Apport des structures d'accompagnement à la croissance et à la performance des projets entrepreneuriaux

Mémoire présenté

dans le cadre du programme de maîtrise en gestion de projet

en vue de l'obtention du grade de maître ès sciences

PAR

©Rood-China JN LOUIS

MAI 2025

Composition du jury :

Bernadine N'Dri, président du jury, Université du Québec à Rimouski

El Fadil Jalal, directeur de recherche, Université du Québec à Rimouski

Erica Melo, examinateur externe, Université de Sherbrooke

Dépôt initial le 17 Décembre 2024 Dépôt final le 06 Mai 2025

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI
Service de la bibliothèque

Avertissement

La diffusion de ce mémoire ou de cette thèse se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire « *Autorisation de reproduire et de diffuser un rapport, un mémoire ou une thèse* ». En signant ce formulaire, l'auteur concède à l'Université du Québec à Rimouski une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de son travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, l'auteur autorise l'Université du Québec à Rimouski à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de son travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits moraux ni à ses droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, l'auteur conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont il possède un exemplaire.

Je dédie ce travail :

À mes parents Claire-Marthe ELIASSAINT et Roland JN LOUIS qui ont consenti tant de sacrifices pour mon éducation.

À mon oncle Buthner Chéry.

REMERCIEMENTS

Ma profonde gratitude va tout d'abord au Tout-Puissant pour ses bienfaits, sa bénédiction qui abonde mon quotidien, merci de rendre ce rêve concret.

J'adresse ensuite mes sincères et chaleureux remerciements à tout le personnel de l'UQAR, à mon directeur de recherche, pour son accompagnement, ses conseils, sa contribution à la réalisation de ce travail.

Je ne saurais ne pas remercier mes parents Claire-Marthe ELIASSAINT et Roland JN LOUIS, qui, malgré la distance, n'ont jamais cassé leur routine, celle de toujours trouver les mots justes pour me remonter le moral et de me pousser à aller au bout de chaque entreprise. Merci de toujours être présents quand j'en ai besoin.

Un merci spécial à mon mari Churchill Roodjerry ANTOINE pour avoir fait preuve de patience et de tolérance, qui m'a soutenue et encouragée durant cette étape importante. Merci de me tenir la main et d'être cette épaule sur laquelle je peux me reposer lors de mes longs parcours.

Un remerciement spécial également à Monès DORCINVIL pour avoir cru en moi quand j'ai porté à son attention ce projet d'études. Merci de m'avoir bien accueillie et guidée tout au long du processus.

Pour finir, j'aimerais dire un grand merci à mes amis, mes compatriotes haïtiens pour le partage, le support et le soutien de ces deux dernières années. À tous ceux qui ont partagé un mot d'encouragement, Merci, vous avez aplani le sentier.

RÉSUMÉ

L'entrepreneuriat consiste à créer sa propre entreprise, soit avec une nouvelle idée ou une idée déjà existante. Il joue un rôle important dans la création de valeur, la croissance économique et le développement d'un pays. Ainsi, il s'avérait important de mettre en exergue l'apport des structures d'accompagnement des projets entrepreneuriaux qui sont des piliers importants dans l'écosystème entrepreneurial.

Ce mémoire est un partage d'expérience d'accompagnateurs d'entreprises, plus particulièrement les incubateurs. Il permet de comprendre comment ces derniers soutiennent les porteurs de projets tout au long du processus de création d'entreprises et aussi d'analyser leurs contributions à la réussite de ces projets.

Au cours de la recherche, les revues littéraires nous ont permis de comprendre les avantages des diverses sources de financement, pour aboutir à notre objectif qui est de comprendre l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux. Nous nous sommes tournés vers des structures d'accompagnement de la région de Québec. Nous avons opté pour la méthodologie qualitative et, pour recueillir les données, nous avons choisi l'entrevue semi-dirigée.

L'analyse des données a considérablement enrichi les recherches sur l'importance de l'accompagnement dans l'émergence de l'entrepreneuriat et sur la manière dont ces structures servent de catalyseurs dans la création d'entreprises, la recherche de financement pour les porteurs de projets et l'accès aux ressources nécessaires pour la réussite de leur aventure entrepreneuriale. Elle a mis en évidence le rôle des incubateurs qui aident les entrepreneurs à structurer leurs idées de projet de manière efficace, les soutiennent dans l'élaboration du plan d'affaires pour répondre aux exigences des investisseurs et, selon le

projet, les orientent vers les potentiels bailleurs de fonds et les outillent pour faire face aux défis du marché.

Mots clés : Entrepreneuriat, projet entrepreneurial, incubateurs, accompagnement entrepreneurial, financement entrepreneurial.

ABSTRACT

Entrepreneurship consists of creating your own business, either with a new idea or an existing idea. It plays an important role in the creation of value, economic growth and development of a country. Thus, it was important to highlight the contribution of support structures for entrepreneurial projects which are important pillars in the entrepreneurial ecosystem.

This thesis is a sharing of the experience of business coaches, more particularly incubators. It allows us to understand how they support project leaders throughout the business creation process and also to analyze their contributions to the success of these projects.

During our research, literature reviews helped us understand the benefits of various funding sources, helping us achieve our goal of understanding the contribution of support structures to the growth and performance of entrepreneurial projects. We turned to support structures in the Quebec City region. We opted for a qualitative methodology and, to collect data, we chose semi-structured interviews.

The analysis of the data has considerably enriched research on the importance of support in the emergence of entrepreneurship and on the way in which these structures serve as catalysts in business creation, the search for financing for entrepreneurs. Projects and access to the resources necessary for the success of their entrepreneurial adventure. She highlighted the role of incubators who help entrepreneurs to structure their project ideas effectively, support them in developing the business plan to meet investors' requirements and, depending on the project, guide them towards potential donors and equip them to face market challenges.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial project, incubators, entrepreneurial support, entrepreneurial financing.

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS x

RÉSUMÉ xiii

ABSTRACT xv

TABLE DES MATIÈRES xvii

LISTE DES TABLEAUX xix

LISTE DES FIGURES xxi

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES xxiii

INTRODUCTION GÉNÉRALE 1

CHAPITRE 1 REVUE DE LITTÉRATURE 8

1.1 PROJET ENTREPRENEURIAL 8

1.1.1 Projet 8
1.1.2 Entrepreneuriat 9
1.1.3 Motivation entrepreneuriale 15
1.1.4 Compétences entrepreneuriales 17
1.1.5 L'équipe entrepreneuriale 18
1.1.6 Écosystème entrepreneurial 19
1.1.7 *Startup* 22

1.2 LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DES *STARTUPS* 26

1.2.1 Les diverses formes d'accompagnement entrepreneurial 27
1.2.2 Incubateurs 33
1.2.3 Accélérateurs 38

1.3 PERFORMANCE DES PROJETS ENTREPRENEURIAUX 40

1.4 FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL 42

1.4.1 L'autofinancement et le financement par les pairs (love money) 45
1.4.2 Financement bancaire 45

1.4.3 Financement par capitaux propres 47

1.5 CADRE CONCEPTUEL 67

CHAPITRE 2 MÉTHODOLOGIE 70

2.1 CADRE METHODOLOGIQUE 70

2.1.1 Objectif et question de recherche 71
2.1.2 Positionnement épistémologique 71
2.1.3 Démarche méthodologique 72
2.1.4 Méthodologie de recherche 72
2.1.5 Éthique de la recherche 77
2.1.6 Présentation des organismes d'études 77

CHAPITRE 3 ANALYSES ET DISCUSSIONS 80

3.1 PRESENTATION DES RESULTATS 81

3.1.1 Promotion de l'entrepreneuriat 81
3.1.2 Matérialisation des idées d'entreprise 82
3.1.3 Apport psychologique 83
3.1.4 Mise en réseau des parties prenantes 83
3.1.5 Accès au marché 84
3.1.6 Intermédiation financière 84
3.1.7 Appui à la réussite des projets 86
3.1.8 Suivi post-création 87

3.2 DISCUSSIONS 88

3.3 SYNTHESE DES DISCUSSIONS 92

CONCLUSION GÉNÉRALE 94

LIMITES DE CETTE DEMARCHE 95

PERSPECTIVES DE RECHERCHE 96

ANNEXES 98

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES 104

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Approches qui sous entendent l'évolution de l'entrepreneuriat 13

Tableau 2 : Diverses compétences du processus entrepreneurial 18

Tableau 3: Combinaison d'approches individuelles et collectives.....30

LISTE DES FIGURES

Figure 1: L'entrepreneuriat outil de lutte contre l'inégalité.....11

Figure 2: Les approches Push et Pull.....15

Figure 3: Représentation graphique de base d'un écosystème entrepreneurial. 21

Figure 4:Typologie des figures de l'accompagnement.....29

Figure 5:Business Model 44

Figure 6:Différentes modalités de Crowdfunfing. 63

Figure 7:Volume des activités de financement par région, 2019 et 2020.....65

Figure 8:Rapports régionaux du Cambridge Centre for Online Alternative Finance de l'université de Cambridge, 2021. 66

Figure 9:Schéma récapitulatif du cadre conceptuel. 67

Figure 10:Modèle couche d'oignon.....70

LISTE DES ABRÉVIATIONS, DES SIGLES ET DES ACRONYMES

BA	Business Angels
CVC	Corporate Venture Capital
EE	Ecosystème entrepreneurial
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
PMBOK	Project Management Book of Knowledge
PME	Petites et moyennes entreprises
SBIC	Small Business Investment Companies
TIC	Technologie de l’information et de la communication

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La croissance économique est un indicateur de développement mondial. Elle est cruciale, car elle contribue à la réduction de la pauvreté en diminuant le chômage et en augmentant les marges de manœuvre de l'État. Elle augmente également la production de biens et de services, facilitant ainsi l'amélioration du niveau de vie. Les économistes utilisent le terme de croissance pour décrire l'augmentation de la production. La croissance économique est mesurée par le PIB, qui est l'un des indicateurs économiques.

La productivité s'explique par deux facteurs qui sont le travail et le capital. Plus le travail augmente, plus les moyens augmentent. Pour augmenter cette productivité, la priorité est de donner à de nombreuses personnes la possibilité d'avoir un emploi. Pour soutenir la productivité, de nouvelles entreprises doivent être créées et offrir de nouveaux services, qui permettraient d'augmenter le taux d'emploi.

De ce fait, encourager les nouvelles entreprises contribue fortement à la croissance économique d'une société, d'où l'importance d'étudier les services disponibles pour promouvoir l'entrepreneuriat et accompagner les porteurs de projets.

L'entrepreneuriat est une initiative économique de plus en plus répandue qui prend notamment forme dans le champ des petites et moyennes structures (Wolf, 2017). On ne peut parler de propriétaires-dirigeants de PME sans parler de l'entrepreneur. L'approche et la façon de le faire ont varié d'un pays à l'autre, d'un continent à l'autre. Par exemple, en Grande-Bretagne, de Bolton en 1971 jusqu'aux années 1980, on a beaucoup parlé de propriétaires-dirigeants (Stanworth et al., 1982 ; Stanworth et Gray, 1991), mais on parle de plus en plus d'entrepreneurs (Burns et Dewhurst, 1989 ; Birley, 1989 ; Deakins, 1996). Sur le plan social, l'entrepreneuriat met en lumière un porteur de projet social et un acteur de changement (Dees, 1998). Selon l'organisation Ashoka, ce dernier est présenté comme un

individu proposant des solutions novatrices aux problèmes sociaux les plus pressants de la société (Boughzala, 2020). Il est présenté comme un individu visionnaire et un leader. C'est un acteur innovant décrit dans la littérature comme « un entrepreneur schumpétérien dans la mesure où il réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production qu'il s'agisse de la création d'un produit ou d'un service nouveau, ou bien encore d'une nouvelle forme d'organisation » (Boutillier, 2009, p. 116). Cette définition met en avant un entrepreneur qui se distingue notamment par des compétences spécifiques (Cuénoud, 2013).

Les compétences créatives des individus font référence à leur prise de risques, leur attitude vis-à-vis de l'incertain, à la frustration en cas d'échec, l'indépendance et l'autodiscipline. Toutes ces caractéristiques sont également des attributs d'entrepreneurs (Bissola et Imperatori, 2011). La créativité permet de proposer de nouvelles idées, qui deviennent des solutions lorsqu'elles sont appliquées. On parle alors d'innovation. Cette dernière n'est autre que cet aspect concret suivant cette production d'idées.

Les projets entrepreneuriaux sont souvent sujets à des préoccupations comme les moyens de financement qui parfois entravent leur réalisation (Moussavou et Jean, 2017), en raison des incertitudes inhérentes aux opportunités futures des projets présentés. L'entrepreneur a souvent recours à ses propres fonds ou à ceux de ses proches, leurs contributions sont souvent insuffisantes pour la plupart des projets (Skirnevskiy et al., 2017). Plusieurs entrepreneurs en phase de démarrage rencontrent des difficultés de financement auprès des institutions classiques, qui est régulièrement la première option envisagée. Ces contraintes s'expliquent souvent par le manque d'historique de crédit ou d'informations financières (Moussavou et Jean, 2017). Pour remédier à cette situation, d'autres options financières se révèlent efficaces, telles que le financement par les investisseurs providentiels, le capital-risque et diverses autres formes de financement alternatif.

Ainsi, pour faire face à ces enjeux et être mieux orientés, les porteurs de projets se tournent vers des structures d'accompagnement. Pour Aloui et al. (2021), dans sa définition la plus générale, l'accompagnement est associé aux opérations de soutien de l'entreprise et

prend forme dans les aides financières, la formation des entrepreneurs et le conseil (Gasse et Tremblay, 2007).

Les structures d'accompagnement ont été créées dans le but de répondre au développement économique d'une région. Pour ce faire, elles impliquent différents acteurs et mobilisent plusieurs parties prenantes, dont les acteurs publics, privés, associatifs, financeurs et organismes consulaires (Peyroux et al., 2019). Elles jouent un rôle d'intermédiation entre les acteurs et le territoire, contribuant ainsi à le structurer à travers la création et l'activation d'un écosystème entrepreneurial. Les porteurs de projet qui s'appuient sur une structure d'accompagnement cherchent à se constituer un capital ressources, qui incluent les ressources en savoir-faire ainsi que les ressources financières et relationnelles et sociales (Oliver, 1997).

De ce fait, accompagner les entrepreneurs dans leur quête de financement est également du ressort des structures d'accompagnement, alors que ces dernières serviraient de pont entre les porteurs de projets et les acteurs économiques. Pour accéder au financement, les entrepreneurs se font souvent accompagner par des incubateurs ou d'autres organismes accompagnateurs qui les aident à bien monter leurs projets et à répondre aux exigences des bailleurs de fonds. Différents modes de financement peuvent être proposés, tels que le financement par des sociétés de capital de risque, celui des *Business Angels* (BA) ainsi que celui via le *Crowdfunfing*.

Suite aux difficultés rencontrés par les porteurs de projet en phase de démarrage, ce mémoire s'inscrit dans une optique de mieux comprendre le travail des structures d'accompagnement, d'encourager les porteurs de projet à utiliser les services offerts par ces structures. Car ceux qui bénéficient des systèmes d'accompagnement sont devenus des entreprises pérennes et compétitives car ils contribuent à améliorer leur performance et leur croissance Pluchart (2014) .Ce travail permettra l'implémentation de nouvelles structures d'accompagnement adaptées aux besoins des jeunes entrepreneurs surtout dans les régions de Québec.

Comprendre l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux est l'objectif principal de notre recherche. Dans ce sens, nous proposons la question de recherche suivante :

« Comment les structures d'accompagnement contribuent à la réussite des *startup* et des projets entrepreneuriaux ? »

Aussi, les objectifs de recherche que nous proposons d'atteindre se présentent comme suit :

- Comprendre comment les structures d'accompagnement aident les firmes entrepreneuriales à atteindre leurs objectifs de performance et de croissance.
- Comprendre comment les structures d'accompagnement collaborent avec les acteurs externes en vue d'offrir le soutien nécessaire aux porteurs de projets entrepreneuriaux.
- Comprendre l'importance des structures d'accompagnement dans le processus de recherche de financement des firmes entrepreneuriales.

Cette étude s'inscrit dans une dynamique permettant de mieux comprendre l'apport des structures d'accompagnement qui sont des acteurs déterminants dans l'écosystème entrepreneurial. Dans ce sens, Mason et Brown (2014, p. 5) ont défini l'écosystème entrepreneurial comme : « un ensemble d'acteurs entrepreneuriaux interconnectés (potentiels et existants), d'organisations entrepreneuriales (entreprises, sociétés de capital-risque, *Business Angels*, banques), d'institutions (universités, agences du secteur public, organismes financiers) et de processus entrepreneuriaux. Ainsi, il nous parait pertinent d'axer notre recherche sur les structures d'accompagnement qui représentent un maillon fort dans l'écosystème entrepreneurial, et ce, étant donné qu'elles offrent aux porteurs de projets plusieurs outils et moyens leur permettant de réussir leur expérience entrepreneuriale. De manière générale, un entrepreneur dans ces débuts a besoin de conseils stratégiques et opérationnels et de soutien à différents niveaux. De ce fait, aller à la rencontre des experts en

accompagnement nous permettrait de mieux comprendre comment leur travail impacte les *startups* et les projets entrepreneuriaux.

Le présent mémoire sera articulé de la manière suivante. Il débutera avec une introduction. Un premier chapitre présentera notre revue de littérature et les différents écrits scientifiques, qui représentent la base de notre discussion conceptuelle. Le deuxième chapitre exposera la méthodologie qui sera utilisée dans cette recherche, l'épistémologie de l'étude, les moyens de collecte de données et d'analyse de ces données. Le troisième sera consacré à l'analyse des résultats obtenus, à la discussion et prendra fin avec la conclusion.

CHAPITRE 1
REVUE DE LITTÉRATURE

Ce chapitre nous permet de mettre en contexte notre recherche, il met l'accent sur les différents écrits ou études de nombreux chercheurs en lien avec le sujet. Cette section nous permettra également de mieux comprendre la problématique de notre recherche.

1.1 PROJET ENTREPRENEURIAL

1.1.1 Projet

Le guide du corpus de connaissances en gestion de projets, Project Management Book of Knowledge (PMBOK) 6^{e}me édition définit, un projet « comme étant une entreprise temporaire visant à créer un produit ou un service. Il est entrepris pour répondre aux besoins du client ».

Un projet est limité dans le temps avec une date de début et une date de fin prédéterminée.

Selon Larson et Gray, 3e édition, un projet présente nécessairement les caractéristiques suivantes :

- Un objectif clairement défini
- Des exigences précises en matière de coût, de délai et de résultats
- La réalisation d'un produit unique
- La participation de plusieurs services et professionnels

• Une durée déterminée

Il est crucial de bien fixer les objectifs et les attentes d'un projet en vue de bien définir le cycle de vie et la cartographie des parties prenantes s'avère être une étape importante, car elle facilite la bonne gestion du projet.

Pour Girard et Sobczak (2010), la première grande démarche d'un gestionnaire est d'identifier les parties prenantes du projet puis d'analyser leurs attentes et leurs intérêts. Plusieurs auteurs ont mené des recherches sur la façon de cartographier les parties prenantes dans le cadre d'un projet.

Cependant, pour que ces projets se réalisent, l'équipe de gestion doit avoir à sa disposition des sources de financement, elle peut se tourner soit vers des bailleurs, des investisseurs qui décident de s'impliquer en vue de rendre possible la matérialisation d'une idée de projet. Ainsi, un projet peut avoir plusieurs bailleurs et/ou investisseurs dépendamment de son envergure. Les projets ont une grande importance dans les organisations, ils contribuent à leur pérennité. Par conséquent, une bonne gestion permet de répondre plus efficacement aux problèmes constatés.

1.1.2 Entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est défini comme un processus dynamique par lequel un individu ou un groupe d'individus dotés d'esprit d'entreprise mobilisent les ressources nécessaires pour mettre sur pied un projet innovateur en vue de répondre à un besoin de la société. Pour Bellataff et Nasroun (2013), « l'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion » (Verstraete et Fayolle, 2005). Ainsi, la propension, définie comme « une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale » (Fayolle et Gailly, 2009), serait le résultat d'une sensibilisation au préalable à la création d'entreprises. Elle pourrait ensuite mener à l'intention, qui se forme dès lors qu'un individu a la conviction intime que la carrière d'entrepreneur serait préférable pour lui (Fitzsimmons et al., 2011). Krueger (2009) définit

l'intention d'entreprendre comme « l'intensité avec laquelle un individu est prêt à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale ». Si l'intention est confortée, elle pourra mener à la décision (Shook et al. 2003) et déclencher l'acte d'entreprendre (Tounès, 2006).

Le programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat de l'OCDE-eurostat a élaboré des définitions pour les termes entrepreneur, entrepreneuriat et activité entrepreneuriale.

Les entrepreneurs sont des personnes qui cherchent à générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant ou en exploitant de nouveaux produits, procédés.

L'activité entrepreneuriale est l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur par le biais de la création ou du développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés.

L'entrepreneuriat est le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale.

Le terme *Entreprendre* a fait son apparition pour la première fois au 18e siècle en France (Capron, 2009), pour designer quelqu'un qui se lance dans une activité commerciale, mais il faudra attendre jusqu'au 19e siècle pour une signification économique et son intégration dans le développement économique.

Les nouvelles entreprises sont le résultat des intentions d'individus entreprenants et de leurs actions ultérieures selon Mc Mullen et Shepherd (2006), Van Gelderen, et al., (2015). En effet, une grande partie de ce que nous considérons comme une activité entrepreneuriale est un comportement intentionnellement planifié pour (Krueger et Carsrud, 1993).

L'entrepreneuriat a évolué beaucoup à travers le temps. La création d'entreprises est un important moteur d'emplois et de développement économique. Elle ne concerne pas seulement les petites et moyennes entreprises (PME). Pour Capron (2009), l'entrepreneuriat s'étend de la création d'une petite entreprise traditionnelle orientée vers le marché local et destinée à satisfaire des besoins de base à l'entreprise de haute technologie orientée vers les marchés internationaux. Pour Schumpeter (1979), l'entrepreneur joue un rôle important pour

la société, car il contribue à l'innovation, à la valorisation économique. Pour lui, l'entrepreneur est un pilier dans le progrès technique grâce à sa capacité d'utiliser les ressources disponibles en offrant de nouveaux produits ou services et aussi de nouveaux débouchés. Antonovica (2023) définit un entrepreneur comme une personne qui, à partir d'une idée ou d'une opportunité, décide de créer sa propre entreprise.

L'entrepreneuriat a été présenté dans les recherches de Clément (2022) comme un outil de lutte contre l'inégalité, car, grâce à une politique axée sur l'entrepreneuriat, l'État peut lutter contre le chômage et la pauvreté, mais aussi favoriser l'émancipation de la population. Cette réflexion a été illustrée dans la figure suivante :

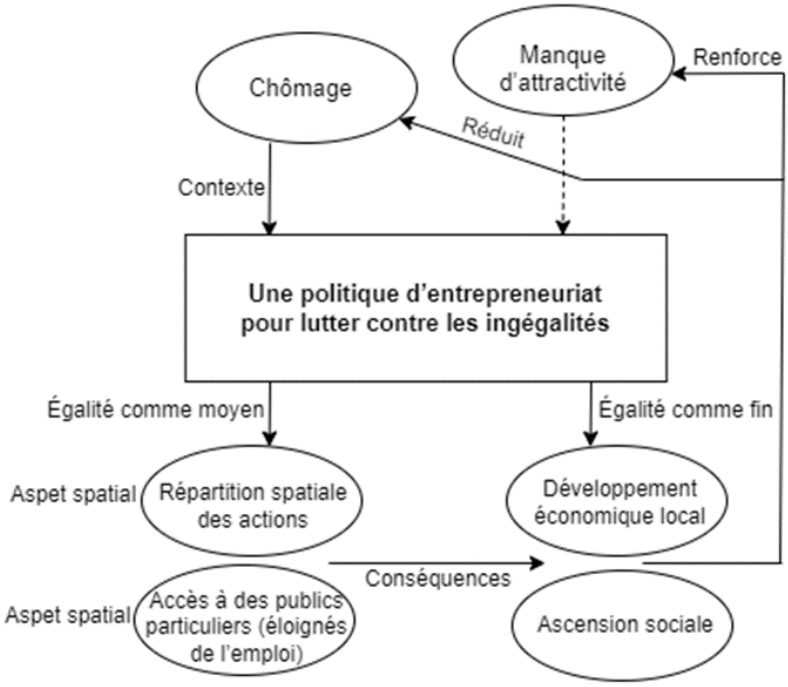

Figure 1: L'entrepreneuriat outil de lutte contre l'inégalité

D’autres chercheurs se sont tournés vers l’internationalisation de l’entrepreneuriat, comme Hauch et Eldrissi (2012) qui ont distingué trois courants de recherche en entrepreneuriat international.

Un premier courant montre les contrastes entre les entreprises qui axent leur développement sur les marchés locaux et celles qui se développent rapidement sur les marchés internationaux. Or, à la manière de Lee, Falahat et Sia (2019), on pourrait s’interroger sur le rôle de la numérisation sur l’accélération de l’internationalisation.

Un deuxième courant de recherche en entrepreneuriat international s’intéresse au comportement entrepreneurial, incluant les thématiques de la cognition, de l’apprentissage et de la stratégie.

Enfin, un troisième courant aborde l’entrepreneuriat international en s’appuyant sur la notion d’opportunités d’affaires. La recherche d’opportunités est favorisée par la dynamique de la concurrence en matière de technologies et par l’existence de réseaux autour de l’entreprise. Elle donne une plus grande envergure au processus d’internationalisation (Etemad, 2005).

Selon l’Organisation de coopération et de développement économique (OCDE, 2021), entre 2014 et 2018, dans l’Union européenne, 2,9 % des femmes et 5,3 % des hommes (5,3 % des femmes et 7,9 % des hommes dans les pays de l’OCDE) ont travaillé activement au lancement d’une entreprise. Les immigrés constituent un autre groupe d’entrepreneurs qui grandit rapidement. Le nombre de travailleurs indépendants immigrés dans l’UE a quasiment doublé depuis 2002, passant de 1,9 million à 3,6 millions en 2018. Bien que la majeure partie de cette hausse soit due à la croissance de la population immigrée de façon plus générale, les immigrés sont environ 1 % plus susceptibles d’exercer une activité indépendante qu’il y a dix ans. Près d’un tiers de ces travailleurs indépendants immigrés sont des créateurs d’emplois, un taux légèrement inférieur à la proportion de non-immigrés.

Fayolle et al., (2011) ont présenté les approches qui ont fait leur apparition et présenté l'évolution de l'entrepreneuriat à travers les années.

Tableau 1 : Approches qui sous entendent l'évolution de l'entrepreneuriat

1. Durant les deux derniers siècles, l'entrepreneuriat renvoie à une approche fonctionnelle utilisée surtout dans le domaine économique	
J.A Schumpeter (1928)	« L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise… Cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent des ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons ».
E.T Penrose (1963)	« L'entrepreneuriat appréhende l'identification d'opportunités dans le système économique ».
H. Leibenstein (1968,197 9)	« L'entrepreneuriat renvoie aux activités nécessaires à la création d'une entreprise ».
2. Dans le début des années 1950, l'entrepreneuriat renvoie à une approche individuelle utilisée dans le domaine psychologique, sociologique et psychologie cognitive.	
R. Ronstand (1984, p. 28	« L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création humaine incrémentale ».

Source : Fayolle et al. (2011)

Selon Fayolle et al. (2011), en s'inspirant du modèle de modélisation de Bruyat (1993), le processus entrepreneurial se fait en trois phases :

1) Déclenchement du processus entrepreneurial : il survient à la suite d'un changement interne à l'entrepreneur (désir d'indépendance, insatisfaction professionnelle) et/ou externe, provenant de l'environnement (rencontre avec un client potentiel, licenciement). Ces tensions doivent être suffisamment fortes et menaçantes pour que l'action de créer soit perçue positivement par l'entrepreneur.

2) Engagement total du créateur : il se réalise lorsque l'entrepreneur consacre la plupart de son temps, de son argent et de son énergie au montage de son projet. Selon C. Bruyat (1993), l'engagement du créateur suppose que les résistances au changement ne soient pas trop élevées en regard de la possibilité de créer une entreprise et de la préférence donnée à cette option.

3) Survie - développement de l'entreprise créée : nous estimons qu'à partir du moment où l'entreprise nouvellement créée se trouve au-dessus de son seuil de rentabilité, elle devient viable et peut prospérer.

Ces auteurs susmentionnés en se référant aux travaux de Shapero et Sokol (1982) stipulent que le processus entrepreneurial peut être déclenché par des facteurs positifs (rencontre avec un client potentiel, obtention d'un financement), soit par les facteurs négatifs (insatisfaction personnelle et/ou professionnelle, licenciement, chômage etc.).

Ainsi pour avoir accès aux informations utiles à la réussite du projet, l'entrepreneur a besoin de compétences en matière de maîtrise de l'information qui lui permettent de rechercher, collecter, classer et exploiter les informations qui servent de base à une bonne gestion de l'acte entrepreneurial. Ainsi, Cohen et Levinthal (1990) mettent en exergue le rôle que jouent les capacités d'absorption de l'individu dans l'acquisition des connaissances

dont il a besoin. D'où l'importance pour l'entrepreneur de disposer de qualité et de compétences nécessaires pour amorcer l'acte entrepreneurial.

1.1.3 Motivation entrepreneuriale

La motivation des entrepreneurs peut parfois évoluer dans le temps. Très souvent leurs décisions sont motivées par des aspirations personnelles et/ou professionnelles spécifiques comme des conditions de travail précaires ou insatisfaisantes (Tessier et Fayolle, 2016). La motivation est considérée comme une énergie qui nous pousse à faire une action. Une importante recherche littéraire existe sur la question de la motivation entrepreneuriale, plusieurs montrent que le besoin d'accomplissement, la possibilité de son propre emploi, le désir d'autonomie se placent au premier rang.

Pour cela, deux approches expliquent la motivation entrepreneuriale (Gabarret et Vedel, 2015) : l'approche Push qui se réfère aux entrepreneurs par nécessité qui concerne le fait de ne pas avoir d'emploi ou le manque de satisfaction et l'approche Pull qui concerne les entrepreneurs par opportunité qui sont à la découverte de nouvelles opportunités d'affaires et d'indépendance.

La figure suivante illustre les approches Push et Pull (Gabarret et Vedel, 2015).

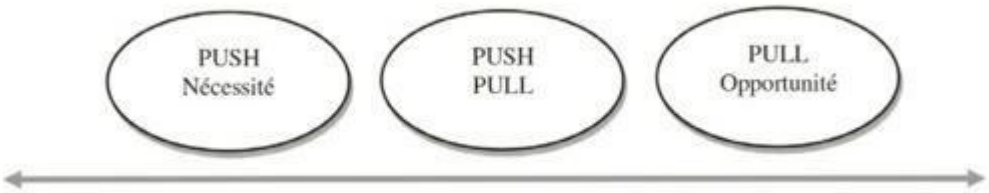

Figure 2: Les approches Push et Pull

D’autres recherches montrent que le besoin d’accomplissement, la possibilité de créer son propre emploi et le désir d’autonomie sont souvent des éléments de motivation de créateurs (Verstraete et Saporta, 2006).

Dans le travail de la motivation entrepreneuriale (Gabarret et Vedel, 2015) plusieurs facteurs sont souvent cités. Parmi lesquels le désir d’indépendance, l’appât du gain, le besoin d’accomplissement, la personnalité de l’individu, l’identification d’une opportunité, la recherche d’un style de vie, etc. Au-delà de cette complexité reviennent fréquemment certains facteurs comme (1) l’importance d’une récompense extrinsèque monétaire (l’acquisition de richesses, l’augmentation du revenu) ; (2) le besoin d’une récompense intrinsèque liée à l’accomplissement d’une tâche (poursuivre un défi, se développer) ; (3) la recherche d’autonomie et d’indépendance (conserver sa liberté, créer son propre emploi, être son propre chef, contrôler sa destinée) ; et (4) la sécurité de sa famille (assurer le futur économique de sa famille, créer une entreprise pour transmettre à ses enfants).

Cependant, Bruyat (1993) présente quatre types de logiques d’action du créateur : imitation, innovation-aventure, reproduction et innovation-valorisation. D’où l’intérêt de faire le lien entre la motivation et les projets du créateur (Estay .et al., 2011). Ils se posent la question, est ce que le besoin d’accomplissement inciterait un entrepreneur à innover ou à reprendre un business modèle ? les auteurs établissent également le lien entre la motivation et les chances de succès du projet, ils estiment que les personnes diffèrent quant à la relation qu’elles entretiennent à l’égard d’un besoin déterminé. Soulignons que, parmi les théories sur la motivation, l’identification des besoins est une approche qui revient souvent, en particulier le besoin d’accomplissement comme principal facteur explicatif de la motivation. L’entrepreneur, essaie de combler son besoin à travers les avantages que lui apportera son entreprise, (Estay et al., 2011).

Kizaba et al. (2018) constatent que dans l’étude menée par Bensing et al. (2009) sur les entrepreneurs turcs, les facteurs de motivation sont classés par ordre d’importance : sécurité de la famille, facteur extrinsèque, indépendance et autonomie et facteur intrinsèque. Pour l’étude de Robichaud, McGraw et Roger (2001) sur les entrepreneurs canadiens, le facteur

indépendance et autonomie arrive en tête suivi du facteur extrinsèque, sécurité de la famille est du facteur intrinsèque.

Plusieurs études établissent un lien entre la performance et la typologie des entrepreneurs (Kizaba et al., 2018). Pour certains, la performance pourrait se mesurer subjectivement par la capacité de leur entreprise à leur procurer l'indépendance, l'autonomie, la sécurité financière, le style et la qualité de vie auxquels ils aspirent (Greenbank, 2001; Reijonen et Komppula, 2007). Pour d'autres, elle pourrait être considérée selon des critères plus classiques, comme l'augmentation des ventes (Cucculelli et Bettinelli ,2015; Ambad et Wahab, 2016), les bénéfices et la taille de l'entreprise (Getz et Petersen, 2005), la loyauté de la clientèle (Morris et al., 2006), la réputation, la qualité des produits ou des services offerts ou la disponibilité de liquidités (Gundry et Welsch, 2001).

1.1.4 Compétences entrepreneuriales

On ne saurait parler d'entrepreneuriat sans parler des compétences entrepreneuriales, Capron (2009) définit la compétence entrepreneuriale comme la capacité d'un individu à affronter l'incertitude liée à une entreprise commerciale. Le profit que retire l'entrepreneur est la récompense de sa prise de risque.

Les entrepreneurs, la plupart du temps, évoluent dans leurs domaines d'expériences et de connaissances et parfois dans leur domaine d'étude, de formation. Car, pour que leurs idées de projet se matérialisent, il faut se démarquer et avoir les compétences, la motivation et la discipline nécessaires pour les concrétiser. Une grande majorité ont une idée d'entreprise, mais peu arrivent à la concrétiser. Les raisons peuvent être dues à des facteurs personnels ou à l'environnement selon Capron (2009).

Pour Fayolle et al. (2011), l'entrepreneur doit diverses compétences personnelles, techniques, sociales et de développement pour mener à bien son projet.

Le tableau suivant illustre les diverses compétences nécessaires à chaque étape du processus entrepreneurial inspiré de Baron (2006).

Tableau 2 : Diverses compétences du processus entrepreneurial

Déclenchement	Engagement	Survie-Développement
*Aptitudes émotionnelles (motivations, volonté, tolérance au risque, autonomie) *Aptitudes de perceptions des opportunités *Compétences en maîtrise de l'information *Capacité d'absorption	*Compétences en gestion de la nouveauté, de l'ambiguïté et des paradoxes. *Compétences en méthode et conduite de projet *Propension à l'apprentissage *Compétences en recherche, réunion et allocation des ressources requises. *Compétences entrepreneuriales en création *Forte implication	*Compétences de consolidation du positionnement du projet et/ou de l'entreprise nouvelle *Compétences de développement du projet et de l'entreprise nouvelle *Compétences stratégiques *Compétences sociales et relationnelles

Source : Fayolle et al., (2011)

1.1.5 L'équipe entrepreneuriale

Il n'existe pas une définition générale, mais l'équipe entrepreneuriale réfère à un ensemble d'individus qui s'organisent autour d'une idée ou d'un projet de création en vue de

répondre à un besoin constaté. L'idée peut venir d'une personne de l'équipe qui automatiquement recherche d'autres personnes qui pourront avoir un intérêt sur le sujet que l'on appelle *associés*.

Les membres de cette équipe partagent entre eux les responsabilités liées au projet et s'entendent sur les décisions. Plusieurs raisons peuvent pousser un entrepreneur à avoir d'autres associés (Cheriet et al., 2023).

Les besoins financiers : les associés peuvent combler le besoin en apport financier ou avec un supplément de capital pour combler celui de l'initiateur du projet.

Les besoins en compétences : le porteur du projet peut avoir l'idée, mais n'a pas les compétences requises dans le domaine pour atteindre l'objectif, comme un spécialiste en management ou en ingénierie, ce qui sera un atout pour la faisabilité du projet.

Les besoins d'innovation : dépendamment du secteur d'activité du projet, le porteur peut sentir la nécessité d'être plus innovant en vue de faire face à la concurrence. Pour cela, une équipe riche en créativité sera bénéfique au projet.

Selon diverses recherches, les projets collaboratifs ont un taux de réussite plus élevé et les projets technologiques ont un niveau d'innovation plus élevé. Comme tout groupe humain, cette équipe de projet ne sera performante que si elle décide d'agir en un seul homme et de bien s'organiser (Fayolle, 2017). Pour Gueguen (2013), l'entrepreneuriat en équipe favorise la création et la composition de l'équipe entrepreneuriale joue sur la performance. Cependant, Vyakarman et Handelberg (2005), estiment que les variables favorisant la création ne sont pas nécessairement celles favorisant la croissance de l'entreprise.

1.1.6 Écosystème entrepreneurial

L'écosystème entrepreneurial représente un environnement entrepreneurial de base encourageant les efforts entrepreneuriaux (Yan et Guantudes ,2019), c'est une communauté d'entrepreneurs et leur environnement. Les études empiriques antérieures sur les facteurs de

l'écosystème entrepreneurial présentent de nombreuses divergences et incohérences dans leurs résultats (Suresh et Ramraj 2012 ; Krueger et al. 2000 ; Chliova et al. 2015). Le concept écosystème entrepreneurial implique une nature dynamique et systémique, englobant de multiples acteurs, processus et institutions (Brown et Mason, 2017).

Selon Mason et Brown (2014, p. 5), l'écosystème entrepreneurial (EE) se compose de plusieurs éléments interconnectés : des entrepreneurs potentiels et existants, des entreprises, des sociétés de capital-risque, des *Business Angels* et des banques, des universités, des agences du secteur public et des organismes financiers, ainsi que des processus entrepreneuriaux, tels que le taux de création d'entreprises à forte croissance, le succès des entrepreneurs, le nombre d'entrepreneurs en série, la mentalité de vente au sein des entreprises et le degré d'ambition entrepreneuriale. Ces éléments forment un réseau qui se regroupe formellement et informellement pour connecter, médiatiser et réguler la performance au sein de l'environnement entrepreneurial local.

Selon Spigel (2017), un écosystème entrepreneurial est un milieu qui stimule les entreprises axées sur l'innovation, telles que la culture, les réseaux sociaux, les investissements, les universités et les politiques économiques, qui sont elles-mêmes fondées sur l'entrepreneuriat innovateur. De son côté, Stam (2015, p. 1765) a défini l'écosystème entrepreneurial (EE) comme « un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants coordonnés de manière à permettre un esprit d'entreprise productif ».

L'écosystème entrepreneurial est considéré comme des structures socio-économiques naissant de l'action au niveau individuel (Spigel, 2015). Selon Shwetzer et al. (2019), cet écosystème est constitué d'un ensemble d'acteurs, de ressources et de composants. Les acteurs et les composants peuvent être les entrepreneurs, au cœur du concept entrepreneurial (Isenberg, 2010), les entreprises, qui attirent une main-d'œuvre qualifiée, qui incubent des entrepreneurs et génèrent des retombées (Brown et Mason, 2017), la culture, les universités, notamment celles qui offrent de la formation en entrepreneuriat, les bureaux de transfert technologique, les incubateurs et les programmes d'accélération ; ces derniers favorisent tous l'esprit d'entreprise, développent le capital humain et contribuent aux efforts pour changer

la perception de l'entrepreneuriat (Davidsson et Honig, 2003 ; Fayolle et Kyro, 2008). Il comprend également le financement, y compris le capital-risque, le capital-risque d'entreprise, les investissements providentiels, le financement participatif et les accélérateurs (Drover et al., 2017).

Plusieurs chercheurs ont tenté d'interpréter les écosystèmes en fonction de leurs déterminants sociaux, culturels, comportementaux, institutionnels et biologiques Mason et al. (2017). En effet, la fusion de ces diverses perspectives est peut-être son atout le plus fort, mais en même temps, elle rend les questions de définition et de mesure extrêmement problématiques (Audretsch et Belitski, 2016). Une caractéristique clé des écosystèmes est la non-linéarité, qui est pourtant très souvent négligée. Des changements importants peuvent se produire au sein des écosystèmes au fil du temps, notamment en raison de changements de politique gouvernementale, entraînant de multiples résultats possibles dans leurs trajectoires de développement (Mason et al., 2017).

La figure suivante illustre différents éléments faisant partie de l'écosystème entrepreneurial présenté par Mason et al. (2017)

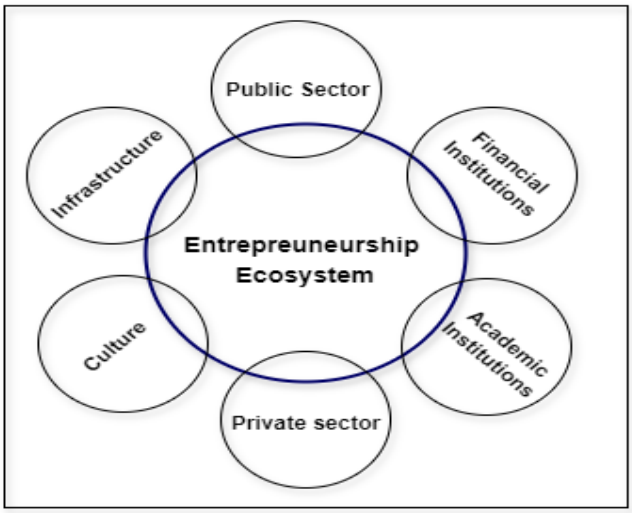

Figure 3: Représentation graphique de base d'un écosystème entrepreneurial.

Pour Cuenoud et al. (2018), l'écosystème entrepreneurial est marqué par une multitude d'acteurs ou de structures organisées, les réseaux, en tant que forme organisationnelle (Powell, 1990) influencent la coordination des acteurs économiques. Ces réseaux ont pour but de tisser des liens entre les bénéficiaires et l'environnement qui les entoure. Les auteurs estiment que la relation entre investisseurs et entrepreneurs permet de prendre connaissance du projet à financer. Pour Cloutier (2014), l'écosystème entrepreneurial favorise l'émergence des réseaux professionnels qui est un moyen de briser l'isolement du dirigeant et de diffuser la culture. Il permet d'identifier des personnes ressources sur le territoire, mais également de renforcer la notoriété de l'entreprise.

1.1.7 *Startup*

La startup comme nouvelle entreprise est caractérisée par l'esprit entrepreneurial et innovant. Ils ont la capacité de développer de nouvelles technologies et de nouveaux modèles commerciaux. La forme organisationnelle de la startup est présentée comme une structure, qui favorise l'orientation entrepreneuriale comme une propension à la prise de risques à l'innovation et à la proactivité (Miller, 1983).

Selon le Manuel d'Oslo de L'OCDE, on distingue quatre types d'innovation : l'innovation des produits, des procédés, de commercialisation et organisationnelle. Le produit/service ou le procédé doit être nouveau ou sensiblement amélioré pour être considéré comme innovant. Une innovation de procédé implique une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Il faut donc dans ce cas que des changements significatifs aient été apportés dans les techniques, le matériel ou le logiciel. L'innovation de commercialisation « est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit » Labrouche (2021). Quant à l'innovation organisationnelle, elle correspond à une nouvelle méthode dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de

la firme OCDE (2021). Ces nouvelles entreprises sont les moteurs de la croissance et de la création d'emplois (Audretsch, Keilbach et Lehmann, 2006 ; Fritsch, 2008 ; Koellinger et Thurik, 2012).

Plusieurs études menées sur l'innovation ont permis de déceler les particularités des entreprises innovantes et leur contribution économique (Scottish Executive, 2001). Plusieurs pays ont mis en place des politiques pour encourager les *startup* innovantes, spécialement les États-Unis en 2011, d'autres pays européens et asiatiques ont aussi emboité le pas (Audretsh et al., 2020). Ces mesures visent à faciliter les processus commerciaux et d'innovation en tant que catalyseurs de la création de nouvelles entreprises (Guerrero et Urbano, 2019).

Albert (2000) illustre cinq principales spécificités qui caractérisent les entreprises innovantes. Ces entreprises qui opèrent dans des environnements instables, comme l'électronique, l'informatique et les télécommunications, avec des dépenses en recherche et développement très élevées. Ces entreprises bouleversent l'équilibre du marché en introduisant des innovations, et ce, par la modification de la demande et la création de nouveaux marchés (Haddad, 2013). Elles se caractérisent par des besoins et des modes de financement spécifiques auxquels participent des acteurs bien particuliers (Capital-Risque, investisseurs providentiels, etc.) et leurs activités nécessitent des investissements plus élevés que les autres entreprises non innovantes.

Des auteurs décrivent une entreprise innovante comme une jeune entreprise de moins de 10 ans, de taille moyenne, qui décide d'évoluer dans l'innovation technologique émergente dans l'objectif de fournir un service ou d'acheminer un produit. Pour (Audretsh, et al., 2020), la nature des *startup* pose un dilemme pour les décideurs politiques. D'une part, ces entreprises répondent aux politiques d'entrepreneuriat qui cherchent à promouvoir la création de nouvelles entreprises qui survivent et se développent pour générer des emplois et un développement économique (Autio et Rannikko, 2016) d'un autre côté, les *startups* répondent aux politiques d'innovation qui cherchent à favoriser la compétitivité industrielle et le renouveau sociétal. Pour la Commission européenne (2010) et grilli (2014), les start-

Ups les plus innovantes et ayant un impact plus élevé sont souvent celles qui présentent le niveau d'échec le plus élevé et sont souvent le cible pour les initiatives politiques, puisqu'elles sont très attractives. Ainsi, ces décideurs cherchent à atténuer les obstacles rencontrés par ces entrepreneurs, ils cherchent à promouvoir la naissance des *startups*, mais les résultats ne sont pas toujours positifs puisqu'une startup sans contrôle strict sur la qualité aboutira à une mauvaise politique publique (Shane, 2009, Colombelli et al., 2016).

Pierrakis et al. (2023) ont constaté que, ces dernières années, la transformation numérique a servi comme source alternative pour le financement des *startups*. Parallèlement, les universités du monde entier ont pris des mesures pour faciliter l'accès au financement de démarrage des *startups* créées par leur personnel de recherche, leurs étudiants et leurs anciens élèves, soit en fournissant directement un financement, soit en créant un environnement et des cadres favorables qui stimulent efficacement les investissements privés et canalisent des ressources financières à haut risque vers ces *startups*. D'après Tarillon et al. (2022), « En phase d'amorçage, les *startups* présentent un niveau de risque d'échec particulièrement très élevé. Elles évoluent dans un contexte d'innovation marqué par une très forte incertitude et présentent de très forts besoins en financement » (Sohn et Jeon, 2010). « Les informations fournies par les dirigeants manquent de recul et peuvent être interprétées de différentes manières par les financeurs en fonction de leurs cadres cognitifs » (Moro et al., 2015). Selon Bpifrance, « le caractère innovant du produit, du service ou du modèle économique est présenté comme un critère prépondérant pour faire de la *startup* une entreprise en croissance ». Et c'est sur cette base qu'est effectuée la sélection des projets. Seuls ceux qui sont jugés novateurs peuvent profiter des dispositifs de financement et d'accompagnement nécessaires aux *startups*. (Flécher, 2019)

1.1.7.1 Légitimité des *Startup*s

La légitimité est définie par Deephouse et al. (2017) comme « la perception de l'adéquation d'une organisation à un système social, en termes de valeurs, de règles, de

normes et de définitions ». Elle est donc évaluée par des parties prenantes (internes ou externes) en vue de porter un jugement pour comparer l'entreprise à d'autres selon des critères établis. La légitimité est un concept clé pour les *startups* innovantes et qui veulent détenir une stabilité sur le marché (Lagrid, 2023). Cette légitimité leur permettra de faciliter l'obtention de financement, de trouver de nouveaux clients et de s'établir davantage sur le marché.

La légitimité a été étudiée au début par Max Weber (Greenwood et Lawrence, 2005; Díez-Martín et al., 2021), ce qui a suscité d'autres recherches sur ses dimensions , son évaluation (Deephouse et al., 2008, 2017; Suddaby et al., 2017; Suchman, 1995), les mécanismes et les stratégies qui permettent son acquisition (Fisher, 2020; Suddaby et al., 2017; Suchman, 1995). Il en ressort que la légitimité est une perception collective généralisée, composée de jugements individuels subjectifs (Bitektine, 2011; Tost, 2011). Shoon (2022) a proposé une autre méthode pour évaluer la légitimité des *startups* qui impliquerait de prendre en compte les différentes approches pour mesurer la légitimité, ainsi que les jugements individuels et collectifs, afin d'élaborer des mesures plus généralisables et plus précises de la légitimité des *startups* en accord avec le modèle conceptuel de Schoon. (Schoon, 2022).

1.1.7.2 Trajectoire de croissance des *startups*

Pour plus d'un, la croissance ne se déroule pas de manière uniforme. Chaque entreprise connaît sa propre évolution, en passant par diverses étapes de transformation, conformément aux recherches de Penrose (1959). La croissance est considérée comme un aspect essentiel dans l'évaluation des *startups* McMahon (2001). Dans ses recherches McMahon (2001), identifie trois trajectoires de croissances au sein de 871 PME: une première trajectoire rassemble des entreprises ayant une très faible croissance et qui sont donc selon lui des PME « traditionnelles », ensuite des entreprises avec une croissance modérée et des PME à très forte croissance qui ne représentent que 5 % de son panel.

Cependant, les *startups* devraient suivre une trajectoire spécifique de développement avec une croissance particulièrement rapide et forte, une phase «d'hypercroissance » (Chanut-Guieu et Guieu, 2011 ; Chanut-Guieu et Tannery, 2009).

Pour Martinaud (2017), en France et en Europe, les *startups* seraient davantage dans une logique de pérennité et de survie avec un taux d'échecs, notamment dans le monde entrepreneurial académique (Boissin, Grazzini et al., 2019).

Le critère le plus souvent mis en œuvre pour distinguer les entreprises en forte croissance des autres est le taux de croissance du chiffre d'affaires entre deux dates. Le taux de croissance qui permet de classer une entreprise est souvent évalué avec le taux de croissance de son secteur d'activité Claveau et al. (2013). L'âge, la taille, l'accès aux ressources financières ainsi que la performance financière sont aussi souvent au cœur des études sur le phénomène de la croissance des entreprises.

1.2 LES STRUCTURES D'ACCOMPAGNEMENT DES *STARTUP*S

Pour certains, l'accompagnement est la rencontre régulière avec des porteurs de projet dans le but de l'orienter, le conseiller, de vérifier l'avancement jusqu'à la création de l'entreprise. Cependant, pour Cuzin et Fayolle (2005), « L'accompagnement se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprise, fondée sur une relation qui s'établit dans la durée et n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création. À travers cette relation, l'entrepreneur va réaliser des apprentissages multiples et pouvoir accéder à des ressources ou développer des compétences utiles à la concrétisation de son projet. »

L'accompagnement se fait dans les différentes situations de passage, il apporte son support lors de phases de transition, de périodes de changement à l'accompagné. Les différentes phases du cycle de vie de l'entreprise nécessitent un accompagnement adapté (Hentic-Giliberto, Berger-Douce ,2017).

1.2.1 Les diverses formes d'accompagnement entrepreneurial

L'accompagnement est à la fois important tant à l'initiation qu'à la mobilisation des ressources nécessaires à un porteur de projet (Leyronas et Loup, 2015). L'accompagnement recouvre une variété hétérogène de contenus et d'acteurs, privés ou publics, institutionnels ou réticulaires (Messeghem, 2013). Pour Dégorge (2017), les résultats attendus des structures d'accompagnement sont variés : développement des compétences en gestion, adaptation de l'adéquation entre l'homme et le projet, orientation et soutien à l'élaboration du modèle ou du plan d'entreprise, intégration et familiarisation du projet avec le marché et les réseaux économiques (Lechner et al., 2006 ; Bares et Muller, 2007 ; Grossetti et Barthe, 2010).

D'après les travaux effectués par Wolf et al. (2017) sur l'accompagnement en lien à ceux de Paul (2004), six pratiques d'accompagnement courantes se sont découlés :

- La formation se définit comme le processus de diffusion d'un ensemble de connaissances normalisées et abstraites d'une personne vers un groupe, sans tenir compte des aptitudes ou des particularités des bénéficiaires.

- Le conseil ou la consultance repose sur la mobilisation d'une personne experte pour analyser une problématique complexe et formuler des recommandations.

- Le counseling, distinct du conseil, est une pratique de soutien moral basée sur l'écoute, qui vise à apporter une aide à un porteur de projet en situation de difficulté.

- Le coaching selon Paul (2004), est une prise en charge proposant une réponse personnalisée pour l'accompagnement d'un individu dans son contexte professionnel.

- Le tutorat accomplit une double action : il s'inscrit à la fois dans une visée technique (acquisition des savoir-faire) et socialisatrice. Le tuteur facilite l'articulation entre théorie et pratique en œuvrant au transfert et au retour d'expérience.

- Le mentorat est le jumelage de l'accompagné avec un acteur de son secteur d'activité ou disposant d'une expérience qui lui sera utile : le mentor a pour responsabilité de l'accueillir dans de nouveaux cercles, de l'orienter dans ses projets. Le mentor érige les intérêts de la personne qu'il encadre au rang de préoccupation ultime, plutôt que de les considérer comme l'un des éléments d'un ensemble plus vaste (Gibson, 2005).

Le mentorat et le tutorat sont les modes d'apprentissages à la fois distincts et complémentaires dans les nombreuses pratiques d'accompagnement (Wolf et al., 2017) et sont au cœur de l'accompagnement. Toutefois, il existe des distinctions clés entre ces deux approches. Le tutorat inclut des aspects d'apprentissage liés à la gestion de projets, tels que le partage de compétences techniques, tandis que le mentorat met l'accent sur le conseil et l'orientation grâce à des recommandations et une écoute attentive.

Certains auteurs ont présenté des études descriptives d'entrepreneurs ayant reçu les services d'un mentor (Bisk, 2002 ; Mc Gregor et Tweed, 2002 ; Nandram, 2003 ; Wikholm et al., 2005). D'autres ont recensé les retombées économiques et managériales du mentorat (Deakins et al., 1998 ; Saint-Jean et al., 2007) et étudié quelques cas de mentorés (Cull, 2006; Gravells, 2006). Schmitt (2010) pense qu'il existe un lien fort entre le « mentor » et le « mentoré » qui est non-négligeable« Mentorer constitue donc un rapport de prescription très particulier : celui qui autorise que la partie du savoir du « mentor » soit acceptée par son « mentoré », du seul fait que ce dernier le reconnaisse comme mentor » (Schmitt, 2010).

La figure suivante illustre la typologie des figures de l'accompagnement.

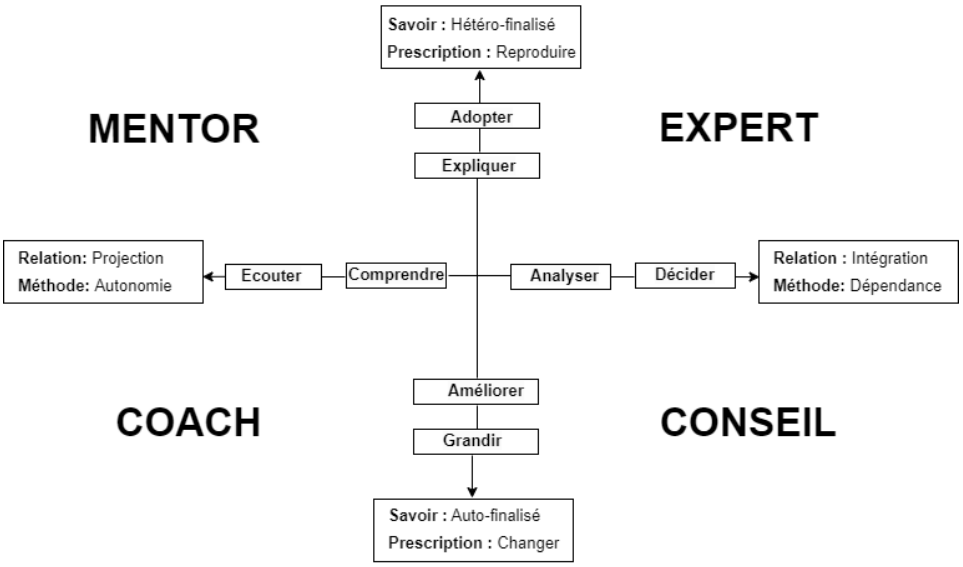

Figure 4:Typologie des figures de l’accompagnement

L’efficacité du tutorat a fait l'objet de plusieurs recherches en sciences de l'éducation (Barbier, 1996) et en gestion des ressources humaines (Brillet et Hulin, 2010). Il contribue à la légitimité interne du repreneur en organisant la con tinuité politique de la gestion de l'entreprise et à l'instauration d'un climat de confiance nécessaire au développement de son leadership. Le tutorat s'intègre habituellement dans la dynamique globale des entreprises (Wolf et al., 2017).

Dans les travaux de Wolf et al. (2017) deux aspects du coaching ont été révélés, le coaching traditionnel et le coaching entrepreneurial. Le coaching traditionnel vise principalement à relier l’objectif et le potentiel de l’accompagné. Cette pratique est un accompagnement axé sur une relation interpersonnelle, limitée dans le temps, utilisant une dynamique d'entretien pour résoudre des problèmes, atteindre des objectifs, générer du mieux-être, notamment en période de changement. Le coaching traditionnel s'est naturellement orienté vers l'objectif d'élaboration ou de conservation du Business Model

(BM) ou du Business Plan (BP). Pour Bares et Persson (2011) c'est une approche organisation / individu favorisant les apprentissages.

Le coaching entrepreneurial se déplace sur le plan structurel qui interroge comment, selon les configurations, l'accompagnateur met en œuvre la valorisation des compétences d'un entrepreneur. La cohérence des enseignements, la souplesse et l'adaptation des programmes sur-mesure, la mise en relation des clients avec les réseaux d'affaires font partie des premiers avantages des démarches de coaching entrepreneurial. Cet ensemble centralisé et supervisé d'activités contribue aux bonnes pratiques de gestion qui évitent les risques de silo, garantit la confiance de l'accompagnement et apporte une tranquillité considérable au porteur de projet. Il repose sur une relation fondée sur l'art du questionnement, l'écoute active et la reformulation, le feedback positif, la prise de conscience et la considération positive inconditionnelle (Cloet et al., 2012).

L'accompagnement entrepreneurial repose sur une combinaison d'approches plus ou moins formelles vers des structures formelles de l'idée au post accompagnement (Richomme-Huet, 2013).

Tableau 3: Combinaison d'approches individuelles et collectives

UNE DIMENSION COLLECTIVE		UNE DIMENSION INDIVIDUELLE
Accompagnement standardisé (Formation, suivi, financement, hébergement).		Accompagnement personnalisé (Veiller, surveiller, éveiller).
Mettre l'entrepreneur dans les meilleures conditions matérielles (soutien général).	ET /OU	Révéler le potentiel entrepreneurial et rendre autonome, dans les meilleures conditions immatérielles (soutien spécifique).

Structure d'accueil, relais financiers et techniques («gestion»).		Guide, Maïeutique, Catalyseur, etc.
Experts en «gestion».		Mentor, Tuteur, Coach (Expert en «mental»).

Source : Richomme-Huet, 2013

Une structure d'accompagnement à elle seule ne peut pas fournir tous les services dont les porteurs de projet auraient besoin. En effet, elle collabore avec d'autres organismes de développement économique. La création d'entreprises et l'accompagnement des créateurs sont au centre des préoccupations économiques et politiques (van Praag et Mirjam, 2007 ; Audretsch et Peña-Legazkue, 2012), cette collaboration facilite l'accès aux ressources nécessaires, la connaissance sur le marché et les besoins des clients, de la réputation, de l'accès à d'autres produits ou services afin d'améliorer les méthodes, techniques ou processus utilisés (Theodoraki et Messeghem, 2015).

Le rôle de la structure d'accompagnement est d'offrir des services administratifs, des formations, des connaissances, des conseils, mais aussi l'accès à des réseaux. Elle sert de pont entre les porteurs de projets et les parties prenantes. Les différentes natures d'accompagnement offertes aux entrepreneurs créateurs pour les aider à développer leurs compétences dans le pilotage de leur organisation doivent être définies (Sénicourt et Verstraete, 2000). Léger-Jarniou et Saporta (2006) mesuraient l'importance de la thématique de l'accompagnement. Selon eux, « les initiatives entrepreneuriales nécessitent d'être guidées et accompagnées à une étape quelconque de leur processus et la performance qui en résulte est le plus souvent associée à la qualité et à la durée de cet accompagnement ».

D'après une étude de Drapeau et al. (2015), l'Association des centres locaux de développement du Québec (2010) mentionnait que l'une des principales frustrations de la part des entrepreneurs est le manque de cohésion entre les différentes organisations de

soutien, qui se reflète également dans les outils et les programmes mis à leur disposition. Ils ont également mentionné le fait d'améliorer la qualité de l'accompagnement offert en mettant l'accent sur l'entrepreneur.

De nombreuses structures d'accompagnement existent et chacune offre un type de prestation avec des niveaux d'adaptation aux besoins de développement des PME assez différents (Gallais, 2010). Les critères de qualité de ces prestations d'accompagnement sont nombreux et portent, entre autres, sur la tarification, la méthodologie adoptée, le comportement de l'accompagnant, son attitude et sa légitimité (Aloui et al., 2021). D'après eux, dans les structures d'accompagnement, les accompagnants jouent un rôle important et leurs compétences déterminent le déroulement et l'efficacité du processus d'accompagnement. La qualité et l'efficacité de l'accompagnement sont ainsi un objectif commun aux PME et aux structures d'accompagnement. La multiplicité des structures d'accompagnement et de leurs missions respectives se veulent complémentaires (Lessage et al., 2021), mais se chevauchent (Alvedalen et Boschma, 2017 ; Spigel, 2017), ajoutant parfois de la confusion quant aux attentes des accompagnés (Mars et Ginter, 2012). La mission organisationnelle de ces structures d'accompagnement et les objectifs qu'elles poursuivent peuvent aussi entrer parfois en conflit avec les objectifs visés par les entrepreneurs (Jacquemin et Lesage, 2018).

Boubakary (2022) s'est penché sur la résilience et la réussite entrepreneuriale. Selon ses recherches, la résilience est un trait de caractère crucial chez les entrepreneurs pour plusieurs raisons (Ayala et Manzano, 2014 ; Cusin, 2017). Il estime que les entrepreneurs résilients ne craignent pas d'échouer, car ils ont une forte estime de soi et sont les leaders de leurs évènements. Il définit la résilience comme « une forme de capacité émotionnelle et cognitive utile pour l'entrepreneur, en particulier lorsqu'il rebondit après des échecs liés å son initiative entrepreneuriale » (Bernard et Barbosa, 2016, p. 89).Dans son article, Boubakary (2022) en référence au travail de Fletcher et Sarkar (2013), la résilience entrepreneuriale repose sur trois éléments : l'adversité, le traumatisme et l'adaptation positive. Par conséquent, la résilience entrepreneuriale permet aux entrepreneurs de continuer à avancer dans le

processus de création d'entreprises en dépit de situations et de résultats imprévus, de maintenir un état d'esprit positif face à des conditions de marché difficiles et à des défis inattendus (Ayala et Manzano, 2014). Elle constitue un véritable facteur de succès pour les entreprises.

1.2.2 Incubateurs

Selon Messeghem et Sammut (2020), le soutien à la création d'entreprises se réalise grâce à des structures d'accompagnement. Il se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprises, fondée sur une relation qui s'établit dans la durée et n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création. « À travers cette relation, l'entrepreneur va réaliser des apprentissages multiples et pouvoir accéder à des ressources ou développer des compétences utiles à la concrétisation de son projet. » (Cuzin et Fayolle, 2005, p. 79), L'industrie de l'accompagnement subit de profondes mutations (Bakkali et al., 2013 ; Calmé et al., 2016 ; Commission nationale d'évaluation des politiques d'innovation, 2016). De nouveaux dispositifs (accélérateurs, espaces de coworking, pré-incubateurs étudiants, incubateurs sociaux, etc.) en parallèle d'autres modèles comme l'entrepreneuriat hybride ou le gig Economy se développent (Messeghem et al. 2020). Pour Allen et Rahman (1985), l'accompagnement contribue à créer un contexte favorable à l'entrepreneuriat en fournissant un environnement sécurisant aux porteurs de projet, en leur offrant un certain nombre de services (locaux, conseil etc.) et facilite le réseautage avec d'autres entrepreneurs. L'accompagnement entrepreneurial consiste en un soutien offert aux entrepreneurs dans leur démarche de mise sur pied d'une organisation. Cela peut comprendre des conseils, du mentorat, des formations ou, de manière plus tangible, un accès aux infrastructures, à l'équipement et à la technologie nécessaires à la réalisation de leur projet (Vedel et Stephany, 2011). Suivant les phases de l'entrepreneuriat, l'accompagnement se décline généralement selon les étapes suivantes (Le Dinh et al., 2018; Messeghen, 2021) : 1) reconnaissance d'une occasion; 2) mobilisation des ressources; 3) lancement de l'entreprise.

L'accompagnement proposé est hautement spécialisé et personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise et de l'avancée des projets (Guindon, 2022). Il peut prendre plusieurs formes selon ces auteurs, il permet aux entrepreneurs d'identifier les ressources dont ils auront besoin et aussi de les acquérir (Albert, 1986 ; Chrismann ,1999), d'autres pensent qu'il facilite le partage et la transmission de connaissances et d'expériences (Sammut, 2003). Une autre catégorie voit l'accompagnement comme un moyen qui permet de légitimer les entrepreneurs (Chabaud et al., 2005 ; Cullière, 2005 ; Messeghem et Sammut, 2007), il leur permet de se faire une réputation. Plus loin, Bares et al., (2004) estiment que l'accompagnement entrepreneurial apporte un soutien au développement d'opportunités.

Pour Siegel (2006), il existe diverses formes d'accompagnement telles que l'incubateur (intervention en amont de la phase de création d'entreprises : détection, accompagnement des porteurs de projet), la pépinière (hébergement et accompagnement de l'entreprise nouvellement créée) et la technopole (hébergement des entreprises « high-tech » dans le cadre de l'aménagement du territoire) (Dupouy, et al., 2004). Le terme *incubateur* est utilisé pour les structures d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprises. Sa mission est d'aider les jeunes entrepreneurs avec des idées d'entreprises à les transformer en de jeunes entreprises dynamiques. L'incubateur joue le rôle d'accompagnateur, il offre dans sa mission de :

• Mobilisateur de ressources

Un soutien logistique où les entrepreneurs peuvent avoir un espace de travail ou espace de coworking, des salles de réunions pour rencontrer les clients et les fournisseurs, et même un espace de prototypage.

• Soutien financier :

Il les aide à identifier le besoin financier nécessaire pour la réalisation du projet et les accompagne pour le financement du projet vers les différentes options possibles.

• Partage de connaissances

L'incubateur met à la disposition des entrepreneurs une équipe qui sert de mentor pour les accompagner, les offrir des formations et mettre en place des plans stratégiques pour faciliter leur adaptation au marché.

• Légitimité des entrepreneurs

L'incubateur permet à l'entreprise d'avoir une certaine notoriété et une certaine reconnaissance dans son environnement.

• Appui à la commercialisation

Antonovica (2023) présente les incubateurs d'entreprises comme une institution qui accompagne les *startups* et les nouvelles entreprises à se développer en proposant des services tels que des bureaux ou des formations en management. (Rauch et Hulsink, 2015 ; Siemieniuk, 2016 ; Krpalek et Krpálková, 2016). L'incubateur joue un rôle d'accompagnateur lors des débuts de l'entreprise sur le marché, car il est conscient de la difficulté que cette dernière rencontre en étant nouvelle (Alpenidze et al., 2019), la compétition avec l'accès avec les clients. Ainsi, il continue à les accompagner dans la vente ou la commercialisation du service ou d'un produit.

En effet, la notion d'incubateur aurait subi plusieurs changements depuis son émergence dans les années 50. Si, à l'origine, la notion était associée exclusivement aux appuis en ressources matérielles des entreprises, puis à l'accompagnement et à l'environnement organisationnel, elle s'est transformée, depuis 2001, en un réseautage associé à l'environnement institutionnel. Ce dernier ne vise plus seulement la prospérité d'une entreprise, mais aussi le développement économique d'un secteur d'activité ou d'un pays (Charry, 2014). Les incubateurs peuvent être aussi des espaces de temps et de lieu où l'individu ou le groupe mobilise des ressources et développe des compétences pour la création d'une nouvelle activité à haute valeur ajoutée (Loué et al., 2008). Cependant, les travaux menés jusqu'à aujourd'hui portent majoritairement sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprise, telles que les incubateurs auprès d'entrepreneurs naissants déjà engagés dans une prise de conseils (Zreen et al., 2019;

Martinez et al., 2017). D'autres auteurs s'intéressent spécifiquement à une population étudiante (Tounès, 2003 ; Gabay-Mariani et Boissin, 2019) au sein d'établissements de formation.

D'après Simen et Nganafei (2018), plusieurs types d'incubateurs sont identifiés dans la littérature :

- Les incubateurs de développement économique et local, qui sont davantage préoccupés par le développement socioéconomique d'un territoire que par la croissance rapide et très rentable des entreprises créées.
- Les incubateurs universitaires ou scientifiques dédiés aux entreprises de haute technologie et ayant pour but principal la valorisation des résultats de la recherche.
- Les incubateurs, propriétés d'une entreprise, souvent utilisés pour développer l'esprit d'entreprise des employés.
- Les incubateurs privés de capital de risque qui visent principalement le profit en accélérant le démarrage d'entreprises technologiques.
- Les incubateurs virtuels qui offrent un soutien au sujet du financement, du marketing, de la gestion en général et un soutien technologique, le tout jumelé à un accès aux réseaux d'affaires (Albert et al., 2002).

L'incubateur permet au porteur de projet de préciser leurs idées, d'évaluer la pertinence et de catalyser les ressources. Il permet au porteur de projet d'intervenir avec des partenaires qui contribueront au développement du projet. De plus la sélection du projet par un incubateur est porteuse de légitimité (Management et prospective, 2012).

La problématique de la performance des incubateurs a été traitée dans la littérature par Messeghem et al. (2013). Pour certains, elle a été étudiée selon la satisfaction des incubés (Plosila et Allen, 1985). Pour d'autres, la performance est liée aux financeurs et à l'utilisation

efficiente des ressources qu'ils apportent aux incubateurs et que ces derniers transfèrent sous forme d'accompagnement aux entreprises hébergées (Sherman, 1999 ; Colombo et Delmastro, 2002). D'autres pensent que la comparaison avec les meilleurs de la catégorie est nécessaire pour justifier la performance des incubateurs. Alors que, pour Vedel et al., (2013), les mesures de performance utilisées pour évaluer les incubateurs sont orientées majoritairement sur l'observation de la croissance des entreprises hébergées (chiffres d'affaires, emplois, taux de survie à plus de 3 ans, etc.). Selon eux, les variables de croissance (par exemple la création d'emplois ou le nombre de ventes) rendent compte de la stratégie de l'incubateur sur le court terme tandis que les variables de développement (comme l'innovation, le transfert de connaissances, l'amélioration du capital humain, le développement de l'esprit d' « entreprendre ») rendent compte de la stratégie de l'incubateur sur le long terme (Felsenstein, 2001).

D'après les écrits, les incubateurs se concentrent sur des stratégies spécifiques, telles que les stratégies spécialisées/généralistes. Certains auteurs (par exemple Aernoudt 2004 ; Grimaldi et Grandi 2005 ; Haapasalo et Ekholm 2004) estiment que l'avantage concurrentiel des incubateurs serait determiné par la diversité des entreprises. Pour eux, les incubateurs spécialisés peuvent se concentrer sur les *startups* dans des domaines technologiques spécifiques, tandis que les généralistes sont plus englobants car elles permettraient de comparer les deux stratégies. Haapasalo et Ekholm (2004) ont fait savoir que les incubateurs spécialisés sont plus efficaces et efficients que les incubateurs généralistes. Schwartz et Hornych (2008) ont constaté que les *startups* d'incubation dans un incubateur spécialisé coopéraient rarement entre elles, car elles doivent rivaliser les uns avec les autres dans le même secteur. Vanderstraeten et Matthyssens (2012) ont soutenu que les incubateurs généralistes peuvent attirer des *startups* issues de divers secteurs, ainsi la diversité conduit à une accumulation d'expériences qui permet aux incubateurs généralistes de fournir des services de gestion et d'exploitation plus complets (Tang et al., 2019).

Pour Tang et al. (2019) les entreprises doivent avoir la capacité d'absorber les ressources des incubateurs. Ils pensent que la réussite de l'incubation dépend de la qualité

des relations entre les personnes incubées et celles qui les encadrent. Ainsi, pour Lin et al. (2012), l'intégration des services et les capacités réseau de l'incubateur jouent un rôle médiateur entre ressources entrepreneuriales et performance de l'incubation

Plus les ressources entrepreneuriales fournies sont efficaces, plus elles permettent d'améliorer les performances des entreprises. Cela souligne l'importance de l'incubateur dans la mise en valeur des échanges entre celui-ci et les entrepreneurs. Ces interactions peuvent considérablement influencer les résultats obtenus par les locataires (Lin et coll., 2012). Pour Ghina et Sinaryanti (2021), le développement de l'incubateur s'inscrit dans la continuité de la croissance et de l'entrepreneuriat ou des programmes de soutien à l'entrepreneuriat, comme les cours et les formations.

1.2.3 Accélérateurs

L'accélérateur est un organisme de soutien entrepreneurial qui offre des services d'accompagnement sous forme de formations, de coaching et de mise en réseau (Cohen, 2013). Les accélérateurs sont des programmes sélectifs et intensifs d'accompagnement des dirigeants d'entreprises, dans une logique de cohorte, visant à développer le potentiel de croissance de leur activité (Hallen et al., 2016). « Apparus au milieu des années 2000 aux Etats-Unis, ils ont essaimé depuis dans le monde entier » (Gilles et al., 2021). Contrairement aux incubateurs, qui les précèdent dans le cycle de vie d'un projet d'entreprise, ils ne sont pas nécessairement ciblés sur des micro-entreprises naissantes et ils ne sont pas focalisés sur une offre de lieu d'hébergement favorable au développement du projet d'entreprise. Les accélérateurs se définissent plutôt comme des « camps d'entraînement » Gilles et al. (2023), à durée déterminée, dans lesquels une cohorte de dirigeants d'entreprises déjà existantes bénéficie de formation et de mentorat. Les accélérateurs contribuent aussi à l'innovation et aux activités entrepreneuriales. Quoique les auteurs ne soient pas unanimes, certains pensent que les accélérateurs universitaires visent à créer une expérience d'apprentissage précieuse (Adomdza, 2016 ; Mansour, 2017) pour favoriser l'innovation (Wise et Valliere, 2014) et soutenir le transfert de technologie. Les accélérateurs accueillent les entreprises dans la phase

de pré-commercialisation les accompagnent dans la formalisation des canaux de ventes et mobilisent le réseau pour accélérer le processus de mise en marché. Dans l'une des premières études sur le sujet, Miller et Bound (2011) soulignent que le modèle des accélérateurs repose sur la combinaison d'un petit nombre d'éléments que l'on retrouve dans des proportions variées dans l'ensemble des programmes.

Ils mettent en avant cinq caractéristiques principales qui formeraient la spécificité des accélérateurs relativement à d'autres programmes d'aide aux entreprises :

1. « Même s'il est sélectif, l'accès aux accélérateurs est ouvert à toutes les entreprises qui peuvent y candidater.

2. Les entreprises participantes peuvent avoir accès à des facilités de financement, sous la forme d'un investissement de pré-amorçage, parfois en échange de fonds propres.

3. Les bénéficiaires des formations sont les équipes dirigeantes des entreprises, qui constituent des équipes de taille restreinte. L'accès à ces formations n'est donc pas réservé exclusivement aux fondateurs individuels des entreprises.

4. L'accélérateur consiste en un programme de soutien limité dans le temps qui intègre des événements programmés et un encadrement intensif.

5. Le programme est organisé sur la base d'une logique de cohortes ou de « classes » de jeunes entreprises plutôt qu'un suivi purement individuel des entreprises » Miller et Bound (2011).

De nombreux types d'accélérateurs d'entreprises coexistent et manifestent différentes formes de soutien et différents niveaux d'implication dans les activités des jeunes entreprises (Hochberg, 2016).

Selon Hamani et Simon (2023), une nouvelle forme d'aide offerte par les incubateurs émerge, elle met l'accent sur les liens sociaux pour accéder à des ressources et à des

possibilités extérieures. Cette idée est développée par Cohen et ses collaborateurs (2019). Les relations que les jeunes entreprises entretiennent au sein de l'accélérateur d'entreprises peuvent également déclencher le Business Model Innovation (BMI), qui se traduit par de nouvelles logiques visant à créer et à capter de la valeur. Les accélérateurs d'entreprises aident les *startups* potentielles à développer des solutions commerciales initiales et à définir et identifier leurs segments de clientèle. L'accélérateur fournit également des ressources, notamment du capital et des employés (Cohen et al., 2014). Les accélérateurs peuvent s'appuyer sur un plus grand réseau de partenaires. En effet, les échanges avec les mentors des incubateurs ont donné lieu à une réorientation stratégique et à l'élaboration de nouvelles options BM (Cohen et coll., 2019). Les recherches ont montré que la principale caractéristique distinctive des accélérateurs est la durée limitée des programmes pour les classes de *startup* qui entrent et obtiennent leur diplôme en même temps (Pustovrh et al., 2020).

1.3 PERFORMANCE DES PROJETS ENTREPRENEURIAUX

Le concept performance est présent dans toutes les démarches d'évaluation d'entreprises. Pour plus d'un, il reste flou parce qu'il n'y a pas de précision autour du concept. Salgado (2013) s'est référé aux travaux de Marion et al. (2012) et définit la performance comme « le résultat d'une action, le succès de l'action… ». En fonction du contexte, l'évaluation de la performance peut prendre plusieurs aspects d'où la notion de performance multicritère, elle inclut la performance économique, financière, la performance des processus etc. (Salgado, 2013)

D'après les recherches effectuées par Jouison et al. (2021) au sein d'un incubateur , ils stipulent que l'accompagnement participe à la réussite des projets et évite l'échec sur ses trois aspects (psychologique, relationnel, financier).selon les diverses postures de l'accompagnement un ensemble vocabulaire est utilisé pour qualifier l'accompagnateur comme conseiller, coach, mentor, accompagnateur, accompagnant…contrairement à Hentic-

Giliberto et Berger-Douce, 2017 qui après leur enquête avait confirmé l'importance de l'accompagnement en phase amont de la création d'entreprise sur la poursuite du projet, ils pensent que la complexité du contexte autour du processus entrepreneurial ne permet d'établir de façon satisfaisante le lien entre incubation et réussite entrepreneuriale (Hackett et Dilts, 2004, 2008 ; Hackett, 2004).

Pour Drapeau (2015), l'accompagnement est un appui incontestable à la création d'entreprises tenant compte de toutes les difficultés qu'implique une démarche entrepreneuriale quel que soit la phase (prédémarrage, démarrage, croissance, développement, consolidation).

Ces structures d'accompagnement sont appelées à mettre en place des comités composés d'acteurs économiques, comme des banquiers, des représentants institutionnels, des *Business Angels*, des conseillers d'incubateurs, etc. pour renforcer la sélection des projets, ce qui permettra la valorisation de la structure d'accompagnement. Les choix des bailleurs vont s'accentuer sur les projets à fort potentiels (Theodoraki et Messeghem, 2015).

Paturel (2000) a examiné la performance des structures d'accompagnement sur les projets en fonction de ces trois critères.

- L'efficacité : qui mesure la pérennité et la croissance des entreprises accompagnées.
- L'efficience : est évaluée selon le niveau de rapidité et de facilité d'accès aux ressources apportées aux créateurs.
- L'effectivité : est évaluée par le niveau de satisfaction des acteurs impliqués.

L'efficacité ne peut être évaluée avec précision mais, Garnsey (1998) distingue les entreprises accompagnées qui stagnent, celles qui croissent rapidement puis se stabilisent,

celles qui se développent après une période de latence et celles qui se développent régulièrement Pluchart (2013).

La performance sociétale est aussi utilisé comme critère de mesure de performance elle permet de mesurer l'impact du projet sur le plans social. C'est-à-dire s'il y a une amélioration sur la qualité de vie des populations. L'impact social est testé sur une échelle de Likert allant de 1 à 4 (Dabiré, 2019).

Ainsi, la performance est un élément clé dans l'évaluation de l'impact des structures d'accompagnement sur les projets entrepreneuriaux.

1.4 FINANCEMENT ENTREPRENEURIAL

L'accès à la ressource financière constitue l'un des premiers obstacles rencontrés par les entrepreneurs lors de la création de leur entreprise. Compte tenu des efforts de recherche et de développement pour dégager une rentabilité importante, les jeunes entreprises innovantes ont, en effet, plus souvent que d'autres « entreprises classiques » de sérieux problèmes de financement (Albert et Mougenot, 1988 ; Moreau, 2005). Le financement bancaire reste majoritaire, ce qui pose la question de la dépendance. Pendant les périodes de crise, qui augmentent les niveaux d'incertitude, les institutions se font plus restrictives, ce qui provoque un rationnement systémique, dont les premières et principales victimes sont les PME (Kremp et Sevestre, 2013 ; Alexandre et Buisson-Stephan, 2014). Ainsi, il n'est pas étonnant que de plus en plus de dirigeants de PME s'orientent vers des sources de financement dites « alternatives » (financement participatif, crédit solidaire, microfinance, etc.) pour diverses raisons (Harrison et Baldock, 2015 ; Talbot, Mac an Bhaird et Whittam, 2015 ; Calmé et Polge, 2018). En somme, l'accès au financement demeure un sujet d'actualité PME (Manigart et Sapienza, 2017 ; De Prijcker, Manigart, Collewaert et Vanacker, 2019). D'autre part, l'obstacle est concurrentiel dans la mesure principalement où l'entreprise peut difficilement prévoir l'état et l'évolution de l'offre et de la demande sur ses nouveaux marchés, savoir avec certitude si l'innovation sera acceptée et quand elle pourra l'être. Hedlund (1994) souligne qu'il faut distinguer entre une entreprise traditionnelle et une

entreprise innovante dans la mesure où la première possède une forme orientée vers des objectifs rationnels et appropriés à un environnement stable, cependant, la deuxième a une forme convenable aux changements de conditions et de problèmes et à l'imprévisibilité de l'action. L'incertitude est plus importante pour les entreprises innovantes que celles dites traditionnelles.

Dans les phases de démarrage, les entreprises innovantes ont souvent de la difficulté à être financer par les banques. Car, dans cette phase, l'entrepreneur fait face une incertitude puisqu'il est nouveau sur le marché ou présente un produit qui n'existe pas encore sur le marché Cieply (2019). De ce fait, les investisseurs classiques n'auront pas de cas similaires comme référence et face à cette réalité inconnue, ne faciliteront pas l'accès au crédit aux entrepreneurs innovants. En réalité, un projet novateur est marqué par une grande incertitude, notamment en ce qui concerne sa rentabilité, la nécessité de préserver la confidentialité et le risque d'échec, selon Pendeven et al. (2015). Les responsables financiers, souvent moins expérimentés en matière de technologies que les innovateurs eux-mêmes, manquent d'outils fiables pour évaluer ces projets. Les conditions de financement sont souvent rigides pour les entreprises innovantes. Pour compenser cela, différentes autres options ont été mises en place pour aider les petites entreprises en phase de démarrage. Les sources de financement alternatif sont nombreuses, comme les *Crowdfunfing*, les *Business Angels*, les fonds publics, le capital-risque. Ainsi pour attirer les investisseurs les entrepreneurs peuvent utiliser un Business Model (BM) en vue de séduire les financeurs. Ce business model implanté lors du plan d'affaires aura pour objectif de convaincre les investisseurs que l'idée de projet peut être une opportunité d'affaire rentable.

Schématiser selon le modèle suivant:

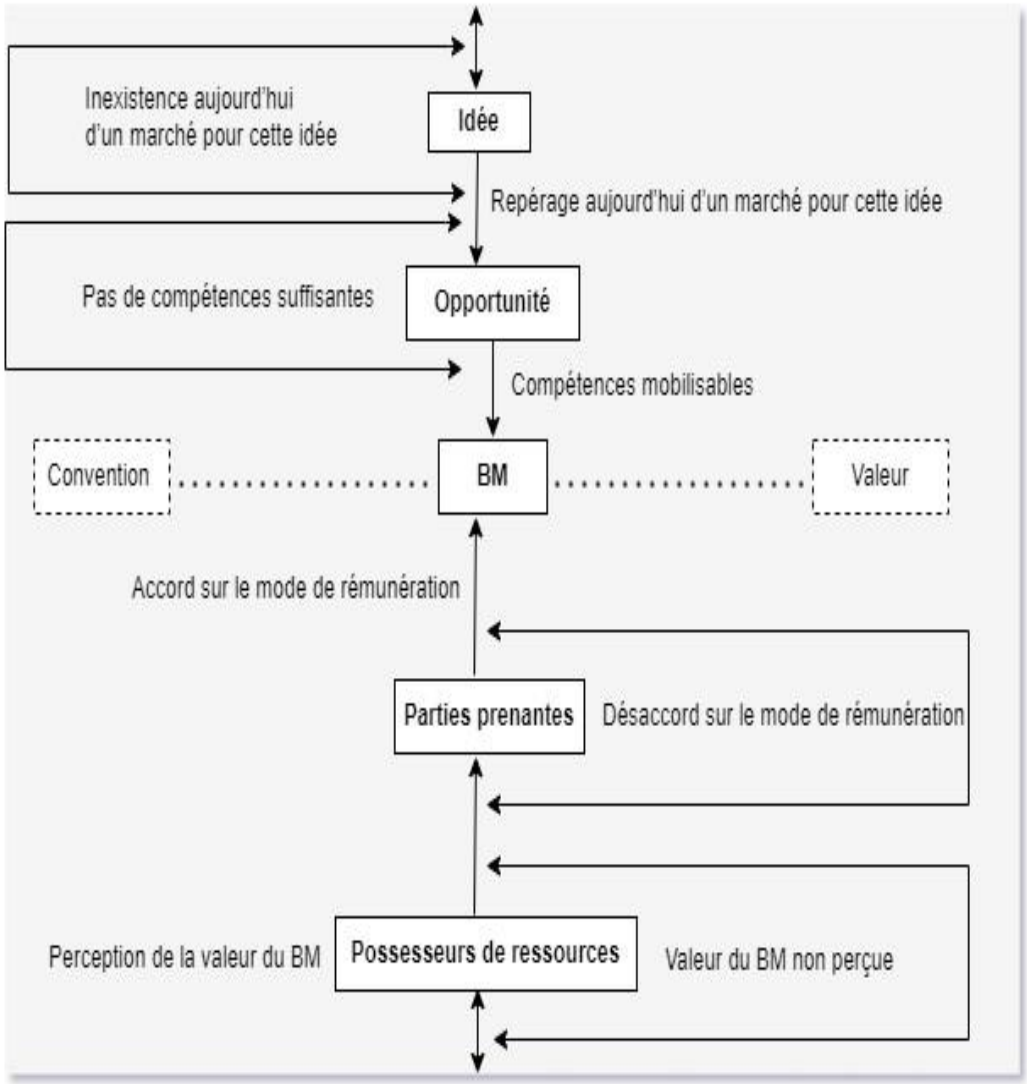

Figure 5:Business Model

Source : Verstraete et Saporta (2006)

Les promoteurs de projets peuvent trouver plusieurs sources de financement pour financer leurs initiatives. Il y a le financement par des fonds propres, le financement par endettement et d'autres sources de financement.

1.4.1 L’autofinancement et le financement par les pairs (love money)

Pour Gálvez-Albarracín et al. (2018), la théorie de la hiérarchie financière ou théorie de l'ordre hiérarchique soutient que les entreprises ont une préférence hiérarchique par rapport aux sources de financement, les utilisant lorsque les meilleures options s'épuisent (Rivera, 2002 ; Myers & Majluf, 1984) en ce sens, elles ont généralement d'abord recours à des fonds internes ou propres.

Le « love money » désigne une forme de financement de projets entrepreneuriaux où l’initiateur du projet s’appuie sur ses relations personnelles, telles que sa famille et ses amis, pour obtenir un soutien financier. En contrepartie, ses proches qui apportent le capital nécessaire à la réalisation du projet deviennent des associés (JDN, 2018).

1.4.2 Financement bancaire

Hikmi et Parnaudeau (2008), avancent que le financement bancaire n’est que faible partie du financement utilisé pour les entreprises innovantes car le cout de ce financement est trop élevé dû au niveau de risque et à l’incertitude dont ses projets font montrés. En conséquence, le recours à ce type de financement est utilisé lorsque le projet est bien avancé. Robb et Robbinson (2014), ont présenté les effets différentiels sur la survie et la croissance d'une entreprise en démarrage attribuables à l'utilisation de la dette externe obtenue au nom de l'entreprise (dette commerciale). Cependant, seule la dette bancaire et non la dette personnelle offre de meilleurs résultats aux entreprises en démarrage (Cole et Sokolyk, 2018). Du coup, les jeunes entreprises entrepreneuriales utilisant l’endettement personnel ne surpassent pas les entreprises sans dettes.

La dette commerciale est fondamentalement différente de la dette personnelle en termes de sélection et de surveillance par l'entreprise dans la mesure où la dette commerciale est obtenue auprès d'un prêteur informé, tandis que la dette personnelle est obtenue auprès d'un prêteur sans lien de dépendance. Lors de l’évaluation d’une demande de prêt

commercial, le prêteur évalue principalement la solvabilité et les perspectives de performance de l'entreprise. Si le prêteur accorde une dette commerciale à l'entreprise, il surveillera généralement l'entreprise pendant la durée du prêt.

Subventions gouvernementales. Pour aider les petites et moyennes entreprises dans plusieurs pays, des fonds sont mis à la disposition des entrepreneurs. Au Canada, le gouvernement aide les PME à obtenir des prêts auprès des institutions financières en partageant avec le prêteur les risques (gouvernement du Canada, 2024). Au cours des 10 dernières années, les petites entreprises ont reçu plus de 53 000 prêts totalisant 10 milliards de dollars. Des conditions s'appliquent à ces prêts, comme le montant maximal de prêt pour un emprunteur, le taux d'intérêt.

Selon statistiques Canada (2022), en 2020 plus des quatre cinquièmes (82,4 %) des petites et moyennes entreprises (PME) ont demandé du financement externe. Le financement externe englobe toutes les demandes de crédit immobilier commercial, de crédit de ligne d'entreprise, de prêt à long terme, de carte de crédit professionnelle, de financement par crédit-bail, de financement par crédit commercial, de financement par fonds propres ou de financement gouvernemental. Il s'agit d'une augmentation importante par rapport à 2017, année où 47,1 % des entreprises ont demandé du financement externe. Ce changement est principalement attribuable aux programmes de soutien du gouvernement largement utilisés par les PME pendant la pandémie de COVID-19.

Les PME de toutes les tailles d'effectifs étaient susceptibles de demander du financement en 2020. Les entreprises comptant de 20 à 99 employés (91,9 %) et de 5 à 19 employés (91,7 %) étaient les plus susceptibles de demander du financement externe, suivies des entreprises comptant de 100 à 499 employés (88,5 %). En revanche, celles comptant de 1 à 4 employés (75,2 %) étaient les moins susceptibles de le faire.

Plus des trois quarts (75,9 %) des PME ont demandé du financement gouvernemental en 2020. Le taux de demande a augmenté de façon considérable comparativement à celui de 3,7 % enregistré en 2017, ce qui reflète l'incidence des programmes de soutien du gouvernement mis en place pour aider les entreprises à faire face aux effets de la pandémie. En 2020, presque toutes (98,2 %) les demandes de financement gouvernemental ont été approuvées.

1.4.3 Financement par capitaux propres

D'après Gandégnon (2023), l'accès au financement demeure un sujet d'actualité PME (Manigart et Sapienza, 2017 ; De Prijcker, et al., 2019). Pour y répondre, de nombreux auteurs ont proposé des agendas de recherche (Pettit et Singer, 1985 ; Francoeur, 2001). La finance entrepreneuriale qui s'intéresse aux spécificités des problématiques financières de l'entrepreneur et des PME (St-Pierre et Fadil, 2016) et qui, selon Cumming (2012), couvre de nombreuses sources de financement, connaît une progression notable de sa production pour accompagner cette évolution (Rao et al., 2021). Depuis leur apparition, les offres alternatives de financement occupent aussi une place importante dans les travaux (Deffains-Crapsky et Daniel, 2016 ; Bessière et Stephany, 2015 ; Cumming, Vanacker et Zahra, 2021 ; Bessière, Stéphany et Wirtz, 2021).

1.4.3.1 Financement par les investisseurs providentiels

Les *Business Angels* sont : « des personnes fortunées qui investissent leur propre argent dans de petites entreprises non cotées, sans lien familial, en supposant généralement une participation minoritaire au capital ainsi qu'une implication active dans les sociétés de portefeuille» (Mason, 2008).

Au XIIIè siècle, les investisseurs prêtaient des capitaux à des marchands entreprenants de Barcelone, de Valence, deVenise ou de Florence. Puis, ils partageaient avec l'entrepreneur

les risques et avantages de l'investissement. Les recherches sur les investisseurs providentiels remontent à l'étude pionnière de Wetzel (1983) en Nouvelle-Angleterre (États-Unis). Au cours des deux décennies suivantes, des études de « première génération » ont reproduit les premiers travaux de Wetzel. Les investisseurs providentiels découverts dans le cadre de ces études étaient des hommes d'âge moyen, ayant un revenu élevé et une expérience antérieure en tant qu'entrepreneurs, qui investissaient des sommes assez importantes par entreprise (Argerich et Cruz-Cazares, 2017).

Le monde universitaire s'est beaucoup intéressé aux *Business Angels* comme incitateurs financiers pour les entreprises en démarrage (Vasic, Gomezel et al., 2022). Les études menées dans les pays européens utilisent souvent le terme BA (Argerich, Hormiga et Vallpasola, 2012 ; Avdeitchikova et Landström, 2016 ; Freear et al., 1994 ; Harrison et Mason, 2007 ; Mason, Botelho et Zygmunt, 2017 ; Maxwell et Levesque, 2014 ; Sørheim, 2005) alors que celles effectuées aux états-unis utilisent plutôt le terme investisseurs providentiels (Brush, Edelman et Manolova, 2012 ; Collewaert, 2012 ; Edelman et al., 2017 ; Madill, Haines et Riding, 2005 ; Mitteness et al., 2012 ; Morrissette, 2007 ; OCDE, 2011 ; Prowse, 1998).

Les BA sont les principaux investisseurs des petites et moyennes entreprises plus précisément en phase de démarrage. Pour être considérés comme investisseurs providentiels, ces investisseurs ne doivent pas avoir de lien avec le propriétaire de l'entreprise pour laquelle ils veulent investir (Lodefalk et Anderson, 2023). La plupart des auteurs mettent l'accent sur les capacités cognitives des *Business Angels* (Morrissette, 2007 ; Wirtz et al. 2012) ou leur parcours professionnel antérieur (Li et al. 2014), d'autres accentuent leurs analyses sur la contribution des *Business Angels*, la complémentarité des BA et les banques (Mason, Harrison, 2000) et leurs spécificités comme apporteurs de capitaux (Levratto et al., 2016). « Les *Business Angels* investissent dans des entreprises entrepreneuriales plus petites et plus actives qui ont tendance à être situées dans des pays caractérisés par des environnements juridiques moins efficaces et des niveaux plus élevés d'individualisme et de prise de risques

» (Zhang, 2018). Ils jouent un rôle très important dans la croissance des entreprises qu'ils investissent (Arora et al., 2023). Les BA veulent soutenir la croissance de l'entreprise dans laquelle dans lesquelles ils investissent, (Van Osnabrugge, 2000 ; Mason et Harrison, 2002 ; Mason et Stark, 2004 ; Morrissette, 2007). Ils attachent beaucoup d'importance à leur compatibilité avec l'entreprise et se considèrent comme des co-créateurs et pas seulement des investisseurs (Landström, 1998 ; Mason et Stark, 2004 ; Drover et al. 2017) cité par Kirihata, Tetsuya (2022).

Ils ont une image positive auprès des décideurs politiques, dans les milieux académiques, ils ont ; la réputation d'être des investisseurs performants en termes de rendement et de valorisation des entreprises qu'ils soutiennent, leur apport favorise de meilleurs performances économiques et financières auprès des entreprises accompagnées que pour les entreprises non assistées (Levratto et Tessier,2016). L'accompagnement constitue l'une des caractéristiques principales des *Business Angels* par rapport à la plupart des autres apporteurs de ressources financières (Certhoux et Zenou, 2006), à l'exception des capitaux-risqueurs. Selon Shane (2008) et Heights (2009) les BA sont considérés comme des acteurs clés de financement pour la croissance des entreprises innovantes. D'autres auteurs, comme Ramadani (2009), font également état de l'expérience supérieure du monde des affaires dont font preuve les *Business Angels*. Ils sont ainsi en mesure de guider plus efficacement les choix de l'entrepreneur soutenu en lui prodiguant des conseils fondés sur des méthodes ou critères qui ont déjà fait leur preuve (Levratto et Tessier, 2016).

Financement Pécuniaire .Un investisseur providentiel peut décider d'investir seul dans un projet ou en réseau avec d'autres investisseurs. Ils investissent généralement avec des investisseurs de leurs propres réseaux avec un financement d'un groupe d'investisseurs providentiels. Dans certains cas, ils peuvent investir dans des entreprises plus établies. Les investisseurs peuvent allouer des sommes d'argent variables et d'autres ressources non monétaires en fonction du capital investi ou du niveau d'engagement. Ils peuvent être classés en *Business Angels* Micro, Axée sur la connaissance ou classique axée sur le capital. Les *Business Angels* sont très attrayants pour les entreprises entrepreneuriales, selon Mason et

Harrison (2000), Johnson et Sohl (2012) et Capizzi (2015), car ces investisseurs répondent à certains besoins.

Financement non pécuniaire. Lorsque les *Business Angels* investissent dans les entreprises en démarrage en offrant des ressources autres que financières, ils assument généralement un rôle consultatif ou de gestion, car ils peuvent partager leurs antécédents en gestion, leurs connaissances du marché et leurs réseaux de contacts. Les *Business Angels* apprennent de l'expérience des autres partenaires, mais la diversité des *Business Angels* ne se reflète pas toujours dans leurs processus de décisions (Harrison et al. 2016).

Cet apport crée une légitimité entre l'entrepreneur et l'entreprise (Truong et Nagy 2020) cependant, les BA n'investissent pas dans tous les projets candidats vu que c'est un investissement très risqué. Ainsi, pour s'engager les investisseurs misent beaucoup sur la capacité managériale des porteurs de projet en se fiant à leurs expériences antérieures et les caractéristiques du projet (Clark, 2008 ; Mason et Harrison, 2003 ; Mitteness, Baucus et Sudek, 2012 ; Carpentier et Suret, 2015 ; Huang et Pearce, 2015 ; Maxwell, Jeffrey et Lévesque, 2011).

Critères de choix des investisseurs providentiels (Business Angels). Des recherches montrent également que les *Business Angels* investissent davantage dans les entreprises en démarrage. Simultanément, les *Business Angels* sont moins susceptibles d'investir dans des entreprises en phase de croissance ou plus avancées que les autres types d'investisseurs (Hellman et Thièle, 2015). Cependant investir à cette phase est beaucoup plus risqué, selon (Block et al., 2019 et Lerner,1994) la seule façon de réduire ce risque est de s'engager en syndication avec d'autres investisseurs. Les études portant sur les décisions finales du choix de financement montrent que les critères de choix varient, car, certaines études ont souligné le fait que les *Business Angels* accordent plus d'importance à l'équipe d'entrepreneurs dit Jockey (Mason et Harrison, 2002 ; Haines, Madill et Riding, 2003). D'autres chercheurs sont

arrivés à la conclusion selon laquelle les *Business Angels* placent un poids plus important sur les forces de l'opportunité d'affaire, dit Horse, plutôt que sur l'équipe d'entrepreneurs (Fiet, 1995 ; Kaplan, Sensoy et Strömberg, 2009).

Certains auteurs se sont concentrés sur les critères de décision que les groupes de *Business Angels* adoptent lors de la sélection des opportunités d'affaires durant les différentes phases d'évaluation (pré-sélection, sélection) comme (Croce et al., 2017) et (Carpentier et Suret, 2015) tandis que (Mason et al., 2016) et (Paul et Whittam,2010) ont examiné les avantages apportés par un groupe de *Business Angels* à ses membres. Un ensemble d'études ont démontré que les investisseurs utilisent souvent les réseaux pour l'évaluation des *startups* (Hoang et Yi, 2015). De nombreux facteurs peuvent influencer la prise de décision en matière d'investissement par les investisseurs providentiels, tels que la qualité, les spécificités du produit, le marché visé, les résultats financiers, l'entrepreneur lui-même. Ces éléments ont été mis en évidence dans diverses études, notamment celles menées par Macmillan et ses collaborateurs en 1985, Mason et Harrison en 2003, Maxwell et son équipe en 2011, Sudek en 2007, ainsi que Tyebjee et Bruno en 1984, et Zacharakis et Meyes en 1998.

Quoique les premières raisons pour lesquelles les BA investissent soient un retour sur investissement positif. Les recherches portent à croire qu'ils jouent un rôle actif après l'investissement en vue de surveiller les fonds investi Sohl et Wetzel, 1995 ; Harrison et Mason, 1992). Selon Vasic et Al. (2022), il a été prouvé que les rendements des investissements réalisés par les *Business Angels* sont nettement supérieurs à ceux réalisés par des non-*Business Angels*, principalement en raison de la nature de leur implication (Haar et al., 1988 ; Mason et Harrison, 2002 ; Riding, 2008). Selon leurs recherches, les résultats ont permis de confirmer l'idée établie dans plusieurs revues de littérature, que la prise de décision des *Business Angels* dépend fortement de la qualité du réseau d'affaires. (Drover et al., 2017 ; Edelman et al., 2 017 ; Harrison, 2017 ; Wallmeroth et al., 2017).

Parhankangas et Ehrlich (2014), se sont penchés sur les raisons qui inciteraient les *Business Angels* à investir en se basant sur la littérature et ils ont pu déceler quelques-unes :

L’importance de l'expressivité et de la persuasion de l'entrepreneur pour le succès d'une nouvelle entreprise (Baron et Markman, 2003, Baum et al., 2001, Cardon et al., 2009). D’autres ont mis l’accent sur la relation en forme de U qui existe entre l’innovation et le financement des *Business Angels* (Barry et Elmes, 1997, Jones et Livne-Tarandach, 2008, Landstorm 1998, Martin, 1986, Mason et Harrison, 2003 Mason et Stark, 2004). Les investisseurs attachent de l'importance à la nouveauté du concept d'entreprise, les investisseurs veulent voir un certain degré de nouveauté dans le concept de produit et d'entreprise.

Troisièmement, selon la littérature sur l’entrepreneuriat, la supplication ou l’acte de présenter ses faiblesses pourrait constituer un élément stimulant pour aider les entrepreneurs à trouver du financement au stade de démarrage de l’entreprise. Les *Business Angels* peuvent attribuer les revendications d'un entrepreneur soit à son désir d'obtenir un financement, soit aux caractéristiques réelles de l'entreprise comme communiqué par une source honnête, ils attendent des entrepreneurs qu’ils se concentrent uniquement sur les points forts de leur entreprise, et pas du tout, ou seulement dans une mesure limitée, sur les faiblesses de leur entreprise.

Les *Business Angels* ajoutent de la valeur au-delà du capital financier initial proposé, généralement sous la forme de conseils stratégiques et de mise en réseau. Selon les recherches empiriques, les BA expérimentés occupent une place centrale dans la facilitation du financement futur. Par conséquent, il est crucial pour les entrepreneurs de considérer l’expérience passée des banquiers, car elle aura un impact significatif sur leur capacité à obtenir de nouveaux fonds. Un certain nombre d'études ont montré que les entreprises étaient l'un des principaux facteurs contribuant à la création de nouveaux emplois et à la création de nouvelles entreprises (Storey, 1994 ; Davidsson et al., 1994). Cependant, certains ont indiqué que les petites entreprises, et en particulier les jeunes entreprises en pleine croissance (c'est-à-dire les entreprises entrepreneuriales), sont confrontées à des défis considérables dans le processus d'obtention d'un financement externe à long terme (Storey, 1994 ; Binks, 1996 ;

Mason et Harrison, 2000). Pour se développer, de nombreuses entreprises entrepreneuriales doivent obtenir du financement auprès d'autres sources. Une autre voie viable pour ce type de financement pourrait être d'attirer des *Business Angels*. Les principales contributions des investisseurs informels prennent généralement la forme de conseils stratégiques, de mise en réseau et de leur rôle de coach ou de mentor.

La recherche entrepreneuriale s'est également penchée sur la diversification des portefeuilles. La diversification sectorielle d'un portefeuille de démarrage consiste à y intégrer des investissements provenant de différents secteurs (Landstrom, 1995). Elle comporte des défis, mais pourrait aider les *Business Angels* à réduire les risques de leurs portefeuilles. La question de savoir si la diversification du portefeuille dans différents secteurs est positive ou négative a attiré l'attention dans la littérature sur le capital-risque (par exemple, Buchner et al., 2017 ; Knill 2009 ; Matusik et Fitza, 2012), où les études ont principalement discuté du rôle des investissements accumulés. Lorsque des *Business Angels* individuels choisissent de se diversifier, leurs connaissances sectorielles disponibles reposent exclusivement sur leur expérience individuelle (Huang et Pearce, 2015), qui est différente de l'expérience qu'un fonds de capital-risque accumule grâce à une équipe de professionnels de l'investissement (par exemple Matusik et Fitza, 2012, De Clercq et Dimov, 2008).

Lorsque les *Business Angels* investissent dans de nouveaux secteurs, les connaissances requises pour prendre une décision d'investissement éclairée sont généralement éloignées de leurs connaissances antérieures. En conséquence, ils peuvent rencontrer des difficultés significatives à générer des rendements attractifs lors de la diversification de leurs investissements. Des études antérieures supposaient souvent que les individus évitaient les recherches à distance pour contourner ses effets négatifs (par exemple Nelson et Winter,1982) L'essor des plateformes d'investissement providentiel grâce auxquelles les individus peuvent accéder et bénéficier du partage de connaissances complémentaires de l'industrie de leurs collègues investisseurs, nous permet cependant d'étudier les effets des *Business Angels* allant au-delà de leur base de connaissances lors de la diversification de

leurs portefeuilles. Les plateformes d'investissement providentiel offrent ainsi une base pour les investissements de portefeuille et la diversification dans des secteurs inconnus (Bonini et al., 2018) les réseaux de co-investissement aident les *Business Angels* à « apprendre les ficelles du métier » de leurs collègues investisseurs et ainsi à prendre de meilleures décisions d'investissement (Paul et whittam, 2010 ; Sorheim et Landstrom, 2001). Lorsqu'ils sont confrontés à de nouvelles connaissances qui se trouvent en dehors du domaine de connaissances de l'individu, à savoir des connaissances distantes, les *Business Angels* sont censés rencontrer des limites lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement hors du champ d'application (Piezunka et Dahlander, 2015).

Bien que les BA décident en fin de compte d'investir ou non individuellement, en tant que membres d'une communauté avec d'autres membres, ils sont en mesure de participer et de discuter d'un plus large éventail de décisions d'investissement. À ce titre, ils bénéficient des connaissances des autres lorsqu'ils investissent, leur permettant ainsi (au moins théoriquement) de diversifier la portée industrielle de leurs investissements (Kerr et al., 2011 ; Mason et Botelho, 2017).

Lorsque l'attention d'un BA n'est plus concentrée uniquement sur un secteur spécifique, l'éventail des possibilités qu'il remarquera sur la plateforme augmentera (Barnett, 2008 ; Ocasio, 1997). Lorsque les BA sont capables de remarquer les « possibilités latentes » ou les « options fantômes » (Bowman et Hurry, 1993), qui étaient auparavant inaperçues, ils peuvent les transformer en moteurs potentiels de choix (Barnet, 2008 ; McGrath et al., 2004).

Dans le contexte des plateformes d'investissement providentiel, les individus peuvent avoir des motivations divergentes lorsqu'ils rejoignent un réseau. Certaines *Business Angels* peuvent se concentrer sur l'aspect communautaire et ne réaliser qu'occasionnellement un investissement (Kerr et al. 2011).

Des recherches antérieures sur les fonds de capital-risque ont révélé que la diversification sectorielle est généralement positive (Buchner et al. 2017 ; Knill, 2009).

D’autres études ont souligné les coûts et les bénéfices de la diversification et ont proposé une relation non linéaire (en forme de U) entre diversification et performance (Matusik et Fitza, 2012 ; Yang et al., 2014). La recherche effectuée par Antrettera et Al., (2020) a permis de trouver des preuves que la capacité des membres des groupes providentiels à accéder aux connaissances du secteur via leurs réseaux de co-investissement contribue à atténuer les coûts liés aux niveaux élevés de diversification sectorielle du portefeuille.

Internationalisation des investissements des Business Angels. Les *Business Angels* sont souvent considérés comme des investisseurs locaux. La littérature s’était souvent intéressée au commerce transfrontalier sur le marché de capital-risque (Cumming et al., 2016 ,Cumminget Dai ,2010, de Prijcker et al., 2012 , Schertler et Tykvona , 2011, Wright et al., 2005 entre autres). Pour les *Business Angels*, investir à l’international entraîne des coûts liés à la méconnaissance des marchés étrangers et aux différences institutionnelles, culturelles et économiques par rapport au marché intérieur (Croce, Schwienbacher et Ughetto ,2023), puis les BA utilisent beaucoup leurs réseaux pour identifier et évaluer des opportunités de financements (Harrison et al., 2010, Mason et al., 2016, Mason et al., 2019) qui deviennent plus difficiles avec la distance et créent des barrières informationnelles à noter que la connaissance de l’environnement commercial est un attribut important pour les investisseurs. Lorsqu’ils investissent à l’étranger, les BA étendent leurs investissements à des sociétés qu’ils ne connaissent pas nécessairement eux-mêmes ou qui ne sont connues que de leurs associés, ce qui rend le contrôle plus coûteux et moins efficace.

Des recherches antérieures sur le financement du capital- ont montré que la réputation et l'expérience peuvent atténuer les préjugés locaux dans les investissements (Cumming et Dai, 2010). Des travaux empiriques récents sur les *Business Angels* suggèrent que l'expérience affecte la performance des investissements et les injections de capital ultérieures par les investisseurs en capital-risque (Croce et al., 2018). L'expérience d'investissement reflète le savoir-faire développé au cours d'activités d'investissement antérieures, qui est souvent une forme non codifiée de connaissances sur l'industrie, les technologies et les personnes (Cooper et al., 1994). Les connaissances expérientielles en tant qu'investisseurs

antérieurs (expérience d'investissement) fournissent aux *Business Angels* les compétences nécessaires pour évaluer les opportunités commerciales et gérer le processus d'investissement jusqu'à la sortie (Croce et al., 2018). L'expérience d'investissement permet de réduire le désavantage informationnel lié au franchissement des frontières géographiques grâce à un meilleur accès aux transactions syndiquées sur les marchés étrangers et au développement d'un langage universel qui dépasse les frontières. Les *Business Angels* créateurs de startup ont accumulé des connaissances sur la manière de diriger et de gérer une entreprise (expérience entrepreneuriale), ce qui peut les aider à approcher des entrepreneurs sur les marchés étrangers, réduisant ainsi la distance informationnelle avec les entreprises investies.

Les investisseurs providentiels américains ont une expérience significativement plus élevée en matière d'investissement dans des entreprises nationales et de création d'entreprises *startup* dans leur propre pays, alors que l'inverse est vrai lorsque l'on prend en compte l'expérience internationale (Crocem et al., ,2023). Tandis que ceux de l'Europe montrent une plus forte propension à investir dans des sociétés internationales et à créer des sociétés à l'étranger.

1.4.3.2 Financement par Capital de Risque (Venture capital)

Le capital risque est un mode de financement pour les jeunes entreprises où les sociétés apportent leurs expertises et aussi un capital à la jeune entreprise. En revanche, ils posséderont une part de leur capital. Le capital-risque permet aux jeunes entreprises, qui démarrent leurs activités et ont un potentiel de croissance, d'augmenter leurs fonds propres. La présence d'un capital-risqueur permet de lever de nouvelles ressources auxquelles la PME n'avait pas accès auparavant (Sapienza et al., 1996).

Le capital-risque a été introduit comme moyen alternatif de source de financement aux banques, puisque les entreprises innovantes ou *startups* éprouvaient de la difficulté à se trouver des financements. Les sociétés de capital-risque sont de petites entités travaillant en collaboration avec les entreprises dans lesquelles elles investissent. Le capital-risque joue un rôle important dans le financement de nouvelles idées potentiellement risquées et

rentables en achetant des actions et/ou des titres liés à des actions et en aidant à développer de nouvelles entreprises (Lerner, 2001). Les capital-risqueurs fournissent aussi des conseils et leurs expertises au-delà du capital investi (Sapienza, 1992 ; Sorensen, 2007). Les investissements en capital de risque commencent à fournir de vrais rendements aux commanditaires dans un délai de 10 ans environ.

Le capital-risque a pris naissance aux Etats-Unis précisément en Nouvelle-Angleterre où qu'un groupe d'élite en 1925 avait créé une fondation en vue de promouvoir le tissu économique de la région. Aujourd'hui, il s'impose comme un mode de financement important dans des économies avancées. Une étude montre, qu'aux États-Unis, 43 % des firmes introduites en bourse depuis 1979 ont été financées au moins une fois par un capital-risqueur, Hafied (2019). Ces firmes représentent désormais 38 % des employés américains.

Il y a une croissance considérable du capital-risque au cours des deux dernières décennies et il a gagné en popularité surtout dans la communauté universitaire et en recherche. Le capital-risque continuera d'être une source de financement très importante pour un large éventail d'entreprises à travers le monde. Le sujet le plus critique abordé est la manière dont les capital-risqueurs choisissent les entreprises dans lesquelles ils veulent investir (Tykvova, 2018). En 2015, les investissements de capital-risque aux États-Unis se sont élevés à 59,7 milliards USD et représentaient 85 % du total des investissements de ce type dans la zone OCDE. En Europe, ces investissements ont atteint 4,2 milliards USD. Dans la majorité des pays, le capital-risque représente une très petite part du PIB, souvent inférieure à 0,05 %. Les deux exceptions notables sont Israël et les États-Unis, où le secteur du capital-risque atteint un niveau de maturité supérieur et représente respectivement 0,38 % et 0,33 % du PIB. Au plus fort de la crise, les investissements de capital-risque ont chuté dans la quasi-totalité des pays et se sont maintenus à un niveau inférieur à celui d'avant la crise dans la plupart des pays. En revanche, en Afrique du Sud, aux États-Unis et en Hongrie, la reprise a été forte et les niveaux de 2007 ont été multipliés par presque deux en 2015. Le capital-risque remplace le financement bancaire classique selon l'OCDE (2017).

L'investisseur en capital-risque reçoit généralement des titres de créance convertibles ou des actions privilégiées convertibles qui comportent les mêmes droits de vote que s'ils avaient déjà été convertis en actions ordinaires (Benton et Gunderson, 1993 ; Gompers, 1997). Le contrôle du conseil d'administration permet au fournisseur de capital-risque de remplacer l'entrepreneur au poste de directeur général si les performances sont à la traîne.

Bernard (2003) distingue trois catégories de capital-risque : une première basée sur la nature des investissements ; une deuxième selon le degré d'indépendance ou d'appartenance ; et une troisième selon le stade de développement de l'entreprise. Selon la nature des investissements, l'on distingue le capital investissement institutionnel, le capital investissement informel et le capital investissement industriel. Selon le degré d'indépendance ou d'appartenance, il y a les indépendants, les captifs, les semi-captifs et les fonds du secteur public. Selon le cycle de vie, nous avons : le capital-amorçage, le capital-risque, le capital-développement, le capital-transmission et le capital-retournement (Ngongang, 2017).

Le fond de capital-risque agit aussi comme médiateur de réputation. Ce type de financement renforce la crédibilité de la société en portefeuille auprès des tiers dont les contributions seront cruciales au succès de l'entreprise. La réputation du fonds est cruciale pour ses propres relations avec les investisseurs de ses sociétés en commandite existantes et futures, avec d'autres sociétés de capital-risque pour la syndication des investissements dans les sociétés de portefeuille et pour la négociation avec les entrepreneurs concernant de nouveaux investissements de portefeuille (Sahlman, 1990 ; Lerner, 1994b) Bernard S. Noir et Ronald J Gilson (1997).

En finançant les *startups* innovantes à fort potentiel de croissance dans la biotechnologie et le numérique, le capital-risqueur joue donc un rôle majeur dans le développement de la haute technologie et peut agir comme catalyseur de la croissance et de l'emploi (Dubocage ,2016).

Dans son livre maintenant classique, Lerner (2012) met en évidence l'excellence du financement corporatif ou Corporate Venture Capital (CVC), également connu sous le nom de capital-risque industriel (CRI) en France. Cette structure hybride allie les avantages des unités de recherche d'entreprise et les atouts des entités juridiques semblables aux *startups*. Ils peuvent constituer des stratégies entrepreneuriales en constituant des fonds d'investissement pour financer des *startups* innovantes (Brinette et al.. 2021), En 2016, l'investissement dans le CRI a atteint 2,7 milliards d'euros contre 1,5 milliards d'euros en 2015 et seulement 289 millions d'euros en 2013. Entre 2016 et 2017, les montants totaux investis par les CRI ont augmenté de 32,6 %. Les études portant sur les opérations de CRI se sont principalement intéressées à la performance (Wadhwa et al., 2016 ; Dushnitsky et Lenox, 2006; Allen et Hevert, 2007), à la comparaison de différents véhicules d'investissement sur la création d'innovation (Harris et al., 2014; Chemmanur et al., 2014), à la comparaison des fonds industriels (CRI) et des fonds indépendants (Dufour et al., 2018) et aux motivations de la mise en oeuvre de CRI (Maula, 2007).

Incitations en faveur du Capital –Risque. Pour encourager l'entrepreneuriat, l'Etat met en place des mesures qui peuvent inciter les investisseurs. Aux Etats-Unis l'administration s'implique dans le capital-risque au travers des SBIC (small business investment companies). Au milieu des années 1960, de très nombreuses SBIC sont créées et contrôlent alors la majorité du capital-risque américain, les sociétés privées de capital-risque, elles sont financées par des prêts à taux réduit auprès du gouvernement fédéral.

Les SBIC continuent à jouer un rôle significatif dans le capital-risque, surtout dans le capital-amorçage (Lorenzi et Villemeur, 2009). Elles ciblent préférentiellement (49 % des projets) les entreprises en phase de démarrage, dans le secteur des TIC (technologies de l'information et de la communication) et le secteur de la production. Mais surtout, elles fournissent 64 % des fonds investis en amorçage, ce qui met en lumière leur rôle dans cette phase particulièrement risquée du capital-amorçage (GKettani et Villemeur ,2012)

Le Royaume-Uni s'est inspiré des SBIC et met en œuvre des entreprises de capital funds. Les pouvoirs publics français ont longtemps privilégié un mode d'intervention fondé

sur une série de mesures fiscales et réglementaires incitatives, en évitant d'intervenir directement par l'injection de capitaux (Dubocage et Rivaud-Danset, 2003).

Plusieurs chercheurs, dont Phelps et Kotha (2016) et Weber (2007), rapportent que le capital-risque est l'un des mécanismes les plus efficaces pour stimuler la capacité d'innovation des entreprises et favoriser le développement des idées et des produits des entrepreneurs, les rendant ainsi commercialement viables. Ainsi, l'apport de capital-risque semble prendre une place active dans les entreprises qui réalisent les modifications jugées nécessaires, l'objectif étant de rentabiliser le capital investi.

Différence entre Investisseur providentiel et Capital-Risque. Il existe plusieurs points communs entre les BA et le capital-Risque, Cependant des différences sont également constatées, (Pinceau et al., 2012). Les *Business Angels* ont une relation plusieurs étroites avec les entreprises dans lesquelles ils investissent car, ce sont leurs fonds propres (Freear,Sohl et Wetzel 1992 ; Coveney et Moore 1998).

La deuxième différence est que les *Business Angels* disposent de fonds plus petits que les investisseurs en Capital-Risque.

La troisième différence consiste en la motivation d'investir. Les *Business Angels* investissent non seulement pour des retours financiers, mais aussi pour des avantages non financiers tels que la découverte de nouvelles méthodes technologiques, le mentorat et l'appréciation de la croissance des porteurs de projets créatifs, ainsi que la rencontre et l'interaction avec d'autres investisseurs pour élargir leurs réseaux (Haines et Madillet Riding2003 ; Morrisett 2007; Ibrahim 2008 ; Hsu et coll. 2014). Alors que les investisseurs en capital de risque attendent des retours sur les financements, des profits.

Plus loin, les *Business Angels* ont peu de stratégies de diversification, ne s'engagent pas dans de multiple investissement simultanément. Leur principale technique de gestion des risques est la faible proportion de capital investi par rapport à leur actif personnel total,

limitant ainsi l'impact d'une performance négative sur leur valeur nette (Freear, Sohl et Wetzel, 1992 ; Van Osnabrugge 2000 ; Johnson et Sohl 2012).

La cinquième est accentuée sur la publicité limité des investisseurs providentiels qui réduit la correspondance entre eux et les entrepreneurs et le flux de transactions ce qui différent pour ceux en capital de risque (Mustilli et Gangi 1999; Paul, Whittam et Wyper 2007 ; Shane 2008 ; Kerr, Lerner et Schoar 2011).

En dernier lieu la méthode d'évaluation et de négociation ne sont pas le mêmes car les *Business Angels* sont plus impliqués en raison de la petite taille des investissements ce qui n'est pas bénéfique pour les professionnels juridiques et les auditeurs. Mason et Harrison 1996a, 2000b ; Wiltbanket coll. 2009 ; Mitteness, Baucus et Sudek 2012).

Les différentes sources de financement énumérées ci-dessus sont les autres options qui s'offrent aux entrepreneurs et porteurs de projets.

1.4.3.3 Financement participatif ou *Crowdfunfing*

Le financement participatif appelé en anglais *Crowdfunfing* se fait à travers d'une plateforme en ligne ou les porteurs de projet en recherche de fonds présente leurs projets avec tous les détails nécessaires en vue d'attirer des investisseurs, bailleurs ou donateurs et des prêteurs. Il se définit Ordanini et al. (2011, p. 444) comme « un effort collectif réalisé par des personnes qui mettent en commun leur réseau et leur argent, habituellement par l'intermédiaire d'Internet, dans le but d'investir et de soutenir les efforts initiés par d'autres personnes ou organisations » Renault, (2018). D'après Onnée et Renault (2013, p. 55), le *Crowdfunfing* donne la possibilité aux porteurs de projets à avoir recours à une plateforme de financement afin de proposer un projet à une communauté.

Le *Crowdfunfing* repose sur la capacité contributive des citoyens d'où son appellation qui signifie financement par la foule. Le financement participatif est une nouvelle méthode pour

le financement des entreprises, Le recours aux plateformes de financement participatif a connu une croissance exponentielle ces dernières années (Busse, 2019). En dehors des *Business Angels* et des investissements en capital-risque, cette méthode est utilisée par les entrepreneurs comme mode de financement (Langley & Leyshon, 2017). Des porteurs de projets peuvent ainsi collecter des montants considérables en faisant appel à de nombreux contributeurs (Bessière et Stéphany, 2017 ; Mollick, 2014) grâce à l'évolution des technologies numériques (Joffre et Trabelsi, 2018). Ces ressources permettent aux porteurs de projet d'accéder à des marchés. Pour d'autres autres comme (Arora et al., 2023) Le financement participatif permet aux *startups* de lever des fonds à un stade très précoce auprès de petits investisseurs particuliers dont le nombre de billets est limité. Ces entreprises en phase de démarrage qui n'ont pas encore commencé leurs activités s'inscrivent sur des plateformes de financement participatif pour accéder à un financement auprès d'une grande variété de petits investisseurs

Cette plateforme facilite la rencontre entre porteurs de projets et financeurs potentiels. Les porteurs de projets utilisent une plateforme pour faire la campagne de leurs projets et cette plateforme peut se rémunérer en prélevant un pourcentage sur les dons. Le *Crowdfunfing* a pris son expansion en 2005 au moment de la création de la première plateforme. Les plateformes de *Crowdfunfing* se positionnent comme intermédiaires en produits. Certaines plateformes créent des relations avec des partenaires selon leur expertise pour aider les porteurs de projet dans les premières phases avant la mise en ligne du projet. Comme plateformes technologiques, « ces dispositifs ont vocation à faciliter les interactions entre deux ou plusieurs groupes d'acteurs interdépendants qui constituent les faces d'un même marché (marchés bifaces ou multifaces) » (Isckia, 2011). Du côté des porteurs de projets, « le *Crowdfunfing* vise avant tout des créateurs qui éprouvent des difficultés à lever des fonds dans les phases initiales d'un projet qui peut être jugé trop innovant ou trop complexe par les institutions financières traditionnelles » (Onnée, 2016). Le financement participatif doit son succès à la demande transparence et de traçabilité dont il fait objet lié à l'affectation des fonds investis. Les chercheurs stipulent que pour une définition complète ce mode de financement met en avant la foule, le porteur de projet et la plateforme de financement

(Mariani et coll 2017 : Ordanini et al., 2011 : Tomczak et Brem, 2013 : Zhang et Chen 2018). Les plateformes peuvent aussi mettre à disposition des porteurs des canaux facilitant les échanges entre les agents via des forums, de l'e-vote, des interactions directes par mail, voire des évènements sociaux selon Joffre (2018).

D'après Chevalier et al. (2016), trois modes de financement participatif sont priorisés :

Le financement en capital où l'investisseur possède une participation au capital de la jeune entreprise où le financement en redevance qui leur permet d'avoir un pourcentage du chiffre de l'entreprise après investissement.

L'autre méthode concerne le financement sous forme de prêt auprès des particuliers ou institutions.

Le dernier ou le porteur de projet à la possibilité de bénéficier des dons pour financer le projet, les donateurs peuvent bénéficier d'une contrepartie comme récompense lors de l'aboutissement du projet.

Renault (2018) s'est inspirée de Ricardeau (2013) pour présenter les diverses modalités de *Crowdfunfing* selon la figure qui suit.

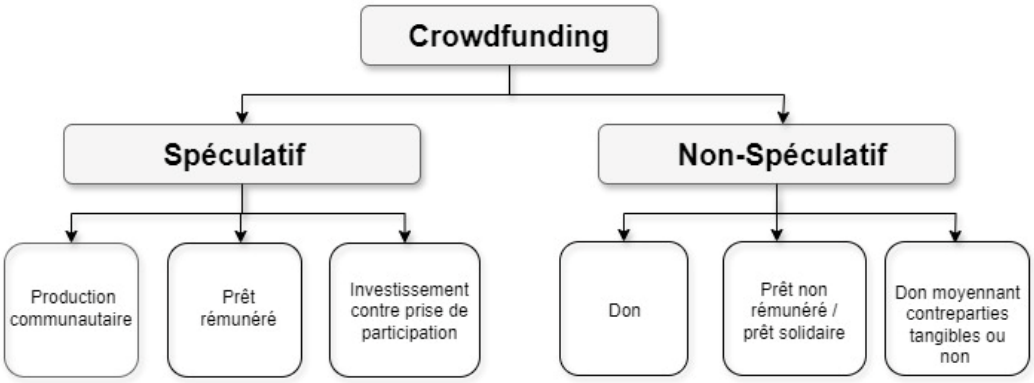

Figure 6:Différentes modalités de Crowdfunfing.

Cette méthode de financement continue de croitre et oriente le public vers ce financement pour les projets humanitaires et artistiques. Ainsi, il y a une nécessité pour les ONG eux aussi de se tourner vers le *Crowdfunfing* en vue de pérenniser leurs sources de financement (Poissonier et al., 2016). Il sert également comme outil de financement des micro-crédits pour les pays en développement et aussi en France. Selon ces chercheurs, le financement participatif est désormais un outil de collecte de fonds pour divers projets. Ils estiment que 20 % des fonds mondiaux collectés sont affectés.

Ces plateformes sont très nombreuses en France on comptait environs 160 plateformes sur le territoire en 2016, les montants collectés en financement participatif doublent chaque année, passant de 78,3 millions d'euros de collecte en 2013 à 152 millions d'euros en 2014, et 297 millions d'euros en 2015.

Cette nouvelle méthode de financement a pris son essor grâce à l'émergence de l'internet et également aux acteurs classiques (ex : banques) qui ne répondent plus ou presque plus aux besoins des porteurs de projet et la baisse des subventions.

Pour plusieurs chercheurs, la motivation est le facteur stimulant qui explique la décision de financement des bailleurs de fonds (Allison et al. 2015 Steigenberger ,2017 : Zhang et Chen 2018a, Zhao et al 2017.de même, pour (Arena et al, 2018) seules les personnes qui sont motivées acceptent de prendre ces risques, remplis d'incertitudes d'une nouvelle entreprise. La qualité et les caractéristiques des plateformes de financement sont des facteurs qui motivent les bailleurs à contribuer financièrement (Bagheri et al., 2019).

Selon les données de L'OCDE (2020), les volumes de transactions de financement alternatif en ligne ont fortement évolué par rapport aux années précédentes. En volume total, le marché du financement alternatif a progressé de 71,7 % aux États-Unis, passant de 48,9 milliards USD en 2019 à 84 milliards USD en 2020. La République tchèque et le Japon ont enregistré les plus fortes hausses du volume de transactions par rapport à 2019, respectivement de 108 % et 105 %, bien que ce soit à partir d'une base plus faible. Dans le cas du Japon, cette augmentation s'explique en grande partie par le niveau initialement bas

des volumes de financement alternatif avant la crise, dans la mesure où ils avaient baissé de plus de 100 % entre 2018 et 2019. Au Chili, pays qui représente 15 % de l'ensemble de l'activité sur ce marché en Amérique latine, les volumes de financement alternatif en ligne ont augmenté de 64 % (graphique 1). En France, les capitaux levés sur les plateformes de financement collaboratif ont connu une envolée sur la période 2018-20, passant de 402 millions EUR à 1,02 milliard EUR. En 2020, les capitaux levés ont ainsi permis d'accorder un financement à 13 796 PME.

Tableau représentant la croissance du financement alternatif

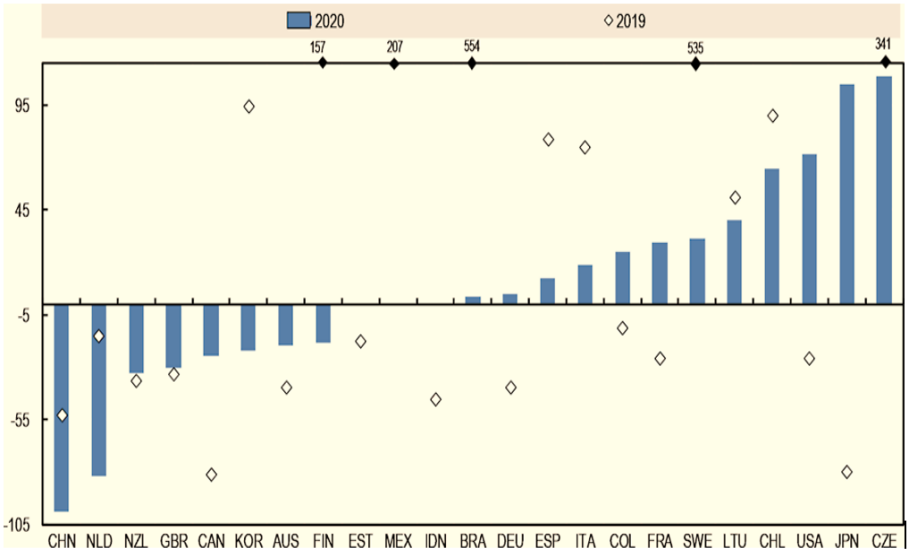

Figure 7:Volume des activités de financement par région, 2019 et 2020.

Source : *Cambridge Centre for Online Alternative Finance*, 2021

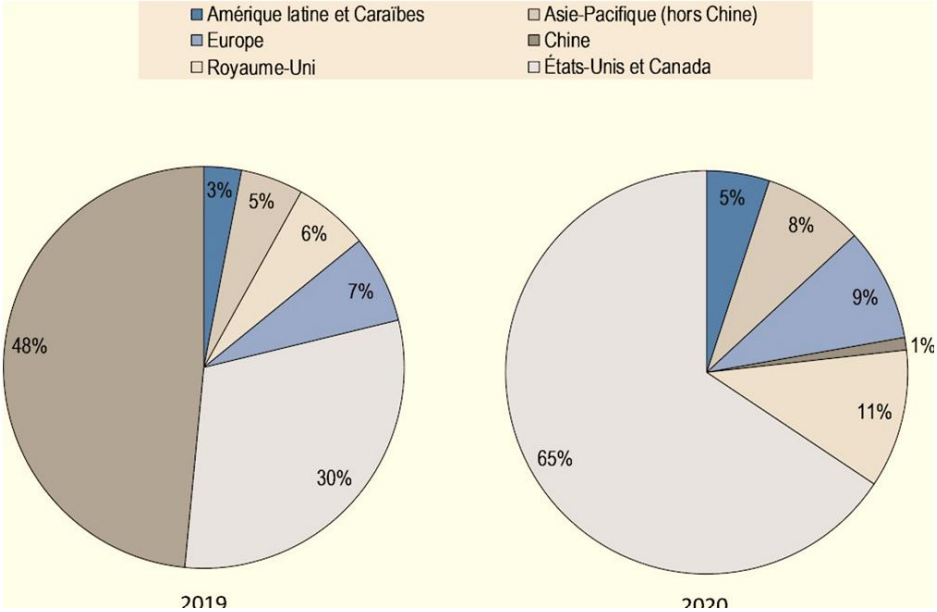

Figure 8:Rapports régionaux du Cambridge Centre for Online Alternative Finance de l'université de Cambridge, 2021.

- ***Risque du financement participatif***

L'utilisation de l'internet multiplie les risques de blanchiment déjà présent dans le système bancaire comme méthode alternative de financement, le *Crowdfunfing* peut masquer l'intervention de plusieurs acteurs difficiles à identifier en raison des caractéristiques d'anonymat et de traçabilité limités à l'internet. Il est crucial de considérer dès le départ les dangers d'escroquerie, de non-paiement et de blanchiment d'argent (Tracfin, 2016).

Le risque de plagiat est aussi un élément qui affecte le financement participatif. Les plateformes de financement participatif soulèvent des questions en lien avec le respect de la propriété intellectuelle. Il serait une obligation de protéger les droits des créateurs (Onnée et Renault, 2013).

1.5 CADRE CONCEPTUEL

Le premier élément est d'explorer le soutien qu'offrent les structures d'accompagnement. De ce fait, puisqu'il existe plusieurs types d'accompagnement plusieurs éléments en découlent, cela peut comprendre des conseils, du mentorat, des formations, un accès aux infrastructures, à l'équipement et à la technologie nécessaire à la réalisation de leur projet (Vedel et Stephany, 2011).Plus loin, les choix des bailleurs s'accentuent sur les projets à fort potentiels (Theodoraki et Messeghem, 2015). Ainsi le soutien des structures d'accompagnement a une incidence sur **l'accès au savoir-faire, l'accès aux ressources relationnelles et financières**. Ces trois éléments combinés de leur côté agissent sur la performance et la croissance des *startups* et les projets entrepreneuriaux.

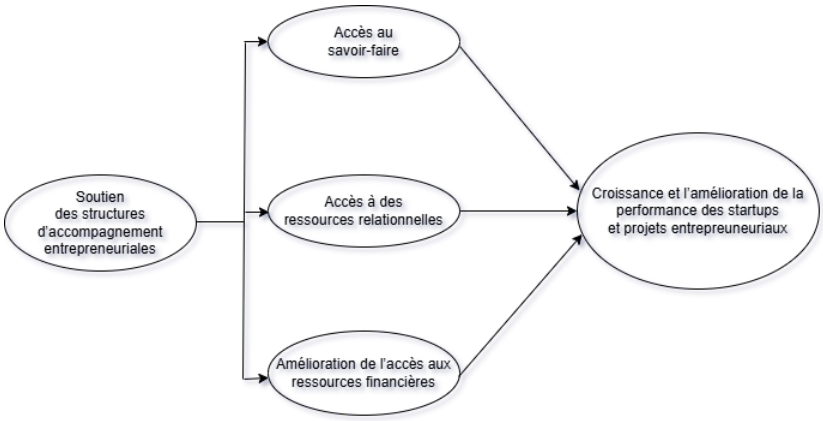

Figure 9:Schéma récapitulatif du cadre conceptuel.

CHAPITRE 2
MÉTHODOLOGIE

Ce chapitre présente la méthodologie qui sera utilisée. Il nous permettra de répondre à la question de recherche et permettront aux lecteurs de mieux comprendre notre démarche.

2.1 CADRE METHODOLOGIQUE

Une recherche scientifique suit un ordre logique afin de construire de nouvelles connaissances, elle a pour but de répondre à une question ou à résoudre un problème, pour cela le chercheur doit nécessairement adopter une démarche compréhensive. Ainsi, notre méthodologie de recherche reposera sur le modèle « couche d'oignon » inspiré de Saunders et al. (2016). Il est axé sur six éléments : la philosophie principale, le choix des approches, des méthodes et des stratégies, ainsi que la définition des horizons temporels, les techniques et procédures de collecte et d'analyse des données (Melnikovas, 2018).

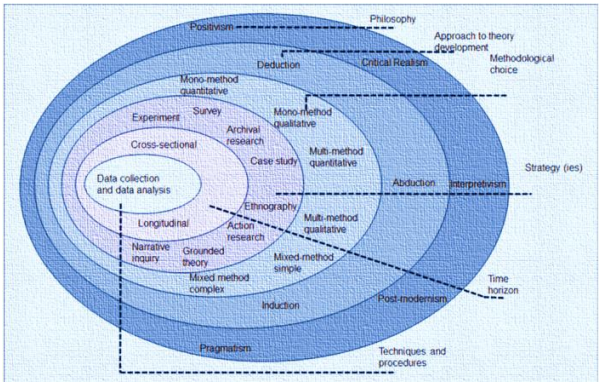

Figure 10:Modèle couche d'oignon

2.1.1 Objectif et question de recherche

L'accompagnement est un pilier important pour la promotion de l'entrepreneuriat, ainsi les structures d'accompagnement ont été créées dans le cadre d'une initiative politique à des fins de développement économique d'un territoire (Peyroux et al., 2019).

Leur fonctionnement implique des compétences spécifiques permettant de répondre aux problématiques rencontrées par les entrepreneurs. Selon Schmitt (2018), la complexité de l'entrepreneuriat nécessite que le porteur de projet sorte de la mythologie de héros solitaire, car, l'expérience entrepreneuriale s'acquiert en amont de la création et l'entourage du porteur de projet joue un rôle primordial à la réussite du projet. D'où le modèle 3M de Christophe Schmitt (Moi, Mon projet, Mon écosystème) d'après Philippart (2018).

Ainsi, l'objectif principal de notre recherche est de comprendre l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux. Pour cela, nous devons répondre à la question suivante « comment les structures d'accompagnement contribuent à la réussite des *startups* et des projets entrepreneuriaux ».

2.1.2 Positionnement épistémologique

L'exposition et la justification des choix épistémologiques constituent une étape nécessaire pour toute recherche (Giordano, 2003). Il est important de souligner que, dans une étude, le résultat « dépend de la nature de la réalité que le chercheur souhaite appréhender, de la nature du lien sujet/objet considéré et de la nature même du monde social tel qu'envisagé » (Perret et Séville, 2003). Dans le cadre de notre recherche nous allons utiliser une posture ***interprétativiste***. Selon Thiérart (2014), cette posture génère des connaissances basées sur l'expérience personnelle ainsi, la réalité est subjectivement perçue. Selon Husserl

(1970) cette approche est aussi appelé « monde de la vie » puisqu'elle met en avant le vécu. L'épistémologie interprétativiste de Geertz a été initiée pour contrecarrer le mythe du « chercheur Tout-Puissant » d'après Léca et Plé (2013), des autres courants qui dominaient à l'époque, afin d'inviter les chercheurs à prendre conscience de leurs faiblesses.

2.1.3 Démarche méthodologique

La démarche **inductive** est celle qui est utilisée dans notre travail, car une recherche qualitative repose sur une démarche inductive. Pour cette approche le chercheur n'a pas à partir d'une hypothèse prédéfinie, elle sera établie selon les données recueillies tout au long de la recherche (Anadon et Guillemette, 2007). Elle est utilisée dans les études de cas parce qu'elle s'appuie sur l'observation des faits recueillis pour enfin opérer une généralisation Graziani (2021).

2.1.4 Méthodologie de recherche

Pour cette étude, nous avons opté pour la **recherche qualitative** qui souvent est présentée comme en opposition à la recherche quantitative. Cependant, elles ne sont que complémentaires, car, les deux exigent des compétences différentes de la part du chercheur Dumez (2011). La recherche qualitative ne cherche pas à quantifier ou à mesurer, elle consiste le plus souvent à recueillir des données permettant une démarche interprétative. La recherche qualitative est un terme générique qui regroupe différentes perspectives en termes de méthodes, techniques de recueil et analyses de données. Muchielli (1996, p. 265) explique que la recherche qualitative n'a de valeur que si les résultats obtenus « contribuent de façon significative à mieux comprendre une réalité, un phénomène étudié ». La recherche quantitative, dit Ragin, est une stratégie de recherche orientée par les variables (variable-oriented research strategy – Ragin, 1999, p. 1137).la recherche qualitative s'efforce

d’analyser les acteurs comme ils agissent. Elle s’appuie sur le discours de ces acteurs, leurs intentions (le « pourquoi » de l’action), les modalités de leurs actions et de leurs interactions (le « comment » de l’action). Elle vise à comprendre les expériences personnelles et aussi expliquer certains phénomènes sociaux.

La recherche qualitative dans un cadre naturel où le chercheur est un instrument de collecte de données qui rassemble des mots ou des images. La collecte de données qualitatives prend de nombreuses formes, mais les entretiens et l’observation sont parmi les plus utilisées, peu importe la tradition théorique du chercheur. Il existe différentes sources de données qualitatives, telles que les observations, l’analyse de documents, les entretiens, les images ou vidéos, etc. Chacune de ces techniques de collecte de données présente ses forces et ses faiblesses, auxquelles il convient de réfléchir lors du choix d’une technique de recherche qualitative particulière.

Les avantages d’une collecte de données qualitatives bien menée résident précisément dans la richesse des données collectées et la compréhension plus en profondeur du problème étudié. Elles visent non seulement à décrire, mais aussi à aider à obtenir des explications plus significatives sur un phénomène (Kohn et Chritiaens ,2014).

Selon Hammersley (1989), la démarche qualitative utilise des formes de cueillette de données telles que des entrevues, des observations, plutôt que des mesures quantitatives ou des analyses statistiques, et la limite est qu’elle est axée davantage sur les perceptions que sur les faits.

Choix basé sur l’étude de cas

La méthodologie qualitative avec **des études de cas multiples** répond aux critères de notre mémoire de recherche en permettant de découvrir la nature exploratoire de cette étude et de nous intéresser à ses variables et à leurs interactions. D’après Helfrich et Vincent (2019), l’étude de cas peut être vue selon trois axes. Sur le plan ontologique, l’étude de cas semble clairement positionnée dans une perspective de réalité contingente. Elle donne à voir une réalité. Il s’agit donc d’une ontologie d’ordre contextuel (Quine 1948), où la notion

d'effectivité se construit autour de faits institutionnels (Searle 1998) liés à des croyances individuelles et collectives. En ce sens, l'ontologie de l'étude de cas est parfaitement en phase avec l'ambition de la théorie du prototype. Un prototype n'a pas vocation à décrire la catégorie qu'il illustre, mais à en donner un portrait de référence, un degré d'exemplarité ou de représentativité satisfaisant. L'étude de cas fournit une approche compréhensive, descriptive de cas singuliers, avec néanmoins des possibilités de généralisations marginales ou contextualisées. Sur le plan méthodologique, l'étude de cas permet de contribuer à faire évoluer une vérité-pragmatique, telle que décrite par Charles Sanders Peirce (Allamel-Raffin et Gangloff, 2007, p. 42). Sur le plan axiologique, l'étude de cas oscille entre autonomie et performativité. En effet, en amont, la réalisation de l'étude de cas peut constituer une pratique relativement autonome du terrain, dans le sens où elle se contente d'en observer les contours, contrairement à une recherche-intervention à visée transformative.

Il existe différents types d'études de cas. Cette méthode est utilisée pour décrire un phénomène. L'étude de cas simple pour cas unique, L'étude de cas multiples s'il existe plus d'un cas ou plusieurs expériences. Dans une étude multiple, nous examinons plusieurs cas pour comprendre les similitudes et les différences entre les cas (Baxter et Jack, 2010). Le chercheur utilisant cette méthode va à l'affût de toutes les informations lui permettant de comprendre la situation qu'il souhaite étudier. Selon Yin (2003, 2009) la méthode de l'étude de cas peut être utilisée afin d'expliquer, de décrire ou d'explorer des évènements ou des phénomènes dans leur contexte réel. C'est une approche différente de celle des designs expérimentaux contrôlés où les chercheurs testent des hypothèses (Barlatier, 2018). Les chercheurs peuvent s'intéresser à un individu, un groupe, une organisation etc. les informations collectées sont le plus souvent riches et détaillées.

Echantillonnage

Notre travail s'est porté sur les structures d'accompagnement, car notre objectif est de comprendre l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux. De ce fait, les structures d'accompagnement ont été notre cible pour l'étude. Nous avons travaillé avec deux structures d'accompagnement situées dans la

Région de Québec car nous voulions diversifier notre choix. Pour cela, nous sommes entrés en contact avec ceux qui offraient des services de mentorat et de conseil en démarrage d'entreprise, parallèlement ceux qui faisaient le même travail mais en offrant un espace de co-working pour faciliter le réseautage entre les porteurs de projets. Ainsi, pour notre étude de cas nous avions un participant qui offrait un espace de travail aux futurs entrepreneurs et l'autre rencontrait régulièrement les porteurs de projet sans pour autant leur offrir un espace physique. Cependant, les deux offraient un service d'accompagnement pour les entreprises en démarrage.

Cible : structures d'accompagnement pour les entreprises en démarrage.

Collecte de données

Plusieurs techniques peuvent être utilisées pour la collecte de données dans le cadre d'une recherche qualitative comme le focus groupe, l'entretien, l'observation, etc.

Pour notre travail, nous avons choisi l'entrevue semi-dirigée comme technique en interrogeant les participants en présentiel et à distance. L'entretien sera réalisé à l'aide d'un guide d'entretien bien structuré pour faciliter la discussion en utilisant les questions élaborées, ce qui donnera la possibilité aux participants de partager leurs expériences.

« L'entretien semi-directif est donc une conversation ou un dialogue qui a lieu généralement entre deux personnes. Il s'agit d'un moment privilégié d'écoute, d'empathie, de partage, de reconnaissance de l'expertise du profane et du chercheur. Ce dernier ayant établi une relation de confiance avec son informateur va recueillir un récit en s'appuyant sur un guide préalablement testé et construit à l'issue de travaux de recherche exploratoire » Imbert (2010).

Analyse de données

Selon Erwan Boutigny (2005) l'analyse de données est un processus qui implique l'identification de thèmes, de construction d'hypothèses ou d'idées telles qu'elles émergent des données, et de clarifier le lien entre les données, les thèmes et les hypothèses

conséquentes. (Tesch, 1990). Ce processus s'effectue en deux étapes la première implique l'organisation des données et le second concerne l'interprétation. Pellemans et François (1979), incitent les chercheurs à respecter une certaine rigueur dans l'analyse des données qualitatives puisque ce sont des données non chiffrées.

Ainsi pour notre recherche, nous avons retranscrits les verbatims lors de notre entretien à l'aide d'un logiciel de retranscription. Nous avons priorisé les thèmes communs émergés des deux parties d'où. Ce qui a permis de présenter les résultats recueillis et de faire les interprétations.

La méthode d'analyse choisie est **l'analyse de contenu** qui est une fonction descriptive, car cette méthode il faut avoir en tête que ce qui est enregistré représente la réalité. L'analyse peut prendre différentes formes : descriptive, exploratoire, corrélative et explicative (Drisko et Maschi, 2015). Elle est définie comme une approche qui permet d'aller au-delà du contenu manifeste pour rendre explicite le contenu latent des données (Niang, 2021). Ainsi le chercheur a pour rôle d'expliquer les données tout en évitant de les traduire ou de les interpréter selon ses propres orientations Mucchielli (2006). Pour cela, l'analyse doit être soumise à des règles strictes. Pour Écuyer (1990) l'objectif ultime de l'analyse du contenu est de déterminer la signification exacte du message étudié.

Interprétation

L'interprétation concerne l'examen des données recueillies. Pour Marzo (2021), la méthode d'interprétation qualitative est quant à elle, utilisée pour l'analyse de données tirées du langage et de la compréhension du monde par les individus. Elle consiste à faire sortir le sens en lien avec notre problématique de recherche, de mettre en évidence la pertinence de la recherche. Ainsi dans le cadre de notre travail, après la transcription des données nous avons procédé à leur organisation par thématique. Pour arriver aux interprétations ou discussions nous avons mis en avant les écrits recensés pour ainsi confirmer ou infirmer les résultats obtenus.

2.1.5 Éthique de la recherche

Cette recherche a été approuvée par le comité éthique de recherche de l'UQAR (numéro de certificat d'éthique (2025-57)). Ce travail faisait appel à des êtres humains et leurs participations étaient volontaires. Ils ont été sollicités par la transmission d'un courriel qui énonçait l'objectif de notre travail et en quoi leurs participations seraient importantes. Après avoir reçu le courriel de confirmation, un formulaire de consentement leur a été transmis, stipulant qu'ils étaient libres de retirer leur consentement à tout moment. Par la même occasion, ce document leur indiquait que la confidentialité et l'anonymat étaient priorisés. Les données recueillies seraient enregistrées, conservées et sécurisées à l'aide d'un mot de passe et ne seraient divulguées à aucun tiers.

2.1.6 Présentation des organismes d'études

Dans cette section, nous présenterons les différents organismes qui ont volontairement participé à notre étude.

Participant 1

Le participant 1 est un organisme à but non lucratif créé en 1999, qui est établi dans la région de Québec, principalement dans le bas Saint-Laurent. Avec une équipe composée d'une dizaine d'experts, il s'engage dans des initiatives favorisant la croissance économique de la région. Il est responsable de diriger les efforts conjoints en matière de développement économique régional.

Pour cela, il accompagne les porteurs de projets dans tous les aspects de la création de l'entreprise en leur proposant un ensemble de services. Il offre un service d'accompagnement à toutes les étapes des projets d'entreprises (démarrage, expansion, relève, etc.), il les supporte les entrepreneurs dans la recherche de financement (structuration des idées de projet, plan d'affaires, etc.), il propose un montant de base comme financement sous forme de prêt pour encourager les entrepreneurs. Il leur permet d'avoir accès à d'autres

entrepreneurs qui ont déjà utilisés ce service, il intervient dans la mise en relation avec des experts techniques, etc. Cet incubateur est considéré comme un organisme de développement économique axé sur l'accompagnement d'entrepreneurs, il joue un rôle clé dans la création et l'idéation des entreprises.

Participant 2

Le participant 2 est un incubateur de la région du Centre-du-Québec créé en 1998 avec comme partenaire le gouvernement du Québec qui s'est donné pour mission de créer de conditions favorables au développement économique et a l'entrepreneuriat. Avec une équipe d'une vingtaine d'experts, il a pour rôle de contribuer au démarrage des entreprises de la région et de leur apporter un soutien organisationnel, opérationnel et administratif. Il offre un local abordable, soutien de gestion personnalisé (plan d'affaires, études de faisabilité, etc.). Le programme d'incubation commerciale vise les objectifs suivants :

D'améliorer l'offre commerciale

D'augmenter le taux d'occupation des locaux commerciaux

De stimuler la vitalité économique avec l'implantation de nouvelles entreprises

D'accompagner les entrepreneurs participants avec les services-conseils de l'incubateur. Les entrepreneurs sont amenés à partager des bureaux collaboratifs où il bénéficie du programme de mentorat, des conseils en lien avec les compétences à développer.

Nous nous tournons vers ces structures d'accompagnement en vue de mieux comprendre la contribution de leur travail auprès des porteurs de projet et ainsi répondre à notre objectif de recherche.

CHAPITRE 3
ANALYSES ET DISCUSSIONS

Ce chapitre présente les données recueillies durant les entrevues réalisées dans le cadre de ce travail. Nous présentons également les analyses et les discussions liées aux résultats obtenus basés sur les différents écrits recensés.

Les organismes qui ont décidé de participer à cette étude sont des structures d'accompagnement qui offrent de l'aide pour le démarrage des entreprises et accompagnent les entrepreneurs dans chaque phase de développement de leurs entreprises. Parmi les différentes formes d'accompagnement, l'un offre un service de mentorat et d'aide financiers et l'autre est un incubateur.

Notre participant 1 offre un service de mentorat aux entrepreneurs de la région du Bas-Saint-Laurent. Un accompagnement structuré qui implique un programme formel qui prévoit une démarche structurée, appuyée sur une entente formelle avec les porteurs de projet.

Ils ont accès à une quinzaine de mentors qui les aident dans le développement de leur savoir-être en partageant avec eux leurs expériences. Ils ne déterminent pas une durée, mais se mettent à la disposition des entrepreneurs selon leurs besoins. Ils offrent aux porteurs de projets la possibilité de bénéficier de l'expertise de différents professionnels de services financiers. Cette structure d'accompagnement soutient les porteurs de projets dans leur recherche de financement.

Selon leurs données :

66 % des entreprises mentorées ont connu une hausse du chiffre d'affaires de 32 %

73 % des entreprises qui ont bénéficié du mentorat pour entrepreneurs franchissent le cap des 5 ans d'existence.

1/3 des entrepreneurs du Bas-Saint-Laurent affirment que la présence d'un mentor les aide à passer à l'action.

En partenariat avec d’autres instances locales, il offre aux promoteurs de la région, deux types de prêts à des taux d’intérêts compétitifs pour les aider financièrement selon leur projet.

Comme incubateur, notre participant 2 a pour rôle de contribuer au démarrage des entreprises de la région. Pour cela, il leur apporte un soutien de gestion personnalisé qui permet aux incubés de bénéficier des services plan d’affaires, études de faisabilité, conseils en marketing et en financement, suivi à une fréquence donnée selon vos besoins. Services pratiques inclus dans les coûts de location (salles de conférences et de documentation, accueil par une réceptionniste le jour, accès à Internet, entretien des espaces communs, accès sécurisé à l’intérieur des lieux communs, etc.), locaux abordables et facilement modulables, intégration dans le milieu économique régional. L’incubation permet aux porteurs de projet d’accéder à du coaching, à du mentorat, à des investisseurs et à d'autres formes de soutien pour les aider à s'établir Les incubateurs fournissent divers services de soutien aux entreprises en phase de démarrage, les aidant à transformer leurs idées commerciales, leurs produits et leurs services en entreprises viables et durables.

3.1 PRESENTATION DES RESULTATS

Plusieurs raisons peuvent inciter des entrepreneurs à avoir recours à une structure d’accompagnement. De ce fait, les résultats obtenus permettent de comprendre pourquoi ils font ce choix.

3.1.1 Promotion de l’entrepreneuriat

En partenariat avec d'autres instances locales, il offre aux promoteurs de la région, deux types de prêts à des taux d'intérêts compétitifs pour les aider financièrement selon leur projet.

Comme incubateur, notre participant 2 a pour rôle de contribuer au démarrage des entreprises de la région et de leur apporter un soutien organisationnel, opérationnel et administratif. Pour cela, il leur apporte un soutien de gestion personnalisé qui permet aux incubés de bénéficier des services plan d'affaires, études de faisabilité, conseils en marketing et en financement, suivi à une fréquence donnée selon vos besoins. Services pratiques inclus dans les coûts de location (salles de conférences et de documentation, accueil par une réceptionniste le jour, accès à Internet, entretien des espaces communs, accès sécurisé à l'intérieur des lieux communs, etc.), locaux abordables et facilement modulables, intégration dans le milieu économique régional. L'incubation permet aux porteurs de projet d'accéder à du coaching, à du mentorat, à des investisseurs et à d'autres formes de soutien pour les aider à s'établir les incubateurs fournissent divers services de soutien aux entreprises en phase de démarrage, les aidant à transformer leurs idées commerciales, leurs produits et leurs services en entreprises viables et durables.

3.1.2 Matérialisation des idées d'entreprise

Les structures d'accompagnement offrent la possibilité aux porteurs de projet qui n'ont que l'idée de la démêler et ceux qui en ont un espace de réflexion et d'utiliser l'expertise des mentors en vue de prendre en compte tous les aspects du projet et appréhender sa pertinence. Il offre un espace pour murir son projet, de voir la cohérence de son idée, d'évaluer les points faibles. Selon le participant 1 *« plusieurs entrepreneurs viennent dans nos services avec une idée de projets, ils ont la volonté, nous leur donnons ainsi la possibilité de concrétiser cette idée avec le service que nous leur offrons. »* Dans le même ordre d'idée, le participant 2 avance « *l'accompagnement que nous offrons prend en compte l'aspect humain et permet d'enrichir la réflexion*.»

Nos deux interlocuteurs ont mis en évidence l'importance des structures d'accompagnement dans la matérialisation des idées des porteurs de projets, car, plus d'un ont l'idée mais ne savent pas comment l'appréhender. Utiliser ces structures

d'accompagnement leur permet de briser l'isolement, de vaincre la peur du risque. Grâce aux services qu'offrent ces structures, ils ont la possibilité d'être mieux outillés et orientés jusqu'à la matérialisation de leurs idées.

3.1.3 Apport psychologique

Comme le soulignent Bruyat (1994), Verstrate (1999) et Valéau (2001), le projet d'entreprise est très lié au projet individuel. Cependant, les structures d'accompagnement appliquent une approche globale qui facilite le développement personnel. Selon nos interlocuteurs, l'accompagnement remet en confiance les futurs entrepreneurs « *une fois en contact avec nous, les porteurs de projets reprennent confiance en eux, nous brisons l'isolement et tout au long du processus, ils se sentent encadrés et travaillent vers la* réalisation de ce qu'ils voulaient. » Participant 1 ainsi, les conseils que fournissent les structures d'accompagnement aux entrepreneurs leur permettent de trouver des solutions pour résoudre les difficultés qu'ils auraient à affronter seuls. Ce témoignage confirme que les porteurs de projet font face à des moments de doute.

3.1.4 Mise en réseau des parties prenantes

L'accompagnement agit également comme intermédiaire pour favoriser le réseautage. Ainsi, les futurs entrepreneurs ou les entreprises en démarrage peuvent entrer en contact avec un réseau d'entrepreneurs expérimentés. Ils viennent en soutien aux principaux entrepreneurs pour le partage d'expérience et de réflexion. Ces mentors les aident également dans l'élaboration et la réalisation de leur plan d'affaires ou un plan financier détaillé qui facilitera la compréhension de leurs besoins financiers auprès de bailleurs. C'est au cours de l'accompagnement que l'entrepreneur peut accéder à l'information et à la connaissance qu'il pourra ensuite mobiliser dans l'action. Pour *notre interlocuteur 2 « nous offrons un local à faible coût, un accompagnement en mentorat, qui va les aider dans le savoir-être, nous*

facilitons le réseautage ». De son côté, le participant 1 avance « *nous utilisons les services des mentors pour mieux répondre aux besoins de ceux qui viennent vers nous »*. La mise en réseau des acteurs facilite le partage d'expérience, ce qui aidera les entrepreneurs à anticiper les obstacles qu'ils auront à rencontrer sur le marché. En d'autres termes, l'accompagnement facilite l'accès à des ressources (intellectuelles, relationnelles, informationnelles, financières, etc.).

3.1.5 Accès au marché

Le porteur de projet nouveau dans son domaine veut vendre ou offrir un nouveau produit sur le marché. Parmi ses défis, il ne sait pas encore comment intégrer le marché. L'accompagnement dans sa mission est de faciliter l'accès sur le marché aux porteurs de projet en les outillant le mieux possible. Selon Smitt et alii (2002), les principaux facteurs d'échec de l'accompagnement ont été identifiés : la faible lisibilité des réseaux et l'insuffisance d'outils adaptés. Pour cela, les structures d'accompagnement doivent apporter le maximum aux porteurs de projet pour faciliter leur intégration sur le marché et pour y rester. Pour les accompagnateurs « *Nous offrons aux entrepreneurs un service de qualité et nous travaillons avec eux les outils nécessaires, nous les aidons à bien monter leur projet afin de faire face aux concurrents sur le marché* ». Participant 1

3.1.6 Intermédiation financière

Le financement bancaire a longtemps servi d'intermédiation financière aux entrepreneurs. Les PME dépendent de l'endettement bancaire pour répondre à leurs besoins de financement. Selon Bpifrance (2018), les PME françaises sont réticentes à recourir aux marchés financiers pour se financer (obligations, introductions en bourse, etc.) et leurs investissements sont principalement autofinancés à 51 % et financés à 46 % par la dette bancaire (Bouslama, 2023). Cependant, le système financier classique juge le niveau de risque des jeunes entreprises, particulièrement celles en démarrage trop élevé et les futurs entrepreneurs ne peuvent pas toujours répondre aux exigences qui leur sont faites. « *Pour avoir droit à un*

prêt bancaire, les entrepreneurs doivent présenter leurs chiffres d'affaires et pour les startups il n'en existe pas encore. Ainsi, ils doivent trouver un autre moyen pour faire financer leurs projets. » Participant 2. Ce même participant continue en ajoutant « *ces temps-ci, ils sont également confrontés au taux d'intérêt qui ne sont pas en leur faveur, le taux imposé par les banques sont trop élevés, ce ne sera pas avantageux pour quelqu'un qui va démarrer.* » l'interlocuteur 1 appuie cette idée « *après avoir élaboré le plan financier, les coûts de démarrage sont souvent élevés, ils doivent louer des locaux etc. Recourir à un prêt bancaire est souvent une option mais le taux d'intérêt est souvent trop élevé et c'est le plus gros problème rencontrés par les entrepreneurs.* »

Entrepreneurs et accompagnateurs s'entendent pour valider que les prêts bancaires représentent un défi pour les entreprises en démarrage. Ainsi, recourir à des sources alternatives de financement est la solution qui leur est imposée. Pour cela, l'une des forces des structures d'accompagnement est la mise en place d'un réseau financier constitué des *Business Angels* et des sociétés de capital-risque, qui s'avère nécessaire pour l'accompagnant. Pour résoudre le *problème du financement, notre incubateur collabore avec des investisseurs de l'écosystème financier. Nous examinons les projets incubés et mettons une somme à disposition pour faciliter leur recherche de financement. Le* participant 2 approuve cette initiative, tandis que le participant 1 suggère de diriger *les bénéficiaires vers des institutions bancaires, à condition que les taux d'intérêt soient raisonnables. Ça, ça porte préjudice à son projet. On va chercher des sources alternatives de financement.et nous de notre côté, nous accordons un prêt aux entrepreneurs, qui certes ne suffira pas mais peut les soutenir ».*

Les accompagnateurs mettent également à la disposition des porteurs de projets un montant pour les aider à démarrer leurs entreprises, cependant n'est toutefois pas suffisant et pour pallier aux problèmes financiers imposent peu ou pas de taux d'intérêt. *« Nous avons un montant plafond disponible que nous empruntons aux porteurs de projet pour démarrer avec un taux d'intérêt faible et des conditions de remboursement avantageux*.» Participant 1 par contre pour le participant 2 aucun intérêt n'est exigé sur le montant « *en plus du local qui*

accessible aux incubés, nous leur empruntons une somme mais sans intérêt pour financer leurs projets. »

Mis à part la pertinence de l'accompagnement, le montant que les structures d'accompagnement mettent à la disposition des porteurs de projets est un des moyens utilisés pour encourager l'entrepreneuriat, en d'autres termes, la valeur ajoutée de l'accompagnement à la création d'entreprise. Pour continuer à répondre aux besoins financiers des porteurs de projets. Elles participent activement au montage des projets, aux plans d'affaires, elles fournissent les ressources nécessaires pour que les projets puissent répondre aux exigences des bailleurs. « *Nous créons un comité de financement. Ce comité analysera les projets et travaillera avec les incubés avant de les diriger vers les différents prêteurs pour s'assurer que leur demande soit acceptée.* » Participant 2 *: « Nous devons non seulement les aider à trouver des fonds, mais aussi des fonds adaptés à la croissance du projet. Nous devons également les diriger en fonction de leurs besoins spécifiques.* » Participant 1. Les propos de nos participants confirment leurs contributions dans la recherche de financement des porteurs de projet.il continue en ajoutant « *Nous les orientons à présenter leurs projets aux institutions qui subventionnent les entreprises en démarrage, nous en avons ici dans la région*.» comme accompagnateurs, ils se donnent pour mission d'orienter ceux qui vont démarrer vers des investisseurs qui soutiennent les entreprises en démarrage.

3.1.7 Appui à la réussite des projets

Plusieurs acteurs peuvent intégrer le marché des affaires avec un projet, mais n'arrivent pas à le maintenir, tenant compte de la concurrence, de la gestion des risques liés à ce projet. Ainsi, la réussite d'un projet sera mesurée par la pérennité et les résultats des entreprises accompagnées. Selon les participants, accompagner les porteurs de projets à avoir un bon financement contribue à la réussite des projets. L'augmentation du chiffre d'affaires est, selon eux, un facteur qui permet de mesurer la réussite du projet si l'on veut se rallier au financement. Le chiffre d'affaires est un indicateur de l'accroissement des activités de

l'entreprise, pour cela ils doivent bénéficier d'un financement approprié, d'où l'importance de faire choix d'une méthode de financement rentable pour l'entreprise. *« Nous savons que le projet a réussi lorsqu'ils viennent rembourser la mise de fonds reçue grâce à l'augmentation du chiffre d'affaires, des employés et de l'analyse des ratios. Et ceux qui n'utilisent pas nos fonds, on regarde juste la croissance et la pérennité de l'entreprise* » participant 1et le participant 2 abonde dans le même sens « Le chiffre d'affaires est un indice pour dire que le projet a réussi. »

3.1.8 Suivi post-création

La contribution des accompagnateurs ne se limite pas au lancement du projet ou à l'intégration des entrepreneurs sur le marché. Les accompagnateurs disent rester ouverts aux entrepreneurs lorsqu'ils rencontrent des difficultés sur le marché financier. La relation continue même après la concrétisation du projet.

A chaque étape de croissance, l'entreprise doit adopter de nouvelles stratégies qui répondent à ses nouveaux besoins, aux nouveaux défis et aux exigences du marché. De là, recourir à son accompagnateur s'avère être utile pour maintenir cette croissance. Car, les accompagnateurs ou mentors ont une expérience générale dans le monde des affaires, l'entrepreneur peut alors jouir de ses conseils techniques. Le partage de son expérience éviterait aux entrepreneurs certains pièges. Le suivi post-création est aussi un apport qu'offrent certaines structures d'accompagnement aux porteurs de projet en vue de répondre aux nouveaux défis qu'ils auront à confronter. Quelques conseils peuvent être proposés à l'entrepreneur sous diverses formes. Le participant 1 qui offre surtout un service de mentorat, confirme leur apport au suivi post-création *« Plusieurs entrepreneurs reviennent vers nous, lorsqu'ils rencontrent des difficultés et lorsqu'ils doivent prendre des décisions stratégiques comme, augmenter la clientèle et nous continuons à les accompagner*. » Et de même pour le participant 2 « *Ils nous reviennent lorsqu'ils ont besoin de financement pour se développer,*

que ce soit pour de l'expansion ou pour l'acquisition de nouveaux équipements pour un nouveau marché. »

Selon les interlocuteurs, les entrepreneurs continuent à utiliser les services des accompagnateurs entrepreneuriaux pour les aider dans les divers choix qu'ils auront à faire pour assurer la pérennité de leurs entreprises.

3.2 DISCUSSIONS

Les résultats de notre enquête marchent de pair avec la définition de Cuzin et Fayolle (2004), de l'accompagnement qui présente ces structures comme des pratiques qui participent grandement la création d'entreprise et à travers cette relation l'entrepreneur va réaliser des apprentissages et accédera à des ressources. Ainsi, on ne saurait mettre en avant l'entrepreneuriat sans mettre l'accent sur l'importance et la contribution des différents types d'accompagnements que jouissent les porteurs de projet.

De même que Theodoraki et Messeghem (2015), considèrent que cette collaboration facilite l'accès au réseau et au marché. Les réponses recueillies de nos participants confirment ces assertions et prouvent que c'est un bon moyen pour les porteurs de projets d'évoluer dans un environnement stimulant.

Cette enquête confirme l'importance de l'accompagnement pour les acteurs, car, il facilite l'accès à l'information et à la connaissance et s'adapte aux besoins du participant, la mise en contact avec les acteurs qui contribuent à la performance des entreprises et pour corroborer Valéau (2006), les dispositifs d'accompagnement facilitent le transfert des compétences techniques, aident à mûrir les projets, à insuffler un esprit plus entreprenant aux porteurs de projets.

Elle corrobore l'assertion de Léger-Jarniou et Saporta (2006) p. 9 « les initiatives entrepreneuriales nécessitent d'être guidées et accompagnées à une étape quelconque de leur

processus, et que la performance qui en résulte est le plus souvent associée à la qualité et à la durée de cet accompagnement ». L'accompagnement contribue à la santé de l'entreprise. La relation entre les structures d'accompagnement et les entrepreneurs facilite la performance.

Enfin, l'accompagnement joue un rôle très important dans le démarrage des entreprises, surtout pour ceux qui ont l'intention et l'idée et qui ont du mal à se situer pour les aider à reprendre confiance dans les moments de doute.

Plusieurs chercheurs de notre revue de littérature ont mis en avant l'enjeu bancaire comme difficultés pour le financement des entreprises en démarrage ainsi que pour les dirigeants des PME comme Cieply (2019), « Dans les phases de démarrage, les entreprises innovantes ont souvent de la difficulté à être financer par les banques. Car, dans cette phase, l'entrepreneur fait face à une incertitude puisqu'il est nouveau sur le marché ou présente un produit qui n'existe pas ». Ceci constitue l'une des raisons pour lesquelles les entrepreneurs n'aboutissent pas à la matérialisation des projets, ils s'orientent en premier vers les banques et constatent qu'ils ne peuvent pas répondre à certaines exigences qui leur sont faites, certains abandonnent en chemin s'ils ne voient pas d'autres options.

En plus, Hikmi et Parnaudeau (2008) avaient stipulés que le financement bancaire était faiblement utilisé parce qu'il coutait trop cher aux entreprises en démarrage. Les participants rencontrés les ont rejoints et ont mis en avant le taux d'intérêt comme un facteur qui sera désavantageux pour le projet dans le cas où les banques accepteraient de les financer puisqu'un taux d'intérêt élevé est une augmentation des charges de l'entreprise.

Cependant, nos participants ont beaucoup mis l'accent sur le taux d'intérêt qui selon eux est trop élevé. Cet aspect du financement bancaire n'a pas fait l'objet de beaucoup d'études, mériterait une attention particulière car il est l'une des raisons pour lesquelles les porteurs de projets se tournent vers d'autres sources de financement.

Nombreuses sont les études sur l'entrepreneuriat, Cependant, l'un des obstacles rencontrés par les entrepreneurs lors de la création de l'entreprise était l'accès à la ressource financière car ils se sont souvent dirigés en premier vers le financement traditionnel.

Cependant, mis à part l'emprunt bancaire d'autres options s'offrent aux porteurs de projet. Pour ceux qui décident d'utiliser les services d'un incubateur, ils ont la possibilité d'explorer les offres des autres sources de financement et même bénéficier du prêt qu'offrent ces incubateurs, une subvention qui facilitera l'accès au marché et sont dans certains dirigés directement vers des acteurs financiers.

Albert 1986 et Chrismann 1999, avaient présenté les différentes formes que peuvent prendre l'accompagnement comme, permettre aux entrepreneurs d'identifier les ressources dont ils auront besoin et aussi de les acquérir. En effet les réponses des participants présentent l'un des aspects d'accompagnement en lien avec le financement qui est d'analyser les différentes options possibles, permettre aux entrepreneurs de répondre aux exigences des bailleurs avec la pertinence de leurs projets et ainsi, les orienter vers toutes les autres sources alternatives de financement disponibles pour les entreprises en démarrage. Ils analysent ensemble les enjeux de certains types de financement et ensemble optent pour les plus adaptés au projet.

Les investisseurs se penchent aussi vers les nouveaux projets parce qu'ils sont à la recherche de rentabilité, ce qui rejoint l'assertion sur les recherches de Mariage et Le Pendeven (2015) sur le non-banking comme alternatif de financement bancaire pour les entrepreneurs qui stipulaient que les sources de financement externes sont accessibles aux nouveaux entrepreneurs, qui certes les projets sont risques mais sont susceptibles d'être innovants. Selon eux ce mode financement facilite l'accès direct entre le préteur et l'emprunteur.

Se référant aux résultats de notre enquête l'accompagnement entrepreneurial ne s'arrête pas à l'implémentation sur le marché d'un nouveau projet. Le suivi post-création

permet à l'entrepreneur de recevoir des réponses à ses questions et de se préparer adéquatement aux changements que l'entreprise devra affronter. Durant certaines périodes, les entrepreneurs, surmenés, découragés et souvent déprimés, perdent le recul et perçoivent les difficultés de leur entreprise de façon exacerbée. Dans ce contexte, le rôle de l'accompagnateur est de les soutenir, le temps qu'ils retrouvent leurs motivations et leur persévérance entrepreneuriale. Ainsi, ils continuent à les accompagner au-delà de la création de l'entreprise.

Les résultats obtenus ont permis de mettre l'accent sur l'importance du suivi post-création pour les entrepreneurs. Selon Vyakarman et Handelberg (2005), les facteurs favorisant la création d'entreprise ne sont pas nécessairement les mêmes que ceux favorisant sa croissance (Gueguen, 2013). Par conséquent, les structures d'accompagnement doivent rester en contact étroit avec les entrepreneurs et s'adapter pour répondre à leurs nouveaux besoins. Cela rejoint l'opinion de Hentic-Giliberto et Berger-Douce (2017), qui soutiennent qu'un accompagnement spécifique est nécessaire à chaque étape du cycle de vie de l'entreprise.

La réussite des projets est au centre de nombreuses études. Elle est examinée sous différents angles et selon divers critères. Notre travail s'est surtout accentué sur l'aspect financier de l'accompagnement reçu des porteurs de projet. Pour nos participants, l'aspect financier permet d'évaluer la réussite des projets qu'ils ont accompagnés.

Ainsi, un porteur de projet qui utilise le réseau des structures d'accompagnement pour son projet et arrive à bénéficier d'un financement qui correspond à ses attentes a beaucoup de chances de réussir. Pour Pluchart (2013), l'efficacité d'un projet réside par la rapidité de croissance et son développement régulier.

Dardour et al. (2018) ; Josefy et al. (2016) ont réalisé une étude sur les facteurs de succès du financement par *Crowdfunfing*, l'accent a été mis sur des déterminants portant sur la qualité du projet, les caractéristiques du fondateur et/ou de l'équipe dirigeante et les caractéristiques de la plateforme de *Crowdfunfing*. Ils ont constaté que le rôle de la plateforme peut être déterminant, puisque cette dernière propose des services

d'accompagnement notamment sur les aspects financiers et juridiques, comme la valorisation de l'entreprise, la constitution d'une holding et la conduite de la campagne de financement.

Ainsi nous pouvons dire qu'au-delà du financement reçu, l'accompagnement offert que ce soit par les structures d'accompagnement, mais aussi des investisseurs est un élément important qui favorise la réussite des projets. Du coté de nos participants, la stabilité sur le marché, le remboursement régulier des dettes et l'extension de l'entreprise sont les éléments qui prouvent la réussite des projets.

3.3 SYNTHESE DES DISCUSSIONS

En résumé, pour les réponses de nos participants enrichis les recherches qui présentent le financement bancaire comme un enjeu pour les entreprises en démarrage, mis à part les conditions imposées par les banques qui ne prennent pas en compte les contraintes des entreprises en démarrage. Le problème du taux d'intérêt est identifié comme un autre critère désavantageux pour ces entrepreneurs, car le cout de la dette devient très souvent trop élevé pour l'entreprise.

Ainsi, les structures d'accompagnement qui se donnent pour mission d'être un outil de médiation entre les porteurs de projet et les acteurs économiques, les orientent vers d'autres sources de financement, car, nombreuses sont disponibles et sont à la recherche de nouveaux projets parfois des projets innovants. L'aspect financier est un aspect important dans la création d'entreprise et nécessite d'être bien guider dans ses choix.

Et au-delà de la création l'accompagnement se poursuit ce qui appui Hentic-Giliberto, Berger-Douce (2017) « l'accompagnement se produit dans des situations de passage lors desquelles l'accompagnant a comme fonction d'apporter un support lors de phases de transition, de périodes de changement, à l'accompagné ». Ils présentent également l'importance de l'accompagnement dès la phase amont permet aux entrepreneurs de mieux appréhender leur projet qui leur permettra d'assurer la pérennisation de leurs entreprises durant les premières années de démarrage.

Cette pérennisation est très importante pour les entrepreneurs, l'apport des structures d'accompagnement contribue à cette pérennisation, car l'accompagnement offre aux entrepreneurs des outils qui leurs permettent d'assurer leur survie et le développement de leurs projets. Les résultats prouvent que les services offerts permettent aux porteurs de projet de travailler dans un environnement stimulant, de bénéficier d'un accompagnement qui leurs permettent de bénéficier des expériences des mentors, ceux-ci qui un environnement adéquat, qui facilite la réflexion et développe les compétences managériales et techniques du porteur de projet qui est l'acteur de son projet.

La création d'entreprise est possible grâce à une combinaison d'un ensemble de conditions et de facteurs. Les structures d'accompagnement prennent en compte tous ses aspects et offrent aux porteurs de projet un soutien qui leurs permet de bénéficier de tout cet ensemble de la création à la réussite du projet.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Ce travail a pour objectif d'analyser l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux. Pour atteindre cet objectif, nous avons étudié deux cas d'incubateur de la province du Québec. Nous avons mené une entrevue avec un conseiller chez chaque incubateur. Nous avions opté pour la méthodologie qualitative pour donner la possibilité aux participants de parler ouvertement de leurs expériences.

Les participants ont mis en avant l'importance du processus d'accompagnement dans la création d'entreprise. Cette occasion est destinée à ceux qui souhaitent profiter de ressources spécifiques et établir des liens avec d'autres entrepreneurs pour partager leurs idées et rompre leur isolement, ceci tout en stimulant leur réflexion. L'accompagnement d'un incubateur met le porteur de projet au cœur de son idée, lui offre un espace de travail et lui permet de bénéficier de l'expertise des personnes expérimentées.

Dans leur mission, des structures d'accompagnement comme les incubateurs collaborent avec des acteurs financiers en vue de faciliter l'obtention du financement et aider les entrepreneurs à répondre aux exigences des investisseurs. Dans ce sens, ils aident les porteurs de projets à bien développer leurs idées et les accompagnent dans la préparation de leurs plans d'affaires. La présente recherche nous a aussi appris que les accompagnateurs reconnaissent les difficultés de financement comme un enjeu important dans la réalisation des projets et que le taux d'intérêt élevé figurait parmi les éléments inadaptés aux entreprises en démarrage. Cela pousse les entrepreneurs à s'orienter vers des sources de financement autres que les prêts bancaires. Une fois de plus, les incubateurs servent de facilitateurs dans ce processus.

Les incubateurs et de manière générale les structures d'accompagnement sont au cœur des projets entrepreneuriaux et constituent un pilier dans l'écosystème entrepreneurial, et ce,

en offrant les ressources nécessaires à la création des entreprises et en servant de pont entre les porteurs de projets et les acteurs nécessaires pour répondre aux besoins de ces derniers.

Comme contribution théorique de la présente recherche au progrès du champ de connaissances en entrepreneuriat, celle-ci a mis en lumière l'importance du travail des accompagnateurs, et plus particulièrement les incubateurs, dans l'écosystème entrepreneurial. En effet, le travail des accompagnateurs n'est pas seulement d'aider les porteurs de projets à matérialiser une idée de projet, mais de faciliter également leur relation avec les différents acteurs du monde des affaires. Cela représente un élément clé pour la réussite des nouveaux projets entrepreneuriaux, pour le domaine de la gestion des parties prenantes, cette recherche met avant l'apport des parties prenantes de cet écosystème, elle illustre la contribution des équipes de travail au sein des incubateurs, car nos résultats nous ont permis de constater que les porteurs de projets ayant recours à ces structures d'accompagnement ne travaillent pas en silo mais avec toute une équipe prête à leur fournir le support, les conseils, les ressources nécessaires selon le besoin.

Ainsi, les résultats de notre recherche confirment l'importance des structures d'accompagnement dans l'émergence de l'entrepreneuriat. Principalement, dans les phases de création, en appuyant les entrepreneurs ayant l'intention d'entreprendre et de se lancer dans cette initiative. Cette recherche souligne également la contribution de l'accompagnement dans la recherche de financement et dans la performance des projets entrepreneuriaux.

LIMITES DE CETTE DEMARCHE

Notre recherche, qui a offert la possibilité aux acteurs entrepreneuriaux de partager leurs expériences, comporte tout de même des limites. On peut citer le fait que nous n'avons pas pu avoir davantage de participants à notre étude et nous comprenons que la participation de plus de répondant aurait pu enrichir le présent travail et faire émerger d'autres aspects. Aussi, nous ne pouvons pas généraliser les résultats de la présente étude, car nous nous sommes appuyées sur des études de cas et sur des témoignages des répondants.

PERSPECTIVES DE RECHERCHE

Comme perspectives de recherche, il serait intéressant d'avoir un large échantillon de participants parmi les incubateurs et mener une étude quantitative sur leurs contributions à la réussite des projets entrepreneuriaux. Aussi, dans les prochaines études, on pourrait étudier l'apport d'autres types d'accompagnateurs et d'autres parties prenantes de l'écosystème entrepreneurial à cette réussite. Une autre recherche pertinente pourrait être axée sur le partage d'expériences des porteurs de projets qui ont bénéficié des services d'incubations ou d'accompagnements On pourrait également mener une étude comparative sur comment les porteurs de projets incubés vivent cette expérience par rapport à ceux qui ne sont pas incubés.

ANNEXES

Courriel de sollicitation des participants

Madame/ Monsieur,

Je suis Rood-China JN LOUIS, étudiante en maitrise en gestion de Projet à l'Université du Québec à Rimouski (UQAR). Je vous envoie cette correspondance dans le but de vous inviter à participer à notre étude. Le travail de recherche a pour objectif de comprendre l'apport des structures d'accompagnement dans la croissance et la performance des projets entrepreneuriaux.

En vue de recueillir les informations nous avons opté pour une entrevue semi dirigée où vous aurez à répondre à quelques questions qui facilitera le partage d'expérience. Un guide d'entrevue sera élaboré à cet effet. Cependant, si certaines questions ne vous conviennent pas, vous ne serez pas obligé de les répondre. De plus, les informations recueillies seront enregistrées de façon anonyme.

Votre participation à cette étude sera très appréciée et contribuera positivement à l'avancement des recherches sur la question et votre expérience servira de guide pour les futurs entrepreneurs.

Merci de l'intérêt que vous porterez à ma demande, je vous prie de recevoir Madame/Monsieur mes sincères salutations.

Rood-China JN LOUIS

Étudiante à la maitrise en gestion de projet

GUIDE D'ENTREVUE

Madame /Monsieur, nous vous remercions de votre participation qui témoigne de l'intérêt que vous portez à notre travail.

Profil du répondant

1. Poste occupé au sein de l'organisme

2. Nombre d'années d'expériences dans votre domaine

3. Nombre d'années d'existence de l'incubateur

A-Aspect de l'accompagnement

1. Quels sont enjeux auxquels font face les entrepreneurs qui viennent dans vos services ?

2. Quel type de porteur de projet vous accompagnez ?

3. Quel type d'accompagnement offrez-vous aux porteurs de projet?

4. Quels sont vos critères de choix d'acceptation de projet ?

5. Quel est approximativement le nombre de projet que vous avez accompagné jusqu'ici ?

6. Quels sont les plus grands défis que vous avez dû surmonter en lien avec L'accompagnement que vous offrez?

B-Aspect sur le financement

1. Dans quel cas accompagnerez-vous les porteurs de projet dans leurs démarches d'obtention de financement ?
2. Pouvez-vous nous parler de quelques difficultés liées aux financements auxquels font face les entrepreneurs ?

3. Quels sont les types de financement privilégiez-vous pour les incubés ?

4. Avez-vous des incubés qui ont été financés par les fonds de démarrage ?

5. Pensez-vous que le financement bancaire serait avantageux pour les entreprises en démarrage

6. Comment évaluez-vous l'impact de ces financements sur la réussite des projets ?

7. Pensez-vous que les prêts bancaires sont favorables pour une entreprise en démarrage ?
    a. Si non, quels sont les facteurs défavorables

C-Implications des incubateurs sur les projets

1. Une fois sur le marché est ce que les porteurs de projet continuent-ils à utiliser vos services ?

2. Qu'est ce qui selon vous serait un facteur de réussite pour les projets ?

3. Comment évaluez-vous l'impact de votre sur la croissance et la performance des entreprises?

4. Pensez-vous que certaines sources sont plus avantageuses pour les entreprises en phase de démarrage que d'autres

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Alexandre, L., Catanzaro, A. et Favre-Bonté, V. (2023). Entrepreneuriat international et numérisation. *Revue Internationale P.M.E., 36(3-4), 7-11*.

Aloui, A. et Sleiman, M. W. (2021/02//). Les compétences : Maillon fort des structures d'accompagnement des PME 1. [Skills: a strong link in support structures for SMEs 1] *Revue Management & Avenir, (121), 57-77*.

Anadón, M. et Guillemette, F. (2007). La recherche qualitative est-elle nécessairement inductive. Recherches qualitatives, 5(1), 26-37.

Argerich, J. et Cruz-Cázares, C. (2017). Définition, échantillonnage et résultats de la recherche sur les *Business Angels* : vers un consensus. *Management Decision, 55* (2), 310-330.

Argerich, J. et Cruz-Cázares, C. (2017). Definition, sampling and results in *Business Angels*' research: toward a consensus. *Management Decision, 55(2), 310-330.*

Arora, V., Mehra, Y. S. et Tandon, D. (2023). Start-up financing: Multi-decadal bibliometric analysis of venture capital, angel investing and equity *Crowdfunfing*. *South Asian Journal of Management, 30(1), 80-122.* Retrieved from https://ezproxy.uqar.ca/login?url=https://www.proquest.com/scholarly-journals/start-up-financing-multi-decadal-bibliometric/docview/2816943520/se-2

Arora, V., Mehra, YS et Tandon, D. (2023). Financement de start-up : analyse bibliométrique multidécennale du capital-risque, des investissements providentiels et du financement participatif en actions. *Journal sud-asiatique de gestion, 30 (1), 80-122.*

Astri Ghina et Ina S. (2021) The Learning Evaluation of Business Incubator's Role in Developing Technology-Based *Startup* at Technology Business Incubator.

Audretsch, D., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T. et Rasmussen, E. (2020). Start-ups innovantes et initiatives politiques. *Politique de recherche, 49 (10), 104027.*

Autio, E. et Rannikko, H. (2016). Retenir les gagnants : les politiques peuvent-elles stimuler l'entrepreneuriat à forte croissance ? *Politique de recherche, 45 (1), 42-55.*

Bagheri, A., Chitsazan, H. et Ebrahimi, A. (2019). Motivations du financement participatif : un regard sur les perspectives des donateurs. Prévisions technologiques et changement social.

Bakkali 1, C., Messeghem 2, K. et Sammut 3, S. (2010). Les structures d'accompagnement à la création d'entreprise à l'heure de la gestion des compétences. *Revue management et avenir, (9), 149-162.*

Bakkali, C., Messeghem, K. et Sammut, S. (2013///Spring). Pour un outil de mesure et de pilotage de la performance des incubateurs. *Management International, 17(3*), 140-153,157-158, 160,163.

Bayard, M., Gallais, M., Marlin, X. et Schmitt, C. (2010). Entrepreneuriat et TPE : la problématique de l'accompagnement. *Management & Avenir, 2010/10 n° 40. pp. 116-140.* https://doi.org/10.3917/mav.040.0116.

Belattaf, M. et Nasroun, N. (2013). Entrepreneuriat et création d'entreprises. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Béjaïa. *Management & Sciences Sociales, 14, 83-98.* https://doi.org/10.3917/mss.014.0083

Benkraiem, R., Boubaker, S., Brinette, S. et Khemiri, S. (2021). Féminisation des conseils d'administration et innovation grâce aux investissements en capital-risque des entreprises : les effets modérateurs de l'indépendance et des compétences en gestion. *Prévision technologique et changement social, 163, 120467.*

Boissin, J., Grazzini, F. et Tarillon, C. (2019). Une caractérisation des trajectoires de croissance des start-up au travers de leur taille et de leur mode de financement: Le cas des entreprises soutenues par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship, 18, 21-59.* https://doi.org/10.3917/entre.182.0021

Bouabidi, M. et Rajhi, M. T. (2009). Les effets de la physionomie du système financier sur le rationnement des PME. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 22(2), 181-195.

Boubakary, B. (2022). Résilience entrepreneuriale et performance des PME en Afrique : une analyse exploratoire dans le contexte camerounais. Management & Avenir, 127(1), 131-154. https://doi.org/10.3917/mav.127.0131.

Bouchet, S., Ottmann, J. Y., Hennequin, É. et Mbaye, P. A. M. (2022). Les espaces de coworking, catalyseurs de l'intention entrepreneuriale des salariés?. *Management international, 26(2), 125-141.*

Boughzala, Y. (2020). Vers une approche collective de l'innovation sociale : le rôle joué par l'entrepreneuriat social en Tunisie. *Innovations, 62, 161-189.* https://doi.org/10.3917/inno.062.0161

Bouslama, G. et Boubacar, H. (2023). Internationalization and bank financing of french SMEs. [Internationalisation et financement bancaire des PME françaises Internacionalización y financiación bancaria de las PYME francesas] *Management International, 27(2), 79-92.* doi:https://doi.org/10.59876/a-59ey-veda

Bréchet, JP. (2012) « Les 3 P d'une Project-Based View. Projet, pérennité, profit », *Revue française de gestion*, vol. 224, no. 5, 2012, pp. 15-32.

Brush, CG, Edelman, LF et Manolova, TS (2012). Prêt pour un financement ? Entreprises entrepreneuriales et recherche de financement providentiel. Capital- risque, 14 (2-3), 111-129.

Caraibes, Z. (2023). L'innovation et l'accélération des start-up dans les outre-mer, véritable levier de développement économique et social. *Réalités Industrielles, 87-91, 109,116.*

Cheriet, F., Jaouen, A. et Lepage, F. (2023). Les dyades, des équipes entrepreneuriales comme les autres ? Résultats d'une étude comparative. *Revue de l'Entrepreneuriat, (0), 1-33*.

Clément, L. (2022). La réussite entrepreneuriale pour les habitants des quartiers ? L'accès à l'accompagnement à la création d'activité entre lutte et production d'inégalités socio-spatiales dans la politique de la ville à Nantes Métropole. *L'Information géographique, 86, 49-68.* https://doi.org/10.3917/lig.864.0049

Cloet, H., et Vernazobres, P. (2012/04//). La place du coaching dans l'accompagnement de l'entrepreneuriat : L'évolution des idées et des pratiques en france, sa traduction dans les faits en languedoc-Roussillon50. *Revue Management et Avenir, (53), 121-141*.

Cole, RA et Sokolyk, T. (2018). Financement par emprunt, survie et croissance des entreprises en démarrage. *Journal de finance d'entreprise, 50, 609-625.*

Conseil de la science et de la technologie. Le financement de l'innovation dans les entreprises (OCDE, 2021, p.3).

Croce, A., Schwienbacher, A. et Ughetto, E. (2023). Internationalization of business angel investments: The role of investor experience. *International Business Review*, 32(1), 102033.

Cuénoud,T. Glémain,P. et Deffains-Crapsky,C. (2018). Écosystème entrepreneurial local et finance participative : les enjeux d'une coopération. Marché et organisations, 2018/1 n° 31. pp. 151-171. https://doi.org/10.3917/maorg.031.0151.

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

Dabiré, K.-C. (2019). Chapitre 3. Conditions de Financement des Ppp : Aspects Pratiques. Le partenariat public-privé comme alternative au financement des infrastructures publiques performantes : mythe ou réalité ? Cas des pays membres de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) (p. 82-129). EMS Éditions. https://shs-cairn-info.ezproxy.uqar.ca/le-partenariat-public-prive-comme-alternative--9782376872863-page-82?lang=fr.

Dardour, A., Abdoune, R. et Bentebbaa, S. (2018). Les déterminants de la réussite de la levée de fonds via les plateformes de financement participatif–Cas des start-up. *Revue gestion et avenir, (7), 81-98.*

De Maupeou, F. et Chevalier, T. (2016, February). La finance participative, produit des médias sociaux, est-elle en train de bouleverser les pratiques du financement? In Annales des Mines-Réalités industrielles (No. 1, pp. 46-49). Cairn/Softwin.

Driouche, S. (2023). La Création d'entreprises innovantes en Algérie (Doctoral dissertation, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou).

Elidrissi, D. et Hauch, V. (2012). Entrepreneuriat international et réseaux sociaux pour les PME innovantes: quelles perceptions pour quelles stratégies? *Revue de lEntrepreneuriat/Review of Entrepreneurship, 11(3), 15-32.*

Estay, C., Durrieu, F. et Diop, PM. (2011). Motivation entrepreneuriale et logique d'action du créateur. Revue Internationale P.M.E. 2011;24(1):135-165. https://ezproxy.uqar.ca/login?url=https://www.proquest.com/scholarly-journals/motivation-entrepreneuriale-et-logique-d-action/docview/2703396330/se-2. doi: https://doi.org/10.7202/1012554ar.

Fayolle, A. et Messeghem, K. (2011). La recherche en entrepreneuriat entre 2008 et 2009. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship*, 10, 53-72. https://doi.org/10.3917/entre.101.0053

Fortin-Lefebvre, É., Awashish, K. et Blanchet-Cohen, N. (2023). Accompagnement à l'entrepreneuriat collectif des jeunes Autochtones: un récit d'expérience d'autochtonisation. *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*, 14(S1), 16-pp.

Gabarret, I. et Vedel, B. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *La revue des sciences de gestion*, (1), 13-20.

Gálvez-Albarracín, E. J., Sánchez, J. Z. M. et Chávez-Hernández, A. R. (2019). Impact of self-financing on the innovation of micro, small and medium-sized colombian companies.

Gandégnon, M. C. F. (2023). 10 propositions théoriques pour renouveler l'étude de la décision de financement dans la petite entreprise par le dirigeant. *Vie sciences de l'entreprise, 216217(1), 92-118.*

Gasse, Y., Dokou, G. et Drapeau, M. (2015). Les intervenants économiques, leurs perceptions et leurs pratiques dans l'accompagnement des entrepreneurs : une étude comparative Québec/France. *Management et Prospective*, *32, 103-127*. https://doi.org/10.3917/g2000.322.0103

Giglio, F. (2021). Women entrepreneurs and business angel: A difficult relationship. European Research Studies, Suppl. Special Issue 1, 24, 1121-1135.

Girard 1, C., et Sobczak 2, A. (2010). Pour une cartographie des parties prenantes fondée sur leur engagement: une application aux sociétaires d'une banque mutualiste française. *Revue management et avenir, (3), 157-174*.

Graziani, P. (2021). Chapitre 7. Épistémologie, Éthique et Déontologie De la recherche. Dans C. Bouvet et A. Boudoukha Les 22 grandes notions de la psychologie clinique et de la psychopathologie - 2e éd. (2e éd., p. 127-137). Dunod. https://doi.org/10.3917/dunod.bouve.2021.01.0125.

Gueguen, G. (2013). Équipe entrepreneuriale et survie de l'entreprise créée : une analyse longitudinale. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship, 12, 101-120*. https://doi.org/10.3917/entre.121.0101

Guide décolonisé de formation à la recherche en sciences sociales et humaines, 2021

Guindon, A. (2022). 2 Degrés: Un incubateur spécialisé en technologies propres. *Vecteur Environnement, 55(2), 44-45*.

Gundolf, K., Jaouen, A. et Missonier, A. (2012). Une entreprise mature décide d'accompagner une jeune entreprise potentiellement concurrente: Quelles motivations et conditions d'émergence? *La Revue des Sciences de Gestion, (2), 69-79.*

Haddad 1, S. (2013). Processus de création des entreprises innovantes en Tunisie: résultats d'une étude exploratoire. *Revue internationale PME, 26*(1), 13-44.

Hamani, A., et Simon, F. (2023). The role of accelerator stakeholders in young ventures' business model innovations (BMI). *Management international, 27(1), 103-117.*

Hentic-Giliberto, M. et Berger-Douce, S. (2017). Rôle de l'accompagnement amont sur la poursuite du projet d'affaires : résultats d'une enquête empirique. *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship, 16, 27-57*. https://doi.org/10.3917/entre.162.0027

Hikmi, A. et Parnaudeau, M. (2008). Le rôle du financement bancaire dans le processus d'innovation : le cas de quatre pays européens. *Vie et sciences de l'entreprise, 178, 91-112*. https://doi.org/10.3917/vse.178.0091

Imbert, G. (2010). L'entretien semi-directif: à la frontière de la santé publique et de l'anthropologie. *Recherche en soins infirmiers, 102*(3), 23-34.

Joffre, O. et Trabelsi, D. (2018). Le *Crowdfunfing*: concepts, réalités et perspectives. *Revue française de gestion, (4), 69-83.*

Jouison, E., Verstraete, T. et Néraudau, G. (2021). Préincubation et méthode d'accompagnement pour l'entrepreneuriat étudiant : Recherche-action ingénierique sur le terrain d'Ubee lab. *Revue Internationale P.M.E., 34(3-4), 93-117*. doi:https://doi.org/10.7202/1084335ar

Kettani, G, et Villemeur, A. (2012). Le capital-risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme. *Revue d'économie financière, 2012/4 N° 108. pp. 91-104*. https://doi.org/10.3917/ecofi.108.0091.

Kirihata, T. (2022). Contribution of business angel investments: Evidence from estonia. *Journal of Capital Markets Studies, 6(3), 287-303.* doi:https://doi.org/10.1108/JCMS-08-2022-0033

Kizaba, G., Assaidi, A. et Sulikashvili, N. G. (2018). Examen de la motivation et performance entrepreneuriales: étude sur les entrepreneurs des départements Nord et Pas-de-Calais. *Géographie, économie, société, 20*(3), 319-342.

Klofsten, M., Fayolle, A., Guerrero, M., Mian, S., Urbano, D. et Wright, M. (2019). The entrepreneurial university as driver for economic growth and social change-Key strategic challenges. *Technological Forecasting and Social Change, 141, 149-158.*

Kohn, L. et Christiaens, W. (2014). Les méthodes de recherches qualitatives dans la recherche en soins de santé : apports et croyances. *Reflets et perspectives de la vie économique, LIII, 67-82*. https://doi.org/10.3917/rpve.534.0067

Labrouche, G. (2021). Chapitre 1. Définir L'innovation. La gestion de projets innovants (p. 13-25). Ellipses. https://shs.cairn.info/la-gestion-de-projets-innovants--9782340056671-page-13?lang=fr.

Lagrid, A. (2023). Analyse de la légitimité des start-ups. In 18e Conférence en Recherche d'Information et Applications\\16e Rencontres Jeunes Chercheurs en RI\\30e Conférence sur le Traitement Automatique des Langues Naturelles\\25e Rencontre des Étudiants Chercheurs en Informatique pour le Traitement Automatique des Langues (pp. 87-100). ATALA.

Langley, P. et Leyshon, A. (2017). Capitalizing on the crowd: The monetary and financial ecologies of *Crowdfunfing*. Environment and Planning A, 49(5), 1019-1039.

Larson E. W. et Gray C. F. (2019). Management de projet ,3e édition

Le Pendeven, B., Labulle, F. et Frugier, D. (2015). Un entrepreneuriat innovant, un financement innovant. *Entreprendre & innover, (2), 5-7.*

Le rôle de l'incubateur public dans la création d'entreprises innovantes : le cas Etincel. *Management et Prospective, 29, 67-78. (2012)*

Leca, B. et Plé, L. (2013). Une Épistémologie à Hauteur D'homme : L'anthropologie Interprétative de Clifford Geertz et Son Apport Potentiel à la Recherche Francophone En Management. Management & Avenir, 60(2), 35-52. https://doi.org/10.3917/mav.060.0035.

Lesage, X., Jacquemin, A. et De Blois, M. (2021). Cohérence et continuum d'accompagnement dans les écosystèmes éducatifs entrepreneuriaux. *Revue Internationale P.M.E., 34(3-4), 7-15.* doi:https://doi.org/10.7202/1084331ar

Levratto, N. et Tessier, L. (2016). *Business Angels* et performance des entreprises : une analyse empirique sur données françaises. *Innovations, (1), 141-176.*

L'Horty, Y., Mihoubi, F., et Gilles, F. (2021). Accélérer les entreprises! Une évaluation ex post.

Lodefalk, M. et Andersson, F. W. (2023). *Business Angels* and firm performance: First evidence from population data. *PloS one, 18(3),* e0283690.

Mariage, G. et Le Pendeven, B. (2015). Non-banking : une alternative au financement bancaire pour les entrepreneurs. *Entreprendre et Innover, 25, 8-20.* https://doi.org/10.3917/entin.025.0008

Melnikovas, A. (2018). Towards an Explicit Research Methodology: Adapting Research Onion Model for Futures Studies. Journal of futures Studies, 23(2).

Messeghem, K., Sammut, S., Temri, L. et St-Jean, É. (2020). Les mutations de l'accompagnement entrepreneurial. *Revue française de gestion*, 286, 59-67.

Ngongang, D. (2017). Analyse des déterminants du recours au capital-risque par les entreprises camerounaises. *Revue internationale des sciences de l'organisation*, (2), 93-121.

Niamié, Y. (2021). La liminalité de l'accélérateur comme catalyseur de l'écosystème entrepreneurial. *Management et Prospective, 38, 17-39.* https://doi.org/10.3917/g2000.383.0017

Omrane, A, Fayolle, A. et Zeribi Ben-slimane, O (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion, 2011/5 n° 251*. pp. 91-100. https://doi.org/10.3917/rsg.251.0091.

Onnée, S. et Renault, S. (2013). Le financement participatif: atouts, risques et conditions de succès 1. *Gestion, 38(3), 54-65.*

Pamela E. B. et Susan M. J. (2010). Méthodologie d'étude de cas qualitative: conception et mise en œuvre d'études pour les chercheurs novices.

Parhankangas, A. et Ehrlich, M. (2014). How entrepreneurs seduce *Business Angels*: An impression management approach. Journal of Business Venturing, 29(4), 543-564.

Peyroux, C., Bories-Azeau, I., Fort, F. et Noguera, F. (2019). Gouvernance partenariale des structures d'accompagnement et dynamique entrepreneuriale territoriale. *Revue Internationale P.M.E., 32(3-4), 175-205*. doi:https://doi.org/10.7202/1067737ar

Pierrakis, Y. et Owen, R. (2023). *Startup* et financement en fonds propres : Comment les Business Accelerators et les *Business Angels* évaluent-ils le capital humain des entrepreneurs à mission socio-environnementale? *Innovation, 25 (4), 371-395*.

Pierre-Jean B. (2018), Les études de cas.

Pluchart, J-J. (2013). Les performances des réseaux d'accompagnement entrepreneurial. *Vie et sciences de l'entreprise, 193, 93-113*. https://doi.org/10.3917/vse.193.0093

Pluchart, J.-J. (2014). L'approche par les ressources des réseaux d'accompagnement entrepreneurial. Recherches en Sciences de Gestion, 102(3), 47-71. https://doi.org/10.3917/resg.102.0047.

Poissonnier, A. et Bévan, Q. (2016). *Crowdfunfing* et solidarité. In Annales des Mines-Réalités industrielles (No. 1, pp. 29-32). Cairn/Softwin.

Project Management Institute (PMI). (2017) Management de projet: un référentiel de connaissances, Paris

Pustovrh, A., Rangus, K. et Drnovsek, M. (2020). The role of open innovation in developing an entrepreneurial support ecosystem. Technological forecasting and social change, 152, 119892.

Renault, S. (2018). Quand un maire fait appel au financement participatif pour reconstruire une école. Décryptage et analyse. Annales des Mines - Gérer & comprendre, 2018/1 N° 131. pp. 51-67. https://doi.org/10.3917/geco1.131.0051.

Richomme-Huet, K. et D'Andria, A. (2013). L'accompagnement entrepreneurial par et pour les mampreneurs. Management International, 17(3), 100-111, 157,160, 163. Retrievedfromhttps://ezproxy.uqar.ca/login?url=https://www.proquest.com/scholarly-journals/laccompagnement-entrepreneurial-par-et-pour-les/docview/1438729488/se-2

Ross B. et Colin M. (2017). Regard sur les parties les plus pointues : une analyse critique et une conceptualisation des écosystèmes entrepreneuriaux

Schmitt, C. (2018). La fabrique de l'entrepreneuriat. Dunod.

Simen, S. F. et Nganafei, G. S. (2018). Comment influencer positivement le succès des incubateurs universitaires de start-up technologiques? *In Colloque SERGE Days* 2018.

Sørheim, R. (2005). *Business Angels* as facilitators for further finance: An exploratory study. *Journal of Small Business and Enterprise Development, 12(2), 178-191.* : https://doi.org/10.1108/14626000510594593

Strobel, C., Lachaume, X. et Sutter, A. (2022). Le soutien public à l'innovation de rupture. *In Annales des Mines-Réalités industrielles* (No. 4, pp. 161-167).

Suret, J. M. (2010). Le financement des entreprises en démarrage et en croissance: le point de la situation. *L'Actualité économique*, *86*(3), 385-411.

Tang, M., Walsh, GS, Li, C. et Baskaran, A. (2021). Exploration des incubateurs d'entreprises technologiques et de leurs modèles d'incubation : études de cas en Chine. *The Journal of Technology Transfer*, *46* (1), 90-116.

Tarillon, C. et Enjolras, G. (2022). Les enjeux de la notation des start-up en phase d'amorçage 1. *Revue internationale PME*, *35*(1), 77-101.

Tessier-Dargent, C. et Fayolle, A. (2016). Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. RIMHE: *Revue Interdisciplinaire Management, Homme Entreprise, 225(3), 74-92.*

Theodoraki, C. et Messeghem, K. (2015). Ecosystème de l'accompagnement entrepreneurial : une approche en termes de coopétition. *Entreprendre & Innover*, *27, 102-111*. https://doi.org/10.3917/entin.027.0102

Tracfin. (2016). Le *Crowdfunfing* et ses risques. *In Annales des Mines-Réalités industrielles* (No. 1, pp. 61-64).

Truong, Y. et Nagy, BG (2021). Initiatives vertes des entreprises naissantes et jugements des investisseurs providentiels sur la légitimité et le financement. *Économie des petites entreprises, 57 (4),* 1801-1818.

Vasic,D. et Slavec Gomezel A.(2022) What do we know about *Business Angels*' decision making research development? A document co-citation analysis. *Economic and Business Review*. 24 (1):19-35.

Vedel, B. et Gabarret, I. (2013///Spring). Création d'emplois ou création de connaissances, quelle mesure de performance pour l'incubateur ? L'influence des caractéristiques des projets sélectionnés dans le processus d'incubation. *Management International*, 17(3), 126-139. doi:https://doi.org/10.7202/1018272ar

Verstraete, T. et Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat /Review of Entrepreneurship, 4, 33-52.* https://doi.org/10.3917/entre.041.0033

Wolff, D. et Cuenoud, T. (2017). Pour une approche renouvelée de l'accompagnement des créateurs et des repreneurs d'entreprise: le coaching entrepreneurial. Vie amp; *sciences de l'entreprise, (2), 146-163.*

Zammar, R. et Abdelbaki, N. (2013). Management de projets sociaux et critères de performance «cas du projet de priorités sociales (BAJ) santé». *Revue de Gestion et d'Économie, 1*(1), 35-46.

https://fastercapital.com/fr/i-fr/Les-etapes-du-cycle-de-vie-d-une-startup--Les-premieres-etapes-d-une-startup.webp

https://ised-isde.canada.ca/site/programme-financement-petites-entreprises-canada/fr/trouvez-pret-pour-votre-entreprise/aider-petites-entreprises-obtenir-prets

https://www.oecd.org/fr/about/programmes/sme-and-entrepreneurship-financing.html#:~:text=Le%20co%C3%BBt%20du%20financement%20a,sur%20leur%20acc%C3%A8s%20au%20financement.

https://www.oecd-ilibrary.org/sites/60ba964a fr/1/3/1/index.html?itemId=/content/publication/60ba964a-fr&_csp_=f5b5bdb8c334ad66f3f0fe2fd0f49869&itemIGO=oecd&itemContentType=book#section-d1e5411

https://www.researchgate.net/publication/373012392_Epistemological_Paradigms_In_The_Social_Sciences_A_Guide_For_Researchers

https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220302/dq220302b-fra.htm