vous avez rencontré dans la création de votre projet ?

Vincent : Le premier gros défi, ça a été la gestion de l'humain. Quand tu passes de l'idée, c'est un hobby quelque chose de plus sérieux. Ça tâchait nos relations à un moment, c'est un peu compliqué avec Benjamin. J'ai un de mes meilleurs potes qui a quitté le projet, mais pour d'autres raisons parce qu'il n'était plus sur le LLN. Mais voilà, il s'est délaissé un petit peu. Donc ça, c'était le plus gros défi. C'était de pouvoir trouver un équilibre dans une structure relationnelle, parce que c'est de base un projet d'amis à un projet quoi doit être rentable, et ça peut parfois tout faire basculer.

Un des plus gros défis sinon , c'était de savoir si je voulais vraiment faire ça de ma vie. Et après le Covid, tout est devenu plus compliqué car le secteur de l'événementiel s'est fermé. C'est drôle parce que lors de mon stage via l'incubateur, je suis sorti de là convaincu de vouloir faire ça de ma vie. Puis est arrivé le Covid et j'ai changé d'avis parce que je me questionnais beaucoup sur les conditions salariales et la rémunération.

Lucie : Ok.

Vincent : Finalement, nous avons fini par travailler en activité complémentaire.

Lucie : Penses-tu que l'incubateur t'a aidé à clarifier ces questions durant cette période, notamment avec les problèmes humains et les changements de vie?

Vincent : Oui, l'incubateur m'a beaucoup aidé grâce à sa rigueur. J'avais l'impression d'être une entreprise. Peu de gens passent de l'incubateur au co-working du CEILouvain, mais c'était mon cas. L'accompagnement nous a obligés à être rigoureux. Je préparais tout pour ne pas paraître mal préparé. Cela m'a forcé à poser certaines questions, bien que ce soit la personnalité de Vincent qui a vraiment fait la différence.

Lucie : Et ces deux grandes problématiques, penses-tu avoir reçu de l'aide à ces deux niveaux, ou aurait-il été pareil si vous n'aviez pas été incubés?

Vincent : En termes de gestion humaine et de conflit, je n'ai pas vraiment ressenti de soutien de l'incubateur, quoi que tout de même un peu de mon coach, donc indirectement l'Yncubator, mais je pense que nous aurions pris la même décision sans eux.

Lucie : D'accord.

Vincent : Je me souviens d'une réunion très intense où Benjamin est sorti en pleurs, disant qu'il voulait quitter le projet. Ça a été une période difficile où nous essayions de contourner le problème sans vraiment l'aborder. L'incubateur n'a pas vraiment joué un rôle là-dedans. Mais il a aidé à contextualiser mes décisions lorsqu'il s'agissait de savoir si je voulais continuer dans cette voie.

Lucie : Bien sûr. Y a-t-il des attentes que tu avais en entrant dans l'incubateur qui n'ont pas été satisfaites?

Vincent : En fait, je travaille de temps en temps lors d'événement pour l'incubateur, donc je ne peux pas dire que j'en ai profité pour obtenir des clients. Je répondais juste aux critères qu'ils recherchaient pour un prestataire. Je ne travaille pas pour le réseau de l'incubateur mais parce que je suis à proximité d'eux et que ça les arrange bien de faire appel à notre société.

Humainement, j'ai rencontré des personnes incroyables, avec qui je suis toujours en contact. J'aurais aimé que l'incubateur mette plus l'accent sur cela. Parfois, j'ai été frustré par le manque d'encouragement de networking de leur part.

Lucie : Ok, donc tu évoques un manque de soutien relationnel.

Vincent : Oui, l'encadrement administratif n'était pas adapté à l'entrepreneuriat. Je venais souvent l'après-midi et il n'y avait personne dans les bureaux, c'est super triste.

Lucie : Oui, bien sûr.

Vincent : Et quand tu es seul dans un environnement où ça devrait bouger, tu ne le sens pas vraiment, ça ne te motive pas.

Lucie : Oui, bien sûr.

Vincent : Et c'est toujours le cas ici, je vois qu'on est en pleine journée et que le coworking est vide ?

Lucie : Parce que c'est vraiment vide aujourd'hui, mais c'est probablement parce que c'est vendredi pendant les vacances. En général, il y a plus de monde.

Vincent : Oui, c'est surtout ça qui m'a un peu manqué. Mais j'ai découvert des gens formidables qui m'ont personnellement enrichi.

Lucie : Alors, passons à la suite. J'allais justement te demander si tu as bénéficié de certains aménagements, comme les aménagements fiscaux pour les étudiants entrepreneurs, etc. Qu'en est-il ?

Vincent : À l'UCL, nous avons postulé pour le statut d'étudiant entrepreneur et avons été refusés par un comité, malgré le fait que nous avions déjà une entreprise. Cela m'a vraiment freiné. À l'époque, l'incubateur était très lié à l'UCL. Nous devons nous défendre sur pourquoi nous voulions être reconnus comme entrepreneurs alors que nous avions déjà une entreprise.

Lucie : Pour quelle raison avez-vous été refusés ?

Vincent : Nous ne répondions pas aux critères de l'UCL pour ce qui est considéré comme un entrepreneur. C'était frustrant parce que l'incubateur était censé soutenir les entrepreneurs, et on ne se sentait vraiment pas traités de la même façon que les autres projets plus innovants et technologiques, qui eux n'ont pas eu de mal à obtenir le statut.

Lucie : Ok, donc ils ne vous ont pas accordé les mêmes aménagements scolaires, académiques, etc. ?

Vincent : Exactement, et c'était difficile pour moi d'obtenir des aménagements pour mes examens. Je demandais à ne pas avoir d'examen le vendredi et le lundi parce que j'avais des clients le week-end. C'était compliqué à mettre en place et je ne recevais aucune souplesse à cet égard. Cependant, si j'avais un salon à Paris ce week-end-là, comme ça a été le cas concrètement pour d'autres projets, j'aurais pu demander un aménagement.

Lucie : Parce qu'il manquait, selon toi, le côté innovant, le côté un peu, l'innovation technologique ? C'est pour ces raisons que vous avez été refusés ?

Vincent : Oui, à l'époque, c'était aussi l'innovation technologique et durable. J'adore les filles, mais je suis certain que *Greenzy*, qui n'a toujours pas sorti un produit 5 ans plus tard, avait plus d'aménagements que moi pour aller faire des salons à gauche et à droite, alors que moi, qui travaille toutes les semaines, tous les week-ends, 3-4 fois par semaine, je ne pouvais pas profiter de ces aménagements, est-ce que ça te semble juste ?

Lucie : Une fois que tu as réussi à avoir ce statut, la deuxième année, est-ce que tu as pu en profiter correctement ou as-tu l'impression que même une fois que tu l'as obtenu, ça n'a pas changé grand-chose ?

Vincent : La seule fois que j'ai pu en profiter, c'est quand j'ai rencontré le vice-recteur à une réception. Il avait d'autres affaires courantes à gérer, mais c'est la seule fois que j'ai vraiment pu profiter de mon statut.

Lucie : Alors, du coup, vous êtes restés deux ans dans l'incubateur, plus un an en tant qu'alumni. Vous avez quitté il y a combien de temps maintenant ?

Vincent : Ça fait 4 ou 5 ans, juste avant le covid.

Lucie : Ok, et donc comment était ton état d'esprit en quittant l'incubateur vis-à-vis de ta société, car c'est particulier avec le covid, et comment est ton état d'esprit maintenant ? Si tu peux faire le parallèle entre ce que tu pensais de ta société à ce moment-là et maintenant, avec quelques années de recul.

Vincent : Mon état d'esprit en quittant l'incubateur est toujours le même. On a eu deux gros événements qui nous ont marqués dans le secteur de l'événementiel, le premier c'était les attentats et le deuxième c'est la période covid. Tout ce qui concerne les rassemblements a été impacté. On était à 40-50 000 euros de bénéfice quand on a quitté l'incubateur et on s'est retrouvé à zéro à cause du covid. Donc mon état d'esprit a dû évoluer. Maintenant je retrouve une situation similaire à celle d'avant le covid, en faisant une activité complémentaire.

Lucie : Ok.

Vincent : J'ai pu ajuster ma tarification et mon horaire. Je travaille avec mes amis à côté, j'ai la stabilité et le confort d'être salarié d'un côté, et la flexibilité d'être indépendant de l'autre.

Lucie : Et si il n'y avait pas eu le covid, est-ce que tu penses que tu serais arrivé à ce compromis?

Vincent : Non, je serais toujours dedans et je crois que j'aurais pu bien en vivre. En fait, juste avant le covid, j'allais signer pour travailler pour l'incubateur de Charleroi, via un autre contact, qui était une fille avec qui j'étais allé à l'école, donc pas de mise en contact par l'Yncubator.

Lucie : Ok, d'accord.

Vincent : J'allais signer mon plus gros contrat en faisant ça, donc ça me permettait de voir sereinement mon avenir, mais à cause du covid, ça ne s'est jamais fait.

Lucie : Alors maintenant, avec du recul et avec les années à venir, est-ce que tu aurais des suggestions pour améliorer le programme d'incubation ?

Vincent : Je pense qu'on peut enrichir l'esprit d'entreprendre. J'ai vécu ça avant l'existence des incubateurs. Le processus est vraiment bien. J'ai connu la mineure en entrepreneuriat, mais elle n'était qu'à ses débuts. Cela a beaucoup évolué. Je pense que l'incubateur avance dans le bon sens. Maintenant, il y a plusieurs facilités que j'avais déjà suggéré à l'incubateur en sortant. Je pense que la première chose est d'ouvrir le panel par rapport aux secteurs d'activité. On n'est pas uniquement sur l'innovation technologique. On n'est pas uniquement sur les innovations en termes de durabilité. Je travaille maintenant dans le milieu associatif, et peut-être qu'on pourrait mettre cela en avant, ou du moins ouvrir l'incubateur à d'autres secteurs. Il y a des possibilités qui peuvent se créer. Avant, c'était très cantonné à l'université, mais maintenant ça s'ouvre un peu aux autres hautes écoles. Je pense que cette ouverture-là, elle est beaucoup plus intersectorielle, et donc elle va y gagner. Donc ça, c'est une des premières choses. Et la deuxième chose, et là c'est d'un point de vue plus pratique, la transition entre je fais cette activité de manière complémentaire et j'ai besoin de gagner un salaire. Je pense qu'il y a un gap à un moment où les gens s'arrêtent au moment où on soulève la question qui est encore et toujours « est-ce que je peux me lancer à temps plein dans mon activité à la sortie des études », et l'incubateur ne vous prépare pas à ça.

Lucie : Merci beaucoup Vincent pour ton témoignage !

6.3.8 Interview - Léa - étudiante entrepreneuse non-incubée

Lucie : Coucou Léa, merci beaucoup de prendre quelques minutes pour moi en tout cas, ça m'aide beaucoup. Je fais mon mémoire sur l'influence des incubateurs étudiants, sur la pérennité et la croissance des startups étudiantes et des étudiants entrepreneurs. L'idée, c'est de faire un peu en parallèle entre les étudiants qui ont entrepris par eux-mêmes et qui ont décidé de se lancer un peu dans le monde de l'entrepreneuriat, les deux pieds dans le plat, mais par eux-mêmes, sans se faire accompagner, et les étudiants qui ont décidé de se faire accompagner par des structures d'accompagnement et par tout ce qui est offert maintenant par le gouvernement. Du coup, toi, tu rentres plutôt dans la première catégorie.

Léa : Oui, c'est ça, oui. Exactement.

Lucie : Et donc, du coup, est-ce que tu es OK pour que j'enregistre ?

Léa : Oui, oui, pas de souci.

Lucie : Alors, on va commencer directement dans le vif du sujet. Est-ce que tu pourrais m'expliquer à quel moment tu as décidé que tu voulais mettre un pied dans le monde de l'entrepreneuriat ? Est-ce que c'était une envie première parce que tu étais passionnée par ce milieu ou est-ce que c'est plutôt parce que tu étais passionnée par l'activité et que du coup, ça a un peu découlé naturellement ?

Léa : Alors, je me suis lancée dans l'entrepreneuriat parce que j'étais passionnée, en fait, par tout ce qui a trait au domaine de l'esthétique, des cosmétiques. Ça faisait plusieurs années que j'y réfléchissais et c'est vrai que le Covid m'a fait beaucoup réfléchir et je me suis dit « pourquoi pas me lancer là-dedans de manière professionnelle et faire de ma passion un métier » ? Et voilà, j'ai commencé petit à petit. J'ai commencé par une formation, puis deux, puis trois, puis quatre, et puis ainsi de suite. Et après, je me suis dit que je me suis un peu renseignée, c'est ça, sur le statut d'étudiante indépendante et j'ai vu qu'il y avait quand même certains avantages. Et je me suis dit, si je veux me lancer dans cette activité-là, je n'ai pas le choix d'avoir ce statut.

Lucie : Super. Quand tu me dis que le Covid t'a fait un peu réfléchir, c'est plutôt à quel niveau ?

Léa : Je ne supporte pas de ne rien faire. J'ai besoin d'être active, et bien que j'aime mes études, je voulais m'investir dans quelque chose de concret. J'ai finalement trouvé mon équilibre en créant un projet qui aboutit à quelque chose de tangible, à côté de mes études théoriques.

Lucie : C'est ça, un peu pour ajouter du concret à l'aspect théorique de tes études, mais dans un domaine complètement différent ?

Léa : Exactement. Ça surprend souvent car le droit et l'esthétique semblent opposés, mais je trouve un lien social dans les deux. Et j'aime perfectionner mon travail, que ce soit dans mes études ou en esthétique.

Lucie : Alors, le monde de l'entrepreneuriat est plein de hauts et de bas, surtout pour les étudiants entrepreneurs. Quels grands défis as-tu rencontrés ?

Léa : Le plus grand défi est l'investissement initial. Les formations de qualité sont coûteuses, tout comme le matériel et les produits. De plus, il y a beaucoup de concurrence dans l'esthétique. Il faut se démarquer pour bâtir une clientèle régulière, ce qui prend du temps. Les annulations de dernière minute sont aussi un défi constant.

Lucie : On est tous dans le même bateau, même dans le monde de la photographie. C'est pareil pour les restaurateurs et d'autres services.

Léa : Oui, c'est un problème commun dans beaucoup de services. J'envisage peut-être de mettre en place un système d'acompte pour réduire les annulations, mais j'hésite car cela pourrait dissuader de nouveaux clients.

Lucie : En dehors de ça, quels soutiens ou ressources aurais-tu aimé avoir pour t'aider à surmonter ces défis financiers et autres ?

Léa : Oui, au niveau des démarches administratives, c'est vrai qu'au départ, j'ai pris un comptable. Mais même en ayant un comptable, parfois, je me retrouve face à des documents que je dois remplir et j'ai l'impression de ne pas être beaucoup aidée. Après, moi, j'ai la chance que mon papa est indépendant, ma soeur est indépendante. Donc, je peux leur poser des questions. Ils savent m'y répondre. Mais c'est vrai qu'une aide, parce que je me dis, j'ai l'impression qu'on a quand même la chance d'avoir fait des belles études universitaires, mais ça ne nous donne pas de clefs en main pour nous lancer dans la vie d'indépendant.

Lucie : Alors du coup, maintenant, pour parler un peu dans le vif du sujet, on va passer sur les incubateurs étudiants. Déjà, toi, le mot incubateur étudiant, est-ce que ça te dit quelque chose? Est-ce que tu en as déjà entendu parler ? Si oui, dans quel cadre ?

Lucie : Non, jamais.

Lucie : Ok, donc c'est vraiment un sujet dont tu ignores tout complètement.

Léa : Oui, vraiment.

Lucie : Ok, donc un incubateur étudiant, ça agit un peu comme un incubateur de start-up, donc ça veut dire que c'est un organisme qui est financé par les pouvoirs publics. C'est le gouvernement qui essaye de promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes, et donc ça vise un public d'étudiants et de jeunes diplômés. Et donc, ça va venir les soutenir et les accompagner

pour lancer leur start-up, essayer de gérer un maximum les études, tous les côtés qui vont avec. Donc, c'est 100% gratuit pour les étudiants. On parle d'un parcours de plus ou moins deux ans dans lequel l'étudiant est vraiment accompagné comme dans un petit cocon. Ça veut dire que, quand il arrive dans un incubateur, on va lui assigner un coach personnel qui va vraiment être son guide pendant ces deux ans et qui va vraiment le suivre de manière mensuelle, hebdomadaire, dépendant des besoins. Il va avoir accès à tout un panel d'experts. Donc, ça peut passer d'experts juridiques, d'experts comptables, d'experts en réseaux sociaux, en sites web, en marketing, vraiment de tout et de rien, qui vont être à sa disposition. Donc, c'est vraiment des consultants qui peuvent facturer jusqu'à plusieurs centaines d'euros de l'heure et qui vont venir gratuitement aider l'étudiant. Voilà, tu veux créer ton application de réservation pour tes séances d'esthétique, ils vont venir t'expliquer comment coder ton application facilement pour faire tes réservations en ligne. Voilà, ils vont t'expliquer les démarches administratives, quel statut est-ce que tu veux, etc. Pareil, ils vont venir t'accompagner à ce niveau-là. Et alors, surtout, c'est un endroit où il y a énormément de networking et donc tu vas pouvoir rencontrer énormément d'autres entrepreneurs, d'autres personnes qui soit ont vécu des choses différentes, des choses similaires, et voilà, on essaye tous d'apprendre un peu des autres et de se créer un petit réseau.

Léa : C'est fou mais je n'en ai jamais entendu parler alors que je trouve ça incroyable que de telles initiatives existent.

Lucie : Mais donc, du coup, toi, comment tu te sens maintenant que je t'explique un peu c'est quoi ce principe et ce concept ? Est-ce que toi, t'aurais pu, si tu avais été sensibilisée à ça, être intéressée ? Est-ce que tu aurais plutôt eu envie de continuer à entreprendre par toi-même ?

Léa : Oui, c'est vraiment quelque chose qui m'aurait beaucoup intéressée. C'est vrai que c'est dommage comme tu viens de le dire, qu'on ne soit pas plus mis au courant parce que j'en avais jamais entendu parler. Mais je trouve ça vraiment très intéressant et c'est vraiment une aide inimaginable pour les étudiants.

Lucie : Absolument. Pour rebondir un peu sur toi, les difficultés dont tu parlais, pour tout ce qui est soutien administratif, bien entendu, on a tous les experts là-dedans. Quand tu dis un peu, moi, j'hésite au niveau des décisions à prendre, est-ce que je dois mettre des acomptes ? Est-ce que je dois ci ? Est-ce que je dois ça ? Ce qui est bien, c'est que quand on a des coachs, on a vraiment des coachs qui sont dans tous les secteurs. On a par exemple Sophie Tranteseaux qui a la marque *Make Senze* et elle vient d'ouvrir un magasin supplémentaire qui est juste en face du passage de la gare, qui était à l'ancien Rose Avril. Je ne sais pas si tu es déjà passée devant.

Léa : Oui, justement, je me demandais ce que c'était.

Lucie : Elle a une marque de cosmétiques qui est éco-responsable. Elle se vend beaucoup dans les instituts, elle travaille beaucoup en partenariat avec les esthéticiennes, etc. Elle est en train

d'ouvrir de plus en plus de magasins, dont un qui vient d'ouvrir à LLN. Donc, tu vois, on a vraiment des coachs dans tous les secteurs, y compris dans le monde esthétique.

Léa : Oui, c'est ça. Donc, c'est vraiment pour s'adapter le plus possible au parcours des étudiants et pouvoir vraiment se dire « tu ne vas pas être coachée par un ingé civil » si tu as un projet qui n'a rien à voir avec ta boîte.

Lucie : Du coup, si tu avais des suggestions à apporter à la manière dont tu as été sensibilisée à l'entrepreneuriat, j'ai envie de dire surtout dans ta faculté parce que je pense que c'est beaucoup. Est-ce que tu as l'impression qu'on en parle ? Pas des incubateurs de manière générale, mais de l'entrepreneuriat. Est-ce qu'on t'en parle ? Est-ce que c'est quelque chose qui tourne un peu dans les facs, dans les groupes étudiants, etc.

Léa : Non, on n'en parle vraiment pas du tout. Que ce soit dans la faculté, par nos professeurs, ou même autour de moi, des autres étudiants, c'est vrai que je me sens un peu seule. Et parfois, je n'ose pas trop en parler parce que c'est vrai que c'est quand même une organisation. Ce n'est pas facile de gérer un agenda comme ça. Et par exemple, ici, quand j'ai été en stage durant le premier quadrimestre, je n'osais pas au premier abord en parler parce qu'en fait je me sens un peu seule dans cette situation. Et je me dis «tu es d'abord étudiante et tu n'as le droit qu'à être étudiante ». Mais non, moi, j'ai un statut particulier et je veux l'assumer.

Et c'est vrai que parfois, j'ai plutôt tendance à le cacher que plutôt, on va dire, à m'en vanter ou dire, voilà, oui, j'ai quelque chose d'autre sur le côté. Je lui avais au final avoué à la fin de mon stage.

Lucie : C'est fou de dire qu'on doit « avouer »..

Léa : Oui, vraiment. Et elle m'avait dit finalement «tu aurais dû me le dire plus tôt » parce que c'est vrai que parfois, j'osais jamais ouvrir mon agenda à cause de mes rendez-vous avec mes clientes notées dedans. Et elle m'avait dit que c'était quelque chose vraiment à mettre en avant et que je ne devais pas hésiter, justement, à le mettre dans mon CV malgré le fait que ça n'a rien à voir avec mes études. Elle m'a dit : « C'est vraiment un plus ». Elle a dit : «moi, je t'admire pour ce que tu as fait. Et voilà, ça montre des qualités que tu as ». Mais donc, non, pour revenir à ta question, c'est vrai qu'autour de moi, je n'en ai jamais entendu beaucoup parler et pas dans mes études non plus.

Lucie : OK. Donc, tu n'étais pas du tout accompagnée à ce niveau-là. Tu t'es vraiment lancée un peu par toi-même. Et alors, tu m'as dit plutôt côté sphère familiale où là, tu avais déjà une famille qui était dans le monde de l'entrepreneuriat et du coup, tu es un peu sensibilisée à cette vie-là.

Léa : Après, c'est vraiment des choses différentes. Ma sœur est architecte, mon papa est ostéopathe, donc c'est encore différent. Mais c'est vrai que plutôt au niveau question de

comptabilité ou plus administratif, je pouvais quand même me référer, le demander à ma sœur.

Lucie : Et alors du coup, pour te donner une idée, tu parles ici du fait que tu ne te retrouvais pas du tout avec les autres. Tu avais l'impression d'être un peu à part et de ne pas vivre tout à fait la même vie à ce niveau-là. Mais c'est vraiment aussi à ça que ça sert un incubateur, c'est de pouvoir te connecter avec des centaines d'étudiants qui sont tous à LLN, tous dans des études aussi différentes les uns des autres et qui finalement se retrouvent autour d'une même passion, l'envie d'entreprendre.

Donc, voilà. Et c'est très triste parce qu'on se rend compte qu'on en parle beaucoup dans les études quand tu vas en gestion, quand tu vas à la LSM, quand tu vas en école, à la limite en EPL et en ingé civil, mais par contre, les autres facultés ne sont vraiment pas encore au point dans la promotion de l'entrepreneuriat chez leurs étudiants.

Léa : Merci à toi pour cette information. C'est vrai que c'est vraiment dommage qu'on n'en parle pas plus. C'est comme si c'était plus ciblé sur certains types d'études mais comme quoi, ça ne veut rien dire.

Lucie : Tout à fait. On essaie de sensibiliser un maximum en allant de plus en plus dans les foires étudiantes. Ici, on a été en psychologie il y a deux semaines, etc. Mais on se rend compte que ça doit aussi passer par les professeurs. Il n'y a rien à faire.

Lucie : Oui, je pense.

Léa : Ça doit passer par la faculté parce que quand tu vas dans un job day, tu vas regarder les stands qui t'intéressent mais si tu n'as jamais entendu parler d'entrepreneuriat de ta vie, tu ne vas pas forcément te diriger par toi-même. C'est vrai qu'on a un énorme manque de sensibilisation mais là, c'est vraiment bien la preuve parce que tu es en master 2. Si tu n'as jamais entendu parler jusqu'à ton master 2, c'est vraiment bien la preuve qu'il y a un manque à ce niveau-là.

Léa : Merci beaucoup. Je vais vraiment aller me renseigner, cette discussion m'aura été utile !

6.3.9 Interview -Lina - étudiante entrepreneuse non-incubée

Lucie : Salut Lina, merci d'avoir accepté cette interview. Avant de commencer, je voudrais juste confirmer que tu es d'accord pour qu'on enregistre notre conversation ?

Lina : Oui bien sûr, c'est bon pour l'enregistrement. Ça me fait plaisir de parler de mon projet.

Lucie : Super, commençons par les bases. Est-ce que tu connaissais les incubateurs pour étudiants entrepreneurs avant de lancer ton projet ?

Lina : Oui, j'en avais entendu parler à la haute école et aussi par quelques amis qui s'y étaient intéressés. Mais je n'ai jamais vraiment exploré l'option pour moi-même.

Lucie : Quelles sont tes impressions sur ce qu'ils offrent ?

Lina : D'après ce que je sais, ils offrent des conseils, des formations, et parfois de l'aide pour financer ton projet, mais honnêtement je me souviens uniquement de quelques détails de ce qu'on m'en a dit.

Interviewer : Et pourquoi as-tu décidé de ne pas t'engager avec un incubateur ?

Lina : Principalement à cause du temps que cela pourrait demander. Je craignais que cela me détourne de mes études en marketing. De plus, avec ma famille déjà dans l'entrepreneuriat, j'avais accès à certaines ressources, et je pense qu'ils sont capables de me soutenir et de me conseiller sur pas mal de points. Et puis je voulais essayer par moi-même, voir si j'en étais capable. J'avais aussi peur de ce qu'il allait se passer si le projet faisait un flop, ou si je décidais d'arrêter, je pense que dans ce cas-là, on leur doit quelque chose? Je ne sais pas.

Lucie : Quels défis as-tu rencontrés jusqu'à présent dans le développement de ta friperie en ligne ?

Lina : Le plus grand défi a été de gérer mon temps entre mes études et le développement du projet. Je suis une bosseuse mais j'ai beaucoup d'anxiété et j'ai parfois du mal. Structurer mon temps et savoir où placer mes priorités, alors ça m'attire parfois quelques ennuis.

Lucie : Comment as-tu surmonté ces défis par toi-même ?

Lina : J'ai beaucoup appris en autodidacte, en utilisant des ressources en ligne, en suivant des entrepreneurs sur les réseaux sociaux. Il y a vraiment plein de gens inspirants en ligne, mais ça met peut-être parfois trop d'étoiles dans les yeux de voir les gens si bien réussir et s'en sortir. On a l'impression que c'est facile. Ma famille m'a aussi beaucoup aidée, surtout pour comprendre les aspects administratifs et financiers.

Lucie : Pourrais-tu nous parler de l'évolution de ton projet ? Tu as mentionné que la gestion du temps était un défi majeur. Comment cela se passe-t-il actuellement ?

Lina : Oui, c'est vrai que ça a toujours été ce qui me freinait, de savoir gérer avec tous ces aspects de la vie étudiante et entrepreneure à la fois. En fait, après mûre réflexion, j'ai décidé de mettre mon projet en pause. J'ai réalisé que je veux vraiment me consacrer sur mes études et commencer un master l'année prochaine.

Lucie : Ça doit être une décision difficile à prendre. Peux-tu nous en dire plus sur ce qui t'a conduite à cette décision ?

Lina : Absolument, c'était vraiment dur. J'adore ce que je fais avec ma friperie et je ne suis qu'au début, donc j'ai tellement d'idées en tête ! Mais justement, je suis au début du projet et je pense donc que c'est le moment où il faut vraiment investir 100% de sa personne, de son budget..., mais entre les cours, les examens et la gestion du projet, j'avais l'impression de ne pas savoir faire les choses correctement, et je n'ai pas envie de me lancer dans un projet à moitié. Je me sens toujours à la course, sans vraiment bosser à fond ni dans mes études ni dans mon projet. Je ne l'abandonne pas, mais je vais mettre tout ça en pause pour un certain temps.

Lucie : Penses-tu que les incubateurs pourraient aider des étudiants dans des situations similaires à la tienne ?

Lina : Je ne sais pas, peut-être. Si j'avais été dans un incubateur, peut-être que j'aurais eu plus de soutien pour gérer mes priorités ou même pour prendre cette décision plus tôt. Je pense que les incubateurs pourraient offrir des ateliers sur la gestion du temps ou des sessions sur comment équilibrer les études et l'entrepreneuriat ?

Lucie : Une dernière question, Lina. As-tu des suggestions sur comment les incubateurs pourraient être plus attractifs pour les étudiants qui ne se sont pas encore engagés ?

Lina : Ils pourraient peut-être organiser des séances d'information plus ciblées vers des domaines spécifiques, comme le stylisme pour ma part, et montrer concrètement comment ils peuvent aider à faire grandir une idée jusqu'à en faire une entreprise ? J'ai l'impression d'en avoir entendu parler, mais de ne jamais avoir été vraiment sensibilisée en profondeur pour que ça reste dans un coin de ma tête, tu vois ce que je veux dire ?

Lucie : Merci beaucoup, Lina, pour ton temps et tes insights. Ça a été très instructif.

Lina : Merci à toi. Ça m'a donné l'occasion de réfléchir à mon parcours et à ce qui pourrait aider à l'avenir. Bonne continuation pour ton mémoire !

6.3.10 Interview - Adélaïde et Leatitia – Anciennes étudiantes entrepreneuses incubées

Lucie : Hello les filles, merci de me recevoir aujourd'hui. Pourriez-vous vous présenter en quelques mots ?

Adélaïde : Nous sommes deux cofondatrices de *Greenzy*. Je m'appelle Adélaïde et voici Leatitia. Nous avons toutes deux étudié en ingénierie civile, moi en spécialisation électromécanique et Leatitia en biomédical. Chez *Greenzy*, je gère principalement les ressources humaines et le commercial tandis que Leatitia prend en charge les finances et le marketing. Cependant, nous collaborons sur le développement du produit, ce qui renforce notre efficacité.

Lucie : Pourriez-vous m'en dire plus sur votre projet ?

Leatitia : Notre projet, *Greenzy*, a pour objectif de simplifier le compostage pour tous et partout, en commençant par un composteur d'intérieur. Nous avons intégré l'Yncubator dès nos études de master. Aujourd'hui, cinq ans après notre diplôme, nous travaillons à plein temps sur *Greenzy* et nous avons plus de 200 précommandes prêtes à être livrées cet été.

Lucie : Comment l'Yncubator a-t-il contribué à votre développement professionnel et personnel ?

Adélaïde : L'incubateur nous a d'abord permis de structurer notre projet, essentiel en tant qu'étudiantes partant de zéro. Grâce au coaching, nous avons pu établir nos priorités et nous former via des workshops. Personnellement, l'incubateur nous a encouragées à nous lancer à temps plein dans l'entrepreneuriat, même en tant qu'ingénieurs civiles, ce qui n'était pas évident au départ puisque nous avons été peu sensibilisées pendant nos études.

Lucie : Et quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés en lançant votre entreprise ?

Leatitia : Concernant le financement, un des défis majeurs du début était de sécuriser des fonds avant que notre business ne soit complètement validé, puisque nous étions encore à un stade assez précoce du projet.

Lucie : Est-ce que l'Yncubator a pu vous aider d'une certaine manière à surmonter ce défi ?

Leatitia : Oui, l'incubateur a joué un rôle clé en nous présentant comme un projet sérieux, ce qui nous a aidé à obtenir notre première levée de fonds, à gagner des bourses et donc à réaliser notre première phase de prototypage.

Lucie : Quelles sont les ressources dont vous avez bénéficié à l'Yncubator, et comment cela a-t-il influencé votre projet ?

Adélaïde : Grâce à l'incubateur, nous avons pu élargir notre réseau professionnel et accéder à des experts dans divers domaines, tels que les études de marché, les finances, et le commercial, des ressources inaccessibles sans ce soutien. Un pilier qui nous a également énormément aidé, c'est le réseau et le networkig. Être en contact avec d'autres startups et créer un réseau parmi elles a été très enrichissant. Même après cinq ans, nous restons en contact avec plusieurs d'entre elles, ce qui témoigne de la valeur de ces connexions.

Lucie : Y a-t-il une étape de votre parcours dont vous êtes particulièrement fière et qui est survenue lors de / grâce à votre accompagnement ?

Leatitia : Une des grandes fiertés fut notre couverture dans un important magazine « Le Soir », un coup de pouce hyper significatif pour notre visibilité ! Cela a été rendu possible vraiment grâce à l'incubateur qui nous a donné accès à ce réseau médiatique crucial, puisqu'ils possèdent un grand réseau de contacts dans le milieu des médias.

Lucie : Si vous pouviez donner un conseil aux étudiants qui hésitent à rejoindre l'Yncubator, quel serait-il ?

Adélaïde : L'avantage de l'Yncubator contrairement à d'autres structures de soutien, c'est qu'il est spécialement pour les étudiants et apporte donc beaucoup de flexibilité. Les workshops sont organisés le soir après les cours, et le coaching s'adapte à notre emploi du temps universitaire. Cette adaptabilité permet de suivre le programme tout en étudiant, ce qui est un grand avantage qu'il serait bête de ne pas saisir !

Lucie : Si vous aviez une remarque ou critique à apporter au programme d'incubation , quelle serait-elle ?

Adélaïde : Ce que j'aurais aimé savoir plus tôt, c'est l'importance de s'entourer d'autres femmes entrepreneures, car on va surmonter beaucoup de challenges que les hommes ne rencontreront pas, surtout dans un domaine dominé par les hommes comme la technologie. Cela aurait été utile d'avoir accès à un réseau qui essayait plus de promouvoir l'entrepreneuriat féminin dès le début grâce à l'incubateur.

Lucie : Et maintenant, quels sont vos projets pour le futur ?

Leatita : À court terme, nous prévoyons d'introduire nos composteurs dans les bureaux pour simplifier le compostage des déchets alimentaires. À plus long terme, nous envisageons d'adapter nos composteurs pour une utilisation dans les restaurants, facilitant ainsi la gestion des déchets organiques pour tous

Lucie : Super, merci beaucoup les filles ! Je vous souhaite énormément de succès pour la suite.

Ce mémoire explore l'impact des structures d'incubation sur la croissance multidimensionnelle des start-ups étudiantes en Wallonie. L'analyse se concentre sur les motivations des étudiants à entreprendre, les obstacles rencontrés et les solutions apportées par les incubateurs. Les témoignages révèlent que l'envie d'échapper à un modèle de carrière traditionnel, l'influence de l'environnement familial, l'absence de risques financiers et la poursuite de passions personnelles sont des moteurs importants. Les défis, tels que la gestion du temps et des ressources, ainsi que la préparation à la transition vers le monde professionnel, sont également abordés. Le rôle des incubateurs est évalué en termes de soutien, de personnalisation des services et de promotion de la diversité. Les résultats montrent que les incubateurs jouent un rôle crucial mais que des améliorations sont nécessaires pour maximiser leur impact.

This thesis explores the impact of incubation structures on the multidimensional growth of student startups in Wallonia. The analysis focuses on the motivations of students to undertake entrepreneurial ventures, the obstacles encountered, and the solutions provided by the incubators. The testimonies reveal that the desire to escape a traditional career model, the influence of the family environment, the absence of financial risks, and the pursuit of personal passions are significant drivers. Challenges such as time and resource management, as well as preparation for the transition to the professional world, are also addressed. The role of incubators is evaluated in terms of support, service personalization, and promotion of diversity. The results show that incubators play a crucial role but improvements are necessary to maximize their impact.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique

www.uclouvain.be/lsm