



Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

Aider les jeunes entrepreneurs, à jour

J'avais publié en juin dernier ce **post** au sujet de l'aide des jeunes entrepreneurs. Le propos reste toujours valable, même si en quelques mois, j'ai vu les choses évoluer chez les startups concernées que j'accompagne. Notamment à l'occasion de la levée de fonds que l'une a réussi dans une première étape (Voluntis) et l'autre, en train de poursuivre (U-Lik).

Le post contenait un lien sur ce document sur l'**Accompagnement des startups en France**. Document que j'ai récemment remis un peu à jour en intégrant à la fois diverses références intéressantes glanées à droite et à gauche, notamment lors d'une **conférence** de l'AFDEL. Et en répondant à un certain nombre de questions qui m'ont été posées par de jeunes entrepreneurs lecteurs de ce blogs, mais qui ne s'y sont pas directement exprimés.

L'accompagnement des startups high-tech en France

Analyse de la situation et potentiel de business dans ce secteur

V 2.1
Olivier Ezratty
Conseil en Stratégies de l'Innovation
20 novembre 2006

L'accompagnement des startups en France - Olivier Ezratty - 20 novembre 2006 - Page 17/17

Ces cinq derniers mois, j'ai rencontré de nombreux startups intéressées par mes services, mais la grande majorité étaient dirigées par des entrepreneurs ou managers expérimentés.

Ce qui n'a pas changé par contre, c'est la structure des accompagnements. Il n'y a toujours pas de modèle idéal pour le conseil aux startups. C'est un métier peu structuré en France. Et les structures d'accompagnement

publiques restent complexes à mettre en oeuvre, surtout lorsqu'il s'agit de quémander des subventions ou prêts.

Au gré de mon expérience dans le monde des entrepreneurs, ma vision des choses sur les VCs et les leveurs de fonds a quelque peu évolué. Il est critique de comprendre le fonctionnement des premiers pour financer sa société, leurs facteurs de motivation et les rendements (élevés) qu'ils cherchent. Quand aux leveurs, ils sont probablement sous-utilisés et rendent de bons services aux startups qui cherchent à se financer, en particulier si elles ne savent pas bien comment s'y prendre pour "séduire" les VCs, et si leurs dirigeants n'ont pas encore un réseau de contacts établi dans cet espace. Les leveurs font donc essentiellement gagner du temps et de l'efficacité aux entrepreneurs, et leur permettent d'éviter en particulier de passer un part de leur temps trop importante dans la recherche de financement, au détriment du développement de leur business.

Si vous êtes jeunes entrepreneurs, n'hésitez pas à partager votre expérience, notamment pour me permettre de faire vivre ce document qui est conçu pour être ouvert à tous !

Cet article a été publié le 27 novembre 2006 et édité en PDF le 15 mars 2024.
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>