

Louvain School of Management

L'adéquation des dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial

Auteur : Quentin Thiry
Promotrice : Amélie Jacquemin
Année académique 2025-2026
Mémoire en vue d'obtenir le titre de
Master [120] en sciences de gestion, à finalité spécialisée
Horaire de jour

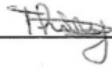
STATEMENTS ON YOUR USE OF GENERATIVE AI

Confirm the following statements:

Statements on responsible use of generative AI	Confirmation: Yes
The content of my/our master's thesis is my/our original input, even if I/we used generative AI to help prepare it.	☒
I/we master the theories, tools and methods that I/we use for the thesis.	☒
I/we verified that the output presented in the thesis is accurate and valid, and that it contains no hallucination, no false reference, etc.	☒
I/we acknowledge that I/we master the final output and that I am/we are able to explain it and answer questions about it.	☒

SIGNATURE

Sign your declaration:

Author last name, first name(s)	Date	Signature
1 THIRY QUENTIN	27/05/26	

Résumé

L'entrepreneuriat étudiant se développe fortement depuis quelques années, ce qui lui confère une place de plus en plus importante dans le développement économique de la Wallonie. Toutefois, les étudiants entrepreneurs doivent faire face à de nombreux freins au cours de leur processus entrepreneurial, tels qu'un manque de compétences entrepreneuriales, des contraintes financières et administratives, un réseau limité, des freins psychologiques ainsi que des contraintes temporelles et académiques. Afin de répondre à ces besoins, les incubateurs étudiants proposent des dispositifs d'accompagnement destinés à soutenir la création et le développement des projets entrepreneuriaux étudiants.

Ce mémoire analyse dans quelle mesure les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons sont adaptés aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial. Une étude de cas portant sur deux incubateurs étudiants wallons, ICE Louvain Incubateur et Yump by Idea, a été réalisée dans le cadre de cette analyse. Les données ont été collectées au moyen de vingt-trois entretiens semi-directifs menés auprès d'étudiants entrepreneurs incubés et non incubés, ainsi qu'auprès d'une personne référente de chacun des deux incubateurs étudiés. Les résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence, en raison du nombre restreint d'individus ayant exprimé leurs besoins et leurs ressentis à l'égard des incubateurs étudiants.

Les résultats mettent en évidence que les dispositifs d'accompagnement proposés par les deux incubateurs étudiés répondent particulièrement aux besoins des étudiants entrepreneurs au cours des phases de préparation et de démarrage de leurs projets. Cet accompagnement repose notamment sur l'accès à des infrastructures, du coaching, des workshops et des événements de networking. Afin de couvrir l'ensemble des besoins exprimés par les porteurs de projet, il est nécessaire que ces incubateurs soient intégrés à un écosystème entrepreneurial plus large, comprenant, par exemple, des structures de pré-incubation.

Enfin, des profils d'étudiants, incubés et non incubés sont apparus au cours des entretiens. Parmi les étudiants incubés, certains rejoignent l'incubateur parce qu'ils ont un besoin bloquant le développement de leur projet, tandis que d'autres ne présentent pas de freins majeurs, mais perçoivent l'incubation comme une opportunité de bénéficier de conseils, d'un réseau et d'infrastructures. Trois profils émergent chez les étudiants non incubés. Ceux qui n'ont pas connaissance de l'incubateur, ceux qui n'y voient pas d'intérêt et ceux qui n'ont pas envie de se soustraire aux exigences de ces structures.

Remerciements

Avant de commencer ce mémoire, je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui y ont contribué.

Je tiens à remercier tout particulièrement Madame Amélie Jacquemin, ma promotrice, pour son accompagnement et ses précieux conseils tout au long de la réalisation de ce travail de recherche.

Je remercie également l'ensemble des personnes que j'ai interviewées, pour le temps consacré et la qualité de leurs réponses. Sans elles, ce travail n'aurait pas pu être possible.

Je voudrais également remercier l'ensemble de mes professeurs qui m'ont accompagné durant ces cinq années. Les connaissances et compétences que j'ai acquises à travers leurs cours m'ont permis de réaliser ce mémoire et me seront utiles dans ma carrière professionnelle.

Enfin, je tiens à souligner le soutien que m'ont donné mes parents, ma famille et mes amis durant ce travail mais également pendant mes cinq années d'études. Un grand merci à vous.

Table des matières

Introduction.....	1
Chapitre 1 : Revue de la littérature	3
1.1 Processus entrepreneurial.....	3
1.1.1 Les approches du processus entrepreneurial	3
1.1.2 Le modèle de Filion, Borges et Simard (2006)	4
1.1.2.1 Initiation.....	4
1.1.2.2 Préparation	4
1.1.2.3 Démarrage	4
1.1.2.4 Consolidation	4
1.2 Freins à l'entrepreneuriat	5
1.2.1 Définition	5
1.2.2 Freins internes et externes	5
1.2.3 Cadre d'analyse des freins à l'entrepreneuriat.....	5
1.2.4 Multi-dimensionnalisation des freins	6
1.2.5 Les freins à l'entrepreneuriat dans l'approche de Khanin et al. (2022)	6
1.2.6 Les freins à l'entrepreneuriat des étudiants entrepreneurs.....	7
1.2.7 Analyse des freins à l'entrepreneuriat selon les étapes du processus entrepreneurial	8
1.2.7.1 Initiation.....	8
1.2.7.2 Préparation	9
1.2.7.3 Démarrage	9
1.2.7.4 Consolidation	9
1.2.8 Besoins d'accompagnement	9
1.3 Les incubateurs.....	10
1.3.1 Définition et missions des incubateurs d'entreprises	10
1.3.2 L'impact des incubateurs d'entreprises sur le développement économique	11
1.3.3 Évolution des incubateurs	11
1.3.4 L'accompagnement proposé par les incubateurs d'entreprises.....	11
1.3.5 Les incubateurs étudiants	12
1.4 Adéquation entre l'offre d'accompagnement des incubateurs étudiants et les besoins des étudiants entrepreneurs	13
1.5 Les limites des incubateurs étudiants	15
Chapitre 2 : Méthodologie	16
2.1 Positionnement méthodologique	16
2.2 Stratégie de recherche : étude de cas.....	16
2.3 Collecte des données	17

2.3.1 Entretiens semi-directifs	17
2.3.2 Sélection des participants	17
2.3.3 Conduite des entretiens	19
2.4 Méthode d'analyse des données	19
2.5 Limites et risques méthodologiques	20
Chapitre 3 : Partie analytique	21
3.1 Les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs	21
3.1.1 Les freins psychologiques : confiance en soi et perception du risque	21
3.1.2 Les contraintes financières	22
3.1.3 Les compétences entrepreneuriales et légitimité	24
3.1.4 Le manque de réseau	25
3.1.5 Les contraintes administratives	25
3.1.6 Les contraintes temporelles et académiques	26
3.1.7 Synthèse des principaux freins rencontrés	26
3.2 Les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants	27
3.2.1 Coaching et accompagnement personnalisé	27
3.2.1.1 Les modalités d'accès à l'accompagnement entrepreneurial	27
3.2.1.2 Attribution du coach	28
3.2.1.3 Le suivi entrepreneurial et les outils d'accompagnement	29
3.2.2 Formations et activités de networking	29
3.2.3 Infrastructures et ressources disponibles	30
3.2.4 Synthèse des dispositifs d'accompagnement	30
3.3 Analyse de l'adéquation entre les freins rencontrés et les dispositifs d'accompagnement proposés	31
3.3.1 L'accompagnement face au manque de connaissances et compétences entrepreneuriales ..	31
3.3.2 L'accompagnement face aux contraintes financières	32
3.3.3 L'accompagnement face aux contraintes administratives	33
3.3.4 L'accompagnement face au manque de réseau	34
3.3.5 L'accompagnement face aux dimensions psychologiques	35
3.3.6 L'accompagnement face aux contraintes temporelles et académiques	36
3.3.7 L'accompagnement aux différentes étapes du processus entrepreneurial	37
3.3.8 Perception de l'accompagnement par les étudiants incubés	37
3.4 Identification de profils d'étudiants incubés	38
3.5 Identification de profils d'étudiants non incubés	38
Chapitre 4 : Conclusion	39
Bibliographie	41

Introduction

L'entrepreneuriat contribue au développement économique et social d'un territoire, en favorisant la croissance, la compétitivité, l'innovation et la création d'emplois (Gautam & Lal, 2021). Cette relation est bidirectionnelle, un environnement économique favorable encourage en retour l'initiative entrepreneuriale. Ainsi, l'entrepreneuriat et le développement économique sont étroitement liés et s'influencent mutuellement (Gautam & Lal, 2021).

En Wallonie, cette dynamique se traduit par la création de nombreuses entreprises chaque année, bien que le taux de création nette reste inférieur à celui observé en Région flamande et en Région de Bruxelles-Capitale (IWEPS, 2026). L'Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS) a ainsi recensé la création de 25 976 petites et moyennes entreprises en 2024 (IWEPS, 2026).

Les étudiants participent également à cette dynamique entrepreneuriale comme l'indiquent les chiffres publiés en 2025 par le SPF Economie. En Belgique, on comptait ainsi 8716 étudiants indépendants en 2024 contre 5008 en 2017, année de l'entrée en vigueur de ce statut qui vise à stimuler l'esprit d'entreprendre chez les étudiants en leur permettant notamment de bénéficier d'un allègement des charges sociales et fiscales (SPF Economie, 2025).

Les étudiants entrepreneurs sont confrontés à de nombreux freins tout au long de leur parcours entrepreneurial (Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022). Parmi ceux-ci figurent notamment le manque de compétences et de connaissances entrepreneuriales, des contraintes financières et administratives, un réseau encore limité ainsi qu'un manque de confiance en soi (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). Par ailleurs, certaines contraintes propres à leur statut, telles que les contraintes temporelles et académiques (Shongwe et al., 2026 ; Sutarmin, 2023).

Afin de répondre à ces freins, de nombreuses structures d'accompagnement ont émergé, notamment les incubateurs étudiants (Hausberg & Korreck, 2020). Ces incubateurs proposent des services tels qu'un accès à des infrastructures, du coaching, un réseau et des formations afin de soutenir la création et le développement des projets entrepreneuriaux des étudiants (Secundo et al., 2023).

Bien que la littérature aborde le rôle des incubateurs étudiants dans l'accompagnement entrepreneurial, peu d'études analysent l'adéquation des dispositifs proposés aux besoins des étudiants entrepreneurs. Dans ce contexte, la question de recherche suivante se pose : Dans

quelle mesure les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons sont-ils adaptés aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial ?

Ce mémoire est structuré en quatre grands chapitres. Le premier est consacré à la revue de la littérature, qui présente les concepts clés relatifs au processus entrepreneurial, aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs ainsi qu'aux dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs.

Le deuxième chapitre présente la méthodologie retenue. Afin de répondre à la question de recherche, ce mémoire s'appuie sur une approche qualitative fondée sur des entretiens semi-directifs menés dans le cadre d'une étude de cas portant sur deux incubateurs étudiants wallons.

Le troisième chapitre est consacré à l'analyse des résultats empiriques. Cette partie présente les freins identifiés lors des entretiens, ainsi que les dispositifs d'accompagnement tels que décrits par les répondants afin d'évaluer l'adéquation entre les services proposés par les incubateurs étudiés et les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs à chacune des étapes du processus entrepreneurial.

Enfin, le dernier chapitre est consacré à la conclusion de ce mémoire. Cette partie synthétise les principaux résultats de la recherche, apporte des contributions théoriques et managériales et ouvre une piste de recherche future.

Chapitre 1 : Revue de la littérature

Cette revue de littérature a pour objectif de définir et d'expliquer les concepts clés issus de la question de recherche. Elle s'articule d'abord autour du processus entrepreneurial et de ses différentes étapes, puis des freins à l'entrepreneuriat, en mettant en évidence leur évolution au cours de ce processus. Elle se concentre ensuite sur les étudiants entrepreneurs, leurs spécificités ainsi que les freins particuliers auxquels ils sont confrontés. Enfin, la dernière section est consacrée aux incubateurs, et plus particulièrement aux incubateurs étudiants, afin d'examiner l'adéquation entre les dispositifs d'accompagnement proposés et les besoins des étudiants entrepreneurs.

1.1 Processus entrepreneurial

Cette section présente les principales approches du processus entrepreneurial recensées dans la littérature, avant de détailler les quatre étapes du modèle de Fillion et al. (2006), retenu comme cadre d'analyse de ce mémoire. Enfin, cette section se clôturera par le lien entre les étapes de ce modèle et l'intention entrepreneuriale.

1.1.1 Les approches du processus entrepreneurial

La littérature sur le processus entrepreneurial met en évidence plusieurs approches complémentaires mais distinctes (Bekaddour & Bouanini, 2020).

Shane et Venkataraman (2000) ainsi que Bygrave et Hofer (1991), cités dans Bekaddour et Bouanini (2020), adoptent une approche par l'opportunité où le processus correspond à la détection, l'évaluation et l'exploitation d'une opportunité.

Gartner (1988), cité dans Bekaddour & Bouanini (2020), privilégie une approche par l'émergence organisationnelle, considérant que la création d'une entreprise résulte de l'interaction dynamique entre quatre dimensions, à savoir l'individu, l'organisation, l'environnement et le processus.

Enfin, Fillion, Borges et Simard (2006) proposent une approche opérationnelle et séquentielle du processus entrepreneurial décrivant les actions concrètes de création. Les quatre étapes qui ressortent de cette approche sont l'initiation, la préparation, le démarrage et la consolidation (Fillion et al., 2006 ; Mtibaa & Boudabbous, 2023). Ce modèle sera retenu dans le cadre de cette recherche, en raison de sa structuration opérationnelle des étapes du processus entrepreneurial.

1.1.2 Le modèle de Filion, Borges et Simard (2006)

1.1.2.1 Initiation

La phase d'initiation correspond à l'émergence de l'idée entrepreneuriale. Elle comprend l'identification d'une opportunité d'affaires, suivie d'un processus de réflexion et de maturation de l'idée, aboutissant à la prise de décision de créer une entreprise (Filion et al., 2006). La phase d'initiation proposée par Filion et al. (2006) pourrait être rapprochée du concept d'intention entrepreneuriale développé notamment par Icek Ajzen (1991), Norris Krueger et Allan Carsrud (1993). L'intention entrepreneuriale peut être définie comme la volonté consciente de créer une entreprise et constitue un prédicteur majeur du passage à l'acte entrepreneurial (Ajzen, 1991 ; Krueger & Carsrud, 1993), mais l'intention ne suffit pas toujours à elle seule à déclencher l'action entrepreneuriale (Nkakene Molou, 2023).

1.1.2.2 Préparation

La deuxième phase du processus entrepreneurial consiste à structurer et formaliser le projet. Cette étape implique notamment la rédaction d'un plan d'affaires, la réalisation d'une étude de marché, la mobilisation des ressources nécessaires, ainsi que la constitution d'une équipe entrepreneuriale. Elle peut également inclure des démarches liées à la protection de l'innovation, telles que l'enregistrement d'une marque ou d'un brevet (Filion et al., 2006).

1.1.2.3 Démarrage

La phase de démarrage correspond à la mise en œuvre concrète du projet. Elle se traduit par la création juridique de l'entreprise, l'engagement à temps plein dans le projet, l'aménagement des installations, le développement du produit ou service, ainsi que le recrutement des premiers employés et la réalisation des premières ventes (Filion et al., 2006).

1.1.2.4 Consolidation

La dernière phase vise à consolider et assurer la croissance de l'entreprise. Elle comprend le développement des activités de marketing et de promotion, l'intensification des ventes, l'atteinte du seuil de rentabilité, ainsi que la mise en place de pratiques de gestion (Filion et al., 2006).

Filion, Borges et Simard (2006) précisent que leur modèle est dynamique et non linéaire, ce qui implique que les activités peuvent se chevaucher entre les différentes phases et ne pas se réaliser dans l'ordre initialement établi par les auteurs.

1.2 Freins à l'entrepreneuriat

Cette section vise, dans un premier temps, à définir les freins à l'entrepreneuriat en distinguant notamment les freins internes des freins externes. Ensuite, les approches de Khanin et al. (2022) et de Kouriloff (2000) serviront de cadre d'analyse de ces freins. Enfin, les freins chez les étudiants entrepreneurs seront déterminés, puis analysés à travers les différentes étapes du processus entrepreneurial définies par Filion et al. (2006), afin d'en dégager les besoins d'accompagnement.

1.2.1 Définition

Les freins à l'entrepreneuriat, également appelés barrières ou obstacles à l'entrepreneuriat, peuvent être définis comme « any condition, external or internal, adverse to creating a new business » (Kouriloff, 2000, p.61), soit « toute condition, interne ou externe, défavorable à la création d'une nouvelle entreprise ».

1.2.2 Freins internes et externes

La littérature distingue deux grandes catégories de freins : les freins internes, liés à l'individu, et les freins externes, liés à son environnement (Khanin et al., 2022 ; Kouriloff, 2000 ; Sitaridis & Kitsios, 2019).

Les freins internes renvoient notamment aux perceptions, aux motivations ou encore aux attitudes des individus face à la création d'entreprise (Kouriloff, 2000 ; Sitaridis & Kitsios, 2019). À cet égard, Kouriloff (2000) insiste sur le rôle des perceptions a priori, qui influencent la manière dont les individus envisagent l'entrepreneuriat et évaluent les freins potentiels.

Les freins externes correspondent, quant à eux, aux éléments de l'environnement qui influencent l'activité entrepreneuriale (Khanin et al., 2022). Ces freins comprennent notamment les facteurs institutionnels, économiques et sociaux, tels que le manque de soutien gouvernemental, les difficultés d'accès aux ressources, les réglementations contraignantes ou encore les caractéristiques du marché (Khanin et al., 2022 ; Sitaridis & Kitsios, 2019).

1.2.3 Cadre d'analyse des freins à l'entrepreneuriat

Les approches de Kouriloff (2000) et de Khanin et al. (2022) constituent deux contributions complémentaires à l'analyse des freins à l'entrepreneuriat. Kouriloff (2000) adopte une approche centrée sur les caractéristiques et la perception des freins par les individus tandis que Khanin et al. (2022) privilégie une approche processuelle et structurée.

Kouriloff (2000) adopte une approche davantage centrée sur la manière dont les individus perçoivent les freins à l'entrepreneuriat. Il s'intéresse aux caractéristiques propres aux freins. L'auteur met notamment en évidence le fait que ceux-ci peuvent varier selon les contextes, présenter des niveaux d'intensité différents et parfois être difficilement identifiables ou perçus par les individus eux-mêmes. Il souligne également que les freins varient en intensité en fonction de l'individu et de son engagement entrepreneurial. Certaines barrières pouvant être mineures, tandis que d'autres peuvent bloquer complètement la création d'entreprise (Kouriloff, 2000 ; Sitaridis & Kitsios, 2019).

Khanin et al. (2022) proposent, quant à eux, une typologie des freins basée sur la notion d'opportunité entrepreneuriale. Les auteurs distinguent ainsi les freins rencontrés lors de l'identification d'une opportunité de ceux apparaissant au moment de sa poursuite et de sa concrétisation. Les freins sont alors définis comme des éléments pouvant empêcher soit la reconnaissance d'une opportunité entrepreneuriale, soit sa mise en œuvre effective. Leur modèle s'articule autour de trois grandes catégories de facteurs : les facteurs cognitifs et psychologiques, les facteurs sociaux et institutionnels ainsi que les facteurs économiques et opérationnels. Selon Khanin et al. (2022), ces différentes catégories de freins ne se manifestent pas de la même manière en fonction du stade du processus entrepreneurial concerné.

1.2.4 Multi-dimensionnalisé des freins

Kouriloff (2000) et Khanin et al. (2022) soulignent que les freins à l'entrepreneuriat peuvent apparaître simultanément, interagir entre eux et ainsi se renforcer mutuellement. En revanche, seul Kouriloff (2000) considère ces freins selon une logique séquentielle. Khanin et al. (2022) associent, quant à eux, les différents freins aux phases de reconnaissance et de poursuite des opportunités entrepreneuriales.

1.2.5 Les freins à l'entrepreneuriat dans l'approche de Khanin et al. (2022)

Ce mémoire va utiliser l'approche des freins à l'entrepreneuriat de Khanin et al. (2022), car ces auteurs proposent une typologie des différents freins et des moments clés auxquels ils interviennent.

Khanin et al. (2022) proposent une analyse des freins à l'entrepreneuriat fondée sur la théorie de l'opportunité, en distinguant deux moments clés du processus entrepreneurial : la reconnaissance de l'opportunité et la poursuite de l'opportunité. Les freins sont ainsi définis par ces auteurs comme des conditions susceptibles d'empêcher soit l'identification d'une opportunité, soit sa réalisation.

Lors de la phase de reconnaissance de l'opportunité, certains freins relèvent de facteurs cognitifs et psychologiques (Khanin et al., 2022), tels que le manque de connaissances ou d'expérience ainsi que l'absence d'un état d'esprit entrepreneurial et la peur de l'échec, qui peuvent limiter la capacité des individus à identifier des opportunités entrepreneuriales (Khanin et al., 2022 ; Matić et al., 2023). À ces freins s'ajoutent également des facteurs sociaux et institutionnels (Khanin et al., 2022) tels qu'un accès limité à l'éducation entrepreneuriale, des réglementations excessives et des normes sociales peu favorables à l'entrepreneuriat ou encore un manque de soutien provenant de l'entourage (Khanin et al., 2022 ; Matić et al., 2023). Enfin, des facteurs économiques et opérationnels peuvent aussi influencer cette phase (Khanin et al., 2022). Un environnement économique peu favorable, des infrastructures insuffisantes ou des difficultés d'accès à certaines ressources peuvent notamment réduire la faisabilité perçue des opportunités entrepreneuriales (Khanin et al., 2022 ; Krueger & Carsrud, 1993 ; Matić et al., 2023).

Dans un second temps, lors de la phase de poursuite de l'opportunité, les facteurs cognitifs et psychologiques se manifestent alors sous la forme de difficultés liées à la gestion de l'entreprise, à la gestion du stress ou encore au déséquilibre entre vie professionnelle et vie privée. Parallèlement, des facteurs sociaux et institutionnels peuvent engendrer des problèmes de légitimité, la jeune entreprise éprouvant des difficultés à obtenir la confiance de ses partenaires et à s'intégrer dans son environnement. Enfin, les facteurs économiques et opérationnels prennent la forme de contraintes liées aux ressources disponibles et à la taille de l'entreprise, limitant sa capacité à concurrencer des acteurs établis et à assurer sa croissance (Khanin et al., 2022).

1.2.6 Les freins à l'entrepreneuriat des étudiants entrepreneurs

Avant de déterminer les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs, il est nécessaire de définir ce terme.

Les étudiants entrepreneurs peuvent être définis comme des individus engagés dans un projet entrepreneurial tout en poursuivant des études supérieures (Bergmann et al., 2016 ; Nielsen & Gartner, 2017, cités dans Longva, 2021).

Cette définition de Bergmann et al. (2016) ainsi que de Nielsen et Gartner (2017) ne doit pas être confondue avec le statut d'étudiant-entrepreneur attribué par certains établissements d'enseignement supérieur qui permet aux étudiants de bénéficier d'aménagements pédagogiques (Gabay-Mariani & Boissin, 2021).

Les étudiants entrepreneurs sont confrontés à différents freins dont certains présentent des similitudes avec la typologie proposée par Khanin et al. (2022), tandis que d'autres sont spécifiques au statut d'étudiant entrepreneur.

Tout d'abord, les étudiants entrepreneurs font face à d'importantes contraintes financières, le manque de capital apparaissant comme un obstacle majeur (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). Ils doivent également composer avec une certaine complexité réglementaire, et la conformité à ces exigences légales et fiscales représente un coût relativement important (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014).

Par ailleurs, les étudiants sont confrontés à un manque de ressources, notamment en termes d'infrastructures et à un réseau professionnel insuffisant (Shongwe et al., 2026). Ils doivent aussi faire face à un manque de compétences et de connaissances entrepreneuriales (Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026).

Sur le plan psychologique, le manque de confiance en soi, la peur de l'échec et la perception du risque constituent des freins à l'engagement entrepreneurial (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014).

Enfin, certains freins sont, quant à eux, spécifiques aux étudiants entrepreneurs tels que les contraintes académiques qui entraînent généralement une baisse d'engagement envers le projet entrepreneurial (Shongwe et al., 2026 ; Sutarmin, 2023).

1.2.7 Analyse des freins à l'entrepreneuriat selon les étapes du processus entrepreneurial

1.2.7.1 *Initiation*

La phase d'initiation, correspondant à l'identification et à la maturation de l'idée entrepreneuriale (Filion et al., 2006), peut être rapprochée de la phase de reconnaissance de l'opportunité dans la perspective de Khanin et al. (2022). Les freins associés à cette première étape du processus entrepreneurial relèvent principalement de la capacité à reconnaître et à évaluer une opportunité d'affaires (Khanin et al., 2022). Ces freins sont notamment liés aux connaissances et aux compétences cognitives requises pour identifier les opportunités entrepreneuriales. Lors de cette phase, les étudiants sont également confrontés à des freins psychologiques tels que la peur de l'échec, le manque de confiance en soi et la perception du risque entrepreneurial (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022).

1.2.7.2 Préparation

Lors de la phase de préparation, qui correspond à la structuration du projet entrepreneurial (Filion et al., 2006), les freins concernent principalement les connaissances et compétences entrepreneuriales nécessaires au développement du projet (Khanin et al., 2022). Ces freins peuvent aussi être associés à un manque de réseau, pouvant limiter l'accès à certaines ressources et à des conseils utiles au développement du projet (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). La phase de préparation peut être traduite par la phase intermédiaire entre l'identification et la poursuite de l'opportunité, dans la perspective de Khanin et al. (2022).

1.2.7.3 Démarrage

La phase de démarrage, qui se caractérise par la mise en œuvre concrète du projet entrepreneurial, est marquée notamment par la création juridique de l'entreprise, le développement du produit ou du service et les premières interactions avec le marché (Filion et al., 2006). À ce stade, les freins portent sur la capacité à opérationnaliser le projet et à mobiliser les ressources nécessaires à son lancement, notamment les ressources financières (Khanin et al., 2022 ; Shongwe et al., 2026). Cette phase, comme celle de consolidation, s'inscrit dans la phase de poursuite de l'opportunité, selon l'approche de Khanin et al. (2022).

1.2.7.4 Consolidation

La phase de consolidation vise à assurer la pérennité et le développement de l'entreprise, notamment à travers le développement des activités commerciales et la mise en place de pratiques de gestion (Filion et al., 2006). Les freins de cette phase se traduisent notamment par des difficultés liées aux compétences managériales et à la gestion de la croissance de l'entreprise (Khanin et al., 2022). Ces freins peuvent être renforcés chez les étudiants entrepreneurs par une expérience limitée en gestion, ainsi que par les contraintes liées au parcours académique (Shongwe et al., 2026).

1.2.8 Besoins d'accompagnement

À partir des freins identifiés dans la littérature (Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022 ; Sutarmin, 2023), plusieurs besoins d'accompagnement chez étudiants entrepreneurs peuvent être mis en évidence.

Tout d'abord, le manque de compétences et de connaissances entrepreneuriales souligne l'importance des dispositifs de formation entrepreneuriale (Iakovleva et al., 2014; Shongwe et al., 2026). Ce besoin apparaît d'autant plus important que les étudiants disposent généralement d'une expérience entrepreneuriale limitée (Shongwe et al., 2026).

Par ailleurs, les contraintes financières et le manque de ressources rencontrés par les étudiants traduisent également un besoin d'accompagnement dans l'accès aux ressources et aux dispositifs de financement (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). Le manque de réseau mis en évidence dans la littérature souligne, quant à lui, l'importance d'intégrer les étudiants dans des écosystèmes entrepreneuriaux (Shongwe et al., 2026) favorisant le développement de leur capital social, défini comme l'ensemble des ressources accessibles à travers les relations sociales (Coleman, 1988).

Sur le plan individuel, le manque de confiance en soi, la peur de l'échec et la perception du risque (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022) mettent en évidence l'intérêt d'un accompagnement visant à renforcer le sentiment d'auto-efficacité des étudiants (Bandura, 1977).

Enfin, les contraintes temporelles et académiques propres au statut étudiant soulignent la nécessité de proposer des dispositifs suffisamment flexibles pour permettre aux étudiants de concilier leur parcours académique avec le développement de leur projet entrepreneurial (Shongwe et al., 2026 ; Sutarmin, 2023).

1.3 Les incubateurs

Avant d'aborder la notion d'incubateur étudiant dans la deuxième partie de cette section, la première partie définit un incubateur, précise son rôle et son évolution au fil du temps, ainsi que les dispositifs d'accompagnement proposés.

1.3.1 Définition et missions des incubateurs d'entreprises

Les incubateurs d'entreprises peuvent être définis comme des structures d'accompagnement visant à soutenir la création et le développement de nouvelles entreprises, en fournissant un ensemble de ressources tangibles et intangibles aux porteurs de projet (Hausberg & Korreck, 2020). Ces dispositifs offrent notamment un accès à des infrastructures, un accompagnement entrepreneurial et un réseau afin de réduire les risques liés à la création d'entreprise et de faciliter le développement des projets entrepreneuriaux (Bergek & Norrman, 2008 ; Grimaldi & Grandi, 2005 ; Hackett & Dilts, 2004).

Bergek et Norrman (2008) ainsi que Grimaldi et Grandi (2005) abordent les incubateurs d'entreprises comme des dispositifs de soutien aux entreprises en phase de démarrage, en mettant l'accent sur les ressources et services, à la fois tangibles et intangibles, qu'ils mettent à leur disposition (Hausberg & Korreck, 2020). De leur côté, Hackett et Dilts (2004)

appréhendent davantage l'incubation comme un processus dynamique d'accompagnement et mettent en avant l'interaction entre l'incubateur et l'incubé (Hausberg & Korreck, 2020).

1.3.2 L'impact des incubateurs d'entreprises sur le développement économique

Les incubateurs d'entreprises ne se limitent pas à un rôle d'accompagnement individuel des porteurs de projet, mais s'inscrivent également dans une logique plus large de soutien au développement économique. En effet, ils ont été initialement conçus comme des outils visant à promouvoir l'entrepreneuriat et à favoriser la création de nouvelles entreprises (Grimaldi & Grandi, 2005). À ce titre, ils contribuent à la création d'emplois ainsi qu'au développement économique et technologique des territoires (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Hausberg & Korreck, 2020).

1.3.3 Évolution des incubateurs

Bien que le premier incubateur nommé Batavia Industrial Center est apparu en 1959 à New-York (Hackett & Dilts, 2004 ; Matthee & Solomon, 2025), les modèles d'incubation se sont réellement structurés et diffusés à partir du début des années 1990. Les incubateurs d'entreprises ont connu plusieurs évolutions, marquées par une adaptation continue aux besoins des entreprises accompagnées (Matthee & Solomon, 2025). Les premiers modèles d'incubation, étaient principalement centrés sur la mise à disposition de ressources matérielles et financières, telles que des espaces de travail et des soutiens financiers limités (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Matthee & Solomon, 2025).

Par la suite, une deuxième génération d'incubateurs s'est développée, caractérisée par un élargissement des services proposés à travers des dispositifs d'accompagnement et de formation (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Matthee & Solomon, 2025).

La troisième génération d'incubateurs mettent, quant à eux, davantage l'accent sur l'accès à des réseaux, que ce soit des réseaux technologiques, financiers ou professionnels (Matthee & Solomon, 2025).

1.3.4 L'accompagnement proposé par les incubateurs d'entreprises

Les incubateurs d'entreprises proposent différents services destinés à accompagner les porteurs de projet dans la création et le développement de leur entreprise. Ils mettent tout d'abord à disposition plusieurs ressources matérielles, notamment des espaces de travail, des équipements ainsi que certains services administratifs, permettant de réduire une partie des coûts liés à la phase de démarrage de l'activité (Bergek & Norrman, 2008 ; Grimaldi & Grandi, 2005 ; Hausberg & Korreck, 2020).

Au-delà de ces ressources tangibles, les incubateurs offrent également un accompagnement entrepreneurial à travers du coaching, du mentorat, des conseils et des formations visant à soutenir la structuration du projet ainsi que le développement des compétences entrepreneuriales des porteurs de projet (Bergek & Norrman, 2008 ; Hausberg & Korreck, 2020 ; Matthee & Solomon, 2025).

Par ailleurs, les incubateurs jouent un rôle clé dans la mise en réseau des entrepreneurs, en favorisant les interactions avec d'autres acteurs, facilitant ainsi l'accès à des ressources externes et aux opportunités de développement (Bergek & Norrman, 2008 ; Hausberg & Korreck, 2020 ; Matthee & Solomon, 2025).

1.3.5 Les incubateurs étudiants

Les incubateurs étudiants proposent, comme les incubateurs d'entreprises, un accès à des infrastructures, des formations, du mentorat, du coaching ainsi qu'à un réseau, mais se distinguent des autres formes d'incubation par leur lien avec les universités (Secundo et al., 2023). Ils visent principalement à soutenir la création d'entreprises fondées sur les connaissances scientifiques et technologiques, notamment des spin-offs académiques en valorisant les résultats de la recherche auprès du monde économique (Grimaldi & Grandi, 2005).

En plus des services classiques d'incubation, ces dispositifs offrent un accès privilégié aux ressources universitaires, telles que les laboratoires, les équipements et les résultats des recherches académiques favorisant le développement des projets technologiques (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Secundo et al., 2023). Les incubateurs universitaires peuvent poursuivre des finalités variées telles que la valorisation de la recherche, le développement de projets technologiques, ou encore l'accompagnement entrepreneurial étudiant et ainsi s'adresser à des publics différents (Grimaldi & Grandi, 2005).

Toutefois, les incubateurs étudiants s'inscrivent au sein d'un écosystème entrepreneurial plus large (Guerrero et al., 2020). En effet, la littérature met en évidence l'essor des pré-incubateurs étudiants (Messeghem et al., 2020). Ils se distinguent ainsi des incubateurs traditionnels par leur forte dimension pédagogique ainsi que par leur positionnement davantage situé en amont de la création effective de l'entreprise (Messeghem et al., 2020).

Ces dispositifs peuvent être rapprochés du concept d'« incubation universitaire d'idées entrepreneuriales », qui met en évidence le rôle joué par les universités dans le soutien et le développement des projets entrepreneuriaux étudiants (Secundo et al., 2023).

L'écosystème entrepreneurial universitaire ne se limite pas aux incubateurs. Il comprend également des activités curriculaires, telles que les cours d'entrepreneuriat intégrés aux programmes universitaires, mais aussi des activités co-curriculaires, comme certaines associations étudiantes ou initiatives liées à l'entrepreneuriat (Longva, 2021).

1.4 Adéquation entre l'offre d'accompagnement des incubateurs étudiants et les besoins des étudiants entrepreneurs

Les freins identifiés dans ce mémoire (Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022), aux différentes étapes du processus entrepreneurial (Filion et al., 2006) ont mis en évidence des besoins d'accompagnement chez les étudiants entrepreneurs. Cette partie permet d'analyser l'adéquation des services proposés par les incubateurs étudiants (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Secundo et al., 2023) face à ces besoins.

Les étudiants entrepreneurs présentent généralement un manque de connaissances et compétences entrepreneuriales (Iakovleva et al., 2014; Shongwe et al., 2026) en raison notamment d'une expérience encore limitée (Shongwe et al., 2026). À cet égard, les incubateurs étudiants proposent un accompagnement entrepreneurial fondé sur des formations, du coaching et du mentorat visant ainsi à développer les compétences entrepreneuriales des porteurs de projet (Secundo et al., 2023). Toutefois, une étude menée au sein du Harvard Innovation Labs montre que le mentorat a un impact particulièrement significatif sur les équipes disposant de faibles niveaux d'expérience entrepreneuriale, en améliorant leurs chances de survie du projet. À l'inverse, cet effet semble moins marqué pour les équipes disposant déjà d'une expérience entrepreneuriale (Blank, 2021). Par ailleurs, l'ancrage des incubateurs étudiants au sein des universités confère une légitimité institutionnelle aux étudiants entrepreneurs (Lasrado et al., 2016). En effet, l'affiliation à une structure reconnue permet aux porteurs de projet de bénéficier de sa réputation (van Weele et al., 2020).

Les incubateurs jouent également un rôle dans l'intégration des étudiants au sein des écosystèmes entrepreneuriaux (Guerrero et al., 2020). Ils leur permettent notamment d'accéder aux réseaux de coachs, de mentors, ainsi qu'aux autres entrepreneurs incubés (Cooper et al., 2012). Les interactions, qu'elles soient formelles à travers les activités organisées par l'incubateur ou informelles entre les porteurs de projets incubés, favorisent les échanges d'informations, le partage d'expériences ainsi que l'accès à des ressources (Cooper et al., 2012). Toutefois, la participation à ces moments d'échange peut être limitée par des contraintes de temps, notamment durant les phases intensives de développement des projets, ce qui peut

réduire l'implication des entrepreneurs dans les activités de réseau (Cooper et al., 2012). Une autre limite au sein du réseau entre porteurs de projet est le manque de visibilité sur les activités des autres entreprises incubées. Malgré la proximité physique, les individus peuvent disposer d'une connaissance limitée des compétences et des projets développés par leurs pairs (Cooper et al., 2012). Par ailleurs, certains éléments organisationnels tels que la répartition des espaces, peuvent limiter les interactions spontanées (Cooper et al., 2012).

Le manque de ressources et les contraintes financières constituent également un frein important pour les étudiants entrepreneurs (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). En réponse à ces besoins, les incubateurs étudiants offrent un accès à des infrastructures et à des ressources matérielles, telles que des équipements, afin de réduire les coûts liés au démarrage de l'activité (Grimaldi & Grandi, 2005 ; Secundo et al., 2023). Ils facilitent également l'accès aux ressources et aux sources de financement (Matthee & Solomon, 2025). Néanmoins, les incubateurs étudiants ne financent pas directement les projets des individus incubés (Grimaldi & Grandi, 2005).

Les freins liés aux dimensions psychologiques tels que la peur de l'échec, le manque de confiance en soi et la perception du risque entrepreneurial (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014), apparaissant principalement lors de la phase d'initiation (Filion et al., 2006 ; Khanin et al., 2022) sont davantage abordées par des structures telles que les pré-incubateurs universitaires qui ont une dimension pédagogique importante et dont leur champ d'action est situé en amont de la création de l'entreprise (Messeghem et al., 2020).

Concernant les contraintes de temps et académiques rencontrées par les étudiants entrepreneurs (Shongwe et al., 2026 ; Sutarmin, 2023), des dispositifs institutionnels tels que le statut académique d'étudiant-entrepreneur sont mis en place. Cela a pour objectif de faciliter la conciliation entre le projet entrepreneurial et le parcours académique, notamment grâce à des aménagements organisationnels (Gabay-Mariani & Boissin, 2021).

En conclusion, les incubateurs étudiants permettent de répondre à une partie des besoins d'accompagnement des étudiants entrepreneurs, notamment à travers le coaching, le mentorat, la formation ainsi que l'accès à différentes ressources et réseaux (Secundo et al., 2023). Toutefois, ils ne permettent pas, à eux seuls, de répondre à l'ensemble des besoins des étudiants entrepreneurs. En effet, leur intégration au sein d'un écosystème entrepreneurial plus large (Guerrero et al., 2020) s'avère nécessaire pour répondre notamment aux contraintes temporelles

et académiques (Shongwe et al., 2026 ; Sutarmin, 2023) ainsi qu'aux dimensions psychologiques des étudiants (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022).

1.5 Les limites des incubateurs étudiants

Si les incubateurs étudiants offrent un ensemble de services visant à soutenir la création et le développement de projets entrepreneuriaux (Hausberg & Korreck, 2020) et à améliorer leurs chances de survie, leur efficacité reste conditionnelle (Blank, 2021 ; Lasrado et al., 2016 ; Saidi et al., 2024). En effet, les infrastructures et le soutien entrepreneurial, sous forme de coaching ou de mentorat, ne présentent pas systématiquement d'impact significatif sur la performance des projets (Saidi et al., 2024). À l'inverse, les services de mise en réseau apparaissent comme les plus déterminants dans la performance des entreprises (Saidi et al., 2024). Toutefois, les entrepreneurs tendent à accorder une importance plus forte aux ressources tangibles lors du choix d'un incubateur (van Weele et al., 2020).

Lasrado et al. (2016) suggèrent également que les entreprises incubées peuvent être davantage vulnérables et exposées au risque d'échec une fois sorties de l'environnement protégé de l'incubateur. Cela met en évidence une limite potentielle des dispositifs d'incubation, dans la mesure où ils ne préparent pas toujours suffisamment les entrepreneurs à faire face de manière autonome aux contraintes du marché (Lasrado et al., 2016).

Chapitre 2 : Méthodologie

Si la littérature est abondante sur le rôle des incubateurs étudiants dans l'accompagnement entrepreneurial, peu d'études de terrain analysent l'adéquation entre les dispositifs proposés par ces incubateurs et les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs, en particulier dans le contexte wallon. Compte tenu des limites de la littérature, ce mémoire répond à la question de recherche suivante : Dans quelle mesure les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons sont-ils adaptés aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial ? Cette question est divisée en trois sous-questions : (i) « Quels sont les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs ? » (Section 3.1), (ii) « Quel accompagnement est proposé par les incubateurs étudiants ? » (Section 3.2) et (iii) « Les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants sont-ils en adéquation avec les besoins des étudiants entrepreneurs ? » (Section 3.3.). Les sections suivantes décrivent la méthodologie appliquée afin de répondre à ces questions.

2.1 Positionnement méthodologique

Afin de répondre à la question de recherche, ce mémoire s'appuie sur une approche qualitative à visée exploratoire. Ce mémoire présente également une dimension descriptive, dans la mesure où la première partie de l'analyse empirique vise à décrire les freins rencontrés par les étudiants et les services d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiés avant d'explorer l'adéquation entre ces différents éléments dans la seconde partie (Creswell & Creswell, 2023).

2.2 Stratégie de recherche : étude de cas

Le recours à une étude de cas permet d'analyser de manière approfondie les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs ainsi que les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants, afin d'évaluer leur adéquation (Yin, 2018).

Cette étude de cas porte sur deux incubateurs étudiants wallons : Yump by Idea (ci-après : « Yump »)¹ et ICE Louvain Incubateur (ci-après : « ICE »)². Le choix de ces deux structures s'explique par le fait que ce mémoire se concentre sur les incubateurs universitaires orientés vers l'accompagnement des étudiants entrepreneurs, plutôt que sur les incubateurs universitaires à orientation technologique, et sur un territoire bien spécifique : la Wallonie.

¹ <https://www.1890.be/partenaire/yump/>

² <https://www.icelouvain.be/>

En Wallonie, il existe cinq incubateurs étudiants : Yump à Mons, ICE à Louvain-la-Neuve, LinKube³ incubateur étudiant à Namur, VentureLab⁴ à Liège et le StudentLab à Charleroi. Parmi ceux-ci, Yump et ICE ont été choisis car ils se situent dans des provinces aux réalités socio-économiques différentes. En effet, la structure ICE se situe dans la province du Brabant wallon qui possède un produit intérieur brut par habitant supérieur à la médiane européenne tandis que Yump se trouve dans la province du Hainaut, considérée comme une région moins développée par l'Union européenne (Bisciari, 2024). Le Hainaut présente également les conditions sociales les plus précaires de Wallonie et un taux d'emploi relativement bas contrairement au Brabant wallon (Bisciari, 2024). Le choix de ces deux structures s'explique également par leur accessibilité pour la collecte des données.

2.3 Collecte des données

2.3.1 Entretiens semi-directifs

Les données ont été collectées à travers des entretiens semi-directifs. Cette méthode est particulièrement adaptée dans le cadre de cette recherche puisqu'elle permet d'explorer en profondeur les perceptions, les expériences et le ressenti des individus interrogés au-delà de leur simple discours. Les entretiens semi-directifs offrent également une certaine flexibilité dans l'échange, permettant ainsi de rebondir sur les propos des interviewés afin d'approfondir certains points (Kaufmann & Singly, 2016).

2.3.2 Sélection des participants

Au total, vingt-trois personnes ont été interrogées dans le cadre de cette recherche. L'échantillon est composé de sept étudiants présentant un projet entrepreneurial mais n'étant pas incubé, de quatorze entrepreneurs incubés ou ayant été incubés, dont sept accompagnés par Yump et sept par ICE, ainsi que d'une personne référente au sein de ces deux structures d'accompagnement. Le nombre de vingt-trois entretiens a été arrêté lorsque les entretiens supplémentaires n'apportaient plus d'éléments significativement nouveaux, traduisant ainsi une forme de saturation des données (Guest et al., 2006).

Les sept étudiants entrepreneurs non incubés constituent le groupe de contrôle afin de déterminer les similitudes et les différences potentielles avec les étudiants accompagnés, tandis que les sept individus interrogés au sein de chaque incubateur ont permis d'obtenir une

³ <https://www.bep-entreprises.be/landing/linkube/>

⁴ <https://www.venturelab.be/>

compréhension approfondie de leurs perceptions et de leur expérience des dispositifs d'accompagnement proposés par ces structures.

Les profils des étudiants entrepreneurs interrogés présentent une certaine diversité, tant au niveau de la nature des projets que de leur stade d'avancement. Les projets concernés couvrent notamment des activités de consultance, le développement de logiciels ainsi que de businesses physiques. Certains projets se situent encore à un stade précoce de développement, marqué par la conception d'un prototype ou la structuration du projet en vue d'une future création d'entreprise, tandis que d'autres sont déjà bien établis. Une diversité est également observable concernant la durée d'incubation des participants au sein des structures étudiées. Par ailleurs, deux étudiants impliqués dans le même projet ont été interrogés dans chacune des deux structures étudiées afin d'évaluer dans quelle mesure leurs perceptions des freins et de l'accompagnement convergent ou divergent. Cette diversité de profils présentée dans le tableau ci-dessous permet de couvrir un éventail plus représentatif des réalités entrepreneuriales étudiantes afin d'analyser le plus finement possible l'adéquation entre les dispositifs d'accompagnement proposés et les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs au cours des différentes étapes du processus entrepreneurial.

Tableau 1 : Présentation des répondants

Répondants	Incubé	Etudes	Genre	Equipe	Secteur d'activité	Stade du projet
R1	Yump	Master	Homme	Seul	Services automobiles	Démarrage
R2	Yump	Master	Homme	Equipe	Energie	Préparation
R3	Yump	Master	Homme	Equipe	Marketing digitale	Démarrage
R4	Yump	Bachelier	Homme	Seul	Technologie	Préparation
R5	Yump	Master	Homme	Seul	Technologie sportive	Préparation
R6	Yump	Master	Homme	Equipe	Energie	Préparation
R7	Yump	Master	Femme	Equipe	Chimie	Préparation
R8	ICE	Master	Homme	Equipe	Biotechnologie	Démarrage
R9	ICE	Master	Femme	Equipe	Puériculture	Préparation
R10	ICE	Master	Femme	Seul	Automobile	Préparation
R11	ICE	Master	Homme	Equipe	Biotechnologie	Démarrage
R12	ICE	Master	Homme	Seul	Plateforme numérique	Préparation
R13	ICE	Master	Homme	Equipe	Services à la personne	Préparation
R14	ICE	Fini	Femme	Equipe	MedTech	Consolidation
R15	Non-incubé	Master	Femme	Seul	Santé	Préparation
R16	Non-incubé	Master	Femme	Seul	Marketing digitale	Démarrage
R17	Non-incubé	Master	Homme	Equipe	Intelligence artificielle	Préparation
R18	Non-incubé	Master	Homme	Seul	Arts	Démarrage
R19	Non-incubé	Bachelier	Homme	Seul	FinTech	Préparation
R20	Non-incubé	Bachelier	Homme	Seul	Mode	Démarrage

R21	Non-incubé	Master	Homme	Seul	Agroalimentaire	Préparation
R22	Référent Yump	Fini	Homme	/	Conseil	/
R23	Référent ICE	Fini	Femme	/	Conseil	/

2.3.3 Conduite des entretiens

La durée des entretiens variait entre vingt et quarante minutes en fonction du profil des personnes interrogées. Les entretiens réalisés auprès des étudiants entrepreneurs incubés étaient généralement plus longs, car ils s'exprimaient également sur les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs. La durée des échanges dépendait aussi du degré de développement des réponses fournies par les participants.

Dès le début de l'entretien, les participants étaient informés de l'enregistrement des échanges ainsi que de la pseudonymisation des données recueillies, afin de leur permettre de se livrer librement. Les premières questions visaient principalement à instaurer un climat de confiance avant d'introduire progressivement des questions davantage centrées sur les freins à l'entrepreneuriat et l'accompagnement entrepreneurial. Chaque entretien a été mené à l'aide d'un guide d'entretien afin de structurer l'échange et d'effectuer des relances lorsque cela s'avérait nécessaire. Deux guides d'entretien distincts ont été élaborés : l'un pour les entretiens avec les étudiants entrepreneurs⁵ et l'autre pour les référents des incubateurs étudiants⁶.

La majorité des entretiens ont été réalisés à distance via Microsoft Teams, un seul a été mené en présentiel. Le recours aux interviews en ligne a été privilégié afin de faciliter l'organisation des entretiens en fonction des disponibilités des participants. Lors des entrevues à distance, les caméras étaient activées afin de permettre l'observation des éléments non verbaux et comportementaux des participants au cours des échanges.

2.4 Méthode d'analyse des données

Les vingt-trois entretiens réalisés ont été retranscrits avant d'être analysés à l'aide d'un codage thématique (Miles et al., 2014).

Afin de structurer l'analyse des données, une matrice d'analyse a été réalisée dans Excel. Celle-ci regroupait l'ensemble des répondants et permettait de classer les données selon différentes catégories d'analyse, notamment les caractéristiques du projet entrepreneurial, les différents

⁵ Voir annexe 1

⁶ Voir annexe 2

types de freins rencontrés ainsi que les éléments positifs et négatifs de l'accompagnement proposé par les incubateurs évoqués lors des entretiens.

2.5 Limites et risques méthodologiques

Cette recherche présente certaines limites méthodologiques. Tout d'abord, l'étude ne porte que sur deux des cinq incubateurs étudiants identifiés en Wallonie et le nombre d'étudiants entrepreneurs interrogés est relativement restreint, ce qui limite la portée des résultats obtenus.

Ensuite, l'étude de cas est menée en Wallonie, qui présente ses propres caractéristiques économiques, institutionnelles et entrepreneuriales, susceptibles de limiter la généralisation des résultats à d'autres régions.

L'étude s'appuie également sur les perceptions et les expériences personnelles des répondants. Les réponses recueillies restent donc subjectives et propres à chacun d'entre eux.

Par ailleurs, pour chacun des incubateurs, deux répondants appartiennent au même projet entrepreneurial, ce qui peut limiter la diversité des données recueillies dans la mesure où ces étudiants partagent la même expérience entrepreneuriale. Cela peut également accentuer certaines tendances.

Enfin, comme dans toute recherche qualitative basée sur des entretiens semi-directifs, des biais liés à l'interprétation des discours ainsi qu'à la conduite des entretiens peuvent subsister (Miles et al., 2014).

Chapitre 3 : Partie analytique

3.1 Les freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs

L'objectif de cette section est d'analyser la présence et l'intensité des différents freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs que sont les freins psychologiques, les contraintes financières, le manque de compétences entrepreneuriales, le manque de réseau, ainsi que les contraintes administratives, temporelles et académiques. Enfin, cette section se termine par une synthèse des principaux freins identifiés.

Les pourcentages présentés dans cette section sont calculés à partir des vingt-et-un entretiens menés auprès des étudiants entrepreneurs étant donné que les deux entretiens menés avec les personnes référentes des incubateurs portent principalement sur les dispositifs d'accompagnement proposés par ces structures.

3.1.1 Les freins psychologiques : confiance en soi et perception du risque

76% des répondants affichent une certaine confiance en eux et adoptent un état d'esprit relativement fonceur à l'égard de l'entrepreneuriat. Le répondant 3 exprime notamment « on fonce comme des taureaux ». Cette confiance en soi et cet état d'esprit sont particulièrement marqués chez les incubés d'ICE, aucun d'entre eux n'ayant indiqué lors des entretiens être touché par la peur de l'échec ou par un manque de confiance.

À l'inverse, quatre des sept répondants non-incubés considèrent les dimensions psychologiques comme un réel frein impactant le développement de leur projet entrepreneurial. Parmi ceux-ci, seul le répondant 21 évoque explicitement un manque de confiance en lui. Les autres répondants mentionnent, quant à eux, « la peur de ne pas rendre un travail à la hauteur », « la peur de mal faire », de la timidité qui empêche notamment le répondant 19 de mener une prospection commerciale, ou encore des blocages entraînant de la procrastination.

La littérature aborde principalement les freins psychologiques à travers la peur de l'échec et le manque de confiance en soi (Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022). Les résultats des entretiens montrent toutefois que ces freins semblent davantage se manifester sous la forme d'une pression personnelle liée à la qualité du travail fourni que par une crainte de l'échec entrepreneurial lui-même.

Deux tiers des répondants ne perçoivent pas l'entrepreneuriat comme risqué. Le répondant 11 explique par exemple : « si jamais ça ne marche pas ce n'est pas grave quoi », ce qui traduit une faible appréhension des conséquences associées à un éventuel échec entrepreneurial. Cette

faible perception du risque partagée par quatorze des vingt-et-un répondants, semble notamment liée au statut étudiant. Le répondant 6 déclare que « ça ne me fait pas peur car j'étais encore étudiant, ça m'aurait fait peur si j'avais lancé quelque chose après les études, tu dois pouvoir en vivre ». Le fait d'être encore aux études semble ainsi réduire la pression financière associée à l'entrepreneuriat, les étudiants n'étant pas encore confrontés aux mêmes responsabilités qu'un entrepreneur déjà inséré dans la vie active. Par ailleurs, le soutien moral et parfois financier de l'entourage familial apparaît comme un élément réduisant la perception du risque entrepreneurial.

Le fait que seuls 24% des répondants perçoivent les dimensions psychologiques comme un frein peut notamment s'expliquer par le stade d'avancement des projets entrepreneuriaux des étudiants interrogés. En effet, parmi les répondants, treize se situent dans la phase de préparation, sept dans la phase de démarrage et un seul dans la phase de consolidation. Or, la littérature (Iakovleva et al., 2014 ; Khanin et al., 2022) associe davantage les freins psychologiques à la phase d'initiation de Filion et al. (2006).

3.1.2 Les contraintes financières

L'aspect financier n'apparaît pas comme une source de stress ni comme un frein significatif pour treize des vingt-et-un répondants. Parmi ceux-ci, quatre expliquent avoir confiance en leur capacité à obtenir des financements externes, que ce soit à travers des prêts bancaires, des investisseurs privés ou des plateformes de *crowdfunding*. Quatre indiquent que leur projet nécessite des investissements relativement faibles, qu'ils peuvent supporter à l'aide de leurs fonds propres. Enfin, cinq répondants déclarent avoir obtenu le capital suffisant grâce aux bourses et concours entrepreneuriaux.

Parmi ces 13 répondants, on retrouve les cinq seuls projets reposant sur des prestations de services. Concernant les projets impliquant le développement d'un produit, tels que la conception d'objets ou le développement de logiciels, les résultats sont partagés entre les répondants ne rencontrant pas de difficultés financières particulières et ceux pour lesquels les ressources financières constituent un frein.

Huit répondants évoquent malgré tout que l'aspect financier constitue un frein important au développement de leur projet. Parmi eux, le répondant 19 estime que le développement de son logiciel ainsi que sa commercialisation iraient plus rapidement avec des fonds plus importants. Cinq porteurs de projets appréhendent l'endettement bancaire ou s'y opposent. Le répondant 7

explique, par exemple, que « c'est quand même un stress parce qu'un emprunt, il faut le rembourser ».

Parmi ces huit répondants, quatre sont incubés au sein de Yump contre un seul au sein d'ICE. Le référent d'ICE explique que l'incubateur accompagne uniquement des étudiants qui résident ou étudient dans la province du Brabant wallon. Cette différence pourrait ainsi s'expliquer par les réalités socio-économiques distinctes entre les provinces dans lesquelles s'inscrivent les deux incubateurs. Comme présenté dans la section 2.2, le Hainaut est une province considérée comme moins développée par l'Union européenne, tandis que la province du Brabant wallon présente un niveau de développement économique supérieur à la médiane européenne (Bisciari, 2024).

Les contraintes financières semblent également pousser certains étudiants entrepreneurs à adopter des stratégies afin de limiter leurs besoins en capital. Le répondant 1 explique ainsi qu'il cherche à développer son projet avec un minimum de ressources financières, ce qui le pousse à innover pour trouver des alternatives moins coûteuses. Le répondant 17 déclare avoir dû réorienter son projet pour le rendre financièrement viable. Le répondant 12, quant à lui, indique apprendre le codage afin de réduire les coûts de développement en internalisant cette compétence

Il ressort des entretiens que la majorité des étudiants interrogés ne considèrent pas les ressources financières comme un frein majeur au développement de leur projet, alors que les deux personnes référentes des incubateurs étudiants identifient, au contraire, le manque de moyens financiers comme l'une des principales causes d'arrêt des projets entrepreneuriaux chez les étudiants. Le constat des personnes référentes des incubateurs étudiés, rejoint la littérature qui identifie les contraintes financières comme un frein majeur à l'entrepreneuriat étudiant (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026).

Cette différence de perception pourrait notamment s'expliquer par la situation des étudiants accompagnés. En effet, comme l'illustrent les propos du répondant 6 présentés dans la section 3.1.1 de ce mémoire ou encore ceux du répondant 14 : « Je suis étudiant, je n'ai pas d'enfants à charge. J'ai de la chance, mes parents sont encore derrière moi donc financièrement je ne risque pas beaucoup », les répondants ne semblent pas encore confrontés à la nécessité d'assurer leur subsistance financière. Or, le référent de l'incubateur Yump, souligne que la recherche de l'autonomie financière constitue l'une des causes principales d'arrêt des projets entrepreneuriaux chez les étudiants. Ce décalage semble ainsi traduire une différence entre la

perception immédiate des étudiants entrepreneurs et les difficultés financières observées par les incubateurs à long terme.

3.1.3 Les compétences entrepreneuriales et légitimité

Dix répondants estiment disposer des compétences nécessaires au développement de leur projet entrepreneurial. Le répondant 21 attribue ce sentiment de compétence notamment aux connaissances acquises au cours de son parcours académique. Cinq répondants soulignent également que la diversité des profils au sein de leur équipe permet de compenser certains manquements individuels.

À l'inverse, onze répondants indiquent ne pas se sentir pleinement compétents dans l'ensemble des domaines nécessaires au développement de leur projet. Face à ces limites, quatre stratégies sont mises en place. Le répondant 15 choisit de déléguer les tâches pour lesquelles il ne possède pas les compétences nécessaires, tandis que le répondant 5 considère l'accompagnement entrepreneurial comme un moyen de compenser ses lacunes. Le répondant 12 opte, quant à lui, pour un apprentissage autodidacte des compétences qui lui manquent. Enfin, le répondant 14 cherche à compenser ses manquements en s'associant à une personne dotée de compétences complémentaires.

Parmi les onze répondants affirmant ne pas se sentir pleinement compétents, cinq sont incubés au sein de Yump, deux au sein d'ICE et quatre sont non-incubés. Une différence apparaît ainsi entre les incubés de Yump et ceux d'ICE concernant le sentiment de compétence entrepreneuriale. Cette différence pourrait suggérer que les étudiants incubés à ICE disposent de compétences entrepreneuriales plus développées lors de leur entrée dans l'incubateur. Elle peut également être liée à des processus de sélection différents entre les deux structures.

Par ailleurs, parmi les onze répondants ne se sentant pas pleinement compétents dans l'ensemble des domaines nécessaires au développement de leur projet, huit entreprennent seuls. À l'inverse, parmi les dix répondants se considérant compétents, sept développent leur projet en équipe. Ces résultats laissent penser que le travail en équipe permet de couvrir un ensemble de compétences plus variées et complémentaires. Toutefois, le référent d'ICE souligne qu'une des principales causes d'arrêt des projets chez les étudiants est liée à l'équipe. Il explique que les tensions éventuelles ou les aspirations de carrière différentes entre les membres de l'équipe peuvent entraîner l'arrêt du projet entrepreneurial. Ce risque apparaît d'autant plus important lorsque la personne souhaitant quitter le projet est la seule à posséder les compétences techniques ou spécifiques essentielles à son développement.

Bien que la littérature identifie la légitimité comme un frein pouvant apparaître notamment lors de la phase de poursuite de l'opportunité (Khanin et al., 2022), 86 % des répondants déclarent se sentir légitimes à développer leur projet entrepreneurial. Les répondants 1 et 5 associent notamment ce sentiment de légitimité à leurs études. Toutefois, le répondant 5 reconnaît que « quand on est jeune, on a quand même toujours du mal à être pris au sérieux ». Les entretiens montrent ainsi que, même lorsque les étudiants entrepreneurs se sentent légitimes à exercer leur activité, leur crédibilité peut parfois être perçue différemment par certaines parties prenantes, notamment les clients ou les partenaires. Le répondant 6 évoque ainsi certains regards les réduisant à « que des jeunes ».

Le répondant 11 souligne que l'incubateur contribue à renforcer son sentiment de légitimité entrepreneuriale : « parce que quand tu rentres dans l'incubateur, les personnes te parlent comme si tu étais un entrepreneur ». Les trois répondants qui expriment un manque de légitimité sont tous non-incubés. Ces propos rejoignent ainsi la littérature, qui souligne que l'affiliation à un incubateur peut renforcer la légitimité des entrepreneurs (Lasrado et al., 2016).

Le manque de légitimité se traduit principalement par une difficulté à se considérer comme un véritable professionnel et à valoriser correctement son travail, comme l'illustre le répondant 20 : « Par exemple, pour des floques de t-shirts, je pourrais demander les mêmes prix que Decathlon, mais moi, je me dis que je vais demander beaucoup moins cher parce que je ne me sens pas assez professionnel ».

3.1.4 Le manque de réseau

Un des freins à l'entrepreneuriat identifiés dans la littérature est l'absence d'accès à des réseaux professionnels, techniques ou financiers (Matthee & Solomon, 2025 ; Shongwe et al., 2026). Les entretiens font apparaître que 19% des répondants expriment la nécessité de rencontrer des personnes disposant de compétences ou de ressources utiles pour le développement de leur projet entrepreneurial. Le répondant 4 indique par exemple : « aujourd'hui développer une application, si on n'a pas les contacts, c'est compliqué ».

D'après les entretiens, 81% des répondants considèrent le réseau comme une ressource qui favorise le développement de leur projet entrepreneurial, tandis que quatre répondants identifient le manque de réseau comme un frein majeur.

3.1.5 Les contraintes administratives

L'ensemble des répondants considère les démarches administratives comme une contrainte, mais seul un tiers d'entre eux les identifie comme un réel frein au développement de leur projet

entrepreneurial. En effet, 66 % des répondants estiment que ces démarches demeurent relativement gérables. Ce constat peut notamment s'expliquer par le fait qu'un seul répondant a officiellement créé sa société, que cinq bénéficient du statut d'étudiant indépendant et que les autres n'ont pas encore entamé les démarches de création d'entreprise.

Quatre répondants semblent toutefois appréhender les démarches administratives. Le répondant 5 évoque notamment une certaine appréhension à l'égard de la signature de contrats en raison de son manque d'expérience. De son côté, le répondant 20 explique que certaines formalités administratives ont retardé le lancement de son projet entrepreneurial comme en témoignent ses propos : « Ça m'a peut-être freiné un peu au début de me dire, je vais lancer ma marque, il faut que je fasse une demande et que je remplisse les papiers ».

3.1.6 Les contraintes temporelles et académiques

Les contraintes temporelles et académiques liées au statut d'étudiant affectent 48 % des répondants. Le répondant 2 souligne notamment la difficulté de trouver des disponibilités communes entre les différents membres du projet en raison de la diversité des profils au sein de l'équipe, impliquant des horaires de cours. Le répondant 3 indique aussi que le fait d'être aux études lui ajoute une pression supplémentaire car il doit gérer simultanément les examens et les clients.

Parmi les dix étudiants confrontés à ce frein, huit disposent du statut d'étudiant entrepreneur, un statut académique délivré par les établissements d'enseignement supérieur qui permet notamment une certaine flexibilité dans l'organisation des études (Gabay-Mariani & Boissin, 2021).

3.1.7 Synthèse des principaux freins rencontrés

Tableau 2 : Comparaison des freins rencontrés selon le profil d'accompagnement des répondants

Types de freins (% de répondants concernés)	Incubés Yump	Incubés ICE	Non-incubés
Freins psychologiques	14%	0%	57%
Freins financiers	57%	14%	43%
Manque de compétences	71%	29%	57%
Manque de réseau	29%	14%	14%
Freins administratifs	43%	14%	43%

Contraintes temporelles et académiques	71%	14%	57%
--	-----	-----	-----

D'après les entretiens, le manque de compétences, les contraintes temporelles et académiques, ainsi que les freins financiers apparaissent comme les principaux freins pour les étudiants entrepreneurs. À l'inverse, les démarches administratives semblent être une formalité gérable pour quatorze répondants. Le réseau est davantage perçu comme une ressource accélérant le développement du projet entrepreneurial que comme un frein. Les dimensions psychologiques, quant à elles, se manifestent majoritairement lors de la phase d'initiation, alors que l'ensemble des répondants se situe dans une phase plus avancée du processus entrepreneurial.

Enfin, les étudiants incubés au sein de la structure ICE sont la catégorie la moins confrontée aux différents freins identifiés. Ce constat pourrait notamment s'expliquer par le profil des étudiants accompagnés par cette structure.

3.2 Les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants

Cette section présente les différents dispositifs d'accompagnement proposés par les deux incubateurs, ICE et Yump. Ces dispositifs englobent le coaching personnalisé, les formations, les activités de networking ainsi que les infrastructures et ressources mises à disposition des étudiants incubés.

3.2.1 Coaching et accompagnement personnalisé

3.2.1.1 Les modalités d'accès à l'accompagnement entrepreneurial

Les deux incubateurs étudiés, à savoir ICE et Yump, proposent un accompagnement entrepreneurial, notamment fondé sur le coaching et le suivi personnalisé, destiné aux étudiants entrepreneurs et aux jeunes diplômés. Bien que ces structures poursuivent des objectifs similaires et soient soumises à des contraintes comparables, elles disposent d'une certaine autonomie quant à la manière d'organiser et de mettre en œuvre leurs dispositifs d'accompagnement.

L'accès à l'accompagnement est soumis à certaines conditions dans les deux structures. Les porteurs de projet doivent être étudiants ou jeunes diplômés depuis moins d'un an et étudier ou être domiciliés dans la zone géographique couverte par l'incubateur. Dans le cas d'ICE, les candidats doivent par exemple étudier ou être domiciliés dans le Brabant wallon. La personne référente d'ICE déclare également que les projets accompagnés doivent présenter un minimum

d'innovation ainsi qu'une réelle volonté de développement, tout en soulignant que les types de ces projets restent relativement variés.

Les deux incubateurs présentent des processus d'accompagnement similaires bien que leur fonctionnement comporte certaines spécificités. Chez ICE, les étudiants entrepreneurs doivent d'abord déposer un dossier de candidature avant de passer un entretien devant un comité d'admission. Une fois sélectionnés, les porteurs de projet intègrent une cohorte et participent à un week-end d'intégration nommé « Start'Y Day ». Ils débutent ensuite un programme d'accompagnement de quatre mois nommé « Explore & Go », au terme duquel ils doivent remettre un « livrable diagnostic » du projet ainsi que présenter un pitch devant un comité de sélection. Ce comité décide alors de l'entrée éventuelle du projet dans le programme « Test & Fly », correspondant à une phase de suivi pouvant durer jusqu'à deux ans et nécessitant à terme, la remise d'un livrable de suivi.

Au sein de Yump, le processus d'accompagnement débute par un premier rendez-vous d'information et d'orientation visant à déterminer si une collaboration entre l'incubateur et le porteur de projet semble pertinente. Si tel est le cas, le projet entre ensuite dans une phase de diagnostic d'une durée comprise entre un et deux mois, au cours de laquelle le projet est analysé. Le référent de Yump indique que cette phase débouche généralement sur l'élaboration d'un plan d'action et sur la mise en place d'un accompagnement pouvant également s'étendre jusqu'à deux ans.

Le processus de sélection d'ICE semble plus formalisé, avec un comité d'admission et de sélection, tandis que l'approche de Yump apparaît davantage centrée sur l'analyse des besoins de l'étudiant entrepreneur.

3.2.1.2 Attribution du coach

Au sein de l'incubateur ICE, neuf coachs accompagnent les porteurs de projet. L'attribution du coach s'effectue notamment en fonction du secteur d'activité du projet, de la personnalité des différentes parties ainsi que des disponibilités des coachs, tandis qu'au Yump, un seul coach est attribué aux projets étudiants. La personne référente de l'incubateur de Mons a indiqué lors de son interview que cette organisation ne pose pas de difficultés particulières étant donné que le coach peut être perçu comme un généraliste, dont le rôle est d'assurer le suivi, mais aussi d'orienter les étudiants entrepreneurs vers des experts dotés de compétences spécifiques, selon les besoins du projet. Au sein des deux incubateurs, les étudiants peuvent ainsi faire appel à différents experts en complément du coaching principal.

3.2.1.3 Le suivi entrepreneurial et les outils d'accompagnement

Les échanges entre les coachs et les incubés sont relativement fréquents au sein des deux structures. Les coachs organisent des réunions avec les incubés en fonction des disponibilités de chacun, à raison d'une réunion par mois en moyenne. Les thématiques abordées varient fortement selon les besoins des projets accompagnés. Le répondant 2 indique, par exemple, que son accompagnement porte principalement sur les aspects commerciaux, les clients cibles ainsi que le business plan, tandis que le répondant 3 déclare que le coaching se focalise davantage sur la fixation des prix.

Des différences apparaissent également dans les outils utilisés par les deux structures. ICE s'appuie sur une plateforme interne nommée « Wikiflow » pour centraliser les documents, les échanges et le partage d'informations. Yump semble privilégier la communication par courriel, le partage des documents dans un espace de stockage partagé et l'utilisation d'outils collaboratifs. Ces éléments reflètent deux approches organisationnelles distinctes. ICE semble davantage structuré et formalisé, tandis que Yump apparaît plus souple dans son organisation.

3.2.2 Formations et activités de networking

Les deux incubateurs étudiés organisent des formations, des activités de sensibilisation à l'entrepreneuriat ainsi que des événements de networking pour d'une part, renforcer l'esprit entrepreneurial, et d'autres part pour soutenir le développement des projets entrepreneuriaux.

Les incubateurs organisent notamment des workshops sur différentes thématiques entrepreneuriales, tant en présentiel qu'à distance. Les workshops en ligne sont mutualisés entre les cinq incubateurs étudiants wallons. Une différence apparaît toutefois entre les deux structures quant au caractère obligatoire de certaines activités. En effet, ICE impose à ses incubés de participer à au moins cinq workshops, tandis que cette obligation n'a pas été mentionnée par les étudiants incubés chez Yump lors des différents entretiens.

Les sept étudiants incubés au sein d'ICE ont tous évoqué les workshops lors de leur entretien, contre seulement deux étudiants accompagnés par Yump. Ce constat semble indiquer que les étudiants incubés chez ICE sont davantage informés et encouragés à participer aux workshops. Le répondant 9, incubé chez ICE, déclare notamment : « ils nous poussent à fond pour y aller ».

Plusieurs événements entrepreneuriaux sont organisés au sein des deux incubateurs étudiés. Les deux personnes référentes évoquent notamment le « Mind & Market », planifié aussi bien à Mons qu'à Louvain-la-Neuve. Chaque structure propose également des événements spécifiques

tels que la « Foire aux projets » et les « après-midis des experts » au sein d'ICE ainsi que les « Matching Days » chez Yump.

3.2.3 Infrastructures et ressources disponibles

Outre les formations et accompagnements, les deux incubateurs étudiés mettent à disposition des étudiants entrepreneurs des infrastructures et des ressources matérielles. Tant chez Yump que chez ICE, les étudiants incubés disposent de salles de travail et d'espaces de *coworking* leur permettant d'avancer sur leur projet tout en échangeant avec d'autres porteurs de projets. La personne référente d'ICE souligne par ailleurs que l'incubateur est situé au sein des bâtiments de l'UCLouvain, illustrant les liens étroits existants entre les incubateurs étudiants et les universités auxquelles ils sont associés.

Les étudiants incubés peuvent également accéder aux ressources techniques et technologiques de l'université ainsi qu'à celles des autres structures partenaires de l'incubateur. À Mons, par exemple, les étudiants accompagnés par Yump peuvent bénéficier de l'environnement du CLICK, structure issue d'une collaboration entre l'UMONS et IDEA, l'agence de développement territorial du Cœur du Hainaut. Le CLICK met notamment à disposition des étudiants entrepreneurs des salles équipées et du matériel de pointe permettant la réalisation de prototypes.

3.2.4 Synthèse des dispositifs d'accompagnement

En conclusion, les deux incubateurs étudiés proposent des dispositifs d'accompagnement variés combinant coaching personnalisé, workshops, activités de networking ainsi que l'accès à différentes ressources matérielles et infrastructures tels que décrit dans la littérature (secundo et al., 2023). Malgré certaines différences organisationnelles, les deux structures poursuivent des objectifs similaires visant à soutenir la création et le développement des projets entrepreneuriaux étudiants.

Ces différents constats permettent d'analyser, dans la section suivante, dans quelle mesure les dispositifs proposés par les incubateurs étudiés répondent aux besoins et aux freins exprimés par les différents répondants.

3.3 Analyse de l'adéquation entre les freins rencontrés et les dispositifs d'accompagnement proposés

Cette section évalue l'adéquation des dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants face aux différents freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs tels que le manque de compétences et de réseau, les freins financiers, administratifs, les dimensions psychologiques ainsi que les contraintes temporelles et académiques.

Les résultats de cette section reposent sur les quatorze entretiens menés auprès des étudiants entrepreneurs incubés au sein des structures ICE et Yump.

3.3.1 L'accompagnement face au manque de connaissances et compétences entrepreneuriales

La littérature ainsi que les résultats des entretiens montrent que les étudiants entrepreneurs sont particulièrement confrontés à un manque de connaissances et de compétences entrepreneuriales, ce qui génère un besoin de formation (Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026). Le manque de compétences a été identifié par onze répondants, ce qui en fait le frein le plus marquant de l'étude. Ce besoin apparaît d'autant plus marqué chez les étudiants, qu'ils disposent généralement d'une expérience encore limitée (Shongwe et al., 2026). Pour répondre à ce besoin de formation, les incubateurs étudiés proposent différents dispositifs d'accompagnement.

Le suivi assuré par les coachs permet aux étudiants entrepreneurs de recevoir des conseils adaptés aux spécificités de leur projet et d'identifier des besoins particuliers, afin d'être orientés vers des experts, si nécessaire. Les workshops et formations proposés par les incubateurs contribuent également au développement des connaissances entrepreneuriales des étudiants sur différentes thématiques liées à la création et à la gestion d'entreprise, telles que le *business model*, l'étude de marché ou encore les aspects financiers.

Les entretiens réalisés montrent que le coaching est perçu comme pertinent et adapté à leurs besoins par 86% des répondants. Parmi les trois étudiants ayant exprimé des réserves à l'égard du coaching, tous sont incubés au sein du Yump. Une nuance doit toutefois être apportée au fait que deux de ces répondants sont issus du même projet entrepreneurial. Le répondant 6 estime notamment que l'accompagnement est davantage axé sur les aspects liés à la vie de l'entreprise et moins sur des éléments plus tangibles tels que la recherche d'un entrepôt ou l'avancement du prototype. Le répondant 7 déclare, quant à lui, « J'étais un peu déçu parce qu'il y a des trucs qu'ils ne m'ont pas appris [...] par exemple, le canevas des problèmes, le lean canvas ».

Les workshops sont considérés comme utiles et adaptés aux besoins de formation des étudiants entrepreneurs par 60% des répondants. Quatre estiment néanmoins que des ajustements seraient nécessaires afin d'en améliorer l'efficacité. En effet, ils estiment que certains workshops restent relativement généralistes et ne vont pas toujours suffisamment en profondeur. Le répondant 9 considère ainsi que les workshops, en particulier ceux obligatoires, n'interviennent pas toujours au bon moment par rapport au stade d'avancement de son projet comme en témoigne ce passage : « ils t'obligent à aller à des workshops où [...] je n'en fais rien demain quoi ». Le répondant 8 déclare, quant à lui, que plusieurs thématiques abordées lors des workshops reprennent des contenus déjà traités dans le cadre de sa formation académique.

Les résultats suggèrent ainsi que les dispositifs de coaching et de formation proposés par les incubateurs étudiants répondent globalement au manque de connaissances et de compétences des étudiants entrepreneurs, bien que leur pertinence semble varier selon le profil des étudiants et le stade d'avancement de leur projet entrepreneurial.

3.3.2 L'accompagnement face aux contraintes financières

Le manque de ressources financières apparaît comme un frein majeur (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014 ; Shongwe et al., 2026) et comme l'une des principales causes d'arrêt des projets entrepreneuriaux étudiants selon les personnes référentes des incubateurs ICE et Yump. Bien que les incubateurs étudiés ne financent pas directement les projets entrepreneuriaux, les entretiens montrent qu'ils contribuent à renforcer les capacités des étudiants à accéder à des financements externes, notamment grâce à leur réseau, au coaching et aux workshops portant sur des thématiques liées au pitch et à la finance. Cela permet ainsi d'améliorer le dossier de financement et les compétences de présentation des étudiants, nécessaires pour obtenir les prix des concours et convaincre des investisseurs.

Les entretiens semblent mettre en évidence qu'ICE diffuse davantage d'informations relatives aux concours entrepreneuriaux et aux différentes bourses accessibles aux étudiants entrepreneurs que Yump. En effet, cinq étudiants ont évoqué les concours et les bourses comme des moyens de financer leur prototype ainsi que les coûts de démarrage de leur projet. Parmi eux, quatre sont incubés au sein d'ICE.

Les personnes référentes d'ICE et de Yump soulignent également que, par le passé, les incubateurs étudiants disposaient de bourses d'un montant avoisinant 2 000 euros, destinées à soutenir les porteurs de projet dans le lancement de leur activité. Le référent d'ICE observe une légère hausse du taux d'abandon des projets depuis la suppression de ces bourses. Bien que le

gouvernement wallon ait mis en place le plan Airbag⁷ en 2012 et les Chèques entreprises⁸ à partir de 2017 afin de soutenir la création, la reprise et le développement des entreprises, le référent d'ICE indique que ces dispositifs sont difficilement mobilisables pour une grande partie des projets accompagnés par l'incubateur.

Les incubateurs étudiants répondent ainsi partiellement aux freins financiers auxquels sont confrontés les étudiants entrepreneurs. En effet, ils contribuent à faciliter l'accès à des financements externes en informant les étudiants entrepreneurs des opportunités existantes, en les accompagnant dans la constitution de dossiers et en développant leurs compétences notamment en matière de présentation, sans toutefois financer directement les projets entrepreneuriaux.

3.3.3 L'accompagnement face aux contraintes administratives

Les étudiants entrepreneurs doivent faire face à des réglementations conséquentes et complexes, dont la conformité peut représenter une charge financière importante (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014). Le référent d'ICE évoque au cours de son entretien que l'accréditation nécessaire pour certains secteurs d'activité et la conformité, notamment aux normes de l'agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA)⁹ dans le secteur alimentaire, constituent des freins pouvant mener à l'arrêt du projet.

Afin de répondre aux besoins d'accompagnement exprimés par les étudiants concernant les démarches administratives, les incubateurs les informent sur les procédures à suivre lors des séances de coaching et les orientent vers des experts pour des demandes spécifiques ou vers des partenaires pour la prise en charge de certaines démarches.

L'incubateur ICE propose également différents workshops portant sur les aspects administratifs et juridiques de la création d'entreprise tels que le workshop « Assurances et Administration ». Ces activités permettent notamment aux étudiants entrepreneurs d'obtenir des informations relatives aux statuts juridiques ainsi qu'aux différentes obligations administratives liées à la création d'une entreprise, quel que soit son statut.

Les entretiens montrent que les incubateurs accompagnent les étudiants dans leurs démarches administratives, sans pour autant faire disparaître totalement les freins qui y sont associés. En

⁷ <https://www.leforem.be/citoyens/aides-financieres-creation-activite-independant-airbag.html>

⁸ <https://www.chèques-entreprises.be/chèques/>

⁹ <https://favv-afsca.be/fr/propos-de-lafsca/reglements-legislation-et-chartes/legislation-en-matiere-dhygiene>

effet, parmi les sept répondants qui citent l'aspect administratif comme un frein, quatre sont incubés au sein de l'une des deux structures étudiées.

3.3.4 L'accompagnement face au manque de réseau

Saidi et al. (2024) indiquent que les services de mise en réseau proposés par les incubateurs figurent parmi ceux qui impactent le plus la performance des projets entrepreneuriaux. Toutefois, ces ressources ne sont pas toujours perçues comme prioritaires par les étudiants entrepreneurs qui accordent davantage d'importance aux ressources tangibles (van Weele et al., 2020). Ce constat pourrait expliquer la raison pour laquelle le réseau apparaît comme le frein le moins fréquemment évoqué par les répondants. En effet, seuls quatre étudiants décrivent le réseau comme un frein bloquant le développement de leur projet, les autres, le considérant plutôt comme un facteur d'accélération.

ICE et Yump intègrent les étudiants incubés dans un écosystème entrepreneurial et favorisent les échanges tant entre les incubés qu'avec des entrepreneurs et des acteurs externes à l'incubateur. Les infrastructures mises à disposition, notamment les espaces de coworking, encouragent également les interactions informelles entre les porteurs de projets. Le répondant 13 explique par exemple : « je préfère me poser en journée dans l'espace de coworking et là discuter plus spécifiquement avec d'autres porteurs de projets ».

Les workshops ainsi que certains événements, tels que les « Matching Days », facilitent les rencontres et les échanges entre étudiants. D'autres événements comme la « Foire aux projets », le « Mind & Market » ou encore les « après-midis des experts » permettent aux incubés d'élargir leur réseau auprès d'acteurs de l'écosystème entrepreneurial tels que des experts et des entrepreneurs externes de l'incubateur.

L'ensemble des répondants perçoit positivement ces événements de networking. Toutefois, cinq étudiants estiment qu'ils pourraient être plus nombreux et que la communauté autour de l'incubateur pourrait être plus forte comme en témoigne ce passage du répondant 9 : « Il n'y a pas tellement d'afterwork qui sont organisés [...] y a moyen de créer une communauté bien plus forte ». Ce même répondant suggère de recevoir des recommandations de personnes susceptibles d'être utiles au développement du projet, notamment des étudiants d'autres facultés qui souhaitent mettre leurs connaissances ou leurs compétences au service du projet.

Les étudiants entrepreneurs perçoivent davantage le réseau comme une ressource plutôt qu'un frein. Les incubateurs étudiés facilitent les moments d'échanges et de rencontres entre les

étudiants, notamment à travers les workshops et les événements de networking. Toutefois, cinq étudiants estiment que ces initiatives pourraient être plus nombreuses.

3.3.5 L'accompagnement face aux dimensions psychologiques

Dans l'approche de Khanin et al. (2022), les freins psychologiques tels que la peur de l'échec, le manque de confiance en soi et la perception du risque (Al-Fattal, 2024 ; Iakovleva et al., 2014) se manifestent davantage lors de la phase d'identification de l'opportunité. Cette phase peut être transposée aux phases d'initiation et de préparation dans l'approche du processus entrepreneurial de Fillion et al. (2006).

Parmi les répondants, cinq ont indiqué être confrontés à des freins d'ordre psychologique. Parmi ceux-ci, 80% sont non incubés et quatre se situent dans la phase de préparation de leur projet entrepreneurial. Seul le répondant 20 se trouve dans la phase de démarrage. Ce constat semble conforme à la littérature.

Les deux incubateurs étudiés participent à des actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat au sein des établissements d'enseignement supérieur afin de développer l'esprit entrepreneurial des étudiants et de renforcer leur sentiment d'auto-efficacité (Bandura, 1977). Toutefois, l'éducation entrepreneuriale semble davantage assurée par les formations académiques, les associations étudiantes liées à l'entrepreneuriat et les dispositifs de pré-incubation universitaires tels que les « *Starter Corners* ». Le référent de Yump les définit comme des espaces physiques présents dans certains établissements d'enseignement supérieur destinés à accueillir, informer et accompagner les étudiants ayant une idée de projet entrepreneurial.

Le répondant 13 estime que les incubateurs étudiants devraient intégrer une dimension psychologique à leur accompagnement. En effet, il évoque lors de son entretien, qu'un soutien psychologique peut devenir nécessaire lorsque le projet prend de l'ampleur, les étudiants pouvant alors ressentir une pression importante.

Par ailleurs, ce même répondant propose la mise en place d'un workshop visant à relativiser les risques associés au lancement d'un projet entrepreneurial chez les étudiants. Il aborde cette idée de la manière suivante : « ce serait bien qu'on passe 1 h avec un coach ou même avec d'autres étudiants en se demandant, qu'est-ce qu'on risque dans le pire des cas ? Il faut prendre une feuille de papier et lister ce que tu risques vraiment. Tu ne te rends pas compte que tu ne risques pas grand-chose. J'ai l'impression que dans la tête de beaucoup de gens c'est ça qui bloque ».

Les entretiens indiquent ainsi que les incubateurs étudiants contribuent, aux côtés des « Starter Corners », au développement de l'esprit entrepreneurial et à la réduction des freins psychologiques. Toutefois, un accompagnement axé sur les dimensions psychologiques et une nouvelle thématique de workshop sur les risques associés au projet entrepreneurial pourraient s'avérer pertinents.

3.3.6 L'accompagnement face aux contraintes temporelles et académiques

Les entretiens indiquent que dix répondants sont confrontés à des contraintes temporelles et académiques, alors même que huit d'entre eux bénéficient du statut d'étudiant entrepreneur. Ce statut donnant droit à des aménagements académiques (Gabay-Mariani & Boissin, 2021).

Une différence assez marquée apparaît entre les étudiants incubés au sein d'ICE dont un seul est confronté aux contraintes temporelles et académiques et ceux accompagnés par Yump, qui comptent cinq étudiants touchés par ces freins.

L'étudiant concerné chez ICE estime que les workshops sont trop longs et se terminent à des heures trop tardives. Les autres répondants de cette structure ne mentionnent pas de difficultés particulières face à ces freins et indiquent une certaine flexibilité pour l'organisation des séances de coaching ainsi qu'une certaine réactivité des coachs. Le référent d'ICE souligne également que les workshops sont organisés en soirée afin de limiter les conflits d'horaires avec les cours des étudiants.

Au sein de Yump, cinq étudiants évoquent des contraintes temporelles et académiques. Toutefois, seuls deux répondants estiment que ces contraintes ne sont pas suffisamment prises en compte par l'incubateur. Le répondant 6 explique que les horaires de bureau de l'incubateur compliquent la conciliation avec les horaires de cours chargés. Il considère également que l'incubateur ne prend pas suffisamment en compte les contraintes des membres du groupe, en insistant sur la présence de chacun lors des réunions.

À l'inverse, le répondant 1, également incubé au Yump, perçoit une certaine flexibilité dans l'organisation des séances de coaching. Le répondant 4 déclare également : « au début, ils font attention au programme. Donc voilà, ils savent qu'on est étudiants, qu'on a des cours à côté, qu'on peut avoir des examens, des présentations et que ça nous prend pas mal de temps, donc ils ne mettent pas une certaine pression ».

Les incubateurs étudiants contribuent donc à réduire certaines contraintes temporelles liées au statut d'étudiant en faisant preuve de flexibilité dans l'organisation des séances de coaching et

en programmant la majorité des activités en dehors des heures de cours. Toutefois, ces difficultés sont davantage prises en charge par le statut d'étudiant entrepreneur accordé par les établissements d'enseignement supérieur.

3.3.7 L'accompagnement aux différentes étapes du processus entrepreneurial

Les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants couvrent globalement l'ensemble des phases du processus entrepreneurial développées par Fillion et al. (2006), bien que l'accompagnement soit davantage centré sur les phases de préparation et de démarrage des projets entrepreneuriaux.

La phase d'initiation est partiellement prise en charge par les incubateurs étudiants à travers certaines activités de sensibilisation à l'entrepreneuriat. Néanmoins, ce rôle est principalement assuré par d'autres dispositifs de l'écosystème entrepreneurial universitaire, tels que les « *Starter Corners* », orientés vers le développement de l'esprit entrepreneurial et l'émergence d'idées.

Les phases de préparation et de démarrage apparaissent comme les étapes les mieux couvertes par les incubateurs étudiants. Les séances de coaching, les workshops ainsi que la mise en réseau permettent aux étudiants entrepreneurs de structurer leur projet et d'en faciliter la concrétisation.

Enfin, la phase de consolidation est également abordée à travers certains conseils issus du coaching et des workshops liés à la gestion d'entreprise. Toutefois, cette phase ne constitue pas la priorité des incubateurs étudiés, les projets accompagnés se situant majoritairement dans les phases de préparation ou de démarrage.

3.3.8 Perception de l'accompagnement par les étudiants incubés

Parmi les quatorze étudiants incubés interrogés, douze expriment une perception positive de l'accompagnement proposé par leur incubateur et estiment que les dispositifs mis en place répondent globalement à leurs besoins. 86% des répondants se montrent particulièrement satisfaits du suivi reçu ainsi que de la relation qu'ils entretiennent avec leur coach.

Quatre étudiants n'identifient d'ailleurs aucun point d'amélioration particulier concernant l'accompagnement proposé. Le répondant 1 déclare par exemple : « À vrai dire, pour l'instant je n'ai trouvé aucun point négatif parce que vraiment, je peux parler librement avec la personne qui me suit, sans tabou ». Le répondant 3 exprime également : « Franchement, je ne vois pas de points à améliorer. Honnêtement, je suis satisfait à tous les niveaux. »

À l'inverse, deux étudiants incubés au sein de Yump expriment une satisfaction plus limitée à l'égard de l'accompagnement reçu, estimant qu'il ne répond pas pleinement à leurs attentes. Ces répondants considèrent notamment que certains conseils restent relativement superficiels et davantage centrés sur les aspects commerciaux ou la dynamique de groupe, plutôt que sur des éléments qu'ils jugent plus concrets, tels que la recherche d'un local. Le répondant 2 souligne également que le coach ne s'est pas suffisamment adapté aux besoins spécifiques de son groupe, notamment en matière d'organisation. Toutefois, il convient de préciser que ces deux répondants appartiennent au même projet, ce qui peut expliquer leurs perceptions similaires quant à leur expérience d'accompagnement.

3.4 Identification de profils d'étudiants incubés

Parmi les étudiants incubés, deux profils semblent émerger. D'une part, les étudiants qui ont identifié un frein bloquant le développement de leur projet, tels que le manque d'une compétence spécifique ou le besoin d'être mis en relation avec des experts. Ce profil apparaît particulièrement marqué chez les répondants issus de Yump.

D'autre part, les étudiants qui ne présentent pas de freins majeurs au développement de leur projet mais qui perçoivent l'incubation comme une opportunité de bénéficier d'un coaching personnalisé, de formations, ainsi que d'un accès à un réseau et à des infrastructures. Parmi les répondants issus de l'incubateur ICE, 86% semblent correspondre à ce profil.

3.5 Identification de profils d'étudiants non incubés

Au sein des étudiants non incubés, trois profils semblent se distinguer. Le premier est l'étudiant entrepreneur qui n'a pas connaissance de l'existence de l'incubateur. 57% des répondants non incubés se retrouvent dans ce profil.

Le deuxième profil est celui de l'étudiant qui ne souhaite pas se soustraire aux exigences et aux modalités de fonctionnement de l'incubateur. Le répondant 21 évoque, par exemple, ne pas vouloir être contraint d'établir son siège social dans un secteur géographique spécifique.

Enfin, le dernier profil correspond à l'étudiant qui estime ne pas avoir besoin d'accompagnement. Ce sont des étudiants qui ne présentent pas de freins majeurs susceptibles de limiter le développement de leur projet entrepreneurial et qui ne perçoivent pas l'incubateur comme une opportunité.

Chapitre 4 : Conclusion

Ce mémoire avait pour objectif d'analyser l'adéquation des dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial.

L'étude qualitative menée auprès de deux incubateurs étudiants wallons, ICE et Yump, montre que les étudiants entrepreneurs sont confrontés à des freins de nature diverse, dont les principaux sont le manque de compétences entrepreneuriales, les contraintes financières ainsi que les contraintes temporelles et académiques. Les démarches administratives, les dimensions psychologiques et le manque de réseau apparaissent, quant à eux, comme des freins secondaires.

Cette étude révèle que les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants répondent principalement aux besoins des étudiants incubés lors des phases de préparation et de démarrage. En effet, le coaching, les workshops, les événements de networking ainsi que l'accès à des infrastructures permettent aux étudiants de structurer et développer leur projet entrepreneurial. Afin de répondre à l'ensemble des freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs, notamment les freins psychologiques davantage liés à la phase d'initiation, il apparaît pertinent que ces incubateurs soient complétés par des dispositifs de pré-incubation tels que les « *Starter Corners* » au sein des universités. Ces structures contribuent notamment au développement de l'esprit entrepreneurial chez les étudiants ainsi qu'à la réduction de leurs craintes liées à l'entrepreneuriat.

Les résultats de l'étude indiquent également que les incubateurs étudiants semblent répondre relativement efficacement au besoin de connaissances et compétences des étudiants entrepreneurs grâce notamment au coaching et aux workshops proposés. Toutefois, les entretiens montrent que les workshops gagneraient à être adaptés au profil des étudiants et au stade d'avancement de leurs projets. Les événements de networking proposés par les incubateurs sont également appréciés par les étudiants incubés. Cinq répondants regrettent néanmoins que ces activités ne soient pas plus nombreuses et que des recommandations de personnes pertinentes pour le développement du projet, notamment des étudiants issus d'autres facultés, ne soient pas davantage proposées.

Bien que les deux structures étudiées facilitent l'accès aux sources de financement, le manque de capital demeure un frein majeur chez les étudiants entrepreneurs. Les démarches administratives demeurent également une contrainte importante pour les étudiants, bien que la présentation des procédures soit incluse dans les thématiques des workshops. Les freins

psychologiques apparaissent, quant à eux, relativement peu pris en charge par les incubateurs étudiés. Cela peut s'expliquer par le fait que la plupart des projets sont au stade de démarrage ou de préparation alors que ces freins sont davantage présents lors de la phase d'initiation. La dimension psychologique pourrait toutefois être intégrée à l'accompagnement, notamment à travers un workshop visant à relativiser les risques associés à l'entrepreneuriat. Les contraintes temporelles et académiques semblent majoritairement prises en charge par le statut d'étudiant entrepreneur délivré par les établissements d'enseignement supérieur.

Différents profils d'étudiants, incubés et non incubés ressortent de cette étude. Parmi les étudiants incubés, certains rejoignent l'incubateur parce qu'ils ont un besoin, perçu comme nécessaire au développement de leur projet entrepreneurial, tandis que d'autres perçoivent l'incubation davantage comme une opportunité de bénéficier d'un réseau, de conseils et d'infrastructures. Au sein des étudiants non incubés, trois profils émergent. Les étudiants n'ayant pas connaissance de l'existence des incubateurs, ceux ne souhaitant pas adhérer aux exigences des structures d'accompagnement, ainsi que les étudiants qui ne ressentent pas de besoins particuliers et ne perçoivent pas l'incubateur comme une réelle opportunité.

Ce travail repose toutefois sur un échantillon restreint et se concentre uniquement sur deux incubateurs étudiants wallons, ce qui limite la généralisation des résultats à d'autres contextes entrepreneuriaux. Cela amène à une piste de recherche future qui consisterait à mener une étude comparative entre les incubateurs de la Région wallonne, flamande et ceux de Bruxelles-capitale.

Bibliographie

- 1890 (n.d.). *Yump*. En ligne <https://www.1890.be/partenaire/yump/>, consulté le 20 mai 2026
- AFSCA-FAVV (2026). *Législation en matière d'hygiène*. En ligne <https://favv-afsca.be/fr/propos-de-lafsca/reglements-legislation-et-chartes/legislation-en-matiere-dhygiene>, consulté le 23 mai 2026
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179-211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Al-Fattal, A. (2024). Entrepreneurial Aspirations and Challenges among Business Students : A Qualitative Study. *Administrative Sciences*, 14(5), 101. <https://doi.org/10.3390/admsci14050101>
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191-215. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.84.2.191>
- Bekaddour, A., & Samiha, B. (2020). Comprendre Le Processus Entrepreneurial Understanding The Entrepreneurial Process. *El-Bahith Review*, (20), 205-219.
- BEP Entreprises (n.d.). *Linkube*. En ligne <https://www.bep-entreprises.be/landing/linkube/>, consulté le 20 mai 2026
- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice : A framework. *Technovation*, 28(1-2), 20-28. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2007.07.008>
- Bisciari, P. (2024). *Economic performance, competitiveness, and well-being in Wallonia: A comparative analysis with other European transition regions*. *NBB Economic Review*, 2024(2). National Bank of Belgium. En ligne https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2024/ecorevi2024_h02.pdf
- Blank, T. H. (2021). When incubator resources are crucial : Survival chances of student startups operating in an academic incubator. *The Journal of Technology Transfer*, 46(6), 1845-1868. <https://doi.org/10.1007/s10961-020-09831-4>
- Chèques-entreprises (2026). *Les chèques-entreprises*. En ligne <https://www.chèques-entreprises.be/chèques/>, consulté le 22 mai 2026
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Cooper, C. E., Hamel, S. A., & Connaughton, S. L. (2012). Motivations and obstacles to networking in a university business incubator. *The Journal of Technology Transfer*, 37(4), 433-453. <https://doi.org/10.1007/s10961-010-9189-0>

- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2023). *Research design : Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (Sixth edition). SAGE.
- Filion L.-J., Borges C., Simard G. (2006). *Etude du processus de création d'entreprises structuré en quatre étapes*. Cahier de recherche n° 2006-11, 8e Congrès International du CIFEPME, Fribourg, Suisse. En ligne https://biblos.hec.ca/biblio/chaire/Entrepreneuriat/FR/2006-11etude_processus_creation_entreprises.pdf
- Gabay-Mariani, L., & Boissin, J.-P. (2021). De qui parle-t-on lorsqu'on parle d'étudiant-entrepreneur ? Proposition d'une définition élargie à partir d'une exploration aux marges de l'écosystème éducatif entrepreneurial PÉPITE France. *Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 34(3-4), 63. <https://doi.org/10.7202/1084334ar>
- Gautam, S., & Lal, M. (2021). Entrepreneurship and Economic Growth : Evidence from G-20 Economies. *Journal of East-West Business*, 27(2), 140-159. <https://doi.org/10.1080/10669868.2020.1859427>
- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). Business incubators and new venture creation : An assessment of incubating models. *Technovation*, 25(2), 111-121. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(03\)00076-2](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(03)00076-2)
- Guerrero, M., Urbano, D., & Gajón, E. (2020). Entrepreneurial university ecosystems and graduates' career patterns : Do entrepreneurship education programmes and university business incubators matter? *Journal of Management Development*, 39(5), 753-775. <https://doi.org/10.1108/JMD-10-2019-0439>
- Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). How Many Interviews Are Enough? : An Experiment with Data Saturation and Variability. *Field Methods*, 18(1), 59-82. <https://doi.org/10.1177/1525822X05279903>
- Hackett, S. M., & Dilts, D. M. (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82. <https://doi.org/10.1023/B:JOTT.0000011181.11952.0f>
- Hausberg, J. P., & Korreck, S. (2020). Business incubators and accelerators : A co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45(1), 151-176. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9651-y>
- Iakovleva, T. A., Kolvereid, L., Gorgievski, M. J., & Sørhaug, Ø. (2014). Comparison of perceived barriers to entrepreneurship in Eastern and Western European countries. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 18(2/3), 115. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2014.062874>
- ICE Louvain (2025). *ICE Louvain*. En ligne <https://www.icelouvain.be/>, consulté le 20 mai 2026

- Institut wallon de l'évaluation, de la prospective et de la statistique (IWEPS). (2026, mars). *Indicateurs statistiques : créations et disparitions*. Consulté le 5 mai 2026 sur <https://www.iweeps.be/indicateur-statistique/demographie-dentreprises-creations-disparitions/>
- Kaufmann, J.-C., & Singly, F. de. (2016). *L'entretien compréhensif* (4e éd). Armand Colin.
- Khanin, D., Rosenfield, R., Mahto, R. V., & Singhal, C. (2022). Barriers to entrepreneurship : Opportunity recognition vs. opportunity pursuit. *Review of Managerial Science*, 16(4), 1147-1167. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00477-6>
- Kouriloff, M. (2000). Exploring Perceptions of A Priori Barriers to Entrepreneurship : A Multidisciplinary Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(2), 59-80. <https://doi.org/10.1177/104225870002500204>
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions : Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330. <https://doi.org/10.1080/08985629300000020>
- Lasrado, V., Sivo, S., Ford, C., O'Neal, T., & Garibay, I. (2016). Do graduated university incubator firms benefit from their relationship with university incubators? *The Journal of Technology Transfer*, 41(2), 205-219. <https://doi.org/10.1007/s10961-015-9412-0>
- Le Forem (2026). *Aide à la création d'une activité d'indépendant - Airbag*. En ligne <https://www.leforem.be/citoyens/aides-financieres-creation-activite-independant-airbag.html>, consulté le 22 mai 2026
- Longva, K. K. (2021). Student venture creation : Developing social networks within entrepreneurial ecosystems in the transition from student to entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 27(5), 1264-1284. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-09-2020-0661>
- Matić, M., Leković, B., & Bobera, D. (2023). The influence of barriers on entrepreneurial intentions : Student entrepreneurship in Western Balkan countries. *Anali Ekonomskog Fakulteta u Subotici*, (50), 51-66. <https://doi.org/10.5937/AnEkSub2300016M>
- Mathee, S., & Solomon, G. (2025). Exploring factors hampering the performance of business incubators in South Africa : – A public, private, and university business incubator cross-case analysis. *Small Enterprise Research*, 32(2-3), 117-139. <https://doi.org/10.1080/13215906.2025.2519142>
- Messeghem, K., Sammut, S., Temri, L., & St Jean, É. (2020). Les mutations de l'accompagnement entrepreneurial. *Revue Française de Gestion*, 46(286), 59-67.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis : A methods sourcebook* (Edition 3). Sage.

Mtibaa, N., & Boudabbous, S. (2023). Entrepreneur digital (ED) et processus entrepreneurial : Schéma théorique et validation empirique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 6(3), 24-47.

Nkakene Molou, L. (2023). Risk Perception and Entrepreneurial Intention Among Students. *Recherches en Sciences de Gestion*, No 159(6), 245-265. <https://doi.org/10.3917/e.resg.159.0245>

Saidi, S., Grama-Vigouroux, S., Sellami, M., Cirule, I., & Uvarova, I. (2024). How do student entrepreneurs use open innovation and incubation services to improve the performance of university-incubated startups? *Management international*, 28(6), 48-62. <https://doi.org/10.59876/a-2zwt-v5jv>

Secundo, G., Mele, G., Passiante, G., & Albergo, F. (2023). University business idea incubation and stakeholders' engagement : Closing the gap between theory and practice. *European Journal of Innovation Management*, 26(4), 1005-1033. <https://doi.org/10.1108/EJIM-08-2021-0435>

Shongwe, M. A., Chiume, M., Malebe, A. F., Maponya, L., & Ogujiuba, K. (2026). Investigating the efficacy of university-led business incubators on graduate unemployment. *Acta Commercii*, 26(2), Article a1530. <https://doi.org/10.4102/ac.v26i2.1530>

Sitaridis, I., & Kitsios, F. (2019). Entrepreneurship as a Career Option for Information Technology Students : Critical Barriers and the Role of Motivation. *Journal of the Knowledge Economy*, 10(3), 1133-1167. <https://doi.org/10.1007/s13132-018-0519-z>

SPF Economie. (2025, septembre). *Les étudiants indépendants*. Consulté le 5 mai 2026 sur <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/les-travailleurs-independants/les-etudiants-independants>

Sutarmin, S. (2023). Analysis of Student Constraints in Entrepreneurship through the Analytical Hierarchy Process (AHP) Approach. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, 12(2), 316. <https://doi.org/10.30588/jmp.v12i2.1198>

Van Weele, M. A., Van Rijnsoever, F. J., Groen, M., & Moors, E. H. M. (2020). Gimme shelter? Heterogeneous preferences for tangible and intangible resources when choosing an incubator. *The Journal of Technology Transfer*, 45(4), 984-1015. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09724-1>

VentureLab (2023). *VentureLab*. En ligne <https://www.venturelab.be/>, consulté le 20 mai 2026

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications : Design and methods* (Sixth edition). SAGE.

Résumé : L'entrepreneuriat étudiant se développe fortement depuis quelques années, ce qui lui confère une place de plus en plus importante dans le développement économique de la Wallonie. Toutefois, les étudiants entrepreneurs doivent faire face à de nombreux freins au cours de leur processus entrepreneurial, tels qu'un manque de compétences entrepreneuriales, des contraintes financières et administratives, un réseau limité, des freins psychologiques ainsi que des contraintes temporelles et académiques. Afin de répondre à ces besoins, les incubateurs étudiants proposent des dispositifs d'accompagnement destinés à soutenir la création et le développement des projets entrepreneuriaux étudiants.

Ce mémoire analyse dans quelle mesure les dispositifs d'accompagnement proposés par les incubateurs étudiants wallons sont adaptés aux freins rencontrés par les étudiants entrepreneurs aux différentes étapes du processus entrepreneurial. Une étude de cas portant sur deux incubateurs étudiants wallons, ICE Louvain Incubateur et Yump by Idea, a été réalisée dans le cadre de cette analyse. Les données ont été collectées au moyen de vingt-trois entretiens semi-directifs menés auprès d'étudiants entrepreneurs incubés et non incubés, ainsi qu'auprès d'une personne référente de chacun des deux incubateurs étudiés. Les résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence, en raison du nombre restreint d'individus ayant exprimé leurs besoins et leurs ressentis à l'égard des incubateurs étudiants.

Les résultats mettent en évidence que les dispositifs d'accompagnement proposés par les deux incubateurs étudiés répondent particulièrement aux besoins des étudiants entrepreneurs au cours des phases de préparation et de démarrage de leurs projets. Cet accompagnement repose notamment sur l'accès à des infrastructures, du coaching, des workshops et des événements de networking. Afin de couvrir l'ensemble des besoins exprimés par les porteurs de projet, il est nécessaire que ces incubateurs soient intégrés à un écosystème entrepreneurial plus large, comprenant, par exemple, des structures de pré-incubation.

Enfin, des profils d'étudiants, incubés et non incubés émergent des entretiens.