



12<sup>ème</sup> Congrès AEI [13-15 Octobre 2021]

## Challenges et contraintes des start-ups

### Présentation

Cette session thématique a pour objet de mettre en évidence les défis spécifiques auxquels sont confrontées les start-ups. Les pouvoirs publics nationaux et régionaux ont lancé depuis plusieurs années de nombreux programmes en faveur de l'innovation et de l'entrepreneuriat, dont ils attendent des retombées en matière de création d'emplois et de développement économique. Dans ce contexte, les start-ups, ou plus précisément les jeunes entreprises innovantes (JEI), sont supposées jouer un rôle déterminant. Pourtant, elles sont confrontées à de nombreux problèmes spécifiques (Santarelli et Tran, 2017; Stam *et al.*, 2014) comme un environnement technologique turbulent, des *process* de mise au point et de commercialisation souvent longs, la construction d'un nouveau marché, une concurrence plutôt nationale ou internationale que locale, le besoin d'identification des partenaires (ex. : fournisseurs, clients) ou encore celui de recruter du personnel très qualifié. Ainsi entre les espoirs qu'elles suscitent et les défis qu'elles doivent relever, l'existence et le développement des start-ups portent des aspirations sociétales importantes et fournissent un terrain d'étude très riche. Parmi les nombreuses questions qu'elles soulèvent, nous proposons d'en souligner quelques-unes sans pour autant réduire la session à ces dernières.

Le défi des politiques publiques. Les start-ups, de par le renouvellement économique qu'elles incarnent, sont l'objet de nombreuses politiques publiques. Dans leur phase d'émergence puis de développement, les start-ups peuvent bénéficier de structures et/ou d'aides publiques sous forme de financement ou de conseils (ex. : Incubateurs, accélérateurs, Boutiques de Gestion...). Lorsqu'elles sont jeunes, une clé essentielle pour faire face au manque de ressources réside dans la capacité des start-ups à acquérir, échanger et exploiter des informations et des connaissances externes (Patton, 2013) et donc à développer du capital social par son réseau relationnel (Debrulle *et al.*, 2014). Dans le cas spécifique des start-ups, divers systèmes de soutien et d'accompagnement ont au cœur de leurs missions celles de fournir l'accès à des partenaires et donc d'accroître le capital social des entrepreneurs et de leur entreprise (Adlesic et Slavec, 2012 ; Patton, 2013). A cet égard, les incubateurs et autres accélérateurs occupent une place de choix puisqu'ils sont censés permettre aux jeunes entreprises de développer leurs réseaux à l'externe et obtenir ainsi plus facilement les informations et les connaissances nécessaires à leur développement (Patton et Marlow, 2011). Vingt ans après le fort développement des structures d'accompagnement, que peut-on dire du rôle joué par les incubateurs, accélérateurs et autres formes d'accompagnement sur l'émergence et le développement des start-ups ? Plus généralement, comment les pouvoirs publics accompagnent la digitalisation de l'économie dont une bonne partie des start-ups est le fer de lance ?

Le défi de l'innovation. De nombreuses études mettent en avant un lien positif entre l'innovation et la performance de l'entreprise. Les jeunes entreprises bénéficieraient davantage de l'innovation dans la mesure où leurs routines internes sont moins rigides, et où elles peuvent s'adapter plus rapidement à un environnement changeant. Ainsi, le lien entre innovation et performance est plus important pour les jeunes entreprises que pour les autres. Cependant, le fait de poursuivre une stratégie d'innovation lors de la phase de démarrage accroît la complexité et l'incertitude de l'environnement dans lequel évolue la start-up. Le processus de création est plus chaotique, moins linéaire, plus compliqué et fournit des retours sur investissement plus incertains, ce qui contribue



au risque de défaillance. Néanmoins, Hyytinen et al. (2015) précisent que le taux de survie dépend aussi du type d'innovation et est fortement lié au contexte. Considérer les start-ups comme un tout homogène mène donc à des conclusions contradictoires. Le lien innovation-performance que porte la start-up fournit dès lors un axe de recherche et de questionnement fructueux autour des typologies de start-ups, des types d'innovation, et des indicateurs de performance et de création de valeur retenus. Outre les questions de performance liées à la dimension innovante de ces jeunes entreprises, les start-ups soulèvent également la question du contexte institutionnel dans lequel elles se créent et se développent. Ainsi, quel rôle entendent jouer aujourd'hui les universités et les centres de recherche dans ce développement ? Ce type particulier de start-ups, appelé spin-off universitaire en raison du transfert de technologie sur lequel elle se fonde, suppose un accompagnement bien spécifique. Vingt ans après la loi sur l'innovation de 1999, quelles relations entretiennent les start-ups universitaires avec les universités ? A quelles ressources spécifiques peuvent-elles prétendre ? Quelles sont leurs performances (Mathisen et Rasmussen, 2019) ?

Le défi du financement. Globalement, et comme toutes les entreprises naissantes, les start-ups manquent de ressources (Brush et al. 2008), en particulier financières. L'absence de données historiques et de comparables sur lesquels les financeurs peuvent établir leurs prévisions de revenus et de risques futurs (Bancel et Atias, 2009) explique cette situation. Ces projets sont perçus comme extrêmement risqués et ne rentrent pas dans les grilles d'analyse des institutions bancaires, d'où une désincitation des apporteurs de capitaux (Hou et Robinson, 2006). Il en résulte un écart de financement en fonds propres ou « *equity gap* » concernant aussi bien le financement de la croissance que de l'exploitation à court terme. Ces difficultés, bien que communes à toutes les entreprises, sont particulièrement saillantes pour les jeunes entreprises innovantes (Bernasconi et Moreau, 2003; François *et al.*, 2016). Certains entrepreneurs choisissent de surmonter ces difficultés en se faisant connaître par une foule de contributeurs qui, en les finançant, leur apportent une première légitimité (Frydrych *et al.*, 2014). Quelle que soit la forme prise par la contribution, le financement participatif ou *crowdfunding*, serait donc différent des modes de financement traditionnels que sont les banques et les fonds d'investissement. Ces différences s'expliqueraient par les spécificités du crowdfunding en matière de sensibilité au risque, de motivations, de compétences et du type d'innovation des projets. L'arrivée du crowdfunding, et en particulier de *l'equity crowdfunding*, semble rebattre les cartes du financement de la jeune entreprise en particulier des start-ups. Son importance croissante dans le financement de la start-up pose néanmoins des questions sur la place qu'il occupe désormais au côté des Business angels et des entreprises de capital-risque, mais aussi sur les problèmes d'asymétrie d'information notamment pour les investisseurs non-institutionnels que regroupe le crowdfunding. Va-t-il tenir ses promesses de démocratisation dans l'accès aux financements pour les start-ups ? Quelle place le législateur souhaite-t-il lui accorder en regard du rôle que donnent les pouvoirs publics aux start-ups ?

---

#### Références :

Belleflamme, P., Lambert, T., Schweibacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585-609.

Block, J.H., Colombo, M.G., Cumming, D.J., et Vismara, S. (2017). New players in entrepreneurial finance and why they are there, *Small Business Economics*, 50(2), 239-250.



Chan, C.S. et Parhankangas, A. (2017). Crowdfunding innovative ideas: How incremental and radical innovativeness influence funding outcomes, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(2), 237-263.

Debrulle J., Maes J. Et Sels L. (2014). Start-up absorptive capacity: Does the owner's human and social capital matter?, *International Small Business Journal*, 32(7), 777-801.

Ebbers J.J. (2014). Networking behavior and contracting relationships among entrepreneurs in business incubators, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 38 (5), 1159-1181.

Hyytinen, A., Pajarinen, M., and Rouvinen, P. (2015). Does innovativeness reduce startup survival rates?, *Journal of Business Venturing*, 30(5), 564–581.

Kazanjian, R. K. (1988). Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures, *Academy of Management Journal*, 31(2), 257–279.

Mathisen, M., and Rasmussen, E. (2019). The development, growth, and performance of university spin-offs: A critical review, *The Journal of Technology Transfer*, 44 (8), 1891–1938

Meuleman, M. and De Maeseneire, W. (2012). Do R&D subsidies affect SMEs' access to external financing?, *Research Policy*, 41(3), 580-591.

Patton D. (2013). Realising potential: The impact of business incubation on the absorptive capacity of new technology-based firms, *International Small Business Journal*, 32(8).

Rosenbusch, N., Brinckmann, J., and Bausch, A. (2011). Is innovation always beneficial? A meta-analysis of the relationship between innovation and performance in SMEs, *Journal of Business Venturing*, 26 (4), 441–457.

Vanacker, T.R. and Manigart, S. (2010). Pecking order and debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing, *Small Business Economics*, 35(1), 53-69.

Walthoff-Borm, X. Schweinbacher, A et Vanacker, T (2018), Equity crowdfunding: First resort or last resort?, *Journal of Business Venturing*, 34(13), 513-533.

---

#### Responsable(s) :

Valérie FRANCOIS (Université de Lille, Lille Economie et Management) – valerie.francois@univ-lille.fr  
Matthieu BELAROUCI (Université Catholique de Lille, ETHICS) – matthieu.belarouci@univ-catholille.fr

---

#### Instructions aux auteurs

Types de soumissions acceptées :

- papiers longs (papiers complets)
- papiers courts (3 000 mots max., sous-rubriques imposées : Introduction/Objectifs (500 mots max.) ; Revue de littérature (500 mots max.) ; Approche/méthodologie (500 mots max.) ; Résultats (500 mots max.) ; Discussion (500 mots max.) ; Implications et limites (500 mots max.).



Les papiers doivent respecter les consignes de présentation suivantes :

En Microsoft Word format A4-;

Interligne 1,5 incluant les notes bibliographiques (en interligne simple) ;

Police : Times New Roman, corps 12 points ;

Titres et sous-titres en caractères gras, numérotés sous la forme 1, 1.1 et 1.1.1. ;

Numérotation des pages au centre et en bas de page ;

Marges haute, basse, droite et gauche de 2,5 cm ;

Références bibliographiques rappelées en fin de document ;

Noms des auteurs référencés dans le corps du texte entre parenthèses et suivis de l'année d'édition. Les articles non conformes à ces exigences de mise en page seront renvoyés à leurs auteurs.

## Calendrier

Réception des communications (papiers courts/longs)	Avant le 15/02/2021
Avis du comité scientifique	Avant le 02/04/2021
Soumission des versions définitives	Avant le 30/06/2021
Inscription au colloque	Avant le 15/09/2021
Dates du Congrès	13-15 Octobre 2021