

"L'impact d'une structure d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial d'étudiants de l'enseignement supérieur." Cas d'étude: Venturelab.

Auteur : Misukami-Mia-Kanda, Odile

Promoteur(s) : Cornet, Annie

Faculté : HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège

Diplôme : Master en sciences de gestion

Année académique : 2021-2022

URI/URL : <http://hdl.handle.net/2268.2/14513>

Avertissement à l'attention des usagers :

Tous les documents placés en accès ouvert sur le site le site MatheO sont protégés par le droit d'auteur. Conformément aux principes énoncés par la "Budapest Open Access Initiative"(BOAI, 2002), l'utilisateur du site peut lire, télécharger, copier, transmettre, imprimer, chercher ou faire un lien vers le texte intégral de ces documents, les disséquer pour les indexer, s'en servir de données pour un logiciel, ou s'en servir à toute autre fin légale (ou prévue par la réglementation relative au droit d'auteur). Toute utilisation du document à des fins commerciales est strictement interdite.

Par ailleurs, l'utilisateur s'engage à respecter les droits moraux de l'auteur, principalement le droit à l'intégrité de l'oeuvre et le droit de paternité et ce dans toute utilisation que l'utilisateur entreprend. Ainsi, à titre d'exemple, lorsqu'il reproduira un document par extrait ou dans son intégralité, l'utilisateur citera de manière complète les sources telles que mentionnées ci-dessus. Toute utilisation non explicitement autorisée ci-avant (telle que par exemple, la modification du document ou son résumé) nécessite l'autorisation préalable et expresse des auteurs ou de leurs ayants droit.

“L’IMPACT D’UNE STRUCTURE D’ACCOMPAGNEMENT SUR L’INTENTION ET L’ACTE ENTREPRENEURIAL D’ÉTUDIANTS DE L’ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR.”

CAS D'ÉTUDE: VENTURELAB

Jury :
Promoteur :
Annie CORNET
Lecteurs :
Fabrice PIRNAY
Frédéric OOMS

Mémoire présenté par
Odile MISUKAMI-MIA-KANDA
En vue de l'obtention du diplôme
de Master en Sciences de gestion
Année académique 2021/2022



Remerciements

C'est avec reconnaissance que j'adresse mes remerciements à Madame Annie Cornet. Je la remercie d'avoir accepté d'être ma promotrice, de m'avoir guidé lors de la structure de mon mémoire et pour ses conseils bienveillants afin de mener à bien ce travail.

Je souhaite aussi remercier toutes les personnes qui m'ont accordé leur précieux temps. Je pense notamment aux 25 personnes que j'ai interviewées et que je ne peux malheureusement pas citer par respect de leur anonymat.

Merci à mon cher petit frère pour la correction attentive de mon mémoire. Un grand merci à mon compagnon pour son soutien sans faille et ses encouragements.

Je remercie également les personnes qui vont prendre le temps de lire ce travail rédigé avec beaucoup d'attention et celles qui vont prendre le temps d'écouter ma défense orale également, je pense à Monsieur Fabrice Pirnay et Monsieur Frédéric Ooms.

C'est avec énormément d'émotions que je rends ce travail qui clôture mon cursus en sciences de gestion qui fut pour moi une belle aventure et un véritable challenge. Lors de ce passage au sein de HEC, j'ai appris à me dépasser, je remercie donc l'ensemble du corps professoral.

Tables des matières

Introduction	11
I. Partie théorique : revue de littérature	17
Première partie : les difficultés	19
Chapitre 1 : L'entrepreneuriat chez les jeunes	19
1. Être entrepreneur	19
1. Les caractéristiques et compétences nécessaires	19
2. Les facteurs de succès	21
1. L'impact de l'entourage familial	21
2. La santé physique et émotionnelle	22
3. La mise en œuvre d'actions	23
2. L'impact de la capacité	24
1. La désirabilité et la faisabilité	24
1. La désirabilité	24
2. La faisabilité	26
2. La culture entrepreneuriale	28
1. La disparité entre la Flandres et la Wallonie	28
2. La vision de l'échec au sein du système scolaire	31
Deuxième partie : Les solutions	33
Chapitre 2 : Les pistes de solutions pour les jeunes entrepreneurs belges	33
1. Les formations entrepreneuriales dans le cursus scolaire	33
1. Principes théoriques du développement des compétences entrepreneuriales	33
2. L'impact de l'enseignement sur l'intention entrepreneuriale	36
2. Les structures d'accompagnement	37
1. Les incubateurs	37
II. Partie pratique : confrontation avec le terrain	39
Chapitre 1 : Méthodologie de la recherche	41
1. Contexte de la recherche	41
1. Le VentureLab	41
2. Cible de la recherche	42
1. Les étudiants entrepreneurs en région liégeoise	42
1. Le statut d'étudiant-entrepreneur	42
2. Les freins rencontrés et les solutions en Belgique	43

1. La peur de se lancer	43
2. Le manque de moyens financiers	44
3. La solitude	44
4. Le syndrome de l'imposteur	44
5. Le manque de réseaux	45
3. Méthode de récolte et d'analyse des données: étude empirique	46
1. Méthode de récolte des données	46
2. Méthode d'analyse des données	47
Chapitre 2 : Résultat et analyse: objectivement	49
1. L'intention entrepreneuriale des étudiants entrepreneurs	49
2. L'impact du Venturelab sur l'intention entrepreneuriale	53
3. L'impact du Venturelab sur l'acte entrepreneurial	54
1. Les services du Venturelab	54
2. Les solutions aux freins	56
Chapitre 3 : Résultat et analyse: subjectivement: discussion	59
Conclusion	61
Annexes	67
Liste des personnes ressources	128
Bibliographie	129

Abréviations

Abréviations	Signification
BMC	Business Model Canva
CE	Commission Européenne
ONEM	Office National de l'Emploi
R&D	Recherche et Développement
SPW	Service Public de Wallonie
TEA	Total Early Stage Entrepreneurial Activity
VL	Venturelab
VPC	Vente par correspondance
YEP	Young Entreprise Projet

Traductions

Mot anglais	Traduction française
Boost	Au sens figuré, cela signifie donner un coup de pouce
Brainstorming	Remue-méninges
Burn out	Syndrome d'épuisement professionnel
Deadline	Date limite, échéance, date butoir
Dropshipping	Livraison directe
Empowerment	Responsabilisation
Focus group	Groupe de discussion
Hard skills	Connaissances spécialisées
High school business game	Jeu d'entreprise au lycée
Lifestyle	Mode de vie
Mindset	État d'esprit
Mood	Ambiance
Production test	Essai de fabrication
Push and pull factors	Facteur de poussée et d'attraction
Self-efficacy	Efficacité personnelle
Soft skills	Terme qui désigne à la fois l'intelligence relationnelle, la capacité de communication, le caractère, les aptitudes interpersonnelles

Mot anglais	Traduction française
Template	Modèle
To do list	Liste de choses à faire

Définitions

Termes	Définition
Belga	Belga News Agency, fournisseur principal d'actualité des médias, livre 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 une information en Belgique et à l'étranger. L'information touche tous les domaines : de la politique à l'économie, en passant par les affaires sociales, la finance, le sport, la culture et les faits divers.
Bourse au prototypage	Bourse de prototypage est une bourse accordée par le VentureLab et qui donne accès aux acteurs clés de la région désireux de guider le jeune entrepreneur dans le développement financier de son projet : aide à l'élaboration de votre plan financier et de votre business plan, accès aux financements et à différentes aides publiques, analyses et conseils lors d'un comité de crédit et d'un comité financier.
Business model	Anglicisme, représentation synthétique des aspects majeurs de l'activité d'une entreprise ou d'une organisation
Challenger	Vient de l'anglais challenger, lui-même issu de l'ancien français chalangeor, qui signifie mettre au défi, défier
Chèques entreprises	Ils permettent de financer des prestations de formation, de conseil et coaching liées au besoin de l'entrepreneur
Climate KIC	Une communauté européenne de la connaissance et de l'innovation, travaillant à accélérer la transition vers une économie zéro carbone ».
Climathon	Il s'agit d'une initiative mondiale lancée par Climate KIC suivie simultanément par plus de 110 villes sur 6 continents. C'est un challenge porté par des territoires engagés dans la lutte contre le changement climatique. Le but est de challenger l'intelligence collective.
Co-coaching	Il s'agit d'un anglicisme, c'est l'accompagnement (d'une personne, d'une équipe) dans l'accomplissement et la réussite de ses projets. Dans la structure du Venturelab, il est possible d'avoir recours à deux coachs en même temps, celui qui est assigné à l'incubé et l'un des 16 entrepreneurs.
Conseils d'administration	C'est l'équipe pluridisciplinaire du Venturelab. L'équipe du VentureLab a développé une méthodologie et des outils innovants, imaginés pour booster les compétences et le projet des incubés, tout en leur permettant de créer des solutions aux enjeux sociétaux. Ces outils sont regroupés en six grands domaines d'expertise : Développement de l'individu & de ses compétences entrepreneuriales; Prototypages & validation sur le marché ; Innovation & solutions durables ; Aspects juridiques & financiers ; Communication & Relations Presse ; Développement international.

Termes	Définition
Crowdfunding	Anglicisme, c'est un financement direct par la foule, sans les intermédiaires classiques. Véritable levier de création et de développement, il permet au grand public de soutenir financièrement et collectivement les projets qui le séduisent.
Dropshipping	Mot anglais. C'est une forme de e-commerce par laquelle le site vendeur ne possède pas de stocks et fait livrer le client final directement par son fournisseur sans, le plus souvent, que le client ne le sache. Le principe du dropshipping peut être utilisé pour une partie de l'assortiment du site marchand ou pour la totalité de l'offre.
Écosystème	Un écosystème d'entreprises est un réseau d'acteurs n'ayant pas forcément le même profil. En revanche, ils partagent un même marché et ont potentiellement des intérêts communs. Dès lors qu'ils associent leurs forces (sur le plan financier, humain, créatif, matériel, technologique, etc.), ils sont en capacité d'inventer de nouveaux produits ou services, qu'ils n'auraient pas pu développer seuls. Et peuvent ainsi apporter davantage de valeur aux clients finaux.
Espace de coworking	Il s'agit d'un anglicisme qui désigne une organisation de travail regroupant plusieurs travailleurs indépendants dans un même lieu et n'exerçant pas nécessairement dans le même domaine
Feedback	Anglicisme. C'est la manière dont on transmet un « retour » à une personne sur ses actes avec comme objectif d'agir sur ses actes futurs, soit en les maintenant ou en les renforçant, soit en les modifiant ou en les corrigeant.
Formation bee-lab	Il s'agit d'une formation de trois jours pour prendre de la hauteur sur son projet et décupler sa performance. Trois jours pour explorer des solutions concrètes qui répondent aux défis environnementaux et sociaux grâce au projet de l'incubé
Formation deep inside	Cette formation a pour but qui permet à des entrepreneurs de se pencher sur des aspects plus personnels et relationnels de l'aventure entrepreneuriale.
Formation en art du feedback	C'est une formation pour apprendre à faire des feedback efficaces
Formation pitch	Formation de deux jours. L'experte en communication aide le formé à créer son pitch pour une communication verbale et non verbale qui fait mouche !
Formation raison d'être	Voir formation deep inside
Learning break	C'est le terme utilisé par le Venturelab pour désigner les formations
Learning by doing	C'est une méthode de formation par l'action consistant à apprendre par la pratique. Elle permet à l'apprenant d'être acteur de son propre apprentissage et de développer des compétences dans des conditions réelles.

Termes	Définition
Pitcher	Anglicisme ce terme désigne le fait de faire une présentation d'un projet ou d'une idée destinée à convaincre un interlocuteur.
Pivot	Au sens figuré, c'est ce sur quoi repose et tourne tout le reste
Prototypage	Réalisation du premier exemplaire d'une pièce, d'un modèle
Réseautage	Anglicisme, action de réseauter
Réseauter	Créer un réseau de contacts sociaux et professionnels, notamment par le moyen d'Internet
Road-to-business	Il s'agit d'une course mythique, une expérience unique au cœur de l'entrepreneuriat organisée lors du sommet des entrepreneurs par le Venturelab
Sommet des entrepreneurs	C'est un moment de rencontre entre entrepreneurs et entrepreneuses d'aujourd'hui et de demain pour booster leur projet.
Sowalfin	La SOWALFIN est une société anonyme d'intérêt public mise en place par le Gouvernement wallon en 2002 afin de faciliter l'accès au financement pour les entreprises. Elle offre également toute une série de services pour aider notamment à la transmission d'entreprise, au développement à l'international
Ustart	C'est l'un des grands acteurs belges de sensibilisation à l'entrepreneuriat auprès de la communauté étudiante
Venturelab	Le VentureLab est un écosystème de soutien à l'entrepreneuriat à destination de tous les étudiants et des jeunes diplômés des institutions de l'Enseignement supérieur du pôle académique Liège-Luxembourg
Webdesigner	Le webdesigner est normalement la personne en charge de la conception de sites web au sein d'une agence de création. Le webdesigner réalise des maquettes de sites en fonction des cahiers des charges des annonceurs et consultants.
Wikiflow	C'est un logiciel interactif des professionnels de l'accompagnement et de la formation

Introduction

Description du contexte

Nous pouvons constater aujourd'hui que la Belgique n'est pas une référence en termes d'entrepreneuriat. Pire encore, il y aurait une disparité régionale au sein de ce même pays. En effet, le nord du plat pays brillerait beaucoup plus que le sud dans ce domaine. Pourtant l'intention de créer son entreprise est présente dans toutes les régions du pays. En effet, la Belgique affiche un taux d'intention entrepreneurial dans la moyenne européenne, voire même légèrement supérieure à nos voisins¹ (GEM, 2015).

Dans cette contribution, nous explorerons diverses pistes qui nous permettront de comprendre les raisons derrière ce décalage, en mobilisant notamment le concept de culture entrepreneuriale. Toujours est-il que nous n'avons pas pour but de comparer les régions du pays, mais plutôt de comprendre les mécanismes à l'origine de l'intention entrepreneuriale et ce qui la renforce. Ce mémoire-recherche traite de l'impact des structures d'accompagnements sur l'intention entrepreneuriale des étudiants. Plus précisément des incubateurs et en particulier celui du Venturelab situé dans la ville de Liège. Nous cherchons la véritable contribution de cet incubateur quant au passage à l'acte, c'est-à-dire à la volonté de la création d'entreprises pérennes.

Les motivations qui sous-tendent ce mémoire sont intimement liées à mon parcours puisque je suis moi-même incubée au Venturelab.

Le but de la recherche

Nous cherchons à comprendre l'impact du Venturelab. Les actions menées sont-elles efficaces afin de renforcer l'intention entrepreneuriale mais surtout est-ce suffisant pour que les étudiants entrepreneurs décident de passer à l'acte? Nous définissons le passage à l'acte comme la volonté de mettre tout en œuvre pour la réussite de son projet, c'est-à-dire de réellement constituer une société ou une entreprise en personne physique et pas seulement la faire exister du point de vue administratif. Si les résultats s'avèrent positifs, cela signifierait que le Venturelab a un impact dans l'acte entrepreneurial des étudiants dans le cas contraire, cela voudrait dire que les incubés qui rejoignent cette structure d'accompagnement n'y trouvent pas l'aide nécessaire pour passer de l'intention à l'acte.

Les motivations managériales

Énoncé du problème. La question de recherche étant plutôt générale: "Comment combler le fossé entre l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte des étudiants entrepreneurs?"

Nous avons pu grâce aux sous-questions préciser notre champ de recherche:

- Quelles sont les difficultés pour les jeunes entrepreneurs belges de maintenir leurs intentions entrepreneuriales?
- Quelles sont les solutions en Belgique pour faire face à cette difficulté?
- De quelles manières les formations entrepreneuriales renforcent-elles l'intention des étudiants?

¹ Les voisins dans ce cas sont: la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Suisse et le Royaume-Unis.

- De quelles façons le Venturelab aide-t-il à combler le fossé entre l'intention et l'acte entrepreneurial?

Les contributions

Les contributions théoriques concernent l'entrepreneuriat chez les jeunes et les modèles d'intentions.

Ce texte nous éclaire sur le profil (caractéristiques et compétences) des étudiants entrepreneurs et les facteurs de succès nécessaires à l'éventuelle création d'une entreprise, tels que l'impact de l'entourage familial, la santé physique et mentale et la mise en œuvre d'actions.

Cette recherche a également permis d'analyser l'importance du facteur 'capacité' chez les jeunes au sein du champ de l'entrepreneuriat. Notre contribution nous a permis d'étudier le rôle des déterminants de la désirabilité et de la faisabilité, afin de remettre en cause différentes théories comme celle du comportement planifié de Ajzen.

Notre modèle appréhende le processus intentionnel en abordant des solutions qui intègrent le contexte scolaire. Plus précisément, les formations dispensées dans le cursus scolaire belge. Nous avons choisi d'intégrer une dimension pratique à notre travail en réalisant des interviews au sein du Venturelab. Les questions posées aux incubés permettent d'avoir des réponses concrètes quant au rôle de l'incubateur dans leur désir de passer à l'acte.

Approche (structure)

Ce mémoire est organisé en deux parties.

Premièrement, dans le but de répondre à la question : «Quel est l'impact du Venturelab sur le fossé entre l'intention et l'acte entrepreneurial ?», nous allons parcourir la littérature afin de définir les concepts clés de notre sujet et tenter de comprendre ce que cela implique d'être entrepreneur en mettant l'accent sur les difficultés des jeunes entrepreneurs belges et en proposant deux pistes de solution.

Deuxièmement, nous allons présenter la méthodologie employée pour la récolte et l'analyse des données. Ensuite, nous confronterons ce que nous avons pu apprendre de la littérature à notre étude de terrain auprès du Venturelab et nous présenterons les résultats de notre recherche.

Enfin, une conclusion viendra clôturer ce mémoire, nous discuterons des contributions apportées par ce travail, des limites de celui-ci et des perspectives de nouvelles recherches.

Les étapes nécessaires aux objectifs

Il est primordial de définir plusieurs concepts-clés essentiels à la bonne compréhension de ce mémoire.

Commençons par brièvement définir l'**entrepreneuriat**: la Commission Européenne (CE) le définit comme suit: «un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante» (Commission européenne, 2003, p.6).

L'**entrepreneur** est défini à partir de sa capacité à acheter les « moyens nécessaires à l'activité » à un prix connu et à revendre biens et services « à un prix incertain » (Cantillon, 1680-1734, p.16). L'un de ses disciples, l'abbé Nicolas Baudeau (1730-1792) "ajoute la dimension d'invention et d'innovation, en postulant que l'entrepreneur est celui qui invente et applique des nouvelles techniques ou idées pour réduire les coûts et augmenter son profit" (Hébert et Link, 2006, p.16). « Jean-Baptiste Say (1767-1832) synthétise ces apports dans le contexte du démarrage de l'industrie française : L'entrepreneur d'industrie est celui qui entreprend de créer pour son propre compte, à son profit et à ses risques un produit quelconque » (Say, 1803, p.16). L'entrepreneur influe par ses compétences et sa personnalité sur la création du profit.

Citant cette fois-ci Stevenson, l'**entrepreneuriat chez les jeunes** pourrait également être perçu comme étant « un processus au cours duquel les individus reconnaissent la propriété d'entreprise comme une option ou une alternative viable, les conduisant à développer des idées d'affaires, à apprendre à devenir entrepreneur et qui enfin finissent par prendre l'initiative de créer une entreprise » (Stevenson, 1989, p.51).

Les concepts-clés sont définis, nous pouvons nous focaliser sur le sujet à traiter.

Dans l'entrepreneuriat, il y a 3 phases distinctes : celle du pré-lancement où le futur entrepreneur identifie les opportunités, celle du lancement lorsque l'entrepreneur les met en œuvre et en pratique et celle d'après le lancement avec deux décisions à prendre: faire grandir l'entreprise ou abandonner le projet (Baron, 2007).

Dans ce travail, nous allons nous focaliser sur la première et deuxième phase. En effet, le pré-lancement c'est l'étape de l'intention. L'intention individuelle de créer une entreprise est un indicateur fondamental pour la réussite d'un projet (Aparicio & Battistella, 2008; Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000; Reynolds 1995) et l'étape de lancement correspond à l'acte entrepreneurial.

« Récemment, des auteurs ont mis en avant une approche reposant sur le rôle central de l'**intentionnalité** dans le processus d'émergence organisationnelle les ont suivis dans cette voie » (Krueger et al. 1993, p.1).

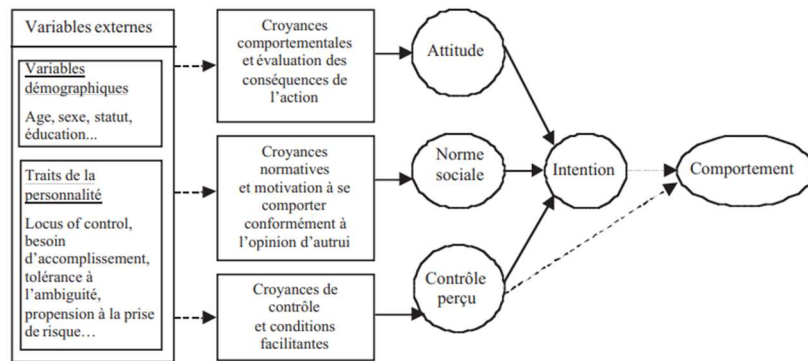
"Selon cette approche, tout comportement intentionnel peut être prédit par l'intention d'avoir ce comportement. L'intention de créer est, quant à elle, fonction de l'attrait que représente ce choix pour l'individu et de sa perception de la faisabilité du projet". (Krueger et Carsrud, p.2). C'est sur cette approche que nous avons établi l'importance de la capacité dans l'intention: l'intention entrepreneuriale est renforcée (ou abandonnée) selon que l'étudiant se sent capable (ou incapable) de mener à bien son projet et qu'il le considère comme faisable (ou non). Ce sentiment de capacité dépend de nombreux facteurs individuels tels que le niveau d'étude, la vision de l'échec, la norme sociale, la famille et l'entourage (Zellweger, Sieger, & Halter, 2011), l'autorégulation (Bagozzi et Kimmel 1995) et la pression sociale (Kolvereid, 1996).

Le modèle théorique

Le cadre théorique de ce travail repose sur diverses théories telles que le comportement planifié de Ajzen (1991), le modèle de Krueger et Carsrud (1993) et celui de Shapero et Sokol (1982).

La théorie du comportement planifié selon Ajzen

Figure 1. Modèle de la théorie du comportement planifié



Source : adapté de Ajzen (1987, 1991)

Figure 1 – « Modèle de la théorie du comportement planifié : les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention » (Ajzen, 1987-1991, p.2)

« Selon la théorie du comportement planifié, le comportement d'un individu dépend de son intention, c'est ce qui précède immédiatement l'action. L'intention dépend de trois variables: l'attitude; la norme sociale et le contrôle perçu (appelé faisabilité par Shapero) » (Ajzen, 1991, p.3).

« Les variables externes telles que la démographie et les traits de la personnalité jouent indirectement sur les intentions et le comportement au travers des attitudes » (Ajzen, 1987 ; Bagozzi, Baumgartner et Yi, 1992, p.3).

Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982)

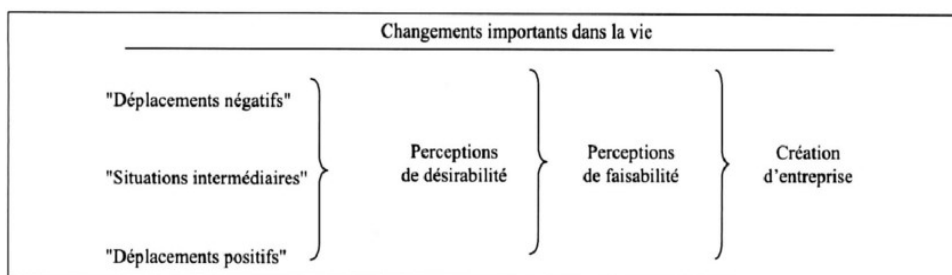


Figure 2 –Modèle de la formation de l'événement entrepreneurial. Reproduit à partir de «Motivations et typologie d'entrepreneurs» (Shapero et Sokol, 1982 figure créée par Alioutat, B.)

Ce modèle permet d'expliquer l'acte de création sur base de la désirabilité et la faisabilité perçue par l'individu (Shapero et Sokol, 1982) Quelles sont les situations positives, négatives qui entrent en jeu pour construire cette capacité personnelle perçue? Dans ce schéma, la norme sociale perçue agit directement sur l'intention.

Le modèle de Shapero d'après Krueger et Carsrud (1993):

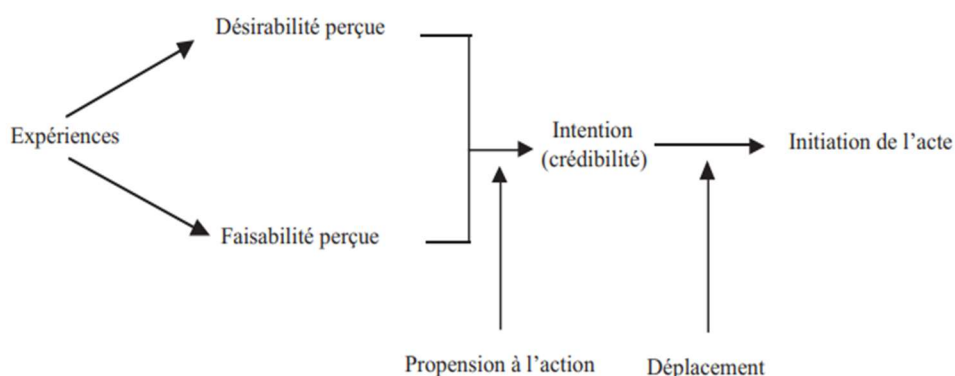


Figure 3 –Modèle de la théorie du comportement planifié d'après Krueger et Carsrud. Reproduit à partir de « Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention » (Krueger et Casrud, 1993, p.3)

Selon eux, l'événement entrepreneurial résulte de la combinaison de quatre variables :

- (1) une situation précipitant l'acte entrepreneurial (déplacements négatifs, positifs ou situations intermédiaires);
- (2) les perceptions de désirabilité de l'acte (système de valeurs individuel);
- (3) de faisabilité de l'acte (accès aux ressources nécessaires financières, humaines et techniques) issues de l'environnement culturel, politique, économique et social;
- (4) une disposition psychologique (propension à l'action);

(Shapero et Sokol, p.21)

Krueger a adapté le modèle de Shapero pour intégrer le concept d'intention. Ce modèle tient compte de l'importance pour un jeune entrepreneur de considérer l'action comme quelque chose de "crédible" avant d'envisager le passage à l'acte (Krueger et Casrud, 1993).

La crédibilité résulte de la désirabilité et la faisabilité mentionnée par Shapero si l'on résume ces deux facteurs: la désirabilité c'est le désir, la volonté et la faisabilité c'est la possibilité de réaliser l'acte.

Le modèle de la théorie de l'Action Raisonnée adaptée de Davis, Bagozzi et Warshaw (1989)

L'attitude envers un comportement ne mène pas forcément à l'action seulement à l'intention comportementale. «C'est le désir qui est considéré comme une des causes directes des intentions plus que les attitudes même si ce sont les attitudes qui engendrent ou freinent les désirs ». (Bagozzi et Kimmel, 1995, p.4)

L'attitude vis-à-vis du comportement ne mène pas forcément à l'action, seulement à l'intention comportementale.

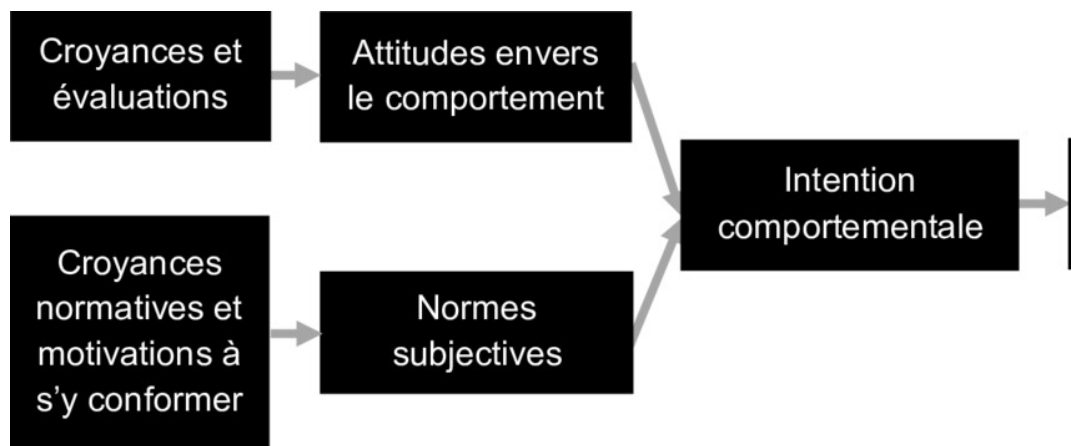


Figure 4 –Le modèle de la théorie de l'Action Raisonnée adaptée de Davis, Bagozzi et Warshaw (1989) . Reproduit à partir de «Mesures perceptuelles de l'usage des systèmes d'information: application de la théorie comportement planifié» (Davis, Bagozzi et Warshaw, 1989, p.53, figure créée par Martin, N).

Parmi les différents modèles expliqués, **nous avons basé notre réflexion en tenant compte du modèle de Krueger et Carsrud (1993) en considérant la désirabilité et la faisabilité comme facteurs indispensable à l'intentionnalité.**

I. Partie théorique : revue de littérature

Cette partie théorique a pour but de parcourir l'ensemble des concepts nécessaires à la compréhension de ce mémoire-recherche. Ce dernier s'articule autour du titre suivant : "L'impact d'une structure d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial d'étudiants de l'enseignement supérieur." L'étude de cas porte sur l'incubateur du Venturelab situé dans la ville de Liège.

Nous allons parcourir la littérature en 2 parties. Premièrement, nous essaierons de comprendre les difficultés du passage de l'intention à la réalisation. Deuxièmement, nous examinerons les solutions proposées pour combler ce fossé.

La première partie s'articule autour des difficultés liées à l'entrepreneuriat chez les jeunes. Nous avons organisé ce chapitre autour des questions suivantes: Quelles sont les compétences nécessaires pour être entrepreneur? Quels sont les facteurs de succès pour le porteur d'un projet entrepreneurial? Quel est l'impact de la désirabilité, la faisabilité et la culture entrepreneuriale sur l'intention entrepreneuriale?

Dans la seconde partie, nous avons deux pistes de solutions pour les jeunes entrepreneurs belges, la première des formations entrepreneuriales dans le cursus scolaire et la seconde les structures d'accompagnement tels que les incubateurs.

Première partie : les difficultés

Chapitre 1 : L'entrepreneuriat chez les jeunes

1. Être entrepreneur

1. Les caractéristiques et compétences nécessaires

"La question principale est: naît-on entrepreneur ou le devient-on?"

Nous aborderons ici la notion de compétence définie comme un « savoir en action » (Mandon, 1990) ou encore comme la « mise en œuvre dynamique d'une combinaison de savoirs théoriques, savoirs procéduraux, savoir-faire et savoirs pratiques dans la réalisation efficace d'une action précise dans une situation donnée avec les moyens disponibles » (Lichtenberger, 2006, p.148).

Selon Nicole Tremblay, il existe **quatre types de compétences** : adaptative (tolérer l'incertitude), sociale (établir un réseau de ressources), pratique (réfléchir sur et dans l'action) et métacognitive (se connaître comme apprenant). (Danis et Tremblay, 1985-1988, p.1).

Les compétences primordiales pour un entrepreneur sont: la motivation, l'organisation, la polyvalence et l'auto-critique :

- la motivation semble être un facteur clé, c'est l'énergie qui permet au futur entrepreneur de ne pas se décourager face aux défis, de persévérer face aux difficultés et d'apprendre efficacement pour gagner en expérience (Entrepreneur, s.d.).
- l'organisation est également un élément important, être capable à la fois de créer et de respecter un emploi du temps afin de gérer les délais et un budget (businessam, 2018).
- la polyvalence est nécessaire, être entrepreneur, cela veut dire qu'il faut être capable de porter différentes casquettes et d'avoir des compétences de gestion dans divers domaines: l'administration, la comptabilité, l'amélioration de processus, la relation client, etc. (LeBlogduFreelance, 2019).
- l'auto-critique est une compétence importante, accepter les remarques d'autrui afin de pouvoir améliorer ses points faibles. Il peut être aisé de reconnaître ses qualités mais il est beaucoup plus difficile de prendre du recul pour admettre ses erreurs, ce qui est pourtant indispensable afin de se remettre en question (Spiesschaert, 2019).

Toutes ces compétences ne sont pas forcément innées mais peuvent être apprises, lors de formations à l'entrepreneuriat, par exemple. Certaines qualités sont communes aux entrepreneurs dits "à succès". Les chercheurs ont trouvé de nombreux points communs entre Bill Gates, Elon Musk, Mark Zuckerberg, etc.

Quels sont-ils?

- être déterminé(e) et être ambitieux(se).
- être passionné(e) et créatif(ve).
- être courageux(se) et aimer prendre des risques.
- être sociable et ouvert(e) aux autres.

Contrairement aux attitudes qui sont acquises. Ces qualités sont des aptitudes, des dispositions naturelles, elles sont innées.

Un entrepreneur doit-il avoir toutes ces qualités pour réussir ? Existe-t-il un profil d'entrepreneur type? Quelles compétences faut-il pour devenir entrepreneur?

Il n'existe **pas un seul type d'entrepreneur**, en fait, il existe autant d'entrepreneurs que d'êtres humains. De nombreux tests d'évaluation de profils sont proposés sur internet aux futurs entrepreneurs afin qu'ils découvrent leurs forces et faiblesses. Un de ces questionnaires sort du lot, le test **Clifton Strengths de Gallup**.

En 2001, deux collègues², ont créé ce test. Ils avaient conclu que *la meilleure manière d'aller de l'avant dans votre carrière et d'être satisfait dans votre travail consiste à développer vos forces*. Ils conseillent de **se focaliser sur nos talents**, sur ce que nous avons déjà d'inné en nous, plutôt que de lutter et de travailler sur nos faiblesses.

Si l'on tient compte du résultat de leurs recherches la compétence primordiale à avoir en tant que futur entrepreneur ne serait-elle donc pas, l'introspection, la connaissance de soi ?

En tant que futur entrepreneur il serait donc crucial de s'auto évaluer, de connaître les compétences que l'on maîtrise afin de les consolider et de les faire évoluer. En effet, un talent sur lequel on investit, c'est-à-dire que l'on prend le temps de développer, devient un véritable point fort.

Ensuite, nous devons analyser si les compétences du futur entrepreneur sont suffisantes pour les besoins de la création et le bon fonctionnement du projet. Si ce n'est pas le cas, le futur entrepreneur peut faire appel à une tierce personne et déléguer les tâches qu'il ne se sent pas à même de gérer seul.

Malgré la valeur de ce test Gallup, nous avons décidé de n'utiliser que des solutions axées vers l'action pour notre mémoire-recherche. Nous n'utilisons donc pas les arguments de personnalité comme source de solution pour le passage à l'acte.

Maintenant que nous avons décelé les compétences nécessaires au futur entrepreneur, il est temps d'analyser les caractéristiques qui font qu'un individu s'oriente vers une dynamique entrepreneuriale.

Les caractéristiques qui sous-tendent le désir entrepreneurial sont les motivations intrinsèques, les antécédents, la famille, le vécu et l'histoire de vie.

En ce qui concerne les motivations intrinsèques, elles sont diverses: le souhait de liberté, que ce soit sur le plan professionnel ou privé (choisir ses horaires et lieux de travail), le souhait du renouveau (casser la routine, varier son quotidien, avoir son propre rythme de travail, tenter de nouvelles choses), le souhait d'être considéré à sa juste valeur (choisir ses collaborateurs, ses clients, son salaire).

Les antécédents familiaux, le vécu et l'histoire de vie dépendent du contexte dans lequel la personne a grandi et évolué, cette personne aura une aversion ou au contraire un désir pour l'entrepreneuriat. L'environnement familial a un impact non négligeable dans l'intention entrepreneuriale, nous considérons l'impact de l'entourage lorsqu'il est positif comme un des facteurs de succès.

² Marcus Buckingham et Donald Clifton.

2. Les facteurs de succès

1. **L'impact de l'entourage familial**

Dans le langage courant, la famille renvoie implicitement à un groupe de personnes reliées entre elles par des liens de sang, de mariage ou d'adoption (Rothausen, 1999, p.12). À noter que les obligations de ses membres les uns envers les autres et leurs rôles respectifs varient selon les cultures, voire entre les groupes ethniques (Puryear et al. 2008).

La façon dont on perçoit nos propres compétences et capacités sont étroitement liées à la manière dont notre famille nous soutient, ce même soutien peut mener à l'intention entrepreneuriale. Cela me rappelle une histoire bien connue d'un célèbre scientifique.

“Un jour après l'école, un jeune garçon amena à sa maman une lettre qu'elle seule pouvait lire. Sur celle-ci, il était inscrit: Votre enfant est surdoué, nous n'avons pas les ressources nécessaires pour l'encadrer, il a un niveau trop élevé pour l'école, veuillez lui faire école vous-même. La maman décida donc de faire l'école à la maison à son fils qui devint un scientifique célèbre. Il inventa le télégraphe, la caméra, la centrale électrique, le phonographe, l'ampoule électrique. Lorsque sa tendre maman mourut, il alla trier ses affaires et trouva la lettre de l'école envoyée des années auparavant, il l'a lue: “votre fils est un cancre, il est déficient, il a une maladie mentale, il n'est pas permis de revenir à l'école.” Ce fameux scientifique, c'est Thomas Edison.

Cette situation d'échec scolaire aurait pu mener Thomas Edison à une toute autre fin, peu propice à l'apprentissage et à l'innovation. Mais grâce au dévouement et au soutien de sa mère, il a développé ses compétences afin de devenir un brillant scientifique et entrepreneur. En évitant d'insister sur son échec scolaire et en s'adaptant à lui, la mère du scientifique nous donne le bel exemple, qu'il est plus utile de travailler sur ses forces plutôt que de pallier à ses faiblesses.³ Contrairement, à ce que le système scolaire nous inculque. Ce qui nous force à nous poser la question de l'efficacité des formations en cursus scolaire qui ne sont pas forcément adaptées aux besoins de chacun.

La famille dans laquelle on grandit influence notre vision du monde, nos valeurs, nos combats et nos choix. La famille communique l'esprit d'entreprendre (Saporta, 2002), un individu ayant évolué au sein d'une famille d'entrepreneurs (au moins un) peut créer l'intention d'entreprendre⁴ (M. Caliendo et al., 2015; Startiene & Remeikiene, 2009). “La famille est une source d'oxygène qui alimente la flamme entrepreneuriale” (Rogoff et Heck, 2003, p.14). La famille accompagne lors du chemin entrepreneurial : ils influencent leur progénitures, les inspirent, façonnent des attitudes favorables au comportement entrepreneurial grâce à leurs soutien et aux valeurs transmises (Dyer et Handler 1994; Saporta, 2002, p.14).

³ Conseil commun avec le test Gallup.

⁴ Le père indépendant influence sa fille à devenir indépendante mais pas son fils (Guyot & Lohest, 2008).

Scott et Twomey ont constaté que les individus dont les parents possèdent une (petite) entreprise exprimant la préférence la plus élevée pour le travail autonome et, à l'inverse, la moins importante pour des situations de salarié dans de grandes entreprises (Scott et Twomey, 1988, p.14).

Selon Ajzen : « la norme sociale s'appliquerait par le degré d'approbation ou de désapprobation que l'étudiant perçoit de son entourage et l'importance qu'il accorde à l'opinion de ce dernier » (Boissin *et al.*, 2007, p.27-28). En d'autres termes, un individu peut choisir de tenir compte ou pas de l'avis de sa famille au sujet de ses choix.

« Même pour les étudiants n'ayant pas de membres de leur famille entrepreneurs, la plupart expriment l'importance d'être soutenus par la famille et les amis. Ce qui est attendu se traduit en une recherche d'encouragement, de soutien moral et pas du tout d'une aide financière » (Brunet, S. *et al.*, 2019, p.67) Un des freins des jeunes quant à leur volonté de se lancer est, donc sans surprise, le manque de soutien familial et les attitudes sociales négatives (OECD, 2012). Les attitudes individuelles peuvent avoir 3 fois moins d'impact dans la décision de devenir individuelle que les attitudes familiales (Autio & Wennberg, 2010).

2. La santé physique et émotionnelle

Lorsque l'on parle de santé, cela fait référence à l'hygiène de vie qui englobe: les émotions, le sommeil, les activités physiques, le régime alimentaire, les loisirs et la balance vie privée/ vie professionnelle. "Être entrepreneur, c'est vivre sur des montagnes russes" (Radic, 2018, p.1).

« L'activité entrepreneuriale est considérée comme **un processus hautement émotionnel** » (Cardon, Foo, Shepherd *et al.*, 2012, p.49) entre euphorie et dépression. L'entrepreneur est soit l'esclave soit le maître de ses émotions. Elles influencent ses décisions d'agir au quotidien lors de tout le développement du projet entrepreneurial (Baron, 2008: Degeorge et Fayolle, 2009).

L'émotion la plus fréquente et celle qui est la plus difficile à gérer est **le stress souvent associé à la solitude**. « Quelle que soit la décision à prendre et le niveau de stress à supporter, le dirigeant est souvent seul » (Alphonse-Tilloy et Scoyez-Van Poppel, 2013, p.40)

Un entrepreneur peut-il être dissocié de ses états d'âme? de son état de santé? Un entrepreneur en bonne santé a-t-il plus de succès?

Selon Torres, la santé de l'entrepreneur est un élément déterminant du succès (Torres, 2012). En tant qu'entrepreneur, il faut prendre soin de sa santé, qu'elle soit physique ou mentale. Il est impossible de nier la relation entre le comportement entrepreneurial et la santé.

L'activité physique fréquente est bénéfique pour la santé. Elle augmente la masse et la force musculaire, améliore la souplesse et l'équilibre, donne confiance en soi, prévient les maladies cardio-vasculaires, diminue les risques d'ostéoporose, lutte contre la dépression, réduit les risques de démence... et aide à bien dormir. (Damien Léger, 2017,p.104).

L'exercice physique est favorable au sommeil de l'entrepreneur, il facilite l'endormissement, augmente la proportion du sommeil réparateur. « La sieste est également fortement recommandée, selon des recherches menées par Brice Faraud, une sieste est excellente tant sur le bien-être mais également sur l'aspect biologique, ses effets: lutte contre la douleur,

prévient du risque accidentel, améliore la performance et la mémoire » (Damien Léger, 2017,p.123).

Qu'en est-il de la balance vie privée et vie professionnelle? Un jeune entrepreneur qui arrive à jongler entre les deux aspects de sa vie a-t-il plus de succès qu'un autre?

La conciliation de la vie privée et vie professionnelle n'est plus lésée dans les questions de recherches (Pailhé et Solaz, 2009 ; Silvera, 2002).

Doit-on nécessairement séparer la vie privée de la vie professionnelle pour réussir? Est-ce perçu comme positif ou négatif ? Les deux sphères peuvent-elles coexister?

La difficulté lorsque les deux sphères ne sont pas séparées, c'est que l'insatisfaction dans peut générer de la frustration dans l'autre (Sumer et Knight, 2001 ; Rothbard, 2001). De plus, nous sommes tous limités par deux ressources: le temps et l'énergie. Ces deux ressources ne sont ni cumulables, ni infinies. Si la distinction entre les deux sphères, privée et professionnelle, n'est pas claire, l'entrepreneur peut se trouver démuné dans les deux aspects de sa vie.

Cependant, il existe un concept de débordements positifs, positive spillover (Rothbard, 2001; Grzywacz et Marks, 2000), lorsqu'une des deux sphère est insatisfaisante comme la sphère privée, l'entrepreneur aura tendance à compenser avec la sphère professionnelle, et inversement, appelé aussi concept d'enrichissement (Rothbard, 2001 ; Grzywacz et Marks, 2000). C'est le cas par exemple d'une personne qui dans sa sphère privée vit un traumatisme comme un divorce ou un décès peut combler sa tristesse en excellant dans la sphère professionnelle.

3. La mise en œuvre d'actions

Un entrepreneur doit, pour que son entreprise voit le jour, entreprendre toute une série d'actions: des actions comptable (plan d'affaire, demande de devis, calcul du seuil de rentabilité); des actions de création (produits, services) ; des actions de communication (publicité, réseautage) des actions légales (enregistrement juridique, choix du statut); etc. (Delmar et Shane, 2004). Tout cela afin de rendre crédible son projet aux yeux d'autrui.

L'entrepreneur doit pouvoir se fixer des objectifs: S.M.A.R.T, c'est-à-dire, spécifique, mesurable, atteignable, réaliste et temporelle.

Un plan d'action bien ficelé et respecté est sans aucun doute un facteur de succès pour un entrepreneur. Le mot clé étant l'organisation.

En ce qui concerne le plan d'affaires, c'est l'outil indispensable à l'entrepreneur. Il sera nécessaire de le présenter aux parties prenantes comme celles à qui l'on peut recourir en cas de demande de financement telles que les institutions bancaires, les aides de l'état, les actionnaires, les proches (amis, famille) (W. Gartner, *et al.*,1985).

2. L'impact de la capacité

1. La désirabilité et la faisabilité

« Selon certains auteurs, l'entrepreneuriat est entendu comme un processus de création d'une organisation. C'est-à-dire l'ensemble des activités par lesquelles l'individu mobilise et combine des ressources pour concrétiser l'opportunité à partir d'un projet structuré. » (Thornton, *et al.*, 1999, p.115).

Cette définition n'implique pas le fait que les individus se sentent capables ou pas: elle implique seulement la dimension financière, la viabilité du projet. À cette définition, il faut ajouter **le critère de capacité**. Plus une personne a conscience et confiance en ses capacités personnelles, plus elle souhaite passer à l'action.

Un individu qui contrôle et connaît ses aptitudes, ses obstacles antérieurs, son accès aux ressources et aux opportunités aura le mindset nécessaire pour concrétiser un projet (Ajzen, 1991).

« Lorsque l'entrepreneuriat est vu comme un processus, l'intentionnalité y est centrale et est d'autant plus forte que la création d'entreprise est perçue comme une action désirable et faisable » (Boissin *et al.*, 2007, p. 27-28).

La capacité fait référence d'une part à la désirabilité et d'autre part à la faisabilité.

1. **La désirabilité**

Selon Bagozzi, l'attitude ne mène pas toujours à l'action par contre le désir précède forcément l'intention (Bagozzi *et* Kimmel, 1995).

« La désirabilité est, selon la terminologie de Shapero, le degré d'attrait qu'un individu ressent envers la création d'entreprise » (Boissin *et al.*, 2007, p. 27-28).

En Europe, l'entrepreneur a la cote et se réjouit d'une excellente réputation. Dans l'étude d'Amway Europe, l'entrepreneuriat est vu de manière positive par 2/3 des personnes interrogées. En effet, 40 % des jeunes européens, âgés entre 15 et 24 ans, n'hésitent pas à s'imaginer devenir entrepreneur.

Les jeunes entrepreneurs ont ce qu'on appelle **l'œil et le flair**, leurs entreprises ont un taux de croissance 2 fois plus élevé que celles créées par des entrepreneurs dans la tranche d'âge des plus de 45 ans (Amway Europe, 2011).

Les jeunes belges souhaitent entreprendre car ils souhaitent être autonomes et accomplis (53%), ils aiment la liberté et la flexibilité (38%) et ne sont pas indifférents à une possibilité de revenu supérieur (16%). « Mais la première raison quant à elle reste selon l'étude d'Eurostat: Le profil de l'entrepreneur qui réussit à **être son propre patron** ». (Eurostat, 2006, p.9)

Notons dans la définition de la désirabilité 2 critères:

- l'attitude personnelle
- la perception de l'attitude de l'environnement social ou de la norme sociale perçue.

L'attitude personnelle aussi appelée la dynamique personnelle par Zarifian (1999, 2000).

“Dans ce contexte, le soutien de l'environnement immédiat et l'analyse personnelle de ses aptitudes permet de franchir des obstacles imprévus et facilite la décision et la réussite” (Lemoine et al., 2007, p.115).

Autrement dit, “l'intention face à la création d'entreprise dépend du degré d'incitation à entreprendre que l'étudiant perçoit en provenance de leur environnement social”(Boissin et al., 2007, p.27-28).

Comme vu précédemment, **l'attitude de l'environnement social**, plus précisément, les parents, ont un réel impact en termes de facteurs de succès d'une entreprise. La plupart des étudiants pensent que « les gens importants⁵ » pour eux, les encouragerait s'ils se lançaient dans un projet de création d'entreprise.

Cependant, il ne suffit pas que leur entourage approuve la création d'une entreprise, il faut tout de même que cet avis soit écouté par les jeunes. Les étudiants attachent beaucoup d'importance à l'opinion de leur famille, cet avis a plus de poids que celui de leurs amis ou de leurs professeurs. L'impact des normes sociales influence directement la décision d'un jeune à devenir ou non entrepreneur; l'attitude collective le freine 3 fois plus que son attitude individuelle lors de sa décision (Autio & Wennberg, 2010).

En effet, pour eux, la peur de la réaction et de la déception de leurs parents en cas d'échec est un réel frein. Une désirabilité totale entraîne par la même occasion un engagement total du créateur.

Cet engagement au projet est évident lorsque l'entrepreneur consacre son temps, ses investissements financiers, intellectuels et affectifs.

Quels sont les facteurs de non-désirabilité?

Une très grande réussite scolaire dans un milieu social élevé empêche la désirabilité de prendre place à cause d'une grande résistance aux changements. Et au contraire, un échec scolaire dans un milieu défavorisé est également un frein à la désirabilité à cause d'un manque d'encouragement de l'entourage familial.

Quels sont les facteurs de désirabilité?

Lorsque l'on essaie de comprendre ce qui est à la base du désir de créer son entreprise, nous pouvons aborder quelques pistes telles que le besoin de réussite, d'autonomie, la motivation financière. Les variables personnelles influencent également la désirabilité, le sexe, l'âge, le niveau d'étude et, comme mentionné plusieurs fois, l'entourage familial.

En ce qui concerne le sexe, il est vrai que les hommes sont plus favorables à la création et les enfants qui ont des parents entrepreneurs comme modèle également.

Afin de générer plus de désirabilité, il est important d'avoir des expériences positives dans le milieu scolaire car cela augmente la confiance en soi et de l'autonomie. L'autonomie et la confiance en soi se créent grâce aux encouragements (Perrenoud, et al., 1999)

⁵ On fait référence ici à la famille et aux amis.

Mais la désirabilité dépend de beaucoup de facteurs différents dont on mesure difficilement l'impact de façon isolée. Mais le critère qui joue le plus sur la désirabilité est le sentiment d'efficacité personnelle, la faisabilité (Ehrlich et al., 2000).

2. La faisabilité

La faisabilité entrepreneuriale mesure la confiance **de l'individu** en sa capacité à mener à bien les tâches jugées critiques pour la réussite d'un processus entrepreneurial (Boissin *et al.*, 2007, p.60).

La faisabilité dépend-t-elle de l'âge?

Il est vrai que l'optimisme diminue avec l'âge, lorsque l'on compare les 15-24 ans avec leurs aînés de 40-54 ans, ceux qui pensent que la création d'entreprise est faisable sont entre 40% et 42% pour les plus jeunes et seulement 13% pour les plus âgés.

La faisabilité dépend-t-elle du sexe?

Lorsque l'on compare les données d'Eurostat, il y a avait 50% de moins de jeunes femmes entrepreneurs que de jeunes hommes (Eurostat, 2008-2016)

Quels sont les facteurs de non-faisabilité?

Les jeunes sans emploi, sans scolarité, sans formation que l'on appelle les "NEET" rencontrent le plus de difficulté à imaginer pouvoir réaliser leurs désirs entrepreneuriaux.

Ils sont souvent atteints d'un handicap, issus de l'immigration, avec un faible niveau scolaire, une famille ayant peu de revenus, vivant dans des zones rurales et avec un membre de leurs familles au chômage (ou ayant connu le chômage durant une longue période) (Eurofound, 2011).

Quels sont les facteurs de faisabilité?

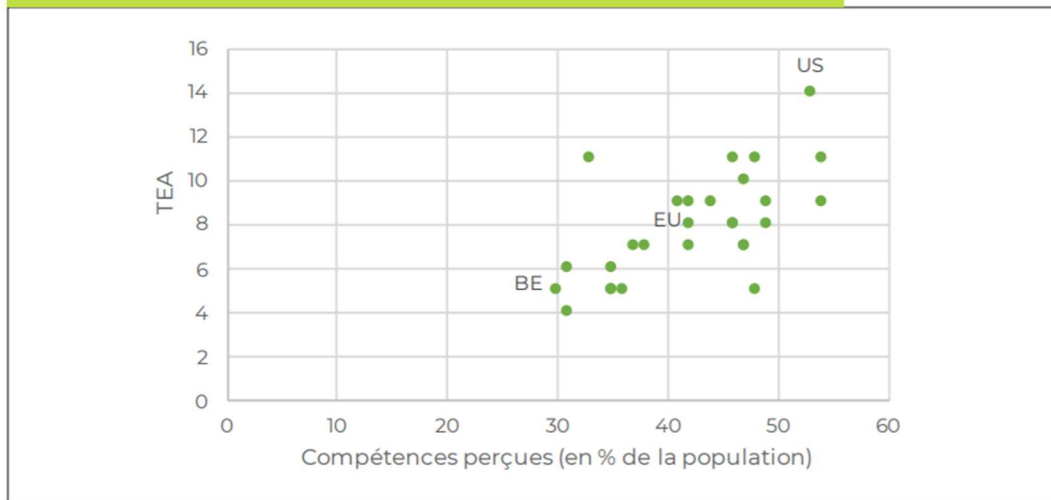
Tout d'abord, le fait d'avoir été exposé de façon précoce à l'entrepreneuriat renforce la volonté de créer (Krueger, 1990), cela renforce la perception de la faisabilité et du "self-efficacy".

De plus, l'aide dont un individu dispose, les conseils auxquels il a accès et ses moyens financiers agissent sur sa propre perception de sa faisabilité, (Tounès, 2006).

Un autre moyen de jouer sur la faisabilité. C'est lorsqu'un jeune n'a pas conscience des obstacles auxquels il va devoir faire face, sous-estime les difficultés et surestime ses propres capacités. Cette ignorance permet le passage à l'action. (Hirschman,s.d.).

Ici le manque d'introspection, de lucidité permet le passage à l'acte mais une habitude de remise en question au moment de la gestion de l'entreprise peut aboutir à une atténuation des lacunes initiales. Il y a également une forte corrélation positive entre les compétences perçues et le total des activités entrepreneuriales en début de croissance.

Graphique 1 : La relation entre compétences entrepreneuriales et le TEA, 2014



Source : Global Entrepreneurship Monitor, Key indicators, in European Commission/EACEA/ Eurydice (2016) ; calculs : auteur

Figure 5 –La relation entre compétences entrepreneuriales et le TEA, 2014. Reproduit à partir de «Favoriser l'entrepreneuriat : les enseignements d'études récentes sur trois dispositifs wallons. (Brunet, S., 2009, p.6.)

Ce graphique nous montre la mauvaise position de la Belgique : avec **le taux de compétences perçues** le plus bas (30% de la population) et un très faible TEA (5%), elle se situe nettement en dessous de la moyenne européenne qui a un taux de compétences perçue de 40% et un TEA 8%. (Brunet, S, 2009).

Cependant, si ces chiffres devaient être comparés à nos voisins transatlantiques, l'écart serait d'autant plus visible. Effectivement, le taux de compétences perçues et le TEA est nettement plus élevé chez eux. Ceci peut être expliqué en partie par le déficit de culture entrepreneuriale dont nous souffrons en Belgique. De plus, nous avons remarqué des disparités régionales au sein de notre pays.

Qu'est-ce-qui influence le plus l'intention?

Lorsque l'on a comparé les modèles d'Ajzen et de Shapero et Sokol (étude réalisée par Krueger et al. en 2000), la faisabilité perçue et l'attitude envers l'action permet de prédire l'intention tandis que la norme sociale est moins significative.

Ce n'est pas ce que les recherches de Kolvereid (1996) ont conclu. Effectivement, selon lui, la pression sociale joue un rôle significatif sur les intentions. Donc si le chercheur est d'accord avec le modèle d'Ajzen et Shapero & Sokol quant à l'importance de la faisabilité perçue et de l'attitude sur l'intention. Il ajoute le critère de norme sociale.

L'impact de la norme sociale n'est pas le même selon les pays. Cela pourrait expliquer ces résultats divergents, elle joue un rôle déterminant dans le pays Scandinaves mais pas chez nos voisins transatlantiques.⁶

Nous aborderons cela dans la partie consacrée à la culture entrepreneuriale.

Qu'est-ce que la culture entrepreneuriale? Quel est son impact sur l'intention entrepreneuriale? Pourquoi existe-t-il une culture entrepreneuriale différente selon que l'on se trouve en Flandres ou en Wallonie?

2. La culture entrepreneuriale

La culture entrepreneuriale d'un pays influence drastiquement la façon dont les futurs entrepreneurs perçoivent leurs capacités. "Elle peut être considérée comme un état d'esprit, selon lequel les problèmes sont amenés à être résolus, par des solutions innovantes, en prenant des initiatives, par la persévérance et en prenant des risques mesurés ». (CEPESS, 2016, p.17).

Le Québec est un exemple en terme de culture entrepreneuriale, en effet, dès leur plus jeune âge les québécois apprennent, aux différents stades de leur formation, à faire face à certaines situations en appréhendant des comportements liés à l'entrepreneuriat. Ils apprennent les aptitudes, qualités et compétences comportementales nécessaires à un entrepreneur. Ce qui nous confirme que le système scolaire est étroitement lié à la culture entrepreneuriale.

Nos voisins d'outre- Atlantique sont également un modèle à suivre avec leur culture entrepreneuriale qui voit les entrepreneurs d'une façon plus optimistes, ils considèrent ceux qui entreprennent comme audacieux.

1. **La disparité entre la Flandres et la Wallonie**

Lorsque les entrepreneurs sont bien considérés dans un pays, c'est-à-dire que la société leur attribue un haut statut social, la création de start-up et le nombre d'entrepreneurs est important au sein de ce pays.

La Belgique souffre d'un manque de considération pour les entrepreneurs, pourtant, l'entrepreneuriat est vital en Belgique: « Les entreprises engageant un minimum de 10 personnes sont plus de 94% des entreprises et constituent plus d'un tiers de l'emploi du secteur des entreprises » (Goelff, Martens & Monnart, 2016).

Pourtant nous avons vu qu'il existe une disparité au sein de notre plat pays. En effet, Sur les 269.109 entreprises belges, seulement 78.793 étaient wallonnes (UWE, 2018).

⁶ Nous évoquons ici, les États-Unis.

Selon le graphique ci-dessus, le taux de création était en 2007 était de 1,5%, 2,4% et 3,9%. En 2017, 0,8%, 2,5% et 2,9%. Respectivement pour la Wallonie, la Flandres et Bruxelles-Capitale.

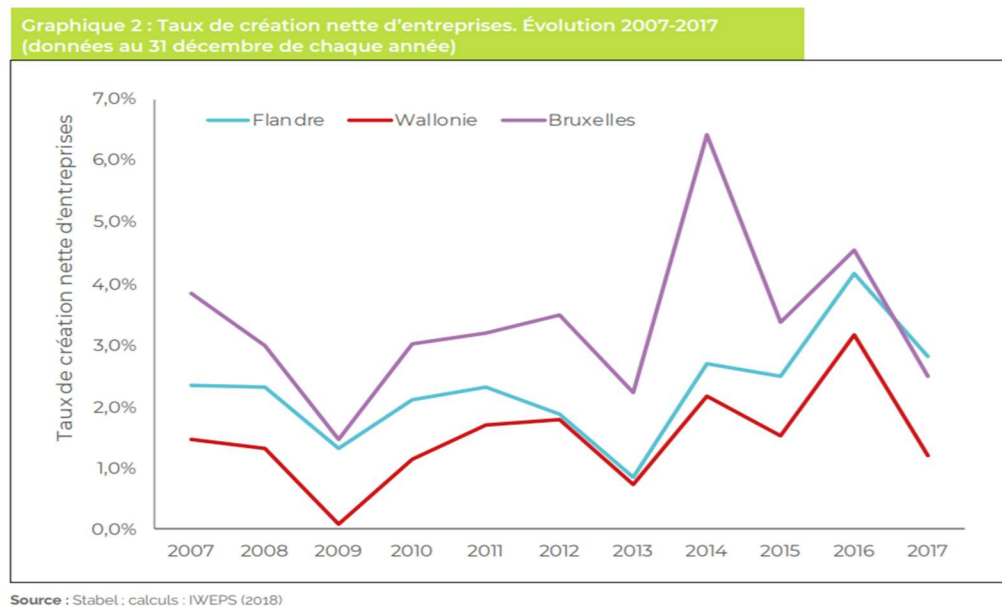


Figure 6 –Le taux de création nette d'entreprises, évolution 2007-2017. Reproduit à partir de «Favoriser l'entrepreneuriat : les enseignements d'études récentes sur trois dispositifs wallons» (Brunet, S., 2009, p.7)

Comment peut-on expliquer une telle différence au sein d'un même pays?

Il semblerait que la Flandres se détache de la Wallonie en termes d'entrepreneuriat belge (UCM,s.d.). **La Flandres redore son image à l'étranger**, elle est dans le top 5 des régions pour l'apprentissage grâce à son système éducatif et dans le top 15 des régions les plus innovantes. Selon le site Flanders Investment and Trade⁷.

Elle souhaite attirer les entreprises grâce à sa situation idéale et stratégique, une nouvelle terre d'accueil pour les entrepreneurs (UCM, s.d.)⁸. Il fait bon vivre dans la région flamande, grâce à un bon système de santé et une culture ouverte (Belgium.be, s.d.)⁹.

Contrairement à la Wallonie où l'aide financière fait défaut, la Flandres est la région la plus généreuse quant à l'aide financière en octroyant des bourses, des subsides non remboursables et des services d'aides à la recherche et au développement d'innovation (Deloitte,s.d.).

Un des problèmes de la Wallonie provient de son haut taux de chômage dû au déclin industriel depuis 1970. En Wallonie, l'entrepreneur est perçu comme quelqu'un qui profite de sa bonne situation pour être peu scrupuleux envers ses collaborateurs, ses employés le voient comme

⁷ Site traduit en anglais, français, allemand, portugais, chinois et même japonais. Ayant pour but d'attirer les investisseurs.

⁸ Au cœur de l'Europe, ce qui donne un accès direct à 60% du pouvoir d'achat européen par sa proximité avec les Pays-Bas, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni.

⁹ Avis contraire: Vlaams Belang (parti d'extrême droite est très populaire: deuxième parti plus important au parlement flamand après la NV-A).

une personne cupide qui ne se soucie pas du sort d'autrui (M.Taux,s.d). À cause de la mauvaise image qu'il avait le siècle dernier, **l'entrepreneur n'est pas valorisé et ce problème culturel est un réel frein en Wallonie**. En conséquence, les potentiels futurs entrepreneurs peuvent être beaucoup moins motivés et leurs peurs peuvent être accentuées.

En analysant le graphique ci-dessous et en comparant divers critères comme les opportunités et capacités perçues, la peur de l'échec et les intentions entrepreneuriales. Nous constatons que la Belgique se classe relativement mal par rapport à l'Allemagne, la Finlande, le Royaume-Uni, etc. Malheureusement, dû à ce manque de confiance en leurs capacités entrepreneuriales, les belges ne pensent pas avoir les épaules pour diriger une entreprise.

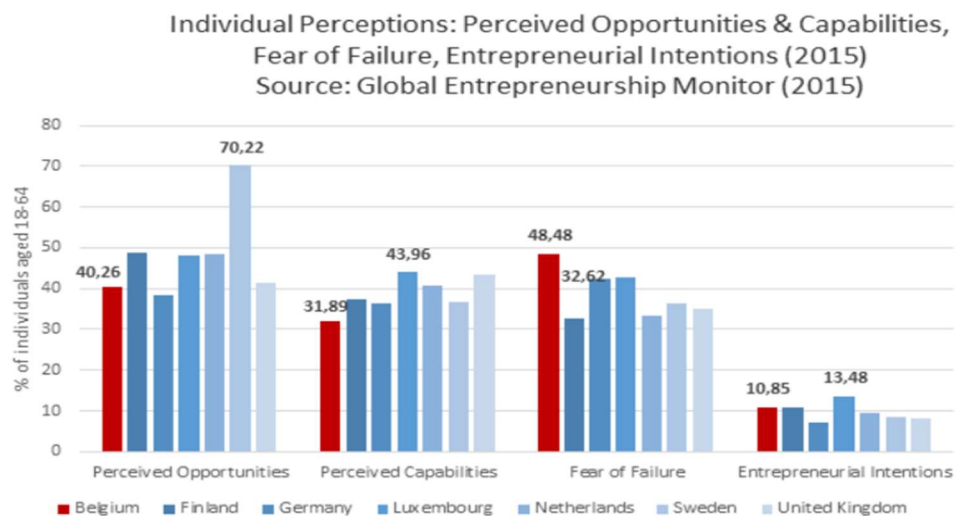


Figure 7 –Les perceptions individuelles: des opportunités et des capacités. Reproduit à partir de «Comment stimuler l'entrepreneuriat chez les jeunes» (GEM, 2015, p.19)

Lorsque l'on analyse la place de la Belgique, quant à **la peur de l'échec**, cette dernière est nettement plus élevée que dans les autres pays (48,48 %). Ce taux tient à la stigmatisation de la faillite et de l'échec en Belgique.

En effet, en Belgique, un entrepreneur qui fait faillite aura beaucoup de mal à convaincre à nouveau les banques de lui prêter les fonds nécessaires. L'échec étant très mal perçu, il n'aurait pas droit à une seconde chance. « C'est bien cette stigmatisation, comme dans la plupart des pays européens, qui pose problème au développement d'une culture entrepreneuriale et donc d'une attitude positive de la population à l'égard de l'entrepreneuriat » (CCE, 2011, p.68).

Il est impossible de changer la culture entrepreneuriale du jour au lendemain mais il est important d'en tenir compte dans les actions de potentiels entrepreneurs belges.

Consciente de son problème vis-à-vis de la stigmatisation de l'échec, le Belgique met à l'honneur la deuxième chance.

Grâce à de nombreuses initiatives telles les « Fuckup Nights¹⁰ », les « Failing-Forward Conférences », mais également la création du Centre pour Entreprises en Difficultés (CED) encore trop peu connu par les entrepreneurs en Wallonie.¹¹

Toutes ces initiatives tendent à rendre l'échec dans l'entrepreneuriat mieux perçu en Belgique.

2. La vision de l'échec au sein du système scolaire

Comme vu précédemment, lorsque l'on abordait la désirabilité entrepreneuriale, nous avons conclu que pour générer plus de désirabilité: il était important d'avoir des expériences positives dans le milieu scolaire ce qui engendre la création de la confiance en soi et de l'autonomie. **L'autonomie et la confiance en soi se construisent grâce aux encouragements perçus** (Perrenoud, *et al.*, 1999). En effet, il semble exister également une corrélation entre le niveau d'étude atteint et le désir entrepreneurial.

Mais qu'en est-il lorsque un étudiant, au lieu d'expérimenter du positif dans sa scolarité, subit plutôt des situations d'échecs?

“L'échec est une étiquette d'inaptitude, le système scolaire a tendance à imputer l'échec à une incapacité acquise de l'apprenant qui alimente un sentiment de résignation, donc de démotivation et de perte de confiance en soi ». (Selon Surlemont *et al.* 2009, p.121).

En Belgique, on dénombre environs 6900 entrepreneurs dont le niveau d'éducation le plus élevé est “inférieur à l'enseignement primaire, enseignement primaire et premier cycle de l'enseignement secondaire”, 24 200 entrepreneurs dont le diplôme le plus élevé est issu du deuxième cycle de l'enseignement secondaire et enseignement post-secondaire non-supérieur et enfin 31 300 entrepreneurs dont le niveau d'éducation correspond à l'enseignement supérieur (EUROSTAT, 2008-2016).

Qu'est ce qui explique cette différence entre le nombre quatre fois moins élevé d'entrepreneurs au niveau inférieur d'enseignement qu'au niveau supérieur d'enseignement? (Voir Graphique ci-dessous).

Cela peut s'expliquer par différents facteurs, il y a une certaine idée reçue selon laquelle le statut d'entrepreneur est seulement réservé à l'élite, qu'elle soit économique ou intellectuelle.

¹⁰ Conférences lors desquelles des entrepreneurs ayant connus l'échec sont invités à témoigner de leur expérience créée à l'image des FailCons (créées à San Francisco en 2009).

¹¹ “Quatre entrepreneurs francophones sur dix ne connaissent pas le travail qu'effectue le CED” (Lesceux, 2015, p.31).

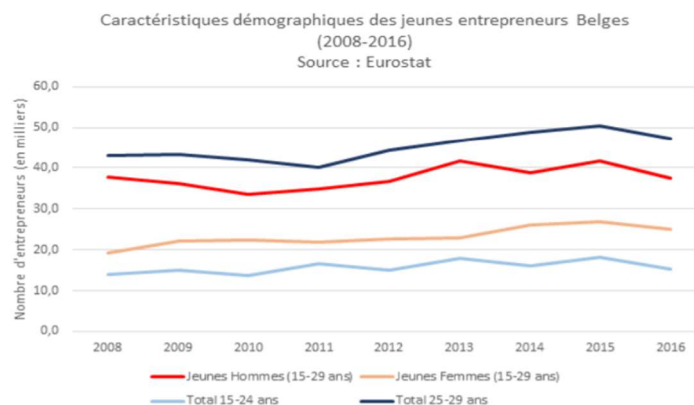


Figure 8 –Les caractéristiques des jeunes entrepreneurs Belges (2008-2016). Reproduit à partir de «Comment stimuler l'entrepreneuriat chez les jeunes”(Van De Cloot, I., 2017, p.7).

Une autre explication peut-être à cause d'un arrêt scolaire anticipé, souvent dû à une situation d'échec scolaire. Cette situation est liée à l'appartenance à un milieu social défavorisé, cet avortement prématuré d'apprentissage peut mener au chômage.¹²

Cette situation d'échec peut être considérée comme beaucoup plus compliquée pour le désir entrepreneurial. Prenons le cas d'une personne désireuse d'entreprendre ayant dû arrêter l'école tôt, qui ne trouve pas d'emploi, qui est au chômage, qui a des difficultés financières, et qui se voit offrir un travail. Son idée de création d'entreprise peut facilement passer au second plan du fait de son besoin immédiat de liquidités. Son idée entrepreneuriale peut donc être abandonnée ou du moins reportée.

Cependant, lorsque ces individus issus de milieux sociaux moins favorisés deviennent entrepreneurs alors leur situation est financièrement plus confortable par rapport aux autres individus dans les mêmes conditions mais qui sont salariés (Fairlie, 2005).

Ces entrepreneurs qui réussissent représentent l'indépendance, le succès, le sens de l'accomplissement. Des avantages qui attirent les jeunes à se lancer ou à envisager l'entrepreneuriat (EMN, 2012).

Ils peuvent également être considérés par les jeunes comme des exemples qui sont un stimulant majeur pour les pousser vers les voies entrepreneuriales. En effet, lorsque des personnes issues du même milieu social réussissent, la perception que l'on a de soi s'améliore également, elle augmente notre vision de la réussite. De ce fait, l'adoption de rôles modèles améliore notre auto-efficacité (Wood et Bandura 1989).

Dans cette partie, nous avons exposé toutes les difficultés liées à l'entrepreneuriat chez les jeunes en Belgique. La partie suivante nous permet d'analyser des pistes de solutions.

¹² Le chômage n'est pas un frein à l'entrepreneuriat, il peut être un tremplin. Les jeunes font preuve de résilience.

Deuxième partie : Les solutions

Chapitre 2 : Les pistes de solutions pour les jeunes entrepreneurs belges

L'entrepreneuriat peut être envisagé comme une solution au chômage¹³ et une réponse aux ambitions de la nouvelle génération. Un changement de mentalité en ce qui concerne la culture entrepreneuriale est crucial pour l'émergence de générations entreprenantes.

1. Les formations entrepreneuriales dans le cursus scolaire

1. Principes théoriques du développement des compétences entrepreneuriales

La théorie du capital humain conclut que plus une personne va loin dans sa scolarité, plus celle-ci aura tendance à vouloir entreprendre. (Davidsson, Honig, 2003). Ce concept considère que le succès augmente proportionnellement avec le niveau d'éducation. (Gimeno & al., 1997).

Même si l'on a recensé plus d'entrepreneurs, issus de l'enseignement supérieur et considérés comme l'élite la plus compétente, ces chiffres ne reflètent pas réellement le nombre d'entrepreneurs en devenir. Au contraire, les universités seraient plutôt un frein à leurs ambitions entrepreneuriales.

Bien que les universitaires soient tout à fait capables de mener à bien une carrière entrepreneuriale, ce sont les offres d'emplois avec un salaire alléchant et un poste gratifiant qui peuvent très vite leur faire oublier toute envie d'entreprendre.

C'est le premier trimestre qui suit l'obtention du diplôme qui est cruciale pour le choix de lancer son entreprise car après les jeunes risquent de ne plus vouloir quitter **la cage dorée du salariat**.

L'enseignement doit mettre les bouchées doubles pour que la création d'entreprise devienne un choix attractif. L'élève est donc capable d'entreprendre mais il doit, avant tout, le désirer.

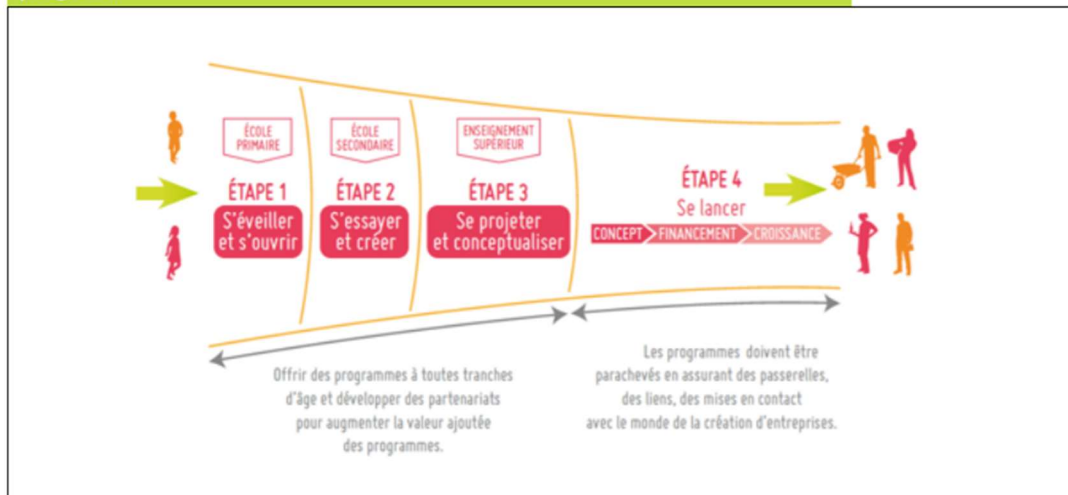
Comment créer ce désir d'entreprendre grâce à l'enseignement?

« Selon une étude Danoise, réalisée auprès de 2315 jeunes ayant suivi des formations en entrepreneuriat au collège. Les formations centrées sur l'esprit d'entreprendre influencent positivement les relations des élèves avec leurs professeurs, et leurs camarades et surtout leur confiance en eux et la désirabilité entrepreneuriale contrairement aux formations centrées sur la création d'entreprise qui poussent plutôt à la remise en question de l'efficacité du système scolaire ». (Möberg et Sternenberg, p.37)

¹³ Le taux de chômage en novembre 2021; en Belgique, chez les jeunes de moins de 25 ans était de 21,1 %. (ONEM.be consulté le 12 avril 2022).

L'enseignement joue un rôle dans le développement des compétences entrepreneuriales non-cognitives, telles que la persévérance, la maîtrise de soi ou encore les aptitudes sociales et affectives (GEM, 2016) dès le plus jeune âge. Voici selon le niveau d'éducation quelques initiatives.

Figure 1 : Les capacités entrepreneuriales : un processus de développement progressif



Source : Rapport annuel LJE 2013-2014, p.3

Figure 9 –Les capacités entrepreneuriales: un processus de développement progressif. Reproduit à partir de «Favoriser l'entrepreneuriat : les enseignements d'études récentes sur trois dispositifs wallons». (Rapport annuel LJE, 2013-2014, p.3)

En primaire vers 11-12 ans, lors d'un cours sur l'entrepreneuriat, le but est **surtout d'éveiller** cet esprit entrepreneurial et de permettre aux enfants **de s'ouvrir** aux idées de création. Nos voisins transatlantiques l'ont bien compris en créant les "Hot Shot Business Online Simulation Game" un jeu initié par Disney pour les 9-12 ans. Dans ce jeu, les jeunes doivent gérer en collaboration avec d'autres élèves un magasin (de BD, de skateboard ou d'animaux domestiques) cela leur permet d'avoir un premier aperçu de la façon dont il faut gérer une entreprise. La Finlande a également son propre jeu intitulé "Me & my city" un programme éducatif du type sims où les élèves doivent gérer des mini-villes (Analyse du graphique, LJE 2013-2014, p.3)

Ensuite en secondaire, les programmes entrepreneuriaux sont pour les élèves l'occasion **d'essayer et de créer**. Lors d'initiative comme le YEP¹⁴, ils ont l'occasion de mettre sur pied une mini-entreprise. Les élèves, de cet âge, sont poussés à l'expérimentation. (Analyse du graphique, LJE 2013-2014, p.3)

Dans l'enseignement supérieur, le but est plutôt de **se projeter et de conceptualiser** ses idées (Analyse du graphique, LJE 2013-2014, p.3). La Belgique n'est quant à elle pas en reste en termes d'initiation à l'entrepreneuriat chez les jeunes par le jeu !

En effet, les "high school business games" ont un franc succès chez les universitaires, désormais, presque, chaque école de commerce a le sien.

¹⁴ C'est un programme spécifiquement dédié aux étudiants de l'enseignement supérieur dont la finalité est la réalisation d'un plan d'affaires à partir d'une idée originale et innovante de produit ou de service

Ces jeux aident les jeunes adultes à apprendre les compétences entrepreneuriales avec des cas concrets dans des vraies entreprises renommées tel que l'Oréal, Mc Kinsey,...

Grâce à l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, les élèves développent leurs **intentions entrepreneuriales** mais également les compétences entrepreneuriales propres par le biais de projets concrets.

Dans l'enseignement supérieur, il existe désormais de nombreux Masters en entrepreneuriat. Voici le classement des meilleurs master belges en 2022: Le master en innovation et entrepreneuriat à VLERICK et ANTWERP Management school, la maîtrise en affaires et gestion internationales à l'ICHEC, les masters en entrepreneuriat mondial à l'UIBS et le master en innovation et gestion stratégiques à SOLVAY.

Mais apprenons-nous réellement à devenir entrepreneur?

Pour devenir entrepreneur, il faut évidemment développer tout un tas de compétences liées à la gestion d'une entreprise telles que la comptabilité, la gestion de la communication, des stocks, la recherche de fournisseurs, etc. que l'on peut désigner comme étant des hard skills¹⁵.

"Cependant, dès le plus jeunes âges, les enseignants peuvent nous apprendre à développer des qualités plutôt intrinsèques que l'on nommera soft skills telles que la motivation, la confiance en soi, l'adaptation à l'environnement et à l'incertitude, l'identification des ressources dans l'environnement, la mesure du risque, la créativité, la projection, l'empowerment, le leadership, le travail en équipe ou encore la remise en question". (Verzat, C et Toutain, O, 2015, p.29)

Ce sont des attributs personnels qui facilitent les interactions avec autrui et l'harmonie au sein d'une équipe. Ces softs skills peuvent être acquises grâce à l'enseignement dès le primaire.

En Belgique, nous souhaitons casser le mythe de **l'entrepreneur solitaire à succès**, car nous pensons que la réussite est une collaboration, un développement collectif. Quel qu'il soit l'entrepreneur, de façon formelle ou non, crée en interaction avec autrui.

Nous sommes donc très loin du fameux **"self-made man"** à l'américaine: "je me suis fait tout(e) seul(e), je ne dois rien à personne". Que ce soit par un enseignement utile, un conseil bienveillant, une remarque pertinente ou même une critique fondée, l'entrepreneur est toujours redevable vis-à-vis de certaines personnes même s'il ne s'en rend pas toujours compte.

L'enseignement a-t-il un impact positif sur l'intention entrepreneuriale?

Nous ne pouvons pas affirmer avec certitude que l'éducation entrepreneuriale favorise la création d'entreprise. "Cependant, **l'idée selon laquelle l'éducation joue un rôle considérable pour éveiller l'esprit entrepreneurial fait de plus en plus l'unanimité**". (Hubert, 2014, p.24)

¹⁵ Compétences que possèdent les employés, comme les calculs, la maîtrise d'une langue étrangère et des compétences techniques liées à l'emploi (utiliser une machine, créer une feuille de calcul, taper des touches, conduire, panser une plaie, etc.).

2. L'impact de l'enseignement sur l'intention entrepreneuriale

Diverses études, notamment en Belgique (OIT, 2006 : Lepoutre et al., 2010), prouvent que l'intérêt des étudiants à l'entrepreneuriat est nettement supérieur lorsqu'ils ont été sensibilisés à cela durant leur cursus scolaire.

Tout d'abord, il faut savoir que lors de cette démarche pédagogique; ils sont encouragés, guidés et formés à la prise de responsabilité; ils apprennent en groupe en coopérant et ils sont aidés par des adultes au sein de l'établissement scolaire. De plus, des corrélations apparaissent également entre l'attitude proactive et l'attitude apprenante, que l'on appelle **l'enseignement actif**.

Ces deux attitudes ont comme similitude la facilité de saisir les opportunités, une forte envie d'action et de son contrôle et surtout la poursuite d'un épanouissement personnel.

En effet, comme mentionné auparavant, en ayant une attitude proactive c'est-à-dire en apprenant à mettre en pratique leurs savoirs, les étudiants sont plus investis et apprennent davantage et mieux. « Au fil du temps, l'enseignant se transforme en accompagnateur et se place progressivement en coulisses »(Paul, 2004 ; Vial, 2007). L'apprenant devient le centre des préoccupations et l'acteur principal.

Dans ce contexte, « l'accompagnement consiste à aider, guider et conduire le processus d'apprentissage et de construction identitaire des apprenants » (Raucent et Villeneuve, 2010, p.51).

Il existe des thèses qui réfutent celles qui affirment que l'enseignement a un impact positif sur l'intention entrepreneuriale.

“L'entrepreneur apprend en faisant, il a besoin de situations concrètes: il imagine, teste ses idées, ajuste et tire des leçons. Par conséquent pour la plupart des entrepreneurs, cet apprentissage ne se fait qu'en devenant soi-même entrepreneur” (Verzat, C. & Toutain, O. 2014, p.6).

Il y a également deux différentes formes d'apprentissage de l'entrepreneuriat: l'éveil à l'esprit entrepreneurial et la formation à la création d'entreprise.¹⁶

Alors certes, l'enseignement joue un rôle considérable dans **l'éveil de l'intention entrepreneuriale** mais rien ne prouve que l'enseignement a un lien direct avec la création d'entreprise. En effet, de nombreux freins interviennent par la suite au moment d'envisager le passage à l'acte.

¹⁶ Cette ambiguïté est le résultat d'une absence de définition et de limites de l'esprit d'entreprendre.

2. Les structures d'accompagnement

1. Les incubateurs

Appelée parfois « **clé de voûte** », l'accompagnement est source de succès (Fayolle et Nakara, 2012). C'est pour cela que certains futurs entrepreneurs appelés les incubés peuvent choisir de rejoindre une structure d'aide appelée incubateur.

Ces structures d'aides à la création d'entreprises sont une réelle coopération entre le porteur de projet et l'incubateur.

Leur objectif principal est de favoriser la création d'entreprises innovantes. « Grâce au networking, l'élaboration de business plan, de business model, les problématiques de gestion financière, de ressources humaines, de stratégie marketing ou encore d'organisation juridique et fiscale, les étudiants acquièrent les ressources nécessaires au développement et à la concrétisation de leur projet. » (Verzat, C et Toutain, O, 2015, p.29)

« Le meilleur des créateurs pourra difficilement s'imposer s'il ne peut mobiliser un ensemble de ressources : l'accès à l'information, l'argent, la logistique, les savoir-faire de consultants ou de personnels qualifiés, l'accès aux technologies, l'accès au marché » (Albert, Fayolle, Marion, 1994, p.74). Ces structures sont essentielles pour aider le futur entrepreneur à passer à l'action.

Les incubateurs permettent de lutter contre les freins rencontrés par les jeunes entrepreneurs par exemple: les démarches administratives.¹⁷

Par rapport aux données de l'étude GUESS de 2016, le nombre de jeunes ayant l'intention d'avoir une carrière entrepreneuriale après le diplôme a doublé en 2021 en Belgique. Une des explications possible est le fait que le gouvernement ait augmenté ses aides et les incubateurs ont redoublé d'efforts dans leurs accompagnements. D'ailleurs, une corrélation positive entre accompagnement et réussite a été remarquée dans une étude menée par Fayolle et Nakara en 2012.

Nos gouvernements et les anciens ont enfin compris qu'il était nécessaire de miser sur la jeunesse. Le président l'Imprenditorialita Giovanile (IG) S.p.a¹⁸ Carlos Borgomea, a partagé ce constat. "Il reconnaît aux jeunes cette faculté et prédisposition naturelle à l'innovation et au changement, sur laquelle nous avons tout intérêt à capitaliser " (OECD, 2001, p.9). Afin d'être un soutien efficace pour les jeunes qui souhaitent entreprendre, il faut connaître leurs pull & push factors c'est-à-dire ce qui les motive et ce qui les freine. Les push factors c'est ce qui donnent envie aux jeunes à entreprendre et pull ce qui les éloignent de l'entrepreneuriat.

La création de ces structures d'accompagnement débute en 1968 en Europe et prend de l'ampleur quelques années plus tard en 1980 lorsque la création d'entreprise est vue comme une solution pour lutter contre le chômage structurel.

¹⁷ Avis contraire: La commission Européenne soulignait « les résultats peu satisfaisants de la Belgique pour ce qui est de l'esprit d'entreprise et du dynamisme des entreprises, alors qu'elle offre un environnement globalement accueillant et une relative facilité d'y créer » (CE, 2016, p 36)

¹⁸ Un programme de renommée internationale en matière d'entrepreneuriat chez les jeunes.

Au début, ce sont quelques militants diplômés principalement en gestion qui aident gratuitement les néo-ruraux (citadins qui vivent dans des zones rurales) dans la gestion lors du lancement de leurs activités.

En 2009, la révolution numérique provoque un véritable engouement pour les lieux de travail collectif inspirés des coworking Américains. Désormais, on recense plus de 33 incubateurs et accélérateurs sur le sol wallon: 10 dédiés au secteur numérique, 21 pour tous secteurs confondus à l'exception de celui du numérique ainsi que 2 consacrés exclusivement à la recherche (Digitalwallonia, s,d).

Pour les étudiants entrepreneurs, il existe cinq incubateurs en Wallonie: Yncubator à Louvain-la-Neuve, VentureLab à Liège, Linkube à Namur, et Yump à Mons et le StudentLab à Charleroi. Ces systèmes fondés sur un partage gratuit sont hybrides, entre subventionnement public (principalement la SOWALFIN) et abonnement payant (par les incubés).

Les incubateurs sont des structures créées pour apporter un soutien aux entrepreneurs dans le développement de leurs idées (Chabaud, *et al.*, 2004). Mais aussi, les accompagner de façon individuelle (Bruyat, 1993). En ce qui concerne, l'accompagnement collectif, il a pour but de créer de la collaboration (partage de connaissances, mise en relation, brainstorming, gestion financière) et une dynamique de groupe comparable à un réseau "amniotique"¹⁹.

"Cependant, les structures d'accompagnement font face à des contraintes budgétaires. Il est nécessaire pour les incubés d'optimiser le temps et l'énergie au sein de l'incubateur pour la réussite du projet. Les services proposés doivent être suffisamment adaptés aux besoins des incubés" (Cuzin et Fayolle, 2004, p.151). Pour que la collaboration soit réussie, il faut répondre aux besoins de l'incubé grâce à des services et des aides efficaces. (Cuzin et Fayolle, 2006).

La collaboration est une réussite si chacun y trouve son compte. L'incubé crée une entreprise pérenne et l'incubateur respecte son cahier des charges. (Toutain, 2015 ; Duquenne, 2014).

« Grâce à ses compétences et ressources, l'incubateur augmente les chances de survie des petites entreprises et accélère leur rythme de croissance » (Hannon, P., *et al.*, p.69).

¹⁹ Par réseau « amniotique », nous faisons allusion au liquide dans lequel flotte le fœtus dans le ventre de sa mère.

II. Partie pratique : confrontation avec le terrain

Grâce au précédent examen de la littérature, nous visualisons maintenant les difficultés liées à l'entrepreneuriat chez les jeunes.

Et deux potentielles pistes de solutions :

- la première est celle des formations entrepreneuriales dans le cursus scolaire ;
- la deuxième solution possible est celle des structures d'accompagnements comme les incubateurs. Nous allons maintenant analyser le rôle du Venturelab sur le maintien de l'intention et sur le passage à l'acte entrepreneurial des étudiants.

Pour concrétiser les connaissances théoriques en ce qui concerne les étudiants entrepreneurs et leurs intentions entrepreneuriales, nous avons réalisé une étude de cas centrée sur les étudiants de la région liégeoise et de leurs attentes envers l'incubateur de la région, le Venturelab.

L'importance du rôle de l'incubateur commence à émerger. En effet, les structures d'accompagnement comme leur nom l'indique permettent un suivi et un accompagnement des projets des étudiants, l'intérêt d'aider ce public à haut potentiel fait de plus en plus sens.

Afin de compléter la littérature au sujet de l'intention et l'acte entrepreneurial, nous posons la question suivante :

« De quelles façons le Venturelab aide-t-il les étudiants entrepreneurs à combler le fossé entre l'intention et l'acte entrepreneurial? »

Nous commençons cette partie pratique en abordant le cœur de notre sujet, le Venturelab. Puis nous décrirons notre cible de recherche: les étudiants entrepreneurs liégeois. Pour terminer, nous analyserons les freins auxquels ils sont confrontés.

Chapitre 1 : Méthodologie de la recherche

1. Contexte de la recherche

1. Le VentureLab

Le Venturelab est le premier incubateur à avoir été créé en Belgique francophone pour étudiants entrepreneurs et jeunes diplômés. Il est né à l'initiative de l'Université de Liège et de HEC Liège, le 20 novembre 2014.

“Le Venturelab se décrit comme un écosystème de soutien à l'entrepreneuriat à destination de tous les étudiants et des jeunes diplômés des institutions de l'Enseignement supérieur du pôle académique Liège” (Venturelab, 2022, p.1).

Le Venturelab en quelques chiffres: 930 jeunes guidés, 530 projets accompagnés, 130 entreprises créées depuis 2014.

Ce qu'il propose: une équipe de coachs, anciens entrepreneurs accomplis, des formations, des espaces de coworking, un réseau d'experts, une analyse, des entreprises partenaires, une équipe pluridisciplinaire, un écosystème entrepreneurial belge et international et pour finir un soutien financier.

C'est un service hybride, financé par les pouvoirs publics mais également à charge de l'incubé une fois que son entreprise est rentable, l'étudiant doit rembourser sa dette.

Dette calculée en nombre d'heures d'accompagnement par un coach, en nombre d'heures de formations et en temps passés dans l'incubateur. Le prix dépend du statut: toujours aux études ou jeunes diplômés.

Dans le chapitre 1 de la première partie, nous avons analysé l'impact de la capacité (faisabilité et désirabilité) sur l'intention entrepreneuriale. Encore une fois, nous considérons comme acquis le facteur de désirabilité, en considérant que l'étudiant, futur entrepreneur, désire lancer son entreprise (bien qu'au cours de son expérience cela peut changer). Certains étaient très enthousiastes au début de l'incubation mais perdent pied peu à peu à cause d'une vision de la faisabilité de leur projet qui a changé et qui s'éloigne de leur réalité. En effet, les jeunes entrepreneurs qui se lancent sous-estiment les difficultés et surestiment leurs compétences.

Dans le chapitre 2 de la première partie les solutions, nous avons abordé les formations entrepreneuriales dans le cursus scolaire. L'importance de celles-ci n'étant pas directement liées à la création d'entreprises mais plutôt à l'éveil entrepreneurial. Dans le cas des étudiants incubés au Venturelab, nous pouvons conclure que l'éveil est une étape passée en considérant leur inscription et le passage devant le jury d'entrée comme une preuve suffisante de leur intention de créer une entreprise.

La croissance du nombre de projets incubés au Venturelab²⁰ montre l'intérêt des étudiants envers la création d'entreprises. Les étudiants de cet incubateur proviennent majoritairement de l'université de Liège.

²⁰ Suivi de 167 projets en 2022.

Pour rejoindre la structure d'accompagnement, l'étudiant doit envoyer sa candidature via mail. Ensuite, si le projet est accepté, l'étudiant vient le défendre devant un jury d'entrée. Les critères de sélection à cette étape sont surtout la motivation, la force de caractère et la persévérance. L'accent est surtout mis sur les qualités intrinsèques de la personne. Si la personne obtient ce que l'on appelle un feu vert, le projet est accepté sans condition; un feu orange, la personne peut rejoindre l'incubateur mais sous condition: un feu rouge, c'est malheureusement un refus.

Ensuite, les incubés auront des deadlines. L'incubé développe son idée de façon plus concrète en tenant compte de l'aide et des remarques de son coach avant de passer par un nouveau jury d'entrée afin de valider cette fois-ci le projet.

Après cette étape, il faut développer le cœur du projet grâce à la mise en place de business model canva, les études de marchés et son business plan. Après quelques mois d'incubation, l'heure est à la mise au point: "Quel est le chemin parcouru? Quel chemin reste-t-il à parcourir?" C'est le moment de la discussion autant pour l'incubé que pour son coach, remise en question du duo et de l'efficacité de l'accompagnement.

Enfin, le jury de sortie, lorsque la collaboration touche à sa fin, l'entrepreneur est prêt à prendre son envol.

2. Cible de la recherche

1. Les étudiants entrepreneurs en région liégeoise

1. Le statut d'étudiant-entrepreneur

Depuis le premier jour de l'année 2017, le statut d'étudiant entrepreneur est créé en Belgique. Ce statut offre des avantages sociaux et fiscaux si l'étudiant satisfait aux conditions imposées: être âgé entre 18 et 25 ans, être inscrit en tant qu'étudiant²¹ et avoir une activité indépendante (Inforjeunes, 2021).

D'un point de vue social: pas de cotisations sociales, tout en continuant de bénéficier des allocations familiales. D'un point de vue fiscal, pas d'impôts²².

Le statut se termine lorsque l'étudiant ne continue pas ses études, les terminent ou lorsqu'il n'a plus 25 ans. Mais le statut peut également être retiré si l'étudiant en fait la demande.

Il ne faut pas le confondre avec le statut d'étudiant entrepreneur officialisé depuis 2014 par l'université de Liège. Celui-ci propose plutôt des avantages académiques comme les aménagements pédagogiques et d'accompagnements au sein de l'université²³.

HEC souhaite également mettre en avant les bénéfices de ce statut et encourage ses étudiants à s'inscrire au Venturelab.

²¹ Le cursus doit valoir au moins 27 crédits par an ou 17 heures de cours par semaine.

²² Si le montant du chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas: 9 270 euros net.

²³ Ce statut donne accès à la structure d'aide du Venturelab, un tuteur académique qui facilite les demandes au sein de l'institution universitaire et un accompagnement administratif.

Mais est-ce que ce statut séduit ?

En 2019, les étudiants entrepreneurs étaient presque 8.000 (7952 c'est à dire une augmentation de 59%) depuis la création.

En 2020, la barre des 8.000 est dépassée avec nos 8.346 étudiants entrepreneurs.

Malheureusement la proportion est bien plus élevée en Flandres, $\frac{3}{4}$ des inscrits sont flamands. Seulement, 2.046 sur le sol wallon. En ce qui concerne la répartition par province, les données ne sont pas transmises.

2. Les freins rencontrés et les solutions en Belgique

Selon Belga, en 2013, un wallon sur deux âgé de moins de trente ans envisage de créer sa propre entreprise et ainsi de se plonger dans le processus entrepreneurial, pourtant le taux de création n'est pas aussi élevé. Une des explications en plus de la désirabilité et la faisabilité citées auparavant est la peur ressentie par les jeunes entrepreneurs. La peur²⁴ est un sentiment naturel, une appréhension forte auquel l'entrepreneur n'échappe pas. Il fait face à toutes sortes de peurs tout le long de son parcours et même avant de se lancer.

En effet, une des peurs les plus courantes en Belgique est la peur de l'échec. Celle-ci a un lien fort avec le déficit de culture entrepreneuriale comme décrit auparavant. Effectivement, si l'échec est culturellement acceptable dans certains pays et perçu comme une preuve de volonté, ce n'est pas le cas dans le nôtre. Ce qui peut décourager un entrepreneur à poursuivre son rêve (De Hoe & Janssen, 2014).

De plus, les étudiants font face à de nombreux freins tels que: le manque de financement, la peur de se lancer, la solitude, le syndrome de l'imposteur et le manque de réseaux. Pour un entrepreneur, il est plus facile de faire face à ses peurs en sachant qu'il peut les résoudre. (Gilbert, 2018)

1. La peur de se lancer

Étroitement liée à la peur de l'échec, la peur de se lancer est un frein contre lequel il est difficile de lutter. Cependant, la Belgique via le SPW essaie de lutter contre ce phénomène en proposant aux entrepreneurs des plateformes destinées à fournir les informations nécessaires au bon développement d'une activité économique en Wallonie.

Le SPW propose de :

- fournir aux entrepreneurs une information sur les différents aspects liés à l'exercice d'une activité économique.
- orienter les entrepreneurs vers le bon interlocuteur parmi le réseau wallon des partenaires publics relevant du privé. (1890.be, s.d.)

“Une des missions essentielles des incubateurs est en effet de combler le manque de connaissances en gestion des entrepreneurs, car c'est l'une des principales causes de défaillance des jeunes entreprises “(Lévy-Tadjine, 2004, p.16)

²⁴ Sentiment d'angoisse éprouvé en présence ou à la pensée d'un danger, réel ou supposé, d'une menace (souvent dans avoir, faire **peur**) ; cette émotion éprouvée dans certaines situations (Larousse, s.d.)

Afin de combler leurs lacunes, une solution des structures d'accompagnement est la proposition de formations aux incubés (Lévy-Tadjine, 2004), ainsi que par des accompagnants ayant le rôle de formateur et de conseiller (Dokou, Baudoux et Roge, 2000). Lors de moments de doutes, les accompagnements soutiennent les incubés. (Valéau, 2006).

2. Le manque de moyens financiers

Un autre frein en Belgique, plus précisément en Wallonie, l'accès au financement, les banques sont réticentes à faire un prêt aux start-up car elles représentent un risque élevé. Cette difficulté financière peut agir comme un filtre de classe : ceux issus d'un milieu social favorisé ne rencontrent pas ce problème financier, contrairement classes plus basses qui peuvent être dans l'obligation d'arrêter immédiatement le lancement (OECD, 2012).

Une solution proposée aux jeunes de moins de 30 ans, en Belgique, est le programme de microfinancement comme le "Plan jeunes indépendants" (becompta,s.d) qui propose des prêts à des taux plus bas que ceux du marché et le gouvernement sert de garant en assumant une partie des risques en cas de non remboursement.

3. La solitude

"Il y a deux sortes de solitude: Delisle propose de différencier l'état d'isolement et le sentiment de solitude. L'état d'isolement physique correspond à la solitude objective, le sentiment de solitude à la solitude subjective. Un état d'isolement n'engendre pas nécessairement un sentiment de solitude. Celui-ci peut naître chez des personnes parfaitement bien entourées » (Delisle, 1996, p.1). Des facteurs extérieurs peuvent accroître le sentiment de solitude, c'est le cas du Covid-19. Les jeunes ont dû faire face à la solitude et la perte de contact auxquels les échanges virtuels n'offrent qu'un pis-aller. Se lancer dans ces conditions a été plus difficile pour des jeunes isolés.

La participation à des ateliers collectifs aide les futurs entrepreneurs à se sentir compris et à déculpabiliser. Ils apportent du soutien tant au niveau social qu'économique et psychologique.

La structure d'accompagnement propose des formations ciblées quant aux besoins d'un entrepreneur dans le but de former une entreprise pérenne. Voici quelques exemples de formations: création d'un business plan, l'art d'un bon feed-back, journée prospection, etc. Étant donné que les formations sont données en présentiels (hors covid) et en groupe, c'est l'occasion pour l'incubé de pouvoir socialiser avec d'autres futurs entrepreneurs.

Son sentiment de manque d'interactions sociales et de manque de compréhension d'autrui face à son projet peuvent être soulagés grâce aux moments de formations.

4. Le syndrome de l'imposteur

"Souvent dû à un manque de confiance en soi, le **syndrome de l'imposteur** est fréquent chez les entrepreneurs. Ce terme fait référence à des personnes, bien que performantes, qui ont tendance à se sous-estimer et penser que leur succès n'est dû qu'à la chance, sans penser aux sacrifices réalisées" (Clance et Imes, 1978).

Le mentor²⁵ est celui qui lance des challenges, qui amène le porteur de projet à se remettre en question. Quant au coach c'est plutôt quelqu'un qui met son expérience au service de l'incubé, c'est le spécialiste.

La légitimité des mentors peut être remise en cause par les étudiants entrepreneurs²⁶. Ceux-ci se défendent en disant qu'ils sont justement plus exigeants et attentifs et qu'ils sont surtout des personnes de confiance qui veillent sur l'entrepreneur en herbe. De l'autre côté, ce sont les étudiants entrepreneurs qui sont piqués dans leurs légitimité avec ce statut "d'étudiants entrepreneurs"²⁷ qui selon eux les décrédibilisent, ils sont entrepreneurs, un point c'est tout.

Processus entrepreneurial dans une structure d'accompagnement:

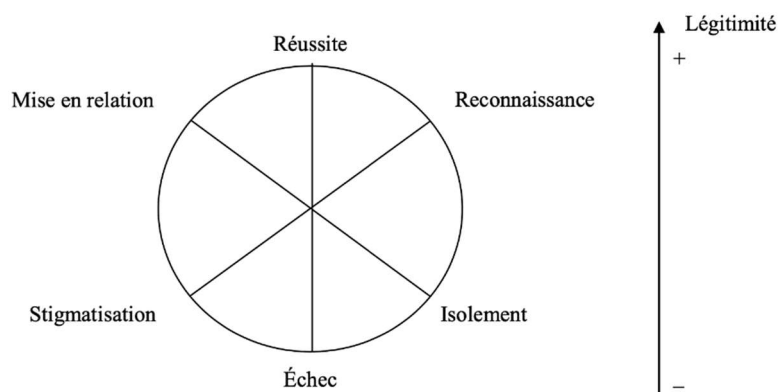


Figure 10 –La relation les trois dialogiques du processus entrepreneurial dans une structure d'accompagnement. Reproduit à partir de «Accompagnement du créateur : de l'isolement à la recherche de légitimité» (Messeghem, K., Sammut, S., 2010, p.77)

Comme l'illustre parfaitement ce schéma, plus un entrepreneur a de la reconnaissance, plus il a de bons contacts, plus il réussit, plus son sentiment de légitimité augmente et moins il ressent de stigmatisation et d'isolement.

La légitimité personnelle serait-elle donc un bon moyen de lutter efficacement contre l'isolement et l'échec?

“L'aspect réputationnel est aussi une composante clé de la performance des incubateurs, puisque nombreux sont les entrepreneurs qui rejoignent des structures d'incubation uniquement afin de bénéficier de la réputation de ces dernières” (Studdard, 2006, p.15).

5. Le manque de réseaux

Un autre aspect important de l'incubateur est la mise en contact des incubés avec des acteurs clés (Sherman, *et al.*, 1998).

Cette mise en contact a pour but de rendre plus facile l'accès des incubés aux ressources dont ils ont besoin pour le développement de leur projet et notamment à des ressources financières (Redis, 2006).

²⁵ Les mentors dans le cas du Venturelab sont les membres de l'équipe pluridisciplinaire.

²⁶ Ils considèrent que les mentors sont mal placés pour émettre un avis car ils n'ont jamais entrepris.

²⁷ En Belgique, le statut d'étudiant entrepreneur créé en 2017 bénéficie d'un régime social et d'imposition allégés.

3. Méthode de récolte et d'analyse des données: étude empirique

Cette étude vise à évaluer le réel impact des incubateurs sur le fossé entre l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte du point de vue des jeunes entrepreneurs. Grâce à **une grille d'interview**, nous nous intéressons aux solutions proposées par l'incubateur par rapport aux principaux freins rencontrés par les incubés et la satisfaction ressentie par les incubés.

Il n'existe à ce jour aucune étude sur l'impact du Venturelab quant au passage à l'acte des incubés. Il s'agit ici de produire de nouvelles connaissances dans le domaine entrepreneurial liégeois. Nous avons décidé d'opter pour une recherche qualitative faite sur base de déduction et de validité interne. Notre échantillon est de 25 personnes.

1. Méthode de récolte des données

Pour construire notre échantillon, nous avons interviewé, en mai 2022, 25 étudiants entrepreneurs poursuivant un projet ou d'anciens étudiants entrepreneurs. Nous avons appliqué le principe de saturation pour établir notre échantillon. Les informations se recoupant au fil des rencontres, nous avons clôturé nos entretiens à 25 interviews auprès des porteurs de projets incubés ou ex-incubés. Afin de respecter le principe de la diversité de l'échantillon, nous avons rencontré des étudiants entrepreneurs de sexe féminin et masculin.

Nous avons alors réparti nos interviews entre 3 types de profils :

- les étudiants en incubation,
- les étudiants ayant abandonné leur incubation,
- les étudiants ayant terminé leur incubation.

Il est à noter que l'ensemble des étudiants entrepreneurs inscrit au Venturelab n'ont pas tous réalisé la demande pour le statut officiel et/ou académique d'étudiant-entrepreneur.

Présentation du cadre du mémoire : « De quelles façons le Venturelab comble-t-il le fossé entre l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte du point de vue des incubés? ».

Exposition de l'objectif de l'entretien : comprendre l'impact de la structure sur l'intention et le passage à l'acte du porteur de projet et mettre en évidence les attentes et les retours d'expérience envers cette structure.

Présentation du style de l'entretien : un système de questions semi structurées (à questions ouvertes) de 11 questions sur différents thèmes.

Les freins rencontrés par les incubés, les attentes envers la structure d'accompagnement, les solutions proposées et la satisfaction envers l'incubateur.

Utilisation du tutoiement car nous nous identifions à la cible et nous avons le même âge.
Proposition de garder l'interview anonyme (confidentialité). Demande d'autorisation d'enregistrer la conversation.

Explication de la méthode utilisée : à la suite de l'entrevue, il sera réalisé une retranscription. La durée de l'entrevue est d'environ 25-30 minutes.

Les énoncés provenant des questionnaires et entrevues ont été rédigés en français. Ils ont été posés à 25 incubés du Venturelab durant le mois de mai 2022.

Avant de commencer l'interview, quelques questions pour mieux comprendre la cible.

Les questions

Les variables de contrôle

1. Quel est ton nom/ prénom?
2. Comment s'intitule ton projet?
3. Quel est le secteur d'activité?
4. Quel est ton niveau d'étude le plus élevé?
5. As-tu des parents entrepreneurs? Les deux? Un des deux? Aucun.
6. Quel âge avais-tu lorsque tu as rejoint le Venturelab?
7. Es-tu seul(e) ou en équipe?
8. Un mot qui définit ton déclic entrepreneurial?
9. Quelle est la durée d'incubation?

Entrevue

Cette grille d'interview a pour but de mesurer **l'efficacité** de la structure d'accompagnement pour soutenir les étudiants dans leur passage à l'acte et la satisfaction des étudiants envers celle-ci. Les prénoms utilisés sont des prénoms d'emprunt.

Si l'on devait résumer notre entrevue avec une question plus globale:

“De quelles façons le Venturelab a permis d'aider les incubés face aux différents freins qui les empêchent de passer à l'acte. »

2. Méthode d'analyse des données

Dans cette démarche exploratoire, notre analyse a cherché à clarifier l'impact du Venturelab.

Questions sur l'impact du Venturelab:

1. Pourrais-tu décrire ton projet entrepreneurial?
2. Comment l'idée d'être entrepreneur a-t-elle émergée?
3. Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?
4. Quels étaient les principaux freins à la mise en œuvre de ton projet avant de rejoindre la structure d'accompagnement?
5. Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?
6. Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?
7. Parmi les services du Venturelab, quels sont ceux que tu as utilisés?
8. Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?
9. Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

10. À l'avenir souhaites-tu les utiliser?

11. La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

- la peur de se lancer,
- le manque de moyens financiers,
- la solitude,
- le syndrome de l'imposteur,
- le manque de réseaux.

Lors des premières interviews, nous avons posé les 10 premières questions puis la 11e sur les peurs ensuite il s'est avéré qu'il était plus pertinent de poser la question sur les peurs avant de rentrer plus dans les détails.

Conclusion

Présentation des informations récoltées.

Remerciement pour le temps consacré à cette interview.

Rappel de l'envoi de la transcription et correction si nécessaire.

Les limites

L'échantillon est composé de 25 personnes vivant en région wallonne, âgés entre 20 et 35 ans. Les répondants sont soit fraîchement diplômés, toujours aux études ou travaillent dans leur entreprise. Tous ont une intention entrepreneuriale mais tous n'ont pas de projet déjà abouti, ils ont tous côtoyé l'incubateur du **Venturelab**.

Bien que nous avons interrogés des incubés de sexe masculin et des incubées de sexe féminin, nous n'avons pas analysé l'influence du genre sur l'intention, ni le rôle de la propension et de la perception du risque dans cette relation. De plus, les questionnaires n'abordent pas le point de vue interne de la structure d'aide.

Une autre piste qui aurait été intéressante pour mon mémoire recherche aurait été de comparer ces 25 incubés avec 25 autres jeunes non-incubés ou incubés dans une autre structure afin de comparer de quelles façons l'incubateur les a aidés. C'est une piste de recherche supplémentaire.

Chapitre 2 : Résultat et analyse: objectivement

Dans cette partie empirique, nous avons décidé d'écouter l'opinion des étudiants entrepreneurs quant à leur satisfaction envers la structure de soutien.

Nous avons rencontré trois types de profils différents. Notre but dans ce mémoire est de comprendre comment la structure d'accompagnement a d'une part **renforcé l'intention** et d'autre part **favorisé le passage à l'acte**.

Dans cette partie, nous allons d'abord analyser l'intention entrepreneuriale des étudiants entrepreneurs: comprendre ce qui les a poussés dans le monde entrepreneurial et pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études.

Nous relèverons également l'avis sur les services du Venturelab et l'importance de ceux-ci. Ensuite, nous mettrons en évidence l'avis des étudiants vis-à-vis des freins à la mise en œuvre d'un projet, mis en avant dans la littérature.

1. L'intention entrepreneuriale des étudiants entrepreneurs

Dans ce chapitre nous allons mettre en évidence les raisons qui ont poussé les étudiants à vouloir être entrepreneur, grâce à notre question: *Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?*

Les raisons sont diverses, **l'influence de la famille**: pour des jeunes dont les parents sont entrepreneurs ou ayant grandi dans un environnement entrepreneurial: entreprendre est perçu comme une **normalité**.

Les jeunes peuvent chercher l'approbation de leurs parents en entreprenant.

"C'est une fierté, depuis que je suis jeune c'est une idée que nos parents nous transmettent dans notre éducation, je dois travailler pour moi et pas pour les autres." (Vanessa, récemment incubée²⁸).

"Le fait que mon papa soit indépendant, c'est possible, atteignable, c'est une normalité pour nous, je me suis jamais dit que ça avait l'air compliqué." (Maurice, ancien incubé pendant 2 ans).²⁹

"Grâce à mon père, depuis enfant je suis influencé par le souhait de repousser mes limites, de me dépasser donc j'ai entrepris en cherchant l'approbation de mes parents: je me suis dit "Mes parents seraient fiers de moi si j'entreprends". Je suis bien dans mon projet, c'est un idéal dans ma famille, c'est un objectif familial. (Harry, incubé depuis 2 ans)³⁰

"Mon père est entrepreneur, j'ai donc grandi avec un exemple de détermination et de persévérance. Malgré des échecs dus à des mauvaises collaborations, ça m'a plu de voir mon père créer ses projets dans l'Horeca. Cependant, j'ai toujours voulu entreprendre jeune, dans la fleur de l'âge car à 50 ans, nous n'avons plus la même énergie". (Jeanne, incubée depuis 5 mois)³¹

²⁸ Projet de Vanessa: marque d'articles d'équitation en cuir haut de gamme et en suppléments des vêtements (polo, tee-shirt, ceinture).

²⁹ Projet de Maurice, société de développement sur mesure, application mobile, web.

³⁰ Projet de Harry, boisson fraîche, naturellement pétillante, riche en antioxydant, probiotique, prébiotique à base de thé.

³¹ Projet de Jeanne, La cour des miracles, une librairie-café, un endroit bienveillant et inclusif. Un lieu accessible à tous. D'un côté, une librairie traditionnelle et d'un autre côté, un café/ salon de thé.

“J’ai grandi dans un milieu avec des indépendants, beaucoup de discussions sur les sociétés autour de moi. Mon père, mon tonton, les amis de mes parents; j’ai évolué dans une dynamique entrepreneuriale. Ce sont des modèles pour moi, j’aime leur style de vie qui est attractif, j’aime les périodes de rush, les challenges puis des périodes plus zen, je n’aime pas la routine, devoir aller au bureau chaque jour ce n’est pas fait pour moi.” (Maxime, ancien incubé pendant 3 ans)³²

“J’avais déjà en tête de vouloir être entrepreneur, je ne m’imaginais pas obéir aux ordres de quelqu’un, avec mon entourage qui était entrepreneur, j’ai grandi là-dedans in fine sans m’en rendre compte.” (Arnaud, incubé depuis 4 mois)

Une des jeunes interrogées a fait une reprise d’entreprise familiale avec ces 2 grands frères.

“J’avais envie d’entreprendre en famille, notre père nous a soutenus. Puis avec mes frères, nous avons repris ensemble, l’entreprise qui est à son nom.” Michel (incubé depuis 2 mois)³³

Cependant, la situation familiale n’est pas toujours favorable à devenir entrepreneur mais elle peut être un moteur, une source de motivation pour des jeunes issus de milieu plus défavorisé: entreprendre est perçu comme une **nécessité**.

“La raison pour laquelle j’entreprends c’est de sortir mes parents et moi-même de notre situation précaire. Depuis mes 15-16 ans, lors de mes études secondaires, je me suis dit que j’aimerais faire quelque chose de plus grand que moi, j’avais une flamme grandissante, je voulais aller plus haut, vers la gloire. Je voulais faire exister ma passion pour les enceintes. Donc je me suis dit: pourquoi ne pas faire un travail avec ce que j’aime? Au fil du temps, j’ai voulu développer mon rêve. Mes valeurs sont au cœur de mon projet.” (David, incubé depuis 8 mois)³⁴

Certains ont su saisir ce qui s’offraient à eux: entreprendre est perçu comme une **opportunité**.

C’est notamment le cas de Camille et Sam ayant tous les trois participé aux Climathon dans le cadre scolaire. Avec le même projet, en équipe avec Arnaud³⁵.

“Je ne connaissais pas le monde de l’entrepreneuriat, j’ai participé au Climathon pour le thème du climat mais pas pour l’entrepreneuriat en lui-même. C’est le projet qui m’a poussé dans les bras de l’entrepreneuriat.” (Camille, incubée depuis 4 mois)

“Lors du climathon (organisé par le Venturelab), nous avons remporté avec mon équipe, le lauréat en alimentation. Comme le projet suscitait de l’intérêt, nous avons décidé de le lancer. Auparavant, je ne connaissais pas ce monde de l’entrepreneuriat, malgré le fait que ma maman soit indépendante, je n’ai pas de parents entrepreneurs. C’est la période

³² Projet de Maurice, coopérative d’éleveurs de viande bovine avec objectif de rendre accessible (en grande distribution) de la viande bio de grande qualité.

³³ Projet de Michel, une bière et musique, playlist qui accompagne la bière, renouvelée tous les mois. Partenariat avec des artistes locaux, promotion musicale d’une façon différente. Organiser des événements avec des artistes.

³⁴ Projet de David, la première enceinte qui vous transporte dans une autre dimension. Vous serez immergé dans votre jeu, votre musique ou même dans votre film grâce à ses enceintes détachables que vous pourrez transporter indépendamment en petit, moyen et grand format.

³⁵ Projet de Arnaud, Camille et Sam, la revalorisation de coquilles de moules pour créer de la vaisselle, acheter aux restaurants les moules, les transformer en poudre et les revendre sous forme de vaisselle. Pivot: seulement vendre la poudre soit faire le produit fini.

du confinement due au Covid qui m’a permis un peu par hasard de me renseigner sur ce monde. ça m’a vraiment interpellé. Le master d’HEC entrepreneur m’a également permis d’acquérir certaines compétences liées à entrepreneuriat. Sam, incubé depuis 4 mois)

C’est aussi le cas lorsque des jeunes ont été dégoûté du monde du travail: entreprendre dans ce cas-ci en plus que d’être une opportunité est perçu comme une sorte de **seconde chance**.

“Lors de ma dernière année de premier master en HEC Banking management, mon stage en banque m’a énormément déçu. J’ai décidé de créer le travail de mes rêves.” (Carl, ancien incubé pendant 2 ans).³⁶

“Personnellement je ne suis plus étudiante depuis presque 3 ans, je me suis lancée en tant qu’indépendante après 2 ans de travail. Je l’ai fait car je n’aimais pas du tout le travail dans lequel j’étais, je n’étais pas heureuse et sur le côté je faisais toujours de l’événementiel, secteur dans lequel je veux travailler. Voilà donc pourquoi j’ai décidé de créer mon travail sur mesure, mes besoins, mes attentes, mes exigences et mes choix.” (Fanny, plus étudiante, incubée depuis 10 mois)³⁷

“Une peur de la dynamique: métro-boulot-dodo. Une recherche de sens dans ma vie. Le milieu du travail dans mon stage m’a vraiment déçu. Je souhaite avoir une utilité et comprendre ce que je fais, je veux participer activement à la structure, même s’il ne faut pas nécessairement être entrepreneur pour le faire.” (Romuald, ancien incubé)³⁸

D’autres jeunes ont toujours voulu devenir entrepreneur: entreprendre est perçu comme un **rêve**, c’est leur intérêt pour le monde entrepreneurial qui les a poussés à trouver une idée.

“Depuis toute petite, j’ai toujours voulu être une grande dame, comme à la TV, pas de modèle en particulier mais comme une contribution à l’autonomisation de la femme. Cela vient de maman qui a toujours eu une activité en plus boulot pour joindre les 2 bouts car elle nous a élevé seule. L’impact au niveau social, c’est important pour moi.” (Guylaine, incubée depuis 1 an et demi)³⁹

“Quand j’avais 18 ans, je suis tombé par hasard sur des vidéos Oussama Amar, entrepreneur français, créateur de “the family”, conférencier sur le développement personnel. Puis mon intérêt pour le milieu a vu le jour, j’ai appris ce qu’était le dropshipping, je m’y intéresse fortement puis j’ai eu un dégoût car ça n’était plus dans mes valeurs en grandissant. Mon amour pour l’entrepreneuriat ne m’a plus quitté depuis ce jour.” (Raymond, incubé depuis 6 mois).⁴⁰

“J’ai toujours voulu, c’est en travaillant pour d’autres personnes que j’ai analysé les problématiques internes, je voulais faire les choses à ma manière, je suis créatif. Travailler pour autrui ne me convenait pas du tout.” (Donald, ancien incubé pendant 3 ans).⁴¹

³⁶ Projet de Carl, Création de vidéo promotionnelle pour les métiers en pénurie, annonces de recrutement initialement en format texte mais en vidéo.

³⁷ Projet de Fanny, ASBL de gestion de bénévoles en événementiel qui a pour but de créer une communauté de bénévoles qui soit valorisée, protégée et formée.

³⁸ Projet de Romuald, méthode japonaise, pour le vendre à des cavistes et restaurateurs. Boisson haut de gamme. Pour la dégustation.

³⁹ Projet de Guylaine, gamme de cosmétiques peaux noires et métissées, pour les problèmes de taches pigmentaires, consommatrice en Europe ou en Afrique

⁴⁰ Projet de Raymond, une agence de marketing de micro-influence pour les site e-commerce.

⁴¹ Projet de Donald, création de mobilier et design d’espace. Aménagement d’espace avec du mobilier, pour des événements. Création de mobilier d’art également.

D'autres partent du postulat contraire, c'est **l'idée** qui les mène vers l'entrepreneuriat.

"Je n'ai jamais voulu être mon propre chef, c'est la société qui m'a poussé, en Belgique, je ne pouvais pas être entrepreneur pour avoir mon parc. J'avais l'idée avant de vouloir créer mon entreprise." (Judéon, incubé depuis 1 an et 2 mois)⁴²

"C'est grâce au projet, je n'avais pas l'ambition de l'être, certaines personnes se disent: "je veux être entrepreneur puis ils ont la bonne idée, moi c'était le contraire. J'ai eu l'idée qui était plus grande que moi, ça m'a passionné donc j'y suis allée. ça s'est imposé à moi d'être entrepreneur." (Patricia, ancienne incubée pendant 2 ans et demi)⁴³

Maintenant que nous savons pourquoi les jeunes se lancent en tant qu' entrepreneur, nous avons voulu savoir pourquoi ils ont décidé de le faire en tant qu'étudiant, notre question était: *pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?*

Ils vivent chez leurs parents, n'ont pas de loyers à payer, ils sont **libres de toute charge financière**.

"C'est le meilleur moment pour le faire, je n'ai aucune obligation, aucune dette, pas d'épée de Damoclès, pas besoin d'avoir un salaire, me permet de laisser le temps au projet de mûrir sans avoir la pression de devoir être rentable à tout prix." (Clothilde, ancienne incubée pendant 1 an et demi).⁴⁴

"C'était le moment ou jamais, pas de responsabilité, j'ai peu à perdre. Je ne peux que gagner, c'est mon rêve d'enfant. J'aimerais fêter mes 25 ans dans mon parc." (Judéon)

"J'ai eu le déclic lors de mon stage donc je n'avais pas envie d'attendre pour me lancer. Je n'avais rien à perdre sauf mon investissement mais je ne me mettais pas en difficulté personnelle." (Dominique, récemment incubée depuis 1 mois)⁴⁵

Il ne veulent **pas perdre de temps à attendre**: *"le bon moment, n'existe pas"*.

"Plusieurs critères: les études ne sont pas un frein à l'entrepreneuriat, même si les personnes entreprennent souvent plus tard vers 40 ans, je suis de l'avis de commencer le plus tôt possible quitte à échouer, on se relève et on recommence. La jeunesse, c'est l'occasion de se lancer. La peur de se lancer ne doit pas non plus être un frein, même si on a peur de lancer, il faut la vaincre. On me dit que j'ai le profil de l'entrepreneur mais je n'aurai réussi que lorsque j'aurai une entreprise rentable." (David, incubé depuis 8 mois)

"Je ne voulais pas devoir attendre, je ne souhaite pas procrastiner, je voulais déjà être active car lorsque l'on lance une activité, il y a toujours un laps de temps sans revenu donc je préférais déjà anticiper cette étape." (Vanessa, en phase d'incubation)

⁴² Projet de Judéon: un parc aventure sur le thème de la révolution industrielle.

⁴³ Projet de Patricia, média féminin, casse les codes de la presse classique.

⁴⁴ Projet de Clothilde, mettre en avant des produits cosmétiques naturels fabriqués en Belgique par des petits producteurs wallons; corners cosmétiques naturels et locaux et vente en ligne.

⁴⁵ Projet de Dominique, magasin physique et en ligne de seconde main, service à la personne.

Ils craignent d'être enfermée dans **la cage dorée du salariat**:

"Je n'avais pas besoin de moyens financiers énormes, faible barrière à l'entrée, pas de stress de devoir chercher une place sur le marché du travail. Alors que lorsque l'on côtoie le confort d' être salarié, que l'on a des objectifs fixés par d'autres gens, on s'y habitue vite. Je me suis dit que je n'avais rien à perdre et que c'était le meilleur moment." (Carl)

"Je veux vraiment être entrepreneur, je ne veux pas tomber dans le confort d'être salarié, il est beaucoup plus difficile de quitter la cage dorée du salariat que d'entreprendre pendant les études. C'est un vrai objectif de créer avant de sortir des études. J'avais du mal à m'intégrer étant enfant." (Loris)

2. L'impact du Venturelab sur l'intention entrepreneuriale

A la question: *Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?*

Les étudiants sont partagés entre l'abandon du projet ou la persévérance malgré le refus. Une partie des interrogés auraient choisi **d'abandonner** à cause d'un manque de confiance en eux.

"J'aurais tout simplement abandonné le projet, car je n'aurais pas su par où commencer, je ne me serais pas sentie capable de gravir les échelons seule." (Manon, incubée pendant 1 an jusqu'à l'abandon du projet)⁴⁶

"Le Venturelab fonctionne sous forme de feu de signalisation lors des jurys d'admission: feu vert: c'est ok. feu orange: proposition pas assez mûrée, à retravailler, feu rouge: refus. Si ça avait été le cas, j'aurais continué dans mon année à HEC malgré l'absence du boost du Venturelab. Mais j'aurais retenté ma chance à la fin de l'année ou j'aurais rejoint une autre structure d'accompagnement.

Je ne l'aurais probablement pas fait seule dans mon coin, je n'aurais pas pu, ça ne m'aurait pas fait évoluer correctement. Avec mon caractère ça aurait été vraiment compliqué pour moi." (Clarisse, incubée depuis 4 mois)⁴⁷

"J'aurais quand même essayé de continuer mais ça n'aurait pas eu la même trajectoire. C'est grâce au Venturelab que je suis passée du numérique au papier, j'aurais probablement pris ça comme un hobby une fois diplômée puis j'aurais abandonné. Mais ça m'aurait fait un coup à l'ego." (Patricia, ancienne incubée pendant 2 ans).

⁴⁶ Le projet est un magasin de mode, de beauté, de lifestyle avec des valeurs d'écologie et d'inclusivité. Disponible en ligne.

⁴⁷ Le projet souhaite répondre à la problématique de la consommation dans les ménages belges.

L'abandon n'est pas la réponse de tous les étudiants face au refus, certains choisissent de **persévérer**:

"Le fait que le Venturelab me refuse, Cela n'aurait pas eu d'incidence pour moi, j'aurais continué comme si de rien n'était. ça aurait été un petit coup à l'ego, c'est tout." (Vanessa, en phase d'incubation).

"Comme le projet existait déjà, j'aurais continué car si on ne reprenait pas le projet, il allait tomber à l'eau à cause du manque de temps et d'investissement de notre père. Je n'étais pas seul, j'étais avec mes frères donc je n'aurais pas abandonné même si l'incubateur me disait non." (Michel, en phase d'incubation)

"ça a été le cas: pendant le comité d'admission, j'ai essuyé un refus, j'avais 21 ans, je suis arrivé avec un projet à 7 millions d'euros, je voulais l'ouvrir en moins de 5 ans. Le Venturelab ne se sentait pas capable de m'aider. J'ai voulu savoir le pourquoi du comment: ils m'ont expliqué qu'avant moi 4 projets en divertissement ont été présentés et n'ont pas abouti, ils ne m'ont pas pris au sérieux. J'ai eu la directrice qui m'a téléphoné, en me disant que le projet tel qu'il était présenté actuellement ne correspondait pas à leurs critères. Ils ont voulu que je travaille le projet sous différentes facettes et l'adapter, ensuite ils décideraient de revoir leur décision si j'acceptais. J'ai décidé de réduire mon ambition mais pas minimiser l'impact du projet ni les services proposés. J'ai fait les 3 mois d'essai puis j'ai été admis avec un feu vert, j'ai modifié le projet grâce à ma coach et les formations. En conclusion: si une porte se ferme, je rentre par une autre." (Judéon, incubé depuis 1 an et 2 mois).

"Influencé par l'image de mon père, j'aurais tout de même essayé de lancer mon projet. Ce que j'aime c'est entreprendre, le Venturelab était un tremplin pour un beau projet avec des experts, ça aurait été plus difficile car pas de réseaux pas les outils, ni les experts. Mais je n'aurais pas abandonné." (Harry, incubé depuis 2 ans).

3. L'impact du Venturelab sur l'acte entrepreneurial

1. Les services du Venturelab

A la question, *parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?* qui rejoint une autre interrogation: *Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?* La phrase est ensuite devenue: *Quel a été le service le plus utile à ton projet?*

"J'ai cumulé en tout, 76 heures de formations: apprentissage au top ! J'utilise vraiment ce service à fond ! Malgré un emploi du temps chargé, c'est vraiment hyper intéressant niveau budget si j'avais dû payer le prix plein pour tout cela j'aurais dépensé beaucoup d'argent.

« Nouvelles réflexions, nouvelles pistes, évolution personnelle. Coach: son expérience m'aide énormément, il ne connaît pas ce domaine donc il a un regard neuf et extérieur, nous formons une bonne symbiose, il me donne son expertise. Coworking: j'utilise ce service 3 fois/semaine. J'aime beaucoup cette dynamique de groupe de travail." (David, incubé depuis 8 mois).

Un service utilisé par Judéon, bien trop peu mis en avant:

“J’ai utilisé tout ce dont j’avais besoin, j’ai utilisé également les outils en ligne comme: **le guide des jeunes entrepreneurs.**”

Cette question est ensuite devenue: *Quel a été l’impact de ton coach sur ton projet?*

L’importance du coach ne fait plus l’ombre d’un doute au sein du Venturelab, c’est pourquoi ma question de base a dû être adaptée en fonction des réponses que je recevais, cette question semblait beaucoup plus pertinente.

“Avec mon coéquipier, nous avons la tête dans le guidon, il nous donne un regard extérieur, une vision sur le long terme, notre coach aide à la gestion de l’humain dans le duo. Il nous a permis de nous remettre en question tous les deux, il est une réelle force, il incarne le rôle du psychologue, il joue énormément sur notre mindset” (Harry, incubé depuis 2 ans).

“Il a su comprendre mon projet, je l’apprécie en tant que personne donc il y a une autre relation que coach/ projet, c’est aussi coach/humain, c’est agréable d’avoir une bonne entente. Il a vraiment une super expertise, je bois ses conseils comme si c’était de l’eau, tous les conseils sont bons à prendre, j’ai énormément confiance en lui » (Fred, incubé depuis 3 mois).

“ Il aide à rester motivé, à ne pas se décourager, il montre le positif, il fixe un schéma pour avancer, un planning à respecter grâce aux deadlines notamment” (Camille, 3 mois).

“Il a permis de structurer le projet, d’avoir des comptes à rendre, des deadlines, faire le point le long du chemin, ne pas être perdu dans l’opérationnel mais penser à la stratégie et suivre les objectifs, avoir un regard extérieur. En plus du réseau et de l’expertise, les challenges sont importants, faire des mises au point régulières. Après 2 ans, hors du Venturelab, plus de coach pendant 1 an, donc c’était difficile de croître, j’ai donc créé un conseil d’administration et j’ai repris un coach du Venturelab pendant 2 ans” (Maurice, ancien incubé pendant 2 ans).

Nous nous sommes rendu compte que la majorité des étudiants avait utilisé tous les services, l’argument qui est le plus souvent cité quant aux absences d’utilisation de certains services est le manque de temps soit parce que cela fait peu de temps que l’étudiant a rejoint l’incubateur soit parce que les services n’étaient pas encore créés lors de leur phase d’incubation, c’est le cas pour les anciens incubés.

Les formations ne sont pas utilisées par les incubés dans deux cas, lorsqu’ils sont inscrits dans le master en HEC entrepreneuriat comme Clarisse et Sam, qui m’expliquent que les informations reçues font **double emploi avec le master**, donc ils privilégient l’école pour la partie théorique et l’incubateur pour la partie plutôt pratique.

“Je ne participe pas aux formations ou très peu car elles font souvent doublon avec mon master en HEC entrepreneur, et je priorise mes cours de l’université. “ (Clarisse)

C'est également le cas de Fred qui a côtoyé UStart.⁴⁸

“ Depuis que je suis dans le club Ustart de l'université, je suis baigné dans le monde de l'entrepreneuriat, j'ai vu des personnes réussir puis échouer et réussir à nouveau, ça m'a conforté dans l'idée que je pouvais moi aussi me lancer, pas besoin de faire appel à des personnes extérieures parce que chacun doit créer son expérience et la vivre soi-même. Je n'ai donc pas ressenti le besoin de faire des formations trop théoriques et trop générales pour mon projet.”

2. Les solutions aux freins

L'analyse des freins ressentis par les étudiants entrepreneurs, nous permet de comprendre leurs peurs et de quelles façons la structure d'accompagnement a pu les aider à surmonter leurs difficultés. La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Les différents freins sont : la peur de se lancer, le manque de moyens financiers, la solitude, le syndrome de l'imposteur et le manque de réseaux.

La question était : *pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?* Chaque service a eu un impact sur le projet mais également sur les peurs ressenties avant d'intégrer le Venturelab.

L'espace de coworking a aidé les étudiants à lutter contre leur solitude.⁴⁹

Pour Jeanne, c'est une grande famille qu'elle a gagné au sein du Venturelab.

“Avant le Venturelab, seule face au monde de l'entrepreneuriat, tout était clair dans la tête mais la solitude me pesait mais maintenant grâce aux liens d'amitiés tissés avec d'autres incubés, ce n'est plus le cas. On partage les mêmes problèmes, les mêmes peurs. De plus, l'équipe est jeune et dynamique.” (Jeanne)

“C'est tout l'écosystème qui aide à se sentir moins seul, grâce à l'équipe, au coach et surtout grâce aux autres incubés. On est dans le même bateau.” (Raymond)

“Une réelle peur, j'ai besoin de partage, de discussions, de feedback, conforter ou infirmer mes idées et mes hypothèses, évacuer mes pensées négatives. C'est un atout du Venturelab pour moi d'avoir d'autres jeunes avec des profils différents à qui je peux poser mes questions et surtout être à l'aise avec mon coach.” (Clarisse)

“Comme j'entreprends seule dans mon projet, le fait de rencontrer d'autres incubés, ça fait du bien. On partage les mêmes problèmes, on peut avoir des conseils, de l'aide. Je sens moins la solitude.” (Guylaine)

Les aides financières, bien que les montants ne soient pas énormes, ont pu un peu combler le manque de moyens financiers pour amorcer quelques dépenses de début de projet.

“ Comme mes fonds propres personnels sont moindres, voire inexistants, je n'ai jamais rien mis de côté. C'était pour moi, un des points forts du Venturelab, c'est que toutes les

⁴⁸ Ustart est une association d'étudiants désireux de faire découvrir l'entrepreneuriat au travers d'événements comme des conférences, des ateliers, études de cas, etc.

⁴⁹ Nous parlons ici du sentiment de solitude subjective ressentie par les étudiants pas de l'isolement physique.

ressources sont centralisées au même endroit donc les solutions sont plus faciles à trouver. J'ai la chance d'avoir un coach qui souhaite également investir dans le projet, c'est une réelle marque de confiance. De plus, le système des comités financiers est enrichissant pour pouvoir se préparer à faire face aux investisseurs." (Jeanne)

"Étant donné la situation précaire de ma famille, j'ai réellement peur du manque de moyens, mais la bourse que j'ai reçue m'a aidé dans la création de mon premier prototype, par la suite, j'aimerais faire un crowdfunding." (David)

"Oui, nous ne roulons pas sur l'or avec mon coéquipier, c'est notre plus grand frein. Je pense aussi que la culture entrepreneuriale belge nous a mis dans la tête de faire attention à l'argent." (Harry)

"Oui, un gros frein, en ayant peu de moyens, ma famille ne pouvait pas m'aider. La bourse de prototypage m'a permis de payer une graphiste et d'avoir un réel impact dans le projet." (Manon)

"Oui, le montant dépassant les millions d'euros. Le Venturelab m'amène vers des pistes de réflexions, besoin d'un banquier, accès au template des plans financiers et réseau de contacts importants qui permettent de réduire les coûts grâce à des partenariats. Je compte utiliser la bourse de prototypage pour créer l'image de marque." (Judéon)

"C'est une réelle crainte car le projet demande des investissements élevés, la bourse de prototypage m'a aidé. Je travaille actuellement sur le plan financier pour d'autres pistes de financement." (Guylaine)

"Oui, à grande échelle donc besoin de grandes infrastructures. C'est déjà compliqué pour un sandwich à midi donc pour les infrastructures encore plus difficiles, bourses et chèques entreprise, le Venturelab donne des contacts." (Arnaud)

Le coach et les experts ont un réel impact sur le syndrome de l'imposteur⁵⁰ ressentis par les étudiants, ces deux acteurs jouent également sur la peur de se lancer des jeunes incubés.

"Un énorme manque de confiance en moi, en mes capacités, le syndrome de l'imposteur qui hantait mes nuits. J'avais besoin de structure, d'aides administratives et d'organisation car je ne savais pas par quel bout attraper le serpent. Mon coach a été d'une immense aide" (Jeanne)

"Oui, les formations tenant et aboutissant, hors du domaine de mes études. «Qui-suis-je pour faire la communication des autres?» Les experts m'ont conforté dans l'idée de continuer à me former et mon coach dit que c'est dans la pratique que l'on apprend le mieux, ça va en s'améliorant." (Carl)

"Oui, énormément, le coach me rassure, et me donne confiance en moi, chose qui me fait défaut depuis toujours, il n'est pas seulement un accompagnement professionnel mais il m'aide aussi dans mon développement personnel avec les outils nécessaires." (Manon)

⁵⁰ Ce terme fait référence à des personnes, bien que performantes, qui ont tendance à attribuer leur succès à d'autres facteurs que leurs efforts ou sacrifice telle que la chance. (Clance et Imes, 1978)

“Je l’ai eu, je l’ai toujours un peu mais surmontable grâce au Venturelab (coach, experts) la bienveillance dont ils font preuve. Ils soutiennent mon projet. Cela permet de remettre l’église au milieu du village, nous avons besoin de temps, de motivation et de réseaux. Nous sommes tous capables d’entreprendre, il faut mettre les actions en place. Grâce à mon parcours et ma formation en PEB je me sens légitime d’entreprendre avec mon sujet.” (Clarisse)

“Oui, mon coach m’a aidé à croire en moi, il est expérimenté c’est important d’avoir un expert, de plus les entrevues avec des experts, nous aident à diminuer ce syndrome.” (Clothilde)

Grâce à l’équipe pluridisciplinaire, les jeunes peuvent faire face à cette peur de manquer de réseau. Les jeunes qui n’ont pas ressenti cette peur ont tout simplement sous-estimé l’importance d’un réseau et lorsqu’ils se sont rendu compte de l’intérêt de celui-ci, ils ont pu trouver les bonnes personnes grâce au réseau du Venturelab et de leur coach.

“Grâce au Venturelab, je n’ai jamais eu cette crainte, maintenant ça fait quelques mois que j’ai quitté la structure, je ne sais pas ce qu’il en sera de l’avenir.” (Donald)

“C’était une crainte mais le fait d’être en groupe dans le projet cela multiplie le réseau, plus celui du coach et du Venturelab”. (Camille)

“Oui, c’est un vrai frein, je ne mesurais pas l’impact du réseau mais si tu n’as pas le bon réseau, tu es foutu d’avance. Un réel plus, le réseau du Venturelab, cela donne plus de crédibilité. Il faut être sûr de sa demande avant de contacter quelqu’un sinon on perd sa crédibilité, il faut un intérêt dans les deux sens.” (Arnaud)

“Je suis une personne qui a besoin d’être entourée, de parler, de contacts; le réseau au sens plus large. Nous avons l’équipe pour nous mettre en relation avec les bons experts, au bon moment, un panel de personnes incroyables, toute question a une réponse.”(Clarisse)

“C’est certain, une réelle peur: comment faire pour trouver des investisseurs, de potentiels clients, l’équipe du Venturelab m’a beaucoup aidée, j’avais vraiment besoin d’avoir de nouvelles cordes à mon arc.” (Patricia)

Chapitre 3 : Résultat et analyse: subjectivement: discussion

Les interviews m'ont permis de dégager 2 profils au sein de mes répondants; au début, j'avais identifié 3 profils (les anciens incubés, les incubés et les abandons) mais ce n'est pas ce qui s'est révélé le plus parlant. En effet, il y a 2 profils intéressants à comparer: ceux qui se lancent en ayant une idée ou un projet déjà sur les rails (profil A) et ceux qui manquent de confiance en eux et/ou en leur projet et qui rejoignent le Venturelab car il ne savent pas par où commencer (profil B).

Les profils A et B n'ont donc pas les mêmes besoins, les mêmes attentes quant à la structure d'accompagnement.

Cependant, un des points communs entre les deux profils, c'est leur situation. En effet, étant étudiant, ils sont libres de charges financières ce qui les empêche de ressentir la sensation d'avoir une épée de damoclès au-dessus de la tête.

C'est plutôt le contraire pour reprendre les mots des répondants "Je n'ai rien à perdre". Ils ont plutôt tout à gagner, ils sont tous actuellement aux études donc si le projet n'aboutit pas, ils ne se retrouveront pas démunis. Les études sont considérées pour certains comme un plan B, une issue de secours.

Un autre point commun est la notion de temps, les jeunes n'ont "*pas de temps à perdre*", ils savent que pour dégager du bénéfice cela prend un certain délai donc ils veulent anticiper. Malgré les cours, il est plus aisé d'entreprendre en étant étudiant que de le faire une fois salarié avec les responsabilités et contraintes que cela engendre.

Les critères de jeunesse, dynamisme et motivation sont également mis en avant comme arguments par les deux profils, en effet, ils savent qu'ils sont encore dans la fleur de l'âge et qu'il faut en profiter. Ils n'auront pas la même niaque, la même énergie arrivés à un certain âge.

Pour les deux profils, l'importance du coach a été mise en avant, c'est l'atout principal du Venturelab. C'est plus qu'un coach, c'est une personne en qui les étudiants ont confiance, il a "*un rôle de psychologue*", voire même d'ami pour certains. Il répond à un des problèmes les plus récurrents, le manque de structure des jeunes en imposant des deadlines.

Par contre, les avis divergent fortement lorsque l'on aborde l'impact d'un refus de la part du Venturelab. Le profil A sûrs d'eux-mêmes n'envisagent pas une seconde d'abandonner le projet malgré un refus. Certes, ils se rendent compte de la difficulté de continuer seul et avouent qu'ils auraient eu certainement mal à l'égo mais tout de même ce n'est pas une raison pour eux d'arrêter le projet.

Contrairement au profil B, victimes de la peur de se lancer et du manque de légitimité, ce refus aurait été un véritable échec au moment où ils avaient le plus besoin de soutien, ils auraient donc tout simplement abandonné.

Les statistiques relevées par le VentureLab illustrent bien ce frein d'entreprendre chez les étudiants : « 93% des jeunes de moins de 30 ans ont une attitude favorable vis-à-vis de l'entrepreneuriat, 43% d'entre eux envisagent de créer une entreprise dans un avenir proche mais ils sont moins de 3% à passer à l'acte entrepreneurial à la sortie de leurs études. [...] La crainte de se lancer, la peur de l'échec, le manque de réseau, le flou parmi les possibilités de soutien à l'accompagnement... sont autant de facteurs synonymes d'abandon ! » (GEM, 2013)

Cependant, on peut tout de même réussir à lancer un projet, dégager du bénéfice mais tout de même abandonner ou changer d'idées en cours de route !

L'aventure entrepreneuriale est un chemin semé d'embûches, c'est tout sauf un long fleuve tranquille. Les jeunes chefs d'entreprise face à la charge de travail peuvent vivre un burn-out ⁵¹ dû à une perpétuelle recherche de sens ou à un sentiment de solitude profonde.

L'aventure peut stopper net ou être en pause, en effet, plusieurs des jeunes interrogés ont décidé de changer de projet pendant leur incubation. Le projet initial ne leur plaisait plus, suite à des remises en questions avec le coach ou l'équipe du Venturelab.

Le manque de moyens financiers est également ressenti de manière différente entre mes deux profils, les étudiants du profil A, plutôt fonceurs, et confiants, ne considèrent pas le manque d'argent comme un frein. Effectivement, ils considèrent que *"l'argent se trouve"* que cette peur est infondée et comme dit l'adage *"quand on veut, on peut"*. Les jeunes du profil B, plutôt peureux et pessimistes, diraient plutôt quand *"on peut, on veut"*, ils verraient leur exigence à la baisse afin de pallier leur manque de moyens et comptent beaucoup sur le Venturelab pour combler ce problème.

Un dernier point que je souhaite aborder serait un conseil pour le Venturelab.

Un des jeunes a mis en avant l'utilité du guide du jeune entrepreneur et c'est le seul sur 25 personnes qui l'a mentionné. Il est très probable que les autres n'y ont pas eu recours. Ce qui est dommage car le guide est une mine d'informations et de ressources clés, d'un point de vue finances, vente, marketing, organisation, légal, sur l'équipe, les innovations & solutions durables et les entrepreneurs.

Mon conseil : mettre cet outil plus en avant pour les jeunes incubés et les futurs incubés, il devrait être nommé dans les services proposés sur le site web de l'incubateur.

⁵¹ Syndrome d'épuisement professionnel dû à la charge mentale.

Conclusion

A la suite de nos résultats, nos analyses et de notre discussion, nous voulons maintenant aborder les implications et les perspectives que cette recherche empirique a soulevées. En effet, nous nous sommes plongés à la place des incubés dans la structure d'accompagnement afin de comprendre leurs points de vue et leurs principales peurs.

Dans un premier point, nous commencerons par présenter les contributions théoriques et managériales de notre travail.

Ensuite, nous explorons les limites auxquelles nous avons fait face au long de notre travail. Enfin, nous ouvrirons le chemin à de nouvelles perspectives de recherches au sujet des incubateurs wallons notamment.

1. Contributions théoriques

Grâce à la partie empirique nous pouvons nuancer notre revue de littérature.

Nous pouvons apporter certaines modifications et contributions.

Premièrement, le syndrome de l'imposteur (Clance et Imes, 1978), **ce sentiment d'illégitimité n'est pas constant**. Les étudiants avant de rejoindre la structure d'accompagnement peuvent se sentir illégitime par leur manque de confiance en eux et de leur manque d'expérience. Cependant, la structure offre une certaine crédibilité aux étudiants (Bergek & Norrman, 2008). Et au fur et à mesure des actions prises lors de l'incubation, la confiance en eux peut augmenter et le sentiment d'illégitimité diminuer. Il existe donc une possible **corrélation négative entre la prise de confiance et le syndrome de l'imposteur durant l'incubation**. En ce qui concerne la légitimité des mentors et des membres de l'équipe pluridisciplinaire, elle n'a pas été remise en cause par les incubés. Au contraire, ils sont même très satisfaits de l'aide apportée.

Deuxièmement, en ce qui concerne la peur de manquer de réseaux, ce n'est pas elle qui empêche les jeunes de passer à l'action. Tout simplement, parce qu'ils minimisent cette peur. En effet, lorsqu'ils sont à l'étape de l'intention, cette peur n'est pas un frein au passage à l'acte. Mais elle en devient un lors de l'incubation. Il existe une **corrélation positive entre le temps passé dans l'incubateur à mener des actions concrètes et la peur de manquer de réseaux**. Heureusement, cette peur est soulagée au fur et à mesure grâce aux réseaux d'experts du Venturelab et le réseau personnel du coach.

Troisièmement, une peur qui n'a pas été abordée est **la peur du non**. Elle pourrait s'apparenter à la peur de l'échec. Certains étudiants considèrent un refus comme une forme d'échec. C'est une des peurs sur lesquelles le Venturelab peut aider. Il faut dédramatiser le non.

Ce sont des éléments qui sont apparus grâce aux entretiens individuels de cette étude qualitative. Pour confirmer ou infirmer ces données, on pourrait mener une étude quantitative sur un plus grand nombre d'incubés.

2. Contributions managériales

Grâce à ce travail, nous pouvons formuler certaines contributions managériales, pour le Venturelab.

Peur des étudiants entrepreneurs	Implications managériales
Peur de se lancer	Le Venturelab soulage cette peur de façon efficace.
Le manque de moyens financiers	Créer une formation sur: l'organisation d'un crowdfunding de A à Z.
La solitude	Le Venturelab soulage cette peur de façon efficace.
Le syndrome de l'imposteur	Mettre plus en avant, le guide du jeune entrepreneur. Il faudrait également aider les jeunes à travailler sur leurs talents après avoir participé au deep inside (cfr: test gallup).
Le manque de réseau	Faire des brainstorming entre incubés, des sessions de partages de contacts.
La peur du non	Organiser des journées de prospections OBLIGATOIRES pour dépasser cette peur.
<i>Peur d'être coincée dans la cage dorée du salariat</i>	Proposer une formation sur l'organisation à mettre en place pour des jeunes diplômés avec un boulot (à temps plein ou complémentaires).
<i>Peur du double emploi de HEC entrepreneur et du Venturelab</i>	Proposer des formations complémentaires aux étudiants du master en HEC entrepreneurs; créer un jury commun entre le master et l'incubateur afin d'alléger les obligations des étudiants.

Ce tableau a été créé à la suite de la conclusion de notre analyse de terrains. Les peurs qui ont émergées de notre étude empirique sont en italique.

Un conseil supplémentaire pour le Venturelab, rapidement abordé dans la revue de littérature, serait de prêter une attention particulière quant à la santé physique et mentale de ses incubées.

3. Limites de la recherche

La première limite se rapporte aux profils étudiés. Au début, j'ai identifié 3 profils différents : les nouveaux incubés, les incubés et les abandons. Un quatrième profil intéressant pourrait être les étudiants qui souhaitent intégrer le Venturelab. Les jeunes qui préparent leur jury d'admission. Même si nous avons pu déceler quelques réponses avec notre question: "*Quelles étaient tes freins à la mise en œuvre de ton projet avant de rejoindre le Venturelab.*"

Ensuite, 2 profils ont été analysés, le profil A avec un projet déjà en route, le profil B avec une idée. Un autre profil que l'on pourrait appeler C serait les étudiants qui souhaitent rejoindre le Venturelab mais sans projet, ni même idée mais la volonté d'entreprendre.

La deuxième limite tient au fait que l'on ne puisse pas comparer l'efficacité de la structure sur l'ensemble de la Belgique, en effet il y a une disparité entre la Flandres et la Wallonie quant au nombre de jeunes qui passent à l'acte, une piste envisageable serait de comparer le fonctionnement entre un incubateur wallon et un incubateur flamand.

La dernière limite vise les contributions avancées dans ce travail. En effet, les contributions sont issues d'une analyse qualitative, provenant d'un échantillon de 25 porteurs de projet. L'objectif de la méthode qualitative est de faire émerger la diversité d'opinion (Lejeune, 2008). A la suite de l'analyse des résultats, nous suggérons donc de valider ces contributions par une étude quantitative.

4. Perspectives de recherche

À la suite de ce mémoire, nous pouvons envisager de nouvelles pistes de recherches.

Premièrement, nous savons qu'il existe 5 incubateurs sur le sol wallon. La première piste de recherche serait de comparer d'une part, les points de vue des différents incubés sur l'impact qu'a la structure d'accompagnement sur leur projet et d'autre part, de comparer les résultats de chaque incubateur. En ce qui concerne, le nombre de projets accompagnés mais également de comparer les services mis à disposition tels que les experts, les formations, les coachs, etc.

Deuxièmement, nous avons analysé l'impact d'une structure d'accompagnement. Une seconde piste de recherche pourrait explorer les autres pistes de solutions proposées aux étudiants qui ne souhaitent pas rejoindre d'incubateurs mais veulent tout de même entreprendre et l'efficacité de celles-ci dans le passage à l'acte des porteurs de projet.

Les pistes de solutions envisagées dans le travail : Plan Marshall 4.0 et les formations en entrepreneuriat (tel que le master HEC entrepreneur).

Troisièmement, nous n'avons pas étudié les raisons qui poussent les jeunes entrepreneurs à abandonner un projet soit en cours de création dans l'incubateur, soit quand l'entreprise est pérenne hors de l'incubation.

Quatrièmement, nous n'avons pas cherché à comprendre ce qui poussait les entrepreneurs établis à devenir des incubés résidents, c'est-à-dire des porteurs de projets devenu chef d'entreprise mais qui paient pour l'utilisation des services.

Nous pourrions comprendre comment les entrepreneurs font face aux nouvelles peurs et de quelle façon le Venturelab continue de maintenir la volonté entrepreneuriale.

5. L'objectif du mémoire

Ce mémoire avait pour objectif de répondre à la question suivante: **“L'impact d'une structure d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial d'étudiants de l'enseignement supérieur.”** Cette étude a été réalisée auprès des étudiants incubés dans la structure d'accompagnement de Liège: le Venturelab.

A la suite de notre analyse de littérature, des concepts définis et des peurs potentielles qui empêchent les étudiants de passer à l'acte, nous avons réalisé une enquête auprès de 25 incubés (dont 3 anciens incubés) issus de la province de Liège.

Il ressort de l'analyse qu'en fonction du profil A ou B définis dans la partie empirique, les étudiants ne ressentent pas les mêmes peurs. Nous avons émis une remarque quant au syndrome de l'imposteur qui pourrait être corrélé négativement à la prise de confiance du porteur de projet au long de l'incubation. Une deuxième contribution théorique porte sur une peur exprimée lors des interviews: la peur du non.

Cependant, en ce qui concerne la satisfaction des services proposés, tous sont unanimes vis-à-vis du coach. C'est le service qui fait la différence, utilisé par tous les étudiants incubés, il est l'une des clés pour aider les étudiants à conforter leurs idées et passer à l'action. Deux autres services plaisent aux incubés, l'espace de coworking et l'équipe pluridisciplinaire. Il semblerait donc que c'est avant tout le côté humain de la structure qui a le plus d'impact, devant les formations et les aides financières.

D'un point de vue des contributions managériales, nous proposons des solutions cohérentes et simples afin de répondre aux peurs des incubés pour améliorer leurs expériences au sein de la structure.

En ce qui concerne les facteurs de succès, nous avons posé lors des interviews la question: *Est-ce que vos parents sont entrepreneurs? Les deux, un des deux, ou aucun?*

L'entourage familial a-t-il un impact sur l'intention entrepreneuriale? Cette question reste sans réponse. En effet, les jeunes qui ont des parents entrepreneurs ou du moins 1 des 2, sont 11 jeunes sur les 25 répondants, ils ne sont donc pas une majorité. Mais ce sont des jeunes qui ont un profil A, il semblerait donc que l'image de parents entrepreneurs joue énormément sur la vision de leurs propres capacités. "L'intention face à la création d'entreprise dépend du degré d'incitation à entreprendre que l'étudiant perçoit en provenance de leur environnement social"(Boissin et al., 2007, p. 28).

En ce qui concerne la conciliation de la vie privée et de la vie professionnelle, l'un des étudiants, nous a fait part de son changement de personnalité en fonction de la situation. En présence d'amis, en famille ou à l'école, c'est une personne plutôt timide. Mais lorsqu'il est en présence de collaborateurs potentiels, en tout cas dans un cadre professionnel, il feint d'être sûr de lui pour avoir l'air plus crédible.

"Une des questions principales est: naît-on entrepreneur ou est-ce qu'on le devient"

Nous avons décelé des pistes de réponse à cette question grâce à la partie empirique, nous avons dans la partie de littérature mis en avant 4 compétences principales d'un entrepreneur : la motivation, l'organisation, la polyvalence et l'auto-critique. Compétences qui peuvent être apprises notamment lors de formations organisées par le Venturelab ou grâce à des entrevues avec des experts.

Nous avons analysé les qualités communes aux entrepreneurs à succès pour conclure qu'il n'existe pas un seul type d'entrepreneur mais qu'il était important de travailler sur ses forces plutôt que d'essayer de pallier ses faiblesses, c'est la mission du Deep Inside, formation proposée par le Venturelab. Le but étant de connaître nos talents avec notamment la participation au test gallup.

En ce qui concerne la mise en œuvre d'actions qui regroupent: des actions comptable (plan d'affaire, demande de devis, calcul du seuil de rentabilité); des actions création (produits, services) ; des actions communication (publicité, réseautage) des actions légales

(enregistrement juridique, choix du statut); etc. (Delmar et Shane, 2004). Le Venturelab permet, grâce aux conseils du coach, de l'équipe et des experts, aux étudiants de se fixer des objectifs SMART avec des deadlines à respecter.

En ce qui concerne, la désirabilité et la faisabilité, nous considérons que la désirabilité est acquise avant de franchir le pas de la structure d'accompagnement. Pour la faisabilité, tout d'abord, le fait d'avoir été exposé de façon précoce à l'entrepreneuriat renforce la volonté de créer (Krueger, 1990), cela renforce la perception de la faisabilité et de la "self-efficacy". C'est le cas de nos profils A, avec pour la majorité des parents entrepreneurs.

Un autre moyen de jouer sur la faisabilité. C'est lorsqu'un jeune n'a pas conscience des obstacles auxquels il va devoir faire face qui sous-estime les difficultés et surestime ses propres capacités. Cette ignorance permet le passage à l'action. (Hirschman, s.d.) C'est notamment le cas de tous les incubés qui ne ressentaient pas la peur de manquer de réseaux, tout simplement parce qu'ils ne mesuraient pas l'importance d'en avoir un. Mais grâce au réseau du Venturelab et celui du coach, ce n'est pas un frein au passage à l'acte.

En ce qui concerne la culture entrepreneuriale, le Venturelab lors du sommet des entrepreneurs donne la parole aux anciens incubés ou à des entrepreneurs wallon pour venir parler de leurs parcours et comment ils ont pu faire face aux échecs.

C'est donc un petit pas vers un potentiel changement de vision quant à la peur d'échouer. Bien que de nombreux étudiants ont compris que l'échec faisait partie du chemin entrepreneurial.

C'est le cas de Fred: *" J'ai vu des personnes réussir puis échouer et réussir à nouveau, ça m'a conforté dans l'idée que je pouvais moi aussi me lancer."*

Finalement, l'incubateur du Venturelab semble être une structure adaptée pour les étudiants.

Elle permet à ceux-ci de développer les quatre types de compétences (adaptative, sociale, pratique et métacognitive (Tremblay, N, 1985) nécessaires aux entrepreneurs. Et donc de combler efficacement le fossé entre l'intention et l'acte⁵².

⁵² Bien que l'abandon d'un projet par un étudiant soit toujours possible.

Annexes

Annexe 1

Prénom	Jeanne
Secteur	Horeca, culture
Niveau d'étude le plus élevé	Masters (Langue et civilisation japonais et Communication, édition et métier du livres)
Parents entrepreneurs?	Le papa
âge à la création	24 ans
Seul(e)/équipe	à deux.
Déclic/idée	Le covid
Temps d'incubation	5 mois (Toujours incubée)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Une librairie-café, un endroit bienveillant et inclusif. Un lieu accessible à tous. D'un côté, une librairie traditionnelle et d'un autre côté, un café/ salon de thé.

Je prends de l'expérience où je suis actuellement étudiante.

Le café serait un lieu de convivialité, pour des événements sur le thème de la littérature, où les artistes seraient les bienvenus. Nous serions un lieu inclusif dans le sens où nous ferions attention à l'éclairage pour les personnes souffrant de photophobie (hypersensibilité à la lumière), les sièges seraient suffisamment grands pour que les personnes de toutes tailles et poids puissent s'installer confortablement et les espaces seraient assez larges pour accueillir des personnes en fauteuil roulant.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Mon père est entrepreneur, j'ai donc grandi avec un exemple de détermination et de persévérance. Malgré des échecs dus à des mauvaises collaborations, ça m'a plus de voir mon père créer ses projets dans l'Horeca. Cependant, j'ai toujours voulu entreprendre jeune, dans la fleur de l'âge car à 50 ans, nous n'avons plus la même énergie.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

C'est vraiment une question de temps, j'ai 24 ans, je termine mon second master dans quelques semaines et j'aimerais avoir mon projet opérationnel pour novembre. Je n'ai aucune envie d'être sur le marché du travail. Puis comme je l'ai mentionné, je préfère entreprendre pendant que je n'ai pas de responsabilité et surtout de l'énergie à revendre.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Un énorme manque de confiance en moi, en mes capacités, le syndrome de l'imposteur qui hantait mes nuits. J'avais besoin de structure, d'aides administratives et d'organisation car je ne savais pas par quel bout attraper le serpent. Mon coach a été d'une immense aide.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

J'ai connu le Venturelab grâce à deux amies à moi qui ont ouvert une boutique inclusive, après avoir été poser des questions sur leurs projets, elles nous ont motivés à nous lancer. Selon elles : "Vous n'avez rien à perdre." Je ne regrette pas d'avoir écouté leur conseils.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Avec mon associé, nous avons déjà, avant de rejoindre l'incubateur, travaillé sur notre projet depuis plusieurs mois (cela faisait des années que nous avions ce projet en tête, depuis 7 ans en réalité) donc si nous avons essuyé un refus ça aurait été un coup dur quant à ma confiance en moi qui était déjà assez basse mais nous aurions tout de même continuer le projet, je pense.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Les formations: bee-lab, raison d'être, road to business, pitch, prototypage. En réalité, j'ai du mal à dire non aux demandes de formations car j'ai peur de ne pas être prise au sérieux ou de ne pas profiter suffisamment du Venturelab. Il est vrai que parfois je me force ou je libère du temps que je pourrais consacrer à des actions plus concrètes.

Un expert pour une question sur la propriété intellectuelle car il est vrai que notre nom ressemble à un autre café à Liège donc nous ne voulions pas avoir de problème par la suite.

L'espace de coworking: je l'utilise énormément pour passer des appels ou pour échanger avec d'autres jeunes, c'est un espace calme et agréable.

Ma coach: je la vois tous les 10-15 jours, c'est vraiment un coup de cœur.

Quel a été le service le plus utile à ton projet?

Les formations proposées surtout 3: La raison d'être qui nous a permis de mettre en avant les valeurs sociales de notre projet. Le deep inside: nous a aidé à envisager l'impact environnement dès le début du projet grâce à des partenariats. Road to business: pitcher 7 fois notre projet devant des inconnus, m'a permis d'être plus à l'aise face à un public, vaincre ma timidité et surtout gagner confiance en moi.

Quel service n'as-tu pas utilisé?

En ce qui concerne les formations extérieures, l'emploi du temps ne permet pas d'avoir pu y assister. Pour Paris et formation horeca.

A l'avenir souhaitez-tu les utiliser?

Pour le soutien financier, il sera utilisé lorsque le plan financier sera terminé.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, la confiance que ma coach a en nous, m'empêche de procrastiner, nous booste, nous motive. C'est une pro dans le domaine dans le secteur de l'intérim. Réussir le comité d'admission, c'était une réelle fierté.

Le manque de moyens financiers

Comme mes fonds propres personnels sont moindres, voire inexistants, je n'ai jamais rien mis de côté. C'était pour moi, un des points forts du Venturelab, c'est que toutes les ressources sont centralisées au même endroit donc les solutions sont plus faciles à trouver. J'ai la chance d'avoir un coach qui souhaite également investir dans le projet, c'est une réelle marque de confiance. De plus, le système des comités financiers est enrichissant pour pouvoir se préparer à faire face aux investisseurs

La solitude

Avant le Venturelab, seule face au monde de l'entrepreneuriat, tout était clair dans la tête mais la solitude me pesait mais maintenant grâce aux liens d'amitiés tissés avec d'autres incubés. On partage les mêmes problèmes, les mêmes peurs.

De plus, l'équipe est jeune et dynamique, une grande famille.

Le syndrome de l'imposteur

J'ai énormément ressenti ce syndrome du à mon manque de légitimité. Mais le fait d'avoir la validation et l'approbation du Venturelab, ça fait du bien au moral que d'autres personnes croient en nous. J'ai compris grâce au Venturelab que: « La meilleure personne pour ton projet c'est toi-même ».

Mais également que l'entrepreneur n'est pas celui qui réussit tout du premier coup, retours d'expériences, droit à l'échec, droit de changer de vie, droit d'arrêter.

Le manque de réseaux

L'incubateur aide grâce aux partenaires pour les contacts, le coach ouvre son réseau, pas besoin de chercher pendant des heures, un simple mail fait l'affaire.

Les anciens-incubés sont vraiment des ressources intéressantes.

Annexe 2

Prénom	David
Secteur	audiovisuel
Niveau d'étude le plus élevé	Bachelier
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	21
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	Niaque entrepreneurial depuis toujours
temps d'incubation	8 mois (Toujours incubé)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Mon projet la première enceinte qui vous transporte dans une autre dimension. Vous serez immergé dans votre jeu, votre musique ou même dans votre film grâce à ses enceintes détachables que vous pourrez transporter indépendamment en petit, moyen et grand format. Vous pourrez la réparer vous-même grâce à son design simple et intuitif, fait à base de plastique récupéré des mers à l'aide d'une asbl qui s'occupe de les récupérer. Vous pourrez aussi rajouter différents modules comme par exemple un projecteur ou même prendre plusieurs enceintes pour en faire une barre de son.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

La raison pour laquelle j'entreprends c'est de sortir mes parents et moi même de notre situation précaire. Depuis mes 15-16 ans, lors de mes études secondaires, je me suis dit que j'aimerais faire quelque chose de plus grand que moi, j'avais une flamme grandissante, je voulais aller plus haut, vers la gloire. Je voulais faire exister ma passion pour les enceintes. Donc je me suis dit: pourquoi ne pas faire un travail avec ce que j'aime ? Au fil du temps, j'ai voulu développer mon rêve. Mes valeurs sont au cœur de mon projet.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Plusieurs critères: les études ne sont pas un frein à l'entrepreneuriat, même si les personnes entreprennent souvent plus tard vers 40 ans, je suis de l'avis de commencer le plus tôt possible quitte à échouer, on se relève et on recommence. La jeunesse, c'est l'occasion de se lancer. La peur de se lancer ne doit pas non plus être un frein, même si on a peur de lancer, il faut la vaincre. On me dit que j'ai le profil de l'entrepreneur mais je n'aurai réussi que lorsque j'aurai une entreprise rentable.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

J'avais peur du manque de moyens: comment faire un crowdfunding et être sûre qu'il fonctionne. Le manque de réseaux: qui puis-je contacter? Manque de ficelles du métier.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Je souhaitais être dans un écosystème, dans une famille, on grandit et on apprend ensemble. En termes de relationnel, c'est un réel plus.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Je me serai fixée une deadline personnelle pour lancer le projet, je me serais remis en question personnellement, est-ce viable? Autres idées pour un autre business. Mais j'aurais gardé ma niaque entrepreneuriale malgré le refus, j'ai toujours un plan B. J'aurai persévéré.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Les formations et mon coach principalement.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

J'ai cumulé en tout, 76 heures de formations: apprentissage au top ! J'utilise vraiment ce service à fond ! Malgré un emploi du temps chargé, c'est vraiment hyper intéressant niveau budget si j'avais dû payer le prix plein pour tout cela j'aurais dépensé beaucoup d'argent. Nouvelles réflexions, nouvelles pistes, évolution personnelle.

Coach: son expérience m'aide énormément, il ne connaît pas ce domaine donc il a un regard neuf et extérieur, nous formons une bonne symbiose, il me donne son expertise.

Coworking: j'utilise ce service 3 fois/semaine. J'aime beaucoup cette dynamique de groupe de travail.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Les experts, je n'ai pas encore eu l'occasion.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Oui, je pense car j'ai rencontré un expert lors d'une formation avec des banquiers et c'était enrichissant.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non car fonceur dans le caractère, j'ai l'opportunité je fonce.

Le manque de moyens financiers

Étant donné la situation précaire de ma famille, j'ai réellement peur du manque de moyens, mais la bourse que j'ai reçue m'a aidé dans la création de mon premier prototype, par la suite, j'aimerais faire un crowdfunding.

La solitude

Je suis bien entouré, malgré les concessions, je ne fais plus de soirées depuis que je suis incubé au Venturelab mais je peux toujours compter sur mes amis. Pour l'instant, je préfère avancer sur ma vie professionnelle dès maintenant puis à 30 ans être rentable, rattraper le temps perdu entre guillemets. Un petit mal pour beaucoup de biens.

Le syndrome de l'imposteur

Grâce à mon coach remise en question sur mon choix d'étude, changement de choix en passant d'étude de design vers l'audiovisuel.

Désormais j'arrive à me dire que si j'en suis là c'est grâce à mon talent, à ma démarche, je me sens légitime.

Le manque de réseaux

Je n'avais aucun réseau avant de rentrer dans le Venturelab sauf mes professeurs mais ils n'ont pas d'entreprise donc ce n'est pas un réseau vraiment utile à mon activité. Dès mon entrée au Venturelab, c'était un feu d'artifices de réseaux, beaucoup de personnes viennent vers toi, grâce à l'écho et avec l'effet boule de neige.

Par exemple: avec le projet de Maurice avec qui je me suis rapproché lors du sommet des entrepreneurs (affiché sur LinkedIn).

Annexe 3

Prénom et nom	Sam
Secteur	écologie/ agro-alimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	Master
Parents entrepreneurs?	maman
âge à la création	23 ans
seul(e)/équipe	en équipe de 4
déclic/idée	Climathon
temps d'incubation	4 mois (Toujours incubé)

Quel est ton projet entrepreneurial?

La revalorisation de coquilles de moules pour créer de la vaisselle, acheter aux restaurants les moules, les transformer en poudre et les revendre sous forme de vaisselle. Pivot: seulement vendre la poudre soit faire le produit fini.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Lors du climathon (organisé par le Venturelab), nous avons remporté avec mon équipe, le lauréat en alimentation. Comme le projet suscitait de l'intérêt, nous avons décidé de le lancer. Auparavant, je ne connaissais pas ce monde de l'entrepreneuriat, malgré le fait que ma maman soit indépendante, je n'ai pas de parents entrepreneurs. C'est la période du confinement due au Covid qui m'a permis un peu par hasard de me renseigner sur ce monde. ça m'a vraiment interpellé. Le master d'HEC entrepreneur m'a également permis d'acquérir certaines compétences liées à entrepreneuriat.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'ai fait un master en aérospatiale puis j'ai décidé d'entreprendre avec un master en entrepreneuriat. J'avais déjà eu l'occasion de suivre un cours sur l'entrepreneuriat mais malheureusement les horaires ne coïncidaient pas avec mes cours. J'étais fort déçu.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Nous avions un réel manque de cohésion de groupe, des valeurs différentes, des attentes contraires, des horaires pas compatibles. Je connaissais déjà Arnaud mais les deux autres membres étaient de parfaits inconnus. Ils sont d'ailleurs actuellement en train de quitter le projet.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

La personne qui a créé le master en HEC entrepreneuriat et le Venturelab. Relation de "cousins" entre les 2 entités, les étudiants en master sont vraiment souvent en contact avec le Venturelab, les professeurs incitent vraiment les élèves à rejoindre la structure, c'est assez naturel.

L'objectif c'était le réseau en grande partie, les conseils, la gestion de groupe (un cadre de travail et de cohésion), le coaching.

Le Venturelab ne coûte rien donc c'était un plus. Soutien global, motivation, moral.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Je pense que nous aurions continué le projet à 2, avec Arnaud. Dans le cadre du master, on doit réaliser un travail entrepreneurial donc nous aurions tout de même présenter ce projet au moins pour les cours.

Par contre, nous aurions remis en question la cohésion du groupe et le projet.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Formation: deep inside, marketing, trip à Paris.

Réseautage: climathon, sommet des entrepreneurs.

Ton coach: le master encadre déjà beaucoup mais appel régulier.

L'équipe: en cas de besoin pour la gestion du groupe, le prototype.

Espace de coworking.

Soutien financier: prototypage.

Experts: prototypage

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Coworking: permet d'être concentré sur le projet, lieu d'étude également, c'est plus calme et aéré, c'est mieux que ma chambre ou mon kot. C'est ma 2e maison.

Le coaching: la gestion du groupe évite les conflits avancer dans la même direction.

Les formations: marketing pas très instructif. Deep inside m'a permis de mieux me connaître, introspection sur mes talents. Elles font double emploi avec mon master.

Expert: déléguer à ses collègues, pas vraiment efficace mais intéressant donc instructif sur la technique.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Utiliser ce qui est disponible, proximité à 5 min de son kot, les formations intéressantes accessibles, l'équipe est agréable, le coaching c'est la clé, la référence, un vrai entrepreneur, un expert, il connaît les difficultés liées à l'entrepreneuriat, il comprend ce par quoi on doit passer et c'est une personne à qui on peut s'identifier. C'est plutôt de l'opportunisme.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Sans réponse

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Après le climathon, la peur était absente. Le Venturelab a fait preuve d'aides, d'opportunités.

Le manque de moyens financiers

À travers HEC entrepreneurs, ils nous disent que ce n'est pas le souci, cette peur n'existe qu'au début et si le besoin d'argent se fait ressentir il y a toujours moyen d'en trouver.

La solitude

Une grande peur pour moi, à chaque doute, j'appelle mon coach pour pallier ce sentiment de solitude et l'équipe m'aide. Je me sens moins seul.

Le syndrome de l'imposteur

Grâce aux discussions dans l'espace coworking, je me sens mieux. Le sommet des entrepreneurs m'a également permis d'acquérir l'audace et de me dépasser.

Le manque de réseaux

Si j'ai une question, j'ai tous les contacts clés nécessaires grâce au master qui ouvre des portes et le Venturelab.

Remarques:

Utilité du Venturelab? Double emploi avec le master? D'autres amis sont sans le Venturelab et ils s'en sortent très bien.

La charge de travail, est parfois difficile, plusieurs jurys à passer d'un côté et de l'autre c'est fastidieux.

Annexe 4

Prénom et nom	Carl
Secteur	conseil en communication, réalisation et production en audiovisuel
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	26 ans
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	Déception lors du stage
temps d'incubation	2 ans. (ancien incubé)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Création de vidéo promotionnelle pour les métiers en pénurie, annonces de recrutement initialement en format texte mais en vidéo. Les interviews sont posées aux employés ou aux personnes qui ont le poste de l'annonce. Et pas des responsables des gestions des ressources humaines.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Lors de ma dernière année de premier master en HEC Banking management, mon stage en banque m'a énormément déçu. J'ai décidé de créer le travail de mes rêves.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Pas besoin de moyens financiers énormes, faible barrière à l'entrée, pas de stress de devoir chercher une place sur le marché du travail. Alors que lorsque l'on côtoie le confort d'être salarié, que l'on a des objectifs fixés par d'autres gens, on s'y habitue vite. Je me suis dit que je n'avais rien à perdre et que c'était le meilleur moment.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

.Je n'avais pas d'idée, j'avais seulement l'envie.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

J'avais la volonté de faire vivre un projet.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Avantage j'étais dans le master HEC entrepreneur donc j'aurai choisi un autre moyen d'accompagnement. Parmi les ressources.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, les formations, le bee-lab.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Coach: plusieurs pivots grâce au point de vue du coach.
Bee-lab: aide à mieux définir la raison d'être de mon projet.
Coworking: Réseautage avec les autres entrepreneurs

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Experts: pas d'utilité, pas ressenti le besoin d'avoir des experts.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Je suis plutôt du style: Learning by doing. Mon projet ne requiert pas de grandes connaissances (juridiques, comptables, développement) tout appris lui-même. Les études ont bien aidé. Pas un manque d'intérêt, manque d'utilité à son projet.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, grâce au coaching, peur pas fondée. « sujet: la peur de se lancer » désacraliser le fait de se lancer.

Le manque de moyens financiers

Frein au début du projet, besoins financiers surestimés, le coach m'a permis de réévaluer les besoins financiers.

La solitude

-

Le syndrome de l'imposteur

Oui, les formations tenant et aboutissant, hors du domaine de mes études. « qui-suis-je pour faire la communication des autres? » Les experts m'ont conforté dans l'idée de continuer à me former et mon coach dit que c'est dans la pratique que l'on apprend le mieux, ça va en s'améliorant.

Le manque de réseaux

Non. Jamais eu peur de manquer de réseaux, mais peut-être que j'avais pas conscience de l'importance d'avoir un réseau c'est au fur et à mesure que je l'ai développé.

Annexe 5

Prénom et nom	Raymond
Secteur	e-commerce, influence
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	non
âge à la création	21
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	vidéo
temps d'incubation	6 mois (incubé)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Il y a 6 mois, ma première idée, une agence intérim digitale puis lors du jury d'entrée remise en question du projet par le coach, de la légitimité que j'avais dans le projet et de mes compétences. Donc j'ai suivi de formations comme le Deep inside= raison d'être qui m'a permis de repenser mon idée, j'ai donc fait ce que l'on appelle un pivot.

J'ai complètement abandonné l'idée principale car j'avais un total manque d'intérêt du projet initial.

Une agence de marketing de micro-influence pour les site e-commerce. Qui suis-je, qu'ai-je envie de faire, performance en 2 mois et demi. Projet spécifique et structuré (solution à un besoin). micro-influence, formation, rencontres des futures clients, premier client déjà conclu ! Peur de l'inconnu. Plus de légitimité dans ce projet.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

"Quand j'avais 18 ans, je suis tombé par hasard sur des vidéos Oussama Amar, entrepreneur français, créateur de "the family", conférencier sur le développement personnel. Puis mon intérêt pour le milieu a vu le jour, j'ai appris ce qu'était le dropshipping, je m'y intéressais fortement puis j'ai eu un dégoût car ça n'était plus dans mes valeurs en grandissant. Mon amour pour l'entrepreneuriat ne m'a plus quitté depuis ce jour."

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

C'est le statut qui est vraiment intéressant, l'énergie et la volonté, cumuler les études et un projet, faire des concessions, suivre des cours en ligne. La vie estudiantine mise de côté. Pas un sorteur, voir ses copains le vendredi. Beaucoup de temps à consacrer à son projet. Psycho. Facilité de compréhension et d'apprendre les cours. C'est contraignant d'entreprendre après.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Manque de structure, comment faire, où commencer, aucune notion de l'entrepreneuriat.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Comblar mes lacunes en entrepreneuriat, une épauler, je suis autonome mais j'ai besoin d'un guide pour être plus organisé. Vue d'ensemble sur les objectifs. Mener la barque.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais essayé d'être incubé, d'une façon différente, j'aurais persévéré.
Abandon du projet.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, les formations.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

L'équipe, coaching sur la raison d'être, le cœur du projet, être entrepreneur, action, prise de décision. Réseautage vraiment important, parler avec tout le monde, s'intéresser aux projets des autres même ceux qui sont fort éloignés de notre secteur.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Je n'ai pas fait appel aux experts car je n'en ai pas eu besoin

A l'avenir souhaitez-tu les utiliser?

Je souhaite les utiliser maintenant pour légaliser mon activité, créer des contrats, avoir des contacts clés.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La solitude

C'est tout l'écosystème qui aide à se sentir moins seul, grâce à l'équipe, au coach et surtout grâce aux autres incubés. On est dans le même bateau

Le syndrome de l'imposteur

Premier projet, oui manque de légitimité.
Phase de test avec le premier client donc oui. Je me sens légitime pour la valeur que je donne. Travail sur moi-même

Le manque de réseaux

Écosystème qui aide à se sentir moins seul, grâce à l'équipe, au coach et autres incubés.

Annexe 6

Prénom et nom	Maxime
Secteur	agroalimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	Bac
Parents entrepreneurs?	Papa indépendant
âge à la création	23 ans
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	Niaque entrepreneurial depuis toujours.
temps d'incubation	Ancien incubé. 3 ans.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Coopérative d'éleveurs de viande bovine avec objectif de rendre accessible (en grande distribution) de la viande bio de grande qualité.

(a quitté le projet pendant le coronavirus, plus sur la même longueur d'ondes avec les éleveurs d'un certain âge).

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai grandi dans un milieu avec des indépendants, beaucoup de discussions sur les sociétés autour de moi. Mon tonton, les amis de mes parents, mon père; j'ai évolué dans une dynamique entrepreneuriale. Ce sont des modèles pour moi, j'aime leur style de vie qui est attractif, j'aime les périodes de rush, les challenges puis des périodes plus zen, je n'aime pas la routine, devoir aller au bureau chaque jour ce n'est pas fait pour moi.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'arrivais à la fin de mes études, mon année d'étude était light, je voulais développer mon projet pendant mon temps libre.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Je ne savais par où commencer, beaucoup d'idées, mais comment faire pour la mise en œuvre. Quelle étape prioriser?

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Je n'avais rien à perdre, besoin d'avis de personnes extérieures, je voulais trouver des personnes qui puissent me comprendre, des conseils. Je voulais apprendre la façon de mettre mon projet sur les rails, même si pas de recette magique il existe quand même une structure à suivre.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Remise en question, compréhension du refus, pas d'abandon du projet mais peut-être en complémentaire d'un autre boulot.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, les experts (juriste, avocat, communication), les formations, le coworking.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Expert communication: mission, valeur,
Juriste: contrats
structures du projet.
Permet d'avancer progressivement.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Sans réponse

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Sans réponse

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, j'ai eu des appréhensions mais lorsque les acheteurs potentiels ont validé notre produit et croient en nous, au fur et à mesure, la peur disparaît, grâce à la structure donnée par le Venturelab, être en adéquation avec mes désirs et ceux du Venturelab. Le coach et l'équipe aident à la réflexion puis le projet doit toujours tenir la route, c'est le juge de paix.

Le manque de moyens financiers

Non pas spécialement.

La solitude

Oui, je l'ai ressentie, ça fait du bien d'être entouré de personnes dans la même situation que nous, les autres incubés, les anciens incubés, les entrepreneurs qui croisent nos routes lors de formation ou d'événement (salon des étudiants entrepreneurs, les moments de réseautage), c'est à tout âge cette peur.

Le syndrome de l'imposteur

Jamais été confronté à ce sentiment.

Le manque de réseaux

Niveau réseau, grâce à mon entourage, j'avais déjà pas mal de contacts.

Annexe 7

Prénom et nom	Harry
Secteur	agroalimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	papa entrepreneur
âge à la création	21 ans
seul(e)/équipe	2
déclic/idée	Erasmus/ covid
temps d'incubation	2 ans. (toujours incubé)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Mon projet est né d'une constatation faite en Erasmus (Roumanie= pour moi et Espagne=Tom), d'un manque de diversité dans les bars, si on choisit de passer une soirée sans alcool, les alternatives sont toujours composées de beaucoup de sucre, puis on a découvert le kombucha qui est une boisson fraîche et naturellement pétillante, riche en antioxydant, en probiotique et prébiotique, c'est à base de thé; les distributeurs sont les magasins bio et l'Horeca, nous travaillons en b2b, 15-20 points de ventes.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Grâce à mon père, depuis enfant je suis influencé par le souhait de repousser mes limites, de me dépasser donc j'ai entrepris en cherchant l'approbation de mes parents: je me suis dit "Mes parents seraient fiers de moi si j'entreprends".

Je suis ingénieur de formation en gestion des forêts (émerveillé par la nature).

Mais c'était trop impalpable, pas assez pratique, il me manquait un domaine d'expression. Je désirais sortir du cadre théorique et académique dans le but de développer mes soft skills mais aussi d'un point de vue plus personnel en me formant sur mes talents et sur l'impact que je peux avoir sur le monde.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'avais envie de commencer dès que possible, l'idée a germé depuis un moment lors d'une conférence du Venturelab en 2017, depuis j'y pensais sans cesse, j'avais une petite voix qui me disait: " fais-le ,fais -le" c'est important de s'écouter ! surtout lorsque l'on a quelque chose qui vient de l'intérieur, c'est qu'il y a des bonnes raisons derrière, j'ai déjà pas mal de bonnes raisons pour entendre mais j'en découvre d'autres au fur et à mesure de mon aventure entrepreneuriale.

De plus, si je souhaite revenir sur le marché du travail, c'est un avantage compétitif, je peux me différencier par rapport à d'autres personnes avec le même diplôme. Cette expérience dans tous les cas sera un réel atout.

Puis j'ajoute à ces éléments, le confort d'être à la maison, je suis toujours dépendant de mes parents donc ça me procure un certain bien-être, même si ça me dérange de plus en plus, je sais que je peux compter sur eux. C'est une chance.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

La structure en elle-même: l'organisation.

Lorsque nous avons eu l'idée de lancer le projet, nous avons élaboré le pack d'actionnaires un contrat élaboré entre nous deux alors que nous n'avions pas commencé le projet, ni testé notre projet. C'était un peu anticipé.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Grâce au bouche à oreille, un des coachs est le beau-père d'un ami à moi, donc j'ai entendu beaucoup de bien de la structure. Des membres de ma famille m'ont également fait part de leurs expériences, ma cousine, le copain de ma cousine donc c' était une évidence. Un peu la case obligatoire pour lancer mon projet.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Influencé par l'image de mon père, j'aurais tout de même essayé de lancer mon projet. Ce que j'aime c'est entreprendre, le Venturelab était un tremplin pour un beau projet avec des experts, ça aurait été plus difficile car pas de réseaux pas les outils, ni les experts. Mais je n'aurais pas abandonné

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Coach: 40%, formations: 30% les événements et le réseau:30%
Coworking 1 fois semaine (pas assez de salle téléphone)
Bourse prototypage: focus group, production test, R&D

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Avec mon coéquipier, nous avons la tête dans le guidon, il nous donne un regard extérieur, une vision sur le long terme, notre coach aide à la gestion de l'humain dans le duo. Il nous a permis de nous remettre en question tous les deux, il est une réelle force, il incarne le rôle du psychologue, il joue énormément sur notre mindset.

Learning break: info pratique sur le court terme et au moment de l'avancée dans le projet.

Événement: enrichir le réseau et faire des rencontres

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Écosystème: difficultés avec les horaires.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Oui très intéressant

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non pas du tout j'étais vraiment sûr de moi, grâce à mon duo, on se sent complémentaires, on est plus sûrs de nous, c'est vraiment riche, il m'épate souvent.

Le manque de moyens financiers

"Oui, nous ne roulons pas sur l'or avec mon coéquipier, c'est notre plus grand frein. Je pense aussi que la culture entrepreneuriale belge nous a mis dans la tête de faire attention à l'argent."

La solitude

Malgré le fait que l'on soit 2, j'ai ressenti une solitude, parfois pendant l'entraînement de hockey, je me sens décalé avec les autres personnes, je sens une énorme différence de point de vue.

Ce n'est pas une peur mais plutôt un fait, une constatation. ça me donne encore plus envie de me dépasser. c'est un moteur, je fais le projet pour moi-même je n'ai rien à prouver aux autres .

Le syndrome de l'imposteur

Nous nous sentions légitime

Le manque de réseaux

Non mais réel tremplin pour le réseau. je ne me suis jamais posé la question avant de lancer le projet.

La peur de l'échec

Je n'ai pas ressenti cette peur, la peur c'est formateur.

En 3e bac, j'ai raté les 2 plus gros examens, je l'ai appris quand j'étais seul en Roumanie, je venais de me faire sortir de mon logement, j'étais donc dehors, sans logement avec cette mauvaise nouvelle. J'étais vraiment au plus bas. j'ai dû les repasser en août, ça m'a fait du bien de les réétudier, je maîtrise beaucoup mieux la matière, ça m'a permis de me retrouver avec moi-même, mes journées seuls avec un planning, ce mois d'août m'a aidé à tirer des leçons c'est pas la fin du monde, on peut toujours s'améliorer, il y a toujours des solutions.

Si ça foire on recommence. Tout ce qu'on a fait ce n'est pas perdu, les rencontres c'est toujours dans ma liste de contacts, ce que j'ai appris sur le BMC je pourrais le réutiliser plus tard sur le plan humain et technique c'est dans mon bagage également.

Annexe 8

Prénom et nom	Dominique
Secteur	mode, écologie
Niveau d'étude le plus élevé	bac
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	25
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	Stage
temps d'incubation	1 mois (phase d'incubation)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Il s'agit d'un magasin physique et en ligne de seconde main, service à la personne.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai beaucoup de mal avec les obligations, les horaires et l'autorité.

Depuis 13 ans , j'avais un vide-dressing privé avec uniquement mes affaires sur Facebook puis ensuite ceux de ma famille proche. Ensuite en janvier de cette année, je suis partie en stage pour mon bac en international business en Thaïlande, ça n'a pas été du tout.

Cela faisait seulement quelques jours que j'étais dans mon entreprise à Bangkok, je me suis inscrite en tant qu'étudiante entrepreneur à l'Helmo.

De base mon projet, c'était avec des vêtements neufs et de l'export. Puis j'ai été découragée par cette idée car je n'avais aucune plus-value à apporter.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'ai eu le déclic lors de mon stage donc je n'avais pas envie d'attendre pour me lancer.

Je n'avais rien à perdre sauf mon investissement mais je ne me mettais pas en difficulté personnelle.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

J'avais besoin de conseils, plutôt juridiques. Qu'est-ce que je devais mettre en place ?

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Concrétiser mon rêve en actions.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Je me serai noyée dans les étapes à faire. Les pistes données par le Venturelab sont vraiment d'une grande aide.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Ma coach, un co-coaching, la formation: du bee-lab, deep inside, les forces et atouts, marketing digital et communication.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Ouverture d'esprits sur d'autres possibilités pour le projet, de nouvelles idées grâce aux formations et aux coaching.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Pas encore eu le temps de les faire car au début de mon incubation. Je vais créer mon VPC, ma raison d'être et la création de mon site internet.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Je finis mon stage, je passe mes examens, je passe mon TFE. Puis j'aurais 2 mois pour me concentrer sur mon projet et profiter des services.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Je n'ai pas ressenti cette peur.

Le manque de moyens financiers

Oui, c'était un peur, j'avais pas un rond en tant qu'étudiante.

La solitude

Je n'ai pas ressenti cette peur.

Le syndrome de l'imposteur

Je n'ai pas ressenti cette peur.

Le manque de réseaux

J'ai déjà ma communauté depuis 13 ans et je considère que le prototypage a été fait depuis plus de 10 ans.

Annexe 9

Prénom et nom	Manon
Secteur	mode, divertissement
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	21 ans
seul(e)/équipe	en équipe
déclic/idée	cours dans le master
temps d'incubation	1 an (abandon)

Quel est ton projet entrepreneurial?

C'est un magasin de mode, de beauté, de lifestyle avec des valeurs d'écologie et d'inclusivité. Disponible en ligne.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai eu un cours de création de projet dans mon master, j'ai trouvé ça intéressant, je me suis tournée vers mes profs pour développer le projet pour passer de la théorie à la pratique et ils m'ont conseillé de m'inscrire au Venturelab.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'aimais le projet, le processus de création, c'était différent de la théorie, je voulais créer quelque chose de A à Z, j'avais l'envie de créer un réseau et surtout de combler un manque de pratique dans les études.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Je ne savais pas par où commencer, je n'avais pas eu de cours entrepreneurial de façon pratique, je ne savais pas à quoi faire attention, donc je m'éparpillais énormément, je perdais mon temps, je n'avais aucune méthodologie, je n'avais pas de business model.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Grâce aux conseils de mes professeurs, à l'expertise que le Venturelab pouvait m'apporter.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais tout simplement abandonné le projet, car je n'aurais pas su par où commencer, je ne me serais pas sentie capable de gravir les échelons seule.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach: automatiquement mis en place, les formations: Learning break, d'autres formations par des différents acteurs auxquelles j'ai pu participé de façon gratuite, la bourse de prototypage, l'expertise de l'équipe.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Le BMC m'a aidé dans ma méthodologie, j'ai pu me challenger lors de sa construction, et la création du plan financier a été également d'une grande aide pour la vision du projet à long terme.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

J'habite à proximité du Venturelab donc je n'ai pas ressenti le besoin d'utiliser le coworking.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Je préfère le nouveau lieu, la grand poste donc pourquoi pas utiliser les espaces de coworking de temps en temps mais j'ai du mal à rester calme et silencieuse.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, particulièrement en étant étudiante, dans les études on nous pousse à être salarié pas à se lancer, le Venturelab nous donne confiance, il nous donne le backup nécessaire, de l'expertise, du coaching, on se dit « j'en suis vraiment capable peu importe ma situation.

Le manque de moyens financiers

"Oui, un gros frein, en ayant peu de moyens, ma famille ne pouvait pas m'aider. La bourse de prototypage m'a permis de payer une graphiste et d'avoir un réel impact dans le projet."

La solitude

Je n'ai pas eu l'occasion de sentir la solitude comme j'étais dans le vif de l'action, je ne me posais pas souvent pour sortir la tête du projet et puis si ça ne va pas tu as quelqu'un à qui tu peux sonner, car le coach comprend notre situation, c'est vraiment les montagnes russes.

Le syndrome de l'imposteur

Oui, énormément, le coach me rassure, et me donne confiance en moi, chose qui me fait défaut depuis toujours, il n'est pas seulement un accompagnement professionnel mais il m'aide aussi dans mon développement personnel avec les outils nécessaires."

Le manque de réseaux

Ce n'était pas une peur car je ne savais pas que c'était super important. Lorsque j'ai pris l'importance d'avoir un réseau j'ai pu compter sur celui du Venturelab et celui de mon coach.

Prénom et nom	Fanny
Secteur	événementiel
Niveau d'étude le plus élevé	Bac
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	26 ans
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	déçu du travail
temps d'incubation	10 mois (plus étudiante)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Je crée une ASBL de gestion de bénévoles en événementiel qui a pour but de créer une communauté de bénévoles qui soit valorisée, protégée et formée.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai toujours eu ce besoin d'analyser les manques de la société et imaginer ce que je pouvais mettre en place pour régler les problèmes. Dans mon cas, j'ai constaté en étant bénévole en événementiel qu'il n'y avait aucune structure qui s'assure que les bénévoles soient bien encadrés. Je veux donc remédier à ça et créer cette structure.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Personnellement je ne suis plus étudiante depuis presque 3 ans, je me suis lancée en tant qu'indépendante après 2 ans de travail. Je l'ai fait car je n'aimais pas du tout le travail dans lequel j'étais, je n'étais pas heureuse et sur le côté je faisais toujours de l'événementiel, secteur dans lequel je veux travailler. Voilà donc pourquoi j'ai décidé de créer mon travail sur mesure, mes besoins, mes attentes, mes exigences et mes choix.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Je ne savais absolument pas par où commencer, je n'étais pas régulière dans mon travail et je n'avais clairement ni les moyens ni le réseau nécessaire.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

C'est grâce à une jeune entrepreneuse que j'ai sauté le pas, j'ai suivi son parcours de près et je lui ai parlé de mon idée. Elle m'a donc poussée à m'inscrire sur le site, 2 jours plus tard j'avais mon comité et j'ai été acceptée. Tout le reste s'est enchaîné naturellement.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Je pense que j'aurais fini par entreprendre mais ça aurait mis beaucoup plus de temps et j'aurais certainement fait beaucoup plus d'erreurs que je ne fais actuellement.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

J'ai fait un peu le tour des services, j'avoue avoir énormément eu de rendez-vous juridiques et financiers car ce sont les secteurs dans lesquels je ne suis pas assez à l'aise, je préfère me faire accompagner et conseiller. J'ai aussi participé à la majorité des formations, dès que je peux je m'inscris, même si ça ne me concerne pas directement je trouve toujours ça hyper intéressant et je pars du principe que ça me servira forcément un jour même dans ma vie privée.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Mon projet a énormément évolué depuis mon entrée au Venturelab, j'ai également pu adapter pas mal de choses au niveau juridique et administratif. Chaque coaching, échange ou formation m'apporte des connaissances qui me font évoluer et donc évoluer mon projet aussi.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Par manque de temps, je priorise mes besoins et en fonction de ça je fais la liste des experts, des formations et des coaching à suivre. Le fait que je sois une ASBL et que je vende un service et non un produit me prive aussi de pas mal de service du Venturelab.

A l'avenir souhaitez-tu les utiliser?

Je les utiliserais tous un maximum et dans l'intérêt de mon projet bien entendu !

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Le Venturelab m'a apporté énormément de confiance, ils m'ont donné la force, le courage.

Le manque de moyens financiers

Pour l'instant je ne ressens pas ce manque, je n'ai donc pas d'avis à donner sur la question.

La solitude

Rencontrer d'autres incubés, pouvoir échanger, partager tant sur nos peurs que sur nos réussites permet de créer une vraie cohésion et on est en effet moins seul dans le projet

Le syndrome de l'imposteur

Personnellement j'ai toujours du mal avec ce syndrome, quand je suis dans le cocon du Venturelab je me sens parfaitement à ma place je sais pourquoi je suis là mais dès que je dois aller démarcher des externes pour vendre mon service j'ai toujours cette voix dans ma tête qui me dit « MAIS QUI ES-TU POUR FAIRE CA ? ». Je n'ai pas encore creusé le sujet mais je compte bien me faire coacher là-dessus.

Le manque de réseaux

Le réseau du Venturelab est complètement dingue ils ont un panel d'experts disponibles et hyper à l'écoute des incubés j'en ai rencontré pas mal et ils sont vraiment tous dans l'échange positif et constructif.

Prénom	Michel
Secteur	agroalimentaire, brasserie
Niveau d'étude le plus élevé	bac HEC
Parents entrepreneurs?	papa
âge à la création	22 ans
seul(e)/équipe	en équipe avec ses frères
déclic/idée	urgence de reprendre l'entreprise
temps d'incubation	2 mois (en phase d'incubation)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Une bière et de la musique. Un type de bière et une playlist qui l'accompagne , renouvelée tous les mois. QR code sur la bière vers la playlist. Chaque bière aura son atmosphère musicale. Partenariat avec des artistes locaux, promotion musicale d'une façon différente. Organiser des événements avec des artistes.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'avais envie d'entreprendre en famille, notre père nous a soutenus. Puis avec mes frères, nous avons repris l'entreprise qui est à son nom.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Le projet existait déjà, si on ne reprenait pas le projet, il allait tomber à l'eau à cause du manque de temps et d'investissement de notre père.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Les démarches administratives pour avoir le projet à notre nom, et problème financier. structure interne bonne.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Pour l'accompagnement proposé pour les entrepreneurs et étudiants.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Comme le projet existait déjà, j'aurai continué car si on ne reprenait pas le projet, il allait tomber à l'eau à cause du manque de temps et d'investissement de notre père. Je n'étais pas seul, j'étais avec mes frères donc je n'aurais pas abandonné même si l'incubateur me disait non

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, les formations et l'équipe pluridisciplinaire.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Le coach nous a aidé à nous remettre en question, ne pas précipiter, un avis externe.
Les compétences de chaque personne et les conseils de l'équipe, le staff est vraiment top et spécialisé.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Manque de temps, nouvel incubé.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Oui

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non pas du tout, car le projet existait déjà. Le fait de ne pas être seul mais en famille c'est rassurant.

Le manque de moyens financiers

Soit fonds propres soit à la banque. Nous devons injecter de l'argent pour développer la société. Grâce à la bourse de prototypage et les aides pour le plan financier.

La solitude

Non jamais.

Le syndrome de l'imposteur

Non, je ne ressens pas ce syndrome.

Le manque de réseaux

Non pas du tout car papa dans le domaine musical, organisation de concerts.

Prénom et nom	Clarisse
Secteur	transition énergétique
Niveau d'étude le plus élevé	master + expertise (certificatrice en PEB)
Parents entrepreneurs?	Aucun
âge à la création	25 ans
seule/ en équipe	duo
déclic/idée	Climathon
temps d'incubation	4 mois (incubée)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Le projet souhaite répondre à la problématique de la consommation dans les ménages belges. La solution est proposée sous forme de box à outils/matériel qui peut être installée rapidement et simplement dans les logements. Un service de diagnostic sur les besoins propres à chaque ménage et en option un service d'installation

Ex: outils= survitrage, vannes thermostatiques programmables, prises connectées.

Le but est d'aider à la sensibilisation de nos modes de consommation d'énergie et non pas à la performance énergétique des bâtiments eux-mêmes.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Je suis architecte de formation, je savais donc que j'allais être confrontée tôt ou tard au fait de devoir être indépendante. Mais dans le cas d'un architecte, c'est plutôt en construction et je voulais aller plus loin que ce domaine. C'est pour cela que j'ai commencé le master en entrepreneuriat à HEC afin de pouvoir gérer la gestion, la comptabilité, le marketing et les différentes notions propres à l'entrepreneuriat afin de pouvoir développer des projets.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'avais déjà fini mes études en 2020, puis l'idée a germé donc j'ai fait une formation en PEB toujours avec l'idée de reprendre des études en entrepreneuriat.

J'ai donc repris en 2022 mais l'idée avait bien eu le temps de mûrir donc je sais ce que je veux. Je n'ai pas d'obligation, j'ai beaucoup de temps, j'aimerais développer ma vie professionnelle le plus rapidement possible.

Ma partenaire n'a pas les mêmes priorités car elle est toujours aux études.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Un manque d'accompagnement et de réseaux, quand on est jeune, on peut avoir des doutes sur ses capacités. Je ne regrette pas du tout de m'être faite incubée sous les conseils du master, c'est un écosystème avec un ensemble de réseaux, d'autres jeunes dans le même processus mental et un coach avec beaucoup d'expérience.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Rejoins la réponse précédente.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Le Venturelab fonctionne sous forme de feu de signalisation lors des jurys d'admission: feu vert: c'est ok. feu orange: proposition pas assez mûrée, à retravailler. feu rouge: refus. Si ça avait été le cas, j'aurais continué dans mon année à HEC malgré l'absence du boost du Venturelab. Mais j'aurais retenté ma chance à la fin de l'année ou j'aurais rejoint une autre structure d'accompagnement. Je ne l'aurais probablement pas fait seule dans mon coin, je n'aurais pas pu, ça ne m'aurait pas fait évoluer correctement. Avec mon caractère ça aurait été vraiment compliqué pour moi.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, l'équipe pluridisciplinaire

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Le coach: un feedback, priorise les étapes d'action, chiffrage du projet, expériences personnelle de son vécu.

Prototypage: plan d'action, stratégie avec une multitude de cartes.

Financement au démarrage: plan financier

Le Venturelab: les différents jurys sont très intéressants selon moi, pour avoir un parcours structuré dans l'incubateur. Le jury d'admission permet de tester la motivation puis si feu vert de rester pour une durée de test de 3 mois (feuille de feedback + challenges) ensuite le

jury d'entrée définitif permet de remettre en cause la cohésion avec le coach, travail d'équipe (si plusieurs dans le groupe) et surtout l'efficacité du Venturelab sur le projet de l'incubé.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Je ne participe pas aux formations ou très peu car elles font souvent doublon avec mon master en HEC entrepreneur, et je priorise mes cours de l'université.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Les experts seront utiles plus tard.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui et non, je suis destinée à être indépendante avec les études que j'ai entrepris donc je savais que je devrais me lancer un jour ou l'autre mais c'est vrai que lorsque l'on est jeune on peut émettre une

certaine réserve, je dirais que c'était plutôt une appréhension, le Venturelab aide à tous les points de vue, surtout l'accès au réseau et au coach, cela permet d'avancer plus sereinement que si j'étais seule dans mon coin, j'ai eu moins de blocages, j'ai moins tourné en rond.

Le manque de moyens financiers

Non pas une peur, quand on veut créer, il faut s'en donner les moyens. J'ai un peu les moyens de le faire surtout c'est une étape surmontable.

La solitude

Une réelle peur, j'ai besoin de partage, de discussions, de feedback, conforter ou infirmer mes idées et mes hypothèses, évacuer mes pensées négatives. C'est un atout du Venturelab pour moi d'avoir d'autres jeunes avec des profils différents à qui je peux poser mes questions et surtout être à l'aise avec mon coach.

Le syndrome de l'imposteur

Je l'ai eu, je l'ai toujours un peu mais surmontable grâce au Venturelab (coach, experts) la bienveillance dont ils font preuve, ils soutiennent mon projet. Cela permet de remettre l'église au milieu du village, nous avons besoin de temps, de motivation et du réseaux. Nous sommes tous capables d'entreprendre, il faut mettre les actions en place. Grâce à mon parcours et ma formation en PEB je me sens légitime d'entreprendre avec mon sujet.

Le manque de réseaux

Je suis une personne qui a besoin d'être entourée, de parler, de contacts; le réseau au sens plus large. Nous avons l'équipe pour nous mettre en relation avec les bons experts, au bon moment, un panel de personnes incroyables, toute question a une réponse.

Annexe 13

Prénom et nom	Judéon
Secteur	tourisme, loisir, divertissement, horeca
Niveau d'étude le plus élevé	bac
Parents entrepreneurs?	Oui, reprise d'entreprise familiale
âge à la création	11 ans / 18 ans
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	mort
temps d'incubation	1 an et 2 mois (toujours incubé)

Aime être 2 personnes différentes, je ne suis pas la personne que je suis quand je suis professionnel, je fais la part des choses entre le côté professionnel et privé.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Il s'agit d'un parc aventure: structures d'accrobranches en métal, pas dans les arbres, structures modulables, nouvelles expériences chaque année. en extérieur et en intérieur (en hiver/ quand il pleut). Une tyrolienne à virage (+ 50km/h), spéléologie (fausse grotte) meilleure satisfaction client (éviter les éboulements, éviter de fermer lors d'intempéries, éviter l'humidité, la boue etc.), escape game immersif, pas de clé, pas de cadenas, pas de codes, pas de rendez-vous (150 p/h) compris dans le prix d'entrée. Zone Horeca.

Thème du parc: la révolution industrielle.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Je n'ai jamais voulu être mon propre chef, c'est la société qui m'a poussé, en Belgique, je ne pouvais pas être entrepreneur pour avoir mon parc. J'avais l'idée avant de vouloir créer mon entreprise. Pendant un voyage scolaire à 11 ans, classe de mer, le tram s'est crashé et une grue a percuté. J'étais grièvement blessé. J'ai eu une absence, un black-out, mort clinique.

Quand j'ai repris conscience quand on m'a enlevé du tram en attendant les secours, j'ai eu vraiment eu peur. j'ai eu le regret de ne pas avoir assez de souvenirs avec ma famille, une activité. Je veux rassembler les générations, créer une synergie, je veux qu'ils se rappellent les bons moments avec leurs proches. toucher un peu d'immortalité.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

C'était le moment ou jamais, pas de responsabilité, j'ai peu de biens, peu à perdre. Je ne peux que gagner, c'est mon rêve d'enfant. Mon objectif c'est de fêter mes 25 ans dans mon parc.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

La jeunesse, le manque de crédibilité face aux investisseurs financiers.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Professionnaliser le projet, lui donner une nouvelle dimension, renforcer le projet en terme d'efficience positive, en terme d'environnement, au bien-être des travailleurs, économie plus propre. important de réaliser un bon BMC.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

ça a été le cas: pendant le comité d'admission, j'ai essuyé un refus, j'avais 21 ans, je suis arrivée avec un projet à 7 millions d'euros, je voulais l'ouvrir en moins de 5 ans. Le Venturelab ne se sentait pas capable de m'aider. J'ai voulu savoir le pourquoi du comment: ils m'ont expliqué qu'avant moi 4 projets en divertissement ont été présentés et n'ont pas abouti, ils ne m'ont pas pris au sérieux. J'ai eu la directrice qui m'a téléphoné, en me disant que le projet tel qu'il était présenté actuellement ne correspondait pas à leurs critères. Ils ont voulu que je travaille le projet sous différentes facettes et l'adapter, ensuite ils décideraient de revoir leur décision si j'acceptais. J'ai décidé de réduire mon ambition mais pas minimiser l'impact du projet ni les services proposés. J'ai fait les 3 mois d'essai puis j'ai été admis avec un feu vert, j'ai modifié le projet grâce à ma coach et les formations. En conclusion: si une porte se ferme, je rentre par une autre.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

J'ai utilisé tout ce dont j'avais besoin, j'ai utilisé les outils: **le guide des jeunes entrepreneurs.**

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Ma coach: l'outil principal du projet, c'est un exemple, il a de l'expérience, il guide, il est extérieur au Venturelab. C'est un mentor. Un réel réseau de contacts.
Contrairement à l'équipe qui ne sont pas entrepreneurs, le coach connaît les réalités du terrain.
Experte dans le domaine du marketing, plan financier.
Partenaires: Sowalfin, BNP Paribas Fortis.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Pas d'utilité envers l'écosystème belge et international.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Non

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Je ne ressentais pas cette peur, j'avais déjà confiance en moi, en mon projet.

Le manque de moyens financiers

Oui, le montant dépassant les millions d'euros. Le Venturelab m'amène vers des pistes de réflexions, besoin d'un banquier, accès au template des plans financiers et réseau de contacts importants qui permettent de réduire les coûts grâce à des partenariats. Je compte utiliser la bourse de prototypage pour créer l'image de marque.

La solitude

Une réelle peur, pas pris au sérieux avec mon âge, ce pas donné à tout le monde d'entreprendre comme le fait d'être bon en sciences ou en math, quand tu entreprends, il y a manque de compréhension de l'entourage, les personnes pensent que l'entrepreneur c'est un égocentrique qui ne pense qu'à l'argent. J'ai rejoint le Venturelab pour être plus crédible et avoir un certain statut.

Quand j'avais 11 ans je disais que je voulais un parc d'attraction. Puis à 15 ans, j'ai travaillé en tant qu'étudiant dans des parcs d'attraction avec des horaires de plus de 10h par jour, mais peu importe le temps pendant 6 jours/7 pendant les vacances scolaires.

Le syndrome de l'imposteur

C'est une peur, un manque de confiance en moi. Très timide, réservé même si ça ne se voit pas au premier abord, si je dois avoir un rendez-vous important, je vais me faire des films, c'est mon rêve d'enfant, si je n'accomplis pas ça, je ne peux pas être épanoui. Mon entourage me soutient, il m'idolâtre et ça peut me faire peur.

Le manque de réseaux

Partenaires pour le terrain, louer le terrain pour 5 ans puis acheter avec les bénéfices.

Annexe 14

Prénom et nom	Vanessa
Secteur	vente, équitation
Niveau d'étude le plus élevé	CESS
Parents entrepreneurs?	Oui
âge à la création	17
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	passion/ besoin
temps d'incubation	en phase d'incubation (2 jours)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Une marque d'articles d'équitation en cuir haut de gamme et en supplément des vêtements (polo, tee-shirt, ceinture).

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

C'est une fierté, depuis que je suis jeune c'est une idée que nos parents nous transmettre dans notre éducation, je dois travailler pour moi et pas pour les autres.

Je suis bien dans mon projet, c'est un idéal dans ma famille, c'est un objectif familial.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Je ne voulais pas devoir attendre, je ne souhaite pas procrastiner, je voulais déjà être active car lorsque l'on lance une activité, il y a toujours un laps de temps sans revenu donc je préférais déjà anticiper cette étape.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Le côté commercial: la vente, le marketing, la relation vers les clients, la prospection.

Je vends du haut de gamme: je dois avoir un produit fini de qualité, sans défaut pour une satisfaction client au maximum.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Je voulais un avis externe, c'était plutôt un test. Je voulais avoir un feedback.

Mais désormais que j'y suis, je souhaite profiter de l'incubateur.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Le fait que le Venturelab me refuse, ça n'aurait pas eu d'incidence pour moi, j'aurais continué comme si de rien n'était. Cela aurait été un petit coup à l'égo, c'est tout.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Expert juridique, le coach, deep-inside.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Influence globale à devoir rendre des comptes, avoir des deadlines, des échéances, empêche la procrastination.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Pas encore passé assez de temps dans la structure d'accompagnement.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Experts et coach surtout car mon projet est déjà assez mature pour ne pas avoir besoin de formation.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non grâce à l'expérience de mes parents. Je n'avais pas peur de l'expérience entrepreneuriale.

Le manque de moyens financiers

Non, j'ai la chance que ce ne soit pas un frein.

La solitude

Je me sens seule dans la structure car il y a un manque de compréhension du projet.

Le syndrome de l'imposteur

Je le ressens énormément, je vends des produits haut de gamme. j'ai peur de vendre à des potentiels clients (cavaliers professionnels) qui peuvent mieux s'y connaître que moi.

Mais au fur et à mesure, je me rends compte que nombreux sont ceux qui ne sont pas si connaisseurs et je me forme.

Le manque de réseaux

J'ai déjà un bon réseau, j'ai su faire ma place lors de salon équestre.

Annexe 15

Prénom et nom	Guylaine
Secteur	cosmétique
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Les 2
âge à la création	26 ans
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	passion
temps d'incubation	1 an et demi (toujours incubée)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Gamme de cosmétiques peaux noires et métissées, pour les problèmes de taches pigmentaires, consommatrices en Europe ou en Afrique.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Depuis toute petite, j'ai toujours voulu être une grande dame, comme à la TV, pas de modèle en particulier mais une contribution à l'autonomisation de la femme. Cela vient de maman qui a toujours eu une activité en plus boulot pour joindre les 2 bouts car elle nous a élevé seule. Impact au niveau social, c'est important pour moi.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Créer mon propre métier, pas de poste en rêve en tête, pas d'aspiration à travailler dans une entreprise existante. Je m'ennuie rapidement dès que c'est répétitif, redondant.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Manque de ressources clés, elles sont gratuites et accessibles, si j'avais dû dépenser pour les services je n'aurais pas eu les moyens financiers de le faire.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Avant, j'avais essayé d'autres formations avec Wikiflow, en dernière année de bachelier option gestion d'entreprise, ils ont parlé de ça et un accompagnement avec une autre structure que je ne vais pas citer car mauvaise expérience. Avec mon master j'ai pris le statut étudiant entrepreneur et c'est grâce à l'école j'ai connu le Venturelab, j'ai sauté sur l'occasion.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais cherché une autre solution, un autre incubateur.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

L'équipe pluridisciplinaire, Expert

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Propriété intellectuelle (2 fois), plan financier, formations du Venturelab.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Difficultés avec les horaires, stage à Bruxelles, formation à Liège.
Espace de coworking; j'habite Namur.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Oui pourquoi pas voir les personnes en présentiel, c'est productif. De temps en temps pourquoi pas.

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, j'ai toujours peur mais l'accompagnement m'aide à croire que c'est possible, le fait d'être entouré, donne espoir, les ressources allégeant ma peur. J'ai peur d'être seule lorsque je quitterai la structure.

Le manque de moyens financiers

C'est une réelle crainte car le projet demande des investissements élevés, la bourse de prototypage m'a aidé. Je travaille actuellement sur le plan financier pour d'autres pistes de financement.

La solitude

Comme j'entreprends seule dans mon projet. Le fait de rencontrer d'autres incubés, ça fait du bien. On partage les mêmes problèmes. On peut avoir des conseils, de l'aide. Je sens moins la solitude.

Le syndrome de l'imposteur

Je l'ai de moins en moins, grâce à un travail sur moi, ma personnalité, ma confiance en moi, remise en question sur moi-même et ce également avec des formations suivies en dehors du Venturelab.

Le manque de réseaux

Je fais mes propres recherches.

Prénom et nom	Fred
Secteur	conseils juridiques
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Oui, maman
âge à la création	24 ans
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	détermination
temps d'incubation	3 mois

Quel est ton projet entrepreneurial?

Des conseils juridiques et accompagnements à 360 degrés pour les jeunes entrepreneurs et indépendants, prestataires des services (avocats, consultants) et les réels besoins des entrepreneurs, notamment d'un point de vue financier. ambition: rendre les coûts juridiques plus accessibles et transparents. 2e constat pas assez de personnalisation dans les services, c'est à dire que l'on vient lorsque l'on a un problème, donc comportement réactionnaire, le contraire de préventif, je souhaite être proactif dans les PME par exemple, s'ils ne sont pas conscients des risques, j'ai un but éducationnel. Business facilitateur.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

C'était "une évidence", c'était logique dans mes perspectives de carrière, caractère curieux, entrepreneur paraissait un parcours logique. je ne me suis jamais posé la question, cela a toujours été un but premier, je n'ai jamais remis cela en cause.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

J'arrive à la fin de mes études, dans un entre deux, un réseau doit se créer le plus tôt possible, en tant qu'étudiant tu as l'opportunité de rencontrer beaucoup de personnes, une des raisons pour être au Venturelab, puis on a beaucoup moins de soucis.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Le facteur temps, du mal à être investi à 100% dans le projet, un cadre, structure accompagnatrice, deadline, environnement entrepreneurial pour mettre en place mon projet. être dans le bon mood.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

J'ai eu l'opportunité d'être en contact avec eux durant ces dernières années avec mon expérience UStart, j'ai eu de bons retours dans la majorité des cas, puis j'aime beaucoup le nouveau lieu de la grande poste, un espace de coworking très efficace.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais continué car je suis persuadé que mon projet répond à de réels besoins. Donc je n'aurai pas abandonné, malgré la déception, j'aurais redoublé de motivation.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Espace de coworking, le coach

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

L'espace: c'est vraiment la motivation qui s'en dégage, tout le monde travail, tu as envie de te dépasser.

Mon coach: il a su comprendre mon projet, il l'apprécie en tant que personne donc il y a une autre relation que coach/ projet, c'est aussi coach/humain, c'est agréable d'avoir une bonne entente. il a vraiment une super expertise, je bois ses conseils comme si c'était de l'eau, tous les conseils sont bons à perdre, j'ai énormément confiance en lui.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Depuis que je suis dans le club Ustart de l'université, je suis baigné dans le monde de l'entrepreneuriat, j'ai vu des personnes réussir puis échouer et réussir à nouveau, ça m'a conforté dans l'idée que je pouvais moi aussi me lancer, pas besoin de faire appel à des personnes extérieures parce que chacun doit créer son expérience et la vivre soi-même. Je n'ai donc pas ressenti le besoin de faire des formations trop théoriques et trop générales pour mes besoins dans mon projet.

Pas encore eu le temps. Les experts juridiques. Les formations ne sont pas toujours utiles pour moi vu mon expérience dans l'Ustart.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Oui, la formation de la raison d'être

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Pas ressenti cette peur

Le manque de moyens financiers

Oui, le Venturelab donne accès à pas mal de formations très intéressantes, elles sont "gratuites" donc d'un point de vue éducationnel, ça m'enlève mentalement ce frein financier.

La solitude

Non, j'ai eu une mauvaise expérience en groupe donc j'ai voulu me recentrer sur moi-même et être seul pour me tester et connaître mes limites et avoir le contrôle total sur mon projet.

Même si j'ai rejoint le Venturelab, c'était vraiment pour avoir le coach, c'était ma raison principale. donc solitude à deux.

Le syndrome de l'imposteur

Oui, c'est toujours le cas, mais c'est un passage normal et c'est important de le cerner le plus rapidement possible mon coach m'a dit que je devais me considérer comme un expert et avoir l'air crédible envers les clients, c'est plutôt un état d'esprit qu'une réalité.

Le manque de réseaux

Non car j'ai déjà un très bon réseau et je connais l'utilité d'avoir un bon réseau autour de soi.

Prénom	Patricia
Secteur	presse, media
Niveau d'étude le plus élevé	master (journalisme + marketing digitale)
Parents entrepreneurs?	Non, fonctionnaires
âge à la création	22 ans
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	passion/ créativité
temps d'incubation	2 ans et demi (abandon projet/ ancien incubé)

Remarques: Burn-out.

Arrêt avant le Covid, puis arrêt total.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Influence magazine, média féminin, casse les codes de la presse classique, décalage entre lecteurs et média, manque d'identification, les blogueuses beaucoup plus créatives, efficaces. Selon moi, il fallait réunir les voix jeunes et innovantes avec les magazines. (Venturelab) Le but était de mobiliser la communauté en-ligne des blogueuses, au début digital pour se faire connaître puis ensuite sous les conseils du Venturelab; magazine papier tous les 2 mois.

Il s'agit d'un media féministe et engagé, beaucoup plus affirmé sur la fin du projet (plus Venturelab)

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

C'est grâce au projet, je n'avais pas l'ambition de l'être, certaines personnes se disent: "je veux être entrepreneur puis ils ont la bonne idée, moi c'était le contraire. J'ai eu l'idée qui était plus grande que moi, ça m'a passionné donc j'y suis allée. ça s'est imposé à moi d'être entrepreneur.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

L'idée est venue à ce moment-là, j'avais déjà eu beaucoup de réflexions sur mon métier de journaliste pendant les études, je me demandais: "est-ce que le milieu est en adéquation avec mes valeurs?". J'ai pas trouvé de médias qui me correspondait, qui était en adéquation avec mes valeurs, donc j' ai créé le mien qui est devenu mon métier à la fin de mes études.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Je voyais beaucoup de potentiels dans le projet mais je ne savais pas comment commencer d'un point de vue légal. J'avais énormément de questions sur mon rôle en tant que chef d'équipe. "Comment travailler avec des collaborateurs, garder une cohésion d'équipe?" Je n'avais pas les armes pour affronter ça seule, pas de formation business.

Lors du jury d'entrée, je pensais que ça s'était mal passé et au final j'ai eu des félicitations. Cela m'a donné des leçons pour l'avenir: la façon dont on se voit n'est pas forcément la vision que les autres ont de nous.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

J'étais à l'université à Liège et en faisant des recherches sur le statut entrepreneur ça matchait énormément. J'avais hésité à rejoindre le master management puis je me suis dit que j'avais besoin de pratique.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais quand même essayé de continuer mais ça n'aurait pas eu la même trajectoire, j'en aurais fait mon mémoire mais à la fin de mes études j'aurai arrêté par manque de temps. C'est grâce au Venturelab que je suis passée du numérique au papier, j'aurais probablement pris ça comme un hobby une fois diplômée puis j'aurais abandonné. Mais ça m'aurait fait un coup à l'ego.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach (deux) business + édition, experts juridiques: les droits d'auteur, propriété projet, les formations. espace de coworking: souvent.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Le coach: même façon de travailler, créatif, fonceur, force d'action impressionnante, rythme rapide et productif, la bonne idée, connectés avec d'autres coaches. c'était super enrichissant, lui est éditeur, moi j'ai une maison d'édition, complémentaires. Le roi était venu, j'étais mise en avant avec mon projet. Grâce à la bourse, nous avons pu déléguer le design du second magazine à une graphiste professionnelle et le rendu était de bien meilleure qualité

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

J'avais déjà lancé un numéro de magazine avant de rentrer au Venturelab, ils m'ont aidé à me donner un cadre mais j'étais déjà lancée. Je n'ai donc pas ressenti cette peur.

Le manque de moyens financiers

Je suis rentrée au Venturelab pour cela car je ne savais pas comment monétiser. Au départ, quand j'ai lancé mon projet, je n'avais pas de besoin financier, c'est vraiment venu par la suite, j'ai eu peu de réflexions au lancement, c'est grâce au Venturelab, que j'ai appris notamment à faire un crowdfunding (qui a bien fonctionné d'ailleurs). Donc ce n'était pas une peur avant d'être incubé.

La solitude

Ce n'est pas quelque chose de dérangent, j'étais bien entourée malgré que je sois la seule à la tête du projet, il a été collectif dès le départ, j'ai demandé de l'aide à une amie graphiste, des amies rédactrices m'ont aidé.

Puis grâce à l'écosystème d'entrepreneurs, tu n'es jamais seule au commandement de la barque, tu peux beaucoup échanger, faire partie d'une communauté, c'est un plus.

Le syndrome de l'imposteur

Au début, très fonceuse, peu de questionnement, drivée par la bonne idée, c'est venu par après. Le Venturelab ne m'a pas aidé à ce niveau-là, j'ai pas vraiment demandé de l'aide, je n'ai pas participé aux conférences, ni fait appels aux experts.

Le manque de réseaux

C'est certain, une réelle peur: comment faire pour trouver des investisseurs, des potentiels clients, l'équipe du Venturelab m'a beaucoup aidée, j'avais vraiment besoin d'avoir de nouvelles cordes à mon arc.

Prénom	Arnaud
Secteur	agroalimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Maman et beau-père, parrain
âge à la création	25 ans
seul(e)/équipe	équipe
déclic/idée	Climathon
temps d'incubation	4 mois

Remarques: Ikea à Hognoul. Coquilles de moules pour isolation.

Peur du non: Au début d'un projet, lorsque tu dois contacter quelqu'un, les personnes ont très peur du non, pourtant le "non" ne tue pas.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Voir Sam

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'avais déjà en tête de vouloir être entrepreneur, je ne m'imaginais pas obéir aux ordres de quelqu'un, avec mon entourage qui était entrepreneur, j'ai grandi là-dedans in fine sans m'en rendre compte. J'ai 2 visions: je veux quand même aller voir ce que ça donne de travailler pour quelqu'un pour tester mais en gardant quand même le projet à côté.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Je suis à la base ingénieur et le côté gestionnaire était absent, je ne me voyais pas devant mon bureau, je voulais être impliqué, je voulais être chef de projet pas seulement membre, donc j'ai découvert le master par une connaissance, ça m'a drivé ça me semblait intéressant. Pendant le master, on s'est inscrit au Climathon suite à l'intérêt du projet donc pourquoi pas tenter l'intérêt, donc tous les cas c'est une bonne expérience en plus, ça peut casser les préjugés, ça me correspond tant mieux sinon je vais autre chose.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Il y avait beaucoup de freins: est-ce que ça va plaire? Comment approvisionner les coquilles? qui contacter, comment faire.

Tous les questionnements étaient des freins. Aucune notion de l'entrepreneuriat, pas de réseaux, comment attaquer le problème.

je pensais devoir développer un projet carré avant d'aller voir mon public cible donc j'ai dû apprendre à penser autrement.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Comme Sam.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

De base, c'était un projet pour l'école mais en termes de vitesse et d'efficacité, ça aurait été plus long, ça serait rester purement académique. Grâce au Venturelab, c'est plus concret, plus abouti. J'aurai abandonné le projet.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

-

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

-

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non je n'ai pas ressenti cette peur, j'ai souvent dû prendre le guide sur des choses très responsabilisantes donc maintenant je n'ai plus peur. J'ai déjà eu l'habitude de sortir de ma zone de confort, plus peur de l'inconnu.

Le manque de moyens financiers

Oui, à grande échelle donc grande infrastructure. C'est déjà compliqué pour un sandwich donc pour les infrastructures encore plus difficiles, bourses et chèques entreprise, le Venturelab donne des contacts. 2 investissements différents, vaisselle (stock plus réduit, coûts plus faible, artisanale), poudre (max d'impact, grandes quantités, logistique énorme, stock importants).

La solitude

-

Le syndrome de l'imposteur

"Je me sens légitime, je me sens capable, nous avons tous étudié, c'est normal de sortir du lot.

Le manque de réseaux

Oui, c'est un vrai frein, je ne mesurais pas l'impact du réseau mais si tu n'as pas le bon réseau, tu es foutu d'avance. Un réel plus, le réseau du Venturelab, cela donne plus de crédibilité. il faut être sûr de sa demande avant de contacter quelqu'un sinon on perd sa crédibilité, il faut un intérêt dans les deux sens.

Prénom	Maurice
Secteur	informatique
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	papa
âge à la création	26 ans
seul(e)/équipe	équipe avec mon frère jumeau
déclic/idée	passion
temps d'incubation	2 ans.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Une société de développement sur mesure, application mobile, web

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Toujours été la tête dans des projets avec mon jumeau, j'ai toujours aimé la création, jeu vidéo (12-13 ans), 18 ans présentés aux jeux vidéo de Paris. puis bandes dessinées digitales (Silicon valley).

Le fait que mon papa soit indépendant, c'est possible, atteignable, c'est une normalité pour nous, je me suis jamais dit que ça avait l'air compliqué.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Peu de présence en cours, beaucoup de temps libre, ennui= création.
Beaucoup d'idées donc des essais.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Vendu la première start-up avant d'être au Venturelab, pas d'expertises et pas de réseaux, pas de notion sur le fonctionnement des Venturelab; au début, besoin d'infrastructures (de bureaux), puis le coach nous a vraiment aidé à voir la réalité du terrain, c'est la plus-value du Venturelab.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Besoins en infra puis d'autres besoins ont découlé. 75% le coach, 5% infra.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Rien n'aurait changé, on aurait peut-être lancé avec moins de succès.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Coach, infrastructure, expert, formations.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Il a permis de structurer le projet, d'avoir des comptes à rendre, des deadlines, faire le point le long du chemin, ne pas être perdu dans l'opérationnel mais penser à la stratégie (croissante, long terme) et suivre les objectifs, avoir un regard extérieur. En plus du réseau et de l'expertise, les challenges sont importants, faire des mises au point régulières.

Après 2 ans, hors du Venturelab, plus de coach pendant 1 an, donc c'était difficile de croître, j'ai donc créé un conseil d'administration et j'ai repris un coach du Venturelab pendant 2 ans.

Conseils d'administration 1 fois tous les 2 mois.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Pas du tout, j'avais pas peur de me lancer, pas d'enjeux. déjà connu l'échec à l'université, donc pas peur de l'échec.

Le manque de moyens financiers

Pas réellement une peur, c'était une appréhension.

La solitude

Non, j'étais bien entourée avec mon frère jumeau

Le syndrome de l'imposteur

Absolument pas

Le manque de réseaux

Pas une peur mais c'était un réel problème, un obstacle sur le chemin de la réussite.

Prénom et nom	Camille
Secteur	agroalimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	22
seul(e)/équipe	équipe
déclic/idée	climathon
temps d'incubation	3 mois (toujours incubée)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Comme Sam.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Je ne connaissais pas le monde de l'entrepreneuriat, j'ai participé au climathon pour le thème du climat mais pas pour l'entrepreneuriat en lui-même. C'est le projet qui m'a poussé dans les bras de l'entrepreneuriat.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Le projet s'y prêtait, c'était pas une volonté première, c'est le timing.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Le projet a vraiment commencé lors de l'incubation, peu d'avancement avant.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab ?

Le projet avait suscité de l'engouement.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais quand même continué, mais le rythme aurait été plus lent. il nous ont mis un cadre dynamique, dans la mise en œuvre des actions.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach, les espaces de coworking.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Le coach: il aide à rester motivé, à ne pas se décourager, il montre le positif, il fixe un schéma pour avancer, un planning à respecter grâce aux deadlines notamment.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Si j'ai le temps, je vais les utiliser

A l'avenir souhaitez-tu les utiliser?

Les formations

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, le fait d'avoir un coach c'est ce qui m'a aidé le plus, il m'a permis de croire en moi, de pouvoir poser ses questions à un pro, on ne se sent pas seul.

Le manque de moyens financiers

Non, pas suffisamment avancé pour en avoir peur.

La solitude

Non pas ressenti.

Le syndrome de l'imposteur

Non pas ressenti.

Le manque de réseaux

C'était une crainte mais le fait d'être en groupe dans le projet cela multiplie le réseau, plus celui du coach et du Venturelab.

Annexe 21

Prénom et nom	Romuald
Secteur	agroalimentaire
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Aucun
âge à la création	23 ans
seul(e)/équipe	duo
déclic/idée	sens
temps d'incubation	1 an et 2 mois (abandon du projet)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Il y a 3-4 ans, une brasserie, lancement de notre côté avant le Venturelab, amélioration de la production puis après 2 ans et demi, difficulté en tant que producteurs de bières.

Nous avons cherché une autre optique, d'activité didactique. Nous aimions faire des animations.

Le projet actuel est une brasserie utilisant une méthode japonaise, pour le vendre à des cavistes et restaurateurs. Boisson haut de gamme. Pour la dégustation.

Mais abandon car le marché n'est pas prêt, mon collaborateur a arrêté car plus de sens en entrepreneuriat, la vie privée a pris le dessus. Je ne veux pas continuer le projet sans lui et faire des investissements financiers seuls.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Une peur de la dynamique: métro-boulot-dodo. Une recherche de sens dans ma vie. Le milieu du travail dans mon stage m'a vraiment déçu. Je souhaite avoir une utilité et comprendre ce que je fais, je veux participer activement à la structure, même s'il ne faut pas nécessairement être entrepreneur pour le faire.

Ce que j'aime de A à Z, résolution de problèmes, liberté de penser, codéveloppement.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

C'est la période dans laquelle on a énormément de temps.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

C'était difficile la compréhension du contexte, la mise en œuvre, le marketing, la logistique et le réseau.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

En marchant dans la rue, j'ai sonné, j'ai posé des questions puis je me suis inscrit. Satisfait des événements organisés par le Venturelab (Sommet des entrepreneurs). Très inspirant.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Je n'aurai pas abandonné pour autant.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coaching, les formations (surtout au début) et le coworking.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Ma coach m'a permis des introspections personnelles, nous avons eu beaucoup de discussions sur ma quête de sens, elle a eu un impact sur le plan personnel.

Compétence en agronomie non négligeable affrontement de certaines peurs, plus confiant et plus mature.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Pas spécialement, elle arrive lors de la création d'entreprise mais ce n'est pas mon cas.

Le manque de moyens financiers

Réalité du manque de moyens si pas d'aide du Venturelab.

Formations: ça m'a évité de payer pour les faire.

Plan financier: le Venturelab en cas de concrétisation ça aide mais le processus n'était pas assez élaboré.

La solitude

Je ne me suis jamais senti seul dans mon projet, dû au fait que j'avais le Venturelab, l'espace coworking et ma coach.

Le syndrome de l'imposteur

Oui, évidemment, en tant que jeune entrepreneur, le peu d'expérience mais la structure du Venturelab qui est connue aide. Nous aident à gagner en crédibilité et un exemple que c'était une peur infondée, donne de la légitimité.

Le manque de réseaux

Sans réponse

Prénom et nom	Donald
Secteur	design
Niveau d'étude le plus élevé	bac
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	25
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	indépendance
temps d'incubation	3 ans

Remarque: Qualité principale d'un entrepreneur: la résilience, la capacité à s'adapter.

Quel est ton projet entrepreneurial?

Création de mobilier et design d'espace. Aménagement d'espace avec du mobilier que je crée, pour des événements. Création de mobilier d'art également. Travail d'un menuisier.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai toujours voulu, c'est en travaillant pour d'autres personnes que j'ai analysé les problématiques internes, je voulais faire les choses à ma manière, je suis créatif. Travailler pour autrui ne me convenait pas du tout.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Je me sentais capable de concilier étude et projet, je gagnais du temps, ça me démangeait.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Démarches pour créer une entreprise, le lancement, le manque de structure.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Sans réponse

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurai réessayé ou j'aurai trouvé un autre incubateur.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Tous.

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Deux coachs:

- Mise en place projet, étude de marché, plan financier.
- Aspect commerciaux (une fois l'entreprise créée)

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Oui, mes premiers projets me faisaient peur puis quand j'ai gagné confiance en moi.

Peur de me tromper dans les prix de ventes, ne pas faire les bons devis. Le Venturelab n'a pas eu d'impact.

Le manque de moyens financiers

Oui, pour me faire connaître, j'ai investi tout ce que j'avais sur mon compte.

Je me suis lancé en tant qu'indépendant principal directement donc j'ai un certain poids sur les épaules.

La solitude

Avoir toutes les questions, ne se reposer sur personne c'est difficile. Mais le Venturelab nous soulage, on a toujours de l'aide, tranquillité d'esprit. Les décisions nous reviennent donc c'est assez stressant, même si on est conseillé, on reste le capitaine de son bateau.

Le syndrome de l'imposteur

Non, je n'ai pas eu, mais j'ai déjà eu des craintes pour la finalisation d'un projet au point de vue timing essentiellement, mais j'ai toujours trouvé mon sang-froid, des solutions.

Le manque de réseaux

Grâce au Venturelab, je n'ai jamais eu cette crainte, ça fait quelques mois que j'ai quitté la structure, je ne sais pas ce qu'il en sera de l'avenir.

Prénom	Loris
Secteur	automobile
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Aucun
âge à la création	23/ 24
seul(e)/équipe	seul
déclic/idée	impact environnemental
temps d'incubation	3 mois/ 3 mois

Quel est ton projet entrepreneurial?

- Marque de voiture minimaliste, voiture légère
Problématique actuelle: thermique ou électrique. mais le vrai impact c'est le poids de la voiture, plus elle est légère moins besoin d'énergie pour l'utiliser.
Sécurité, confort et simplicité. Facile à fabriquer, facile à déplacer, simple mais aussi polyvalent qu'une voiture. 2 ans déjà de travail dessus, concurrents et étude de marché, étude de faisabilité technique (moteur,etc). business model canva, devis + réseaux et financement (batteries,...) + prototype. A faire: dessiner les designs.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

J'ai aimé être entrepreneur avec mon premier projet, donc j'ai voulu revenir avec une autre idée.

J'aime faire les choses à ma façon, j'aime avoir le pouvoir de décisions, j'aime faire les choses différemment avec ma vision des choses. je ne me voyais pas dessiner les idées des autres. Si je n'ai pas le plein pouvoir, je ne me rends pas compte de l'impact écologique de ce que je dessine et fabrique. mission: socio-écologique. Je vote sur la façon dont je souhaite que le monde soit. mon entreprise= mon impact.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Je veux vraiment être entrepreneur, je ne veux pas tomber dans le confort d'être salarié, il est beaucoup plus difficile de quitter la cage dorée du salariat que d'entreprendre pendant les études. C'est un vrai objectif de créer avant de sortir des études. j'avais du mal à m'intégrer étant enfant.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Tout était un frein, il n'y avait que des freins, tout est à faire. J'ai la vision des choses mais je ne sais pas comment faire. C'est un monde complexe que l'on apprend pas à l'école, faut se connaître. Je me rends compte de beaucoup de difficultés mais je n'avais pas tout réalisé.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

J'ai rencontré un coach, mes amis m'ont conseillé, je me suis pas posé d'autres questions, j'ai eu l'opportunité donc j'ai rejoint, puis j'ai rejoint le master pour avoir une vision, une compréhension de l'entrepreneuriat.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

J'aurais revu mes ambitions à la baisse, j'aurais fait le moulin à savon seul. Pour le deuxième projet, j'aurais abandonné, vu l'envergure du projet.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

-

Quelle a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Coach: la structure, la stratégie et l'aspect technique. il me rassure, on s'entend bien, on se comprend mais on a pas eu l'occasion de partager un moment de parler hors projet.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

-

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

-

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a t'il soulagé ?

La peur de se lancer

Non , je n'ai pas ressenti cette peur car je me sens capable, j'ai confiance en moi, il n'y a pas un seul problème d'entrepreneur. c'est pas comme être médecin, je suis pas plus bête qu'un autre. Je suis de nature indépendante.

Le manque de moyens financiers

Je ne m'autoriserais pas à penser à cette problématique, grâce aux études, je commence à comprendre les enjeux d'être entrepreneur. De base j'osais pas rêver trop, plus je m'inscris moins j'ai peur, je commence à connaître l'environnement dans lequel je vais évoluer.

La solitude

Sans réponse

Le syndrome de l'imposteur

Non, je me sens légitime, pendant longtemps un gros complexe d'infériorité mais maintenant ça va mieux je suis pas cartésien. Je suis dyslexique, créatif, manuel. exigeant avec soi-même.

Prénom et nom	Clothilde
Secteur	cosmétique
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	21 ans
seul(e)/équipe	seule
déclic/idée	changement
temps d'incubation	1 an et demi (ancien incubé, abandon)

Remarques: Clothilde après 1 an et demi dans son projet a décidé de changer de vie, en continuant ses études de droit et en passant le barreaux, elle a donc revendu à bon prix son projet : « J'ai décidé de transmettre mon projet à quelqu'un d'autre car j'étais très satisfaite de ce que j'avais fait, je voulais commencer une autre vie, je n'avais pas l'occasion de faire les deux, je voulais pousser le projet plus loin, je voulais quelqu'un avec les mêmes valeurs et qui avait plus de temps que moi. Je ne voulais pas que le projet tombe à l'eau. Le projet faisait des ventes, j'avais une collaboration, la repreneuse pouvait directement en vivre ».μ

Quel est ton projet entrepreneurial?

Mettre en avant des produits cosmétiques naturels fabriqués en Belgique par des petits producteurs wallons; corners cosmétiques naturels et locaux et vente en ligne.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Comme mon petit ami était déjà au Venturelab, le fait de connaître quelqu'un qui y était et se plaisait ça m'a donné envie d'y aller aussi.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

C'est le meilleur moment pour le faire, je n'ai aucune obligation, aucune dette, pas d'épée de Damoclès, pas besoin d'avoir un salaire, me permet de laisser le temps au projet de mûrir sans avoir la pression de devoir être rentable à tout prix.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

Je voulais fabriquer des cosmétiques de base, j'avais peur que ça ne fonctionne pas, de ne pas savoir lancer ni de savoir comment faire.

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Découvrir le monde de l'entrepreneuriat, avoir de l'expérience.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Aucune idée, je pense que j'aurai abandonné.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coaching, les formations (bee-lab), les experts, les espaces de coworking

Quel a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet?

Coach: il connaissait bien le milieu donc beaucoup de conseils intéressants, il croyait beaucoup en moi, était toujours là pour répondre à mes questions, je pouvais l'appeler il avait des réponses à mes questions, il me remotivait en cas de baisses de moral, c'est la personne qui a eu le plus d'impact sur mon projet.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Manque de temps

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Eco-système belge

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

J'avais cette peur et mon coach avait confiance en moi donc c'était rassurant de savoir que quelqu'un me soutenait et m'aidait à gérer.

Le manque de moyens financiers

Oui et le Venturelab m'a aidé avec les bourses, publicité avec les chèques entreprises.

La solitude

-

Le syndrome de l'imposteur

Oui, mon coach m'a aidé à croire en moi, il est expérimenté c'est important, de plus, les entrevues avec des experts, nous aident à diminuer ce syndrome.

Le manque de réseaux

Oui, le Venturelab a pu m'aider grâce aux rencontres avec d'autres incubés, c'était enrichissant, ça permet de ne pas se sentir à part.

Prénom	Joëlle
Secteur	Vente, horeca.
Niveau d'étude le plus élevé	master
Parents entrepreneurs?	Non
âge à la création	21 ans
seul(e)/équipe	duo
déclic/idée	Projet scolaire prolongé
temps d'incubation	1 an et demi (ancien incubé, abandon)

Quel est ton projet entrepreneurial?

Un bar pour jeunes étudiants.

Comment l'idée de devenir entrepreneur a-t-elle émergée?

Un projet scolaire prolongé.

Pourquoi avoir décidé d'entreprendre pendant les études?

Pour me renseigner sur le sujet, je me suis rendue à la bibliothèque publique de Huy en juillet 2017, où je suis tombée sur le livre « Étudiants : osez créer votre entreprise ! ». Ce livre, dont l'auteur a créé son entreprise en étant encore étudiant, a tout de suite attiré mon attention car il correspondait tout à fait à mon profil et répondait aux questions que je me posais. Lorsque j'ai jeté un œil aux statistiques des étudiants qui décident de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, j'ai découvert que seulement 7% des jeunes âgés de moins de vingt-cinq ans réussissaient à créer leur entreprise et à passer le cap de la première année. Cela m'a confortée dans l'idée de faire appel à quelqu'un de compétent pour nous former, Mélusine et moi. Nous voulions absolument mettre toutes les chances de notre côté afin que ce beau projet, qui nous anime maintenant depuis plus d'un an, se développe dans les meilleures conditions possibles.

Quels étaient tes principaux freins à la mise en œuvre de ton projet AVANT de rejoindre le Venturelab?

-

Pourquoi avoir décidé de rejoindre le Venturelab?

Mélusine et moi-même avons décidé de poursuivre l'aventure entrepreneuriale et de continuer à développer ce projet en dehors des cours. Ayant étudié toutes les deux la traduction et l'interprétation en bachelier, nous n'avions aucune connaissance en gestion, marketing ni autres domaines liés à l'entrepreneuriat. Vu le parcours scolaire que nous avons suivi toutes les deux, nous ne nous sentions pas prêtes à lancer ce projet seules. Nous avons clairement besoin d'aide pour nous aiguiller et entamer toutes les démarches nécessaires au bon développement du projet.

Qu'aurais-tu fait si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur?

Cela nous semblait être une opportunité en or et nous n'avons pas hésité une seule seconde à poser notre candidature. Après avoir présenté notre idée devant un jury d'entrée, nous avons eu l'immense joie d'être immédiatement acceptées et intégrées.

Il s'agit donc pour nous d'un incubateur pour jeunes ambitieux, créateur et faiseur de rêves. Nous n'aurions jamais pu en arriver où nous sommes sans cette incubation.

Si nous avions été refusé nous n'aurions pas poursuivi le projet.

Parmi les services du Venturelab quels sont ceux que tu as utilisés?

Le coach évidemment; des formations et des experts pour diverses questions qui se sont imposées à nous. Grâce aux rendez-vous fixés avec quelques-uns de ces experts, surtout dans le domaine juridique, nous avons pu être informées des démarches à suivre quant au choix du nom de projet et du nom de domaine de notre site web, sur la protection de l'idée. De plus, nous avons obtenu des conseils par rapport à la création d'entreprise.

Quelle a été l'influence de ton coach sur ton projet?

Notre coach est l'un des managers d'une entreprise qui emploie à présent plus de six cent collaborateurs, nous établissons, à chaque rencontre, des to do list ainsi qu'un compte rendu de notre avancée. Ce dernier, ayant immédiatement remarqué notre engouement face au projet, nous a de suite fait part d'une remarque tout à fait pertinente qui était de ne pas perdre de vue le côté business.

Pourquoi ne pas avoir fait appel aux autres services?

Manque de temps.

A l'avenir souhaites-tu les utiliser?

Sans réponse

La revue de littérature m'a permis d'identifier différents freins ressentis par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale. Pour chaque peur de quelles façons le Venturelab t'a-t-il soulagé ?

La peur de se lancer

Non. Notre force vient du fait que nous étions deux au départ à vouloir atteindre le même but. Nous pouvions toujours compter l'une sur l'autre et c'est ce qui nous a permis de poursuivre le projet en dehors des cours et de frapper à la porte du VentureLab. « Plutôt que d'attendre un coup de chance, crée ta propre chance »

Le manque de moyens financiers

Oui, le projet se doit d'être lucratif pour les fondateurs qui doivent absolument mettre en place un business model assez solide pour pouvoir générer des revenus. La question de savoir comment gagner de l'argent était à revoir entièrement.

La solitude

C'était plutôt une solitude face à la taille du projet, avec ma collaboratrice, nous ne nous sentions pas prêtes à faire face aux obstacles, nous avons alors pris la décision d'accueillir deux nouveaux membres dans l'équipe : une étudiante en master publicité qui est notre webdesigner et un jeune diplômé travaillant en tant que développeur d'application. Afin de minimiser les coûts de départ un maximum, ils ont tous les deux accepté de travailler pour le projet bénévolement le temps de valider l'idée et de se lancer.

Le syndrome de l'imposteur

Non, car faisant partie d'une équipe, nous avons défini les rôles de chacun dans le but que tout le monde ait les tâches qui lui correspondent le mieux selon leurs hard skills. Par la suite, nous avons appris à mieux nous connaître et avons pu déceler chez chacun, les soft skills.

Le manque de réseaux

Non pas du tout mon amie avec qui j'ai créé le projet était en master HEC entrepreneur et étant en contact avec énormément de monde, elle s'occupait de trouver des sponsors grâce à son côté empathique, audacieux et dynamique. Impliquée et polyvalente, elle n'hésitait pas à s'occuper des réseaux sociaux en plus du reste.

Liste des personnes ressources

- Madame Annie Cornet: pour son cours de méthodologie du mémoire.
- Madame Vincenza D'Agostino: pour l'accès au document "Master thesis regulations" et ses précieuses explications.
- Le personnel du service informatique.
- Le personnel du Venturelab.
- Les 25 personnes interviewées.
- Mon frère.
- Mes camarades de classe.

Bibliographie

Articles de revue

Allen, D. N., & McCluskey, R. (1991). "Structure, policy, services, and performance in the business incubator industry". *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.15n n°2, pp.61-77.

Aït Errays, N. (2017). « Exploration des déterminants des intentions entrepreneuriales pro-sociales des étudiants en économie et gestion de l'université Ibn Zohr ». *Moroccan Journal of entrepreneurship, Innovation and Management (MJEIM)*. Vol. 2, n°2, pp. 1-23.

Arlotto, J., Sahut, J. & Teulon, F. (2012). "Comment les entrepreneurs perçoivent l'efficacité des structures d'accompagnement ?". *Gestion 2000*, vol.29, pp.31-43.

Arlotto, Jourdan, P., Sahut, J.-M., & Teulon, F. (2012). "Les programmes de formation à l'entrepreneuriat sont-ils réellement utiles ? Le cas des concours pédagogiques de création d'entreprise". *Revue management & avenir*, vol.55, pp.291-309.

Bakkali, C., Messeghem, K. & Sammut, S. (2014). La performance des incubateurs : proposition et validation d'un modèle de mesure multidimensionnel. *Revue internationale P.M.E.*, 27(3-4), 145-171.

Baptiste, I., & Trindade-Chadeau, A., (2014). L'entrepreneuriat des jeunes: insertion professionnelle pour certains, levier d'apprentissage pour tous. Ce qu'entreprendre permet d'apprendre. vol.1, n°41, pp. 1-107.

Beghain, V. (2019). "Être étudiant entrepreneur : un levier vers l'entrepreneuriat : Une étude de cas auprès d'étudiants entrepreneurs au sein d'écoles entrepreneuriales en Wallonie". *Dynamiques régionales*, vol.7, pp.57-76.

Bégin, L. & Fayolle, A. (2009). "Entrepreneuriat Familial : Croisement de deux champs ou nouveau champ issu d'un double croisement ?". *Management international / Gestión Internacional / International Management*, vol.14, n°1, pp.11-23.

Bellanca, Sabrina, et Olivier Colot. « Motivations et typologie d'entrepreneurs. une étude empirique belge », *La Revue des Sciences de Gestion*, vol. 266, no. 2, 2014, pp. 63-74.

Ben-Slimane, O. & Omrane, A., Fayolle, A. (2011). "Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique". *La Revue des Sciences de Gestion*, vol.251, pp.91-100.

Bernard, M. & Dubard Barbosa, S. (2016). "Résilience et entrepreneuriat : Une approche dynamique et biographique de l'acte d'entreprendre". *M@n@gement*, 19, 89-123.

Bonnafe-Boucher, M. & Loué, C., Laviolette, E.. (2008). "L'entrepreneur à l'épreuve de ses compétences : Eléments de construction d'un référentiel en situation d'incubation". *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.7, pp.63-83.

Boissin, J., Chollet, B. & Emin, S. (2009). "Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique". *M@n@gement*, vol.12, pp.28-51.

Boissin J-P., Chollet B., Emin S., (2007), "Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise. Un état des lieux", *Revue française de gestion*, vol.11, n°180, pp.25-43

Boujelbene, Y. & Salhi (2013). "La formation de l'intention entrepreneuriale des étudiants suivant des programmes en entrepreneuriat". *La Revue Gestion et Organisation*, vol.5, n°1, pp. 40–61.

Bourgain, M. & Chaudat, P. (2015). "Vie professionnelle et maternité : représentations comparées de jeunes entrepreneures et cadres en TPE et PME en croissance". *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.14, pp.83-108.

Boussaguet, S. (2018). « Entrepreneurs en détresse cherchent soutien désespérément ». *Entreprendre & Innover*, vol.39, pp.64-70.

Boring, A. (2016). 9. L'Entrepreneuriat des femmes : motivations et obstacles. *Regards croisés sur l'économie*, 19, 130-142.

Campy, C. (2014). "L'entrepreneuriat : antidote au chômage des jeunes ?". *Cahiers de l'action*, vol.41, pp.19-27.

Delanoë-Gueguen, S. (2015). Aide à la création d'entreprise et auto-efficacité entrepreneuriale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14, 47-71.

Emin, S. (2004). "Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention". *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.3, pp.1-20.

Frémot, E. (2007). L'incubateur public, une innovation organisationnelle permettant la réduction des risques associés aux spécificités de l'entrepreneuriat cognitif. *Vie & sciences de l'entreprise*, vol.176-177, pp.9-42.

Gentil, S., Grimand, A., Journée, B. & Michel, X. (2019). "La relation entre santé au travail du dirigeant et santé de l'entreprise : une approche par le travail réel et les paradoxes". *@GRH*, vol.30, pp.47-76.

Haddad, S. & Melliti, N. (2018). Rôle des structures d'accompagnement dans la création des entreprises innovantes en Tunisie. Cas des pépinières de la région du Sahel Tunisien. *Marché et organisations*, vol. 33, pp.79-104.

HANNON, P. D., CHAPLIN, P., 2003, "Are incubators good for business? Understanding incubation practice—the challenges for policy", *Environment and Planning C : Government and Policy*, Vol.21, N° 6, pp. 861-881.

Jacquemin, A. & Lesage, X. (2018). "L'étudiant entrepreneur : un agité du bocal ?". *Entreprendre & Innover*, vol.36, pp.67-72.

Kefi, H. (2010). "Mesures perceptuelles de l'usage des systèmes d'information : application de la théorie du comportement planifié". *Humanisme et Entreprise*, 297, 45-64.

- Koellinger, P. (2008). "Why are some entrepreneurs more innovative than others?". *Small business economics*, vol.3, n°1, pp.1- 21.
- Laguecir, A., Colas, H. & Massue, M. (2010). "Des modes d'utilisation du plan d'affaires : apports de la théorie de l'activité". *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.9, 50-81.
- Lecomte, J. (2004). « Les applications du sentiment d'efficacité personnelle ». *Savoirs*, vol.5, pp.59-90.
- Messeghem, K. & Sammut, S. (2010). "Accompagnement du créateur : de l'isolement à la recherche de légitimité". *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.9, pp.82-107.
- Nyock Ilouga, S., Nyock, A. & Hikkerova, L. (2013). "Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes". *Gestion 2000*, vol.30, pp.115-130.
- Pupion (D), P. (2012). Le rôle de l'incubateur public dans la création d'entreprises innovantes : le cas Etincel. *Gestion 2000*, vol.29, pp. 67-78.
- Van de Cloot, I.. (2017), "Comment stimuler l'entrepreneuriat chez les jeunes en Belgique?", *Itinera Institute*, vol. 5, pp.1-51.
- Van Haeperen, B. (2019). "Introduction. Esprit d'entreprendre et entrepreneuriat en Wallonie : contexte et développements récents". *Dynamiques régionales*, vol.7, pp.5-12.
- Van Haeperen, B., Meunier, O. & Mosty, M. (2019). "De la perception de ses compétences entrepreneuriales à l'intention d'entreprendre : quelques résultats d'une évaluation des mesures de sensibilisation à l'esprit d'entreprendre en faveur des élèves de l'enseignement secondaire en Wallonie". *Reflets et perspectives de la vie économique*, LVII, 73-85.
- Verzat, C. & Toutain, O. (2014). "Entraîner l'esprit d'entreprendre à l'école, une opportunité pour apprendre à apprendre ?". *Cahiers de l'action*, vol.41, pp.7-17.
- Verzat, C. & Toutain, O. (2015). Former et accompagner des entrepreneurs potentiels, diktat ou défi ?. *Savoirs*, 39, 11-63.
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). "Linking entrepreneurship and economic growth". *Small business economics*, vol.13, n°1, pp.27-56.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data". *Small business economics*, vol.24, n°3, pp.335-350.

Articles de recueil/ Chapitre d'un livre

Capron, H. (2009). Introduction à l'économie de l'entrepreneuriat. Dans: Henri Capron éd., *Entrepreneuriat et création d'entreprises: Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise* (pp. 11-33). Louvain-la-Neuve: De Boeck Supérieur.

Fayolle, A. (2017). Chapitre 6. Créer une entreprise ou une activité. Dans: A. Fayolle, *Entrepreneuriat: Théories et pratiques, Applications pour apprendre à entreprendre* (pp. 165-189). Paris: Dunod.

Gundolf, K., Jaouen, A. & Nakara, W. (2013). Chapitre 9. L'entrepreneuriat source d'innovations managériales. Dans: Annabelle Jaouen éd., *L'innovation managériale* (pp. 203-227). Paris: Dunod.

Segalen, M. & Martial, A. (2013). Chapitre 5 - Filiation et parentalité. Dans : , M. Segalen & A. Martial (Dir), *Sociologie de la famille* (pp. 134-153). Paris: Armand Colin.

Raucent, B., Verzat, C. & Villeneuve, L. (2010). Introduction. Dans : Benoît Raucent éd., *Accompagner des étudiants: Quels rôles pour l'enseignant ? Quels dispositifs ? Quelles mises en œuvre ?* (pp. 15-24). Louvain-la-Neuve: De Boeck Supérieur.

Ouvrages

FELD, B. (2012). *Startup communities : Building an entrepreneurial ecosystem in your city*, 2nd edition, John Wiley & Sons.

PELLETIER, D. (2005) *Invitation à la culture entrepreneuriale*, Septembre éditeur, Québec (Canada).

GIBB, A. (2005) *Towards the Entrepreneurial University*, National Council for Graduate Entrepreneurship, Birmingham (Royaume-Uni).

KEARNEY, P., SURLEMONT, B. (2009) *Pédagogie et esprit d'entreprendre*, French Edition, De Boeck, Bruxelles (Belgique).

JONES C. (2011). *Teaching entrepreneurship to undergraduates*, Edward Elgar.

Actes de colloques

Boissin, J-P., Branchet, B., Benredjem, R., Schaaper, J., (2009), « *Comparaison des intentions entrepreneuriales des étudiants* » France –Pays arabes.

Jacquemin, A. (2021). « *Incubateurs et statuts spécifiquement dédiés aux étudiants entrepreneurs : Des outils de destruction entrepreneuriale ?* » 8^{ème} édition des Journées G. Doriot, Paris.

Site internet

Adhemis: <https://www.adhemis.com/article/post/l-importance-du-feedback-dans-le-management> – 19 mai 2022

BeCompta : <https://www.becompta.be/> - 20 mars 2022

Belga: <https://www.belga.be/fr/a-propos-de-belga/> - 16 mai 2022

Bruxelles-j.be: <https://www.bruxelles-j.be/> - 19 avril 2022

Business Dynamite: <https://businessdynamite.xyz/trafic-publicite/marketing/quest-ce-que-le-mindset-definition/> - 23 mai 2022

Cadreemploi: <https://www.cadreemploi.fr/> - 25 mai 2022

Cambridge Dictionnaire : <https://dictionary.cambridge.org/fr/dictionnaire/anglais-francais/> - 25 mai 2022

Climate-Kic: <https://www.climate-kic.org> - 18 mai 2022

Climathon : https://www.i4ce.org/go_project/climathon/ - 18 mai 2022

Définitions marketing: <https://www.definitions-marketing.com/definition/dropshipping/> - 18 mai 2022

EB SYS : <https://ebsys.be/informations-cheques-entreprises/> - 16 mai 2022

Exploratio-explorateur : <https://exploratioexplorator.wordpress.com/2010/12/15/les-facteurs-humains-incurie-incompetence/> - 15 avril 2022.

Flanders : <https://welcome.flandersinvestmentandtrade.com/en> – 19 mai 2022

Generali: <https://www.generali.fr/entreprise/actu/pme-comment-renforcer-votre-ecosysteme/> - 24 mai 2022

KissKissBankBank: <https://www.kisskissbankbank.com/fr/pages/crowdfunding> – 21 mai 2022

La Langue française : <https://www.lalanguefrancaise.com/> - 24 mai 2022

Larousse: <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais> - 5 avril 2022

Le Robert: <https://www.lerobert.com> – 15 mars 2022

Le sommet des Entrepreneurs : <https://lesommet.be> – 23 mars 2022

Linguee: <https://www.linguee.fr/anglais-francais/traduction/> – 25 mai 2022

Linternaute: <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/coworking/> - 24 mai 2022

LJE: <https://www.lje.be/fr/yep-challenge> – 23 mai 2022

Mobiliwork: <https://www.mobiliwork.com/learning-by-doing-definition-avantages-et-fonctionnement/> - 23 mai 2022

Onem : <https://www.onem.be/fr> - 12 avril 2022

Reverso : <https://www.reverso.net/traduction-texte> – 29 avril 2022

Sowalfin : <https://www.sowalfin.be/> - 23 mai 2022

Ustart : <https://www.ustartclub.com/> – 16 mai 2022

Venturelab : <http://www.venturelab.be/> - 31 mars 2022

Vlaams Parlement : <https://www.vlaamsparlement.be/nl/vlaamse-volksvertegenwoordigers#Vlaams-Belang> – 27 mars 2022

WikiFlow : <https://www.wikiflow.io/fr> – 29 avril 2022

Wiktionaire : <https://fr.wiktionary.org/wiki/challenger> - 21 mai 2022

Yet Brussels : <https://yet.brussels/fr/operateurs/ustart-belgium> – 16 mai 2022

Youtube: <https://www.youtube.com/watch?v=tq5ZN3b8S5A> – 23 mars 2022

Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (2016), « Le programme Générations Entrepreneuses de l'Agence pour l'Entreprise & l'Innovation (AEI) ».

Source: <https://www.aei.be/wp-content/uploads/2016/05/AEI-Dossier-presseG%C3%A9n%C3%A9rations-Entrepreneuses.pdf>

Beraudo, F. (2017), « Pourquoi choisir le statut spécifique d'étudiant entrepreneur? »
Source: <https://www.partena-professional.be/fr/infoflashes/2017/pourquoi-choisir-lestatut-specifique-d-etudiant-entrepreneur/>

Entrepreneur d'avenir (2018), Présentation de Julien Radic.
Source : <https://www.entrepreneursdavenir.com/actualites/etre-entrepreneur-cest-vivre-sur-des-montagnes-russes/>

Keystone (2022), Les meilleurs masters en entrepreneuriat en Belgique.
Source: <https://www.masteretudes.fr/Master/Entrepreneuriat/Belgique/>

Exploratio-explorateur : <https://exploratioexplorator.wordpress.com/2010/12/15/les-facteurs-humains-incurie-incompetence/> - 15 avril 2022.

MOBERG, K., STERNBERG, E. (2011), « Impact of Entrepreneurship Education in Denmark », *Rapport d'études pour le Young Enterprise Danmark*. Source : www.ffe-ye.dk

Wallonie economie (SPW) (s.d.), « Plan Marshall 4.0 »
Source: <http://planmarshall.wallonie.be/leplan-0>

UCM (s.d.), « Indépendant : le statut de l'étudiant indépendant ».
Source: <https://www.ucm.be/Starter-et-independant/J-ai-un-projet/Independant-qui-estassujetti/Independant-le-statut-de-l-etudiant-independant>

VERZAT, C. (2012), « Ce qu'entreprendre permet d'apprendre »
Source: <https://injep.fr/wp-content/uploads/2018/09/CA41.pdf>

European Commission : https://ec.europa.eu/regional_policy/fr/atlas/programmes/2007-2013/belgium/operational-programme-flanders - 27 mars 2022

Figures

- 1) Emrin, S. (2004). Modèle de la théorie du comportement planifié. *Revue de l'entrepreneuriat*, (3), 2.
- 2) Brunet, S., (2019). Modèle de la formation de l'événement entrepreneurial. *La revue des sciences de gestion*, (7), 18.
- 3) Emrin, S. (2004). Modèle de la théorie du comportement planifié d'après Krueger et Casrud. *Revue de l'entrepreneuriat*, (3), 3.
- 4) Kefi, H. (2010). Le modèle de la théorie de l'Action Raisonnée adaptée de Davis, Bagozzi et Warshaw (1989). *Humanisme et Entreprise*, (297), 53.
- 5) Brunet, S., (2009). La relation entre compétences entrepreneuriales et le TEA, 2014. *IWEPS*, (7), 6.
- 6) Brunet, S., (2009). Le taux de création nette d'entreprises, évolution 2007-2017. . *IWEPS*, (7), 7.
- 7) Van de Cloot, I. (2017). Les perceptions individuelles: des opportunités et des capacités. *Itinera Institute*, (5), 19.
- 8) Van de Cloot, I. (2017). Les caractéristiques des jeunes entrepreneurs Belges (2008-2016). *Itinera Institute*, (5), 7.

- 9) Brunet, S,. (2009). Les capacités entrepreneuriales: un processus de développement progressif. *IWEPS*, (7), 8.
- 10) Messeghem, K. & Sammut, S. (2010). La relation les trois dialogiques du processus entrepreneurial dans une structure d'accompagnement. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9, 77.

Executive summary

The student status has been created in Belgium in 2017 with the goal to revitalize its economy through numerous actions such as the Marshall Plan 4.0 which carries out actions in the Walloon region. Wallonia is a little behind in comparison to Flanders.

The Walloon government organizes evenings to combat cultural barriers such as fear of failure and promotes support structures to help young people create their businesses. According to Belga, in 2013, one in two Walloons under the age of thirty is planning to start their own business and thus immerse themselves in the entrepreneurial process, yet the rate of creation is not as high. It is due to the fears felt by students such as the fear of lack of means.

Incubators were created to respond to students' fears and facilitate the search for solutions. Incubators are business start-up support structures for students. They offer many services such as coaching, access to co-working spaces, connecting with local experts, training, etc.

The focus of this work was on the impact of the support structure on the gap between intention and the entrepreneurial act. The Venturelab, a student incubator in Liège, is the focus of our analysis. 25 interviews were carried out with project promoters or ex-incumbents.

The intention and the entrepreneurial act could not be addressed without mentioning capacity, an important criteria in entrepreneurship and how the entrepreneurial culture affects that. Capacity is composed of feasibility and desirability. In our work, we compared Flanders and Wallonia in terms of their actions towards young entrepreneurs.

The characteristics of these students, the success factors related to their project, the importance of the family on the entrepreneurial decision were analyzed and students were then asked about their fears. The most important thing for us was how the Venturelab helped the students overcome their fears. The different fears were: the fear of starting a project, the fear of lack of means, the feeling of loneliness, the lack of legitimacy and the lack of network. But thanks to the interviews, we detected an additional fear, the fear of no and the fear of being stuck in an employee position. The actions taken by the Venturelab seem to mitigate students' fear and therefore allow them to take action.

With this study, we contributed to the theory a specific knowledge of student entrepreneurs' fears towards an incubator and a nuance of the impostor syndrome.

Finally, this work has enabled us to identify new lines of research. We can reflect on the impact of other Walloon incubators. Additionally, we can also wonder about the other solutions proposed by the Walloon region to help young people. And we could also learn from Flanders.

Number of words: 20.019