

# Centre d'entrepreneuriat Yabda

*La mise en place d'actions d'aide au passage au  
marché*



586418-EPP-1-2017-1-MA-EPPKA2-CBHE-JP

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Plan de la présentation

- Objectifs des actions d'aide au passage au marché
- Exemples d'actions d'aide au passage au marché
- Coaching et mentoring
- Le coaching entrepreneurial: spécificités et facteurs de succès
- Cas pratiques
  - Le statut étudiant-entrepreneur (ULiège)
  - Le VentureLab (ULiège)
- Transposition aux situations spécifiques des participants

# Objectifs des actions d'aide au passage au marché

- Offrir aux étudiants / anciens étudiants un accompagnement dans le développement de leur projet entrepreneurial
- Favoriser la création de spin-off par les enseignants / chercheurs
- Valoriser les résultats de la recherche

# Exemples d'actions d'aide au passage au marché

- ☐ Programmes de parrainage, de mentorat et de coaching
- ☐ Création d'un statut étudiant entrepreneur
- ☐ Structures d'incubation au sein des universités ou en externes (accès facilité grâce à des collaborations)
- ☐ Facilitation de l'accès aux financements en soutien au démarrage
- ☐ Création d'un bureau de transfert de technologie

# Coaching et mentoring

Coaching	Mentoring
<ul style="list-style-type: none"><li>- Court terme</li><li>- Principalement orienté vers les tâches à réaliser et résultats à atteindre</li><li>- Particulièrement centré sur le savoir-faire</li><li>- La relation coach-coaché nécessite une acceptation mutuelle et un contrat clair.</li><li>- La relation est fonctionnelle (= le coaché se réfère à son coach pour obtenir des conseils et le coach supervise le travail en suggérant au coaché des améliorations ou correctifs).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Long terme</li><li>- Principalement orienté vers le développement du protégé</li><li>- Particulièrement centré sur le savoir-être</li><li>- La relation mentor-protégé nécessite un choix personnel réciproque et un profond engagement. Elle est plus profonde que celle du coach-coaché.</li><li>- La relation est personnelle et s'accompagne d'une certaine identification du protégé avec le mentor.</li></ul>

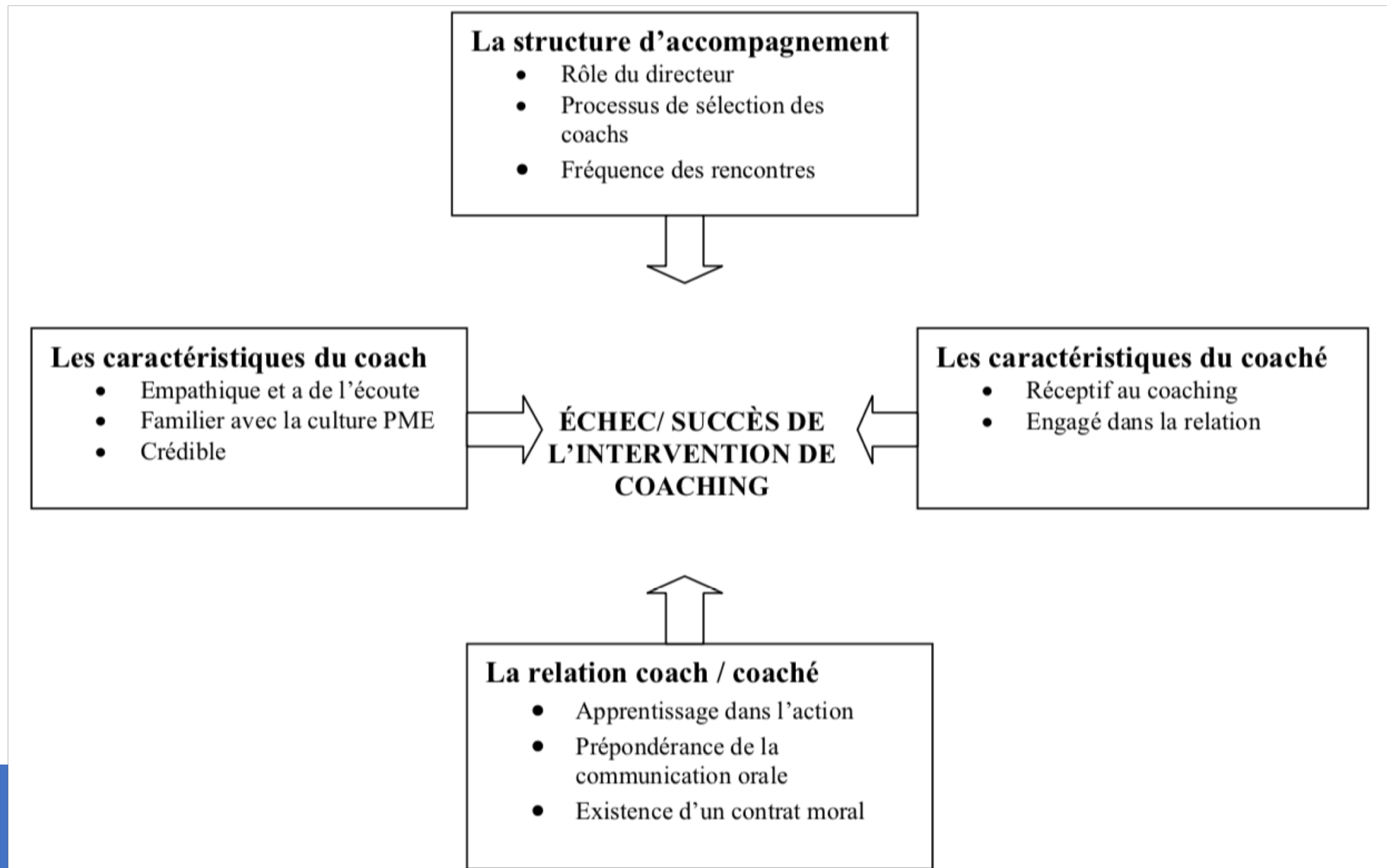
# Le coaching entrepreneurial: spécificités et facteurs de succès

*(Audet & Couteret, 2005)*

## **Le concept de coaching entrepreneurial**

- « Le coaching entrepreneurial est un accompagnement individuel ponctuel qui s'adresse aux entrepreneurs dont l'entreprise est en face de démarrage ou de jeune croissance; il répond à un besoin particulier d'acquisition, de développement et d'amélioration des compétences requises pour gérer l'entreprise » (Fortier, 2003)
- L'accompagnement se fait essentiellement dans l'action
- Il est axé sur le savoir-faire
- Le coach montre au dirigeant comment faire avec l'objectif que ce dernier devienne éventuellement autonome
- Il s'agit de raccourcir la courbe d'apprentissage de l'entrepreneur en lui évitant les erreurs liées à sa faible expérience

# Le cadre conceptuel de la recherche *(Audet & Couteret, 2005)*



# Résultats *(Audet & Couteret, 2005)*

## Structure d'accompagnement

- Etablir un processus de sélection efficace (judicieux, rapide et flexible) du coach
- Prévoir des rencontres hebdomadaires entre les parties

## Coach sélectionné

- Faire preuve d'empathie
- Avoir de l'écoute face à son client
- Etre familier avec la culture de la PME
- Avoir de la crédibilité aux yeux de son protégé

## Dirigeant coaché

- Etre réceptif au coaching
- Etre prêt à changer ses façons de faire et ses comportements

## Relation coach/coaché

- Mode d'apprentissage dans l'action
- Mode de communication privilégiant les échanges en personne
- Etablir des assises solides à la relation en spécifiant dès le départ les règles du jeu sous la forme d'un contrat moral entre les parties.
  - Se fixer des objectifs à court terme à l'intérieur de ce contrat moral

*! Conditions  
gagnantes  
nécessaires mais  
non suffisantes*



# Résultats *(Audet & Couteret, 2005)*

## Variables critiques

- Rôles d'une tierce personne (directeur ou ... ?)
  - Dans le processus de sélection des coachs
  - Dans l'apaisement des appréhensions et réticences initiales face à l'aide externe
  - Dans l'information des parties sur la nature et les modalités du programme de coaching et l'assurance de la bonne compréhension de celles-ci (contrat moral)
- Vérifier le sérieux de l'engagement des entrepreneurs avant de les accepter dans le programme
- Ouverture de l'entrepreneur coaché face au changement

# Cas pratique : statut étudiant entrepreneur (ULiège)

## Vidéo

- **Objectif**
  - Permettre aux étudiants d'obtenir des aménagements dans le déroulement de leurs études pour mener en parallèle un projet entrepreneurial
- **Avantages**
- **Encadrement personnalisé**
  - Accès au VentureLab
  - Encadrement par un tuteur académique pour faciliter les démarches au sein de la Faculté
  - Accompagnement d'un coordinateur administratif
- **Avantages académiques**
  - Allègement possible de l'année d'étude
  - Aménagements spécifiques quant aux activités d'enseignement, évaluations et examens
  - Suivi particulier du service Guidance études
  - Suivi particulier pour développer son projet professionnel (ULiège Career Center)
- **Avantages logistiques**
  - Accès au réseau des étudiants entrepreneurs

# Cas pratique : VentureLab (ULiège)

Témoignages audio



[Un exemple d'entreprise incubée :  
Taste of Liège](#)



586418-EPP-1-2017-1-MA-EPPKA2-CBHE-JP

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Transposition aux situations spécifiques des participants

## Travail par Université

Etablissement des critères de sélection des coachs

Identification d'entrepreneurs coachs potentiels

- Travail d'élaboration en groupe
- Présentations et discussions



586418-EPP-1-2017-1-MA-EPPKA2-CBHE-JP

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



# Ressources

- [Le coaching entrepreneurial : spécificités et facteurs de succès](#)
- [Etudiant-entrepreneur : statuts 2018-19 \(ULiège\)](#)
- [Etudiant-entrepreneur: statuts officiels 2015 \(ULiège\)](#)
- [Spirit of Management \(HEC - ULiège\) : dossier entrepreneuriat](#)
- [Guidance on setting up a mentoring scheme](#)

# Thank you for your attention

Contacts :

[marine.franssen@uliege.be](mailto:marine.franssen@uliege.be)

[o.lisein@uliege.be](mailto:o.lisein@uliege.be)

LENTIC – Université de Liège

*"This project has been funded with support from the European Commission. This communication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein"*



586418-EPP-1-2017-1-MA-EPPKA2-CBHE-JP

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

