

Le financement pour jeunes entrepreneurs : un véritable parcours du combattant ?

En 2022, trouver des étudiants ou des jeunes diplômés qui lancent une startup, ce n'est pas ce qui manque ! Mais trouver du financement, c'est tout de même une autre histoire... Avec la tension grandissante autour d'une période économique complexe, nombre de jeunes fondateurs peinent à trouver des financements pour leur projet, voire parfois à subvenir à leurs besoins personnels, en parallèle de leur aventure entrepreneuriale. Maddyness décrypte cette problématique récurrente pour mieux comprendre et appréhender l'enjeu du financement pour les jeunes entrepreneurs.

Temps de lecture : minute

16 décembre 2022

Même si l'âge n'est pas en lui-même un facteur aggravant dans la recherche de financements, il contribue souvent indirectement à complexifier ce phénomène pour plusieurs raisons. Le manque de connaissances face aux différents types de financement ou l'absence d'expérience face à des investisseurs en sont des causes logiques lors d'une première expérience entrepreneuriale.

La difficulté des jeunes entrepreneurs pour trouver des financements traditionnels

En effet, pour de nombreux jeunes entrepreneurs, la levée de fonds reste une zone d'ombre notable dans le cycle entrepreneurial, tantôt perçue

comme une montagne insurmontable, parfois simplement comme un véritable saut vers l'inconnu. Beaucoup ignorent également l'existence de certains financements alternatifs tels que les financements non dilutifs, l'endettement, ou encore les prêts et autres aides publiques pouvant couvrir une partie de leurs besoins ou la possibilité d'utiliser des subventions pour amorcer leur projet. Derrière cela peut se cacher une phobie administrative face aux nombreuses formalités à surmonter, quel que soit le mode de financement souhaité.

Outre le manque de connaissances, la levée de fonds reste un exercice exigeant demandant une certaine maturité professionnelle parfois manquante chez certains jeunes fondateurs. Des expériences professionnelles passées peuvent donc apporter des compétences notables et décisives dans la recherche de financements telles qu'une rigueur administrative ou une certaine aisance à synthétiser et s'exprimer sur son projet par exemple. Elles ajoutent également une forme de crédibilité au dossier, que ce soit en termes de connaissance d'une industrie ou par pur souci de références notables dans le parcours du concerné.

Avoir une première vue d'ensemble sur le processus d'une levée de fonds ou d'une recherche de financements est également une expérience plus qu'avantageuse dans la réalisation de ce processus. L'avoir déjà traversé lors d'un stage ou d'une précédente expérience professionnelle permet de ne pas se heurter à l'épreuve de la première fois tout en maniant déjà les rudiments de cet exercice peu intuitif !

Enfin, la médiatisation des levées de fonds ne vient pas faciliter la vie des jeunes entrepreneurs, qui peuvent imaginer cette pratique plus simple qu'elle ne l'est réellement. Comme l'explique Adrien Chaltiel, CEO d'Eldorado, il est rare qu'une levée de fonds se passe sans embûches... Selon lui, il est *"très rare que ce soit facile de lever des fonds, presque aussi rare qu'une licorne [...] c'est très peu répliquable. C'est pareil pour*

une levée qui soit-disant est facile, on a levé en deux semaines etc, c'est très rare. Une levée, cela se prépare, cela se travaille, il faut être en forme (physique et mentale) et il faut savoir que cela va être chronophage...", notamment du fait de la complexité et du nombre de paramètres imprévisibles autour de cette pratique. Il faut donc être prêt à affronter un processus long et exigeant pour espérer obtenir des financements via la traditionnelle levée de fonds.

L'importance d'un accompagnement dans le choix et la préparation au financement

Pour maximiser ses chances d'obtenir du financement, il est donc important de se préparer au maximum à cet exercice. Pour ce faire, il sera souvent sage d'être accompagné à cette étape, que ce soit pour se poser les bonnes questions sur le type de financement adapté ou directement pour entamer les démarches. Il s'agira donc d'abord de s'assurer que le financement est véritablement nécessaire à cette étape du projet.

La levée de fonds, notamment, peut être perçue comme un objectif ou une finalité par certains porteurs de projets qui n'appréhendent pas complètement l'exigence de ce procédé. L'autofinancement ou les financements participatifs sont parfois plus pertinents pour certaines équipes qu'un changement de gouvernance impliqué par une entrée au capital de la société. De nombreux organismes, notamment publics ([Bpifrance](#), [réseau Pépite](#), [mouvement MoovJee](#)), peuvent conseiller et orienter les jeunes entrepreneurs sur ces questions. Mais il leur sera aussi possible de se rapprocher de structures privées tels que les incubateurs / accélérateurs ou des structures spécialisées dans le financement des jeunes entreprises innovantes comme [Eldorado](#) pour élaborer sa stratégie de financement, [Dynergies](#) pour des conseils sur les financements non dilutifs, ou encore [Estimeo](#) pour la préparation et le pilotage de la levée.

Une fois ce choix effectué, il est important d'analyser les acteurs vers lesquels se tourner au sein de la typologie choisie. En effet, certains fonds de Venture Capital (par exemple sectoriels comme XAnge et Partech, privés comme Alven ou Isai voire institutionnels tels qu'Eurazeo) ou typologies de Business Angels peuvent être plus adaptés que d'autres selon l'industrie considérée, le montant espéré ou encore la phase de financement considérée dans le cycle de vie de la startup.

Une startup cherchant à lever des fonds en pré-Seed pour un produit hardware ne se rapprochera sûrement pas du même fond qu'une Fintech souhaitant réaliser une Série A. Pour trouver le bon acteur, il sera donc nécessaire de sourcer en amont les fonds adaptés en fonction de leur thèse d'investissement. Concernant la phase de préparation, les institutions font preuve d'une exigence importante sur le contenu des dossiers et constituer une data room efficace (pitch deck, plan de capitalisation, business plan...) n'est pas toujours une évidence pour des entrepreneurs inexpérimentés.

Il est donc souvent conseillé aux entrepreneurs de prendre le temps de se renseigner sur tous les éléments à fournir et rassembler une data room complète et précise avant d'entamer la phase de contact. Encore une fois, de nombreuses structures spécialisées sont disponibles pour accompagner les entrepreneurs dans ces étapes, notamment la Bpifrance qui fournit de nombreuses ressources pour accompagner les jeunes entrepreneurs mais également des entreprises comme SeedLegals ou My Business Plan. Elles veilleront à conseiller l'équipe sur la ligne directrice à fixer pour leur recherche (montant, valorisation...), à l'ajuster et s'y tenir malgré de potentiels refus en chemin, mais aussi assurer que le plan d'investissement soit équilibré et convaincant.

Un attrait vers les alternatives aux

financements traditionnels chez les jeunes fondateurs

Pour faire face à cette contraction du marché, nombreux sont les jeunes entrepreneurs qui se tournent vers des financements moins traditionnels non dilutifs ou alternatifs pour leur première recherche de financements. Que ce soit via de la dette ou des financements publics, certains projets délaissent le 'VC', parfois faute d'avoir essayé, pour se rapprocher d'alternatives non dilutives. Parmi ces autres types de financement, on retrouve notamment :

1. Des financements dilutifs alternatifs

- Programmes d'incubateurs avec prise de participation au capital
- Venture Debt sous forme de prêt alternatif à risque
- Crowdequity, variante dilutive du crowdfunding

2. Des dispositifs publics

- Subventions d'institutions publiques
- Sollicitation de programmes européens (pour la recherche et l'innovation par exemple)
- Exonérations fiscales et sociale
- Micro-crédits professionnels

3. Les prêts d'honneur accordés par les réseaux et fonds de dotation

4. Les concours d'innovation et d'entrepreneuriat

5. Le crowdfunding qui connaît une forte popularité

6. Le Revenue Based Financing pour certains projets digitaux



À lire aussi

5 structures à connaître qui facilitent la vie des étudiants entrepreneurs

Article écrit par Paul Terrasson Duvernon