

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

Mémoire réalisé par
Caroline de Pret-Roose de Calesberg

Promoteur(s)
Madame Julie Hermans

Année académique 2017-2018
Mémoire en vue du diplôme de Master en Sciences de gestion à finalité spécialisée

Dossier des annexes

Annexes

Page 3 : Annexe 1 : Guide d'entretien

Page 5 : Annexe 2 : Tableau des personnes ressources

Page 7 : Annexe 3 : Entretien de la startup Duramen

Page 18 : Annexe 4 : Entretien avec la startup My Healthy Routine

Page 30 : Annexe 5 : Entretien avec la startup Cupster

Page 45 : Annexe 6 : Entretien avec la startup Exclusive Event

Page 56 : Annexe 7 : Entretien avec la startup Greenzy

Page 63 : Annexe 8 : Entretien avec la startup Win with TDA/H

Page 70 : Annexe 9 : Entretien avec la startup Croc'Box

Page 81 : Annexe 10 : Entretien avec la startup Ecopora

Page 90 : Annexe 11 : Entretien avec la startup Spentys

Page 95 : Annexe 12 : Entretien avec la startup Noula

Page 110 : Annexe 13 : Entretien avec la startup How I Met My Cofounders

Page 126 : Annexe 14 : Entretien avec la startup Sunslice

Page 135 : Annexe 15 : Entretien avec la startup Omnifly

Page 144 : Annexe 16 : Entretien avec la startup SAM Studio

Page 149 : Annexe 17 : Entretien avec la startup Un-Mute

Page 160 : Annexe 18 : Entretien de Madame Sophie Neu

Page 168 : Annexe 19 : Représentation de la classification des attentes des incubés

Page 169 : Annexe 20 : Evolution des attentes principales et secondaires au cours de
l'incubation

Annexe 1 : guide d'entretien

Introduction

Présentation du cadre du mémoire : « Quelles sont les attentes des étudiants entrepreneurs vis-à-vis d'une structure de soutien ? ».

Exposition de l'objectif de l'entretien : comprendre ce qui a incité le porteur de projet à se tourner vers une structure de soutien et mettre en évidence les attentes envers cette structure.

Présentation du style de l'entretien : un système de questions ouvertes ouvrant la voie à une conversation.

Proposition de garder l'interview anonyme.

Proposition d'enregistrer la conversation.

Explication de la méthode utilisée : à la suite de l'interview, il sera réalisé une retranscription. Celle-ci sera envoyée au porteur de projet afin qu'il puisse corriger, supprimer, commenter ses passages. Une correction sera réalisée sur base de ses commentaires.

L'entretien dure environ 40 minutes.

Questions

- Explique-moi en quelques mots ton projet entrepreneurial ? (Facultative)
 - Pourquoi as-tu décidé d'entreprendre en même temps que tes études ?
 - Quelles sont les étapes par lesquelles tu es passé au cours de ton parcours entrepreneurial ?
 - Pourquoi as-tu décidé de rentrer dans un incubateur ?
 - Qu'attends-tu de lui ?
 - Voici les attentes dégagées par la littérature, pourrais-tu me les classer en fonction de l'importance qu'elles ont pour toi : attentes principales, attentes secondaires et attentes optionnelles ?
- Méthode : nous présentons à la personne interrogée une série de post-its sur lesquels sont inscrites les différentes attentes mises en évidence par la littérature. En plus de ces post-its, trois feuilles annotées respectivement attentes principales, attentes secondaires et attentes optionnelles sont placées devant le porteur de projet. Ce

dernier doit alors classer les post-its sur les feuilles correspondant à son degré d'attente. Les trois degrés sont : 1. Les attentes principales, définies comme des attentes essentielles envers l'incubateur. 2. Les attentes secondaires, définies comme des attentes moyennement importantes envers l'incubateur. 3. Les attentes optionnelles, définies comme des éléments non recherchés.

- a. Les ressources matérielles, qui sont les locaux, le wifi, une adresse de livraison, etc.
 - b. Le suivi individuel, c'est-à-dire être encadré individuellement par un entrepreneur ou un coach professionnel.
 - c. Les experts qui sont les professionnels à contacter en cas de questions ponctuelles sur un domaine spécifique.
 - d. Les formations, c'est-à-dire les séances de formation pour apprendre les clés de l'entrepreneuriat.
 - e. Le networking, l'utilisation du réseau de l'Yncubator, participer à des événements.
 - f. Briser l'isolement, c'est-à-dire échanger et partager avec des personnes dans la même situation que l'étudiant entrepreneur.
 - g. La gestion du temps, c'est-à-dire organiser son temps entre les études et les obligations de la vie entrepreneuriale.
- Est-ce que ces attentes ont été rencontrées ?
 - Pourrais-tu me parler d'un moment où tu as été déçu par les services de l'incubateur ?
 - Pourrais-tu me parler d'un moment où tu as été épaté par les services d'un incubateur ?

Conclusion

Présentation d'une synthèse des informations récoltées.

Remerciement pour le temps consacré à cette interview.

Rappel de l'envoi de l'interview et d'une possible correction si la personne interrogée désire modifier certains éléments.

Annexe 2 : Tableau des personnes ressources

PRENOM ET NOM	PROFIL	PROJET	TEMPS D'INCUBATION	INTERVIEW EN PAGE
Louis Renauld	Etudiant entrepreneur incubé	Duramen Technology	4 mois	p. 7
Alison de Biourge	Etudiant entrepreneur incubé	My Healthy Routine	4 mois	p.18
Yaroslav Soroko	Etudiant entrepreneur incubé	Cupster	1 an	p.30
Benjamin Zwarts	Etudiant entrepreneur incubé	Exclusive Events	1 an	p.45
Fiona Milano, Laetitia Dupret, Adelaïde Biebuyck	Etudiants entrepreneurs incubés	Greenzy	1 an	p.56
Marie Daneels	Etudiant entrepreneur incubé	Win with TDA/H	1 an	p.63
Pierre Masson, Dylan Van Heulenberghe	Etudiants entrepreneurs incubés	Croc'Box	2 ans	p.70
Edouard Vangangel	Etudiant entrepreneur incubé	Ecopora	2 ans	p.81
Louis-Philippe Broze, Florian De Boeck	Etudiants entrepreneurs incubés	Spentys	2 ans	p.90
Alexandrine Vanderheyden	Etudiant entrepreneur	Noula	Abandon	p.95

	ayant abandonné son incubation				
David Laschet	Ancien étudiant entrepreneur incubé	How I Met My Cofounders	Terminé		p.110
Geoffroy Ghion, Henri Gernaey	Anciens étudiants entrepreneurs incubés	Sunslice	Terminé		p.126
Quentin de Clercq	Ancien étudiant entrepreneur non incubé	Omnifly	Non incubé		p.135
Samuel Dedeurwaerdere	Etudiant entrepreneur non incubé	SAM Studio	Non incubé		p.144
Gonzague Yernaux	Ancien étudiant entrepreneur non incubé	Un-Mute	Non incubé		p.149
Sophie Neu	Gestionnaire de l'Yncubator				p.160

Annexe 3 : Entretien avec la startup Duramen Technology

Prénom et nom	Louis Renault
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 4 mois
Projet	Duramen Technology
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Lundi 9 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Peux-tu me raconter ton projet en quelques mots ?
--

Mon projet s'appelle Duramen Technology, c'est l'innovation au sein du processus de gestion forestière. Dans un premier temps, gérer pour les propriétaires leurs biens forestiers avec les nouvelles technologies qui existent aujourd'hui. Dans un second temps, ça serait de développer nos propres solutions technologiques : intelligence artificielle, applications, etc. Il y a plusieurs nouvelles technologies dans le domaine forestier. La prise de mesures qui se transmet directement sur le support de gestion plutôt que de passer par l'écrit. Il y a toute la précision des mesures, avant on faisait tout à l'œil, maintenant tout peut être automatisé par des technologies via des ondes, ultrasons. Et il y a la technologie des drones.

2. Pourquoi as-tu décidé d'entreprendre en même temps que tes études ?
--

Pour moi c'était un peu spécial car cette année, j'ai eu une année un peu légère. Il y a eu la réforme à la LSM, je n'ai pas pu prendre des crédits anticipés de master comme je pensais. J'ai donc 19 crédits, j'ai une année vraiment light. Je me suis dit que c'était l'occasion de me lancer vraiment car ce projet je l'avais déjà il y a un moment mais je ne trouvais jamais le temps de le concrétiser. Surtout en bac, j'attendais le master pour le faire mais vu cette

année, j'ai le temps de m'y consacrer. Mais en même temps, si j'étais passé en master je l'aurais quand même lancé car j'estime avoir plus de temps en master.

➔ L'Yncubator tu as connu comment ?

Le bouche-à-oreille, via UStart. Mais vraiment pas via l'université. On pourrait faire plus en termes de communication. Je suis assez content des services que l'incubateur propose et je trouve ça dommage que l'incubateur ne soit pas mis plus en avant. Mais c'est aussi le propre d'un entrepreneur de faire les démarches.

3. Par rapport à ton parcours entrepreneurial, pourrais-tu m'indiquer les étapes par lesquelles tu es passé et à quel moment l'incubateur est arrivé dans ce processus ?

Je vais faire une ligne du temps. J'ai commencé par le terrain car mon grand-père est forestier, j'ai souvent été sur le terrain. Je me suis rendu compte que les techniques utilisées étaient vraiment anciennes, on aurait été au 19^e siècle ça aurait été vraiment pareil. Il n'utilise pas assez, ou ils ne sont pas encore au courant des technologies qui existent. Ensuite, j'y ai réfléchi pendant un petit temps. Je voulais faire quelque chose dedans mais je ne savais pas encore vers quoi me tourner et surtout je n'avais pas le temps de m'y consacrer. Au fur et à mesure, j'ai des amis qui ont fait des études de bio-ingénieur et j'en parle autour de moi. Je m'inscris à des formations. Je me suis dit, il faut que je lance quelque chose. Là je me dis, j'ai vraiment l'idée, j'essaye de la définir sur papier.

➔ Là tu réfléchis déjà au type de produit ? Donc tu es passé par la problématique, comment je peux résoudre le problème, là j'ai la solution.

La phase de réflexion sur la solution, définir clairement la solution est très longue. J'y suis encore. L'incubateur est arrivé durant cette période. L'incubateur est arrivé là et c'est pour ça que je suis venu. A la base c'était pour le soutien, les contacts que moi je n'avais pas forcément. La deuxième raison c'est de déterminer correctement mon idée et de me guider dans les étapes après la définition. J'avais une tendance à rester là-dessus et pas voir la suite. La troisième c'est de rencontrer d'autres incubés. J'ai toujours aimé rencontrer des gens et en plus qui partagent les mêmes buts d'entrepreneuriat. Mais je suis tombé un peu par hasard sur l'incubateur, je savais que ça existait. Au début je m'y suis pris trop tard mais je ne savais pas qu'il faisait une inscription en janvier et je suis tombé par hasard sur Facebook la veille et

j'ai tout rempli juste avant la première rencontre. Là ça a marqué le début de mon engagement concret.

➔ L'Yncubator c'est pour toi lier les idées et maintenant passer à la réalité, à rencontrer de nouvelles personnes ?

Commencer à vraiment en parler aussi, je ne le faisais pas assez. Et puis les gens t'écoutent plus quand tu es soutenu. Ton projet a plus de poids.

4. Pourquoi as-tu décidé de rentrer dans un incubateur et qu'attends-tu de lui ?
--

Ce qu'il m'offre déjà actuellement c'est le soutien et le coaching de Françoise. Elle a fait son mémoire en rapport avec la gestion forestière donc elle connaît un peu le domaine mais moi je m'estime chanceux d'être tombé sur quelqu'un qui connaît le domaine.

➔ Tu t'attendais à avoir une personne qui a les mêmes compétences ?

Enfin quelqu'un qui en a déjà entendu parler. Mais j'ai eu de la chance.

➔ C'était quand même une attente ?

Oui mais je ne pensais pas autant. Le coach est le plus proche du projet mais je ne pensais pas qu'elle aurait autant de contact. Donc oui une attente mais pas autant. Me mettre en contact avec les personnes du secteur, c'était une attente. C'était surtout du secteur mais pas seulement forestier mais aussi dans le domaine entrepreneurial : avocats, etc. La deuxième chose que ça m'apporte c'est les coachings, à peu près tous les mois, même si par mes études il y a des choses que je connais, il y a toujours une approche différente qu'à l'université. Mais c'est surtout dans les étapes après, passer du qualitatif au quantitatif pour valider mes hypothèses. Je n'ai pas encore fait la ligne du temps du « quand je vais me lancer concrètement » mais ça serait bien de lancer fin d'année, début d'année prochaine. En fait c'est de ne plus avoir que l'idée mais d'avoir une certaine gestion, une fois que tu sais que c'est lancé, il y a d'autres conseils qu'ils peuvent te donner ou d'autres opportunités auxquelles on peut participer pour continuer à faire grandir et à commencer à grandir en tout cas.

➔ Tout à l'heure tu avais mentionné par rapport à l'écoute et au fait que les personnes t'écoutent plus quand tu dis que tu es soutenu par un incubateur. Que veux-tu dire par là ?

Ça t'apporte de la légitimité mais aussi ça te fait connaître plus. J'ai des amis qui m'ont dit qu'ils avaient vu le projet sur le site de l'Yncubator. Quand tu n'as pas de site internet, ça fait déjà un bon premier support pour rencontrer les personnes.

➔ Ça donne du réseau ?

Ça donne plus de crédibilité et plus de visibilité

5. Si tu devais mettre un ordre dans l'importance de tes attentes : 1. Attentes principales, 2. Attentes secondaires, 3. Attentes optionnelles. Si tu devais en rajouter 3 ?

Commentaire sur la situation : L'individu est en train de placer les post-its des attentes sur les feuilles pour les classer selon le degré d'importance à ses yeux.

Le networking et la mise en relation avec les experts, ça va ensemble.

➔ Ici c'est vraiment pour élargir ton réseau tandis que la mise en relation avec les experts c'est plus sur des questions précises : j'ai besoin d'un avocat, etc.

Ressources matérielles : je sais que c'est important mais je ne suis pas encore dedans. Je n'ai pas encore d'associé. Là encore je me déplace pour faire mes interviews. Je n'ai pas encore besoin mais je sais que ça viendra. C'est optionnel maintenant mais je sais que ça bougera.

Je ne sais pas, c'est mes attentes d'avant de rentrer dans l'incubateur ?

➔ C'est les attentes maintenant. Mais je sais que ça évolue donc peut-être que tu peux m'en parler : « Avant c'était plus ça, maintenant ça et dans le futur ça ».

Création de légitimité : je ne m'attendais pas à ce que ça soit le cas.

➔ Si on pouvait passer sur chacun et me dire pourquoi et aussi, au niveau de l'évolution de ces attentes.

Il y a des choses que je ne pensais pas forcément.

Attentes optionnelles, j'ai mis les ressources matérielles, c'était avant et je savais que je suis au début de mon projet mais je sais que ça deviendra principal à l'avenir. Briser l'isolement : je n'ai jamais été quelqu'un de très isolé mais même si j'en parle plus maintenant, ce n'était pas pour cela que je rejoignais l'incubateur.

Attentes secondaires, la gestion du temps je trouve que ce n'est pas un des rôles principaux de l'incubateur. C'est plus dans la gestion dans le projet, du temps du projet. Pas dans ma gestion quotidienne.

➔ Dans la gestion du temps par rapport au projet, pourrais-tu m'en dire plus ?

Je veux dire, dans ma gestion, on se donne des deadlines pour avancer, dans 3 semaines tu as rendu ça. Mais après j'organise comme je veux.

➔ Il te donne les guidelines, une structure ?

Oui, c'est une structure plus qu'une gestion du temps pour moi. Création de légitimité c'est secondaire car je ne pensais pas que ça allait être le cas.

➔ Mais est-ce que c'est important pour toi maintenant, tu ne t'en rendais pas compte avant mais maintenant, c'est important ?

Forcément, c'est plus chouette quand ton projet est écouté.

➔ Comment est-ce que ça s'est passé ? Tu as parlé à un partenaire en lui disant maintenant je suis dans un incubateur ?

Oui, maintenant ils me font des retours, alors que tu ne pensais pas forcément que ça les intéresserait mais c'était plus pour se sentir soutenu je trouve.

Ensuite les principales : le suivi individuel, clairement c'est important.

➔ Ça c'était vraiment le point le plus important pour toi ?

Oui, je trouve, quelqu'un qui te conseille et qui suit l'évolution de ton projet plutôt que quelqu'un que tu vois 2h puis plus jamais, c'est important sur le long terme, sur 2 ans. C'était vraiment ça et puis, quelqu'un capable de te mettre en relation avec le professionnel. C'est surtout ça dont on a besoin. Ensuite l'apprentissage du métier d'entrepreneur : c'était fort important pour moi, car même si ce n'est pas ce projet qui finalement aboutit, tout ce que j'aurais appris, ça peut être réutilisé plus tard et pour un autre projet. Et Networking : C'est important pour moi aussi de rencontrer les autres étudiants.

➔ Si jamais tu devais mettre une échelle de 1 à 5 sur l'atteinte de ces attentes par rapport à l'incubateur, combien mettrais-tu ? 5 est le meilleur.

Pour l'instant mes attentes principales : le suivi individuel, l'apprentissage, le networking et la mise en relation, moi c'est tout ce que j'attendais, je suis hyper content. On met un 5.

➔ Tu me dis « je m'y retrouve, j'ai un suivi, j'apprends énormément ». Les séances de formation, tu les trouves adaptées par rapport à l'évolution de ton projet ?

Oui ça j'ai participé à quelques-unes, c'est vrai tu anticipes déjà fort. Par exemple, on a été à un workshop juridique. Je sais que ça sera utile à un moment mais pas maintenant. Même, on a partagé avec d'autres qui étaient plus loin dans le processus, ils nous expliquaient quelle forme ils avaient adoptée et quels étaient les avantages et les inconvénients. C'est toujours des informations intéressantes même si toi tu n'en es pas là dans ton projet.

➔ Pour toi c'était tout à fait utile d'assister à ça ?

Maintenant c'était plus utile l'échange que le workshop. L'année prochaine j'irai encore car j'aurai oublié la moitié des infos et il y a des réformes ça change. Surtout là-dedans, dans le juridique. Mais le mieux c'est toujours intéressant, dès que je peux j'y vais même si je n'en suis pas là dans le processus d'avancée.

➔ Par rapport aux autres attentes ?

Ressources matérielles, j'ai constaté qu'on peut avoir des disponibilités de locaux quand on veut.

➔ Ça tu le savais à l'avance ?

Non, j'avais regardé la présentation du site, faire entrer des professionnels dans un cadre un peu professionnel justement. Mais ce n'était pas une attente particulière au début mais je pense que c'est quelque chose qui est assez simple. Briser l'isolement : ce n'était pas vraiment un problème à la base. Création de légitimité : je lui mettrai une bonne note aussi. Gestion du temps c'est vrai qu'on a constaté tantôt avec Françoise que ça allait vite. On ne se revoit qu'une fois avant la clôture, et je suis encore en plein milieu de mon étude de marché. Ça va être tendu. Mais bon là la gestion du temps. Je n'ai peut-être pas avancé aussi vite que ce que je pensais.

➔ Par rapport à cette gestion du temps, le fait que tu sois étudiant et entrepreneur, est-ce que l'incubateur t'aide ou c'est toi-même qui le gères ?

Non ça c'est moi qui gère. Je dirais qu'il faudrait plus faire des démarches pour avoir le statut d'étudiant entrepreneur qui aide à aménager l'horaire. Là on arrive avec la légitimité avec ton projet qui est déjà soutenu, tu as plus facilement accès au statut d'étudiant entrepreneur. Il n'y contribue pas directement mais bon ...

➔ Au niveau de l'évolution de ces attentes ? Au début quand tu es arrivé tu en avais certaines mais maintenant, tu me disais par rapport aux ressources matérielles, ce n'est pas vraiment essentiel. Ou s'il y en a d'autres, si tu veux en ajouter ?

Ça va avec la mise en relation avec les experts mais aussi avec d'autres structures d'accompagnement. Par exemple, on est avec Luxembourg Créative, une initiative dans la province du Luxembourg que je ne connaissais pas, et la Françoise a des contacts. C'est aussi une mise en relation mais avec d'autres structures d'accompagnement. Mais ça je ne m'attendais pas à ce qu'il nous renseigne d'autres structures. Je n'avais pas pensé à me faire accompagner dans une autre structure. Et même toutes les autres opportunités. Il y a aussi 1,2,3 go. Tout ça, par exemple, mon projet c'est sur la grande région : Belgique, Luxembourg, Nord de la France, et 1,2,3go intervient sur cette grande région. On a la même zone géographique où on intervient. C'est intéressant d'avoir une structure. L'Yncubator c'est fort sur le Brabant wallon c'est donc intéressant qu'on nous mette avec une autre structure.

➔ C'est donc un service qui t'intéresse, que l'Yncubator a un réseau international ?

Oui mais je ne m'y attendais pas, j'ignorais ça. C'est très bien qu'ils m'en parlent.

6. Globalement, penses-tu que tes attentes ont été rencontrées ? Est-ce qu'il y en a d'autres que tu avais ?

Oui elles ont été rencontrées. Mais pour le reste, ça je ne vois pas ... mais si je pense à autre chose je te le dirai.

➔ Donc globalement tes attentes ont été rencontrées, tu es positif concernant tes attentes principales. Pour les attentes optionnelles, c'est plus une question de timing, tu n'as pas encore besoin. Tu es encore dans la confirmation de tes hypothèses mais que ça va venir par la suite.

Oui c'est ça.

7. Y a-t-il un moment où l'incubateur t'as déçu ?

Je ne suis là que depuis janvier. Comme ça je ne vois pas où j'ai vraiment été déçu en sortant d'ici. Non, je ne pense pas. Ça viendra, enfin j'espère que ça ne viendra pas.

8. Contrairement, un moment où tu as été vraiment épaté ?

Qu'ils mettent autant en relation avec des professionnels et des structures internationales. Ça c'était vraiment important. Il y a Françoise et Sophie, elles sont impliquées. Même s'ils ne sont pas tes coachs, ils sont autant impliqués. Je trouve ça bien.

Mais en même temps je ne suis qu'au début...

➔ Tu penses que tes attentes vont évoluer ?

Oui forcément, la période de l'idée, ça commence à être long. J'aimerais bien commencer à être dans le concret. Je suppose que ça va être parfois plus stressant. Mais il y aura plus de défis. Pour le moment ça n'est encore que des hypothèses que je dois tester. Ce n'est pas la phase que je préfère.

➔ Ta prochaine étape ?

C'est valider mes hypothèses. L'idéal, ça serait que toutes mes hypothèses soient validées. J'ai les idées et j'ai aussi la recherche d'un associé. Ça c'est la prochaine étape. Là aussi, je pense que mon projet évoluera, j'aime bien travailler en équipe. Ça donnera un second souffle avec tout ce qu'une deuxième personne aura à amener en contacts, en idées. Enfin, pas trop par rapport à l'idée. Mais que ça accélère un peu les choses. Les prochaines étapes, valider mes hypothèses, trouver un associé, créer la société, financer la société. Pour le mois de mai, j'aimerais avoir validé ces deux étapes.

➔ Par rapport toi, personnellement, qu'est-ce que l'incubateur t'apporte. Pas par rapport à ton projet mais par rapport à toi ?

Ça rejoint des compétences que je n'avais pas. En tout cas une matière d'apprentissage qu'on ne m'apprend pas forcément à l'université malheureusement. Tout ce qui est de l'apprentissage du métier de l'entrepreneur. Moi c'est vraiment ça qui, d'un point de vue juste personnel, que j'aime bien. Je me rends compte que c'est une chance d'être dans un incubateur pour ça : apprendre à entreprendre. Dans la vie de tous les jours, c'est toujours gai d'être dans un projet, j'aime bien être plus dans le concret.

➔ Concernant le tout début, on parlait du fait d'entreprendre et d'être étudiant en même temps, toi ce qui t'a motivé à être entrepreneur, est-ce que c'est quelque chose que tu voudrais faire toute ta vie ?

Pour revenir à la question d'avant à propos de ce que ça m'a apporté. Je ne fais pas de plan pour l'avenir. Il y a que 3 grandes options : être dans un grand groupe, soit une PME, soit on entreprend nous-même. Je me suis rendu compte que c'était ça que j'aimais bien, porter son propre projet et pas être un simple employé. Pour ma vie future, je vais vraiment essayer d'entreprendre. Peut-être dans autre chose. Si ce projet ne fonctionne pas, ça sera une grande déception mais c'est surtout apprendre à entreprendre qui a vraiment changé mon orientation après mes études.

➔ Ça peut être ce projet-là ou un autre ?

Oui, je travaille dans une startup pour l'instant et je me rends compte et que c'est cette atmosphère-là que j'aime bien, de travail.

On pourrait rajouter une attente, c'est vraiment commencer concrètement à entreprendre pour voir quel plan j'allais avoir dans mes études. Est-ce que j'allais postuler dans une grosse boîte ou est-ce que je me lançais ? Est-ce que j'avais le goût d'entreprendre ?

➔ C'était un test ?

Oui enfin, je savais que j'allais bien aimer mais vraiment est-ce j'allais vouloir faire ça après mes études et me lancer vraiment. Ça a vraiment répondu à cette attente. La réponse est oui j'ai vraiment envie d'entreprendre.

➔ Si je devais un peu résumer. Par rapport à ta volonté d'entreprendre en même temps que tes études, c'est que tu avais du temps. Par rapport à ton ambition sur l'entrepreneuriat en général, c'est de pouvoir faire de nouveaux projets et créer. Le fait que ce projet-là c'en est un, tu pourrais en avoir plein d'autres à l'avenir. Au niveau de la connaissance de l'Yncubator, c'est le bouche-à-oreille. Les étapes de ton projet entrepreneurial, tu as commencé plus par le terrain et la vision du problème puis une phase de réflexion puis après voilà l'idée et la conception potentielle d'un produit. L'Yncubator est arrivé au moment où tu voulais transformer cette idée en projet concret. Toi maintenant tu es toujours dans les hypothèses mais tu voudrais passer au concret. Par rapport à ces attentes-là, surtout au niveau d'une structure, d'avoir

quelque chose qui t'encadre. Par rapport aux besoins matériels, ce n'est pas maintenant mais plus dans l'aspect futur. Quelque chose que tu as découvert, c'était de la légitimité, l'Yncubator t'amène un soutien et de la reconnaissance. Ce qui t'intéresse le plus c'est le suivi individuel, le networking, la mise en relation et l'apprentissage. C'étaient les éléments principaux où globalement tu n'as pas été déçu. Ce qui t'a le plus surpris c'était la mise en relation et les contacts. Une chose que tu aurais à améliorer ?

Il y avait que la gestion, le fait que ça arrive tôt. C'est bien aussi que ça arrive tôt pour nous obliger à nous bouger mais, le truc du 8 mai, moi dans mon idée c'est bien car j'ai envie de clôturer cette étape-là mais je me rends compte qu'il va falloir travailler pas mal dans une période où à l'université ça commence à être tendu aussi. Donc, la gestion des deux, je ne sais pas encore comment ça va se passer. Je vais devoir gérer tout ça et clôturer cette étape pour le 15 mai et prendre le temps d'étudier. Disons que le timing entre la période où ça commence à être chaud à l'université correspond à la « deadline » avec l'Yncubator. Décaler de 2 semaines, avoir un peu plus de temps de battement. Mais ça va peut-être très bien se passer, j'appréhende.

➔ Je pense que c'est juste une question maintenant, pas vraiment un problème général ?

Oui.

➔ C'est vrai que tu es au tout début, c'est la découverte mais si tu as des idées : « au moment d'entrer c'était vraiment ça ». « Ça j'ai oublié de dire », n'hésite pas à m'envoyer un message.

Tableau des attentes selon Duramen Technology

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Gestion du temps	Ressources matérielles
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Légitimité	Briser l'isolement
Suivi individuel		
Mise en relation avec des experts		

Annexe 4 : Entretien avec la startup My Healthy Routine

Prénom et nom	Alison de Biourge
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 4 mois
Projet	My Healthy Routine
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Lundi 9 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Peux-tu me raconter en quelques mots ton/tes projets ?

J'ai d'abord commencé avec une société qui se spécialisait dans la production de meubles. Je voulais créer une armoire à chaussures pour ranger des chaussures à talons. Ce produit est difficilement accessible sur le marché et que moi-même j'ai pas mal de chaussures à talons. On a créé une armoire qui m'a permis de ranger mes talons le long d'un mur. J'ai des copines qui sont venues à la maison et qui disaient : « Ho c'est génial, tu as acheté où ce meuble ? » « Ecoute, il n'est pas en vente, du coup on l'a créé avec mon père et si tu veux je peux te le produire. J'ai commencé à le vendre comme ça. Je suis entrée dans l'incubateur à la base pour ce produit. Mais sur le côté, je fais aussi pas mal de sport et j'ai une amie qui me parlait de ses biscuits. Elle produit des biscuits sains pour les sportifs et enfants sans produits ajoutés. Ça m'intéressait. C'est un exemple de personne qui a des idées mais qui a peur et qui n'ose pas entreprendre. Et je me suis dit que ça me rend hyper heureuse d'appliquer ce que j'apprends ici à l'incubateur avec elle. Du coup je fais les deux projets en parallèle et mes études. Après quelques mois, je me suis rendu compte que ça me prenait beaucoup de temps

et qu'il fallait faire des choix : mes études restent et le choix deux est de se concentrer sur les biscuits. Maintenant, on se focus [concentre] sur la société My Healthy Routine. On produit déjà des biscuits mais on va créer une structure légale.

➔ Par rapport à la peur, quel est ton sentiment par rapport à ça ? Comment toi tu ressens le doute entrepreneurial ?

J'ai aucune peur car je pense que quand tu veux, tu peux. Il y a la réalité, peut-être que je suis jeune et que la réalité ... Voilà... Mais je pense avoir les pieds sur terre. Ce n'est pas parce que tu n'as pas d'argent que tu ne peux pas faire quelque chose. Mon expérience de vie montre ceci. Même l'expérience de vie d'autres personnes, je lis beaucoup, je me renseigne sur la vie des gens. Quand j'ai des gens qui ont de hautes fonctions face à moi, je leur demande leur parcours. La première situation : « Mes parents ont une très bonne situation, j'ai été dans les meilleures universités, j'ai un maximum, du coup j'ai repris l'affaire de mon père ». Puis il y en a d'autres, c'est ceux-là que je préfère : « Ma vie n'était pas facile et j'ai mis ça et ça en place ». Je pense que grâce à ta situation, ta vie change. Ces difficultés font que moi j'ose.

➔ Je pense que tu ressens la nécessité d'entreprendre. Et tu as moins peur car toi c'est ce que tu veux faire. Créer, innover c'est ton moteur. La peur c'est un paramètre sans être une contrainte.

2. Pourquoi as-tu décidé d'entreprendre en tant qu'étudiant ? Quels sont tes objectifs : propre patron ou créer de nouvelles choses ?

Alors, mon bac je l'ai fait dans une haute école et c'est plus lié pratique/étude. Je n'ai pas eu la sensation de manque de pratique. Mais maintenant, je fais un master à l'université, je n'ai que de la théorie mais il me manque l'aspect pratique. Je fais beaucoup de jobs d'étudiant car je finance mes activités et mes études. Si je peux allier avec plaisir mon travail, autant créer mon propre travail pour que ça rapporte mon propre argent et que ça finance mes études. Je peux aussi mettre en application mes études. Ce que j'ai vu dans mes cours je peux me dire : « Ha oui, un plan financier, oui je le mets en application dans ma société ».

➔ Ce qui t'intéresse c'est d'appliquer concrètement ce que tu as appris et créer ton propre emploi ? Si jamais tu devais te dire : « Ce qui me pousse à entreprendre c'est plus être indépendant et créer une boîte à moi, ou bien j'ai envie de créer des choses, quitte à créer 10 boîtes ».

Je pense que par rapport à mon profil, tu as remarqué, je suis plus dans le penchant 2, je suis hyper créative et j'adore innover. Ce qui me motive, c'est encore autre chose, j'aime aider les gens qui m'entourent à faire ce qu'ils aiment. Si plus tard, je veux avoir des sociétés, ce n'est pas spécialement pour faire beaucoup d'argent mais c'est plus j'offre du boulot à plein de gens. Je prends les risques avec eux et je les aide à prendre les risques. Car j'adore de prendre des risques. Beaucoup ont envie mais ils ont peur, moi je n'ai pas peur.

➔ C'est le côté social, avoir un impact sur les gens et les aider donc.

3. Au sujet des stades dans l'évolution de ton projet, pourrais-tu me faire le parcours de l'évolution de ton projet ? Et pourrais-tu mettre le moment où l'incubateur est arrivé dans ton développement ?

Je pense que la base de ton projet, c'est ton idée. Mon idée était déjà là car il fallait présenter son projet pour les convaincre à me laisser entrer dans l'incubateur.

Puis l'incubation est arrivée. Ensuite ils m'ont proposé d'aller à un workshop obligatoire pour les nouveaux, sur le business plan, c'était très bien mais entre-temps j'avais eu un coaching avec Françoise et on en avait déjà parlé. Quand je me suis retrouvée dans la formation, j'avais l'impression de faire du revu. Et un business plan c'est tellement personnalisé à ton projet que c'est difficile d'offrir un workshop global. Surtout en fonction de mon parcours en marketing, tu sais ce que c'est un business plan. Je ne suis pas là pour critique le business plan, mais c'était bof.

➔ Mais toi, par rapport à l'étape de développement, en entrant dans l'incubateur, tu étais déjà bien plus avancée, tu avais déjà bien conçu ton projet. ?

Oui j'avais ma mission, vision, j'avais déjà mon business plan. Si on se base que sur mon projet sur mes biscuits, j'avais déjà ma clientèle, je vendais déjà mes produits. Oui j'étais déjà une étape plus loin. Ce qui m'a manqué, sur la ligne du temps c'est une analyse concrète d'où on en est « moi-même avec l'incubation ». Et avec la définition de « où on en est », quelles sont les étapes suivantes et ce qui serait bénéfique pour toi. Et justement faire ensemble cette ligne du temps et d'adapter les workshops à cette ligne du temps. Mais je pense que la difficulté par rapport à mon projet et par rapport à d'autres projets de l'incubateur, c'est que je suis arrivée au cours du temps. Au début de l'année il y a une soumission et pour ces personnes-là, la ligne du temps est plus adaptée, elle a été créée par l'incubation, et les

workshops sont mieux adaptés à leurs attentes parce qu'ils sont passés d'une étape à l'autre. Mais moi je suis arrivée en cours du chemin. Ils ont placé pour nous heureusement quelques workshops pour qu'on se remet. Mais après, nous on a dû rattraper les workshops des autres mais qui n'étaient peut-être pas encore utiles pour nous. Là on a un problème. Cependant, je ne sais plus ce que tu me demandais.

➔ Donc ce que je voulais te demander c'est en fonction de l'évolution de ton projet. Par exemple : tu as eu l'idée, maintenant je vais aller tester et aller voir la réalité du terrain, maintenant que je connais la réalité, je réadapte, je fais un prototype et enfin, imaginons, commercialisation en masse ...

Challenger le public, ça s'est déjà fait, car on vend déjà, on est déjà une étape plus loin. Maintenant, sur les étapes passées j'ai du mal, je zappe, mais sur le futur, l'étape suivante c'est le légal. Il faudrait créer la société. On s'est donné des objectifs : fin Juillet on veut avoir notre numéro de TVA, on va déposer le nom pour le protéger. Le légal, c'est mes attentes. Avec l'incubateur car c'est intéressant de savoir qu'on ne se plante pas. Il y a plein de questions qu'on ne sait pas répondre. On a des problèmes de livraison, quel chemin employer. Là, on fait vraiment nous-même, on va devoir « outsourcer » certaines de nos activités. Du coup on aura des réponses à des questions dans l'aspect légal, nos problèmes on doit les résoudre. Dans l'aspect légal, il y a la création de la société et il y a aussi le problème de l'AFSCA.

➔ Si je devais résumer les étapes de ton projet. Au début tu as l'idée, je pense que tout le monde passe par là, puis toi tu l'as fait en même temps, mais c'est tester le marché, voir la réalisation concrète, la production, ça fait aussi partie de l'aspect test de la clientèle, logistique.

Le feedback des gens... Ici c'est grâce à l'incubation que je me suis rendu compte que le feedback des gens c'était important. Du coup on a pris du temps pour faire des enquêtes de satisfaction.

➔ Donc au fait, l'incubateur est arrivé assez vite dans le développement du projet ? Peut-être que dans ta tête ton projet a évolué très vite mais le projet lui-même avait encore besoin de concrétisation. Maintenant je vais tester pour voir si ce que je pense est vrai. Et c'est à ce moment-là qu'il est arrivé. C'est vraiment passer de l'idée au concret.

Oui. Le concret était déjà là mais certains aspects nous manquaient pour créer une structure plus fixe. En fait, fortifier ce qu'on avait déjà créé. C'est plutôt ça que je mettrai comme mot sur l'incubation.

➔ A l'avenir c'est plus des questions hyper précises sur certains domaines d'activité :
légale, ...

Comptabilité peut-être, ressource humaine.

4. Pourquoi est-ce que tu es entré dans l'Yncubator et qu'attends-tu de lui ?
--

J'avais plein d'idées, plein de manières d'arriver à mes buts. Mais je ne savais pas comment commencer. Aller voir sur internet, comment faire un business plan, un canevas proposition, etc. Tout est sur internet. Mais qu'est-ce qui est juste et qu'est-ce qui n'est pas juste. Premièrement je voulais être sûre, quand je fais quelque chose je veux le faire bien. Donc je me suis dit qu'être encadré avec quelqu'un qui a de l'expérience, je pense que c'était essentiel. De deux, tout ce qui est contact. Pour moi la clé du succès c'est le networking, c'est le contact avec les gens et le partage d'information. L'incubation est un premier pas de networking énorme ! Ils ont des contacts avec plein de gens comme moi et aussi ils sont en contact avec des gens qui ont aussi entrepris. Mes attentes sont d'avoir des contacts, de m'enrichir au niveau de la connaissance et de participer à des workshops qui répondent à mes attentes. Ce qui est bien c'est que tu ne dois pas aller à tous les workshops et choisir en fonction de tes besoins.

➔ Est-ce que tu peux proposer des workshops ? Est-ce qu'il y a des choses auquel l'incubateur n'a pas encore répondu ?

Pas encore, il y a tellement de choses à faire. Mais je pense que dans le futur plus loin, là je vais pouvoir dire : « Attention, il me faudrait ça, il n'y a pas ». Récemment, j'ai eu une formation sur le légal. Certaines choses sont passées très rapidement. J'ai fait la demande des documents et Sophie a fait la demande auprès de partenaires et j'ai reçu tous les documents que j'avais besoin. Je sais que si je fais la demande de documents spécifiques, je peux faire la demande et ils vont trouver des solutions. Par exemple, on va avoir des rendez-vous avec des experts. Là on va pouvoir aussi dire, « J'ai besoin de contacts avec des gens dans le milieu alimentaire », je produis 600 grammes, quand je mets dans le four, je n'ai plus que 570

grammes. Je voulais vendre 600 grammes. Comment est-ce que je dois faire, vendre les 570 grammes comme si c'était 600 grammes ? J'ai besoin de l'expérience d'expert.

➔ Donc, l'incubateur te dirige tout de suite vers des professionnels. Tu perds moins de temps...

Non, j'ai juste le contact avec les bonnes personnes directement.

➔ C'est alors un rôle de filtre. L'incubateur a déjà ses bons contacts et ses professionnels dans certains domaines. L'incubateur te dirige directement vers les bonnes personnes.

5. Si tu devais mettre un ordre d'importance dans les attentes envers un incubateur : 1. Attentes principales, 2. Attentes secondaires, 3. Attentes optionnelles, quelles attentes placerais-tu dans ces catégories ? Si tu devais en ajouter 3 parmi « briser l'isolement », « ressources matérielles », « créateur de légitimité », « mise en relation avec des experts », « apprentissage du métier d'entrepreneur », « suivi individuel », « networking », « gestion du temps » ? Et quelles sont les attentes qui ne seraient pas repris dans cette liste ?

Je pense que ce qu'on pourrait rajouter c'est l'aspect financement. En fait, ils ne vont pas au point où ils peuvent se dire : « Voilà j'ai des contacts au niveau financement, j'ai des investisseurs, etc. ». Et organiser des réunions pour convaincre des investisseurs.... Comme BeAnglel, BeAngel fait ça. Mais ça pourrait être bien que l'incubation travaille avec ce genre de société.

➔ Tu veux dire qu'elle rajoute un expert ou qu'elle soit elle-même spécialisée dans le financement ?

Qu'elle nous offre la possibilité de convaincre des investisseurs potentiels. Ça, ça me manque un peu. En tant qu'étudiant on a pas beaucoup de revenus et encore moins pour ouvrir une société. Quoique que je pense que l'argent n'est pas ce qui prime pour créer une société. D'abord tout le reste et puis l'argent vient en dernière position. Mais ce genre de chose pourrait aider.

➔ Par rapport à toi ? Tu t'attendais à ne plus être seule ? Avoir un contact avec des professionnels, le réseau ?

Ce que tu as marqué résume tout ce que je pense par rapport à l'incubation même s'il y a des choses pour lesquelles je suis contre. Pour l'instant juste l'aspect financier mais je ne vois rien d'autre qui me manque. Par-contre, les locaux oui ils sont disponibles mais si on pouvait avoir accès à une plateforme pour aussi pouvoir réserver ça serait intéressant car je n'y pense pas. Je ne suis pas encore au stade où j'ai des rendez-vous avec des fournisseurs. Je pense que ça pourrait être utile de prendre des rendez-vous ici car le cadre est professionnel.

➔ Si tu pouvais les classer ?

Briser l'isolement : optionnel, ça ne me fait pas peur dans le monde entrepreneurial. Ça ne m'a pas apporté ça. Oui on s'enrichit avec les expériences des autres, être avec des autres pour voir ce qu'il faut faire et pas faire. Il y a aussi des exemples à ne pas suivre. Mais ce n'est pas pour autant que je m'allie avec eux. Je ne suis pas quelqu'un qui se laisse facilement influencer. Ressources matérielles : C'est disponible. C'est chouette de venir ici. Mais je ne les ai pas encore utilisées vraiment pour moi, pour ma société car je n'ai pas eu l'impression que je pouvais l'utiliser. On ne m'a pas donné une plateforme ou un lien sur lequel réserver. On ne m'a pas dit, si tu veux avoir le bureau il faut que tu fasses ça. Tu pourrais le mettre en optionnel mais dans un futur proche ça pourrait être important. Création de légitimité : pour moi c'est complètement optionnel. Si je fais partie d'une incubation c'est pour moi-même. Pour me construire moi mais pas pour être reconnue par rapport aux autres.

➔ Toi face à un partenaire ?

Je ne vais pas lui dire que je fais partie de l'incubation car ça fait partie de ma vie privée et ça ne le regarde pas. Je ne pense pas que j'ai besoin de cela pour avoir de la reconnaissance et être professionnel.

➔ Est-ce que tu crois que c'est un atout d'être dans l'incubateur ?

Je pense que si on me pose la question je dirais que je suis fière d'être dans l'incubateur. Ensemble on est toujours plus fort. Mais ça n'est pas quelque chose que je mettrai en avant. Plus tard, je ne mettrai pas ça en avant. Mais ça fait partie de mon parcours mais je recommande aux gens de faire appel à des services comme celui-ci mais je ne le dirais pas pour être prise au sérieux.

➔ Toi c'est vraiment pour toi-même et pour développer tes compétences. Mais ça n'est pas utile dans la reconnaissance de ton projet.

La mise en relation avec des experts : là on est en plein dedans, c'est le principal. Il y a beaucoup de personnes qui pensent savoir mais qui ne savent pas. Eux savent car ils ont travaillé depuis plusieurs années avec ces personnes-là, ils mettent en relation avec les bonnes personnes. Ça c'est le point le plus important à mes yeux.

L'apprentissage du métier d'entrepreneur : Je n'ai pas la chance d'avoir des contacts autour de moi qui sont entrepreneurs. Même si souvent on dit que quand on devient étudiant entrepreneur c'est parce qu'on vient d'une famille qui est entrepreneuse. Dans mon cas ça n'est pas le cas. Ma maman est puéricultrice, mon père travaille en mécanique dans la commune. Ils ont même peur d'entreprendre. Quand je leur dis que je n'ai pas besoin de salaire fixe, je veux me lever tous les matins et aimer ce que je fais et voir les gens heureux, eux me disent : "Et si tu veux faire un crédit plus tard ? ». Je n'ai pas besoin. Mais ils me soutiennent. Les formations c'est ce que j'attendais. Mais si je devais dire quelque chose, c'est que les workshops sont super intéressants mais ne le sont pas autant pour chaque stade. Par exemple j'ai suivi un workshop sur le plan financier et la dame nous a fourni un document Excel qu'on devait remplir et faire des estimations des coûts, etc., de pouvoir présenter à quelqu'un et ça va nous rapporter autant. Moi j'étais à un stade où je ne connaissais les prix de rien. J'ai perdu mon temps. Oui c'était intéressant pour un premier apport, je vois le positif des choses, mais c'était trop tôt. Les formations, c'est génial, mais on est étudiant et on a aussi d'autres choses à faire. J'attendais aussi qu'il me dise : "ça tu dois le faire, ça tu peux le faire mais si tu le fais dans 6 mois ça va aussi". C'est un point qu'ils peuvent peut-être améliorer. L'accompagnement individuel : au-dessus de principale. C'est-ce que je préfère dans l'incubation. Je trouve ça génial d'être avec Françoise mais si je pouvais être aussi avec d'autres en coaching individuel. Je pense que Françoise peut m'apporter des choses mais que d'autres peuvent aussi m'apporter d'autres choses. Françoise a son propre networking, ses connaissances, son parcours mais d'autres personnes, comme Sophie, en a d'autres. Je pense que ça serait bien d'avoir des feedbacks différents avec différents coachs. Mais c'est-ce qui m'apporte le plus car tu arrives avec des actions, ce que tu as préparé, tu demandes des feedbacks. C'est intéressant d'évoluer et de voir d'autres chemins et challenger les idées.

➔ Toi ce qui t'intéresse c'est d'avoir différents points de vue professionnels venant d'autres entrepreneurs par rapport à ton projet ?

Mon idée, ils ne vont pas la changer, elle est fixe dans ma tête. Mais ça serait plus au niveau : "Regarde, j'ai fait une enquête de satisfaction, elle a été modifiée grâce aux conseils de Françoise, mais toi tu en penses quoi ? ». Et lui me dit : "Ha oui c'est génial, mais est-ce que tu as pensé à ça et ça ? ». Ça serait mieux car mon enquête sera revue par d'autres. Car oui je demande à d'autres mais ils ne sont pas dans le milieu entrepreneurial mais du coup c'est encore un feedback différent. C'est principal d'avoir ce retour individuel. C'est hyper important. Le networking : C'est la base de la réussite du business. Parle à tout le monde. Je le fais en tant qu'étudiante. Je fais hôtesse et je travaille partout en Belgique et mon produit j'en parle à tout le monde. Je prends les cartes de visite. Networking, ils le font bien mais ils pourraient le faire plus. Par exemple le Cercle du Lac à Louvain-la-Neuve, l'incubateur ne travaille pas avec eux. Pourtant le Cercle du Lac essaie de mettre un milieu entrepreneurial. Ils pourraient mélanger les jeunes à cela. C'est un exemple... Gestion du temps : Ils ne sont pas efficaces. Ils doivent privilégier certains workshops et adapter en fonction de nos besoins et notre avancée dans notre projet : ce qu'il nous faut et ce qu'il nous faut moins. C'est important qu'il nous donne de la gestion du temps et des activités qu'on a mais ce n'est pas encore efficace.

➔ Et par rapport à toi-même, la gestion du timing est importante pour toi ?

Personnellement j'ai un agenda, détaillé du matin jusqu'au soir, pour que tout soit planifié. Oui, c'est hyper important pour un entrepreneur et surtout étudiant, de savoir gérer son temps. Sinon tu n'arrives à rien.

➔ Ce que tu veux dire c'est que vu le stade d'évolution dans ton entreprise, je ne suis encore que là, je n'ai pas besoin de ces informations... Et par rapport à toi-même et la gestion du temps, est-ce que l'incubateur balance bien avec le statut d'étudiant et d'entrepreneur ?

C'est toi qui gères ton horaire. L'incubation n'a rien à dire. Ça c'est bien. Les formations sont données le soir et ça c'est bien. Mais ça m'est arrivé de dire, je viens à la formation mais après 3h dire "écoute moi je quitte, j'espère que ça ne vous choque pas mais je rentre". Ils sont vraiment flexibles, pour ça, c'est bien.

➔ L'attente que tu as c'est d'être suivie étape par étape et avoir des workshops adaptés à ton stade de développement.

Aspect financier : Il peut aller entre principale et secondaire. L'argent ça n'est pas la base pour créer un business, la base c'est l'apprentissage et le networking. C'est pour cela qu'on le met en secondaire. Mais l'incubation pourrait nous aider à rentrer en contact avec les bonnes personnes qui pourraient financer notre projet.

6. Est-ce que toi tu as senti toutes ces attentes principales remplies par l'incubateur ?
Surtout les principales ? Si on met une échelle de 1 à 5.

Mise en relation avec des professionnels : grâce aux workshops on a des contacts avec des experts mais malheureusement je n'ai pas encore eu la chance d'avoir un contact individuel. Mais ça arrive la semaine prochaine. Je mets 5 car c'est prévu. Le networking : Je disais justement que Sophie m'apporte pas mal de contact mais c'est son networking à elle. Je mets 3, je pourrai même mettre 2,5 pour mettre la moitié car je pense qu'ils peuvent encore s'améliorer en créant des partenariats avec d'autres, des activités, ils peuvent s'améliorer. Le suivi individuel : c'est génial, on peut avoir un suivi individuel tous les 15 jours, en fonction de nos disponibilités et celles de nos coachs. Ils pourraient être encore plus efficaces si on pouvait avoir différents coachs. Pour motiver, je vais mettre un 3 sur 5. Ressources matérielles : effectivement, on a un chouette endroit ici, je pense qu'on a des bureaux mais je mets un 2. Les ressources sont là mais on n'a pas l'impression qu'on peut l'utiliser pour nous-même car on ne nous a pas expliqué la manière dont on peut faire les choses si on veut les utiliser ou même si on peut, je pense que oui. L'aspect financier : cette attente-là n'a encore jamais été abordée. Donc je mets 0 sur 5.

➔ Tu n'as jamais rencontré de partenaires au sein de l'incubateur qui pouvait répondre à cette attente-là ?

Non pas vraiment, on n'a jamais encore eu de contact avec des gens.
« Maintenant, tout est créé, business plan, voici les différents chemins » ... ça on n'a encore jamais eu. Ça pourrait être intéressant.

- L'apprentissage du métier : là on a des formations, ateliers, c'est génial, c'est très complet, il y a pas mal de choix. Par contre, vu qu'on est rentré au milieu du parcours, il devrait être en adéquation avec notre chemin. Donc je mets un 3/5.

Malheureusement, si on additionne tout, la moyenne n'est pas géniale mais ça ne veut pas dire que ce n'est pas bien !

➔ Pas de soucis, c'est pour connaître ton ressenti.

Je pars du principe que c'est un feedback pour eux et que c'est important pour grandir.

7. Un moment où tu as été déçu par l'incubateur ?

Justement quand j'étais à la formation Plan Financier, j'ai perdu 5h de mon temps que j'aurais pu employer à autre chose. On a tellement d'activités : les études, la vie privée, moi mon aspect professionnel car je gagne ma vie. La gestion de ce temps est importante.

Tableau des attentes selon My Healthy Routine

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Gestion du temps	Création de légitimité
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Les aspects financier*	Briser l'isolement
Suivi individuel		Ressources matérielles
Mise en relation avec des experts		

*Attente ajoutée par Alison

Annexe 5 : Entretien avec la startup Cupster

Prénom et nom	Yaroslav Soroko
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 1 an
Projet	Cupster
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Mercredi 18 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Ma première question c'est si tu pouvais me décrire en deux trois mots ton projet, qu'est-ce que c'est ?

Oui, ce sont des housses thermo-isolantes pour les boissons chaudes à emporter. Le but c'est de garder la chaleur des boissons chaudes, le café, le thé. Dans un gobelet normal, elles se refroidissent beaucoup trop vite. Par exemple en dix minutes, en sortant du café, elles sont déjà froides. Le but est de prolonger le plaisir, évidemment. Nous avons déjà une trentaine de designs différents, pour plaire à tous les goûts. Comme c'est des housses on a des designs différents sur les gobelets.

Une des activités principales, qu'on va proposer sera la mise de designs des entreprises sur nos Cupsters. Du coup les ventes se feront sous forme de « goodies ». Pour l'instant nous avons déjà une production qui est malheureusement située en Biélorussie. Parce que l'idée vient de la famille de mon partenaire. Maintenant on essaie de s'installer ici en Belgique. Au départ on s'appelait « Cupkeeper » et on savait qu'il y a une entreprise en Belgique qui s'appelle « The original cupkeeper », on l'a repérée avant de venir à l'Yncubator. Ce n'était

pas vraiment un souci d'avoir le même nom parce qu'on pensait que leur projet était un peu mort. Leur site était vieux, ils n'avaient pas grande chose sur les réseaux sociaux etc. Mais ils ont tout refait il n'y a pas longtemps, du coup nous avons décidé de changer de nom.

2. Par rapport à toi, pourquoi tu as décidé d'entreprendre en tant qu'étudiant ?
Parallèlement à tes études ?

Alors, pour moi, je m'intéressais toujours à ce genre de choses. Par contre je ne peux pas vraiment dire que j'avais une idée précise. Mais par exemple déjà dans ma famille, mon père a une société à lui. Il travaille en tant qu'indépendant. Il a une équipe qui travaille dans le bâtiment. Je trouve que c'est sympa de travailler pour soi-même, de gérer soi-même les choses, d'avoir un horaire variable même si la plupart du temps ça veut dire de ne jamais arrêter de penser à son travail et donc travailler tout le temps. Mais voilà, c'est sympa d'être son propre patron. C'est un peu comme l'"American dream".

➔ Tu suis ton propre projet, tu es motivé.

C'est ça oui.

➔ Ah oui, et par rapport à l'avenir, quand tu te projettes en tant qu'entrepreneur, quel est ton objectif ? Quelle est la vision un peu à long terme ?

Du futur ? En fait tout dépend vraiment de la façon dont ça va fonctionner. Le projet c'est d'avoir les clients parmi de grosses boîtes comme Belfius, les banques, les entreprises, les industries automobiles qui font beaucoup de Goodies. On compte commencer par acquérir nos clients principaux dans ce genre de secteurs. Et puis, on verra comment ça fonctionne. Peut-être qu'ils vont commander une fois et ils ne vont pas aimer. L'idéal, ce serait d'avoir des clients permanents, qui vont recommander les produits. Dans ce genre de cas on pourra alors de continuer l'expansion. Sinon, une des possibilités qu'on envisage c'est d'acheter le brevet mais le souci c'est que ça coûte très cher et c'est dur de l'avoir. Et puis tout simplement une autre possibilité à long terme, si tout se passe bien, c'est de revendre notre projet et peut-être recommencer à 0 avec l'expérience et les connexions déjà établies.

➔ Mais toi, à la suite de ça ? Dans tes perspectives de carrières ?

Dans les perspectives de carrières, moi je compte surtout me développer. Le but c'est vraiment, apprendre à entreprendre. Ici c'est vraiment ce que je recherche. Puis, je vais dire,

je ne vois pas mon projet actuel comme le projet de ma vie. J'admets la possibilité que je serais prêt de l'arrêter dans 5 ans et se tourner alors vers autre chose. Mais peut-être mon projet va évoluer d'une façon que je ne peux même pas imaginer et je vais en faire mon occupation principale.

3. En tant qu'étudiant et entrepreneur, quelles sont pour toi, juste par rapport à toi, les avantages et les inconvénients ?

Il faut bien sûr trouver des compromis au niveau du temps etc. Pour l'instant je trouve que nous ne sommes pas suffisamment avancés pour subir ce genre de soucis. Je ne peux pas vraiment dire que je prends, que je sacrifie beaucoup de temps aux études à mon projet. Parce que pour l'instant on en est vraiment qu'on tout début. C'est plutôt, on fait des recherches, mais c'est plutôt en parallèle avec. Moi je dirais que vraiment au moment où on va lancer cela, je pourrai vraiment répondre à cette question mais pour l'instant. Je n'ai pas vraiment de réponse, il n'y a pas vraiment de sacrifice et il n'y a pas vraiment de soucis. C'est comme si j'avais un hobby en plus.

4. Donc par rapport à ta décision d'entrer dans un incubateur, qu'est ce qui t'a poussé à entrer, qu'est-ce que tu en attends ?

Qu'est-ce qui m'a poussé ? C'est un peu, voilà, je voulais toujours faire ça. Là, comme on avait cette idée-là, géniale, on a un produit innovant qui n'existe pas encore sur le marché. On pense qu'il a du potentiel et donc c'est vraiment la motivation de s'enrichir d'expériences et moi franchement en entrant, je me suis dit que même si ça ne fonctionne pas, je vais en tirer une expérience, je vais apprendre. Je trouve que c'est bien dans la vie d'avoir ces compétences-là et de savoir comment entreprendre. Et puis une entreprise, quand c'est lancé et ça marche, elle travaille plus pour toi que tu ne travailles pour elle. Etre indépendant et apprendre, c'est ça le moteur principal. Même si je ne réussis pas maintenant, même si je rate complètement je saurais quand même comment faire et peut-être la prochaine fois, je ferais mieux.

➔ Oui en tout cas. Donc tes premières attentes c'était de prendre de l'expérience.

Prendre de l'expérience, oui. Par après, dans l'idéal, j'espère bien que ça va fonctionner et qu'on pourra subsister et prospérer. Le but, dans l'idéal, c'est de s'épanouir grâce à mon groupe, mon projet. Mais je suis conscient du fait que c'est un peu l'idéal et qu'il y a beaucoup de risques, donc je l'espère pas trop. Pas tout de suite en tout cas.

➔ Par rapport à tes attentes, c'est au final un genre de test, test pour entreprendre, voilà là j'ai une structure qui peut m'aider. Elle va me donner plein de choses, je vais prendre un maximum et on va voir. C'est un peu ça ton sentiment ?

C'est un peu ça le sentiment, oui. Mais maintenant, je suis beaucoup plus motivé depuis qu'on est entré dans l'incubateur.

➔ Ah bon, pourquoi ?

Je vais dire que vraiment avec tous les coaches et toutes les interventions que j'ai eues, je vois vraiment le progrès de mon projet. Quand je suis entré dans l'incubateur, je ne pensais pas que l'aide apportée sera si individuelle et précise. C'était plutôt, je vais apprendre et puis je vais regarder comment ça fonctionne et peut-être ça ne va pas fonctionner. Maintenant, je sais comment prendre le statut d'indépendant, comment ouvrir mon entreprise, hier on a eu un "workshop" là-dessus. Et c'est beaucoup plus concret, je sais comment le faire du coup je sais par exemple comment essayer d'avoir des clients et maintenant, comme j'ai ses connaissances là, c'est beaucoup plus facile de croire que je pourrais aboutir à quelque chose.

➔ Oui, je comprends. Ce sont des gens qui sont là, qui te soutiennent, qui donnent énormément, et qui croient dans ton projet aussi.

Oui, je dirais que le plus utile, c'est les séances avec le coach. C'est vraiment top ! Les workshops, il y a ceux qui sont utiles, et à côté il y a ceux qui ne sont pas vraiment utiles. Comme les workshops c'est un peu pour tout le monde je comprends que ça doit être le plus général possible. Par exemple, pour moi, ce n'est pas vraiment utile d'apprendre en détail les informations sur les coopératives, mais je peux comprendre que ça intéresse les autres. Ça ne m'a pas empêché quand même d'apprendre 2-3 trucs.

5. Si je pourrais te demander maintenant, je sais que tu es au tout début mais je vais te donner ici une feuille de papier avec des bics, des post-it. Pour retracer de la manière qui te convient le mieux, l'évolution du projet. Je sais que tu es au tout début. Je pense être à cette étape-là maintenant et je pense qu'à l'avenir je serais à cette étape-là.

Ok, d'accord, pour moi c'est simple, l'idée vient de la famille de mon partenaire où l'idée était déjà là. Sa famille en Biélorussie a lancé ce produit là-bas. Et donc on a déjà connu une phase de test dans un autre pays. L'avantage pour nous c'est qu'on sait déjà si ça intéresse les gens ou si ça n'intéresse pas les gens. C'est un pays assez pauvre et c'est un peu un marché à petit potentiel. Donc l'idée, c'était d'importer le produit en Europe car notre produit a beaucoup plus de potentiel ici. Du coup, je rejoins l'équipe de mon partenaire qui a déjà un produit prêt. Donc, je ne sais pas vraiment comment le noter car il y a toute une partie qui s'est faite sans moi. Mon partenaire a déjà créé beaucoup de designs pour le produit en Biélorussie. Donc elle avait déjà un grand répertoire d'instruments pour le projet comme les flyers, le site etc. Puis l'idée est apparue d'importer le produit ici. Et c'est là, quand tout est déjà prêt, que j'arrive.

J'aimais toujours l'idée de créer ma propre entreprise. Déjà à l'école, j'ai fait le projet de mini-entreprise, j'ai adoré. On a bien réussi à le faire, on a même réussi à augmenter la valeur de nos actions, ce qui était rare parmi les minis-entreprises.

Donc j'ai rejoint l'équipe pour compléter les lacunes en gestion et on s'est dit comment est-ce qu'on peut importer le produit ici. J'étais au courant de l'incubateur puisque j'ai un ami qui a été suivi ici l'année passée, mais je pense qu'il a arrêté son projet.

➔ C'est qui, juste pour savoir.

Alors c'est un ami, mais je ne me souviens plus de son nom.

On n'était pas très proches, il était dans mon groupe des travaux pratiques.

Je me souviens de son projet assez vaguement, il faisait des t-shirts. Je n'ai pas vraiment compris son projet quand il me l'a expliqué. Au final il n'est pas allé très loin il m'a dit qu'au moment où il devait étudier les façons de produire c'était très dur et que ça tombait au mauvais moment. Au final il a abandonné son projet au profit de ses études.

Oui donc je rejoins et puis comme je connaissais l'incubateur on a passé un entretien ici et à vrai dire on pensait pas du tout qu'on allait être accepté ici.

➔ Ah bon pourquoi ça ?

Je ne sais pas vraiment. En fait, notre produit est un peu à but lucratif et on se disait que la tendance actuelle est de soutenir les projets à développement durable et cartera.

➔ Mais c'est un produit qui peut être recyclable ou bien réutilisable ?

Oui oui, en fait le produit est réutilisable. Le souci c'est qu'il soutient les gobelets à emporter en papier et du coup ils soutiennent le jetable. C'est pour ça qu'on disait qu'on n'avait pas beaucoup de chance. C'est surtout après avoir assisté à la soirée d'introduction où on a vu plein de projets différents, on se dit qu'on fait, il y a tellement de projets géniaux, tellement meilleurs que le nôtre qu'on avait aucune chance.

➔ Donc l'incubateur assez tôt car tu connaissais et tu te disais alors ah, mais alors voilà, je peux peut-être proposer l'incubateur. Ils pourront peut-être m'aider.

Oui. Mais en fait j'ai appris ça il y a longtemps. J'ai appris l'existence de l'incubateur l'année passée mais c'était un peu trop tard pour s'inscrire. C'était tentant. Du coup je me suis dit, c'est à ce moment-là qu'on se disait déjà, ce serait bien d'importer le produit ici et que dès que possible, en septembre, on a décidé de le faire.

Je l'explique très mal, mais bon. Et puis, il a été accepté. Et après maintenant, on a suivi un peu tout en même temps. On est au stade de formation, mais nous sommes déjà vachement plus prêts de lancer le produit sur le marché.

➔ Si tu verrais l'évolution, ici donc tu es entré et puis toute une phase de formation avec l'incubateur.

Oui, la formation et donc je dirais que à ce moment-là, on se prépare déjà au lancement, c'est l'étape où on est plus ou moins. La seule chose avant de se lancer c'est de prendre le statut d'indépendant, faire un bilan de tous les coûts qui vont avec, pour bien gérer notre budget. C'est le bilan pour que tous les coûts qui vont avec, pour gérer notre budget. On ne cherche pas vraiment le financement, on a l'avantage d'avoir peu de coûts de départ. Peut-être qu'on va engager quelques vendeurs mais ce n'est pas très sûr. Du coup, la formation maintenant.

Mais, je ne sais pas vraiment quoi mettre de plus, là-dedans. C'est vraiment les séances, ce qui nous a préparés. C'est les séances avec le coach où il nous disait chaque fois ce qu'on pouvait faire après qui nous a le mieux aidé. Par exemple au début, on a fait une étude de marché, on a vu un peu les tendances, comme par exemple le fait que notre produit plaît plus aux femmes qu'aux hommes. Et si c'est les hommes qui l'aiment bien, ils sont d'environ d'une trentaine d'années. Donc maintenant, on a les tendances. On peut, par exemple, développer les designs pour le public cible. Voilà.

Donc c'est vraiment ce qui nous a aidé le plus, voilà, c'est le coach.

➔ Donc en entrant ici, dans l'incubateur, c'est vraiment dans une optique, voilà ce dont j'ai besoin c'est d'apprendre.

Oui c'est ça. C'est parce qu'on s'est dit, on est un peu à notre naissance, là-dessus c'est génial d'apprendre à le faire, même si ça ne marche pas. C'est une expérience à faire dans la vie.

6. Alors, voilà, par rapport à ma prochaine question, je voulais te parler, c'est pour mon mémoire donc vraiment, je dois lire de la littérature. Et de ce qu'ils ont mis en évidence par rapport aux attentes des étudiants entrepreneurs vis-à-vis de la structure de l'incubateur. Mais j'aimerais bien te demander de les classer en fonction de trois catégories, donc les principales, c'est vraiment celles où tu te dis, moi c'est ça mes attentes par rapport à l'incubateur. Attentes optionnelles, donc celles qui ne sont vraiment pas spécialement utiles et secondaires où tu te dis dans l'ordre, c'est principal, secondaire et vraiment optionnel. Au fond ça ne m'est peut-être pas spécialement utile. Donc on va les parcourir ensemble puis tu les classes comme tu veux. D'abord il y avait les ressources matérielles, hébergement, le wifi et des salles de réunions. Ensuite il y a tout ce qui concerne le networking, l'élargissement du réseau. Après c'est bien tes attentes à toi envers l'incubateur, c'est comme si tu te disais : moi j'entre car c'est ça que je recherche. La mise en relation avec des professionnels. Donc imaginons : des avocats, des comptables, etc. Et le soutien individuel, coaching, conseils.

En fait, quand je suis entré, je ne m'y attendais pas trop mais au final c'est la chose la plus utile. Ce n'était pas vraiment une attente mais au final c'est une bonne surprise.

Je le mets dans la principale car on pensait surtout que ce qui serait très utile, ce sont les conseils des experts, mais le coach s'est avéré être vachement plus personnel et efficace que ce qu'on pensait.

➔ Ici il y a la création de légitimité donc c'est par rapport à ton projet, voilà, tu es peut-être un étudiant et voilà, le regard d'autres, de partenaires, de l'entourage, n'étaient pas super positif par rapport à ça mais savoir que tu es encadré par une structure officielle ça peut donner du poids, est ce que c'était quelque chose que tu recherchais ou au final c'est un bonus. On peut voir les attentes comme vraiment ce que tu

cherchais. Et puis au final les avantages que tu retires en disant, là ça c'est vraiment intéressant. Et puis là il y a l'apprentissage du métier d'entrepreneur. Ça je me doute où il va. Briser l'isolement. Donc c'est-à-dire, ne pas se retrouver seul par rapport à son projet mais avoir toute une structure qui te soutient et qui croit en ton projet et avec qui tu peux discuter même des soucis généraux d'un entrepreneur et ne pas se retrouver seul dans le garage. Et la gestion du temps, ça c'est plus par rapport à ton statut d'étudiant et d'entrepreneur. Avoir une structure qui permet de balancer un peu les deux statuts. Maintenant si tu pouvais juste me parler de chacun d'eux. Dans voilà, c'était ce que j'attendais et au final le bonus de l'incubateur. Je ne m'y attendais pas mais au final, je suis vraiment très content.

Alors, pour le networking, là l'élargissement du réseau, je dirais que vraiment c'est, c'était très important pour moi, puisque bon, l'incubateur c'était une structure que je connaissais grâce à un amis. Donc vraiment je m'attendais à élargir un peu le réseau par exemple, trouver des clients potentiels, parmi l'incubateur ou les autres entreprises, les partenaires etc. et franchement, au final, je dirais que bon les clients, c'est à moi de les trouver, c'était un peu une de mes attentes, je pensais qu'on allait me donner tout. Mais c'est quand même très important d'avoir tout le réseau des entreprises qui travaillent beaucoup avec l'incubateur et peut nous présenter à l'UCM, c'est une grande entreprise qui aide les entrepreneurs. Donc au final, le networking ça s'est passé très bien par rapport à mes attentes.

7. Et en plus, si tu pouvais me mettre une note de 1 à 5 ?
--

Oui alors l'élargissement du réseau, mes attentes c'était plutôt de rencontrer les autres entreprises mais je trouve c'est un peu à moi-même de le faire. Du coup je dirais que mes attentes de rencontrer les entreprises, on va dire 4.

Mise en relation avec les experts, jusque-là on en a rencontré pas mal. Les experts c'est les workshops tout d'abord, je trouve qu'il y a les workshops, comme j'expliquais, qui sont utiles pour moi ou qui ne sont pas utiles pour moi, du coup, je comprends un peu, je vais mettre que pour moi, donc je dirais pour la mise en relation avec les experts, je vais aussi mettre 4 et

aussi ce qui était très bien c'est la possibilité de rencontrer les experts pour parler un peu plus tard du projet. C'est la rencontre avec les experts qu'on a fait en décembre je pense. Et on a rencontré les experts, les avocats, les experts en brevet, ce qui était très utile pour nous. Suite à notre rencontre on a abandonné l'idée du brevet puisqu'ils ont vraiment bien expliqué que c'était vraiment très difficile d'avoir le brevet puisqu'il y a pas mal de substituts d'un produit, il a pas mal de choses qui s'y ressemblent. Donc c'était vraiment utile. C'était vraiment une idée qu'on voulait avoir on était prêt à payer plein d'argent pour l'avoir et au final ce n'était pas si facile et utile dans notre cas.

➔ C'est vraiment honnête, hein, c'est aussi dans une optique de progression, même pour ici, pour leur propre structure.

Le suivi individuel, j'en ai un peu parlé, je mettrai 5 parce que c'est vraiment top. 5 par rapport aux résultats. Les attentes, je ne m'attendais pas à ce que ce soit aussi individuel et aussi précis que ça. Mais d'ailleurs, quand je voulais entrer, je ne savais pas qu'on avait un coach individuel. Je pensais qu'on était juste entouré de conseillers, d'avocats etc.

➔ Ah ok, ah bon, même après l'entretien ?

Je ne me souviens pas très bien, mais il me semble que je n'étais pas au courant.

➔ Donc en fait ce n'était pas une attente mais c'était une bonne surprise.

C'était plutôt ça. Je ne sais plus exactement à quel moment j'ai appris qu'on avait un coach personnel. Apprentissage du métier d'entrepreneur, c'était très important comme attentes, comme j'ai déjà expliqué et puis au final je suis très satisfait, je dirais que c'est ça.

➔ Et si tu parlais des workshops qui n'étaient pas tous selon toi, tes propres besoins ? Est-ce que c'est parce que tu ne te considères pas encore au même stade que les autres personnes qui étaient là ? Ou bien tu as assisté à des workshops où tu te disais bon, c'est vrai que je suis encore qu'au tout début.

Non, mais par exemple, on avait un workshop sur la communication, je sais plus ce que c'était mais c'était un workshop où en gros on nous expliquait comment promouvoir notre entreprise et donc, bon, ils nous expliquaient par exemple qu'il faut avoir une page Facebook, un page par-ci par-là et je trouvais que c'était un peu... bon moi je le connaissais déjà, je trouve qu'il y a peut-être d'autres personnes qui ne savaient pas vraiment que c'était bien etc. mais je trouvais ça assez évident comme formation. Après à côté de ça, il y avait des informations plus utiles que je ne connaissais pas. Par exemple, comment faire des

communiqués de presse etc. que j'ai trouvés utile. Donc voilà, il y avait des parties qui ne me concernaient pas. C'est juste ça. Mais, ça reste égoïste en fait.

Les attentes secondaires : la création de légitimité, de reconnaissance, vis-à-vis des partenaires, tu peux réexpliquer un peu ? Il me semble que c'était vraiment dans le sens que les autres entreprises te reconnaissent en tant que telle et une structure officielle qui le reconnaît.

➔ Voilà et même par rapport à ton propre statut à toi, c'est de dire là, il y a quelqu'un qui croit en mon projet et ça me donne du poids. Du poids pour moi-même, déjà pour me dire que j'ai comme quelque chose dans lequel les gens croient et puis aussi par rapport à des partenaires : "Bonjour j'ai 22 ans, bon, tu fais quoi ? Je suis encore étudiant mais je suis soutenu par une structure. Et donc ça peut donner du poids et de la crédibilité.

Oh oui, c'était assez important pour moi puisque moi je suis assez hésitant, on peut dire sur tout. Du coup, le produit, je crois qu'il peut plaire à des clients, à des gens tout comme il peut être critiqué. Des gens peuvent le regarder et être complètement indifférent ou bien, voilà, s'en foutre complètement. Et bien, du coup, moi ça m'a fait du poids pour moi-même de voir que, il y a une structure professionnelle qui me suit et qui pense qu'il y a du potentiel à mon projet parce que déjà, il a été choisi, donc j'ai déjà été choisis parmi d'autres projets. Donc ça veut dire qu'il y a quand même quelque chose dedans.

➔ Oui ! C'est vrai.

Et je dirais que comme c'est déjà une attente secondaire, ah oui, au final. En tant que résultat, oui, je dirais 5 parce qu'on a eu vraiment beaucoup de retours positifs sur notre idée, surtout en tant que Goodies, par exemple, on a eu vraiment beaucoup de retours positifs suite à cette idée-là, de se dire, beaucoup de gens nous ont dit que c'est vraiment génial d'avoir un produit comme ça. L'avantage c'est qu'on peut mettre le gobelet dedans, du coup, ça cache le logo en dessous. Et c'est un peu un outil de promotion qui abat la concurrence. De base on voulait vendre ça au café mais au final c'est un marché aussi un peu instable. Du coup voilà, moi franchement ça m'a pas mal motivé d'avoir tous les retours positifs. Parce que moi seul, je me dis toujours ça peut ne pas marcher et il y aura sans doute des gens qui vont trouver cela nul.

Alors les ressources matérielles, en fait je comprends que ça peut être utile pour les projets ou bien les gens qui habitent toujours chez leurs parents etc. Moi, l'avantage, c'est qu'avec

mon partenaire, on peut facilement s'asseoir autour d'une table à la maison et en discuter, du coup pour moi, ce n'est pas du tout important. Mais peut-être plus tard, si on engage quelqu'un ou on cherche des partenaires, ce sera vachement plus important. Pour l'instant ça reste toujours optionnel. Du coup, je dirais. Mais je dirais que c'est toujours bien d'avoir cette possibilité là, mais pour moi c'est plus facile d'aller par exemple à la bibliothèque pour travailler sur mon projet car c'est juste la même chose et c'est juste à deux pas de chez moi. Je peux pas vraiment donner une note parce que je ne m'y attendais pas du tout.

➔ Ça peut être un bon point d'interrogation. Si vraiment tu te dis, voilà ce n'est pas quelque chose que je recherche pour l'instant, c'est correct.

Oui, je vais dire j'aime bien la structure, tout est neuf, beau etc., mais comme je l'utilise pas vraiment sauf pendant les workshops. Mais je trouve que je suis peut-être le seul dans ce cas-là. Briser l'isolement, pour moi ça va avec la création de légitimité, du coup je l'ai mis en optionnel. Mais parce que pour moi c'est plus important d'être reconnu par les structures officielles et de voir d'autres projets peut-être que de briser l'isolement. Je dirais qu'au final c'est bien d'avoir les avis des autres projets etc. mais en fait toutes les autres dans optionnel, je ne m'y attendais pas vraiment donc je sais pas vraiment comment mettre des notes.

Je dirais que même, qu'au final, je suis content d'avoir rencontré d'autres entreprises, d'avoir des avis sur mon projet et voilà, des feedbacks ou des commentaires, même s'il y avait des choses pas positives etc. Du coup, je trouve c'est bien de rencontrer d'autres projets. Je vais mettre 4, je vais quand même mettre 4.

Je suis très satisfait en général. Je le dis, il y a des choses c'est facile à apprendre pour moi.

La gestion du temps, voilà comme je trouve que je ne m'attendais pas du tout à ce que l'incubateur m'explique comment gérer mon temps durant mes études. Je ne pense pas vraiment qu'ils le font. Du coup, je vais mettre 1. Parce que je ne pense pas vraiment qu'ils le font.

➔ Est-ce que c'était quelque chose que tu attendais ? Parce que peut-être tu ne t'y attendais pas.

Je ne m'y attendais pas et, mais plus tard, je n'ai jamais demandé non plus. Peut-être que mon coach pourrait m'expliquer mais je n'ai jamais demandé donc je ne sais pas. Je vais mettre un point d'interrogation. C'est, je dirais que c'est plutôt absent.

➔ Mais c'est, ça ne te manque pas, tu dis voilà, maintenant je gère assez bien.

Non, ça ne me manque pas du tout. Il y pas de soucis à se faire.

➔ Tu gères assez bien les deux activités ?

Oui.

➔ Et si jamais, toi tu trouves qu'il y quelque chose qui manque par rapport à tes attentes, tu t'es dit en entrant oui, il avait ceci mais qui n'est pas représenté là-dedans. Est-ce qu'il y a quelque chose qui te saute aux yeux ?

Alors, les attentes principales, oui c'est vraiment l'apprentissage du networking. Mais c'était, ça, ça reprend assez bien ce à quoi je m'attendais. Non, je dirais que ça résume assez bien. Peut-être le fait de, oui, d'avoir du feedback, mais ça fait partie des événements. Vraiment le feedback, c'était assez important pour moi parce que voilà, comme j'ai dit, j'étais hésitant, j'hésite pas mal sur l'idée. C'était assez important pour moi d'avoir le feedback c'était une des attentes principales. Mais comme je t'ai dit, je ne pensais même pas qu'on allait être choisis parce qu'il y avait tellement de projets qui étaient formidables. Tu vois plus complet que le nôtre.

➔ Et donc, par rapport, à la légitimité, c'était plus une bonne surprise, fin, une chose que tu t'es dit ah c'est un plus.

Oui, c'est un plus parce que quand même ça m'a donné du booste dans ma propre pensée, je vais dire parce que voilà, j'hésite toujours. Par exemple, mardi, on participe au Mind and Market et je fais un speech.

Alors là de nouveau, je me dis qu'en au fait, il n'y a aucune possibilité qu'on gagne un prix parce qu'il y a tellement d'autres projets innovants qui sont...

➔ Qui sait !

Oui, mais là c'est plutôt un événement où ils ont besoin de promouvoir leur propre image. Je pensais qu'ils vont choisir une entreprise en fonction de leur activité, en fonction du speech et l'activité.

Donc voilà, moi je suis du genre à toujours hésiter c'est pour ça que c'est assez embêtant pour moi. Des soutiens officiels, les professionnels qui reconnaissent dans notre projet du potentiel me donnent des forces. Voilà.

➔ Oui, c'est tout à fait correct. Donc par rapport à ça, tu trouves que ça résume vraiment bien. Essentiellement l'apprentissage ?

Oui, c'est la plus importante.

➔ Donc globalement ça a été rencontré, selon toi.

Oui, j'ai été satisfait. Eh, je vais dire. J'attendais pendant assez longtemps d'avoir comment les détails précis concernant comment vraiment lancer l'entreprise, ça c'était un point et on les a eus que hier, ça c'était un peu, je dirais que ce serait bien de les expliquer au début et puis d'expliquer toutes les. Ça c'est du feedback pour eux dans l'incubateur.

➔ Pourquoi ? Parce qu'ils ont commencé avec des choses beaucoup moins...

Au premier quadrimestre c'était un workshop sur les relations humaines dans les entreprises. Vraiment comment on s'influçait, gérait les conflits, avoir tous les accords dès le début sur du papier. Et je trouvais ça bien pour le début parce que c'est assez important c'est vrai. Et puis on a eu les plans financiers, donc on a eu la compta etc. Mais la compta il faut la faire déjà quand on crée l'entreprise, du coup je trouve que... Je vois la logique de préparer, de tout préparer et puis expliquer comment lancer l'entreprise. Comme ça on est déjà prêt à tout faire dès le début. Mais peut-être qu'il faut commencer par le début et expliquer le reste.

➔ Présenter, voilà l'objectif et puis comment on va y arriver.

Oui. Mais ça c'est assez personnel aussi. Il y a des gens qui sont mieux renseignés là-dessus. Parce que tout était assez bien expliqué mais, je vais dire, ça n'avait, pour moi, personnellement ça n'avait pas beaucoup de sens tant qu'on ne savait pas vraiment commencer. Mais c'est un peu difficile d'expliquer parce qu'il y a quand même, c'était bien mais en même temps, moi je m'attendais à avoir cette information-là quand on commençait et puis comment savoir dans ma logique, d'abord commencer par l'explication du début et puis comment faire le reste. Voilà c'est une autre référence.

8. Pourrais-tu me parler, d'un moment où peut-être, tu étais déçu par l'incubateur ?
--

Mais je vais dire, pas vraiment. Je dirais qu'il y avait des workshops auxquels j'ai assisté que je ne trouvais pas vraiment utiles. Mais je comprends que, voilà, c'est pour tout le monde du coup il y a des informations qui n'étaient pas utiles pour moi mais j'ai un coach pour ça, il n'y a pas de soucis. Mais vraiment c'est rare, il y a juste quelques workshops auxquels j'ai assisté que je ne trouvais pas vraiment utiles dans mon cas mais, il n'y a pas de souci. Je vais dire, je n'étais pas vraiment déçu.

9. D'accord. Et un moment donné plutôt, tu as été justement hyper épaté ? Où tu t'es dit ah, je ne m'attendais pas à ça !

Mais c'est vraiment le coach. C'est bien d'avoir quelqu'un de, qui te guide vraiment personnellement et pas de la façon générale, j'ai trouvé ça vraiment génial. Puisque bon, en début d'année on était nulle part et là on sait déjà, on sait déjà comment on va vendre et à qui on va vendre, quels sont les clients potentiels et comment on va présenter nos produits, donc c'est vraiment top, je dirais essentiellement grâce au coach. J'en ai déjà parlé, je dirais c'était du grand bonheur.

➔ Ok, super. Ecoute, moi si je devais un peu résumer, peut-être, l'ensemble des choses que je t'ai demandée. Donc, toi tu es intéressé par entrepreneuriat plus ou moins depuis le début. Tu as toujours eu ça, enfin, cette envie peut-être d'entreprendre et on t'a proposé un projet et tu t'es dit, pourquoi pas. C'est une question d'opportunité. Enfin, j'étais toujours assez intéressé et puis je ne savais pas si j'allais poursuivre ça ou pas et donc au final quand j'ai eu l'opportunité, je me suis dit, j'avais la motivation pour pouvoir y aller. Je me suis dit, ce serait génial de l'apprendre et de le faire.

➔ Par rapport à l'incubateur, c'est essentiellement s'enrichir, voilà, prendre un maximum d'expériences, trouver des connaissances que tu n'as pas pour pouvoir développer une entreprise et ça c'est en très gros l'ensemble de tes attentes et si tu remarques ici, c'est toutes des compétences, des choses qu'ils vont pouvoir te donner. Et puis par rapport aux étapes du projet, l'incubateur est quand même arrivé assez tôt dans le processus de développement comme ça vous pouvez être guidés. Et par rapport à tes attentes, voilà, comme j'ai dit, le networking, la relation avec les experts, le suivi professionnel et les workshops. C'est tout ce qui est lié à la connaissance et au développement du réseau. Et puis parfois, par rapport aux attentes secondaires, c'était plus la légitimité pour toi-même, pour te donner du poids et te dire que tu avances avec une structure qui croit en toi. Et donc ça c'est, peut-être, je pense inconscient mais quand tu es ici maintenant, tu le remarques et tu te dis c'est quand même un sacré plus. Et par rapport aux attentes optionnelles, ça c'est des choses où tu te dis, oui, c'est là, ce n'est pas encore le moment ça viendra peut-être et voilà.

Oui, c'est ça.

➔ Donc comme ça j'ai un peu résumé. Voilà dans l'ensemble, tu es très content d'un suivi vraiment particulier et personnalisé et pas spécialement de moment où tu as été vraiment déçu. Peut-être juste la question des workshops pas 100% mais comme tu le dis, c'est pour tout le monde et voilà. J'ai bien résumé ?

Oui, j'étais aussi épaté par tous les contacts qu'on peut avoir par exemple. Il y a des workshops que ne sont pas vraiment adaptés à moi, ce que je trouve génial c'est vraiment les contacts qu'on peut avoir. Par exemple avoir l'adresse mail de la personne qui présente le workshop et lui poser n'importe quelle question à n'importe quel moment. Ça reste vraiment utile, même si c'est au niveau personnel. Et tous les experts et tous les gens qui peuvent nous aider à avoir des contacts professionnels en plus ça aide beaucoup.

➔ Ok. Merci, je pense qu'on a fait tout le tour. Si toi, tu as des choses à rajouter ou si tu penses que tu as exprimé l'ensemble de tes attentes.

Oui, je pense que je me suis répété plusieurs fois.

➔ Mais ce n'est pas grave. Un tout grand merci !

Tableau des attentes selon Cupster

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Légitimité	Ressources matérielles
Apprentissage du métier d'entrepreneur		Briser l'isolement
Suivi individuel		Gestion du temps
Mise en relation avec des experts		
*feedback		

*Attente ajoutée par Cupster.

Annexe 6 : Entretien avec la startup Exclusive Event

Prénom et nom	Benjamin Zwarts
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 1 an
Projet	Exclusive event
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Lundi 7 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourquoi tu as décidé d'entreprendre en tant qu'étudiant ? Parallèlement à tes études ?

Ça n'a pas été spécialement une décision, c'est arrivé comme ça, de base parce qu'on avait lancé le projet au fur et à mesure de nos années du secondaire. Ça a pris plus d'ampleur et on a lancé le projet plus officiellement. Du coup ce n'était pas vraiment un choix, ça s'est fait de manière naturelle.

➔ Et le fait de le lier avec les études ? Est-ce que c'est une contrainte, est ce que c'est un avantage ?

Dans mon cas, c'était vraiment un avantage parce que ça me permettait de faire énormément de liens avec la matière, comme je suis en gestion. Donc ce qui est fantastique c'est justement, tu arrives à voir à quel point les cours ne sont pas concrets du tout. Les cours manquent justement de concret et donc avoir ce côté entrepreneurial à côté c'est fantastique pour te permettre de juste vivre l'expérience de ce que tu vois en théorie. Par exemple, tu dois faire de la stratégie mais pour voir ta vision à moyen et long terme, quand tu vois les modèles dans

le cours de stratégie, tu te dis c'est hyper vague. Mais là, quand tu les mets en exercice, ça change tout. C'est un vrai plaisir.

➔ Est-ce qu'entreprendre en même temps que tes études ça aurait pu être un désavantage aussi ?

Oui, en gros c'est quand même, jusqu'alors, l'UCL était pas du tout préparée vraiment à ce statut qu'ils ont mis en place, et donc en fait, quand ils ont mis ce statut en place, par exemple, l'aide pour les étudiants entrepreneurs et encore, cette aide ... Ici, on a juste accès à un groupe Moodle par exemple entre étudiants entrepreneurs, on peut faire des demandes spécifiques, parce que c'est un statut Peps. Globalement, ce n'est pas beaucoup. On n'a pas une aide facile. On ne reçoit pas une personne qui est vraiment à l'écoute, qui peut vraiment nous aider pour telle ou telle démarche. On doit aller se perdre dans le labyrinthe administratif pour ce genre de chose. Après aussi si c'est au niveau vraiment du fonctionnement pendant mes études, c'est clair que si tu veux faire un projet, il n'y a pas le choix, il faut s'en rendre compte, c'est juste simplement bosser la dose dessus et donc pas juste quelques heures par jour par-ci, par-là. Je crois que si, c'est possible mais faut quand même vraiment s'y mettre à fond, pour lancer un projet. Pour ça, ça nécessite aussi de ne pas aller au cours, où bien, en tout cas de segmenter plus et d'avoir justement, un peu comme les journées. Une journée quasi remplie avec que des cours et puis d'autres journées vides. Ça ce n'est pas mal. Mais c'est clair qu'ici, en tout, pour mes études, je n'aurai jamais été au cours, quasi. Enfin, c'est juste ça qui m'aide à pouvoir faire tout ce que je fais.

➔ C'est une question de priorité ou c'est juste une question, enfin, que tu considères ton projet comme quelque chose de prioritaire ? Tu es passionné par ce que tu fais et tu trouves le temps au final pour pouvoir le faire et puis les études, c'est un peu secondaire ?

Passionné, oui d'office quand tu viens avec ton projet, tu es passionné. Ce qui me passionne c'est faire tout, la stratégie, développer plein de trucs, etc. Parce que j'aime le côté nouveau.

➔ Tu as fait le choix de te mettre à fond dans ton projet, parce que c'est au final ce projet-là que tu as envie de développer en plus de tes études. C'est une question d'intérêt.

Je pense oui. C'est ça.

2. Par rapport au fait que vous ayez démarré votre projet, par quelles étapes est-ce que vous êtes passés ? C'est-à-dire c'est quelque chose qui a démarré des humanités et puis vous êtes passés par quels types de suivi ?

En gros, nous on a seulement été dans l'incubateur depuis septembre ici, cette année et en fait on y est entré simplement pour voir les choses à un autre niveau peut-être et voir si le fait de confronter à des coaches et d'autres équipes de références pour nous aider à avancer, c'est assez chouette, c'est positif. Mais du coup, avant on n'est jamais passé par différentes étapes je dirais d'avancement. Enfin, ça a été extrêmement progressif et continu. Je crois qu'on s'est posé pas mal de fois les bonnes questions au bon moment. De par nos expériences et de par les témoignages où autres, donc beaucoup de conversations que tu peux avoir entre associés, elles sont venues très tôt. Ce sont en général de grosses étapes pour des startups.

3. Et les attentes que vous aviez ? Vous avez finalement décidé d'entrer dans l'incubateur, à quel moment c'est arrivé dans le développement de l'entreprise ?

En gros on avait déjà créé l'entreprise depuis deux ans, un an et demi quand on a rejoint l'incubateur. L'objectif c'est simplement aller le plus loin encore. Parce que même si on avait créé, on sait très bien à quel point on avait un côté, il nous manquait de professionnalisme pour certains points sur lesquels on manquait de confrontation. C'est vraiment une confrontation plus avec un regard extérieur, professionnel et qui est à l'écoute pour nous, qu'on n'avait pas spécialement avant.

- ➔ Tu me disais que juste avant tu avais déjà une structure officielle créée. Tu avais déjà une structure officielle et donc votre demande au final c'était le professionnalisme ?

En fait on était déjà pro mais je vais dire ce n'est pas parce que tu offres un service pro qu'au niveau administratif, au niveau organisation, derrière, tout est pro. A côté de ça, il fallait qu'on réfléchisse aussi un peu plus à notre structure de prix qui n'était pas encore suffisante, en tout cas par exemple pour arriver vers des temps pleins, etc., il fallait qu'on revoie un peu tout, qu'on revoie nos attentes. Pour arriver justement plus loin dans l'entreprise.

➔ Donc en fait, vos attentes à vous pour entrer dans l'incubateur, c'était de restructurer et d'avoir quelqu'un qui puisse te dire OK, derrière vous avez le côté pro etc. à votre service mais l'arrière et la gestion en tant que telle c'est des choses qui vont changer.

Oui, en bonne partie. Et après, par la gestion interne qui s'améliore bien, tu le reflètes sur l'externe. Du coup par exemple, depuis qu'on est à l'incubateur, ça nous a fait passer par des packages personnalisés par exemple pour une boîte d'« event » qui nous a fait gagner beaucoup plus de temps qu'avant. Comme on se questionne vraiment sur le temps qu'on passe etc. à l'impression, tu réalises beaucoup moins un peu la perte que tu as dans ton projet. Et ça parfois tu as besoin de le confondre avec la réalité en disant : "hé coco, est-ce que tu te rends compte que tu passes full temps à faire quelque chose qui ne te rapporte pas assez de tout et que c'est pas normal ? ». Surtout que tu peux demander plus car tu fais de la meilleure qualité. Et parfois, il faut simplement qu'on te le dise, qu'on avance mieux avec de l'expérience. Peut-être que d'avoir un coach à qui tu expliques ton projet, il ne faut pas être savant, ou être dans le domaine pour t'expliquer certaines choses.

➔ Donc le fait que le coach ne soit pas spécifiquement dans le domaine multimédia et de l'événementiel ça ne vous a pas spécialement dérangé ?

Ce n'est pas un handicap du tout parce que le but du coach c'est vraiment de par son expérience, penser un peu à tous les petits trucs auxquels tu ne penses pas en tant que jeune sans expériences. Donc par exemple, typiquement, tu as déjà utilisé certaines matrices dans tes années de travail sur par exemple le temps, l'argent que tu gagnes, etc. Tu peux les transmettre et là par exemple, il nous en avait transmis et du coup on les remplit et en les remplissant tu fais toi-même des découvertes ou même par exemple des modèles en gestion qu'on voyait mais que tu ne sais pas mettre vraiment en pratique en fait sans, tu ne sais pas très bien les mettre en pratique et là notre coach est arrivé avec un modèle qui mixe deux modèles et c'est parfait, c'est vraiment concret et ça te fait vraiment avancer dans le projet.

➔ Lui vous apporte vraiment l'aspect réel du domaine et pas simplement des concepts théoriques qu'il faut essayer d'appliquer.

L'aspect réel du monde du travail, pas du domaine. En gros c'est comme si quel que soit le domaine ben moi avec mon expérience, je pourrais dire par exemple tu vas passer par ça comme étape il faut bien que tu penses à ça, ça et ça. Et mon coach, par exemple, il va me dire, il pourrait nous dire la même chose que ce que moi je pourrais déjà dire à un novice sauf

qu'il va le dire avec tout son bagage derrière et donc en ayant un panel de visions beaucoup plus larges.

➔ C'est utiliser son expérience à lui pour vous guider et pas spécialement spécifiquement le recentrer sur le domaine d'activité.

Par contre, sur le domaine d'activité, parfois, il va quand même poser certaines questions supplémentaires mais comme n'importe qui pourrait poser. Tiens, est-ce que tu as pensé à ça ? Mais je pense que le cerveau d'un coach, quand tu es en mode coach tu n'as pas mal de bonnes réflexions. En tout cas, quand tu es entrepreneur tu te poses pas mal de questions, plus que ce que poserait la moyenne des gens. Et donc ça te permet parfois de te faire aller sur des nouveaux services ou autres. Tiens, vous avez pensé à ça ou ça ?

4. Et par rapport à la vision à long terme de votre entreprise ou de même toi-même, ton développement entrepreneurial, comment est-ce que vous le voyez ? Qu'est-ce qui te motive à entreprendre ?

Je pense que sur le plan entrepreneurial c'est une expérience dingue et surtout quelles que soient tes études, qui te permettent de te développer énormément parce que ça touche à un peu tous les domaines. Même si je n'étais pas intéressé, je pourrais avoir fait de l'art et tout d'un coup si je voulais lancer mon business, c'est hyper intéressant de savoir se renseigner sur tout parce que la passion te fait apprendre dans tous les domaines même quand tu ne connais pas. Et du coup ici, l'événement ça ne m'intéresse pas tant que ça, j'aimais beaucoup mais ça ne m'intéresse pas beaucoup plus. Mais par contre, le fait d'entreprendre, de faire un réel projet, ça c'est passionnant et donc ça te fait juste acquérir une expérience mais incommensurable par rapport à d'autres gens dans les mêmes années d'études par exemple. Enfin ça c'est évident mais je trouve quels que soient les projets dans lesquels tu te mettras dans toute ta vie dans tes années, tu pourrais acquérir de l'expérience. Par exemple quand tu organises le Mind and Market, quelle expérience de penser à toutes ses facettes ! C'est déjà un grand projet. Organiser un événement c'est déjà du mini entrepreneuriat sauf que c'est à court terme. Et au plus ton événement est gros, au plus, justement, ça y ressemble pas mal. Donc un très gros événement ça représente pas mal de facettes, c'est assez les mêmes facettes qu'une startup en fait.

C'était super en fait.

- ➔ Donc si je devais résumer tes attentes, c'est d'avoir un avis, restructuré le projet et avoir un avis concret, peu importe le domaine mais d'un coach expérimenté pour pouvoir restructurer votre vision, organisation à long terme et même confronter à la réalité. Confrontation avec un avis d'expert et réel.

5. Après, comment est-ce que l'incubateur a répondu à tes attentes ? Parce que ce qui t'intéressait c'était uniquement le coach ou est-ce que l'ensemble des services ont permis de vous aider et pour vous structurer ?

En gros, beaucoup le coach et l'infrastructure. Je dirais que ce sont les deux choses principales. Parce qu'ici, travailler dans ce bureau, par exemple, honnêtement, c'est juste dingue. Tout est super moderne et c'est un super chouette environnement pour travailler. Ça pose pas mal. Et à la fois le coaching est quand même primordial et pas tout le temps car tu dois quand même le segmenter et tu dois prendre le temps d'avancer sur tes projets parce que ce qui est très difficile dans un projet où tu es déjà au stade de la pratique, d'exercices, c'est que on bosse déjà « blindé » et du coup libérer du temps en plus pour réfléchir à son contexte, ses stratégies, pour remettre en question l'organisation c'est parfois difficile. Donc le coach, on le voit parfois par périodes, parfois on le voit toutes les deux semaines, comme les projets précis par exemple mais par périodes, on n'a pas le temps donc on le met en suspens, ce qui est évident.

- ➔ Et par rapport au développement de l'incubateur, du fait qu'il y a de plus en plus de projets, je sais que ça fait un petit temps que vous êtes incubé, c'était l'année passée je pense, est-ce que vous avez ressenti quelque chose ?

Tu veux dire à quel niveau ?

- ➔ Par rapport au fait que l'année passée ils étaient à une vingtaine de projets et cette année ils sont à 34. Par rapport à la disponibilité des coaches, au fait que vous êtes tous des projets hypers divers, tu m'avais dit que ce n'était pas un souci d'avoir un coach qui n'était pas dans le domaine, mais c'est marrant car pour d'autres ça l'est. Mais donc pour vous, comme vous êtes plus de projet, la disponibilité et le fait qu'ils fassent un coaching individuel risquent d'amener moins de temps pour les coaches ?

En fait, non, c'est pas du tout quand on essaye de voir selon ses disponibilités, clairement on ne sait pas du tout s'il n'est pas disponible parce qu'il est avec d'autres projets ou parce qu'il est juste pas dispo de base. Je veux dire que ce n'est pas facile de répondre à ce niveau. Sinon, pour le reste, on ne voit pas. Les locaux ici sont finalement très peu utilisés, en fait je crois qu'on est un peu tout seul ici. Donc c'est un peu dommage. Une société qui cherche des locaux qui pourtant sont un très beau cadre de travail. Mais bon après bosser en bibliothèque c'est parfois tout aussi serein mais ici en tout cas à plusieurs c'est vraiment bien mieux. C'est vraiment dommage car c'est quand même, les supports sont là etc. C'est génial par exemple d'avoir un petit espace détente ou des trucs du style. Ici tu as envie de bosser en groupe, tu as des tableaux, enfin, c'est quand même un bon luxe aussi. Les gens ne se rendent pas compte. Après ça il y a les workshops. C'est un peu redondant quand tu fais des études de gestion, car la plupart sont très similaire par rapport à ce que tu as déjà appris. Sinon, la plupart aussi sont un peu trop longs. Tu n'apprends pas beaucoup dans une session.

➔ Mais ils sont aussi à la carte.

Oui c'est à la carte, tu vas d'office vers ceux qui t'intéressent le plus et ceux que tu connais moins parfois. Juste parfois ça prend beaucoup trop de temps. Ça dure 4h et tu n'apprends parfois pas grand-chose parce que tu as juste quelqu'un qui a fait une présentation. Le mieux c'est limite quand le type commence par demander, vous faites quoi comme projet ? Et ensuite il dit : "Posez-moi vos questions sur ce domaine-là." Et du coup tout le monde commence à poser des questions et ça donne plein de, tout le monde va commencer à poser plein de questions qui sont au final pas tellement sur leur projet mais qui vont quand même intéresser à fond. C'est une dynamique complètement différente où là tu tires profit des connaissances du coach qui vient donner le workshop. Tandis que dans l'autre sens, ça te donne parfois juste une leçon un peu universitaire qui n'a parfois pas trop d'intérêt que ça. Car on vient te présenter ce qui fait un bon logo, les bonnes couleurs, des trucs du style, plein de trucs qui viennent soit du bon sens, soit qui ne sont tellement pas dans le sens pratique-pratique. Par exemple, une dame présentait tout ce qui était communication et visuel, donc tout ce qui étaient les bonnes priorités, les propriétés d'un logo, d'un graphisme etc., la charte graphique. Mais au final, elle nous prônait limite unanimement, de faire appel à un graphiste. Ce qui est totalement absurde parce qu'apprendre tout ça, ça ne sert à rien si au final ton graphiste le sait donc d'une certaine manière c'est absurde. Et c'était dingue car elle prenait ce côté en mode faites appelle à un graphiste qui coûte bien 1000€ parfois pour faire ta chaîne

graphique. Ce qui coûte une fortune, que tous les projets ne peuvent pas se le permettre alors qu'aujourd'hui il y a plein d'autres moyens alternatifs justement. En conclusion, il faut que les workshops soient bien adaptés au monde entrepreneurial et pas juste faire une présentation comme je pourrais le faire à une entreprise ou à des jeunes. Sinon, pour le reste de l'incubateur, je ne sais pas trop. Il n'y a pas grand-chose d'autre.

Justement, je voudrais d'ailleurs que tu me classes tes attentes. Pour prioriser les attentes que vous avez eues, j'aimerais bien te demander de les classer en fonction de trois catégories : 1. Attentes principales, 2. Attentes secondaires et 3. Attentes optionnelles. On va commencer par la gestion du temps.

Pour moi c'est optionnel parce que, de base, je segmente et organise moi-même.

➔ Donc ce n'était pas pour ça que tu venais. Par rapport à briser l'isolement ?

Donc le fait que vous êtes en groupe c'est déjà différent. Partager avec les autres.

C'est aussi optionnel pour moi mais sinon, je crois qu'un des plus gros enjeux de l'incubateur prochainement, c'est justement de rendre beaucoup plus dynamique les interactions entre projets, ici il y en a trop peu. Je le vois aussi, il y en a trop peu et notamment par le fait qu'il n'y a personne qui vient ici. Si de base, plus de gens viennent travailler ici, ils échangent beaucoup plus. Hier, il y en avait juste un et du coup, tu commences à parler avec lui etc. et c'est chouette. Comme ça on a déjà rencontré plusieurs projets et à chaque fois d'une manière super sympa. C'est vrai que ça fonctionnait bien. Il faudrait voir mais c'est quand même un aspect très chouette.

➔ Et par rapport au suivi individuel, et au coaching. Le fait que vous soyez accompagné. C'était essentiel. C'était la raison.

➔ Au niveau de la création de la légitimité, par rapport au fait que vous soyez étudiants entrepreneurs.

C'est un peu différent, le statut d'étudiant entrepreneur pour moi est important au niveau de la légitimité. Ça peut apporter vraiment quelque chose de dire je suis suivi par l'incubateur.

Par rapport à moi, ça n'a rien changé. C'est une question de projet, quand tu lances un projet parfois, tu attends du sérieux, de la légitimité, plus de reconnaissance pour que des investisseurs ou autres te prennent un peu plus au sérieux et tout ça. Ok c'est un étudiant mais plus dire, je suis suivi par un incubateur, je suis suivi par plusieurs coachs et par plusieurs

personnes et là tu sais que tu es pris direct beaucoup plus au sérieux. Et ça je crois que c'est une question de projet.

- ➔ La mise en relation avec des experts, du fait de pouvoir travailler avec des avocats, le fait que l'incubateur soit un filtre. L'offre de rencontrer des avocats est bien ? Et le fait que l'incubateur puisse te dire : « Tu vas voir cette personne-là par exemple qui est compétente. » Est-ce que c'est une attente ?

Pour moi, c'était une attente secondaire mais à la fois c'est quelque chose de primordial dans ce qui est offert dans l'incubateur, c'est génial ! Et quand tu sais en tirer parti c'est encore mieux. Ça passe en avant-plan.

- ➔ Par rapport à ce qui est networking, ou justement aller dans des événements comme le Mind and Market, pouvoir resauter, développer toute sa sphère et tout son écosystème ?

Je vais mettre en optionnel, car ce n'est pas du tout notre objectif, mais encore une fois ça dépend très fort de ton projet. Nous, dans notre projet, on n'attendait pas tellement un truc du style. Mais par contre, si je me lance dans un nouveau projet, je trouverais ça beaucoup plus important. C'est ce qui est fantastique avec l'incubateur, c'est que ça te met en lien avec pas mal d'organisations, d'associations dans lesquelles, tu ne serais jamais en lien à moins que tu aies fait CPME justement.

- ➔ Le fait que rien que de pouvoir se rencontrer ici, même si c'était, comme tu disais, très limité parce que les gens ne viennent pas, c'est quand un avantage. Concernant tout ce qui est l'apprentissage du métier d'entrepreneur ?

Oui, je le mettrais quand même dans principale parce que ce qu'on demandait au début c'est d'accéder à la plateforme Wikipreneurs. Qui est une plateforme sur laquelle il y a déjà beaucoup d'articles et beaucoup de données qui sont hypers intéressants, justement sur l'entrepreneuriat. Ça j'ai adoré. Mais les workshops comme on en parlait, ça ne me disait pas spécialement à la base puis quand j'en ai fait, c'est quand même chouette à faire et je pense que c'est primordial vu que plein d'étudiants ne sont pas en gestion.

- ➔ Et les ressources matérielles ?

Ça en effet, dans les attentes principales.

- ➔ Concernant ta volonté d'entreprendre, ce projet, c'est un parmi d'autres, qu'est-ce qui te drive dans l'entrepreneuriat ?

En gros, la première, c'est un projet parmi d'autres. L'année prochaine, je vais partir au Canada un an. Justement passer dans un incubateur à Montréal. Et bosser dans plusieurs startups en les aidant dans le digital marketing. Me mettre dans des projets et après qui sait, voir si je ne resterais pas. Ça pourrait être n'importe quoi, un simple projet, dans tous les cas, je sais que je vais m'orienter vers un nouveau projet et ça vaut la peine d'avoir une expérience entrepreneuriale. Après, je pense que ce n'est pas une fin en soi. L'important c'est de trouver un métier dans lequel tu as une reconnaissance ou dans lequel tu te sens vraiment bien. Qui répond vraiment à tes besoins et ça, ça peut être soit l'entrepreneuriat si tu arrives à créer l'entreprise qui correspond à ça. Ça peut aider parce que du coup tu fais les choses car elles ont direct un sens pour toi car c'est toi qui crée le projet. Ou alors tu trouves un métier que tu connais bien, qui répond à ces besoins parce que tu sais qu'il y répondra.

Ce qui me drive c'est apprendre tout simplement. Ça te permet de développer tout le temps tes horizons et de faire tout le temps des nouveaux challenges, de faire des choses hyper prenantes, qui me passionnent du début jusqu'à la fin. Bon après, quand je me tape la comptabilité ce n'est pas en mode plaisir mais tu fais tout avec une vraie raison car ça a du sens. Et ça c'est dingue, c'est le vrai moteur dans l'entrepreneuriat. Après, qu'est-ce qui me chauffe à vouloir entreprendre plus ou quoi ? C'est cette qualité du vendeur, de créer un produit que tu vas vendre, tu as envie de créer un truc, tu as envie de vendre au plus, au maximum.

➔ En fait, c'est faire ce que toi, tu as envie de faire, ton projet, ce qui te tire plutôt que de rentrer dans une entreprise.

Oui, ça c'est le cas de tout le monde qui bosse en entreprise à parfois un moment cet idéal. J'ai envie de faire ça que je veux faire. Le fait d'être en entrepreneuriat peut nous y faire accéder beaucoup plus facilement mais ça peut aussi ne pas être le cas notamment quand tu deviens une plus grosse startup du coup qu'est-ce que tu fais quand ta startup devient une PME ? Tu as 50-100 employés, ça devient autre chose. Là, quand tu es passionné par l'entrepreneuriat, il faut abandonner l'entreprise et faire autre chose. Ça c'est quand ça devient un besoin compulsif de startup et au final c'est que tu ne réponds pas vraiment à tes besoins.

6. Pourrais-tu parler d'un moment où l'incubateur a déçu tes attentes ? Quelque chose auquel tu t'attendais et qui n'est pas arrivé ?

De base les ateliers et les workshops ne répondaient pas exactement à mes attentes car ils étaient un peu trop lents, on n'apprenait pas assez ou ils n'étaient pas assez bien ciblés pour les entrepreneurs en tout cas.

7. Et un moment où tu as été épaté, surpris par ce qu'il pouvait t'offrir, quelque chose auquel tu ne t'attendais pas ?

Certaines relations que tu as avec des gens d'autres projets que tu rencontres au final avec lequel tu lies des liens intéressants. Et ça on ne s'y attendait pas spécialement. On a eu quelques partenariats et plus et c'est vraiment chouette. C'est au final dans les objectifs et puis au final c'est cool aussi.

Tableau des attentes selon Exclusive Event

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Ressources matérielles	Mise en relation avec des experts	Gestion du temps
Apprentissage du métier d'entrepreneur		Briser l'isolement
Suivi individuel		Légitimité
		Networking

Annexe 7 : Entretien avec la startup Greenzy

Prénom et nom	Fiona Milano, Laetitia Dupret, Adelaïde Biebuyck
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 1 an
Projet	Greenzy
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Jeudi 8 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourquoi avoir entrepris en même temps que vos études ?
--

On a commencé par StarTech (commentaire : concours startup pour les étudiants ingénieurs), dans le cadre du cours de Bac 3. Là c'était une initiation de startup. Comme on a commencé ça, ça nous semblait logique de lancer et de ne pas attendre 2 ans de finir nos études. En le faisant, on a réalisé que c'était le bon moment. On n'a rien à perdre. On n'a pas besoin de salaire, pas besoin de se rémunérer. On sait très bien qu'une startup ça ne marche pas directement. Même pas juste au niveau du salaire, si on se crashe. Il vaut mieux que ça soit maintenant que dans trois ans où tu dois te payer un salaire et que tu sois en faillite après. Je trouve aussi niveau aide, des professeurs, on n'aurait jamais pu avoir ça gratuitement si on était pas étudiante. C'est vrai que j'ai l'impression que les gens veulent nous aider parce qu'on est étudiante. Mais là plus parce qu'on les connaît, c'est nos professeurs. Si on avait débarqué à 26 ans ou bien après nos études en disant : « Bonjour, vous ne voulez pas nous aider à faire un prototype ? ». Là typiquement on fait notre mémoire sur la technologie de notre composteur et on n'aurait pas eu l'occasion de le faire l'année prochaine, où d'avoir des labos.

StarTech est un projet crédité. Moi j'avais envie de faire ça parce que ça semblait chouette et que je n'avais pas du tout envie de faire les projets proposés par les autres options. Et on est sorti de la présentation en se disant : « oui on le fait ! ».

➔ Le fait d'entreprendre en lui-même, c'est dû à au concours StarTech en se disant pourquoi pas ?

Oui moi, je n'avais jamais pensé à ça, personne n'a fait ça dans ma famille. Moi j'avais déjà pensé, il y a quelqu'un dans ma famille et j'avais des amis qui ont entrepris. J'étais vraiment impressionnée, d'être étudiante et d'entreprendre. Moi j'avais rencontré Henri (commentaire : étudiant entrepreneur du projet Sunslic) en me disant : « Quel fou ». Je ne comprends pas l'idée, il faut vraiment avoir envie. Maintenant je ne m'étais pas dit que c'était impossible, je me disais que c'était juste pour les gens complètement tarés. Et en fait ça va, ce n'est pas si impressionnant que ça.

➔ Lier cela avec les études, comment est-ce que ça se passe ?

Ça prend quand même beaucoup de temps. Soit on travaille beaucoup pour le projet et on a des moins bons points. Soit on travaille pour nos études et on n'avance pas dans le projet. On doit quand même faire des bons points. En fait le fait d'avoir fait ça sur c'était que c'était crédité, on avait du temps dédié à ça. Ça a fait qu'on a pu beaucoup travailler sur le projet car c'était aussi récompensé par nos études. Cette année c'était plus compliqué car on avait beaucoup de projets. Comme l'année prochaine on fait en lien avec notre mémoire. On essaye de combiner de la bonne manière. Le fait que ça soit pour des points et que ça vaut pour 30 crédits c'est quand même motivant. C'est plus l'aspect qu'on avait d'office 4 heures, c'était crédité, il n'y avait rien d'autre qui s'ajoutait. C'était trop bien. Et puis c'est bien de voir son projet valoriser. On faisait le projet pour nous mais ça nous aidait.

2. Pourriez-vous m'expliquer par une ligne du temps ou comme vous le souhaitez le développement de votre idée, projet et quand est-ce que l'incubateur est arrivé dans ce développement ?

On commence par StarTech au Q2, février 2017. Avant on avait SmartPeggy, c'était un composteur pour les écoles afin de les sensibiliser au recyclage et faire des liens avec leur cours. Puis on est entré à l'Yncubator. En fait on avait postulé pour faire les pitches [commentaire : un pitch est une session de 3 minutes pour convaincre une assemblée au sujet

d'un projet entrepreneurial] au Mind & Market [commentaire : forum annuel sur l'entrepreneuriat] et il y avait une petite case « Yncubator ». Et on a coché. On a été contacté et on s'est dit : « pourquoi pas ». Mais c'est vrai qu'on les avait rencontrés avant le Mind & Market. En vrai, il y a beaucoup de choses où nous ne sommes pas au courant. Faut dire qu'on n'a pas cherché. Il était vraiment présent à StarTech. Mais quand on a coché la case au Mind & Market on ne s'est pas dit qu'on voulait y entrer. Moi je ne savais pas qu'on pouvait rentrer dans l'incubateur si tu avais juste une idée. Je pense que c'était ça. Quand Sophie est venue présenter, elle n'a pas dit les conditions d'entrée et quand tu regardes les vidéos ce sont des gens super avancés dans leur projet. Puis dans l'incubateur en même temps qu'on a pivoté avec SmartPeggy. En entrant à l'incubateur on s'est dit qu'on changeait et qu'on se dirigeait plus vers les particuliers mais ça n'a pas grand-chose à voir avec l'incubateur. Non. Puis au Q1, on a fait le marché cible et le persona et l'identification du marché. Là on essaie de recruter des personnes et ils ne sont jamais dit d'aller à l'Yncubator, les gens ne savent pas trop que ça existe. C'était toute la phase idée et validation pour être sûre qu'il y ait un marché et maintenant c'est plus le développement. On avait plein d'idées, et du coup en fonction des études de marché et des personnes qu'on a rencontrées qu'on a fixé nos idées.

➔ Ok donc vous avez la phase idée et validation avec la réflexion sur le produit, les études de marché, vous avez rencontré les gens. En stade développement qu'est-ce qui se passe ?

Il y a le plan financier, il faut faire le marketing digital : le design et le prix. Faire le prototype.

3. En entrant à l'incubateur quelles attentes aviez-vous ?

On voulait vraiment un soutien. On a vu Françoise (coach à l'Yncubator) d'avril à juin, 2,3 fois. On trouvait ça chouette d'avoir une personne qui nous suit, nous donne une structure. Parfois on avait plein de questions et de pouvoir en discuter avec quelqu'un qui a un avis extérieur. C'est la chose pour laquelle on voulait vraiment entrer, c'est d'avoir un coach. Maintenant les workshops, les experts. C'est vrai qu'on s'inscrivait en se disant ça peut toujours être utile, on n'avait pas vraiment une idée concrète avant, puis on réfléchissait avant et quand on sortait de là on se disait que c'était vraiment super. En fait Françoise, elle nous a mis sur pas mal de pistes mais c'est plus les personnes en dehors qui nous ont aidées. Françoise nous dirigeait vers les bonnes personnes. Par exemple on avait des questions en marketing digital et elle nous a tout de suite dirigé vers Monsieur X.

➔ En fait l'Yncubator agissait comme un filtre et qui vous indique directement les bonnes personnes ?

Oui car on ne connaît personne... Ce que l'incubateur nous a le plus apporté c'est que, on est toutes les 3 en ingénieurs civil on a donc des profils très techniques, et dès que ça touchait plus dans des domaines du marketing, du financier, heureusement qu'elle nous dirigeait vers les bonnes personnes. Ne fusses que pour le prix, on y aurait jamais pensé nous-même. Nous on se focalise plus sur si le produit fonctionne.

➔ Donc si je résume vous, vous recherchez une structure qui vous encadre, de pouvoir se confronter avec quelqu'un pour donner des avis, un coach. Et des avis d'experts pour les compétences que vous n'avez pas.

Ce qu'on voudrait pour l'année prochaine c'est d'avoir un coaching plus de quelqu'un qui a déjà fait de l'entrepreneuriat. Quelqu'un qui a vécu et qui pourrait nous dire : « Faites ça, faites attention à ça ». Je pense que là, en fin de projet on va devoir prendre des risques. Et Françoise est très bien mais ce n'est pas celle qui va nous pousser à prendre des risques, car elle n'en a jamais pris. Elle n'a pas créé de startup. Jusqu'ici c'était vraiment top. Les autres coachs ont vraiment créé leur startup. Mais ce n'est pas spécifique aux incubateurs, il ne faut pas généraliser le cas de Françoise. Chaque startup a un accompagnement différent. C'est en fonction de ta volonté. Nous on faisait en sorte de voir Françoise bien toutes les deux semaines afin d'avancer. Surtout aussi l'équipe, on s'entend méga bien, on a des avis différents. Si on ne s'entendait pas bien je ne sais pas si on avancerait autant dans le projet. C'est sûr que nous on le fait pour nous et pour le projet. On s'est clairement dit que si on voulait lancer une startup ça serait avec vous. Ce n'est pas juste le projet et qu'on fonctionne super bien ensemble.

A partir de moment où on va investir c'est dans le but de continuer sinon ça n'en vaut pas la peine. Clairement le but, quand on finit nos études, on puisse vivre de ça.

4. Par rapport à la littérature, j'ai mis en évidence certaines attentes, pouvez-vous m'en parler et les classer selon 3 niveaux : attentes principales (1), attentes secondaires (2) et attentes optionnelles (3).

Ressources matérielles : on ne les a pas utilisées. Secondaire, c'est quand même bien. On a surtout utilisé lors des études de marché pour rencontrer les gens, au kot ce n'est pas top. Si

on ne l'avait pas eu ce n'est pas trop grave. Je pense que plus tard, si on doit rencontrer des gens pour discuter d'investissement c'est bien d'avoir des salles professionnelles. Aussi on s'est déjà dit plusieurs fois que ça serait trop bien de réserver des salles et de travailler ici. Mais il n'y a pas de milkshake à l'Yncubator. Networking : oui ça c'est principal. Workshop : Moi j'ai appris plein de choses, 18h30 jusqu'à 22h30, jusque 20h30 c'est bien. Moi ce que je trouve, c'est qu'ils sont super ouverts. Concernant le marché cible, on a fait un pur questionnaire car la personne était vraiment chouette. On apprend plein de trucs c'est juste dommage que ça soit si tard. Mais on ne pourrait pas faire mieux. Suivi individuel et coaching : Oui, principal. On est venu pour ça. On a été suivi par Françoise toute les 2 semaines, c'était bien. Gestion du temps, gérer le temps entre étudiant et entrepreneur : Moi je mettrais quand même attente principale, elle nous aidait pour la gestion du temps. Moi j'ai quand même l'impression qu'on pouvait gérer seul. Ça n'était pas une attente quand on est entré à l'incubateur. Il y a justement des fois où elle nous disait qu'il y a encore beaucoup de travail, mais bon on a plein de choses. Moi j'avais l'impression qu'elle nous aidait à gérer. Moi je n'ai pas eu cette impression. Moi non plus, elle ne connaissait pas notre vie universitaire. Il y a des fois ça nous a un peu frustrées, elle nous disait : « Ha vous ne savez pas avancer ? », comme si on voulait arrêter, mais non. Il y a aussi des moments où elle était impressionnée. Mise en relation avec des experts : en secondaire. Mais ça n'était pas une attente. On n'y est jamais allé parce qu'il y avait des experts. Ils étaient là. L'apprentissage du métier d'entrepreneur : ça en principale. On savait qu'on venait pour ça. En gros quand on présente l'incubateur on dit : coach, salle de réunion et workshop. Donc même si tu n'as pas d'attente et bien ça le devient. Les workshops je trouvais ça vraiment intéressant. En les faisant on se rendait compte que c'était utile. On est rentré dans l'incubateur pour ça. On est en ingénieur civil, on n'a pas toutes ces compétences. Création de légitimité, avoir une certaine reconnaissance vis-à-vis de vous : secondaire. Ha si moi oui, quand tu mets dans tes pitchs que tu es soutenu par l'incubateur ou même pour notre mémoire, c'est ça fait quand même partie des trucs qui nous a donné un peu de valeur. Il y a quand même plusieurs fois qu'on écrivait un mail, on ne savait pas trop si on devait le mettre.

➔ Pourquoi ?

Ça fait un peu « oui on est à l'incubateur... » (commentaire : utilisation d'une voix gênée par l'individu). Je préfère qu'ils nous aident pour le projet que parce qu'on est à l'incubateur.

Genre le mémoire, tu sais que ça va être bien, le fait qu'on est dans l'incubateur depuis 1 an, qu'il y a d'autres personnes qui nous soutiennent.

➔ Briser l'isolement, le fait d'être dans un cadre qui vous soutient et vous comprend, que vous pouvez partager, que de votre sphère privée qui est plutôt bienveillante.

Je n'ai pas l'impression que c'était grâce à l'incubateur. Je pense que c'était parce qu'on était 3. On se soutient bien à 3.

5. Est-ce que l'ensemble de ces attentes a été rencontré ?

Oui tout à fait.

6. Est-ce que vous pouviez me parler d'un moment où l'incubateur vous aurait déçu ?

Il y a quand même plusieurs fois où Françoise nous demandait de faire des trucs pas très utiles : le truc avec les voisins. Typiquement on aurait plus espéré avoir des pistes de pitches à faire pour gagner de l'argent ou ... on n'a jamais eu. A part Mind & Market.

7. Un moment donné qui vous a étonné d'être à l'incubateur ?

Je dirais tout le temps. Certains workshops : marketing digital par exemple. C'était la même chose sur le workshop des pitches. A chaque fois qu'on avait des trucs on était positive. Peut-être un workshop : le juridique, on voulait parler du brevet. Mais en début ils ont dit qu'il n'y aurait rien au sujet des brevets, donc 4h pour rien.

8. Par rapport à la suite, de votre projet, est-ce que vous avez encore des attentes ?

Les experts. Je pense que maintenant, on a plus réalisé ce qu'on peut utiliser. Le coaching aussi. Je dirai maintenant plus les tips pour la suite, donner des conseils sur ce qu'on fait les gens pour créer. Typiquement le brevet, on en a parlé à plein de gens et ça nous a permis de nous faire un avis.

➔ Donc globalement c'était une bonne expérience, ce qui était important pour vous c'était le coaching afin de vous donner une structure, les experts pour rencontrer des professionnels dans des domaines qui complètent votre formation et aussi les workshops pour aussi compléter votre formation.

Oui.

Tableau des attentes selon Greenzy

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Ressources matérielles	Gestion du temps
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Mise en relation avec des experts	Briser l'isolement
Suivi individuel	Création de légitimité	

Annexe 8 : Entretien avec la startup Win with TDA/H

Prénom et nom	Marie Daneels
Profil	En incubation depuis 1 an
Projet	Win with TDA/H
Type d'entretien	Entretien téléphonique semi directionnel
Date de l'entretien	Mercredi 2 mai

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourrais-tu me raconter en quelques mots ton projet ?

Mon projet est de créer un soutien scolaire pour les enfants ayant des troubles de l'attention avec hyper activité. Et je suis moi-même TDA/H et je trouve qu'il n'y a pas assez de choses qui sont mises en place. Je pense qu'il est important pour les parents d'avoir quelqu'un qui l'a vécu afin de guider leur enfant.

2. Pourquoi as-tu entrepris en même temps que tes études ?

Moi j'ai entrepris parce que j'ai un cadre entrepreneurial, mon papa est indépendant et mon grand-père l'était aussi, c'est de famille. Pendant mes études car j'avais la possibilité d'entreprendre pendant mes études et donc de faire de mon stage la création d'une entreprise. Ça me permettait d'avoir le statut d'étudiant-entrepreneur et de pouvoir commencer jeune. Quand tu commences jeune, tu peux « avoir la chance de vivre encore chez tes parents » car tu n'as pas de revenu directement vu que quand tu commences quelque chose, il est rare d'avoir de l'argent qui rentre. Parfois un peu, mais qui ne permet pas d'avoir une stabilité financière.

3. Pourquoi as-tu décidé d'entrer à l'incubateur ?

Je suis arrivée là car j'ai été repéré un membre du jury de l'Yncubator lors d'un oral de création d'entreprise l'année derrière avec l'EPHEC. Je sais qu'on en avait parlé mais je n'étais pas très motivée de rentrer dedans. Puis à force d'être poussée, pour finir je suis rentrée dedans.

➔ Finalement, c'était plus malgré toi que vraiment de ta propre initiative ?

Oui, l'EPHEC était pour, car ça aide, on a un suivi. Voilà, vu que j'étais fort poussée je me suis dit : « pourquoi pas ». Dans ma tête je faisais un an et pas plus parce que mon projet est maintenant lancé et je n'ai vraiment pas le temps avec mon projet d'accorder du temps à l'incubateur. C'est quasiment impossible d'aller aux workshops. Je travaille jusque 19h donc voilà. C'était vraiment un an, un one shot.

➔ Qu'est-ce que tu retires du fait d'être incubé ?

J'ai quand même appris certaines choses mais après je suis une personne très indépendante et je n'ai pas vraiment besoin du suivi de l'incubateur pour faire mes démarches. Je ne suis pas venue pour me dire : « ha c'est bien j'ai quelqu'un derrière moi ». Je suis vraiment indépendante et je fais toutes mes démarches toute seule, j'ai créé ma boîte complètement seule. Je ne suis pas là pour le but recherché de base que pas mal de gens recherchent envers un incubateur.

4. Est-ce que tu avais des attentes particulières envers l'incubateur ?

Si, j'attendais d'être boostée. Mais je pense qu'il y a beaucoup de projets qui sont dedans et ce n'est pas évident pour les coachs de suivre à fond chaque projet. Il y a vraiment beaucoup de projets. Pour moi, un coach, il va être derrière moi tout le temps mais je ne l'ai pas ressenti comme ça. C'est vrai que mon attente était d'être boostée tout le temps et je ne l'ai pas vraiment été tout le temps. Maintenant il y a une trentaine de projets je pense donc c'est clair qu'on est beaucoup. Donc j'avais ça comme attente.

➔ Donc cette attente n'a pas été vraiment rencontrée parce que vous êtes peut-être un peu trop, le temps que les coachs passent par individu est peut-être trop court ?

Oui. Je crois.

➔ Par rapport aux services qui sont proposés, même si tu ne les as pas vraiment exploités mais tu as peut-être eu un contact, est-ce que l'offre te semblait générale ou est-ce qu'il manquait quelque chose ?

Comme je l'ai dit, il faut que les coachs soient plus au taquet. Moi clairement j'ai eu un manque de suivi, et je trouve qu'un coach il doit être au taquet, s'il ne l'est pas, ça va pas. C'est vraiment quelque chose qui m'a manqué et qui m'a même énervée. Je suis quelqu'un de super réactive et quand il n'y a pas la réactivité derrière, ça m'ennuie et ça me met des barrières. Je trouvais ça bien qu'il y ait des formations. Mais vu qu'elles étaient obligatoires, c'était limite les mêmes qu'au Q1. Venant de l'EPCHEC j'ai vu pas mal de chose. Donc le plan financier, je suis comptable de formation, le BMC je l'ai vu. Rendre tout ça obligatoire dans ce cadre je trouvais pas ça ... Au Q2 je n'ai pas pu atteindre les 4, c'était impossible.

➔ Tu trouvais que c'était les mêmes workshops et que via ta formation tu ne trouvais pas l'intérêt à aller à ce genre de formation ?

Non, au moment même sur le bilan, le compte de résultats, j'ai eu ça en première BAC. Mais il y a plein de gens pour qui c'était super intéressant. Mais maintenant à les rendre obligatoires ... Moi j'en ai fait qu'un ce quadri-ci. Par manque de temps, car quand on crée ses projets à un moment donné quand il est lancé, ce n'est pas évident. Moi j'ai des rencontres avec les parents, ça se fait en fin de journée.

5. J'ai une liste regroupant les attentes des entrepreneurs vis-à-vis d'une structure de soutien. Si tu pouvais me dire si, de un, ces attentes ont été tes attentes, et si, de deux, elles ont changé au moment où tu es entrée, et au moment où tu es maintenant. La première c'est briser l'isolement. Ça veut dire que tu n'es plus seule, tu ne partages pas ton projet qu'avec ton entourage qui n'a pas un point de vue très professionnel mais d'être avec des gens qui comprennent ta situation.

Ce n'est pas via l'incubateur que j'ai brisé mon isolement non.

➔ Ok ce n'était pas quelque chose que tu cherchais ?

J'ai trouvé à l'extérieur en allant sur le terrain. Je sors un peu du cadre par rapport aux autres à mon avis ...

➔ Que ce soit avant ou pendant ton incubation, briser l'isolement ce n'est pas ce que tu cherchais ici ?

Non car je suis indépendante et que j'ai voulu le faire seule depuis le début. Même si on dit qu'au début il faut être deux. Non, je suis restée toute seule et je savais bien que c'était une situation pour 3 mois, pour la création mais depuis que j'ai créé je suis moins seule. Je trouve que ce n'est pas en allant en parler qu'on se sent moins seul, c'est presque pire en fait.

➔ Concernant les ressources matérielles ? wifi, salle de réunion ...

Là, franchement c'est bien.

➔ Que ça soit avant et pendant, c'est quand même une attente ?

Oui c'est utile mais petit défaut il n'est pas évident d'avoir les locaux après 17h30 et moi j'en ai besoin après 17h30. Il faut le code de l'alarme et c'est compliqué. C'est dommage car les gens travaillent et on les rencontre plus tard.

➔ Que penses-tu de la mise en relation avec des experts ? Si tu as des questions au niveau financier, juridique, ... l'incubateur soit comme un filtre. Est-ce que c'était quelque chose que tu cherchais ?

Un petit peu. Mais de nouveau pas de façon extrême. J'ai un micro projet et je n'ai pas besoin de grand-chose. Question « financier » j'avais ma comptable, j'avais des ressources point de vue de mon papa qui est indépendant. J'avais beaucoup de ressources en poche. Mais j'ai quand même, via ça, vu des avocats.

➔ Que ce soit avant ton incubation et maintenant pendant, c'est encore quelque chose que tu recherches ?

C'est important qu'il y ait des ressources, c'est clair.

➔ Au niveau des formations, on t'apprend à être un entrepreneur et à développer ton projet ? Est-ce quelque chose que tu attendais ?

Ça je trouvais ça dommage. Je trouve ça plus intéressant d'avoir des formations pour vraiment développer le projet car je pense qu'être entrepreneur « on est entrepreneur ou on ne l'est pas ». Souvent, quand je parle avec d'autres, qui sont indépendants, pas seulement avec des gens de l'incubateur mais aussi à l'extérieur qui me disent aussi « soit on est entrepreneur

soit on ne l'est pas ». Mais on ne le « devient pas ». Il faut vraiment avoir envie de créer quelque chose, on n'apprend pas aux gens à le devenir selon moi. C'est intéressant d'apprendre plutôt à développer le projet que d'apprendre à le devenir.

➔ Au niveau des formations, toi le fait d'être incubée c'est plus pour développer le projet concrètement car tu es quelqu'un de fondamentalement entrepreneur que quelqu'un qui se dit : « c'est vrai que ça m'intéresserait peut-être, je viens voir ». C'est ça ?

Oui.

➔ Vraiment l'idée de plus axer sur le projet que sur la personne car la personne est elle-même et motivée à entreprendre.

Oui. Soit les gens sont plutôt entrepreneur, soit pas et ce n'est pas grave de ne pas l'être. Mais venir en se disant : « je vais voir si je suis entrepreneur », non.

➔ Donc tu trouvais que les formations étaient trop axées sur le développement de la personne ?

Je trouvais que les formations étaient surtout répétitives, on a eu deux fois le plan financier. Je veux bien qu'on a pas pu assister au premier mais apparemment je ne suis pas la seule à avoir fait la remarque. Quand j'en parle autour de moi, quelques-uns l'ont faite aussi. Je ne suis pas la seule à le penser et peut-être que je suis la seule à le dire mais je sais que d'autres ont les mêmes remarques et les gens au Q2 ont moins participé aux workshops. Et ceux qui ont fait les deux ans d'incubations, c'est identiquement les mêmes. A un moment donné c'est dommage.

➔ Tu veux dire aussi que vu qu'il y a tout le temps de nouvelles entrées, de nouvelles personnes, globalement les workshops sont accessibles à tout le monde et l'évolution en fonction du stade de développement n'est pas trop prise en compte ?

Oui c'est ça en fait.

➔ Je continue avec les attentes, concernant le suivi individuel et le coaching ?

Mais moi je n'ai pas eu un suivi réactif pour moi. Je suis quelqu'un d'assez réactive et quand je parle aux parents, ils me remercient d'être réactive donc je vois bien que c'est quelque chose d'important. Et là, il n'y a pas vraiment de réactivité, j'ai parfois perdu un jour. Je trouve que ça ne va pas, à partir du moment où on parle de créer une entreprise, on parle de créer

de quelque chose d'important. Et je trouvais par moments que ce n'était pas non plus pris comme un jeu, mais pas pris assez sérieusement. Après je trouvais qu'il n'y avait pas assez de sérieux dans le coaching, il y a pas assez de suivi comme je te le disais. Les coachs font parfois trop de projets et quand on fait trop de projets on ne sait pas les suivre.

➔ Le fait qu'il y ait moins de projets et un suivi plus long plus sérieux, c'est quelque chose que tu attends ?

Oui j'aurais bien voulu l'avoir. Un coach quoi.

➔ Le networking et l'élargissement du réseau, c'était une attente ?

Oui éventuellement. Ça, j'ai pu, notamment grâce à l'incubateur, le projet de Dylan et Pierre (Croc'Box). Ils sont dans le même marché de clientèle et donc là par exemple c'est vrai qu'on peut s'échanger des noms d'écoles et s'introduire dans ces écoles. Introduire un projet dans une école c'est super compliqué. Donc ça c'est vrai que c'était chouette de pouvoir les rencontrer. Mais je l'ai aussi rencontré à l'EPHEC où je le croise de temps en temps. A l'incubateur, je ne l'ai pas beaucoup croisé.

➔ Enfin la gestion du temps, est-ce que ça aussi c'était une attente, une structure qui connaît ta situation et qui comprend le parallélisme entre les études et le projet ?

Je ne pense pas que c'était une attente. Je pense qu'ils demandent personnellement de parfois un peu trop s'impliquer en oubliant je pense qu'on est en même temps aux études, en même temps on a le projet. Des fois oui c'est clairement, lorsqu'on est en plein projet on ne peut pas aller à l'Yncubator, ça prend 4h. Des fois il y a des moments où on ne sait plus tout gérer. Ils l'oublient un peu qu'on est étudiant et qu'on ne sait pas tout faire.

6. Et là, qu'est-ce qui te serait utile finalement ? Est-ce que tu penses que l'incubateur est toujours une structure adéquate ?

Non. Une fois que le projet est lancé, moi du moment où il a été lancé je n'ai plus eu de temps de m'impliquer à l'Yncubator et je l'ad mets ouvertement. Maintenant avec mes inscriptions, aller à l'incubateur pour 18h30 c'est juste impossible. Pour un projet qui se déroule le matin. Mais ce n'est pas possible pour tous les projets de pouvoir continuer à suivre l'incubateur et à s'investir dedans. Pour moi, on ne peut pas s'investir à fond dans plein de choses en même

temps. Ça limite aussi d'être étudiant en même temps. On l'est quasiment tous et on a tous un projet, on est tous dans l'incubateur ça commence à faire beaucoup.

7. Et si tu pouvais me parler d'un moment où tu as été épaté par les services de l'incubateur ?

Il n'y en a pas eu.

Tableau des attentes selon Win with TDA/H

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Ressources matérielles	Expert	Légitimité
Suivi individuel	Apprentissage du métier d'entrepreneur	Briser l'isolement
	Networking	Gestion du temps

Annexe 9 : Entretien avec la startup Croc'Box

Prénom et nom	Pierre Masson et Dylan van Heulenberghe
Profil	Etudiants entrepreneurs en incubation depuis 2 ans
Projet	Croc'Box
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Jeudi 12 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pouvez-vous me décrire votre projet ?
--

Nous on a développé Croc'Box, c'est une petite boîte à croquer composée de 3 produits. On en a une ici, on peut te montrer. Croc Box, c'est une petite boîte composée d'un fruit frais, coupé ou non, d'un yaourt à base de fruit ou à base de soja et le dernier un biscuit céréalié, avec ou sans gluten ou à base d'oléagineux comme des amandes par exemple. On essaie de trouver de nouvelles saveurs. Tout est belge, tout est biologique. Comment ça fonctionne au niveau du système, c'est très simple : les parents vont sur le site internet, commandent la collation, s'ils la veulent pour l'école, le stage, le lieu de scoutisme de l'enfant, etc. Et nous on s'occupe de tout livrer après paiement. On travaille de manière hebdomadaire dans des écoles, des stages, scoutisme. Notre force c'est vraiment ce système, le parent paie et tout arrive avec certitude et confiance jusqu'aux mains des enfants avant 10h. Lui, il ne s'occupe de rien du tout. Aussi, niveau circuit court et écologie, les emballages en carton on les reprend pour les réutiliser. Les pots en plastique, on essaie de les recycler mais on ne peut pas vraiment. On ramasse les déchets mais il n'y a pas encore de recyclage officiel, c'est à partir de 2019/2020 ou de nouvelles filières de recyclage vont apparaître.

2. Pourquoi avoir décidé d'entreprendre en même temps que vos études ?

Dylan : Moi c'est assez simple, vu que je suis en marketing ici à l'EPHEC à Louvain, même avant de faire des études je savais que j'allais entreprendre, j'ai toujours voulu entreprendre. Ces études allaient bien à mon train de vie, avec ce que je voulais faire plus tard. J'ai axé mes études en fonction de ce que je voulais faire, je dis toujours que je ne fais pas ça pour le diplôme mais pour augmenter mes compétences en entrepreneuriat. J'ai trouvé ça intéressant de ne pas me lancer dès la première, en première on découvre les études. Dès la 2e j'ai commencé à m'entourer à l'EPHEC et du coup j'ai commencé à entreprendre. Tout ça se lie très bien pour moi c'est un avantage plus qu'autre chose.

➔ Toi c'est vraiment ce que tu as envie de faire, ce n'est pas juste une opportunité, ça va même être mon métier de demain, quitte à ce que ça soit une autre boîte ?

Bien sûr, même si un jour je dois être employé pour avoir un salaire, je veux à terme être mon propre patron.

Pierre : Moi c'est très différent. Mon parcours, études, professionnel n'est pas classique, j'ai fait infirmier de base, jusqu'à la troisième où j'ai arrêté pour le projet. A côté de ça j'ai un boulot depuis 2 ans et demi de représentant commercial. J'ai été coach sportif, j'étais représentant pour d'autres marques. L'esprit d'entreprendre n'était pas là dès le début, ça a été petit à petit que je me suis dit que moi je suis quelqu'un qui doit être son propre patron. Je n'aurais pas pu être à la place de l'employé, je l'ai vu en tant qu'infirmier. J'avais toutes les qualités pour être un entrepreneur.

➔ Par rapport à vous deux, vous n'êtes pas dans la même école... Comment ça s'est mis ?

On vient des mêmes humanités. On a remarqué qu'on avait tous les deux les côtés d'entrepreneur et on se connaissait depuis certaines années.

➔ Comment est-ce que vous arrivez à lier les deux rôles, d'étudiant et d'entrepreneur ?

Dylan: j'ai eu du mal à allier les deux, car j'avais aussi un boulot d'étudiant. Ce n'est que depuis maintenant que je suis en stage et que je peux être à temps plein dans mon projet. Mais allier les deux, j'ai trouvé ça assez difficile. Mais tout est mis en œuvre que ce soit l'Yncubator où l'EPHEC, j'avais une attestation pour rater les cours, mais il faut s'accrocher. L'Yncubator est un peu à part. J'ai toutes les aides qu'il faut mais ça n'allège pas mes études pour autant.

- ➔ C'est pour voir comment est-ce que le fait d'avoir un incubateur qui peut s'adapter à vos besoins vous donne un coup de main entre le fait d'être étudiant et entrepreneur.

Dylan: En fait, ça complète fort mes études en termes de contenu dans ce qui était de contenu des workshops, il y avait beaucoup de workshops qui étaient en rapport avec mes études, c'était intéressant pour intensifier mes compétences. Mais ça n'intervient pas, ça n'allège pas, ça complète. Mes journées sont très longues, les workshops ça peut aller jusqu'à 23 heures.

Pierre: Quand j'étais en études d'infirmier, j'ai connu l'incubateur quand j'étais encore aux études. Je n'étais pas un très grand étudiant, je réussissais très bien mais j'allais pas en cours. J'avais du temps pour ça. Mais quand j'étais en stage à 7h du matin, là c'était différent. Aller au sport, aller aux workshops, rentrer et se coucher.

- ➔ Concernant l'Yncubator, est-ce qu'il aurait pu jouer un autre rôle ou est-ce qu'il a fait ce qu'il pouvait vu votre statut d'étudiant ?

Ce qui est pas mal c'est qu'ils nous obligent de faire 3 ou 4 workshops sur le semestre mais c'est à la carte. Là on fixe la date par rapport à notre programme. Mais après ils ne peuvent pas plus s'adapter que cela. On est obligé de s'adapter un minimum, à partir du moment où on entre à l'Yncubator on a des responsabilités, ça n'est que des workshops, ce n'est pas énorme non plus. Quand on en a 4 officiels, ce n'est pas compliqué, c'est de la volonté. Je rajoute c'est limite le baptême de quelqu'un qui veut être entrepreneur, s'il n'est pas capable de venir à des workshops comme ça, ça ne vaut même pas la peine car entreprendre c'est constamment faire des choses qui sont chouettes mais qui ne sont pas chouettes aussi. De toute façon tu peux toujours apprendre. Tout est question de motivation et de conviction.

3. Au vu de vos attentes lorsque vous avez décidé d'entrer dans l'incubateur. Pourquoi est-ce que vous avez décidé d'entreprendre avec l'Yncubator ? Vous auriez pu entreprendre seul...

Dylan : On a voulu s'entourer au maximum avant de se lancer sur le projet. On ne voulait pas se lancer sans contact professionnel. On voulait avoir cet encadrement, avoir un coach, quelqu'un qui avait l'expérience professionnelle et qui pouvait nous apprendre et nous apporter l'expérience.

Pierre : Moi je t'avoue que ce que je voulais dire, c'était que j'ai connu via Dylan, il m'avait amené ici, à la soirée où l'Yncubator présente. Ça m'avait fait rêver, l'ambiance, je trouvais ça

incroyable. On a quand même fait plusieurs autres concours. L'Yncubator, c'est le seul qui nous a apporté tout ce qu'on a maintenant, les locaux, l'aide financière, des coachs, des workshops, de la visibilité. Sans ça on aurait pu le faire mais pas aussi vite.

➔ De quoi est-ce que vous aviez besoin quand vous êtes rentrés ?

Si on est venu à l'Yncubator c'est parce qu'on ne savait rien. Tout entrepreneur qui est intelligent doit se faire aider. On a de la chance, avec d'autres projets qui créent aussi, HIMMCC, participer à des choses comme ça c'est bien pour rencontrer des gens. Ça crée des opportunités.

➔ Aujourd'hui par rapport à votre situation, qu'est-ce qui conduit votre besoin d'être ici ?

Aujourd'hui encore on a eu un financement, grâce à l'Yncubator. Si on pouvait prolonger pour 2 ans, on le ferait tout de suite. Les locaux et surtout le coach. J'espère garder un contact avec le coach, ça serait la cerise sur le gâteau.

➔ Aujourd'hui plus après le stade de l'idée et de la conception du prototype, vous êtes arrivé dans une 2e phase, financement, concret.

On est passé au stade de développement de l'idée au stade de développement de projet. Maintenant, le développement projet, on a déplacé cette étape. On est en croissance. Mais l'Yncubator est toujours aussi utile. Pour développer le projet, c'est la même chose que la croissance.

Là on sera toujours limité pour les workshops car au final c'est répétitif, ça va être en dessous de là où on est dans le projet mais ce qui ne sera jamais lassant c'est d'avoir les mises en relation avec plein de professionnels. Même le reportage RTL, ça donne plein de visibilité, ça c'est pour résigner volontiers.

4. Au vu de ces stades, pourriez-vous me faire une sorte de ligne du temps, soit une manière qui vous convient le plus, les stades de votre parcours entrepreneurial et quand est-ce que l'incubateur est arrivé.

L'incubateur est arrivé au tout début. L'incubateur est arrivé 2 mois après l'idée. Tu peux mettre l'idée en premier juillet 2016. On a cogité, l'idée de vision commune, c'est un point important quand tu entreprends, c'est important quand tu développes une entreprise c'est

de savoir WHY, avant de chercher un QUOI. L'idée 2016, on est entré à l'incubateur en octobre. On était au tout début de l'année.

➔ Quand vous êtes entrés, vous étiez à quel stade ?

On avait juste l'idée, c'était très abstrait, un petit papier craft, un pot de yaourt, un jus et des biscuits. Une fois qu'on a commencé avec l'Yncubator, on s'est entouré avant de commencer avec des pros même en parallèle avec l'EPHEC. On voulait s'entourer par des pros pour pas ne perdre de temps avec des trucs inutiles. Développement de l'idée jusqu'en 2017. Fin 2017 on avait nos premiers accords avec les écoles.

➔ Ces premiers accords c'était un test ou c'était concret ?

Non on avait déjà fait la phase de test, dans les écoles, auprès des parents, c'était en mars 2017 et étude de marché. On a fait goûter 250 collations auprès des enfants. En parallèle de ça on a commencé à démarcher des fonds, en ayant une idée très abstraite on a poussé des portes : « faites un sponsoring avec nous et on vous offre une visibilité auprès de X nombre de parents ». On a promis du vent au final pour essayer d'avoir du financement. Ça ça faisait partie en parallèle de l'EDM, étude de marché, aussi sur toute cette année-là. Je mets sponsoring. Puis on a avancé, on a eu nos premiers accords avec les écoles en septembre 2017. Parallèlement, on a ouvert une page Facebook et site web en décembre. C'est notre outil principal. Puis c'est la conception de la boîte, avec la LABORE. Un laboratoire biologique. Imaginer l'emballage, les tests d'apport nutritionnel, ...

➔ Les étapes de financement sont arrivées quand ?

Le sponsoring c'est une partie des étapes de financement. On promettait de les mettre sur notre site. Puis LABOR, la conception de la box a été financée en partie par les chèques entreprise. Puis on a eu des pré-coups-de-pouce auprès des proches. On est arrivé à 14.000 euros puis on a démarché une banque et ça c'était tout récemment. Et mars, début des ventes.

➔ L'Yncubator a vraiment suivi dans toutes ces étapes et vous a suivi du tout début jusqu'à la fin ?

On est arrivé qu'avec l'idée, on est rentré dans les workshops « idée », on a participé à tous les workshops.

- ➔ Donc les grandes étapes si je résume c'est l'idée, la conception projet avec le test et les prototypes, puis passage au concret : vendre, être sur le marché, le financement.

Puis en parallèle tu as dû trouver des fournisseurs.

- ➔ D'une manière plus large je me rends compte que l'Yncubator arrive très vite, puis le suivi et comment est-ce que l'incubateur s'adapte à vos besoins. Et vous vous pensez que l'offre qui a été donnée par l'incubateur répond à ces besoins ?

Oui, mais sauf que certains workshops des fois ... Quand on est arrivé à l'Yncubator, tout ce qui était développement de l'idée, BMC, on avait déjà commencé un peu plus tôt. C'était découverte de soi, travail en équipe. On était au workshop : « oui on a déjà vu ». Mais en même temps c'était intéressant sauf que 4h pour un soir... Les workshops étaient un peu plus en retard. On était très motivé, juillet, août, on avait déjà bien travaillé.

- ➔ Et qu'est-ce que vous pensez de faire ce travail-là, la ligne du temps mais précise sur votre projet et dire « nous en est là, on a ça, ça, ça, qu'est-ce qu'on peut faire à partir de cela, quels sont les workshops qui nous seraient adaptés ». Faire le focus et la carte d'identité par rapport à vous. Est-ce que vous pensez que ça serait intéressant afin d'adapter les workshops à votre situation : « ça c'est important pour nous, ça c'est important mais dans 6 mois » ?

Oui ça serait bien mais adapter ça à tous les projets, c'est difficile. Mais ça serait bien.

- ➔ Vous me dites que vous avez peu de temps, 4h c'est beaucoup ?

Le contenu des workshops était de toute façon intéressant. Adapter au cas par cas c'est très compliqué. C'est déjà un peu du cas par cas car si on ne peut pas participer à celui-là, on peut en faire un autre. La seule chose que pour moi on doit revoir c'est les personnes intervenantes. Des fois tu peux avoir un workshop où l'animateur tient sa foule, puis tu peux avoir un autre workshop où la dame, elle va lire ses slides, on a eu des professeurs comme ça. Un professeur qui lit ses slides est bien moins intéressant qu'un professeur qui interagit. Juste le côté intervenant. Pour les business plans, ça devenait beaucoup de paperasse, maintenant une personne qui veut monter son business plan va pas passer sur toutes les étapes qu'on nous a présentées, enfin pas comme ça. Mais cette année était déjà plus attrayante que l'année passée niveau business plan.

➔ Pourquoi ?

Je me souviens qu'elle avait fait des blocs avec des dias et elle expliquait chaque dias. C'était mieux que l'année passée où il lisait ses dias.

5. Par rapport à la littérature et les attentes des entrepreneurs envers les structures de soutien, j'ai mis en évidence certains éléments. Pourriez-vous les classer entre « principales », « secondaires », « optionnelles ». S'il manque une attente, n'hésitez pas à ajouter. (Présentation des différents points et placement des post-its sur les 3 différentes feuilles de niveau d'attente)

Gestion du temps en optionnel. La légitimité en secondaire. On l'a souvent utilisé en disant qu'on faisait partie de l'Yncubator.

➔ Ce n'était pas l'une de vos attentes ?

Mais si on revenait au tout début, on s'était dit « waouw », être encadré par l'Yncubator ça va être quelque chose de dingue et tout ! Mais aujourd'hui avec le recul on l'a pas utilisé plus que ça. On va plus l'utiliser si la personne nous challenge, nous mets des bâtons dans les roues. Ressources matérielles, ça c'est optionnel. Moi j'aurais mis secondaire. Les salles de réunion c'était bien, on le met en secondaire, on peut se rencontrer ailleurs mais c'est quand même intéressant. Les formations, en principale.

Dylan : Pour toi alors, moi j'apprends ça à l'EPCHEC. Ça aussi c'est important à préciser car pour des gens qui ne sont pas dans des études commerciales, c'est une attente principale. Ça lui a permis de lui ouvrir sur le business model canevas, en soins infirmiers on n'a pas ça, maintenant il est à jour grâce à l'incubateur justement. Briser l'isolement, nous on n'a pas été vraiment isolé. Ça rejoint un peu le réseau, mais c'est plus général, on est plus seul, c'est ça ?

➔ C'est partager ton projet avec quelqu'un qui comprend ta situation d'étudiant et d'entrepreneur.

On a toujours été compris ici avec Sophie. Mais avec les autres projets, on n'a pas vraiment eu de contact.

➔ Là c'est par rapport à vous aujourd'hui ? Ou au tout début ?

Au tout début de l'idée, on mettrait la création de légitimité. C'était super important. On était tout fou on se disait qu'on va être sur un nuage.

Pierre : Légitimité même auprès des parents. Tu quittes tes études pour faire ça ... Avant c'était en principale et maintenant c'est en secondaire.

Dylan : En gros tu as quand même tout repris je pense. Nous, à part le coaching qui est dedans ça c'est sûr, l'élargissement du réseau ça c'est le plus important. Mis à part ça je ne sais pas ce que je mettrais d'autre... Non. Puisque l'élargissement du réseau, le forum Mind&Market est dedans. Ça c'est le plus important. Les port-its disent tout.

6. Très bien. L'évaluation que vous en faites, si vous deviez me donner une note de 1 à 5 pour chacun. Et me dire pourquoi ?

Pierre : Coaching on est d'accord on est à 5, avec Vincent.

Dylan : Qui a dit qu'il trouvait qu'il y avait du relâchement.

Pierre : Oui mais il sera toujours utile. Alors 4,5 ?

Dylan : On reviendra là-dessus, comment tu places les autres. Elargissement du réseau, 5 sur 5. Il nous contacte continuellement pour tout, les concours, HIMMC, le forum Mind&Market, la visibilité et l'élargissement du réseau c'est vraiment énorme.

Pierre : Apprentissage du métier d'entrepreneur, 4,5.

Dylan : Non, tu mets plus que Vincent ? On met 3 ...

➔ Via les workshops ?

Dylan : Moi ça complète. Mais il y a beaucoup de trucs que j'avais déjà vus et je perds pas mal de temps. Mais ça fait un rappel, c'est toujours bon. Mais pour lui c'est exceptionnel. Mise en relation avec des experts professionnels, on rejoint un peu l'idée là.

➔ La mise en relation ça veut dire : « j'ai une question précise, je dois voir un avocat ».

Dylan : Oui c'est dingue aussi, chaque fois qu'on a vu des pros que ce soit en marketing, quand on a rencontré X, tous les organismes, on peut mettre 4,5 ? Création de légitimité, reconnaissance aux yeux des partenaires, là on commence à descendre ... Je trouve quand même 4. Et pour les ressources matérielles ? 5, même si on n'a pas utilisé, tout est là.

➔ Comment est-ce que ces attentes-là ont été remplies par l'incubateur ?

Pierre : On ne peut pas mettre que c'est nul, car on a déjà des ressources matérielles de notre côté, on ne va pas utiliser ça. On n'a pas spécialement besoin de ressources matérielles.

➔ Comment est-ce qu'il remplit cette attente ?

Dylan : Ils remplissent très bien, de manière neutre oui. Mais c'est ça que je me demande si c'est par rapport à nous ... Alors là c'est 5, ils sont dingues. Le coaching, 5.

➔ Et par rapport à ça ?

C'est vrai qu'il a peu de temps pour nous car il a d'autres choses à côté mais le contenu et l'efficacité sont toujours exceptionnels. Mais on enlève un point. Networking c'est super.

Pierre : Création de légitimité, j'aurai mis 5. J'étais très fier, souviens-toi quand on est entré. On était heureux.

Dylan : Oui mais est-ce que ça a répondu à nos attentes en dehors comme genre au forum Mind & Market, est-ce que tu as ressenti le retour là-dessus ? On met 4,5. Gestion du temps, là on peut mettre 4 car on est bloqué par rapport au fait de faire 4 workshops sur le quadrimestre.

➔ C'est une contrainte ?

Oui ça l'a déjà été, on sait qu'on doit en faire 4. Cette année ça a été une contrainte car on avait beaucoup de boulot. A part les workshops, la gestion du temps ne rentre pas trop dedans. Le reste on fait ce qu'on veut. On sait qu'on doit en faire 4 et on doit s'organiser avec ça. Je ne vois de mauvais points, moi j'en vois pas. Il y a un léger mauvais point, on a dû s'organiser pour en faire 4. Quand tu es au stade de l'idée 4 c'est bien mais nous on avait dépassé ce stade et on n'avait pas besoin de tout ce qu'on nous avait proposé. Contenu des workshops, on en a beaucoup qui sont deux fois les mêmes. Ça pour nous, un projet qui fait 2 années consécutives, ce n'est pas très ... Tu comprends ? Des fois, il y a des trucs qu'on a faits en double. Alors quand on doit en faire 4 ... on met 4 points. Je me permets de changer ici (l'apprentissage du métier) en 3,5. ... Briser l'isolement, ... ils le font bien. Tu n'es vraiment plus seul. Pierre : J'aurai mis 4.

7. Un moment où vous avez été déçus ?

Dylan : Si ça ne me vient pas comme ça, ça veut dire que non.

Pierre : L'incubateur pourrait te décevoir que si toi-même tu les déçois. Ils ont des attentes après toi, dans la gestion du temps, quand tu rentres dans l'incubateur c'est comme un contrat que tu signes, c'est notre responsabilité. Donc la seule manière dont tu pourrais être déçu de l'incubateur c'est si tu les déçois toi-même. L'incubateur fera tout, Sophie tu lui envoies un message parce que tu as oublié quelque chose, elle va revenir vers toi.

Dylan : Très bon ce que tu dis, au plus tu donnes, au plus tu reçois aussi. Je pense qu'ils nous ont appelés pour beaucoup de trucs aussi parce qu'à chaque fois on dit oui, on ne dit jamais non.

Pierre : Retiens ça, au plus tu donnes, au plus tu reçois. On n'a jamais dit non, même à toutes opportunités, même celle qui semblaient être moins intéressantes, on n'a jamais dit non. Et si on est là aujourd'hui c'est aussi grâce à ça. C'est elle qui nous a contactés pour le truc RTL, c'est parce qu'on est toujours là.

Nous on est fier de faire partie de l'incubateur, c'est que du bonheur.

On ne s'attendait même pas à en faire partie. On a été qu'étonné et agréablement surpris.

➔ Pourquoi est-ce que vous ne vous attendiez pas à être dedans ?

Enfin non, on a mis nos chances de notre côté mais quand on a participé on s'est dit voilà, il y aura tellement d'inscriptions que pourquoi est-ce qu'ils nous prendraient nous au final ? Mais on est convaincu dans ce qu'on fait mais quand on a été recontacté, là ça été le bonheur. C'est comme si on avait déjà tout réussi alors que la route ne faisait que commencer.

Tableau des attentes selon Croc'Box

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Ressources matérielles	Gestion du temps
Apprentissage du métier d'entrepreneur		Briser l'isolement
Suivi individuel		
Mise en relation avec des experts		
Légitimité		

Annexe 10 : Entretien avec la startup Ecopora

Prénom et nom	Edouard Vangangel
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 2 ans
Projet	Ecopora
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	mardi 8 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourquoi avoir entrepris en même temps que les études ?
--

Ce n'était pas un choix, ça s'est fait naturellement, l'idée est arrivée pendant mes études et je n'avais pas spécialement envie d'attendre d'avoir fini mes études pour essayer. C'est le moment, tu n'as pas de famille, pas de maison, aucune charge, tu as les parents chez qui tu peux retourner en cas de problèmes. Si tu ne le fais pas tu risques de le regretter plus tard. Ça s'est fait naturellement. L'idée est venue comme ça et ça collait assez bien avec mes études. C'est des aquariums, c'est bien dans mes études de bioingénieur. C'est surtout quand j'ai découvert que tu avais une nouvelle opportunité de faire un mémoire plus dans l'optique de ce que j'aime faire. Un mémoire très académique, très théorique ce n'est pas pour moi, je paniquais en master. Il faut que je trouve un sujet de mémoire, je ne sais pas si j'ai envie de bosser pendant 2 ans sur un truc qui me parle pas vraiment. J'ai trouvé la formation CPME qui permet justement d'entreprendre. C'est plus du concret. Ce n'était pas par nécessité, c'est parce que l'opportunité s'est présentée.

➔ Tu prévois de faire développer ce projet

Dans l'idéal j'aimerais de créer mon propre travail et je n'ai pas pour optique de le quitter car c'est quelque chose qui me passionne. Je ne suis pas non plus quelqu'un de casanier, si j'ai

une opportunité comme développer une nouvelle boîte car je trouve la mienne trop monotone. Mais pour l'instant on est en développement et je me focalise là-dessus

➔ En tant qu'étudiant entrepreneur est-ce que tu as ressenti des avantages ?

Alors moi je n'ai pas le statut peps. J'ai 26 ans, c'est le revers de la médaille si tu es un étudiant comme moi qui a du mal à savoir où il va. J'ai commencé mon master pas du tout en CPME mais ça n'allait pas donc j'ai fait CPME. J'étais en décalage donc je n'ai pas pu bénéficier de ce statut. Si j'avais pu j'aurais bien plus avancé dans le projet. Quand tu es étudiant tu as pas d'argent et te mettre en indépendant complémentaire ... 700€ par trimestre tu sais pas les mettre toi-même. Quand tu te lances en tant qu'étudiant entrepreneur tu avances à « tâtons ».

2. Quel est ton parcours entrepreneurial ? Quand est-ce que l'incubateur est arrivé ?
--

Il est arrivé au tout début. J'ai fait un an de CMPE et sur la fin de l'année, l'incubateur était présenté, on a souvent des intervenants qui viennent. Et j'avoue que comme tu arrives comme un cheveu dans la soupe quand tu es étudiant, tu ne connais pas grand-chose. Tu vois le truc trop de l'extérieur. Il y a plein de trucs mystiques, tu ne sais pas les étapes à franchir. On a vu l'incubateur comme quelque chose qui permet de démystifier ces étapes. Ça peut être n'importe quel autre incubateur, ça a été l'Yncubator parce qu'il était sur le campus de Louvain et qu'on étudiait là.

➔ Ok donc quand l'incubateur est arrivé, vous étiez simplement au stade de l'idée.

Oui juste au stade de l'idée. On n'avait pas de plan financier. On était au tout début de l'ébauche du Business Model Canvas.

Septembre 2015 on a eu l'idée et on est entré en CPME. Je suis rentré dedans avec mon idée et je ne connaissais pas du tout à l'incubateur. On a appris l'incubateur durant l'année. Puis on est entré à l'Yncubator. On voulait avoir plus de concret. L'encadrement académique nous convenait pas, c'était juste des objectifs théoriques. L'incubateur il veut que tu lances ton entreprise, CPME ils veulent que tu fasses un business plan. On est entré en 2016 jusqu'en 2018.

Quand on est entré à l'incubateur et qu'on était confronté à notre coach qui a de l'expérience en entreprise, on est reparti à zéro car il remet tout en question. Ici il creuse vraiment et remet en question ton mémoire CPME. On est reparti du début et on a revu tout.

Pour moi CPME ça restait théorique, ça reste universitaire. CPME ne nous donnait pas l'aspect pratique. Ici on l'a tout de suite par ce que tu es en contact avec des entrepreneurs. Il te force à faire un prototype, en CPME ils ne te demandent pas ça.

L'objectif est vraiment de créer. Par exemple avant l'incubateur on avait postulé pour la bourse de « pré activité » et on ne l'avait pas obtenu car on l'avait fait nous, on ne savait pas comment se passait une demande de bourse. Quand on est entré à l'incubateur on l'a refait, il nous manquait des choses de base mais quand tu n'as pas l'expérience tu sais pas le faire toi-même. Là tu as l'accompagnement, c'est un exemple concret qui nous a permis de libérer 12.500€ de bourse.

➔ Si je résume l'idée pour laquelle tu es entré à l'Yncubator c'est vraiment de créer

Ceux qui sont à CPME c'est pour l'expérience de créer une boîte. Ceux qui rentrent à l'Yncubator c'est parce qu'ils ont un projet qu'ils veulent mener à terme mais qu'ils ne savent pas exactement comment faire. En CPME tu as les bases mais ici il y a des étudiants qui n'ont même pas les bases.

3. Est-ce que tu avais des attentes particulières quand tu es entré à l'incubateur ?

Oui, l'encadrement. Les workshops étaient intéressants, quand tu as la liste, il y en a qui t'intéressent et qui n'intéressent pas. Ce n'était pas vraiment pour les workshops. C'était plus pour l'encadrement et l'environnement. On a des espaces de travail, ça c'est vraiment intéressant, on a des salles de réunion. Tu es aux études et inviter des gens dans une salle de classe ça ne le fait pas. Mais c'est surtout l'encadrement et bénéficier de l'expérience de quelqu'un qui a aussi entrepris et qui a réussi et qui a déjà fait les erreurs qu'il ne faut pas faire et qui vont nous éviter de faire.

L'encadrement c'est le concret. Je suis là et je veux aller au point B. Par quelles étapes est-ce qu'il faut que je passe. Même si tu dois le construire toi-même, on t'accompagne : « là tu vas trouver plusieurs portes, tu vas peut-être en trouver des fermées, ne prends pas celle-là ».

Nous avions un mentor. Ce sont est eux qui nous choisissaient, on devait se présenter au début de l'année, il y avait 3 coachs à l'époque. Ils choisissaient les projets qui leur parlaient le plus et auxquels ils pouvaient apporter le plus. Nous, c'est tombé sur X et ça se trouve qu'il est administrateur X et il a vu le lien avec notre entreprise. Le courant est très bien passé. Pour ma part je pense pas que je pourrais avoir de meilleur coach que lui.

J'avais besoin d'être encadré un peu. Quand tu es étudiant, tu as le cadre universitaire autour de toi qui te dit ce que tu dois faire et quand tu veux entreprendre tu dois avoir de la liberté mais en même temps tu débutes et si on te met trop de liberté tu t'égares. On l'a vite vu la première année, on partait dans tous les sens, on ne savait pas trop quoi faire. On n'était pas encore à l'Yncubator. Mais on devait rendre pour CPME des travaux et des obligations mais tu n'as pas quelqu'un qui accompagne projet par projet, tu as un prof qui va suivre tous les projets. Là c'est vraiment du cas par cas et il passe parfois plusieurs heures à chipoter à quelques trucs mais qui vont te permettre d'avancer. Si tu te retrouves tout seul et tu ne sais pas quoi faire, tu peux tourner en rond et pas avancer. Ça te met même parfois la pression et d'être plus efficace d'avoir un cadre. Indirectement tu n'as pas envie de décevoir cette personne qui s'investit pour toi. Quand tu as une baisse de la motivation mais que tu as quelqu'un derrière toi qui as autant d'expérience, tu n'as pas envie de décevoir et tu travailles un peu plus que si tu étais à ton propre compte et que tu devais rendre des comptes à personne.

Donc oui il y a la motivation, l'encadrement et clairement l'expérience. C'est ça qu'on cherchait. Quand je dis expériences, il y a aussi le carnet d'adresses qui marche aussi. Je cherchais de l'investissement je sonne à quelle porte ? Quand tu es étudiant tu ne sais pas tout ça. L'incubateur et ton coach te guident.

➔ Globalement ces attentes ont été rencontrées ?

Oui. Pour ma part, le coach ça a même dépassé mes attentes car il nous a permis de faire des trucs qu'on ne pensait pas pouvoir faire. Mes attentes vis-à-vis du coach ont été remplies. L'encadrement pourrait peut-être être limite plus exigeant, mais ça s'est durci cette année. On a eu plus de comptes à rendre envers l'incubateur. La première année on était très lâché et les seuls comptes à rendre c'était envers notre coach. En tant qu'étudiants je pense que c'est important d'avoir un cadre qui te pousse un peu et qui te force à attendre des deadlines. Les fixer soi-même ce n'est pas évident.

➔ Les séances de mise au point c'est bien ?

Je pense qu'à la mi-année tu as un Business Model Canevas à rendre. Pour certains projets qui n'ont pas encore pensé à bosser sur ce plan-là ça les force à réfléchir une première fois. Nous le plan financier on avait un premier jet en fonction du mémoire de l'année passée mais il fallait qu'on le retravaille. Ça nous a forcé à le faire, c'est bien, c'est quelque chose que j'apprécie. Quand tu sors du cadre académique il n'y a plus personne qui t'oblige à faire quelque chose. Tant que tu n'as pas mis d'argent sur un compte et que tu ne prends pas le risque avec l'argent et que tu vas dépenser de l'argent et que si tu bosses pas tous les jours, cet argent il va disparaître. Si tu n'as pas cette épée de Damoclès au-dessus de ta tête, c'est bien d'avoir une autre épée de Damoclès au-dessus de ta tête. C'est de l'investissement mine de rien, on coûte à l'incubateur et ce n'est pas plus mal de te forcer dans les moments où tu n'es pas motivé.

4. Voici la littérature et les attentes mises en évidence, pourrais-tu me les classer en fonction de 1. Principale, 2. Secondaire et 3. Optionnel. Première chose, le suivi individuel.

Oui pour nous c'était une attente principale. Le coach c'était pour ça qu'on y allait parce que l'encadrement on l'avait par CPME mais le suivi projet par projet pas. Tu ne vas pas voir le prof pour montrer ton propre plan financier et pour chipoter pendant 3h. Ton coach prend vraiment le temps pour ça.

➔ L'apprentissage du métier d'entrepreneur ?

Pour certains c'est principal mais dans notre cas c'était secondaire grâce à CPME. Mais si je ne les avais pas, je me serais aussi tourné vers un incubateur, je ne le mets pas en optionnel car mine de rien on y va quand même en espérant avoir plus de connaissances car tu ne peux pas tout connaître.

➔ Est-ce que l'incubateur a répondu à cette attente ?

Oui tout à fait, en allant plus dans le concret. Notamment la bourse, on nous apprend quels sont les éléments clés pour faire une levée d'investissement auprès d'investisseurs. Avoir l'incubateur qui dit concrètement : « ça non, ça oui tu dois mettre ».

➔ Par rapport à briser l'isolement, c'est-à-dire partager ton projet avec des gens qui te comprennent.

Ce n'était pas une attente avant de rentrer à l'incubateur mais quand on était dedans on était content d'en bénéficier. C'est un écosystème encourageant car il y en a plein d'autres qui bossent aussi sur leur projet, on est dans une dynamique positive. On l'avait aussi en CPME donc on n'a pas cherché à l'avoir en plus. Pour nous c'était optionnel car ce n'était pas ce qu'on cherchait.

➔ Le networking et l'élargissement du réseau ?

Je vais te le mettre entre les deux. Je vais te le mettre en principale. On espérait vraiment savoir par exemple quand tu cherches de l'argent, tu ne sais pas vers qui te tourner, tu ne sais pas quel partenaire clé qui serait susceptible de t'aider. A l'incubateur ils ont tous leurs ramifications et si tu as besoin de ça, va voir là. Ça ils ont bien répondu à cette attente là même si au début ce n'était pas pour ça que je venais mais j'étais content d'en bénéficier.

➔ Donc ça n'est pas une attente mais c'est un bon point à avoir.

C'est entre principale et secondaire.

➔ Hébergement ?

Je vais mettre en principale. Quand tu es étudiant tu n'as rien et inviter un partenaire chez toi, ça ne le fait pas, l'inviter au café ça ne le fait pas. Donc là ce n'est pas sérieux. Ici c'est un écosystème pro et ça crédibilise.

➔ Justement tu parles de crédibilité, il y a la création de légitimité ?

Ce n'était pas principal, on ne le recherchait pas spécialement en venant mais ça le fait. Tu as passé un comité de sélection, des gens ont repéré l'intérêt de ton projet. Ça a son avantage. Quand tu vas faire des salons entrepreneuriaux, quand tu fais une demande de bourse, la première fois n'on avait pas dit qu'on était soutenu par l'Yncubator et la deuxième fois lorsqu'on l'a dit ça s'est bien passé.

➔ La mise en relation avec des experts et des professionnels ?

J'avoue que j'avais ça comme attente. C'est lié au networking. La mise en relation avec des experts propres à mon business non mais des experts dans tout ce qui est dans

l'entrepreneuriat : cadre juridique, comptabilité. Je ne suis pas venu principalement pour ça mais je savais que j'allais l'avoir et ça a été bien rempli.

➔ La gestion du temps ?

Oui ça je le mets en principale parce que ça revient au fait que c'est un cadre, on nous donne des deadlines. Mais c'est ma faute si j'ai par rempli les attentes que j'avais de lancer l'été passé et on lance cette année.

➔ Globalement c'est une bonne expérience

Oui.

➔ Est-ce que tu aurais une attente à ajouter ?

J'ai parfois l'impression qu'on ne se rend pas compte que tu as aussi des examens à réussir. Quand là j'ai dit que j'avais dit que j'ai recommencé mon année, on m'a limite félicité. A la base tu es étudiant et si tu es étudiant c'est que tu veux un diplôme pour avoir une certaine sécurité et c'est aussi si tu rates, tu as toujours quelque chose derrière. Je trouve que le statut d'étudiant devrait plus être pris en considération, on n'est pas juste des entrepreneurs au même titre que d'autres entrepreneurs. Ce n'est pas négatif, c'est un ressenti, j'ai l'impression que les études passent au second plan pour eux. Après c'est normal, ils ont fait des études mais leur diplôme ne leur a jamais servi. Et pour nous si jamais on se plante, on va essayer de trouver un boulot et à l'heure actuelle le diplôme c'est important.

5. Est-ce que l'incubateur t'a déjà surpris ?

Franchement pas spécialement, ils ont principalement rempli mes attentes. Ils ne m'ont pas surpris, il ne s'est pas passer quelque chose d'extraordinaire, c'est peut-être que j'étais bien informé.

6. Et quelque chose qui t'aurait un peu déçu ?

Mon expérience personnelle, quand on a gagné le concours start académie, tu reçois des gains, en argent ou autres. Tu n'es pas encadré par l'Yncubator pour ça, tu gères toi-même et quand tu es étudiant d'avoir mis en commun. Quand l'argent entre en jeu c'est là que les problèmes arrivent. Ça aurait été bien d'avoir quelqu'un qui nous aide à gérer. On a dû diviser le gain en 3, les 2 personnes sur le mémoire voulaient quitter le projet et ne voulaient pas

partir sans avoir leur gain. J'ai grillé ma cartouche et j'ai dû leur donner un parachute doré alors que c'était pour le projet. J'aurais aimé avoir le soutien de l'incubateur, on ne fait pas ça pour soi-même mais pour le projet, on se tire une balle dans le pied là. J'étais démunie, ils étaient deux contre moi et j'ai dû plier à leur pression et j'aurais aimé avoir du soutien de l'incubateur. Ça a été réglé maintenant, ils ont obligé tout le monde de faire une charte de coéquipier. Nous ça allait bien mais au moment où ils ont voulu partir, ils voulaient une partie du butin et ça m'a un peu dérangé. J'avais partagé cette expérience-là et c'est pour ça que Sophie a mis en place une charte très tôt pour parler de ces sujets.

Si non plus, non, il y en a même que je n'aurai pas pensé notamment la gestion du temps. Ça va dans le suivi pour moi.

Les ressources financières peut-être mais bon, personne ne peut venir ici en demandant de l'argent. Tu espères rentrer afin de rencontrer les bonnes personnes pour pouvoir lever des fonds. Mais ça pourrait être plus creusé même si c'est déjà un peu là. Un workshop en plus, plus concret sur ce qu'on a eu, on a eu un workshop sur les différents types : Business Angels, les subventions, ... on ne te dit pas concrètement comment faire si tu veux aller voir tel type de fonds, comment tu dois présenter la chose, comment structurer le dossier. Mais ils ont des étudiants qui n'ont pas les bases, et c'est important mais pour ceux qui ont les bases tu ne fais que revoir les choses ... Il faudrait peut-être séparer les étudiants entre ceux qui ont les bases et ceux qui n'ont pas. Ils ont déjà divisé les projets entre ceux du stade de l'idée et le stade de développement mais je pense qu'ils pourraient aller encore plus loin. Nous on était entré déjà au stade de développement car on avait déjà développé l'idée depuis un an mais je reste un peu sur ma faim envers les workshops qui étaient trop théorique. Après ce n'est pas évident, 4h de workshop pour tout voir en profondeur c'est pas possible, peut être proposer sur plusieurs soirs pour ceux qui veulent aller en profondeur. Cette année ça a été super car on a pu aller en profondeur. Donc pas seulement le côté personnel mais surtout le côté pratique.

Tableau des attentes selon Ecopora

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Légitimité	Briser l'isolement
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Mise en relation avec des experts	
Suivi individuel	Ressources matérielles	
Gestion du temps		

Annexe 11 : Entretien avec la startup Spentys

Prénom et nom	Louis-Philippe Broze et Florian de Boeck
Profil	Etudiant entrepreneur en incubation depuis 2 ans
Projet	Spentys
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Mardi 8 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourquoi avoir entrepris en même temps que vos études ?
--

Je pense qu'il n'y a pas de meilleure période. On avait juste une idée et on s'est dit qu'il fallait y aller. Je ne me suis pas vraiment posé la question de si on était étudiant ou non. J'ai fait une pause entre mon bachelier et mon master. On a démarré à ce moment-là. On avait du temps. On a eu l'idée et pourquoi pas commencer maintenant. On a toujours voulu entreprendre. Florian et moi on a toujours été motivé par un esprit entrepreneurial, que ce soit dans l'entreprise ou dans le monde associatif, avec UStart. Maintenant c'est vrai que ça a pris beaucoup d'importance et de temps donc on a un peu du mal à finir les études effectivement. Je pense aussi que c'est la meilleure période, on n'a pas vraiment de coûts, on vit chez nos parents, si ça foire tant pis. Et puis les études ça prend pas trop de temps. Trois mois sur six, tu as du temps.

On voulait construire notre entreprise, on voulait faire quelque chose. Au début on voulait faire du coach surfing, puis on a eu l'idée sur internet d'imprimer un plâtre en 3D.

➔ Qu'est-ce qui vous motive à entreprendre ?

Plutôt avoir un impact sur la vie des gens. J'ai plus tendance à dire de créer quelque chose et avoir un impact. Principalement l'impact sociétal, être le driver, une chose qui va permettre d'implémenter une solution au sein d'une société. C'est ça l'entrepreneuriat, dans un monde

changeant, les entrepreneurs vont implémenter ce changement et augmenter la valeur pour le citoyen.

➔ Dans une perspective de long terme comment voyez-vous Spentys à l'avenir ?

D'abord Spentys et le voir se développer dans l'Europe. C'est important d'avoir un projet et de le développer donc un autre pourquoi pas mais pas tout de suite. Je ne me vois pas changer de projet maintenant.

2. Pouvez-vous m'expliquer votre parcours entrepreneurial et quand l'Yncubator est arrivé dans ce processus ?

L'Yncubator est arrivé au tout début, quand on s'est vu refuser la bourse de pré-activité. J'étais tellement sûre de mon idée mais je ne connaissais tellement rien à l'entrepreneuriat. Suite à ça, avec un incubateur à startup étudiant ça pourrait être pas mal. On a su intégrer l'incubateur car l'ICHEC a un partenariat avec l'UCL. On a directement reçu un coach, des workshops nous ont énormément aidés, et la bourse de pré activité. On était à l'« early stage ». Ce n'était pas mal d'avoir un incubateur général.

3. Quelles étaient vos attentes en entrant à l'incubateur ?

Au début c'était vraiment motivé pour avoir la bourse et si on mettait dans le dossier qu'on était suivi par l'incubateur ça maximisait les chances d'obtention. Et puis tu as toujours plus de crédibilité quand tu dis que tu es suivi par des coachs, tu es accepté par l'incubateur. Après quand on a découvert la structure de ce qu'il y avait dedans, tu vois la valeur d'un incubateur. C'est général mais au début c'est nickel car tu es nulle part, tu n'as aucun outil, un plan financier plus ou moins, tu t'en fiches d'être spécialisé dans le médical. Juste après, c'est bien que ça se spécialise un peu plus.

➔ A partir de quel moment de développement du projet tu as besoin que ça spécialise ?

Nous au début on était motivé, si tu fais tous tes devoirs tu peux aller très vite. A partir d'un certain moment tu as déjà tout établi, ou en tout cas tu as une bonne première idée, et puis maintenant à voir comment fonctionne le marché médical. Là ce qu'on a fait nous, on a rejoint l'incubateur en octobre et à partir de janvier on avait un manque par rapport aux connaissances du marché des « medical devices », on a rejoint le « Metec accelerator », un accélérateur spécialisé dans notre marché et ça nous a énormément aidé. Disons que

l'incubateur nous a permis de nous mettre à table, de connaître les manières de comment ça fonctionne. Puis aussi de professionnaliser un peu, tu as de bonnes pièces.

➔ Si je résume, vous êtes arrivé à l'incubateur au tout début de votre projet.

Essentiellement ce qui vous intéresse c'est le coach, l'infrastructure et les workshops.

Les workshops c'est le plan financier, les aspects légaux. Tu as un truc où tu as plein de questions, tu ne sais pas quoi en faire et ça te permet de bien tailler le truc et d'avoir une idée claire de ton projet et de structurer. Lui, il sait sûrement comment faire un plan financier mais moi je n'en savais rien. Il y avait d'autres étudiants qui étaient en droit et qui connaissaient l'aspect légal d'une entreprise mais tout le monde n'a pas fait ces études. Il n'y a pas tous les workshops qui sont utiles à tout le monde mais ça te donne une bonne idée de base.

➔ Est-ce que ces attentes ont évolué au cours de l'incubation ?

Je pense qu'après on est devenu blasé, c'était toujours la même chose et donc on n'a plus été. Ils ne nous ont rien dit car on avance, on lève des fonds, on peut se le permettre, ça c'est au niveau des workshops mais le coach, c'est toujours quelque chose d'indispensable pour retomber sur du concret. Le réseau de l'Yncubator, on a participé à des concours, on a gagné de l'argent et on a pu être en contact avec les avocats X. Après dans les premiers mois et que tu avances vite, tu fais ton boulot, il y a d'autres choses qui prennent plus de valeur notamment l'aspect coaching, qui est régulier, mais en soit ça dépend toujours de toi quand tu prends rendez-vous et l'aspect réseau. On était juste blasé des workshops parce que c'est la même chose que l'année passée. Nous on était bloqué au niveau de notre secteur, mais on ne peut pas demander à l'incubateur de nous offrir quelque chose, peut-être les locaux. A Bruxelles il y a 16 hôpitaux.

Le coaching on voit encore toutes les 2,3 semaines jusqu'à la fin de notre incubation.

4. Pourriez-vous classer les attentes en fonction de ce que vous pensiez en arrivant à l'Yncubator ? Attentes principales (1), attentes secondaires (2), attentes optionnelles (3). La première c'est briser l'isolement.

Avoir l'environnement, voir d'autres startups ça motive. Voir les autres qui avancent, ça te challenge.

➔ Au niveau de la gestion du temps ? Le lien entre étudiant et entrepreneur ?

C'est optionnel, ça ne nous sert pas à gérer notre temps.

➔ Au niveau de l'apprentissage ?

Ça, à différents stades mais c'est primaire car c'était la vocation de l'Yncubator. En tout cas ça a été primaire pendant tout un temps, c'est plus secondaire maintenant.

➔ Networking et élargissement du réseau ?

C'est un peu la même chose, au début tu connais personne puis on se retrouve et avec le temps on connaît de plus en plus de monde notamment au Mind & Market.

➔ Coaching ?

Ça c'est principal.

➔ Ressources matérielles ?

C'est vrai que si j'avais un bureau ici je viendrais plus souvent. Mais on a quand même pas mal de réunion. Si c'est important, s'il n'y avait rien du tout ça serait pas pratique.

➔ Création de la légitimité ?

Quand tu commences à grandir, c'est le contraire, tu restes discret, que tu es étudiant entrepreneur. Quand on allait en contact avec les gens du réseau Yncubator ça allait mais maintenant quand tu vas voir des hôpitaux et que tu leur dis que tu es étudiant et que tu es soutenu par un incubateur pour les étudiants entrepreneurs ... Le docteur il ne sait pas ce que c'est. Donc je dirais secondaire. Ce n'est pas une attente principale qu'on avait.

➔ La mise en relation avec des experts ?

C'est toujours la même dynamique. C'est bien de mettre une base de données à disposition. On n'est pas entré dedans pour ça, c'est secondaire.

➔ Par rapport à votre stade de développement comment est-ce que vous comptez vous développer ?

On s'est dirigé vers le réseau entreprendre.

5. Pourriez-vous me parler de quelque chose qui vous aurait déçu à l'Yncubator ?
--

Je trouve que c'est hyper important d'obliger les gens d'aller aux workshops la première année, mais après... Mais Sophie et Françoise sont hypers sympas et elles ne nous en veulent pas si on ne vient pas mais bon ...

L'incubateur a fait son boulot, nous on évolue, on engage du monde, on a fait des levées de fonds. 80% de la valeur a été faite la première année d'incubation, la 2^e année moins mais c'est parce qu'on était motivé.

➔ Et par rapport à un commentaire sur la sélection ?

C'est vrai que c'est comme les examens d'entrée, ok j'accepte tout le monde tu auras des touristes inévitablement, mais peut-être que tu en as un qui ne vient pas en cours mais qu'il fait du boulot de dingue. Je pense qu'il faut rehausser les exigences. Il y a quand même beaucoup de monde non ? Oui mais l'incubateur fait au stade de l'idée, l'étudiant n'est rien du tout, je trouve que c'est bien d'accepter du monde. L'investisseur, il investit dans 10 startups en espérant qu'il y en a une qui décolle, l'incubateur fait pareil.

6. Que pensez-vous de la pertinence d'un incubateur à étudiant entrepreneur ?

C'est indispensable. Ça fait partie de l'écosystème. C'est bien dans la Wallonie. C'est la suite logique du parcours académique, c'est indispensable.

Tableau des attentes selon Spentys

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Légitimité	Gestion du temps
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Mise en relation avec des experts	
Suivi individuel		
Briser l'isolement		
Ressources matérielles		

Annexe 12 : Entretien avec la startup Noura

Prénom et nom	Alexandrine Vanderheyden
Profil	Etudiant entrepreneur ayant abandonné l'incubation
Projet	Noura
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Vendredi 20 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourrais-tu m'expliquer ton projet ?

J'ai démarré en 3^e, en début de 3^e, l'année passée, il y a plus d'un an et demi, c'était en septembre, j'avais postulé à l'Yncubator. Mon projet à ce moment-là n'était pas du tout encore défini et c'est ça qui a été difficile aussi du coup perte de temps pour définir vraiment l'idée de départ de mon projet. Moi je voulais partir sur la location de tenues de soirée à la base. De septembre et en mars vraiment j'avais l'idée de ce que je voulais faire, pour tout commencer à tester à ce niveau-là. Là, je suis partie sur la location de tenues habillées. Je définis une tenue habillée comme entre la tenue de tous les jours et la tenue de soirée qu'on va mettre vraiment pour des mariages, tenue pour aller au resto, pour tout type d'événement. Ce sont des vêtements pour femmes. Je voulais aussi mettre en place des ateliers de beauté et bien être, ça c'était l'idée par après, ça me tenait à cœur. Je voulais que les femmes se sentent bien, qu'elles se sentent valorisées, ce sont les valeurs que je voulais mettre en place, qu'elles soient bien dans leur peau. Qu'elles puissent changer leur tenue sans forcément allouer un budget trop important. En gros c'est mon projet.

2. En tant qu'étudiante et entrepreneur, pourquoi as-tu décidé de te lancer en même temps que tes études ?

En fait, j'ai vraiment pris conscience de ça à l'école.

➔ Pris conscience de quoi, de l'entrepreneuriat ?

Oui, enfin, qu'il y avait des aides. Parce que depuis toute petite, j'ai toujours voulu être mon propre patron, j'ai toujours voulu créer quelque chose. Je voulais retrouver quelque chose de créatif dans ce que je faisais. Apporter quelque chose aux femmes entre autres. J'avais une idée, l'idée de la location. En fait sur le moment, je ne savais pas que ça existait déjà, je l'ai découvert seulement par après, en travaillant sur mon projet, je me suis dit : « oui c'est une bonne idée ». J'en ai parlé autour de moi, je me suis rendu compte qu'il y avait des aides. C'est vrai qu'à l'école, EPHEC, on prône beaucoup tout ça, ils essayent de mettre en place des ateliers. C'est tout ça qui a fait que ... J'ai toujours cherché l'opportunité, cherché plus la difficulté que la facilité. Je me suis dit que c'est vrai, c'est un sacré challenge, mais ce qui m'a poussé à le faire c'est que je suis encore étudiante. Je suis bien au niveau de ma famille, je me sens bien chez moi, je savais que si je voulais entreprendre quelque chose c'était maintenant que je pouvais le faire ...

➔ Par rapport à quoi ?

Je n'avais pas d'autres ... je n'ai pas de maison à gérer ... c'est plus financièrement, je me dis que plus tard, je n'arriverai pas à le faire. Finalement, j'avais une idée, je voyais autour de moi qu'il y avait des possibilités qui sont vraies et seule je ne l'aurais jamais fait. Finalement, je me suis lancée, ça m'intéressait vraiment l'entrepreneuriat, j'avais mon idée, j'en avais parlé à Sophie, je l'avais vue à la soirée de lancement quand vraiment je n'avais que l'idée et elle m'a dit de postuler pour fin août et en septembre j'ai été sélectionné alors que j'avais vraiment qu'une idée de base, c'était encore très flou. J'avais travaillé pendant les vacances pour essayer de faire ça. J'ai eu la chance d'être acceptée, c'est vraiment quelque chose de fou, c'est une expérience hyper enrichissante malgré que j'ai stoppé, je ne regrette absolument pas. C'est vrai que c'était intense surtout ma troisième, j'avais les stages à gérer, c'est quand même un emploi à temps plein, il y a le TFE, les activités extrascolaires, j'ai un boulot à côté. C'était dur mais je suis hyper déterminée et donc j'ai tout fait pour essayer d'y arriver.

Je ne sais pas si j'ai répondu à la question, il ne faut pas hésiter à me dire.

- ➔ Je laisse parler car parfois ça fait émerger des choses que je n'aurais pas imaginées. J'essaye de ne pas trop intervenir comme ça c'est toi qui peux réfléchir et me parler spontanément de ce que tu penses. Justement tu me dis que c'était une chance d'être à l'incubateur...

3. Pourquoi as-tu décidé d'y entrer ? Quelles étaient tes attentes envers lui ?
--

Tout d'abord, c'était pour avoir un soutien car seule je n'y serai jamais arrivée et c'est vrai qu'avoir cette structure, voir qu'il y a quelqu'un qui suit notre projet de près, on peut en parler à nos proches, mais ça ne suffit pas, ils n'ont pas forcément un regard ... J'ai aussi appris à parler de mon projet, au début c'est vrai quand on est tout seul on se dit qu'il ne faut pas en parler car on va nous piquer notre idée, ici l'idée de la location, mais finalement au fait non, c'est ridicule. C'est après qu'on s'en rend compte mais ça me permet de me challenger. Mais pour moi vraiment ce que ça m'a apporté, Françoise qui était ma coach, c'était ma deuxième maman, c'était la maman de mon projet, ça m'a vraiment aidé à sentir que je n'étais pas seule à surmonter cela. Quand on est seul sur un projet on doit remplir toutes les compétences et ce que je n'avais pas c'était surtout le problème financier qui n'allait pas chez moi. Je ne savais pas du tout comment m'y prendre, par quoi commencer, c'est vraiment une structure d'aide surtout quand on est seule, aider à savoir vers quoi on va, par quoi commencer. C'est vrai qu'on a un projet, on se dit : « Quelle est la priorité ? ». Pour cela elle m'a beaucoup aidé, elle m'a aidé à concrétiser. Elle me disait : « Pour la semaine prochaine, ça, ça et ça ». Ça m'aidait plutôt que moi de mon côté me dire : « Qu'est-ce que je dois faire ? », je ne savais pas par quoi commencer. Avoir une structure. Pourtant je suis quelqu'un de structuré, d'organisé mais avec mon projet, j'étais vraiment perdue, je ne savais pas par quoi commencer, c'est comme l'histoire de l'œuf ou de la poule. Je ne savais pas si je devais d'abord avoir le client ou tout d'abord, ... tu vois ? J'ai toujours été coincé un peu entre les deux, elle m'a aidé pour tout ça.

- ➔ Ça c'était tes attentes en entrant dans l'incubateur ?

Voilà.

- ➔ Par rapport aux étapes de ton projet, l'incubateur est arrivé assez vite je crois ?

Oui.

4. Et peux-tu me faire une ligne du temps ou des cases, pour m'expliquer ton projet, à partir de quand tu es entré dans l'incubateur et quand tu as dû te dire : « Maintenant stop je peux plus ».

Commentaire : Alexandrine réalise une ligne du temps.

L'idée est arrivée un tout petit peu avant mais là c'est vraiment quand l'incubateur est intervenu. Et alors, je vais dire, ça a mis du temps pour vraiment définir le projet.

➔ Septembre, c'est le moment où tu es entré à l'incubateur ?

Oui c'est le moment où j'ai été accepté. Disons que pendant que tout ce temps-là, j'ai du mal à définir vers quoi j'allais me diriger, ma cible, mon produit en tant que tel. Je ne sais pas pourquoi ça a mis autant de temps mais ça m'empêchait d'avancer donc il fallait vraiment que je définisse bien ce que je voulais. Pendant tout ce temps-là j'avais fait mes études quali et quanti, j'avais déjà tout fait. Après ça, ça a évolué suite à toutes ces études. Puis, ce qui m'a beaucoup boosté, j'avais mon TFE. Je faisais un TFE entreprendre, c'était par rapport à mon projet, ça m'a vraiment boosté. Il me fallait des résultats, il fallait que j'aie des points particuliers à définir, niveau financier par exemple. Tout ça a été du coup très vite à ce moment-là. Puis en aout, j'ai mis en place la page Facebook. Donc ça, ça a été le coup de stress, ça devient réel, il y a vraiment de l'argent en jeu. Ça m'a réveillé aussi. Bon jusque-là « tout était gratuit » même si derrière l'incubateur, rien n'est gratuit. En août j'ai relancé la page Facebook, les dates ça ne changent pas grand-chose ? Du coup en septembre, j'avais fini mes études et c'était un peu pour moi : « Qu'est-ce que je vais faire ? Etre indépendante, ce n'est pas possible, je peux pas me permettre financièrement ». J'ai finalement trouvé un bon compromis, j'ai toujours été attirée par la beauté, le bien-être, finalement j'ai trouvé une formation en esthétique qui était 2j/semaine plus un jour de stage. Ça m'a permis de rester étudiante, j'avais toujours le statut étudiant pour pouvoir me lancer, je pouvais rester à l'Yncubator. C'était ma 2^e année à l'incubateur et ça me laissait encore du temps à côté pour travailler sur mon projet. A ce moment-là en septembre, j'ai rencontré Julie, qui fait exactement la même chose que moi mais à Namur. Je l'ai rencontrée et on a commencé à s'entraider, sauf qu'elle, ça faisait déjà un an qu'elle avait lancé le projet, elle faisait déjà des locations, moi je n'en faisais toujours pas à ce moment-là. En décembre, elle m'a proposé de faire un stage chez elle. Elle ouvrait un popup store à Namur et donc j'allais l'accompagner tous les jours là-bas pour tester sur le terrain et voir si ça me plaisait vraiment. Pendant un

mois, on s'est aussi échangé nos outils, plein de conseils, ça a été super bénéfique pour moi et disons que fin décembre on avait pour l'incubateur des documents à rendre comme la faisabilité et tout ça. Chose qui était aussi déjà faite avant mais disons que là vu l'ampleur de la chose, tout était étalé pour moi, j'avais ceci, ceci, ceci plus l'expérience, ça m'a ouvert les yeux et je me suis dit : « Ça ne va pas le faire ».

➔ Pourquoi ?

Déjà sur le terrain, je ne vais pas dire que ça ne me plaisait pas mais il y avait pas assez de clients. Je le voyais bien alors qu'elle, ça faisait déjà un an. Je me suis dit que moi dans un an je n'ai pas envie de n'être qu'à ce stade-là. Je sais qu'un projet ça n'est pas tout de suite rentable. Je me suis rendue compte qu'il n'y avait aucune certitude par rapport à mon marché et en plus au niveau de la faisabilité je voyais bien que je devais louer beaucoup pour que ça soit rentable. Ce qui a, c'est qu'elle faisait la location et la vente. La vente lui permettait tout juste de se rembourser la location du popup store. Donc juste avec la location ça aurait été insuffisant. Ce que je voulais dire par rapport à ça, c'est que je devais faire beaucoup de quantité, seule c'est pas possible. Il fallait penser à un autre business model, et c'était alors plus voir par internet. Pour louer beaucoup par jour mais alors je perdais tout le côté que j'aimais bien ...

5. Le côté contact ?

Oui c'est ça, du coup, c'est plein d'éléments ensembles. J'ai eu une petite étincelle. Mon moral était pas top, je me rendais compte que je puisais dans mes ressources à moi et toute seule je me sentais pas capable d'attendre si longtemps, m'investir tellement pour quelque chose qui ne plairait plus forcément et sans vraiment ... Même je vais dire 3 ans avant que ça soit « rentable » sans certitude qu'il y a un marché derrière. Donc après c'est clair que je pense que j'aurais pu découvrir ça plus tôt mais là ça venait vraiment de moi et c'est moi qui m'en suis rendu compte même si on a toujours envie d'espérer. C'était clair et net pour moi, me battre un peu pour rien, je n'ai pas envie de dépenser de l'argent, mes économies et beaucoup de temps... Voilà j'avais envie de vite commencer ma vie, je suis prête à mettre 1 an de côté si vraiment j'en étais sûre mais petit à petit je commençais à ne plus trop croire en mon projet et je me suis dit qu'il fallait faire quelque chose.

➔ A ce moment-là, est-ce que l'incubateur n'a pas essayé de t'aider d'une manière ou d'une autre ?

Mais justement si car c'était par rapport à décembre, juste avant décembre, j'avais ce boost. J'étais vraiment dans la pente, ça ne va pas aller, je ne savais pas quoi faire, j'avais des examens, : « Qu'est-ce que je mets en priorité ? ». Finalement, j'étais convaincue, j'étais motivée en décembre : « Je donne tout à fond, tant pis pour mon examen, c'était une opportunité. » Finalement j'ai réussi à tout combiner quand même. Il n'y avait pas tous les jours des clients, du coup il y avait des jours où elle me dit : « Viens pas ». A ce moment-là, mi-décembre, finalement, je me suis rendu compte de tout ça et j'estimais que je devais en parler à ma coach et que je lui dise ce que je ressentais : la baisse de ma motivation. Elle, je pense qu'elle a été un peu secouée, c'est vrai juste avant décembre, j'étais au plus bas puis décembre j'ai eu un pic de motivation puis c'était bas. Ma décision commençait à être claire et je commençais à me réconcilier avec ça. Du coup je l'ai appelée, voilà je lui en ai parlé et lui dire mon ressenti, je lui ai expliqué.

➔ Est-ce que l'incubateur aurait pu t'aider ou remarquer ça plus tôt ?

Je pense que oui, après c'est difficile. C'est vrai que si j'avais eu cette opportunité plus tôt je l'aurais su bien avant. Ou faire tous ces calculs ... Faire tout en un coup. J'ai fait tout par étape et du coup je ne me suis pas spécialement rendue à l'évidence. Après mon projet n'était pas clairement défini. Si j'avais eu tous les documents dès le début remplis, et que j'avais l'opportunité directement de faire ce stage, je m'en serais rendu compte plus tôt. C'est difficile à expliquer. A la base j'aurais pu le savoir plus tôt, c'est en le vivant, c'est ressentir les choses. Le fait que j'étais seule sur le projet n'était pas quelque chose que me plaisait, j'adore travailler en équipe. Je ne me voyais pas travailler comme ça.

5. Aurais-tu une recommandation à faire à l'Yncubator pour les gens qui seront dans la même situation ?

Je leur avais dit vraiment de les mettre face directement à la réalité de la chose. Faire les business model mais peut-être de manière un peu pessimiste quoi. Vraiment dans la réalité, je pense que nous on en a pas vraiment conscience. On se dit : « Oui j'ai plein de points en moins, j'habite chez mes parents, je peux m'organiser, ... ». Il faut se confronter à ce qu'en réalité on est capable de tenir le coup et combien de temps ? Parce qu'en fait moi j'ai calculé ça avec ma situation actuelle mais pas avec ma situation de comment je me vois dans 3 ans. C'est vrai que là je me vois dans 3 ans, j'espère avoir au moins 2 années d'expérience de travail. Dans 3 ans, j'espère déjà fonder ma famille et déjà avoir des sous de côté. Moi je mets

plus la famille avant le boulot, rien que ça, ça joue. Quelqu'un qui va être plus carriériste et qui veut à fond percer, je pense qu'il faut avoir un profil plus comme ça. Moi j'ai un profil plus la famille avant le travail. Depuis que je suis petite j'ai toujours eu envie d'être maman jeune et d'avoir des enfants avant mes 30 ans et c'est vrai ... Je me suis dit : « Qu'est-ce que je préfère ». Maintenant je me dis que je préfère travailler l'année prochaine, j'ai fait 4 ans d'études au total. Travailler 2 ans et rester encore chez mes parents et mettre de l'argent de côté et me lancer après.

➔ Te lancer en tant qu'indépendant ?

Pourquoi pas mais pas tout de suite. J'aimerais bien dans l'idéal mettre de l'argent de côté pour peut-être plus tard ouvrir quelque chose. J'ai toujours voulu faire quelque chose à côté, donc plutôt en tant qu'indépendante complémentaire. Ça a toujours été un problème chez moi, c'était l'aspect sécurité. Je suis quelqu'un qui a besoin d'être en sécurité financière surtout. Ça, je pense que c'est important pour l'incubateur de mesurer aussi ces aspects-là quoi : qu'est-ce qu'on est prêt à mettre vraiment et le dire sur une longueur d'année, c'est vrai que moi quand j'étais étudiante oui il n'y avait pas de soucis et si après 3 ans je veux être maman ... Non pas question d'avoir des risques financiers, ce risque financier c'est important d'en parler dès le début et aussi la personne qu'on est finalement. Est-ce qu'elle est carriériste, tout ce genre de chose là par exemple.

➔ Tu voudrais dire que dès qu'on entre à l'Yncubator, voir le profil de la personne, est-ce que c'est vraiment quelque chose qui va tenir la route ?

Oui c'est ça, même si le projet ... Mon projet en soi tenait la route mais peut-être que moi je n'étais pas faite pour être un entrepreneur au sens propre. Je mise plus sur la sécurité, un mi-temps, $\frac{3}{4}$ temps et me laisser aussi sur le côté la possibilité de développer quelque chose. Il y avait aussi un truc très important pour moi, j'ai besoin de faire les choses à mon rythme. J'ai besoin que les choses se fassent plus doucement. Je pense pour ça que l'incubateur demande des résultats rapides. Ducoup je ne pense pas correspondre à leur profil. Ça n'est pas quelque chose que je peux faire à 100% pendant 1 an mais que je vais faire à 40% pendant 3 ans. Du coup peut-être mesurer ce taux de comment on est nous-même ... C'est vrai que quand je suis rentrée, je vais me donner à 100% mais sans faire face à toute cette réalité-là. C'est vrai que je m'en suis rendu compte après. Maintenant je suis bien car je peux développer mes petites choses mais à côté. Je me dis : « Voilà maintenant je dois me trouver un travail », et

rien ne m'empêche d'être indépendante complémentaire et ces aspects-là vont faire que je préfère faire d'autre chose et à côté et à mon aise.

6. L'expérience de l'incubateur ça t'a aidé à comprendre ça, c'est une bonne expérience, qu'est-ce qu'a été l'incubateur pour toi ?

Pour moi ça a été énorme dans la prise de confiance. Disons qu'avant je n'osais pas trop prendre contact. Cette année m'a permis de me challenger moi-même en tant que personne, si j'ai quelque chose à faire je vais le faire direct sans attendre. Prendre les devants, si je dois contacter quelqu'un je vais le faire direct, je n'aurais pas peur de le faire. Moi je déteste être le centre de l'attention et par exemple le Mind & Market je l'ai fait l'année passée. Je n'étais pas du tout prête car j'avais mon stage. J'avais trop préparé, avec le stress j'avais tout oublié au moment même, c'était la « cata » quand je suis passée devant tout le monde. Mais j'y allais en me challengeant, je sais que je n'aime pas passer en public mais il faut essayer. C'est tous des trucs, sortir de sa zone de confort, c'est vraiment ça que ça m'a appris, je suis quelqu'un qui, de base, reste dans sa zone de confort surtout quand j'étais petite et je travaille maintenant là-dessus et là je vois que maintenant ça a complètement changé.

➔ L'Yncubator t'a plus aidé toi-même que ton projet ?

Maintenant oui avec le recul oui, ça m'a beaucoup aidé pour mon projet mais c'est vrai que je pense que c'est les deux. Ce qui reste ce n'est plus mon projet mais moi. Donc finalement, au moment où le projet était là j'ai eu beaucoup d'aide mais maintenant ce que j'en retire c'est surtout pour moi. En fait, j'aurai sûrement d'autres projets entrepreneuriaux.

➔ Tu as encore envie d'entreprendre ?

Oui, j'ai encore envie de faire des choses mais plus à mon aise. Peut-être que je ne l'aurais pas fait du tout si je n'étais pas entré à l'Yncubator, peut-être que je ne me serais pas rendu compte de ça et que j'aurais complètement délaissé cette partie-là.

6. Je fais mon mémoire et je devais me baser sur la littérature et je compare les attentes, je voudrais mettre en évidence avec toi les attentes que j'ai là en fonction de ton sentiment quand tu es entré à l'incubateur en fonction de 3 critères : attentes principales, secondaires et optionnels, ce dernier ce n'est pas quelque chose que tu recherchais mais c'est un good point. Si toi aussi tu as, par rapport à tes attentes, si tu te dis : « Ha cet aspect n'y est pas », j'ai l'impression que c'était

une de mes attentes, n'hésite pas à les rajouter. Peux-tu me parler de chaque élément ?

Il y a beaucoup de choses qui sont très importantes. Briser l'isolement c'était quoi encore ?

➔ Toi entrepreneur étudiant, je ne suis plus seule dans mon projet, je le partage avec quelqu'un qui comprendra ma situation d'étudiant et d'entrepreneur et qui pourra m'aider.

En fait, je ne me suis jamais sentie seule, dans le sens moi par rapport à ma famille mes amis, j'ai toujours été soutenue. C'était optionnel à l'incubateur car j'avais Françoise qui elle partageait ça avec moi mais au niveau du soutien, je ne me suis jamais vraiment sentie seule à part mon projet mais ça c'est parce que j'ai entrepris seule. Gestion du temps aussi car j'ai toujours su gérer mon temps et m'organiser. C'est aussi optionnel. Je n'ai pas de soucis à me mettre des deadlines, j'arrive à gérer mon temps mais c'est plutôt quoi, que faire, c'était plus à ce niveau-là.

➔ Est-ce que par rapport à ces 2 attentes-là, elles ont évolué, au moment où tu es entrée, incubée et quand tu es sortie, ça a toujours été optionnel ? C'est resté constant ?

Oui, l'isolement, Françoise m'a toujours suivie peu importe ce que je faisais, mes choix, que j'étais optimiste ou non et gestion du temps c'est un peu tout le temps la même chose sauf vers la fin. Quand mon projet était déjà un peu plus concret, pour mon TFE je la voyais toutes les semaines et à ce moment-là il fallait vraiment bien gérer pour que ça soit fait à temps. Effectivement, elle s'adaptait vraiment à moi, au début on se voyait toutes les 2 semaines puis quand j'avais vraiment besoin d'elle on pouvait se voir toutes les semaines. Elle était vraiment disponible, c'était un vrai plus. Mais je ne suis pas partie à cause de ça, ce n'était pas une espérance principale.

(Commentaire d'Alexandrine : je voulais plutôt dire que ce n'est pas pour ce critère en particulier que j'ai voulu rentrer à l'Yncubator)

Ça je mets dans les attentes principales. Effectivement, le fait d'être seule, d'être jeune, on n'a aucune crédibilité et ça c'est vrai que c'est la base, grâce à l'incubateur, ils ont des connaissances pour tout et je m'en rends compte maintenant, direct quand j'évoquais que

j'étais suivie par une structure, on passe de moins que rien à « wouw » trop bien. On a envie de croire en nous.

➔ Ça a toujours été au top ? Ça c'est important avant pendant et même à la fin ?

Oui même maintenant je peux dire que j'ai été suivie et auprès de futur employer je pense que c'est bien apprécié. Simplement si j'avais dit que j'avais entrepris un projet qui finalement n'a pas abouti, c'est un peu comme si je n'avais rien fait. Là il y avait des gens qui ont mis de l'espoir en moi, c'est que finalement je vaudrais quelque chose. Je pense que c'est important pendant et même après.

Ça je trouvais ça super, c'est vrai que dans le monde professionnel, on ne sait pas trop à qui on a à faire, en qui on peut avoir confiance. Je pense que grâce à l'incubateur j'ai des contacts avec des personnes vraiment intéressantes. Pendant l'incubation j'en ai bénéficié gratuitement, c'est un plus énorme. Par exemple quand on crée, je devais faire une convention de location, je ne savais pas du tout comment m'y prendre, direct on fait appel à quelqu'un. J'ai fait quelque chose de base et X a tout corrigé. C'est vrai que c'est un document que plus tard, je pourrai réutiliser et adapter. C'est super intéressant et pour moi je sais que plus tard, je dois appeler un cabinet d'avocats, je sais que ça c'est un bon. J'aurais déjà eu un premier pas avec des experts. Ça a toujours été hyper important pour moi.

Ça, ça rejoint un peu aussi, je trouve qu'il n'y a rien de mieux que le networking. Surtout à l'heure actuelle, trouver un plombier, on ne va plus chercher sur internet, on va dire : « Ha est-ce que tu ne connais pas un plombier ? ». Je pense que pour trouver un travail, le bouche-à-oreille il n'y a rien de mieux. Rien qu'ici j'ai rencontré plein de personnes. Tous les étudiants, il y en a une avec qui je suis vraiment devenue amie, elle m'a dit si un jour tu veux faire un projet... Elle aussi a arrêté mais je sais qu'on pourra se retrouver. Pour après c'est vraiment top et sur le moment ça permet de rencontrer des personnes pour challenger mon projet, pour mes études quantitatives et qualitatives on a aussi eu des experts. Ça au top aussi. C'était mes principales attentes.

Les 3 autres, je les mettrai en secondaire, c'était aussi important mais ce n'était pas mes attentes de base, c'est venu après. Je vais commencer par le moins important, les ressources matérielles. Ça a été très important, plus niveau salle de réunion, avoir un espace pour accueillir quelqu'un. C'est un espace professionnel, la première impression c'est toujours celle qui va tout déterminer. Avoir un lieu pour pouvoir rencontrer quelqu'un avec qui on doit

poser des questions ou que ce soit un futur collaborateur, c'est ici qu'on se donne rendez-vous. C'était dans un cadre professionnel. A ce niveau-là c'était important. Apprentissage du métier d'entrepreneur, je pense que c'est inné ou pas. Après bien sûr on peut s'améliorer. Je trouvais les formations intéressantes mais c'était un peu redondant. J'avais fait marketing et il y avait beaucoup d'atelier en rapport avec ce que j'avais vu, c'était formulé autrement mais ce n'est pas des choses que j'allais appliquer tout de suite. C'était moins intéressant que le suivi individuel. Il y a dû pour et du contre aussi. Les formations on rencontre aussi les autres étudiants qui nous challengent aussi, il faut qu'il y ait ça.

➔ Là tu venais de me dire que tu en avais besoin mais peut-être pas maintenant ? Par rapport à l'offre des formations tu t'es sentie en phase avec le développement de ton projet ?

Par rapport au développement de mon projet ça n'était pas toujours en adéquation. Par exemple, j'avais, admettons, il y avait un atelier sur tout l'aspect financier alors que je n'avais pas encore l'idée du projet.

➔ C'était quand même intéressant de savoir ?

Bien sûr c'est toujours intéressant mais je ne me sentais pas en phase avec l'atelier. Il y en a d'autres qui étaient déjà plus loin. Ou alors il faudrait adapter ça en fonction des coachings ? Je ne sais pas, il y avait aussi des ateliers de communication, plein d'outils de communication que j'avais déjà appris, c'était un rappel, mais vu qu'on était obligé de participer à au moins 4, ça faisait un bon rappel, j'avais d'autres notes. Ce n'était pas nécessaire sur le moment même et je ne suis pas sûr que j'aurais appliqué tel quel, j'ai beau avoir la théorie, le terrain est toujours très différent. Je pense que ça aurait été plus facile de ne pas avoir de théorie et de théorie mais direct aller sur notre cas, quitte à faire des groupes plus petits et en même temps d'évoluer sur notre cas, proposer de la théorie. Là c'était souvent théorie, théorie puis on faisait un peu de pratique. Dans certains cas un peu, soit beaucoup de pratique mais je pense que c'est bien de faire un peu de théorie, pratique, un peu de théorie, pratique sur un même atelier. Pas tout et puis tout, ça pourrait être plus intéressant. Evidemment le suivi individuel, je peux même le mettre en principal. Ça c'était vraiment top.

➔ Ça a toujours été important pour toi au début, en incubation ?

Oui car j'étais seule sur le projet, si j'avais été à plusieurs ça aurait pu être moins important. C'était hyper important. Mais je pense que ça pourrait être pas mal d'avoir différents coachings individuels, différentes personnes. Avoir 2 personnes, mais ça rendrait peut-être la chose encore plus compliquée, on se poserait encore plus de questions...

➔ Avoir différents points de vue ?

Oui voilà, avoir différentes expériences, différents points de vue individuels. C'est vrai que j'ai eu l'occasion de parler avec d'autres coachs qui voient les choses d'une autre manière ou qui correspondraient plus à mon profil, je n'en sais rien, je dis ça comme ça, attribué des coachs en fonction du profil et pas qu'en fonction du projet je trouve.

➔ Est-ce que toi tu en aurais l'un ou l'autre à rajouter, choses qui étaient importantes pour toi ?

Bonne question. Non je pense que tout est là. Ça ne me vient pas. Oui je peux dire, mais ça rentre un peu dans le suivi individuel, savoir par quoi commencer, c'est plus le sujet du suivi individuel qui finalement ... Vraiment avoir une structure, par quoi commencer, que faire si on veut se lancer, des petites fiches techniques, ça pourrait être pas mal même si on a déjà plein d'outil.

➔ Par rapport au financement, est ce que ça a été, une question en entrant, j'ai envie d'entrer mais savoir qu'on va m'amener à une certaine sécurité, on va m'apprendra à être « safe » plus ou moins via mon projet ?

Du coup, je dirais comme attente c'est plus le fait de ne pas devoir financer quoi que ce soit. Ce qui a été le cas. Avec le recul, je dirai que c'est vraiment, faire face à cette réalité, sur un certain nombre d'années quoi.

➔ Tu voulais avoir ça en venant ?

Non pas de base, c'est avec le recul que ça me rend compte que ça m'aurait aidé après je ne pense pas que ça devrait être un frein. Par exemple je n'ai pas spécialement pensé au fait si je lance ma page Facebook et que je veux que ça fonctionne un minimum, 50€ par mois mais il faut les avoir. Moi j'ai chez moi mais je peux ne compter sur personne financièrement dans mon entourage et je pense que c'est important de bien mettre les bases à ce niveau-là. Qu'on se rende compte, la première année, il n'y a pas d'enjeux financiers mais quand le projet se

concrétise, jusqu'où on est prêt à aller, quelles sont les possibilités ? Sinon quelles sont les possibilités de financement autre que nous ? Est-ce que on a envie ?

Moi je ne voulais pas entrer dans un crowdfunding, j'ai toujours voulu compter sur moi-même et pas devoir de l'argent à qui que ce soit. Même en testant, que je ne dois rien à personne si ça ne fonctionne pas. Ça par contre, je voulais, avant démarrer, que je ne devais de l'argent à personne même si ça ne fonctionne pas.

7. Est-ce que tu pourrais me dire de 1 à 5 comment ces attentes ont été remplies par l'incubateur ?

Pour chaque ?

➔ Oui

Je dirais 4/5 pour création de légitimité. Mise en relation avec des experts professionnels : 5/5. Networking élargissement du réseau : 4/5. Suivi individuel, coaching : 4/5. Apprentissage du métier d'entrepreneur : 3/5.

➔ Pourquoi 3/5 ?

Disons que je n'ai pas appris à être une bonne entrepreneuse. Soit on l'est soit on ne l'est pas et par rapport à mon commentaire sur les formations, autant il y en avait qui étaient bien autant d'autres moins bien. C'est plus à ce niveau-là, mais dans l'ensemble j'ai été satisfaite. Ressources matérielles : 5/5, il y a tout ce qu'il faut ici. Briser l'isolement : 4/5. Gestion du temps : 4/5.

➔ En soi, il n'y a peut-être que les formations

Oui et encore ... Je trouve que c'est génial de mettre ça en place. On n'a qu'à apprendre, tout est que du positif. Ça peut toujours s'améliorer.

➔ Si je devais un peu résumer pourquoi tu as décidé de quitter, c'était plus niveau du projet et ton implication dedans, est-ce que toi tu te sentais encore prête à mettre autant d'énergie dans un projet ou tu étais encore en doute. L'incubateur là-dedans, je n'ai pas encore très bien compris quelle place il avait pris. Mais je pense que ton coach s'est adapté à toi, ne t'as pas forcé à une chose ou à une autre ... mais qu'est ce qui t'aurait pu t'aider à te rendre compte de ça c'est la confrontation avec la réalité plus tôt mais ça c'est très propre à ton cas

Oui ça peut être différent pour d'autres.

➔ Tu n'as pas quitté l'incubateur à cause de l'incubateur ?

Non ça pas du tout, si je pouvais encore rester je le ferais. C'était vraiment moi. Qu'est-ce que moi j'ai vraiment envie ? J'étais même triste pour l'incubateur car il croit en moi, tout ça pour rien. C'était plus moi qui me sentais mal, je ne leur rapport pas ce qu'eux veulent. Je me suis dit qu'après c'est ridicule, c'est nous qui portons le projet et c'est nous qui devons l'assumer. Je me suis dit qu'il fallait que je le fasse maintenant car je ne veux pas « profiter » d'eux jusqu'à la fin de l'année alors que mon projet ne tient plus spécialement la route.

8. J'ai 2 dernières questions : Peux-tu me parler d'un moment où l'incubateur t'aurait épaté et t'aurait déçu ?

Déçu ... c'est un grand mot mais c'était le fait de ... Je pense que c'était un moment où on était tous perdus, ma coach me demandait ce qu'elle pouvait faire pour passer le cap du concret, du terrain. Moi je pense que je manquais de savoir s'il fallait commencer par la poule ou par l'œuf, comment les louer si je n'avais rien et pas de contenu à partager. Je peux dire « que j'étais déçu » dans le sens où moi j'étais vraiment perdue et j'attendais d'eux qu'ils me montrent ce que je devais faire. Comment créer un contenu alors que je n'en avais pas encore, comment faire des publications alors que je n'avais aucune tenue à montrer. J'avais aucune tenue à montrer, je n'avais donc aucune location, je faisais avec ce que j'avais, ce qu'on me prêtait.

➔ La question de doute, voilà où est-ce que j'en suis et qu'est-ce que je dois faire. Peut-être, je ne sais pas, que Françoise n'avait pas cette expérience-là à partager, et que là alors avoir d'autre point de vue aurait peut-être complété ce petit manque de Françoise qui est très compétente dans d'autres choses.

Oui je pense. J'aurais voulu voir quelqu'un qui avait été dans ma situation et comment elle avait fait. Dans ma situation j'étais perdue et je ne savais pas comment commencer.

9. Et un moment qui t'a épaté, que tu ne te rendais pas compte de ça ?

Je pense que ce n'est pas un moment comme ça mais de manière générale. Ça m'a fait un bon niveau professionnel énorme. Je vois mon CV, et je vois le CV d'autres personnes de mon âge et je me dis que j'ai quand même de la chance, pour mon âge, j'ai déjà pas mal

d'expériences, j'ai eu la chance d'avoir toute cette expérience là en si peu de temps, d'où l'intérêt d'avoir fait ça pendant mes études. Je pense que grâce à ça je n'aurais pas de difficulté à trouver un autre emploi, j'étais étudiante entrepreneuse et c'est quand même pas rien. C'est un bon début, je ne le prends pas du tout comme un échec le fait de ne pas avoir réussi jusqu'au bout.

Si quelque chose est pas clair, qu'il faut une précision, n'hésite pas à m'appeler !

➔ Un grand merci ! Pour tes réponses, pour le temps.

Tableau des attentes selon Noula

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Ressources matérielles	Gestion du temps
Légitimité	Apprentissage du métier d'entrepreneur	Briser l'isolement
Suivi individuel		
Mise en relation avec des experts		

Annexe 13 : Entretien avec la startup How I Met My Cofounders

Prénom et nom	David Laschet
Profil	Etudiant entrepreneur ayant terminé son incubation
Projet	How I Met My Cofounders
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Jeudi 19 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourrais-tu me décrire ton projet en général ?

Le projet se découpe en plusieurs parties. Mais en gros HIMMC a pour mission première d'organiser des petits événements à gauche à droite et il y a déjà 2 pans à ce niveau-là, l'événement public, cela permet à chaque personne qui a une petite idée de venir partager de la voir challenger et surtout de trouver des cofondateurs pour permettre de développer cette idée. Typiquement tu es un ingénieur de gestion qui a une idée de super application tu vas peut-être pouvoir trouver un codeur car tu ne sais pas coder. Ou au contraire tu as un profil très technique mais tu ne sais pas te vendre, tu ne sais pas faire un plan financier ou un simple pitch, tu pourras trouver un collaborateur qui aidera cette partie un peu plus commerciale via notre concept d'événement un peu partout en Belgique qui permet à chacun de faire le premier pas dans l'entrepreneuriat. Si on veut se positionner dans le marché on veut être la toute première étape avant l'incubateur, avant les concours, là où tout commence, où on trouve ses collaborateurs et l'idée devient un peu plus solide au fil des tables. C'est un genre de speed meeting évolué. On a une métologie qui est vraiment propre à nous et qui a permis à 43% des personnes présentes à trouver un collaborateur.

➔ C'est un genre de Tinder pour l'entrepreneuriat ?

Oui sauf qu'historiquement ça a commencé comment ? C'est lié à ma personne malheureusement et heureusement, j'ai toujours adoré l'entrepreneuriat, j'ai toujours été porté par des projets, d'ailleurs le dernier en date qui était avec des amis d'ingénieurs civils, une application, moi j'étais la seule personne qui a apporté la facette gestion, on a gagné des concours et on a été dans l'incubateur. On est entré en octobre 2015. La toute première cuvée d'incubation. En gros ça n'a pas tenu car mes collaborateurs partaient à l'étranger. Donc du jour au lendemain, le petit David se retrouvait sans projet, ça n'allait pas. Je me suis mis à la recherche d'une nouvelle idée et donc de nouveaux porteurs de projet, oui j'avais des idées mais pas des idées « wow ». J'espérais qu'il y avait à Louvain-la-Neuve des porteurs de projets avec des idées « wow » disant : « Coucou je suis disponible et j'ai envie de travailler avec toi ! ». Et donc j'ai entrepris 2 choses, la première c'est de m'inscrire à des événements de networking en parallèle de ... on va dire la première chose que j'ai fait c'est des applications genre Tinder pour entrepreneur comme des sites telle que UStart et autres, où tu t'inscris et sur base de ton profil il y un « match making » qui te met en correspondance avec des gens qui matcheraient avec ton profil. Sauf que, ça marchait, j'étais en matching avec des gens intéressants et intéressés, mais à Paris, New York, Amsterdam. Pas vraiment en proximité. Quand je rencontrais des Bruxellois sur le site, je me disais chouette je vais aller les voir mais je me rendais compte que quand je discutais par mail c'était une chose mais quand on se voyait en face à face c'était pas toujours le même feeling, pas spécialement des atomes crochus ou qu'il y avait des compétences qui m'intéressaient chez eux mais qu'ils n'avaient pas travaillé depuis un certain temps car leur CV n'était pas à jour. C'est bête mais si j'avais pu parler directement avec eux, j'aurais directement catché le problème. Donc je me suis dit qu'il fallait rencontrer les gens pour mieux voir si on pouvait collaborer avec eux et moins s'axer sur les compétences mais plus sur la vision, l'envie et l'énergie. Je fais tout one shot, tu m'interromps s'il faut.

➔ Mais si on pouvait revenir à l'idée de pourquoi as-tu entrepris ?

Justement par rapport à ça, c'est niveau des besoins, problèmes et d'autres solutions tels que les événements de networking comme le Mind&Market. Et là le constat était le suivant, les gens ne viennent pas trouver les collaborateurs mais des partenaires, des gens qui viennent donner. Les Mind&Market c'est sympa pour avoir des réflexions sur le projet mais peut-être pas intégrer une nouvelle personne. Un événement business normal comme le networking n'est pas vraiment fait pour trouver un collaborateur interne au projet. Donc j'étais déçu par

cet aspect-là et donc j'ai fait un mix des deux : un événement basé sur un « match making » en amont comme les sites internet : HIM est né. Je l'ai fait une fois pour trouver un projet et j'ai trouvé, on a organisé un 2^e événement, 3^e, 4^e et voilà.

➔ Donc c'est vraiment le fait qu'il y avait des choses qui manquaient, à mon tour de créer mon projet pour combler ce trou.

Oui tout à fait, je ne pensais pas que ça allait devenir un projet. Ceux-là sont venu à un moment donné et même très rapidement après que les premières sessions HIM permettant à chacun de partager ses idées ont été mises en place, ceux-là sont venu disant il nous faut une activité pour redynamiser nos événements à nous. On est aussi devenu animateur d'événement aussi privé et pas que du publique. Donc on est devenu animateur aussi de networking à la HIM.

2. Tu as entrepris en tant qu'étudiant, pourquoi avoir entrepris en même temps que tes études ?

Parce que j'ai toujours eu la bougeotte, j'ai fait les Kot A Projet (KAP), junior entreprise, jeunesse association, multiples projets, j'ai beaucoup plus appris à côté des études que dans mes études. Je suis quelqu'un qui est passionné par ça. Je ne suis pas spécialement un sorteur, je m'amuse plus en « brainstormant » avec mes amis autour d'un nouveau projet.

➔ Et à l'avenir, que ce soit celui-là, comment est-ce que tu vois au long terme HIM ou ta carrière entrepreneuriale ?

Depuis le début HIM était pour moi une manière de trouver de nouveaux projets. Je pense que c'est toujours ce que j'adore, découvrir de nouveaux projets et à terme de construire de nouveaux projets. Toucher à d'autres projets, voir d'autres milieux, d'autres domaines, continuer à apprendre, chaque projet demande des compétences différentes et continuer à toucher un peu à tout.

➔ C'est vraiment l'esprit création, trouver de nouvelles idées, dans chaque projet essayer de développer de nouvelles compétences. C'est ça qui te pousse peu importe que tu fusses étudiant ou pas.

Oui je pense que c'est l'émergence de l'idée qui m'intéresse, cette première phase de réflexion, on est tout fou on imagine des choses et puis on rentre dans le concret, c'est les

hypothèses confirmées et infirmées, c'est un moment qui me passionne. Au moment où tu as un business qui tourne, je suis du genre à passer autre chose, à avoir vraiment un boulot existant et pas seulement un métro, boulot, dodo.

3. Tu parlais de l'évolution de ton projet et du fait que vous êtes passés par plusieurs étapes... Pourrais-tu me décrire ça, d'une manière qui te conviendrait le mieux, et me dire en tant que projet, je suis passé par tels stades et voir où est-ce que l'incubateur est arrivé.

C'est drôle parce qu'aujourd'hui on a un schéma qui a été élaboré après 2 ans de travail et on voit d'où on vient mais ce n'est pas ce que tu demandes ici, c'est le schéma.

Au départ HIM était HIM, How I met My Cofounders. HIM ... est l'offre privée, c'est notre méthodologie qui s'adapte à vous. Mais au départ c'était HIMMC, c'est une réponse instantanée à un problème survenu à ce moment-là. Je ne trouvais pas de collaborateur, j'ai créé HIM pour résoudre, point barre, solution de court terme car je devais me dépasser. Sauf que cette solution a parlé à d'autres personnes. J'ai remarqué que d'autres personnes avaient le même problème que moi et cherchaient aussi un nouveau challenge ou de nouveaux collaborateurs et que les solutions actuelles ne leur suffisaient pas.

➔ Et toi tu étais déjà à l'incubateur à ce moment-là ?

C'est un peu atypique vu que le premier projet est mort, ECOSSE, l'application avec les ingénieurs civils, à la réunion avec Sophie Neu, voilà ECOSSE est mort mais moi j'ai un nouveau projet : PANDORE. On avait brainstormé le matin même. C'est le seul qui était encore en Belgique à ce moment-là. En gros, je lui dis à la fin de la réunion : j'ai un nouveau projet, il est encore très brouillon, PANDORE ? concept d'une boîte à idée donc boîte de PANDORE. En fait, 3 mois plus tard ça s'est concrétisé en événement en HIMMC

➔ L'incubateur est arrivé même avant HIMMC, quand c'était encore une autre idée.

Non Pandore c'était vraiment le sparadrap pour la blessure, par la force des choses, l'incubateur est arrivé à ce moment-là mais ce n'est pas à ce moment-là qu'il aurait dû arriver.

➔ Pourquoi ?

Je n'imaginais pas pour prendre de l'ampleur. Pour moi l'incubateur est pour un projet qui doit grandir, où on a toute confiance en lui, et en fait PANDORE s'est tellement bien

développé qu'il a pris confiance en lui-même. Je ne sais pas si je suis claire quand j'explique ça ...

➔ Je ne vois pas la différence quand tu dis que l'incubateur c'est pour les projets qui doivent encore se développer ... et toi tu considères que l'incubateur n'a pas eu son rôle ?

Non, je considère que PANDORE n'avait pas à vocation de se développer, c'était un one shot, c'était un événement. Mais je dois le formuler autrement...

En gros l'incubateur était là depuis le début, mais l'incubateur, son point fort ça a été non pas le développement du projet mais le développement de la personne derrière le projet. Le point fort incontestable c'est l'espace de travail à disposition, les outils, workshop, coaching, qu'on a vraiment découvert en 2^e année d'incubation. C'est génial pour s'instruire en tant qu'entrepreneur. Développer le projet nécessite plus d'aller sur le terrain et là c'est peut-être un manquement. Dans le sens que je l'ai fait de mon côté sans avoir de lien avec l'incubateur. Ce n'était pas dans une optique d'incubateur. Quand j'ai voulu faire le premier événement je n'ai pas été voir l'incubateur mais je me suis plus tourné vers UStart qui eux faisait des événements autour de l'entrepreneuriat, je leur ai dit que j'avais un concept, il me faut juste une visibilité autour du premier événement est ce que vous voulez qu'on soit partenaire ? Ça n'est pas l'incubateur qui m'a poussé mais l'incubateur c'est vraiment un processus d'incubation, de formation interne qui est plus centrée sur la personne, moi j'ai bu leur parole, c'était très intéressant mais pour le projet en lui-même il fallait du concret et d'autres acteurs pour le mettre en place.

➔ Est-ce que tu ne penses pas que c'était parce que c'était le début de l'incubateur ?

Oui si tu me demandes de comparer à ceux qui sont aujourd'hui, j'aurais dit non. Ce n'est pas évident à comparer, à ce moment-là il n'y avait pas le coach, mais même les coachs, ce sont des excellentes personnes de réflexion qui t'aident à prendre du recul, quand tu as la tête trop dans le guidon et ils sont là pour ça. Mais la concrétisation, ce n'est pas eu qui vont écrire l'événement à ta place, et c'est ça le plus important dans un projet c'est la concrétisation. Je ne dis pas que l'incubateur ne joue pas son rôle mais je dis que c'est l'entrepreneur qui doit jouer ce rôle et que pour que l'entrepreneur puisse jouer ce rôle il doit être formé correctement, d'où l'incubation.

Je me perds, c'est en fin de journée ...

- ➔ Pour toi l'incubation c'est plus développer les compétences d'entrepreneur pour lui-même et le projet ça ne tient qu'à lui à le développer. L'incubateur ne va pas faire le boulot à sa place.

En fait, c'est que les formations qui sont données sont ... Je prends le cas de l'incubateur ici. Les projets sont radicalement différents les uns des autres, tu ne peux pas faire une incubation projet par projet, tu peux former le porteur de projet qui va prendre son projet comme exemple concret d'application du workshop. Donc la première chose que tu touches c'est le porteur de projet qui lui va mieux insérer à la formation car il a son exemple de projet qu'il utilise pour appliquer ce qu'il apprend personnellement. C'est vraiment ça que se définirait comme incubateur.

L'incubateur ne touche pas le projet en premier mais il touche le porteur de projet qui met en application via son projet ce qu'il apprend à l'incubateur. Et ça souvent c'est peut-être incompris c'est pour ça que pour moi il y a une différence entre un accélérateur et un incubateur ; un accélérateur va mettre en place des choses pour ton projet et va développer ton projet. A l'incubateur il y a plus cette phase humaine. Donc oui, il y avait PANDORE et 2 mois plus tard il y avait HIM grâce à UStart, on met en place un événement et c'est ça aujourd'hui 2 ans plus tard, qui est toujours le cœur du projet.

- ➔ Tu es passé à la fois par un premier projet sparadrap après HIM qui lui-même s'est encore développé. Et si je reviens depuis le début pourquoi être entré à l'Yncubator.

Peu importe le projet je voulais rester dedans parce que je sentais que je me développais. Je voyais que ça m'intéressait ces workshops-là peu importe le projet. Vu qu'Ecosse est mort, je voulais y rester et créer un autre projet.

- ➔ Au tout début, pourquoi avoir décidé d'entrer avec Pandore à l'Yncubator, après tu as voulu y rester pour développer HIM ?

J'ai plutôt décidé de rester dans l'Yncubator grâce à PANDORE. Un porteur de projet, porte un projet, si je n'avais plus de projet je ne pouvais pas rester dans l'incubateur. C'était plutôt pour rester qu'on a créé HIM.

➔ J'ai du mal à voir, d'abord vous avez eu Pandore, vous avez décidé de rentrer, puis vous vous êtes dit que ça ne le développait pas comme vous voulez, ou tu ne voyais pas de finalité et donc tu as pensé à autre chose et tu en as parlé à Sophie ?

Non tu te trompes, de septembre à décembre on avait le projet d'application. Le 21 décembre, le projet d'application est mort, le 21 décembre au soir j'étais dans l'incubateur avec un autre projet. Il n'y a pas d'entre deux. La première application était ECOSSE.

➔ Pourquoi ne pas s'être développé vous-même ?

Je crois qu'eux avaient gagné la Startech. La Startech nous avait recommandé d'entrer à l'Yncubator pour mener à bien notre projet, aller le plus loin. Sur papier c'était un espace d'incubation développement du projet, voilà, c'est logique.

➔ C'était un peu de la chance, vous en avez entendu parler ... mais tes besoins ?

Mes besoins c'était la structuration du projet, avoir des professionnels aussi et savoir par où avancer.

➔ Apprendre l'entrepreneuriat et développer la personne donc ?

Non on est entré dans l'incubateur pour développer le projet. Je suis resté dans l'incubateur car je me suis rendu compte que ça ne développait pas le projet mais la personne. Et des collaborateurs eux étaient pas contents de l'incubateur car ils pensaient que le projet allait être boosté alors qu'il ne l'était pas mais moi je voyais la plus-value personnelle que l'incubateur apportait. C'est là que je te dis qu'il y a une différence entre être incubé pour un projet ou incubé personnellement. Je suis resté pour le cycle de formation et le développement personnel. Certains seraient partis car ils ne voyaient pas le projet avancer. C'est normal car les projets sont tellement différents qu'ils ne peuvent pas faire avancer directement les projets.

➔ Oui ils sont généralistes.

4. Voici ce que j'ai lu de la littérature et les différentes attentes qu'un entrepreneur pourrait avoir envers un incubateur. Est-ce que tu pourrais me dire si ça correspond aux tiennes et si elles ont évolué ? Notamment l'apprentissage du métier d'entrepreneur.

Est-ce que je peux me permettre de te corriger ? Je ne suis pas d'accord avec « métier d'entrepreneur », c'est apprentissage des compétences d'entrepreneur. Le terme métier

n'est pas adéquat, le métier de chacun est totalement différent. Mais la mentalité, l'entrepreneur en lui-même doit avoir des notions de compétences. Un métier c'est le day to day, ce que X ou nous on fait ce n'est pas du tout le même métier.

➔ Oui c'est les compétences.

Moi j'appelle ça le « mindset ». Mais c'est juste un commentaire.

➔ Pourrais-tu me parler de tes attentes aujourd'hui et avant, voir comment elles ont évolué, si tu pouvais les classer entre principales, secondaires et optionnelles.

En fait il y a trois phases, quand on est entré, quand on était dedans on s'est rendu compte que, et quand on en sort on se rend compte que c'était ça qui était important.

➔ Oui surtout passe par les trois étapes.

J'ai plus facile d'en prendre un et te montrer l'évolution un par un. Ressources matérielles, je pense qu'au départ c'était optionnel, c'est quand même sympa, pendant ce temps-là que c'était vraiment l'atout le plus fort : les locaux, les salles de réunion, on ne se rend pas compte de ce que ça coûte d'avoir les espaces professionnelles. Maintenant qu'on est sortis on en bénéficie plus vraiment, je pourrais être ailleurs, je paie mes propres bureaux. C'est vraiment, secondaire, principal puis maintenant optionnel. Si on a besoin d'un coach, on aura peut-être une salle. (2,1,3).

➔ Principale (1), secondaire (2), optionnel (3).

Mise en relation avec des professionnels, je dirais secondaire et ça l'est resté. Ça n'a jamais été principal mais pour moi c'était un « nice to have ». Aujourd'hui c'est grâce à l'incubateur qu'on peut encore nouer de bonnes relations. (2,2,2)

Gestion du temps, ça par contre c'était quasi principal car je travaillais avec des gens qui ne faisaient pas les mêmes études que moi et les moments workshops ça nous forçait à travailler ensemble sur le projet, si tu n'as pas de structure comme l'incubateur tu peux vite repousser, là tu as des rendez-vous, il y a des coachings, je dirais je m'en rends compte aujourd'hui, l'optimisation du temps c'était hyper important. Est-ce que la question est que j'espérais, ou est-ce que concrètement c'était le cas, car je ne pensais pas qu'on espérait mieux gérer le temps mais concrètement je pense que c'est ce que ça nous a apporté.

➔ La question porte sur les attentes maintenant c'est intéressant de savoir ce qui était vraiment important pour toi, l'attente au début ce n'était pas quelque chose que tu pensais mais encore une fois c'était un « nice to have ».

Mais je pense que l'étudiant il y a 3,4 ans disait oui c'est sympa mais dans le concret c'est ça qui nous a permis d'être plus soudé. Phase 1, avant l'incubateur c'était secondaire phase pendant je me suis rendu compte c'est principal et maintenant qu'on est en dehors, on a été formé, donc à la limite, optionnel. Donc 2,1,3.

Suivi individuel c'est quand on est entré dedans on a été déçus car ce n'était pas ce qu'on espérait, la 2^e année c'était beaucoup mieux et c'était principal et encore aujourd'hui j'ai des rendez-vous, on mise plus là-dessus mais ça reste encore un atout principal. Je dirais secondaire à la 3^e année. Donc 1,1,2 ».

Apprentissage du métier d'entrepreneur, c'est ce que j'espérais, ce que j'attendais le plus. J'aurais mis principale au départ et je me suis rendu compte que c'était un peu à côté de la plaque et donc secondaire et maintenant c'est secondaire, c'est toujours important de se former. Donc 1,2,2. Un peu de déception à ce niveau-là, que ça porterait plus.

➔ Et pourquoi ?

Que tous les projets sont tellement différents qu'ils sont obligés de faire du générique. La première année on était moins à l'incubateur et c'était beaucoup plus efficace au niveau des formations, des questions-réponses, là ils sont partis dans un volume plus grand et les gens n'osent pas poser les mêmes questions que s'il y avait 10 personnes en moins.

Création de légitimité. Ça c'était vraiment sympa aux yeux des partenaires éventuels, la famille également. Est-ce que c'est pour ça qu'on rentre dans l'incubateur ? Oui et non, c'est un « nice to have ». Mais c'est vrai que c'était un bel atout. Je dirais secondaire, secondaire, secondaire. A l'évolution « waouw » c'était vraiment chouette. Il fallait que ça nous apporte plus mais c'était vraiment chouette, quand on était dedans on en bénéficiait et en sortant on en bénéficie encore, mais ce n'est pas pour cela qu'on va entrer. Ici c'est aussi relié à la renommée de l'incubateur. Si tu étais peut-être dans l'incubateur de Facebook, ça a peut-être plus d'impact que l'incubateur de Louvain-la-Neuve, c'est parce qu'ils étaient encore très jeunes, les gens ne le connaissaient pas. Ça a toujours été un « nice to have », jamais été optionnel, principal peut-être pas.

➔ Et aujourd'hui ?

Moi ça m'aide car je peux leur parler de ce que j'ai vraiment vécu. On a fait pas mal de concours on est passé par azimuth. Quand les porteurs de projet nous posent des questions on peut les aider.

➔ Donc aujourd'hui ce n'est plus du tout une attente, ce n'est plus quelque chose que vous avez besoin mais c'est plus une expérience que tu partages.

Briser l'isolement, pour moi, c'est lié avec les locaux. Je ne me rendais pas compte qu'on pouvait vite s'isoler mais grâce aux locaux, je ne pensais pas que c'était important car je suis entré dans le projet avec une équipe mais quand j'ai lancé PANDOR, j'étais tout seul et là j'étais hyper content d'être dans un espace de coworking où je brisais l'isolement. Avant de rentrer je dirais que c'était secondaire et ça n'a pris que de l'ampleur par après. Là c'est 3,2,1.

Networking, c'est un mot que je ne connaissais pas. Je n'aimais pas le networking, je trouvais pas ça intéressant, perte dans la masse. C'est pour ça que HIM est né car les gens ont peur d'être perdu dans la masse et ne savent pas à qui parler. Donc ça n'a jamais été une attente principale. Moi je ne comprenais pas la force du réseau. Je ne suis pas le plus social au monde peut-être. Je dirais secondaire puis c'est devenu optionnel mais c'est relié avec mise en relation avec des experts. C'est une mise en relation

➔ En fait il y a une différence. Le networking, c'est plus ce qui est partenariat, les experts c'est à un temps précis. J'ai un problème et j'ai besoin d'un bon avocat. L'incubateur va te diriger vers le bon partenaire. Le networking c'est beaucoup plus large.

Oui alors secondaire, optionnel, optionnel. Au départ je ne pensais pas du tout que c'était pertinent. Au fur et à mesure on s'est rendu compte qu'ils ouvraient des portes.

Il faut savoir bien gérer son temps, enfin plus optimiser. Ce n'était pas une optique importante mais si tu veux bien faire les choses il faut savoir optimiser son temps. Quand ça ne dépend que de toi, tu peux te reposer sur tes lauriers d'où l'importance d'avoir de bons collaborateurs qui peuvent te booster quand tu as un coup de mou.

Et networking, je dirais que c'est d'abord tout à fait secondaire puis ça a pris de l'importance sans devenir principale. Donc 3,2,2.

5. Et tu parlais tout à l'heure d'un moment où l'incubateur t'a déçu, peux-tu détailler et aussi qu'est ce qui t'a vraiment épaté ?

Déçu c'est un grand mot. En fait c'est parce que ça revient à ce que je t'ai déjà dit. On en discutait avec l'équipe et j'ai compris aux déceptions car le projet n'était pas boosté par l'incubateur. Il ne se concrétisait pas plus vite parce qu'on était dans un incubateur et c'est un peu dommage car c'est le but. Mais c'est dû au fait que c'est tellement large et global et dû aux subsides généraux, mais par contre c'était très enrichissant d'un point de vue personnel. C'est super chouette niveau de ta personne, ça sera utile dans n'importe quel projet. C'est ça le plus que les autres n'ont pas vu dans l'équipe. D'où la différence avec l'accélérateur. On est incubé, on est couvé, nous en tant que personne et pas spécialement le projet.

C'est drôle, je parle d'ECOSSE. HIM, l'incubateur par contre était un client pour nous, c'était une autre optique. Tu vois très bien que quand ce n'est pas un domaine dans lesquels ils sont à l'aise, ils ne peuvent pas concrètement t'aider.

➔ Tu veux dire quoi par domaine « ils ne sont pas à l'aise » ?

Une application technologie de géolocalisation c'est beaucoup de software et des choses très complexes et techniques et qui demandent une certaine capacité. Un concept d'événementiel au milieu de l'entrepreneuriat, l'incubateur avait tout le réseau pour aider HIM qu'il n'avait pas pour ECOSSE. ECOSSE stagnait alors que HIM a pu se développer grâce au networking, rencontre avec des professionnels. Donc un projet 1 et un projet 2, vont prendre totalement l'incubation différemment. HIM qui est un mouvement entrepreneurial avec des acteurs entrepreneuriaux et qui vise à booster l'entrepreneuriat partage la même philosophie de A à Z avec l'incubateur et donc d'office on avait des points communs dans lesquels on peut s'aider. Un projet technologique où les gens sont là, oui je vais t'aider mais je ne sais pas par quel bout le tenir, ils ne vont pas les booster de la même manière.

➔ Et par rapport aux coachs qu'il y a dans l'incubateur, tu penses que c'était par rapport au fait qu'ils n'avaient pas les compétences ?

On n'avait pas de coach pour ECOSSE. A partir de ce moment-là j'ai du mal à juger. Maintenant j'ai eu un coach ici, X, la casquette qu'il a le plus souvent utilisé avec HIM, c'est un grand technicien. Il était responsable de l'innovation d'une société, et c'est cette casquette là qu'il

a le plus utilisé. Pour Ecopora, c'est sa casquette de X qu'il a aussi. Donc l'importance d'un coach qui a fait différents projets est primordiale car il s'adaptera selon la facette que lui maitriser à ton projet. De nouveau c'est totalement différent et comme je le dis l'incubateur n'est pas adapté à un domaine qu'il ne connaît pas : une application mobile, ils ne vont peut-être pas trouver les bons workshops pour toi et ils ne vont pas penser à toi pour faire des workshops spécialement alors que HIM est global et vaste et dans l'entrepreneuriat, ça parle à beaucoup de gens. Ça dépend de la personne et du projet.

➔ Si tu devais repenser le concept de l'incubateur il faudrait qu'il soit plus spécialisé. Au lieu de faire une structure où tu accueilles 40 projets très divers mais plus des structures où tu en accueilles 10 mais qui soient concentrés sur un domaine mais tu perdras l'interaction. Tu n'aurais peut-être jamais rencontré X.

Tout à fait. Mais ça c'est le contre. Voilà si je veux me développer personnellement, l'incubateur il ne faut pas trop changer la formule si ce n'est de réduire le nombre de personnes aux workshops pour que je puisse poser mes questions personnellement. Et rencontrer des personnes totalement différentes avec des projets différents, c'est génial. Maintenant je pense que s'il n'y avait que des gens avec des projets similaires à HIM ou autre il y aurait une énergie folle ensemble et on aurait grandi ensemble. Donc maintenant ça a du positif s'il n'y a que des gens qui développent des applications, il y a peut-être un sentiment de concurrence, si quelqu'un télécharge une application, il n'aura plus la place de télécharger la mienne. Mais il y a du bon et du mauvais dans tout.

➔ Ton sentiment était que plus l'incubateur grandissait au moins il s'adaptait à vous et devait adopter un cadre global en essayant de s'adapter à tout le monde en mettant de plus de distance.

C'est de pire en pire au final, de plus en plus de distance, moins en moins de cas par cas et les coaches qui doivent faire tout ce travail en quelques heures seulement ce n'est pas évident.

6. Suite à ton expérience que penses-tu d'être incubé ?

Moi je le ferais et je recommande mais pas pour tout le monde, ça dépend de ce que tu cherches.

➔ Que veux-tu dire ?

Un étudiant doit être incubé, car son projet va sûrement se casser la gueule ou va être modifié d'une manière ou d'une autre. Un gars qui a 55 ans, je le vois mal commencer un processus d'incubation surtout s'il n'a jamais été en lien avec l'entrepreneuriat.

L'incubation pour les étudiants entrepreneurs c'est super bien. Pour les étudiants entrepreneurs, il y a deux catégories. Il y a ceux qui débutent et ceux qui ont déjà lancé des projets. On peut être étonné de ceux qui à 17 ans ont déjà lancé 2,3 projets, et qui sont déjà dans le concret des choses, quand tu vas dans le concret des choses tu apprends beaucoup plus. Si quelqu'un veut entrer dans le concret, qu'il rentre de son côté, ça sera parfois plus efficace. Mais s'il veut se former et mettre un pied dans l'entrepreneuriat et découvrir le monde de l'entrepreneuriat là l'incubation est génial. C'est les facettes de l'entrepreneur qui vont être travaillées, ce n'est pas le métier.

➔ Tu trouves que les étudiants qui sont rentré avec déjà pas mal d'expérience n'ont pas grand-chose à faire ici ?

D'une part oui, c'est un peu creux à dire mais parce que leur projet change du jour au lendemain, ils vont devoir tout réapprendre et pour ça l'incubateur c'est sympa mais si le projet à 3 ans derrière eux, ils seront moins concernés : « j'ai déjà fait ça, j'ai déjà une page Facebook, j'ai déjà une communication, j'ai déjà des partenaires, j'ai déjà fondé mon entreprise, ...

➔ Les workshops ne seront pas adaptés non plus ?

Voilà, alors que si un étudiant vient avec une idée qui a 6 mois, qui a germé, c'est maintenant qu'il doit prendre le tremplin pour vraiment être formé, là c'est génial. Mais un gars qui travaille dessus bon Je sais qu'il y a des projets qui ont déjà quelque temps qui sont formés, ils roulent, ils ont leur système, je ne sais pas que l'incubateur leur apporte quelque chose et je ne pense pas que le projet est boosté grâce à eux et grâce à l'incubateur. Mais c'est grâce à leur expérience de terrain et ils savent comment ça marche. Ils savent comment ça marche, tu ne peux pas leur apprendre une nouvelle méthodologie. Et tout le reste des projets, et je pense que c'est la majorité, qui sont récents, qui ont 6 mois d'existence depuis qu'ils ont gratté un bout de papier ça c'est génial pour l'incubation.

- ➔ Généralement c'est là que je vois que l'incubateur arrive hyper tôt dans le processus. C'est généralement des gens qui n'ont pas d'expérience, et qui se disent : « Au fait j'y connais rien, je ne sais pas par où commencer ». C'est une école.

C'est vraiment ça, je suis d'accord avec ceux qui ont dit ça, je suis en train de marteler dessus depuis tantôt. C'est bien parce que je n'ai pas envie de citer des exemples, il y en a pour qui ça ne cadre pas du tout et d'autres pour qui s'est juste parfait pour eux. Quand je dis que HIM on est à la première étape, on est au moment où la personne est toute seule, elle ne sait pas par où commencer, voir si l'idée est valable, qu'elle doit prendre confiance que pour aller voir un incubateur. C'est bête mais aller voir un incubateur en disant : « je veux être suivi », il faut être convaincu par son projet, je suis prêt et je peux travailler 2,3 ans parce que j'y crois. Il y a une phase de mise en confiance, de challenger l'idée, qui doit se faire en amont et c'est là que HIM est parfait pour eux. Ce n'est pas pour vendre mon projet, il faut un sas pour mettre en confiance pour dire que tu es capable d'aller voir un incubateur.

J'ai l'impression de parler en négatif de l'incubateur. Jamais ne je crasherai sur quelque chose qui m'a tant servi. Mais par rapport à tes questions je réponds la vérité. Maintenant comme je te l'ai dit, HIM avait tout intérêt à être incubé. On avait changé de nom, c'était un projet tout récent, Ecosse ou X ils n'avaient pas intérêt à y être et seuls certains aspects étaient importants dans l'incubation.

Si je peux me permettre, c'est lié au fait que cet incubateur-ci est jeune, c'était un souci aussi, le gain d'X qui ne s'attendait pas à être repris mais pour être franc il y a très peu de projet qui ne sont pas repris. Et je pense qu'il y a un problème, qu'il n'y a pas vraiment de sas mais ça c'est mon expérience qui le dit. Cet incubateur ne fonctionne que parce qu'il est subsidié.

Je poursuis, je reprends le schéma qui est brouillon et qui ne va pas t'aider, c'est pour répondre à ce besoin-là, les gens ne veulent pas être spécialement incubé. Ce que HIM entend par cocréation, c'est le développement du projet et pas de workshop, on n'est pas subsidié et nous on va prendre des projets qui nous parlent et qui nous donnent envie de progresser.

Tableaux des attentes selon How I Met My Cofounders

➔ Attentes avant l'incubation

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Légitimité	Networking
Suivi individuel	Mise en relation avec des professionnels	Briser l'isolement
	Ressources matérielles	
	Gestion du temps	

➔ Attentes pendant l'incubation

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Suivi individuel	Networking	
Ressources matérielles	Briser l'isolement	
Gestion du temps	Légitimité	
	Apprentissage du métier d'entrepreneur	
	Mise en relation avec des professionnels	

➔ Attentes après l'incubation

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Briser l'isolement	Networking	Ressources matérielles
	Légitimité	Gestion du temps
	Apprentissage du métier d'entrepreneur	
	Suivi individuel	
	Mise en relation avec des professionnels	

Annexe 14 : Entretien avec la startup Sunslice

Prénom et nom	Geoffroy Ghion et Henri Gernaey
Profil	Etudiant entrepreneur ayant terminé l'incubation
Projet	Sunslice
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	mardi 8 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourquoi avoir entrepris en même temps que vos études ?
--

Ça nous est tombé un peu dessus, une opportunité qui est tombée, ça valait la peine de la saisir, c'est un projet sur le côté qui a pris de plus en plus d'ampleur. On a participé au concours StarTech. On avait un projet dans le cadre de l'université puis on s'est dit qu'on allait un peu chipoter, peut-être que plus tard on lancerait bien ce projet. Finalement on a été choisi pour représenter notre université dans un concours interuniversitaire, StarTech. On a présenté mais on n'avait rien à perdre. On a gagné ce concours et c'est à partir de ce moment-là, on s'est dit « Why not ? » et on est rentré à l'Yncubator. Ça nous est tombé dessus. A la base il y avait un projet universitaire qu'on a voulu continuer. Il y avait une envie de créer et de faire quelque chose de différent. C'est vraiment l'opportunité qui s'est présentée, ça aurait été tout à fait différent si on n'avait pas eu cette idée. Ici, on nous a donné ce prix avec l'Yncubator dedans. Il y a des gens qui ont cru en nous et quand des gens sont derrière toi et croient en toi ça encourage pour continuer. Il y a les attentes de ces personnes-là, on ne peut pas partir aux Etats-Unis et se prendre des vacances pendant 6 mois. Non, soit tu assumes ton prix et tu te lances et tu vas aux US, soit tu n'assumes pas et tu arrêtes tout.

Je me souviens encore quand on a dû commencer avec le projet universitaire, ils ont demandé qu'une personne prenne le rôle de l'entrepreneur, alors c'est cool, tu dois pas faire d'équation, moi je me suis porté volontaire mais il n'y avait pas grand monde qui voulait le

faire à la place, mais c'était plutôt de faire un truc différent de ce qu'on faisait à l'université de base. On nous a dit, vous êtes 6, il y en a 5 qui travaillent sur l'aspect technique et il y en a un qui trouve une application innovante avec l'énergie solaire. On l'a chacun fait dans son groupe.

Le but c'est que ce projet-ci fonctionne et que les suivants fonctionnent et qu'on puisse rester dans l'entrepreneuriat mais il y a des risques. Quand tu ne gagnes pas d'argent tu ne sais pas vivre tout seul, tu n'es pas indépendant et tu dois vivre sur le dos de tes parents. Si ça fonctionne bien on continue et c'est le monde rêvé et tu peux faire ce que tu veux. Mais il n'y a rien à faire et créer son propre job et ça demande beaucoup d'argent. Si ça ne fonctionne pas, il faudra se dire qu'il faut se ranger dans une entreprise classique, même si on crashe dessus mais c'est une sécurité qui n'est pas négligeable. Avoir un job et lancer son entreprise à côté tu sais tenir pendant 1 an ou 2 ans, mais ce n'est pas tenable si ça décolle pas. On l'a bien vu pendant nos études, c'était bien pendant 2,3 ans avec un rythme acharné. Ce n'est pas lié à « on va laisser tomber » mais c'est une nécessité d'avoir une certaine autonomie. Ça nous donne un peu le « feu aux fesses », on a un compte à rebours au-dessus de la tête et si on n'y arrive pas dans nos délais, on laisse tomber. On a de la chance, c'est qu'on a une certaine sécurité, on a un diplôme et on travaille dans un secteur complémentaire et intéressant dans un domaine parallèle à nos diplômes, c'est toujours quelque chose qu'on peut valoriser si on se crashe. On peut apporter quelque chose à notre background. On ose perdre 1 an et au final ce n'est pas trop mal pour avoir un 2^e diplôme avec un bagage d'expériences incroyables.

2. Quand vous êtes entrés dans l'incubateur, est-ce que vous aviez des attentes ?

A l'époque on était vraiment nul, on savait même pas ce que c'était un incubateur, on ne savait même pas ce que c'était un BMC. On ne savait même pas ce qu'on allait y faire. Vu qu'on est entré durant le projet pilote de l'incubateur, il s'est dessiné avec nous. Au départ c'était un gros point d'interrogation qui au fur et à mesure du temps s'est donné. Donc, on est entré sans aucune attente mais ça ne pouvait être que positif, c'est une structure autour de toi, ça ne peut être que bon.

C'est à partir du moment où on était à l'incubateur qu'on a vraiment démarré le projet. On avait créé des trucs en bois avant mais bon ... Il faut dire que c'est grâce à un workshop de l'incubateur qu'on s'est rendu compte que ce qu'on a présenté à StarTech n'était pas du tout

ce qu'il fallait faire et puis on a pivoté vers le format carte de crédit. Peut-être que sans l'incubateur on serait encore en train de faire nos puzzles solaires, on n'en sait rien. On est arrivé sans attente par contre aujourd'hui quelqu'un qui est entré dans l'incubateur de manière volontaire c'est quelqu'un qui a des attentes envers lui et si je devais recommencer j'aurais des attentes. Pour quelqu'un qui commence au tout début et qui n'a aucune structure, les workshops c'est super intéressant, comme le Business Model Canevas, IT, juridique. C'est un peu des cours, du « knowledge » que tu apprends ici à l'incubateur c'est super important. Parfois c'est un peu trop général et c'est à toi d'aller plus en profondeur mais déjà avoir les notions c'est intéressant.

➔ Au fur et à mesure de votre incubation il y a eu des choses que vous aviez besoin ?

Les entrepreneurs en résidence qu'on n'avait pas au début. On était 5 projets durant l'année pilote, ils n'avaient pas le budget. Je pense maintenant que les avoir c'est une très bonne chose, ça dépend de ton usage, tu en retires ce que tu veux. Maintenant au niveau des workshops, il y en a beaucoup plus, que ce soit sur l'IT, comment gérer son banquier, ça a été rajouté car on a dit qu'on en avait besoin. Au niveau des locaux, au début on n'avait pas de locaux, on travaillait à l'université. De nouveau, ils se sont rendu compte et ils ont ajouté ça. L'incubateur c'est une vraie startup, ils ont démarré du stade de l'idée et ils ont évolué en même temps que nous. Les attentes, oui, c'est important mais plus loin c'est vraiment l'encadrement et dire : « Bon, les workshops c'est une formation mais j'ai besoin de rencontrer une personne dans tel domaine est-ce que vous pouvez m'aider à rencontrer une personne ? ». C'est vraiment un réseau. Il y a Sophie et les coachs, il y a un grand réseau qui se crée, le réseau c'est hyper important. L'incubateur c'est l'écosystème qu'il y a autour. C'est pour ça qu'on est resté au CEI, tu es un projet avec plein d'autres. C'est motivant de voir des gens qui réussissent ou parfois trimer. C'est limite chouette de voir qu'il y a aussi d'autres gens qui bossent comme des fous, ça fait presque du bien. Tu te dis alors : « on va y arriver, eux aussi ont des problèmes, on y va ! ».

➔ Est-ce que vos attentes ont évolué, en tant qu'incubé et en tant qu'alumni ?

On a des attentes mais on n'est pas trop exigeant, ils nous ont aidé pendant 3 ans, mais si on a des questions on peut toujours se tourner vers Sophie, on peut toujours discuter avec notre coach X. Mais on n'a pas envie de mettre trop d'attentes, on doit voler de nos propres ailes. On a utilisé toutes les ressources de l'incubateur, financières et de l'encadrement. Les

entrepreneurs en résidence on les connaît tous, mais si on a une question, ils seront toujours là. On n'a pas d'attente mais on sait qu'on peut toujours compter dessus.

3. Un incubateur pour étudiant entrepreneur c'est essentiel ?

S'ils ne le font pas ils n'auront pas d'entrepreneuriat. Maintenant je pense qu'il y a une grosse sélection des projets à faire, ce n'est pas évident de bien sélectionner les projets, mais c'est pas vraiment le projet, c'est l'équipe. Je trouve que c'est très difficile de pouvoir sélectionner le projet, il y a le projet mais aussi l'équipe. Il faut trouver les bons projets et ne pas se parasiter avec des projets qui ne servent à rien, parce que c'est limité comme place et au niveau des ressources, il faut favoriser certains projets. Je vois les projets CPME qui commencent à prendre beaucoup de place et il y a une forte majorité des projets qui ne se lancent pas et qui savent très bien qu'ils ne lanceront pas, ils le font vraiment pour l'expérience. Je trouve que ça a un mauvais impact sur l'entrepreneuriat général des étudiants. Aujourd'hui, quand on te demande si tu es étudiant entrepreneur, avant c'était un statut, pendant 2 ans c'était un statut très prisé, aujourd'hui encore, mais on te compare très vite à un projet CPME dont on sait que tu vas peut-être arrêter : « Ha tu es CPME ? et non je ne suis pas dans CPME, ça veut dire quoi ? Ça veut dire que tu lances un truc dans le cadre de tes cours et que c'est un petit plus mais tu ne vas pas continuer après ». Quand on t'apparente à un projet CPME on se pose des questions en tant que vrai projet qui va se lancer plus tard ou juste faire un projet différent. Mais je ne trouve parfois pas évident de rencontrer ces projets CPME en se disant que leur but c'est juste de faire leur mémoire. Je trouve que les projets CPME devraient avoir leur incubateur et ici, à l'Yncubator, ils incubent les projets qui comme nous veulent tenter le coup et qu'on ne le fait pas pour avoir quelque chose sur le CV ou faire quelque chose de spécifique. Maintenant, ça n'empêche que les projets CPME te donnent des bonnes idées car on est tous les deux ingénieurs, niveau formation on n'a pas beaucoup de diversité. On a rencontré un projet CPME qui était trop chouette mais ils étaient la typique histoire CPME. Le juriste il savait qu'il voulait faire le barreau, l'ingénieur de gestion il voulait gagner de l'argent et il savait qu'il n'allait pas continuer, et l'ingénieur civil il était encore motivé. Finalement l'équipe est tombée en dernière minute. Ils venaient encore aux workshops. Sophie leur a demandé s'ils continuent vraiment ou s'ils veulent juste continuer leur mémoire et finalement oui, ils voulaient finir leur mémoire. Mais c'était trop chouette de travailler avec eux. Finalement plus tard, ils pourraient vraiment créer des choses, donc ça

aura servi. J'aurai tendance à dire de ne pas trop parasiter l'incubateur pour juste écrire un mémoire. Mais que les projets qui sont ici soient portés par des gens qui comme nous, ont envie de se lancer et de prendre le risque financier. C'est mon avis personnel.

4. Est-ce que l'incubateur vous a surpris à un moment donné ?

Au final, au jour le jour je n'ai pas senti que c'était ultra nécessaire car on a la tête dans le guidon. Quand tu es jeune entrepreneur ça vaut la peine de prendre le temps de se former et d'apprendre les facettes du métier. Les workshops étaient très diversifiés et on ne pensait pas qu'ils s'adressaient à nous et mais ça permet de sensibiliser et on en discute. On commence à être balaise sur notre sujet mais on est parti de rien et c'est grâce à l'incubateur.

Je pense que quelqu'un qui a l'ouverture d'esprit que son idée doit être challengée, c'est l'endroit. Nous notre projet, il a pivoté, on n'avait pas été sur le marché, on a fait un projet sans aller voir le marché, c'était notre erreur de débutant. Le gars était venu avec un premier workshop, il revenait dans deux semaines et nous a donné le devoir de faire une étude de marché, on se croyait en primaire. C'était le devoir à faire et on savait que dans 2 semaines on avait une « deadline » c'est pas mal d'avoir une structure. On n'a pas eu le choix en plus de tout ce qu'on a, s'il nous avait dit dans 3 mois t'inquiète qu'on aurait fait ça à la dernière minute. On était revenu avec une réelle idée. C'était hyper intéressant d'avoir des deadlines mais c'est embêtant. Pourquoi c'est embêtant ? C'est parce que tu n'as pas envie de le faire et si tu ne les as pas, tu ne le fais pas.

5. Quelque chose qui vous aurait déçu ? Un élément à améliorer ?

Parfois c'était tellement généraliste. Nous on était dans un domaine très pointu, on n'avait pas toute la structure pour faire du prototypage. On s'en est sorti mais si on avait des experts techniques ça aurait été plus facile. Vraiment avoir un consultant technique dans le domaine technique de la startup, ça ferait avancer les choses. Mais ce n'est pas une déception, c'était quelque chose qui n'était pas là mais c'est peut-être pas le but de l'incubateur. Sophie s'était débrouillée pour avoir accès au FabLab mais c'était super mal réglé au niveau de l'UCL. Ce n'était pas évident niveau technique. Une autre chose, qui n'est pas une déception mais juste un commentaire, c'est que les gens de la startup, tous les gens de l'incubateur, on ne les voit que ou presque qu'aux workshops où tout le monde vient, s'assoie et écrit. On n'est pas là pour discuter. Je trouve qu'il faudrait plus d'activité « extrascolaire ». Ça a un coût, il faut voir

ce qui est faisable. On a fait la soirée alumni, c'était trop chouette, c'est une bonne manière de casser la glace. Je pense que faire une activité c'est important, l'incubateur c'est un écosystème d'étudiants qui sont tous dans les mêmes problèmes mais avec les mêmes ambitions, peut-être pas les faire se rencontrer sur leur projet au départ mais sur du sport par exemple. Au final en discutant avec les autres, on a tous un réseau autour de nous, parfois par hasard on a rencontré des gens qui nous ont aidés. Parfois il y a des synergies qu'on peut créer. C'est une force qu'il faudrait augmenter à l'incubateur. Il ne faut pas faire des trucs justes axés sur le projet, on va faire une activité pour les faire se rencontrer. Rencontrer les gens autrement que simplement par ton projet. Ça fait du bien de ne pas toujours parler de son projet.

6. Au niveau de la littérature, est-ce que vous pouvez me parler de chacune de ces attentes et de me les classer en fonction de l'importance qu'elles ont pour vous en tant qu'attente : 1. Principale, 2. Secondaire, 3. Optionnelle. Premièrement, le coaching ?

Le suivi individuel oui c'est important. Ça a évolué de rien, car il n'y avait pas de coach, ça a beaucoup quand ils sont arrivés.

Apprentissage du métier et formation, ça c'est parmi les plus importants.

Hébergement : c'est optionnel. Moi je mettrai secondaire, le fait d'avoir des salles de réunion, c'est la structure d'accueil. Elle te donne des possibilités de travail, tu peux recevoir des gens. J'ai envie de le mettre dans principal mais ce n'est pas vraiment une attente de l'incubateur.

La création de légitimité : c'est secondaire. Avoir de la légitimité c'est pratique pour montrer aux gens que tu as de l'envergure mais ce n'est pas pour ça que tu entres, tu le fais pour créer. Le fait d'avoir un poids ça te permet d'aller plus vite et te permet d'ouvrir des portes. L'incubateur va te donner une légitimité que tu n'auras pas si tu es juste à l'université, tu n'as pas de légitimité en tant qu'étudiant. Quand tu es dans un incubateur tu peux dire que tu es porteur de projet de l'incubateur, j'ai une certaine légitimité. Mais tant que tu n'as pas un projet qui ai de la « gueule » les gens vont se moquer de toi. Que tu sois à l'incubateur ou pas, si tu as pas la manière de parler avec les gens et montrer que tu sais de quoi tu parles, les gens ne vont pas t'écouter. C'est secondaire car il faut plus, la légitimité c'est pas que l'incubateur qui va te la donner.

Briser l'isolement : si on n'avait pas eu l'incubateur on aurait quand même continué, ça aurait été plus difficile. J'hésite entre principale secondaire. Moi personnellement, je mets en tout cas en principale, on ne se rend pas compte de l'impact que ça a de ne pas être isolé. Ce n'est pas prouvé dans un livre ou dans un business plan. Ici on est content on partage un bureau avec David, parfois ce n'est pas pratique parce qu'on doit faire moins de bruit, mais au final dès qu'on a le prototype on lui demande : « Qu'est-ce que tu en penses ? ». C'est un exemple mais il y en a plein. Moi je trouve que briser l'isolement, là on investit la nouvelle idée, on voulait faire un crash test avec David, si on avait été isolé on ne l'aurait pas fait. Briser l'isolement ça ne se ressent pas directement mais je pense qu'on a besoin d'être entouré. Les activités extrascolaires vont t'aider d'aller plus vite pour casser l'isolement, briser la glace. Au début, on était que 5 projets, bien sûr qu'on les connaissait, maintenant ils sont 35, il faut faire quelque chose.

La gestion du temps : les workshops étaient adaptés à nos horaires d'étudiant, on peut combiner les deux. Avoir une structure qui s'adapte à notre emploi du temps c'est bien. Maintenant je ne pense pas que l'incubateur nous a aidé à gérer notre temps. Ça dépend de ta volonté, si tu veux gérer ton temps tu le feras.

Networking : avoir des gens qui sont bien placés pour répondre aux questions et passer à l'étapes supérieur c'est super. Ce n'est pas seulement l'incubateur lui-même c'est tout le CEI et les gens qui sont là. Ça, plus personnel, un entrepreneur il le fait pour lancer son projet mais il a des attentes derrières qui vont au-delà de créer ce projet c'est créer un réseau, je trouve qu'une des attentes c'est même si notre projet ne fonctionne pas on aura un réseau incroyable à la fois pour ton projet mais pour ton futur aussi. Le networking est intéressant pour ton projet mais bien plus encore, c'est pour toute une vie. Le réseau appelle le réseau.

La mise en relation avec des experts : oui c'est une attente mais je ne sais pas à quel stade dans la vie d'un projet. Dans la vie d'un projet étudiant ce n'est pas encore principale de se poser toutes les questions, ça ne vaut pas la peine de rédiger les conditions générales de vente quand tu n'as pas de projet. Avant d'arriver à cette étape-là oui, mais il faut bien faire tout ce qu'il faut avant. Donc avoir des experts oui mais il faut bien choisir son moment. Ça ne nous aurait pas été très utile il y a trois ans de parler de la propriété intellectuelle même si oui c'est intéressant et qu'il va falloir se pencher dessus. Ça dépend de projet en projet, je ne suis pas vraiment d'accord avec ce que tu dis. Au tout début non ce n'est pas super utile,

mais X c'est aussi des experts. Pour moi ce qu'il manque dans tous ceux que tu as mis, même s'ils regroupent largement tout ce dont on a besoin, c'est qu'aujourd'hui c'est un incubateur à étudiant et on a eu le constat de pouvoir nous aider financièrement. Je trouve qu'un incubateur pourrait avoir un petit budget pour ses étudiants. Même si je sais que le budget doit être déjà très limité et qu'on met le budget dans les locaux, les entrepreneurs, les workshops. Mais peut être avoir un peu de financement pour soutenir les projets étudiants, ce n'est pas 15.000€ mais c'est des petits budgets par-ci et par-là. On pourrait dire, concernant un expert électronique qu'on a besoin, on a fait une étude de marché et lui est le moins cher, et on a besoin de le rencontrer. Ce n'est pas une aide financière au tout début des projets. Je pense qu'on pourrait trouver une enveloppe plus que tout ce qui donne, même si c'est déjà énorme. Quand on demandera cette aide financière il faudra le justifier et en discuter avec des coachs, pour ne pas juste le dépenser pour des bêtises. Donc la mise en relation avec des experts professionnels c'est le mettre en secondaire, si tu veux vraiment le rencontrer je peux toujours les rencontrer.

➔ D'une manière générale par rapport à l'incubateur et à la satisfaction de vos attentes, qu'en pensez-vous ?

Je trouve que c'est essentiel et Henri dit lui-même que c'est un parcours, on se rend pas compte mais sur du long terme, les trucs principaux et secondaires font qu'un incubateur c'est indispensable, si tu n'as pas tout ça tu ne sais pas avancer et ça a largement répondu aux attentes qu'on aurait pu avoir aujourd'hui si on était rentré aujourd'hui. Je trouve que l'incubateur est vraiment top. Il manque encore plus d'interactions entre les projets. Le truc des activités extrascolaires, ça serait hyper bénéfique. Quand on parle de réseau, ces étudiants seront peut-être les futurs Bill Gates. L'incubateur c'est une deuxième école adaptée aux besoins des étudiants, ça nous permet de rentrer dans le bain startup et de nous guider. C'est plus compliqué sans. C'est de faciliter le pas à l'entrepreneuriat. Oui l'incubateur était un très bon outil pour développer notre projet.

Par rapport à ce que Henri dit, c'est la région wallonne qui investit et que veut avoir un retour sur l'incubateur. Oui tout le monde trouve qu'un incubateur c'est bien car oui, c'est super mais pour améliorer il faudrait se dire les ressources ne sont pas infinies. Il faut aussi optimiser au mieux et je pense qu'il faut une bonne sélection des projets. Je ne trouve pas que ça soit une bonne idée d'avoir le plus de projet possible, pour moi il faut y avoir moins de bons

projets que beaucoup de moins bons projets. Il faut faire attention car les ressources ne sont pas infinies et tous ceux qui veulent vraiment se lancer et ils vont tous être pénalisés par rapport à ça.

Tableaux des attentes selon Sunslice

Attentes principales	Attentes secondaires	Attentes optionnelles
Networking	Légitimité	Gestion du temps
Apprentissage du métier d'entrepreneur	Ressources matérielles	
Suivi individuel	Mise en relation avec des experts professionnels	
Briser l'isolement	*Bonne sélection des projets	
*Aide financière	*Activités extra scolaires	

*Attentes ajoutées par les intervenants.

Annexe 15 : Entretien avec la startup Omnifly

Prénom et nom	Quentin de Clercq
Profil	Ancien étudiant entrepreneur sans incubation
Projet	Omnifly
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Mardi 1 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourrais-tu m'expliquer en quelques mots ton projet ?
--

J'en ai 3 dont une qui a vraiment décollé et deux autres où c'était plutôt dans une phase idée et qui ne sont jamais sortis de cette phase. La première c'était « a light for a child », c'était au moment où les lampes led commençaient à entrer dans le marché. Une lampe led en Belgique coûtait dans les 20.5 € et en Chine, j'étais sur des sites chinois, je voyais que les prix étaient de 1 à 2 €. Il y avait une énorme différence. Je me suis dit qu'on pourrait créer une plus-value, pour mes scouts par exemple. 50% pour mes scouts et 50% vers une œuvre [...]. Mais à ce moment-là j'étais énormément occupé et je n'ai pas su continuer. J'ai trouvé une autre personne pour s'en occuper.

Puis un autre projet, au tout début des drones, j'avais construit un drone et je me suis dit : « on pourrait mettre une caméra en-dessous et filmer l'immobilier ». C'était il y a 6 ans, c'était au tout début des drones. Donc à ce moment-là on a été vers des agences immobilières, on a construit des drones, on a fait des essais et là ils nous ont fait comprendre qu'ils ne seraient pas intéressés car ils ne croyaient pas dans la technologie. Aujourd'hui, tu vois que c'est employé mais à ce moment-là c'était un peu trop tôt. On était trop jeune.

Et puis est venu cette société nommé X, dont j'étais mis en contact avec un indien qui avait une idée qui ne me semblait pas trop folle, je me suis dit : « pourquoi pas ? ». On a créé une équipe de 4. Là c'était en parallèle avec mon mémoire et c'était très difficile. A ce moment-là on a construit beaucoup de drones, des plateformes de recharge et [...]. J'ai créé ça quand j'étais en 2^e master et ça, ça vit encore aujourd'hui.

➔ C'est par rapport à ça que tu vas chercher le profil qui te correspond toi-même, plutôt que de passer par une structure d'incubation. Ça serait t'imposer des choses qui ne te conviennent pas ?

Exactement.

2. Pourquoi as-tu décidé en même temps que tes études ?
--

En fait, j'ai eu plein de projets pendant mes études. Plutôt à partir 3^e, surtout des projets très technique : imprimante 3D, skateboard électrique. J'ai toujours adoré les choses techniques, depuis que je suis tout petit je restore de vieilles voitures. Puis à un moment je me suis dit : « Pourquoi je ne pourrais pas transformer ces qualités, ces choses que je crée en un résultat final ? ». C'est bien plus chouette car ce n'est pas juste créer un verre et boire dedans, ce qui est déjà très chouette de boire dans son propre verre, mais de pouvoir créer 100 verres et voir d'autres gens en profiter. Je dis ça car j'ai un verre en main... Pour moi, tout projet que tu crées, ou toute technologie que tu mets au monde, c'est comme un enfant. Mais donc tu crées un projet et après tu fais tout pour essayer qu'il grandisse et que tu l'entretiennes. Comme un enfant, tu essayes d'en sortir le meilleur et que tu puisses le voir grandir sans toi. C'est le grand but, je mets quelque chose sur pied, je mets aujourd'hui énormément sur pied et qu'à un moment je pourrai le lâcher, car il ira de soi et que je ne dois plus être derrière.

➔ Pour en créer de nouveaux après ?

Exactement.

➔ Donc ce qui t'intéresse c'est la phase de création, de lancement.

Oui et rendre les choses « scalable ». Qu'il n'y a pas de lien entre l'énergie investie dedans et ce qui en sort. Donc pourquoi est-ce que j'ai commencé à entreprendre ? C'est purement par passion, avoir cette technologie devant moi et à un moment je me suis dit, c'est trop chouette

et pourquoi pas en faire quelque chose de plus grand. Pas simplement construire une imprimante 3D et la mettre dans une armoire.

➔ Donc le fait que ça soit en même temps que tes études, c'était un détail ?

Oui c'était tout à fait un détail. En fait, j'ai détesté mes études et dès le jour où j'ai signé pour être ingénieur civil, ce n'était pas pour faire ingénieur civil. C'était pour avoir ce papier qui dit que quoi qu'il arrive j'arriverai à nourrir ma femme et mes enfants. J'ai une sécurité. Maintenant j'ai cette sécurité et je fais absolument ce que je veux. Ça a été le but de mes études, apprendre pour avoir après la sécurité pour faire ce que j'aime faire, ce étant, commencer ma propre boîte. A un moment je me suis dit : « Tiens pourquoi est-ce que je ne commencerai pas plus tôt par ce que j'ai du temps ? ». Car en tant qu'étudiant on a plein de temps, même si on ne dirait pas. J'ai employé ce temps pour commencer ces projets. En fait, ça a commencé en secondaire [...].

3. Pourquoi as-tu entrepris seul ? Sans structure d'incubation ?

Tout d'abord seul, tu es incapable de créer un projet « sustainable » et « scalable » seul. Non jamais seul, j'étais toujours entouré d'une équipe. L'équipe c'est tout, l'équipe a peut-être besoin d'un coach, peut-être bien, et l'incubateur peut t'amener un coach mais seul tu ne fais rien. Maintenant je suis entouré d'une équipe de 4 à 5 personnes. Donc je ne suis pas seul. Mais pourquoi pas dans un incubateur ? A la base je me dis : « On pourrait y arriver comme ça », tu fais ton chemin, jusqu'au moment où tu réalises que tu as besoin d'un peu d'aide d'un « adviser », par exemple dans le médical, et là je me dis : « tiens, j'ai besoin d'un coach médical » et du coup je cherche qui est la meilleure personne en Belgique qui pourrait nous coacher dans le domaine médical. Au lieu de rentrer dans une base, une plateforme qui va te proposer les coachs qu'ils ont, car ils ont un portefeuille de quelques coachs, je vais moi-même à la recherche, avec la passion de mon projet, vers la personne qui me convient. Est-ce qu'elle a envie de m'aider ? Et 9 fois sur 10 elle dit oui car elle est prise par la passion du projet.

➔ Même lorsque tu étais aux études et tu voulais lancer ton projet, est-ce que tu t'es demandé d'aller dans une structure d'incubation ?

Pour moi l'incubation, c'est plusieurs choses. Premièrement les coachs, l'office space qui est très important, et ça pourrait aussi être un networking. Ça ce sont les choses les plus

importantes. Aussi du financement. Donc il y a 4 choses. Financement, je ne suis pas pour le trouver dans un incubateur. Pour avoir du financement, il faut d'abord élaborer ton projet, ton produit, le mettre sur le marché et voir s'il y a de l'intérêt. S'il n'y a pas d'intérêt ça ne sert à rien de chercher du capital car ces gens vont mettre plein de pressions, ils cherchent un return et toi tu veux construire une société. Ce n'est pas le même but. Le capital tu dois le lever une fois que tu as ta startup et qu'elle est « sustainable » et que tu veux faire un « scale-up », que tu sois déjà en vente et que tu veux accélérer la vente et à ce moment-là, un investisseur est la bonne personne. Ou bien que tu doives vraiment survivre. Un office space, je suis hyper pour car travailler dans ton garage, je l'ai fait pendant 1 an, ce n'est pas génial. Pour l'office space oui. Networking, je suis contre, c'est une perte de temps. Parce qu'ils t'amènent dans un groupe de gens ... Enfin, networking event, je suis contre mais je suis pour le networking via via. Par exemple, je parle avec toi, et je te dis : « J'ai besoin d'une société telle et est-ce que tu connais quelqu'un qui pourrait nous introduire ? », ça c'est du bon networking. Mas le networking event de ces incubateurs, je trouve que ça sert à rien car ils t'amènent à des événements avec plein de monde avec qui tu n'as pas vraiment de « common interest ». Ça t'apprend je trouve peu à part du free food et free drinks. Pour le networking c'est pas dingue. Coach. Pour le coach ça a du sens pour du « daily coaching », mais pour des choses plus spécialisées va plutôt vers quelqu'un qui suit ton projet par passion que quelqu'un qui suit ton projet par métier.

➔ Si je résume, c'est le fait que c'est trop généraliste ?

Oui peut-être bien...

➔ Les incubateurs sont trop large pour répondre à une demande spécifique ?

En même temps c'est normal, un incubateur est lié à une place. Tu ne peux pas mettre 50 incubateurs au même endroit, parce que l'un est en médecine, l'autre en ingénierie, ... Par contre ce que tu pourrais faire, ... moi on m'a donné juste un office space et si j'ai besoin de plus je peux demander. Mais c'est moi-même qui vais vers les professionnels et je les demande comme coach et je leur demande de les rencontrer une fois par mois avec eux et tu as tout ce qu'il te faut.

4. Toi actuellement où est-ce que tu es, est-ce que tu as été dans une structure de soutien ?
--

Ça s'appelle LCIE, c'est un genre d'incubateur de la KUL mais il te donne juste une place où tu peux étudier. C'est juste des locaux.

5. Est-ce que tu t'es tourné vers un autre type de soutien pour démarrer ta startup ?

Oui, ce sont des startups bootcamps. Tu as 2, 3 semaines de cours intensifs où ils t'apprennent toutes les choses que tu as besoin pour créer ta boîte. Dans quelques semaines je pars à la Silicon Valley pour avoir un bootcamp à ce niveau-là.

Ce sont des coachs qui viennent, disons il y a 3 startups qui assistent à ça. On est max 10, 20 et il y a un coach qui va donner un cours sur comment présenter son be to be marketing, comment est-ce qu'il faut lever des fonds, etc. Ça je pense que ça nous apprend énormément car c'est très « targeted », vers ta startup en générale vu que c'est très limité en place.

➔ Tu es entré dans certaines structures (LCIE) mais tu les as peu utilisées. Tu ne te retrouvais pas l'offre intéressante ?

Crédibilité. Si tu entres dans un incubateur pour lequel il y a un certain filtre, où tu dois t'inscrire, tu dois faire ton pitch et que tu gagnes quelque chose alors tu as non seulement l'aide qui peut parfois être utile, à voir en quel sens tu acceptes ou pas l'aide, mais c'est aussi une crédibilité pour une jeune société qui veut commencer et qui se dit : « J'ai zéro client, ma technologie est en développement, est-ce que mon idée vaut quelque chose ? Je ne sais pas ». A ce moment-là tu dois essayer de vendre ton produit à un client. C'est impossible sauf s'il y a des gens connus, ou très bien formés qui disent : « voilà ton business plan ressemble à quelque chose, ton produit, ta technologie je ne sais pas mais si tu arrives à l'appliquer, c'est dingue » et à ce moment-là tu avances.

➔ Donc pour entrer dans ces structures, tu dois déjà avoir une idée hyper construite, tu ne peux pas arriver juste avec une idée.

Oui, sinon tu ne rentres pas. Ça fait aussi la qualité des projets qui entrent. Sinon, tu as un groupe de rêveurs et tu ne peux pas faire partie d'un groupe d'entrepreneurs, c'est très différent.

➔ Ces pré-sélections en quoi est-ce que ça consistait ?

Généralement, il y a un questionnaire sur internet avec mille et une questions : qui est l'équipe, quel est votre background. Puis s'ils acceptent, là il y a un premier filtre. Et après s'ils

acceptent tu peux aller pitcher ton idée devant un jury et alors le jury décide si oui ou non tu fais partie de l'incubateur. Il y a quelques incubateurs qui sont hypers réputés et tu sais si tu entres dedans, déjà c'est facile d'avoir des investisseurs car les investisseurs n'ont limite plus intérêt à regarder ton business plan car tant de spécialistes t'ont déjà sélectionné. A ce moment-là ça vaut la peine.

Mais si tu rends la sélection très dure, tu risques de ne pas avoir assez de société pour faire tourner les choses et ça devient difficile. Il y a aussi la qualité des coachs, à Louvain-la-Neuve, il y a Philippe Lemmens, au Lean Studio. C'est l'ex CEO de Proximus et de plein de boîtes belges. Lui fait ça magnifiquement bien. Un gars très capable qui a sa manière de voir les choses et il attire des startups à Louvain-la-Neuve.

Il y a pas mal de choses qui sont vraiment bien comme le fonds Wings, ils sont excellents et qui sont prêts à soutenir les sociétés et je trouve ça merveilleux.

6. Par rapport à la littérature, elle a mis en évidence certaines attentes notamment briser l'isolement. Du fait d'être étudiant et entrepreneur et de confronté ton idée à des professionnels. Qu'est-ce que tu en penses ?

Tout à fait, puis ce sont des gens qui sont dans la même situation, ils peuvent te guider : « J'ai raté ça pour telle et telle raison, ne fais pas comme moi ». Il y a une ambiance positive.

➔ Il y avait aussi tout ce qui était les ressources matérielles ?

Oui je suis d'accord.

➔ Tu parlais de la crédibilité, moi j'appelle ça la légitimité, être soutenu par une structure reconnue ?

Oui aussi.

➔ Tout ce qui est apprentissage du métier et formation ?

Attend, le premier point est super important, l'équipe. Tu disais un lieu où on peut se rencontrer et former une équipe. L'équipe c'est ce qu'il y a de plus important. Au début ta startup, tu n'as pas vraiment ton produit terminé, tu n'as pas de client, tout ce qui fait la valeur de ta société c'est l'équipe. Si tu fais un lieu de rencontre où des gens de qualité puissent se rencontrer, pas seulement des rêveurs mais de vrai entrepreneur, là tu as quelques choses d'énormément de valeur. D'ailleurs quand tu vois comment un investisseur

juge un projet, quasiment tout le jugement se base sur qui est le fondateur, qui fait partie de l'équipe. L'équipe c'est très important.

➔ Il y a comme attente, les experts. L'incubateur peut servir de filtre justement.

Oui, pourquoi pas.

➔ L'apprentissage et les formations

Oui. Ça peut être important.

➔ Networking ?

Je suis pour le networking car on ne peut rien faire sans d'autres personnes. Donc oui ça sert à quelque chose mais le networking ciblé. Va voir la personne que tu as besoin et parles lui des problèmes que tu as. Et pas parler à tout le monde de mes problèmes et peut-être qu'un me répondra.

➔ La question du temps. Au niveau des étudiants entrepreneurs. Tu trouvais justement que tu étais passionné par ton projet et la question du temps n'influait pas du tout ?

Tu sais c'est marrant, le temps ça s'invente. Tous les gens qui disent qu'ils n'ont pas de temps, c'est qu'ils n'ont pas envie. Si j'ai terriblement envie, à partir de maintenant, d'aller courir une heure par jour, je trouverai le temps. Par contre, si tu ne trouves pas le temps c'est que tu n'en as pas envie quelque part. La passion te fait trouver le temps.

➔ Voici donc les attentes exprimées par la littérature. Si je résume, par rapport à ton expérience tu as essayé d'être autonome. Mais concernant toutes les compétences en développement de la boîte, tu n'as pas eu à un moment besoin de structure ?

J'ai eu besoin de conseil tous les jours. Je n'ai pas la prétention de dire que j'ai toutes les réponses dans ma tête, que du contraire. Encore hier j'ai eu toute une après-midi de coaching. Une personne où on a expliqué toute l'histoire d'où on vient et où on va et savoir ce qu'il pense comme personne extérieure. C'est très important d'avoir des conseils. Maintenant un incubateur peut aider là-dedans. Sauf que moi je préfère faire les choses externes et à ma manière.

➔ Donc si je résume ton avis par rapport aux incubateurs, il est plutôt positif c'est simplement que ça ne correspond pas à tes propres besoins.

Disons que comme un vrai entrepreneur j'aime bien faire les choses à ma manière et bien assembler les choses. Trouver le positif dans chaque chose qu'on a et si tu es dans un incubateur, je vois le positif. Et les faiblesses de l'incubateur, les lier avec autres choses.

➔ Tu sais où tu vas et tu gères de manière autonome. Quand tu étais dans les autres structures, pourquoi n'as-tu pas utilisé les ressources qu'on te donnait ?

Par rapport à Start-it [incubateur de KBC] ? A Start-it on avait juste des endroits de bureaux gratuitement. On avait de notre côté un très bon network, on avait des coachs via d'autres ressources. On n'avait juste pas le besoin d'être secondé par cet accélérateur.

➔ Les coachs vous les trouviez où ?

De gens qu'on contacte et où on se dit : « on a besoin de cette personne-là », pour sa capacité je ne sais pas ... financière ou technique. Alors trouver les éléments du puzzle qui le feront avancer. Des fois ça m'arrive de contacter des personnes de cet incubateur en leur demandant : « est-ce que tu ne connais pas quelqu'un là-bas ? ». Mais c'est plutôt rare. Et eux font jouer leur network.

En Belgique j'ai l'impression qu'à un moment donné, les startups étaient devenues un « hype », tout le monde voulait faire partie d'une startup. C'est un problème. On veut construire cette tendance, puis les gens veulent entrer dans un incubateur et gagner plein de prix, puisqu'un incubateur essaye de motiver les gens qui sont dans une société et tu arrives très facilement à faire vivre une société pendant 1 an et demi avec des fonds fictifs, du vrai argent mais avec des fonds du gouvernement et de plein de choses ayant zéro client, n'ayant pas de produit, ayant un business plan qui ressemble à quelque chose mais voilà un business plan sans produit, ça ne sert à rien. Et donc j'ai l'impression qu'en Belgique il y a cette tendance et : « Ho on va démarrer quelque chose mais on ne sait pas quoi et on va gagner de l'argent, on va survivre pendant quelques années » et puis on va se crasher.

➔ Qu'est-ce qui manquerait selon toi ?

Ça c'est une bonne question, je n'ai pas la formule magique. Je crois que c'est la passion. Je dis ça comme des paroles en l'air mais il y a beaucoup de gens qui essayent de faire quelque

chose d'une technologie ou d'une idée mais la passion derrière n'y est pas. Et à mon avis d'ailleurs, c'est peut-être une des raisons pour laquelle je ne suis pas vraiment impliqué dans un incubateur non plus. Si tu mets un enfant ... il essaye de rouler à vélo et tu lui mets les deux petites roues à l'arrière pour stabiliser et tu l'aides toujours. Et oui il roule mais il a quatre roues finalement. Et à un moment tu lui enlèves ces deux roues, ils tombent, évidemment, c'est normal. Mais alors pourquoi tu ne lui donnes pas le vélo dès le premier moment et il doit y arriver. C'est comme mettre un enfant dans une piscine et il se noie, il devra apprendre à nager, et s'il n'apprend pas à nager il meurt, c'est comme ça. C'est trash à dire mais c'est comme ça.

➔ Tu veux dire qu'il faut faire confronter à la réalité les projets ?

Exactement, ça sert à rien de créer des bouées, il n'y a pas les petites roues. C'est la vraie vie et si ça ne marche pas tu meurs.

➔ Mais l'idée des incubateurs à étudiant entrepreneur c'est un peu le crash test, une expérience. Comme une 2^e école.

Exactement. Mais ils ont tellement raison, quand tu fais le calcul tu paies 80.000€ pour un MBA à Londres et tu payes zéro, limite tu y gagnes quelque chose pour un an d'encadrement en Belgique, tu apprends probablement même plus et tu payes zéro et qui sait tu as un gages pain pour après. Plus c'est maintenant que tu peux prendre le risque. Maintenant tu fais ce que tu veux et au pire tu te crashes, tu te crashes, ce n'est pas grave.

7. Au fond, la pertinence d'un incubateur à étudiant entrepreneur l'est mais pas pour les mêmes objectifs que la raison pour laquelle il existe. On veut lancer des startups mais il faut aussi lancer de potentiel entrepreneur.

Oui. Et pourquoi les startups deviennent un « hype » en Belgique, justement pour refaire fonctionner cette industrie qui est en train de mourir. Tous les jobs sont outdated, car la Belgique est en retard et lente. On veut créer des startups pour aider ça mais si c'est pour une école et ils ont le goût, ils vont à la Silicon Valley et ils ont bien raison d'y aller car en Belgique il n'y a absolument rien à faire. Alors c'est un problème à la Belgique et tu enlèves tout le potentiel du pays. Il y a beaucoup de paradoxe dans les startups et c'est ça qui est très difficile.

➔ Un grand merci pour tout !

Annexe 16 : Entretien avec la startup SAM Studio

Prénom et nom	Samuel Dedeurwaerdere
Profil	Etudiant entrepreneur sans incubation
Projet	SAM Studio
Type d'entretien	Questionnaire envoyé par mail
Date de l'entretien	Mardi 22 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Peux-tu m'expliquer brièvement ton projet entrepreneurial actuel ?

J'aime bien toucher à beaucoup de choses donc je travaille actuellement sur 3, 4 projets mais ils sont tous à des stades de développement très différents et ils ne me prennent pas tous le même temps.

Le principal actuellement (qui me prend 50% de mon temps) est mon projet d'agence de digital marketing, SAM Studio, que j'ai lancé y a 2, 3 ans avec 2 amis. SAM c'est justement les initiales de nos 3 prénoms : **S**amuel, **A**nthony et **M**adison.

On a commencé par faire des sites web pour des petites entreprises (Woké, the mug, le cabinet d'avocats Colette-Basecqz, etc.) mais aujourd'hui on se positionne plus comme une agence « digital » plus large. On fait de la consultance digitale pour gérer la présence des entreprises sur le web (réseaux sociaux etc.) et on fait également des campagnes de digital marketing : SEO (référencement naturel) et SEA (référencement payant).

A la base j'avais commencé en me faisant engager en tant que jobiste pour faire des sites web et maintenant j'ai pris le statut d'étudiant entrepreneur pour pouvoir facturer plus facilement les clients avec un numéro de TVA.

2. Pourquoi as-tu décidé d'entreprendre durant ton parcours académique ? Quels avantages et inconvénients vois-tu face à cette "double" situation d'étudiant et entrepreneur ?

J'ai toujours voulu entreprendre et lancer des projets. D'ailleurs, j'ai toujours aujourd'hui une envie de lancer de nouvelles startups. Et ça s'est fait naturellement, d'abord une mini-entreprise en rétho et puis j'ai voulu continuer en rentrant à l'université. Je suis plutôt autodidacte donc je me suis intéressé à beaucoup de domaines dans le digital. En fonction de mes envies mais aussi parce que je sentais le besoin de certaines entreprises.

L'avantage de cette double situation c'est de pouvoir tester, faire l'expérience du milieu professionnel sans prendre beaucoup de risque. J'ai le droit de faire des erreurs parce que je suis encore étudiant (mes clients savent que je suis encore en train d'apprendre) mais d'un autre côté je peux déjà réaliser des tâches professionnelles et être mieux rémunéré qu'un étudiant grâce au nouveau statut fiscal d'étudiant entrepreneur qui me donne plus de crédibilité. Avec ce statut en tant qu'étudiant, l'avantage est qu'on ne doit pas payer de taxes, ni de cotisations sociales mais on peut quand même avoir les avantages des indépendants (déduction de tva, facturation professionnelle, etc.).

Je peux prendre beaucoup de risque aussi parce qu'en tant qu'étudiants je suis encore financièrement dépendant de mes parents donc je ne dois pas trop réfléchir à l'aspect rentable de mon business (en tout cas à court terme).

L'inconvénient est-ce qu'on a beau être étudiant, on a quand même des responsabilités. Par exemple j'ai eu une grosse amende pour retard de déclaration de TVA (que j'ai heureusement pu contester).

Un autre inconvénient est qu'on n'a pas toujours la même crédibilité qu'un professionnel.

On doit aussi faire des concessions et ce n'est pas toujours facile. Évidemment dans mon cas j'aimerais pouvoir consacrer 100% de mon temps à un projet. Même si c'est vrai qu'on est très libre et on a du temps en tant qu'étudiant, la gestion du temps est parfois frustrante

surtout quand un agenda déborde et qu'il faut faire des choix entre : famille, amis, sport, projets, clients, opportunités, études, etc. C'est un bel apprentissage évidemment mais ce n'est pas toujours évident.

3. Quels sont tes besoins en tant qu'entrepreneur afin d'entreprendre ?

- Du temps
- Un bon réseau
- Des coéquipiers
- De l'argent (pour grandir plus vite)

4. Quels sont tes besoins en tant qu'étudiants afin d'entreprendre ?

- La même chose
- + un bon réseau dans les étudiants de son année d'étude
- + un soutien familial

5. Raconte-moi les étapes par lesquelles tu es passé au cours du développement de ton projet et les besoins spécifiques liés à ces étapes. (ex: stade de l'idée, j'avais besoin d'écoute, de partager mon projet avec quelqu'un qui me comprend).

Stade de découverte de l'entrepreneuriat : j'avais besoin d'amis qui avaient la même curiosité et les mêmes intérêts que moi pour le monde de l'entreprise. LJE¹ était une très bonne structure pour me donner un premier accès au monde de l'entrepreneuriat. Mais c'était provisoire et le projet n'est pas lié à ce que je fais aujourd'hui.

Stade de l'idée : besoin de temps et besoin de ne pas travailler seul. Partager les connaissances, les carnets d'adresse et confronter les approches.

Stage de la création : besoin d'aides concrètes (par exemple : comment faire une déclaration de TVA ?), besoin d'aides administratives (template devis, une facture, excel compta...). J'ai passé des heures sur des sites à comprendre et à chercher des templates adaptées et à lire les réglementations du statut d'indépendant.

¹ « Les jeunes entreprises »

Stade du développement : besoin de temps, besoin de visibilité, besoin d'une équipe, besoin de connaissances supplémentaires (longues heures de tutoriels vidéos et blogs en tout genre).

6. Pourquoi as-tu décidé d'entreprendre sans structure de soutien, type incubateur (Yncubator, l'incubateur à étudiants entrepreneur de l'UCL) ? Qu'est-ce qui manque/freine à entrer dans un incubateur ?

Je n'avais pas une idée assez précise pour entrer dans un incubateur. Ça m'aurait sûrement plu mais l'entrepreneuriat est venu petit à petit chez moi, j'ai construit mes projets sans avoir un projet clair au début. Maintenant que les choses sont plus claires pour moi, je me suis posé la question de faire partie d'une structure de soutien, c'est pour ça que je fais partie du programme CPME ce qui m'apporte beaucoup d'aides et de contacts pour développer de nouveaux projets. D'ailleurs je me souviens avoir noté dans mon agenda une soirée Yncubator LLN en septembre. Je comptais peut-être m'engager si je n'étais pas pris dans le programme CPME.

Je ne vois pas beaucoup de freins. Peut-être le fait qu'il faut que son objectif personnel soit un peu défini. Si on rentre dans un incubateur il faut pouvoir se tenir au fait d'entreprendre. Je me souviens qu'en première bac je voulais juste m'assurer de réussir mon année et j'ai vu à partir de la deuxième que je pouvais combiner et faire ce que j'aimais.

Ce qu'il manquait aussi peut-être est une structure pour favoriser la création de groupes et d'idées de projets à réaliser pour ceux qui n'ont pas d'idées claires. Maintenant je sais que HIMMC fait exactement ça, donc c'est parfait.

Du coup sensibiliser au plus tôt les jeunes à l'entrepreneuriat c'est pour moi la clé (partenariat avec LJE par exemple). Comme ça ils peuvent se rendre compte très tôt des opportunités qui leurs sont offertes en temps qu'étudiant.

7. Si tu devais ajouter à la liste suivante des attentes/besoin d'un étudiant-entrepreneur qu'ajouterais-tu ? "briser l'isolement de l'entrepreneur", "ressources matérielles (wifi, salles de réunion, etc)", "création de légitimité", "mise en relation avec des experts", "apprentissage du métier d'entrepreneur via des formations", "coaching", "networking", "gestion du temps entre les études et le projet".

- Aides concrètes (administratif etc.)
- Plateforme de visibilité
- Sensibilisation dès le plus jeune âge

8. Parmi ces besoins cités à la question 7 et les tiens, lesquels sont principaux, secondaires et optionnels pour toi ? Pourrais-tu commenter brièvement chacun des points en tant qu'étudiant entrepreneur non accompagné par une structure tel incubateur ?

Principal : temps, visibilité auprès des entreprises, aides concrètes pour l'administratif par exemple. Le manque de temps on s'habitue et c'est en vrai c'est une fausse excuse (c'est une question de priorité personnel). La visibilité, le plus efficace c'est le « bouche à oreille » des clients contents (un bon réseau donc). Et les aides concrètes, le rêve ce serait un chat gratuit (par exemple sur Messenger) pour poser toutes ses questions à des gens qui ont envie de t'aider (pas comme quand on appelle le service TVA du brabant wallon).

Secondaire : ressources matérielles. Je me suis toujours débrouillé et j'ai la chance d'être soutenu financièrement par mes parents (par exemple une voiture si besoin).

Petit ajout : je suis passionné aujourd'hui par l'entrepreneuriat parce que j'ai beaucoup été inspiré (par exemple sur Youtube : Gary Vaynerchuk, Casey Neistat, ...). Je ne sais pas si c'est un besoin mais j'en ai toujours besoin aujourd'hui pour être toujours plus motivé.

Annexe 17 : Entretien avec la startup Un-Mute

Prénom et nom	Gonzague Yernaux
Profil	Ancien étudiant entrepreneur sans incubation
Projet	Un-Mute
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Mardi 22 avril 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur. Comprendre aussi l'incubateur et sa capacité à remplir les attentes des EE.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Pourrais-tu me dire en quelques mots quel est ton projet ?

On a lancé Un-Mute, c'est une plateforme de financement participatif aux concerts. En deux mots, c'est un peu du crowdfunding appliqué à l'événementiel et en particulier aux concerts dans un premier temps. Donc l'idée c'est qu'on met en vente des places de tickets et au bout d'un mois, on tranche en fonction du nombre de tickets vendus. On annule le concert s'il n'y en a pas assez qui ont été vendus pour remplir la salle et pour que l'artiste puisse jouer devant un minimum de public. Donc on rembourse tout le monde intégralement. Personne n'a pris de risque car on a des options auprès des salles. Soit au bout d'un mois, il y a déjà un taux de remplissage qui est garanti. On sait qu'on va rentrer dans nos frais et que la salle sera remplie et alors là, on valide et les tickets sont encore en vente pour la suite, jusqu'au concert.

2. C'est une startup qui s'est déjà lancée ou vous êtes en phase de test ?

On est déjà lancé, on a lancé la plateforme en janvier. En gros au premier quadri, on l'a vraiment développée et puis on l'a lancée en janvier et on a déjà eu deux concerts début avril. Et maintenant on en a deux autres de prévus. Je pense qu'on a lancé en tout 12 événements et il y en a 4 qui ont réussi à confirmer la date.

3. Tu es encore étudiant ?

Non, j'ai fini mes études il y a un an. A la base, je comptais faire une année sabbatique cette année. Je comptais avoir du temps pour ce projet là car on y travaillait depuis deux ans avec mon associé Pierre. Lui travaillait comme consultant dans une grosse boîte. Il en avait marre et donc il a arrêté son boulot. Lui il pensait que j'allais travailler, moi je pensais qu'il allait continuer à travailler, que ça resterait un projet sur le côté. Et puis, on s'est dit, lui il comptait se lancer à plein temps dessus et moi, j'avais du temps, je n'avais encore rien de prévu dans mon année donc on s'est dit, c'est le moment. Donc on s'est mis à temps plein dessus.

4. Et c'était déjà une idée que vous aviez eue il y a quelques années. C'en était quoi à ce moment-là ?

Il y a deux ans en février, Pierre est venu me voir en me disant : « écoute j'ai une idée, je voudrais bien lancer ce projet et tout ça ». En fait, lui il est dans le milieu musical, il est musicien dans un groupe et du coup, il avait beaucoup de frustrations. Jouer dans des salles vides ou à peu près, avoir des salles qui ne font pas la promo. Typiquement, ils arrivent à dénicher un concert à Liège dans une petite salle, ils se disent, trop bien, on y va. On essaye de motiver nos amis sur Facebook mais personne n'y va car on est pas du tout basé à Liège. Puis on se tape jusque-là, la salle a pas du tout fait la pub car elle s'attendait à ce qu'on ramène des gens et il n'y a personne. On va jusque-là pour jouer devant deux pellés et trois tondus, pour ne pas avoir de cachet, pour que la salle dise après que c'est une soirée ratée. C'est un peu toutes ces frustrations-là qui sont à l'origine du projet. Donc Pierre a eu l'idée mais dans un premier temps c'était beaucoup plus général, on a vraiment fait un zoom in. Au début, on voulait faire un accompagnement complet des artistes avec un système de crowdfunding hyper compliqué, avec des étapes, des phases dans lesquelles ils pouvaient entrer et puis un

moment on s'est dit non, on commence par les concerts puisque sinon ça va pas du tout le faire. Là maintenant, on se focus sur les concerts car au final c'est ça qu'on aime nous, on aime l'événementiel et organiser les concerts, on développe vraiment l'aspect concert.

5. Et c'était en même temps que tes études vous n'avez pas décidé de lancer ça ? Pourquoi ça a attendu deux ans avant de se lancer ?

En tout on était quatre dans l'équipe. Il y avait Pierre qui est en 4/5ème pour ça. Moi j'avais mes études donc je me donnais un peu quand je pouvais mais ça n'avancait pas assez. En fait la vraie raison, c'est qu'on voulait faire le développement en interne et c'est moi le développeur. Du coup, je n'avais pas le temps. L'année passée j'avais mon mémoire. Et donc j'essayais de travailler sur le projet quand je pouvais mais ça n'avancait pas du tout assez vite pour développer une plateforme telle qu'elle est maintenant. Il fallait un temps plein pendant trois mois pour pouvoir développer en fait.

➔ En fait, le fait d'être étudiant et entrepreneur, c'était pas du tout un statut qui vous intéressait parce que vos études étaient beaucoup trop prenantes pour développer un projet pareil ?

Non, moi je ne pourrais pas dire ça, parce que j'ai toujours eu beaucoup de projets à côté de mes études. Par exemple, j'étais dans les scouts à fond. C'est plutôt que ce n'était pas possible de combiner tous les projets en même temps. Voilà, dans un premier temps, j'étais à fond dans les scouts, j'étais dans un staff il y a deux ans et donc là, vraiment je n'avais quasi pas le temps pour le projet et puis l'année d'après, je suis parti en Erasmus au premier quadri et l'autre partie j'avais vraiment mon mémoire et tous les trucs de fin de cycle. C'est pour ça que je n'avais pas de temps mais ce n'était pas le fait que je n'avais pas le temps. Si je n'avais pas eu le staff et que j'avais eu à la place uniquement Un-Mute j'aurais pu m'en occuper beaucoup plus. Et en plus, je faisais déjà des sites pour des clients et tout donc ce n'était pas l'esprit d'étudiant entrepreneur qui manquait mais parce que je n'étais pas du tout un grand travailleur pendant l'année c'est du coup que j'avais le temps.

6. Par rapport à votre projet, est ce que vous avez touché de près ou de loin, une structure de soutien ?

Oui, il y en a deux qui me viennent en tête. On a fait au premier quadri ici, le Startup camp, à Namur. C'était deux jours par semaine en tout, deux jours et demi par semaine où on avait des coachings, de l'accompagnement, des outils qui nous étaient donnés dans l'optique Lean startup. On a fait ça pendant 2 mois. Et maintenant, notre stratégie est que Pierre va se mettre en couveuse. Une coopérative. Là c'est un organisme de soutien. Ça s'appelle Jobbruxelles ou Backstage, ce sont deux qui proposent ce service. En gros, pendant un an et demi, il pourra passer par leur numéro de TVA et le but sera de développer le projet. Et là aussi, il y a des coachs, un certain encadrement, qui est offert et son chômage est gelé. En fait, ça donne une sécurité pendant un an et demi pour essayer de lancer ton projet. Tout le monde a droit à ça dans sa vie en Belgique.

7. Et pourquoi vous avez décidé de vous tourner vers ça maintenant ? Quand vous êtes entré, qu'est-ce que vous cherchiez, c'était quoi vos besoins ?

Clairement, on est content qu'il y ait du coaching dedans et de l'encadrement mais ce n'est pas pour ça principalement. C'est vraiment pour la stabilité financière. Parce que pour l'instant, notre projet n'est pas rentable. Là on est "bénévole" moi, je ne touche même pas le chômage, je suis dans la première année après mes études. Pierre, il le touche, mais normalement, il est censé chercher de l'emploi, vis-à-vis d'Actiris. Et donc il est censé prouver qu'il fait des démarches pour chercher de l'emploi mais là ça n'a pas de sens car tout ce qu'il veut c'est développer son projet, il ne pense pas une seconde à chercher de l'emploi. Et donc les couveuses sont là pour ça. Pour te dire : « non t'inquiet, tu es clean vis-à-vis d'Actiris et tu peux te donner pour ton projet ». Donc c'est parfaitement adapté à nos besoins.

8. Lorsque ton collaborateur a décidé de lancer le projet, c'était pendant ses études ou pas ? C'est vraiment après ?

Lui, il a cinq ans de plus que moi et il travaillait complètement. Il travaillait depuis 3 ans quand il a eu ce projet.

➔ Donc au fait, c'est un projet post auquel, toi tu t'es ajouté.

Non plus parce qu'en gros, il a eu l'idée et avant de lancer quoi que ce soit il m'en a parlé en me demandant si je voulais être le responsable IT dans la team. Et là moi, sur le coup, je lui ai dit, je ne sais pas. Et j'ai réfléchi pendant 3 mois. En gros, il a vraiment lancé l'idée tôt pour qu'on ait le temps de réfléchir et puis au moment où j'ai dit oui, on s'est dit voilà, on a le noyau de l'équipe. Et maintenant, on va chercher des responsables. Je t'ai dit qu'on était quatre dans l'équipe ? Il y en a un qui est responsable juridique, une qui est responsable communication qui se sont joint à nous mais qui eux, ont encore un boulot sur le côté, ils font ça en extra.

➔ Vous allez dans les couveuses par rapport à une stabilité financière mais le coaching, vous dites que c'est un plus, mais globalement, vous avez des compétences en interne, ce qui fait que vous êtes super autonome. Si je te parle d'un incubateur à startup tu vas me dire, oui mais nous on en a pas spécialement besoin ?

Oui, c'est vrai dans l'ensemble mais on n'est vraiment pas contre le coaching et régulièrement, on se dit, on va aller à une formation sur tel truc, sur tel truc. Il y a des formations, on est allé à une formation sur la rémunération des artistes juste pour être au courant. Et le startup camps, typiquement c'est un peu formateur aussi. Donc, on aime bien la notion de se former en permanence, de rester au courant, d'être coaché. Mais oui, ce n'est pas le but premier. Clairement, on ne l'aurait pas fait s'il n'y avait pas la stabilité financière.

➔ Vous étiez donc étudiants quand vous avez commencé ?

Oui, on était deux étudiants dans l'équipe sur l'année et demi qu'il y a eu avant qu'on se lance.

9. Et par rapport à l'idée d'être étudiant et entrepreneur et l'intérêt d'avoir un incubateur pour étudiant entrepreneur. Est-ce que ça au final, tu trouves que c'est une bonne idée ou tu trouves que globalement, il y a moyen de gérer, de se débrouiller ?

Moi je pense que c'est une bonne idée. Dans la mesure où, je pense que c'est une bonne idée car je pense que tu peux avoir des gens qui sont entrepreneurs et qui ne sont pas nécessairement en gestion au niveau des études. Cela permet de fédérer une équipe avec des gens qui ont des parcours du genre psycho. Donc je pense que c'est une bonne idée car ça donne un cadre et ça leur explique comment ça marche les startups. Ne serait-ce que les gros

trucs à ne pas faire, les gros trucs dont on sait qu'ils marchent, les conseils, les techniques et tout.

10. Et tout ça, justement, il y avait quelqu'un qui était en gestion et qui savait un peu les étapes de base du développement d'une entreprise ? Comment est-ce que cette connaissance est arrivée ?

Pas au moment en fait. Il y avait, Pierre, il a fait un an un master complémentaire en gestion mais ce n'est pas ça qui... non, en fait, on n'avait pas vraiment de compétences. C'est pour ça qu'on a fait le startup camps aussi c'est pour avoir des experts, des entrepreneurs autour de nous qui nous conseillent. Nous on avait déjà essayé de faire un genre de Business modèle, un truc ou deux mais là au moins maintenant, on a les trucs qui faut. Moi, en fait, sans le startup camps j'avoue que ça aurait été peut-être un projet de développement mais je ne l'aurais pas vu de la même façon puisque maintenant, j'ai plus la vision d'ensemble et la vision côté entrepreneur qui est vraiment intéressante en fait.

➔ Et le fait que ça soit juste une formation ponctuelle vous convient ? Que vous ne soyez pas dans une structure qui va venir vous dire vous avez telles et telles exigences et telles choses à faire ?

Je pense que oui, ça nous convenait comme ça. Pas le fait que ce soit ponctuel mais le fait qu'il n'y ait pas vraiment d'exigences. Ça ne me dérangeait pas d'être suivi à plus long terme mais si c'est pour qu'on nous rajoute des deadlines, je dirais non car on a déjà assez de pression comme ça, on s'en met déjà plein nous quoi. On a envie de sortir sur une version flamande et anglaise bientôt. On bosse dessus à fond. Il y a tellement de trucs à faire tout le temps. On a des semaines où on n'arrête pas et c'est ça qui est super chouette mais je pense que ça risquerait d'être le truc de trop, les gens qui essaieraient de mettre un cadre. Mais je trouve que c'est important de quand même suivre des formations, oui ponctuelles peut-être pour avoir au moins les grosses idées. Pour pas se lancer complètement à là rien à voir.

11. Et par rapport aux ressources que vous avez, je sais qu'un incubateur peut vous proposer des bureaux etc., vous ne vous êtes pas tournés vers ce genre de structure parce que peut-être vous aviez déjà ou parce que vous développiez ça de votre côté ?

Pour être honnête, on s'est installé, nos bureaux sont chez les parents de Pierre. Donc, on a réaménagé une chambre en bureau, elle fait bien bureau. C'est classe. On est quand même chez les parents, il y a le chien en bas. Il y a la mère qui crie « papa » dans la maison. Et maintenant, on a des stagiaires aussi. On a trois stagiaires avec nous pour l'instant. Donc, oui pour ce genre de truc là, un incubateur serait vachement, vachement bien parce que déjà maintenant, on en parle, on se dit, dès qu'on peut on se prend un truc de coworking. Si un incubateur peut proposer ça c'est quand même bien.

➔ Par rapport à vous qui avez démarré plutôt seul, qu'est-ce que tu peux me dire par rapport à ses besoins et ses attentes, est ce que c'était important pour vous, est ce que ça ne l'était pas. Et au final est ce que ce n'est pas quelque chose qui vous a manqué et qu'une structure aurait peut-être pu vous apporter. La première c'est les ressources matérielles, donc ça au final c'est quand même un point quand tu entreprends seul qui est plus compliqué à gérer si jamais tu n'as pas la possibilité d'utiliser une chambre chez quelqu'un ou quoi ?

Oui, c'est vrai que là on est bien tombé, on a pu avoir facilement un endroit et puis la maman en question nous chouchoute pas mal. En soi ça va encore mais ça passerait bien d'avoir quelque chose d'un peu plus pro et d'avoir un vrai espace de coworking. Et oui, pour moi, l'hébergement ce serait pratique. Je suis sur mes économies mais bon, je suis chez mes parents donc ça va.

➔ Et par rapport à l'apprentissage du métier, c'est tout ce qui était formation etc., un incubateur propose une suite de formations en fonction de l'évolution de ton projet. Et peu s'adapter. Comment est-ce que vous, de votre côté, vous gérer ce besoin s'il y en est un ?

Comme j'ai dit, oui, on a envie de se former à l'aspect entrepreneuriat mais s'il y a d'autres aspects. Donc oui, on a vraiment envie de le faire. Ce serait pratique d'avoir une structure qui connaisse bien tout ça, qui puisse nous conseiller des formations, qui connaissent les dates et tout puisque là pour l'instant quand on va à des formations, soit on la voit trop tard, soit c'est vraiment par hasard mais on ne sait même pas s'il y en avait d'autres entre temps.

➔ Peut-être que justement dans la couveuse, ils vont en parler ? Tout ce qui est basé sur le networking et l'élargissement du réseau ? Est-ce que c'est aussi un besoin ?

Je trouve qu'avec des événements comme le Mind & Market, il y a déjà moyen d'avoir une visibilité rien qu'en en parlant. Le networking se fait assez naturellement en fait. Donc ça

pourrait aider forcément pour peu qu'il y ait une autre startup qui puisse être partenaire ça peut être pratique. Mais nous, au niveau networking, on est plus ou moins bon, on a déjà vraiment pas mal de partenaires, on va à des événements du genre Mind & Market et tout donc je ne pense pas que ce soit ça le plus important.

➔ Et les questions aux professionnels ? Les questions ponctuelles au niveau légal ou au niveau comptable, changement de législation comme la GDPR imaginons.

Ça dépend vraiment du prix, je ne sais pas si ça a des coûts ou si c'est gratuit.

➔ C'est gratuit, 100% gratuit.

A oui, alors là quand même. Parce que l'autre jour on a dû payer le comptable ça nous a fait un peu mal... Et des fois, on a besoin d'avis juridique par exemple. Donc oui, ça ce serait un nouveau plus.

➔ Il y avait aussi tout l'aspect légitimité. Je ne sais pas si quand tu entreprends seul et que tu discutes avec un partenaire ou avec un potentiel client etc., le fait d'être juste un jeune qui vient de finir ses études et qui lance un projet. Est-ce que la crédibilité derrière y est ?

On n'a pas de problème de crédibilité. Non à ce niveau-là, ça va. C'est peut-être aussi grâce à Pierre. Il a plus d'expérience, il a 5 ans de plus, il s'occupe de l'aspect partenaire etc. Mais, non, je ne pense pas que le fait d'être en couveuse nous donnera plus de légitimité que d'autres. Une fois que la plateforme est sortie, on peut la montrer et voilà.

➔ Et tout ce qui est suivi individuel et coaching. Le fait d'avoir des professionnels qui sont là. C'est ce que vous allez avoir maintenant grâce à la couveuse et donc c'est un besoin que vous exprimez, d'avoir des professionnels du métier qui peuvent vous guider même si vous, vous avancer.

Oui, ça rejoint le point sur les experts mais clairement.

➔ Plus pour les étudiants mais il y a aussi briser l'isolement. Le fait d'entrer dans une structure pourra non pas partager ton projet qu'avec simplement ton entourage qui aura peut-être un regard bienveillant mais une structure qui pourra dire écoute, tu fonces dans le mur. Ou bien pouvoir ouvrir des espaces de dialogues avec des gens qui comprendront ton projet de manière professionnel.

Ça je pense que ce n'est pas mal du tout car je pense que par exemple au startup camps, on était à 8 projets dans notre petit écosystème. Le fait d'avoir le point de vue d'autres sur ton projet ça a vraiment du bon, je pense mais il ne faut pas en abuser. Ça reste ton projet et tu

es plus au courant de tout. Par exemple, ce qui était bien, c'est que quand on préparait les présentations devant tout le monde et là tu avais l'avis de tout le monde. C'est trop bien. Et ça te permet de ne pas être isolé et de ne pas dire de bêtises et pouvoir ajuster le tir. Mais moi je suis quand même très pour que ce soient ceux qui gèrent le projet qui vraiment dirigent. Pour ne pas aller dans l'extrême et ne pas être tout le temps avec des gens qui dirigent ton projet. Qui challenge tout le temps. Ça, ça ne va pas parce qu'il faut aussi laisser une certaine liberté et il y a des trucs dans lesquels d'autres gens ne croyaient pas et on s'est dit si on les fait et puis voilà.

➔ Et le dernier, par rapport aux incubateurs à étudiants entrepreneurs, il y a tout ce qui est la gestion du temps. Tu entres aussi dans une structure de soutien afin de pouvoir organiser ton travail et gérer à la fois ton projet, d'autres projets que tu as. Une structure qui prenne ça en compte. Par rapport à cette gestion du temps comment faites-vous en étant seul, vous gérez ?

Ça, moi je pense que de tous les post-it, c'est celui qui me parle le plus personnellement car je me pose tout le temps la question de comment je vais gérer mon temps et j'ai un peu du mal personnellement à le gérer correctement. Et je vois que parfois, bête exemple mais on avait notre premier concert qui arrivait et on a tout focus là-dessus et derrière, on n'a plus lancé de concert alors qu'on s'était dit qu'on en lançait X par mois et là pas du tout on a laissé tomber. Pour le mois d'avril, on n'a rien lancé car on était complètement focus sur l'autre concert. Ça franchement, je pense que ce serait vachement intéressant d'avoir un cadrage comme ça. Comme je dis, c'est vraiment très personnel. J'ai beaucoup de mal avec ça.

12. Et est-ce que tu peux me parler d'un moment où entreprendre tout seul donc sans structure, juste avec tes propres moyens ça a été spécialement compliqué ?

C'est vrai qu'on a dû mettre nous-même de l'argent. Et avancer certains trucs. Au niveau sécurité financière, notre modèle est très safe à ce niveau-là. On n'organise un concert que s'il y a l'argent pour, sinon, on annule. On ne prend vraiment aucun risque mais il y a quand même des investissements du genre : 8 000 € de visuel mais qui évidemment vont être répercutés sur l'ensemble du concert mais pour le premier ça a fait mal quoi.

Sinon, une grosse difficulté, non.

13. Et grâce à quoi, qu'est ce qui a fait que ça a bien roulé ?

Je pense que le projet avait déjà une certaine maturité, même si on n'était pas à temps plein dessus il y a deux ans. Le fait qu'on l'avait déjà en tête il y a deux ans et qu'on se réunissait quand même tous les mois ou même plus souvent que ça pour en parler, même si on n'avancait pas beaucoup, ça a permis de faire mûrir le projet et justement, cette année-ci quand on a lancé, on savait qu'on devait se focaliser sur les concerts. On savait comment présenter les choses, on l'avait déjà tordu un peu dans tous les sens. On avait déjà vraiment pas mal de repères par rapport au projet. Ça a beaucoup contribué au truc. Moi en tant que développeur de la plateforme, si je m'étais lancé dans le développement il y a deux ans quand on a eu l'idée, ça n'aurait pas été la même chose. Ça aurait été un fiasco je pense. J'aurais développé un truc qui au final ne répondait pas du tout à ce qu'on veut faire maintenant.

➔ Ça c'est la confrontation avec la réalité qui a fait que votre projet est devenu concret ?

Oui c'est ça, c'est le challenge du truc. Le fait aussi qu'on a vraiment pris le temps d'abord d'établir des contacts avec des partenaires avant de se lancer. On a rencontré des salles, des artistes, des gens qui pouvaient avoir un avis sur la question et qui nous ont aidé à construire le projet petit à petit, à coup de remarques mais sans qu'on mythe à ce moment-là. On n'avait rien à injecter, on avait encore rien fait. Tout ce qu'on faisait c'était de prendre des rendez-vous, voir des gens et en parler autour de nous. Et ça je pense que c'est important, faire de la pub.

➔ Le fait de tester le marché, de voir effectivement s'il y a une demande et s'il y a un business à développer là-dedans.

Oui, c'est ça. Et ce qui a quand même aidé c'est aussi la politique Lean Startup mine de rien. Le startup camp nous a permis de nous lancer plus tôt puisqu'on a tous les deux des tendances un peu perfectionnistes et donc si on avait dû attendre vraiment d'avoir la plateforme de nos rêves avant de la lancer ben là, elle serait encore dans la cave alors que là on s'est dit, on se lance à telle date, en janvier. Et c'est bon, on était lancé, même avec un truc dont on n'était pas encore fier mais voilà c'est ça l'idée.

➔ Essaye, montre ton prototype.

Oui c'est ça, tu as un prototype, tu balances et tu vois ce que ça dit.

➔ En fait, je pense que vous passez par les mêmes stades qu'une personne qui passe en incubation à la différence que vous prenez plus le temps d'aller directement dans le marché. Les étudiants, je pense que c'est parce qu'ils sont encore étudiants et peut-être encore trop jeunes, pour directement se lancer. Ils ont encore leurs études, ils ne sont pas encore dans la vie professionnelle. Ils n'ont pas encore cette vision-là de leur projet. Même s'il y en a qui sont hypers motivés c'est qu'il y a justement cette balance entre les deux et leur projet met plus de temps à se développer. Puisque l'atout chez vous c'est qu'il y ait quelqu'un qui ait de l'expérience, qui soit déjà dans le travail, qui puisse voir concrètement le terrain et qui puisse voir concrètement là il y a un manque.

Pour ça, je pense que ce qui a joué c'est le côté staff. Puis qu'on était dans le même staff et mine de rien, ce n'est pas une entreprise mais c'est quand même un gros projet et une gestion du temps à avoir et c'est un bon moule pour après se lancer.

14. Et l'entrepreneuriat en général, tu as envie de continuer là-dedans ? Comment est-ce que tu vois ton avenir ?

Oui, moi j'ai envie de continuer là-dedans et en fait même là maintenant, on développe tout un autre pan. Au-delà de notre activité d'organisation de concert qui est maintenant lancée et c'est très chouette, c'est ce qu'on adore faire. Mais maintenant, ce qu'on veut développer et ce qu'on est venu présenter au Mind & Market, c'était notre système de ticketing. On est des organisateurs de concerts avec nos propres booking. Tu utilises un système de ticketing qu'on a développé, on n'est jamais qu'un seul de nos clients potentiel et donc là maintenant, ce qu'on aimerait bien, c'est s'implanter comme une billetterie pour les petites salles qui n'en ont pas. Parce qu'on permet de tester la programmation à l'avance. Ce qui est unique. Et de prendre des risques, sans en prendre vraiment. C'est-à-dire de tester une programmation risquée, faire la pub pour et se rendre compte que si jamais ça ne va pas aller pour la salle puis qu'on sait que les salles ont du mal à se remplir et à rentrer dans leurs frais. Le fait de pouvoir tester c'est notre plus-value, le fait qu'on est petit, on est belge, on commence. Là maintenant, on a envie de développer cet aspect-là et ça j'avoue, ça me motive à fond.

Annexe 18 : Entretien avec Madame Sophie Neu

Prénom et nom	Sophie Neu
Profil	Responsable et gestionnaire de l'Yncubator
Type d'entretien	Entretien semi directionnel
Date de l'entretien	Vendredi 4 mai 2018

Introduction

- Présentation du sujet de mémoire.
- Objectif du mémoire : comprendre les étudiants entrepreneurs en incubation et leurs attentes envers une structure de soutien de type incubateur. Comprendre aussi l'incubateur et sa capacité à remplir les attentes des EE.
- Demande d'enregistrement de l'interview.
- Information sur la procédure : retranscription puis envoi de l'interview pour tous commentaires ou toutes modifications.

1. Quelle est la mission de l'incubateur envers les étudiants entrepreneur ?
--

Alors notre mission c'est de les accompagner en parallèle de leurs études où quand ils sont justes diplômés. Le but est de leur permettre de faire évoluer leur idée, la lancer, la créer si possible quand ils sont encore étudiants mais aussi après. Notre mission n'est pas la sensibilisation mais vraiment de l'accompagnement et développement de l'idée. C'est de la pré incubation d'une part, là, on travaille plutôt l'idée, le business modèle, l'équipe, le concept. Quand on a validé tout ça, on passe à l'incubation. Là c'est plus technique, un prototype concret et validé, un plan financier précis, des études de marché validées avec des prix, du marketing, des actions plus concrètes que quand on est dans la pré-incubation.

2. Est-ce qu'il y a une méthode pour passer de la pré-incubation ?
--

La méthode c'est une pré évaluation après 10 semaines d'incubation, puis une évaluation après un an. Dans la première partie, dans la pré incubation c'est de valider l'équipe. On leur a demandé une charte de collaboration validée avec les coachs, ça c'est pour la partie équipe. Pour la partie concept, on leur a demandé de travailler les premières cases du BMC et d'essayer de faire valider l'idée auprès d'un public. On arrive sur le LEAN. Le LEAN, on test sur

le terrain, on corrige et on retourne sur le terrain. C'est notre méthode et ce sont ces étapes là qu'on valide lors de la pré évaluation. Mais après 1 an on estime que pour la majorité des projets qu'il y a déjà moyen de faire un réel plan financier. Le « P&L », le carton de bière, en quelques points savoir dire : "oui si je vends mon produit à 100€ et que j'en vends que 50 sur l'année, comment je vais me payer". Rapidement, c'est pour la pré évaluation. Quand on est dans l'évaluation il faut quand même un plan financier. Ce sont ces documents qu'on demande : les premières preuves d'achat, les premières lettres d'intention du marché pour dire oui il y a un marché.

3. Est-ce qu'il y a un processus de sélection ? Au tout début puis au fur et à mesure ?
--

La sélection est assez difficile à faire mais il y a un processus. Ils postulent via le site de l'Yncubator où ils arrivent sur la plateforme Wikipreneurs, ils la remplissent par rapport à eux et sur leur projet. Sur base de cela on fixe un rendez-vous. Pendant 1h on interroge vraiment la personne, voir sa motivation personnelle puis on voit le projet. Donc il y a les deux qui sont analysés en parallèle mais on met plus d'importance sur la personne que sur le projet. On peut avoir un super projet technologique mais que la personne ne soit pas motivée ou alors c'est le chercheur fou qui ne sait pas s'ouvrir aux autres et accepter de rentrer en interaction. La deuxième partie, ces projets-là sont présentés devant le comité de sélection de l'Yncubator et là on vote en fonction de certains critères. Après 10 semaines avec la pré incubation, s'ils ont participé aux workshops, s'ils ont complété les documents, si la motivation est toujours là, si les rendez-vous coaching ont été fait, et on valide si on continue ou pas. Il y a donc des évaluations.

➔ Et il y a déjà eu des moments où vous avez dit stop ?

Bien sûr, en décembre il y a 3 projets qui se sont arrêtés. Soit ça vient d'eux soit de nous. La semaine prochaine il y a les évaluations, les projets qui sont entrés en février et en avril, ils n'ont pas encore un an ils ne vont pas passer par le comité de sélection. Le comité de sélection est aussi le comité d'évaluation. Mais ceux qui sont là depuis septembre vont devoir présenter leurs documents et pitcher. En fonction de ce qui aura été présenté et des avis des coachs qui les ont suivis. Puis on verra s'ils continuent ou pas et puis eux diront s'ils ont envie de continuer ou pas. C'est des deux côtés.

4. Par rapport au profil des étudiants qui entrent, est-ce que la fibre entrepreneuriale est là ? Ça reste des étudiants ?

Ça c'est très difficile. Il y a un dossier écrit et il y a un entretien oral qui n'est pas un entretien très poussé, c'est un entretien informel à 2, 3 personnes. Et c'est là qu'on doit sentir. C'est difficile d'être sûr. On a déjà recruté des étudiants en se disant qu'ils étaient géniaux mais qu'ils étaient occupés plus par d'autres choses. Et peut-être dans l'autre sens, peut-être qu'on a pas repris des étudiants qui étaient très introvertis et qu'ils n'ont pas montré la gnaque qu'ils avaient. C'est difficile, ça, on ne sait pas le dire.

➔ Mais vous faites attention au profil

C'est la personne avant le projet. Un mauvais projet on peut encore le faire pivoter quelque fois et on arrivera à compléter l'équipe. Mais bon si la personne de base, le porteur de projet manque de compétence de sensibilité entrepreneuriale et d'ouverture aux autres. Continuer tout seul un projet quand on est seul c'est super compliqué. Et par expérience, les projets qui sont seuls ont arrêté. On peut rentrer seul si on est prêt à accepter quelqu'un d'autre mais ce n'est pas facile car plus on avance au plus on se dit que c'est son bébé et au plus on a difficile à partager le projet.

➔ Est-ce que dans le processus de sélection, pour faciliter la chance de décollage, ne faut-il pas se concentrer sur les projets avec déjà une équipe ?

Oui mais bon il y en a qui ont un très chouette profil et ce n'est pas parce qu'ils sont seuls qu'il ne faut pas les prendre. On aimerait changer des choses pour l'année prochaine.

5. Par rapport à vos attentes perçues vus les étudiants. Que penses-tu que les étudiants recherchent en venant ici ?

Je crois qu'ils cherchent à recevoir un feedback sur leur projet, des aides personnalisées en fonction des compétences qu'ils ont. Et à se faire un peu reconnaître dans une communauté où ils sont en équipe, ils ont le label étudiant-entrepreneur. Ils cherchent aussi à développer leurs réseaux et leurs compétences. Et puis quelques uns sont intéressés à avoir des espaces disponibles pour venir travailler ou pour fixer des rendez-vous. Mais quand on regarde les évaluations on remarque qu'ils demandent d'avoir plus d'événements où ils peuvent se rencontrer l'un l'autre.

6. Vous par rapport à tout ça comment est-ce que vous rencontrez ces attentes ?

Ils ont tous un coach personnel, à la demande, c'est eux qui doivent voir ce qu'ils sont prêts à mettre dedans. S'ils demandent de voir leur coach tous les 15 jours pourquoi pas. Aussi certains disent qu'ils aimeraient avoir un feedback d'autres coachs. Par rapport aux formations, on a un calendrier de thèmes, on a ajouté des thèmes en fonction des attentes qu'on nous a signalées l'année passée. On essaye de coller au mieux selon les besoins. On a remarqué que 4 projets étaient sur les capteurs. On a contacté un professionnel. On essaye de s'adapter en fonction des besoins de chacun.

➔ Ça, vous le ressentez par rapport aux évaluations ?

Oui, aux évaluations et aux questions qu'on reçoit par mail. J'ai remarqué qu'on avait 4 projets avec des capteurs et que ça serait bien de leur donner un feedback autre qu'à l'université ou de leur sphère privée.

➔ Les étudiants ont des attentes mais ils ne les communiquent pas et c'est toi qui dois y réfléchir.

Ils ne pensent peut-être pas certaines choses et c'est nous qui anticipons. Par exemple les modèles coopératifs, on a rencontré des professionnels, et on a intégré cela au programme. Ils sont venus voir les pitch aux Mind & Market et ces projets là, ça vaut vraiment la peine de les lancer dans le modèle coopératif. L'attente ne vient pas d'office des étudiants mais ils sont contents qu'on arrive avec des éléments pour eux. On leur offre un maximum, à eux de les prendre. Ils restent les acteurs mais on constate que ce n'est pas évident en parallèle avec les études. Les timings avancent très vite. La grosse saison c'est octobre-novembre, puis c'est mars-avril, en dehors de ça c'est blocus, examens ou vacances. Ces 4 mois-là, ils ont leur activité académique régulière en plus de l'incubateur. Il faut jongler avec les agendas de tout le monde et c'est là qu'on voit la gnaque réelle.

➔ Est-ce que vous vous adaptez ?

Toutes nos activités sont en fonction de leur timing. Le coaching continue toute l'année. Les workshops et les événements durant les périodes de cours académiques.

7. Concernant plus vos stakeholders, les personnes qui vous financent, c'est l'AEI. Est-ce qu'eux ont des attentes vis-à-vis de votre structure ?

Oui, tous les trimestres on doit leur envoyer un tableau avec des données chiffrées en fonction de l'évolution des projets, des personnes et ils nous donnent un objectif de création d'entreprise qui est hyper élevé. Ils nous demandent un taux de 50% de création d'entreprise ce qui est énorme dans l'entrepreneuriat en générale d'une part et deuxièmement chez les étudiants. Puisque chez les étudiants, ça ne leur coûte rien, ils viennent faire ça en parallèle de leurs études. Certains viennent juste pour être un peu sensibilisés à l'entrepreneuriat sans vouloir créer une entreprise mais on ne les a pas détectés tout de suite. Alors ils laissent tomber et nous on doit essayer d'atteindre ce chiffre là, ce qui n'est pas gagné. Eux, ils parlent de création d'entreprises, nous on fait en fonction du nombre de projet qui ont déjà vendu à des clients. On n'est pas obligé d'avoir créé une forme juridique, on pourrait prendre le statut d'étudiant entrepreneur. On pourrait passer via une couveuse, notamment Azimut qui prête son numéro de TVA. On pourrait passer par SMART. Dans ce cas-là, il n'y a pas une SPRL qui a été créée mais il y a des ventes.

➔ Par rapport à cette contrainte, cet objectif, est-ce que vous adaptez votre stratégie, il y a un objectif de création ?

Certains incubateurs ont cet objectif-là en tête, nous on trouve que cet objectif n'est pas bon. Ce n'est pas parce qu'on a un numéro de TVA que ça veut dire que c'est réussi. N'importe qui peut créer une forme juridique. Il y a les startups à 1€. On a créé et après ? Qu'est-ce que ça veut dire ? Est-ce qu'on va faire du chiffre ? Est-ce qu'on est vraiment bien en lien avec le marché ? Est-ce qu'on a un produit qui plaît ? Est-ce qu'on doit recruter des gens ? Pour nous ce n'est pas un bon indicateur. On essaye quand même de ne pas être trop loin de ce qu'ils nous demandent mais nous on prend le projet si on croit en l'entrepreneur. Même si on n'est pas sûr qu'on va faire quelque chose.

➔ Là, est-ce qu'il n'y a pas une ambivalence, sachant que vous êtes un incubateur à étudiants entrepreneurs, vous investissez dans une personne plutôt que dans un projet. Alors que la contrainte est basée sur les projets ?

Oui tout à fait, on n'est pas d'accord avec ces objectifs-là et on voudrait qu'ils élargissent les critères. Maintenant ça fait 4 ans que l'incubateur est créé et jamais ils ne sont venus nous dire qu'on a pas atteint les objectifs.

➔ Est-ce qu'il y a des risques ?

Non je ne pense pas, tant qu'on sait prouver qu'il y a des choses qui se passent. Des projets qui n'entreprennent pas maintenant, c'est peut-être mieux qu'ils n'entreprennent pas maintenant mais après. Ils ont les connaissances, le réseau, et ils seront peut-être des entrepreneurs dans 2 ans. Il faut croire en ces personnes. Ce n'est pas un investissement perdu et on peut même aller vers de l'intrapreneuriat dans les entreprises. Un étudiant qui s'est fait recruter dans une PME de 50 personnes, d'accord il n'a pas créé son entreprise mais peut être qu'on va le recruter pour son profil entrepreneurial et il va peut-être redévelopper une nouvelle division car il a un profil d'entrepreneur et la PME peut-être dans 3 ans aura 100 personnes. C'est quand même ça l'objectif final, c'est de développer l'emploi en Wallonie.

➔ Vous vous misez plus sur une personne et lui faire développer des compétences quitte à, « nice to have », avoir une création d'entreprise mais globalement développer des personnes qui puissent entreprendre que ça soit aujourd'hui ou demain.

Oui, même si on espère qu'ils vont créer quand ils sont dans l'incubateur mais pour nous ça n'est pas perdu si le projet ne se crée pas. Il y en aura toujours qui seront perdus.

8. Par rapport à ces contraintes, le fait qu'il vous faut du chiffre et une croissance, le fait d'augmenter le nombre de projets, comment est-ce que vous installez cette stratégie ?

Le problème est que le nombre de personnel n'augmente pas en fonction du nombre de projets et c'est pour ça qu'on est débordé. Moi j'étais toute seule en phase test avec 4 projets (2014/2015) puis en 2015/2016 on avait 14 projets. On a multiplié par 3. Puis en 2016/2017 Françoise est arrivée à mi-temps et on est passé de 14 à 22 projets, de nouveau 30% en plus. Heureusement, qu'elle est là mais ça n'est qu'un mi-temps. Maintenant on est à 34 projets. Et on est toujours 1,3 équivalent temps plein et donc maintenant quand on a des demandes de projets qui arrivent, même si on a dépassé notre quota, car on a le financement pour 29 projets, on peut en prendre plus mais on n'est pas financé. Mais je n'ai pas envie de dire non car je le trouve bien quand même. On sait que l'un ou l'autre ne va pas aboutir et on se dit que si on sait mettre encore un peu d'énergie et d'accompagnement et qu'il y a encore de la place dans les workshops autant les prendre.

➔ Tu comptes donc sur le fait qu'il y en a qui vont arrêter, donc tu en prends plus.

Oui voilà, si on en prend plus et bien si on doit faire 50% de 29, c'est-à-dire 14 projets créés, ici on en a 34 on a plus de chance que 34 créent même si on n'est pas payé pour eux. Pour rappel, il y a la fondation FREE. Les entrepreneurs en résidence sont des coachs sont payés uniquement pour leur coaching via cette Fondation

➔ Vous avez une structure très neuve et il faut aller chercher les fonds ?

Les financements sont très instables car on dépend de la politique. Chaque année les conventions sont revues et n'on est jamais sûr que ça va continuer, théoriquement oui mais en pratique.

9. Et tu trouves que par rapport à votre rôle, un incubateur à étudiant est essentiel ?

Je trouve que c'est essentiel par rapport à ce qui existe dans les écoles. A l'UCL, il y a la mineure à l'esprit d'entreprendre, tu as CPME, tu as StarTech chez les ingénieurs civils, tu as les associations d'étudiants UStart, LSM conseil, il y a tout ça qui se passe au niveau de l'entrepreneuriat. S'il n'y a pas un incubateur pour aider tous ces gens qui ont été sensibilisés à un moment où à un autre dans leur programme d'étude et qui ont envie de lancer quelque chose, c'est quand même dommage qu'on ne propose pas de suite à tout ça. Pour l'instant l'IAD met en place des choses pour soutenir encore plus l'entrepreneuriat. L'EPHEC a une cellule « EPHEC entreprendre » qui demande que leurs étudiants puissent être accompagnés, ces 3 écoles-là ont besoin d'avoir une suite. Ok ils pourraient aller dans un incubateur normal, comme le CEI, où il n'y a pas un programme spécifique aux étudiants. Mais les moyens sont limités aussi. Le CEI n'a même pas un équivalent temps plein pour faire l'accompagnement parce que là c'est un financement qui vient du FEDER et ils n'arriveraient pas à accompagner les projets. Puis je pense qu'il y a une certaine dynamique à faire entre étudiants d'abord, à partager plein de choses en tant qu'étudiant en les intégrant dans un écosystème plus global. Je pense que l'idée cette année de faire un événement de clôture au sein du CEI, ça peut aussi être une bonne chose. Ils vont côtoyer en plus des étudiants les projets d'adultes. C'est bien de se baigner dans l'écosystème général.

➔ Tu considères que les besoins et les attentes des étudiants sont différents que ceux des entrepreneurs adultes ?

Non, les besoins sont les mêmes mais au début il faut qu'ils se mouillent entre eux et qu'ils découvrent une manière de fonctionner entre eux. Puis, ils ont plus de temps qu'un autre

entrepreneur qui fait peut-être ça en parallèle de son travail et qui a d'autres risques, un autre timing. Les étudiants, ils savent que pendant 2 ans, ils sont plus flexibles, il n'y a pas de risque financier, les attentes sont un peu différentes. Pour eux, c'est le moment d'essayer, ils ont du temps, ils n'ont pas de coût et ils ne perdent rien à tenter l'aventure. Ce qui est tout à fait différent pour les entrepreneurs adultes qui font ça en parallèle de leur boulot et qui ont tout lâché et qui veulent absolument maintenant trouver des fonds. Le temps presse et les contraintes ne sont pas les mêmes que les étudiants. Au début entre étudiants, c'est bien je pense mais quand le projet évolue il faut savoir s'immiscer plus dans le réel écosystème entrepreneurial.

10. Vous ouvrez les sessions d'inscription plusieurs fois par an, est-ce que là ça ne crée pas une différence dans l'évolution des projets ?

C'est plutôt plus lourd à gérer pour nous mais ça aussi on va revoir. Avant c'était une fois par an, cette année c'était 3 fois par an. C'est compliqué, on doit repenser les choses autrement.

➔ Concernant le développement des projets, vu qu'ils ne sont pas tous dans le même stade de développement, comment est-ce que vous gérez ?

Ça ce n'est pas trop grave.

➔ Par exemple l'offre des workshops ?

Certains workshops ont été dédoublés pour leur donner l'occasion d'y assister quand c'est bon pour eux. Le pitch 3 fois, le plan financier 2 fois. Tu peux avancer même si tu n'as pas eu le bon workshop au bon moment.

➔ Le fait qu'il y a plusieurs inscriptions n'est pas pénalisant pour eux mais plus pour vous ?

Oui c'est ça.

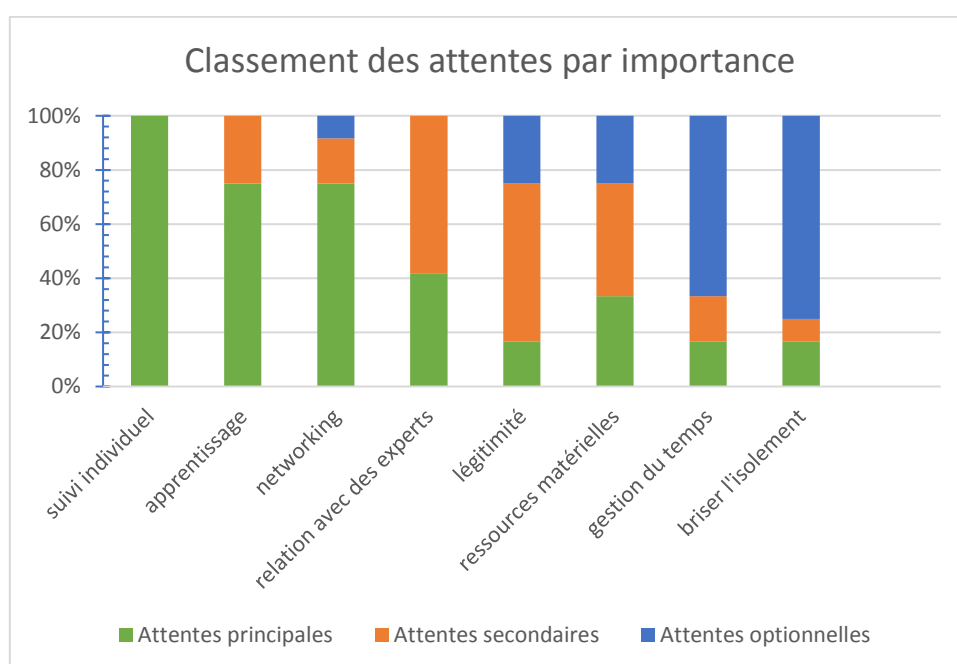
Annexe 19 : Représentation de la classification des attentes des incubés

Ce graphique a été construit sur base des interviews et des réponses issues de la question concernant la classification des attentes en fonction des trois degrés d'importance :

- Attentes principales : attentes premièrement recherchées envers l'incubateur.
- Attentes secondaires : attentes moyennement recherchées envers l'incubateur.
- Attentes optionnelles : éléments non recherchés envers l'incubateur.

Nous retenons ici que les avis des étudiants qui ont été incubés, ils sont au nombre de 12.

Nous ne retenons pas les étudiants qui n'ont pas suivi un programme d'incubation, ils sont 3.



	Attentes principales		Attentes secondaires		Attentes optionnelles		
	Nombre d'avis	%	Nombre d'avis	%	Nombre d'avis	%	Total des participants
Suivi individuel	12	100%	0	0%	0	0%	12
Apprentissage	9	75%	3	25%	0	0%	12
Networking	9	75%	2	17%	1	8%	12
Relation avec des experts	5	42%	7	58%	0	0%	12
Légitimité	2	17%	7	58%	3	25%	12
Ressources matérielles	4	33%	5	42%	3	25%	12
Gestion du temps	2	17%	2	17%	8	67%	12
Briser l'isolement	2	17%	1	8%	9	75%	12

Annexe 20 : Evolution des attentes principales et secondaires au cours de l'incubation

Commentaires : les interviews nous apprennent que certaines attentes changent d'importance au cours de l'incubation. Sur ce graphique, et par souci de clarté, ces trois attentes se modifient au même moment. Or, il ne s'agit ici que d'une représentation schématique des changements. Ceux-ci ne se réalisent probablement pas en même temps mais bien de façon individuelle et spécifique pour chaque projet.

