



VERSAILLES

1^{er} Atelier :

Panorama et choix du financement

Comprendre les logiques et choisir les bons leviers

9 décembre 2025
Denitza Jeynova-Soulinac



FINance ECologie est une entreprise à mission qui cherche à rendre la finance plus accessible et durable.

Missions :

- ✓ **Démocratiser la finance** : clarifier les mécanismes de financement, de trésorerie et de pilotage.
- ✓ **Renforcer l'autonomie des dirigeants** : permettre des décisions éclairées, fondées sur une lecture claire des chiffres.
- ✓ **Intégrer la durabilité** : aligner les choix financiers avec l'impact social et environnemental.
- ✓ **Soutenir l'entrepreneuriat féminin** : faciliter l'accès aux financements et aux outils de pilotage.

Prestations :

- ✓ **Consultations ponctuelles** – 1 heure pour voir plus clair
- ✓ **Accompagnement au financement** :
 - diagnostic du besoin et de la trajectoire,
 - sélection des leviers (subventions, prêts, dette...)
 - structuration du dossier : prévisionnels, pitch, stratégie
 - relation avec les financeurs;
- ✓ **DAF externalisé** – soutien après financement :
 - pilotage financier et suivi de trésorerie
 - optimisation du BFR et des indicateurs clés
 - préparation des étapes de croissance et de financement

Le financement n'est pas une fin en soi...

Comprendre **où l'on veut aller** : ambition, positionnement, contribution réelle du projet.

Vision

Clarifier ce que l'entreprise cherche à **accomplir** et ce que le financement doit permettre d'accélérer.

Identifier la **trajectoire réaliste** sur 36 mois : étapes, priorités, ressources clés, partenaires nécessaires.

Stratégie

Aligner le financement avec les choix structurants du développement.

Qualifier précisément **ce qui manque** pour franchir l'étape suivante : équipe, production, commercial, communication, trésorerie.

Besoin

Définir le **montant**, le calendrier, la durée d'utilisation et les effets attendus.

Choisir l'**outil adapté** : dette, subvention, amorçage, partenaires publics, investisseurs privés.

Financement

Renforcer la **solidité** et l'**autonomie**, sans créer de dépendance inutile grâce à votre financement.

Évaluer comment le financement transforme réellement la **capacité d'agir** : croissance, structuration, marges, visibilité, impact durable.

Impact

Anticiper la prochaine étape pour **sécuriser** une trajectoire fluide et maîtrisée.

...c'est un levier au service du projet d'entreprise

Panorama

1^{er} atelier

Pourquoi se financer ?
Quel est mon **besoin** et qui pourrait y répondre ?
Qui pourrait me financer ?

Dossier

2^{ème} atelier

Qu'est-ce qu'un bon dossier ?
Comment convaincre les financeurs ?
Pourquoi la manière de présenter compte autant que le fond ?

3^{ème} atelier

Comment transformer le financement en levier durable ?
Quel pilotage pour sa croissance ?
Pourquoi suivre les performances financières et extra-financières du projet ?



Avoir une vision lucide de mon entreprise/mon projet

Où en suis-je réellement dans le développement de mon entreprise ?

Mon POC a-t-il marché et est-ce que ma traction commerciale est tangible ?

Quelle est ma solidité financière aujourd'hui : mes marges, ma trésorerie, ma capacité d'autofinancement ?

Suis-je prêt, en tant que dirigeant, à porter la phase suivante de croissance, et avec quels partenaires, quelle équipe ?

1^{er} atelier



Objectifs - comprendre l'univers du financement et identifier la solution adaptée à votre projet

- Panorama clair des options
 - Comment choisir selon son projet, son rythme et ses ambitions
 - Définir sa stratégie de financement idéale
-

Vous repartez avec : une vision claire des options possibles et une stratégie de financement adaptée à votre situation.

Ordre du jour

01 La logique du financement

02 Les financements non-dilutifs

03 Les financements dilutifs

04 Construire sa stratégie de financement

05 Se financer durablement

06 Conclusion

Où se situe mon entreprise?

4 grandes phases de la vie des entreprises

Amorçage

Chiffre d'affaires limité, risque élevé, premiers tests du marché. Besoins modestes mais essentiels pour valider le modèle et prouver l'existence d'une demande réelle.

Développement

Traction commerciale confirmée, besoins de financement croissants. Structuration progressive de l'équipe, des processus et du modèle économique.

Accélération

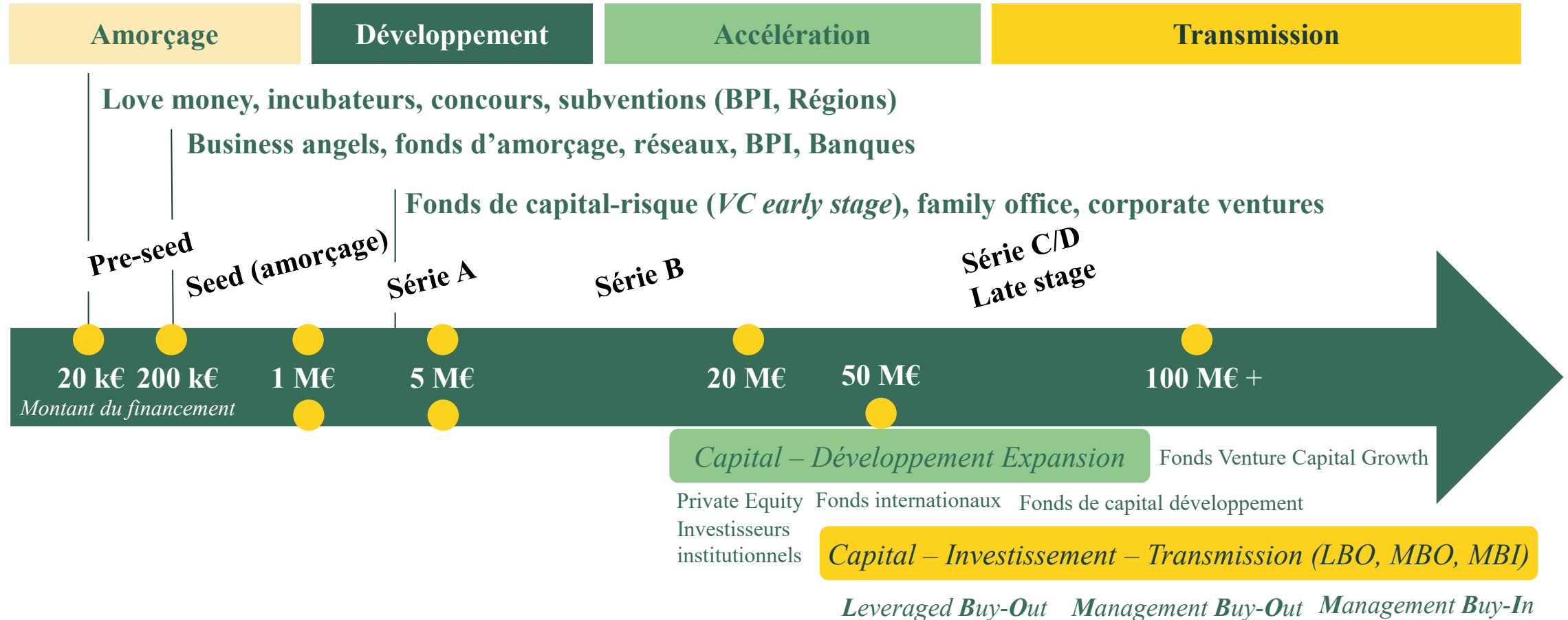
Forte croissance, investissements conséquents pour changer d'échelle. Levées significatives, dilution plus forte et exigences accrues en matière de gouvernance.

Transmission

Maturité financière, rentabilité établie, optimisation et valorisation. Préparation d'une sortie : cession, reprise ou réorganisation du capital.

Le financement répond toujours à la phase de l'entreprise.

À chaque étape et à chaque besoin : son financeur



Trouver l'équilibre entre risque, rendement et dilution

3 paramètres à retenir



Les financeurs arbitrent entre **rendement** et **risque**

- Si le projet est risqué : seuls des acteurs capables d'absorber ce risque peuvent intervenir : concours, subventions ou business angels et fonds early stage
- Si le risque diminue, d'autres financements deviennent possibles: banques, fonds growth, investisseurs institutionnels et corporate

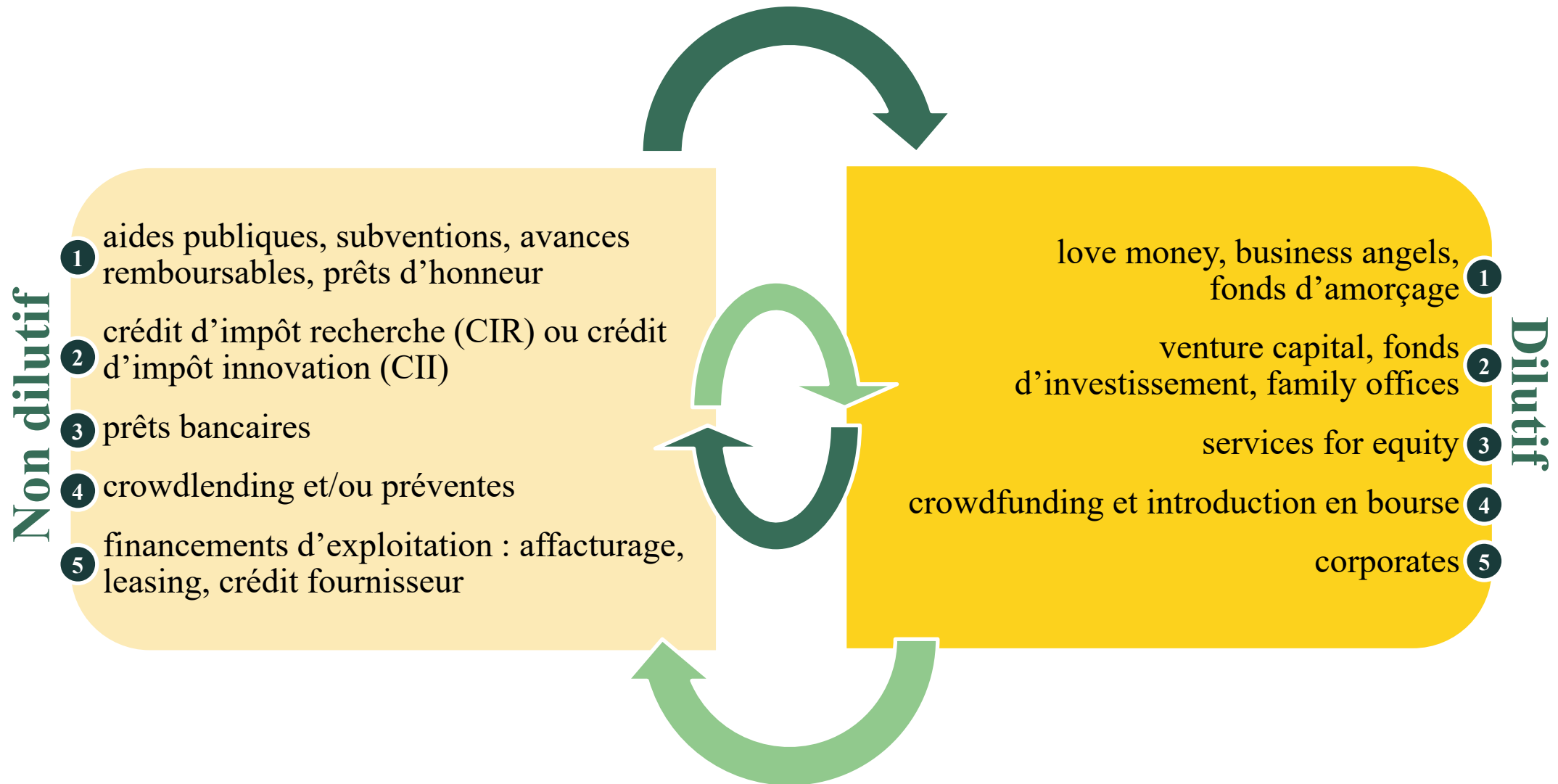
Non dilutif - Dilutif : préserver son capital ou l'ouvrir

- Le **non dilutif** permet de garder son capital, mais implique un montant faible (concours et subventions) et/ou une responsabilité financière assumée seul
- Le **dilutif** apporte des partenaires, de l'expertise et de la capacité de risque partagé, mais implique le partage de valeur.



**Le financement n'est donc pas qu'une question d'argent,
c'est un équilibre entre risque, dilution et stratégie de croissance.**

Vous avez le CHOIX !



02

Les financements non-dilutifs

Aides publiques, subventions, avances remboursables, prêts d'honneur

- ◆ **Ce que ça apporte** : financer une étape clé sans dilution, avec des conditions adaptées aux projets en émergence ou en innovation.
- ◆ **Limites** : dossiers sélectifs, délais d'instruction, reporting, montants plafonnés
- ◆ **Pour qui** : projet innovant avec marché validé ou traction naissante, avec besoin de franchir un cap avant les investisseurs privés ou les banques.

Dispositifs nationaux	Niveau régional / local	Autres réseaux et dispositifs
<ul style="list-style-type: none"> Fonds chaleur Aides transition énergétique et innovation verte Fonds économie circulaire Bourse French Tech Aide au développement Deeptech  Prêt d'amorçage et innovation  Le plan d'investissement France 2030 	<ul style="list-style-type: none"> Innov'up TP'up PM'up Jeunes Pousses Industrielles Innov'up Leader - France 2030 Île-de-France 	<ul style="list-style-type: none"> Prêt d'honneur Prêt d'honneur et mentorat   

Crédit d'impôt recherche et/ou innovation

Crédit Impôt Recherche - CIR

Un crédit d'impôt qui rembourse 30 % des dépenses de R&D réelle : recherche scientifique, développement technologique, création de prototypes, expérimentations, algorithmes, tests complexes.

Limites

- ◆ Exige une justification technique solide (contrôle)
- ◆ Demande une traçabilité stricte (temps passé, livrables, preuves)
- ◆ Effet de trésorerie décalé (récupéré l'année suivante sauf JEI).
- ◆ Non adapté aux projets purement commerciaux ou déjà sur étagère.

Pour qui ?

Startups deeptech, software, industrie, biotech, PME avec un vrai travail de R&D interne, entreprises menant des projets techniques incertains ou complexes.

Crédit Impôt Innovation - CII

Un crédit d'impôt qui rembourse 20 % des dépenses pour créer un produit innovant : nouveau pour le marché, avec des performances techniques supérieures. → Maquettes, prototypes, design, tests d'usage.

Limites

- ◆ Réservé uniquement aux PME
- ◆ Innovation = produit nouveau pour le marché, pas seulement pour l'entreprise
- ◆ Moins généreux que le CIR et moins large (pas les activités de recherche pure)
- ◆ Nécessite un dossier argumenté sur le caractère innovant

Pour qui ?

PME et jeunes entreprises qui développent un nouveau produit (hardware, software, service innovant matérialisé), startups en phase prototype ou pré-industrialisation, projets nécessitant du design, ergonomie, tests utilisateurs.

Le financement bancaire : simple, efficace, stratégique

- ♦ **Ce que ça apporte** : vous gardez 100 % du capital tout en finançant votre croissance : BFR, investissements matériels, développement commercial, recrutement, production. Vous avez une visibilité financière sur les mensualités fixes et la durée. Cela renforce la crédibilité auprès d'autres financeurs (effet de levier).
- ♦ **Limites** : besoin d'une capacité de remboursement crédible, souvent une garantie personnelle est demandée (caution, nantissement) et ce type de financement est peu adapté aux projets très risqués ou trop jeunes.
- ♦ **Pour qui** : entreprises avec premiers revenus ou traction solide : TPE/PME en structuration ou croissance.

Réseaux d'accompagnement spécialisés

Femmes entrepreneures

- France Active Garantie – Parcours Entreprendre
- Initiative France – Prêt d'honneur
- Réseaux « Femmes des territoires », « Force Femmes »
- BNP : Programme ConnectHers



Jeunes

- Adie: prêts micro-crédit + accompagnement
- BPI – Parcours Création Jeunes

Quartiers prioritaires (QPV)

- Prêt d'honneur Initiative QPV
- Réseau Entreprendre « Programme Start »
- France Active – Garantie Égalité

Entreprenariat social / ESS :

- France Active
- La NEF : coopérative bancaire
- Coopératives & acteurs financiers solidaires

Crowdlending et préventes : mobiliser votre communauté pour financer votre croissance

- ◆ **Ce que ça apporte** : c'est un financement non dilutif via sa propre communauté (prêts ou achats anticipés). C'est un test immédiat du marché : validation produit, premiers clients, visibilité, la mise en place est rapide et cela peut renforcer la crédibilité auprès de banques / investisseurs.
- ◆ **Limites** : les taux parfois plus élevés que les banques (crowdlending). Ce type de financement exige une communauté active ou une bonne capacité de communication pour un volume de financement limité. Ceci implique également un engagement ferme : rembourser ou livrer.
- ◆ **Pour qui** : startups et TPE avec produit concret ou offre testable, projets B2C, retail, food, design, tech grand public. Convient aussi aux entreprises qui souhaitent valider un marché ou financer un lancement.

Quelques plateformes crowdlending







Plateformes préventes



Financements d'exploitation : affacturage, leasing, crédit fournisseur

- ◆ **Ce que ça apporte** : financement sans dilution directement lié à l'activité : trésorerie, matériel, achats, production. La souplesse est un avantage également, c'est une solution rapide avec effet de levier sur le cycle d'exploitation.
- ◆ **Limites** : le coût est parfois élevé : commissions d'affacturage, loyers de leasing et dépendance de la qualité des clients (pour l'affacturage), les montants sont plafonnés.
- ◆ **Pour qui** : pour les entreprises avec chiffre d'affaires récurrent, factures clients ou besoins matériels et pour les TPE/PME en croissance, besoin de trésorerie ou optimisation du cycle d'exploitation.

Quelques sociétés d'affacturage

-  **BIBBY** Société d'affacturage indépendante, dédiée aux TPE/PME.
-  **EUROFACTOR** Filiale du groupe Crédit Agricole, opérateur majeur de l'affacturage en France et à l'international.
-  **SOCIETE GENERALE** Autre acteur de référence, listé parmi les "factors" majeurs.
-  **Cash-Flow Direct** : Plateforme de mise en concurrence d'offres d'affacturage pour TPE/PME, orientée rapidité et simplicité.

03

Les financements dilutifs

Love money, business angels & fonds d'amorçage : les premiers financements dilutifs

Love Money

- ◆ **Définition** : c'est un financement par proches, famille, amis, réseau personnel
- ◆ **Pour qui** : concerne des très jeunes entreprises et des projets peu formalisés
- ◆ **Avantages** : rapidité, souplesse, création d'un premier "effet de levier".
- ◆ **Limites** : dilution immédiate, confusion vie perso/pro, manque de gouvernance, petits tickets.

- ◆ **Définition** : investisseurs individuels expérimentés.
- ◆ **Pour qui** : entreprises avec premiers revenus ou innovation crédible.
- ◆ **Apports** : capital + expertise + réseau.
- ◆ **Limites** : dilution plus forte, implication parfois exigeante.



Business Angels

Fonds d'amorçage (Pre-seed / Seed VC)

- ◆ **Définition** : fonds investissant dans les jeunes startups à potentiel.
- ◆ **Pour qui** : innovation validée, traction naissante.
- ◆ **Avantages** : tickets plus élevés, crédibilité.
- ◆ **Limites** : forte dilution, exigences élevées.

Le **pacte d'actionnaires** permet, dès les premières levées, de sécuriser l'entrée au capital grâce à quelques clauses stratégiques !

Venture capital, fonds d'investissement et family offices

Fonds d'investissement (Private Equity / Growth)

- Ce que c'est : acteurs professionnels¹ qui investissent pour accompagner la croissance
- Apporte : « tickets » plus importants, professionnalisation, gouvernance renforcée.
- Limites : exigences fortes, reporting poussé, stratégie d'exit planifiée.
- Pour qui : PME/ETI en structuration, croissance ou besoin de changement d'échelle.

SISTA

Collectif qui œuvre pour réduire les biais dans l'investissement et faciliter l'accès des fondatrices aux fonds d'amorçage, business angels et VC

Venture Capital (VC)

- **Ce que c'est** : fonds qui financent l'innovation et la croissance rapide (seed → Série B).
- **Apporte** : capital, réseau, expertise, structuration.
- **Limites** : dilution importante, attentes élevées, rythme soutenu.
- **Pour qui** : startups innovantes avec traction et potentiel de scalabilité.

Family Offices

- **Ce que c'est** : investisseurs privés gérant le patrimoine de familles fortunées.
- **Apporte** : flexibilité, horizons d'investissement plus longs, relation de confiance.
- **Limites** : sélectivité élevée, processus parfois moins formalisés.
- **Pour qui** : entreprises déjà structurées recherchant un partenaire long terme.

1. Sociétés de gestion de portefeuilles agréées par les Autorités des Marchés Financiers

Quand les services deviennent du capital : le “services for equity”

Définition

Grands groupes qui apportent des services, des ressources et de l’expertise (*communication, distribution, tech, data...*) en échange de parts.

Objectif : booster la startup tout en sécurisant l’investissement stratégique.

Ce que ça apporte

- Accès immédiat à des moyens non financiers puissants (visibilité, distribution, technologie).
- Forte crédibilité auprès du marché et des investisseurs.
- Accélération commerciale ou médiatique (ex : media for equity).

Limites

- Forte dilution : les services ont une valeur élevée.
- Besoin d’un alignement stratégique très fort avec le corporate.
- Risque de dépendance stratégique au groupe partenaire.



Crowdfunding & Introduction en bourse : ouvrir son capital au public

Crowdfunding

- **Définition** : levée de fonds en actions via des plateformes spécialisées, auprès du grand public et d'investisseurs privés.
- **Ce que ça apporte** : accès rapide au capital, visibilité forte, création d'une communauté engagée ; effet de levier pour attirer business angels et fonds.
- **Limites** : dilution, communication intensive, coûts de plateforme, gestion d'un grand nombre d'actionnaires.
- **Pour qui** : startups avec traction, B2C, projets à forte narration, marques grand public.

scwefund

Lita

W | WISEED

WEDGOOD

Introduction en bourse

- **Définition** : mise sur le marché public d'une partie du capital, permettant de lever des montants significatifs auprès d'investisseurs institutionnels et individuels.
- **Ce que ça apporte** : capital important, crédibilité forte, liquidité des actions, notoriété.
- **Limites** : coûts très élevés, exigences réglementaires strictes, transparence totale, gouvernance renforcée, volatilité boursière.
- **Pour qui** : entreprises structurées, croissance rentable ou forte traction, besoin d'accélérer à grande échelle.

Corporate qui entre au capital : opportunité... et dépendance

Définition

Entrée d'un grand groupe au capital de l'entreprise (minoritaire ou majoritaire) en échange d'un apport en cash et/ou en ressources stratégiques (distribution, tech, data, usine, marque...).

Ce que ça apporte

- Capital pour financer R&D, industrialisation, internationalisation.
- Accès immédiat à un marché : clients, réseau commercial, distribution.
- Crédibilité forte vis-à-vis des autres financeurs (VC, banques, clients).
- Possibilité de co-développement produit / service avec le groupe.

Risque et limites

- Dilution importante et influence forte du corporate dans la gouvernance.
- Risque de dépendance commerciale (1 gros client qui pèse trop).
- Clauses d'exclusivité ou de non-concurrence qui peuvent bloquer d'autres partenariats.
- Possible conflit d'intérêt avec d'autres investisseurs ou futurs acquéreurs.

Quand c'est adapté:

- Quand le corporate apporte plus que de l'argent : marché, usine, techno, marque.
- Quand il existe un alignement stratégique clair (vision, horizon temps, exit).
- Quand les fondateurs sont prêts à partager le contrôle et à structurer la gouvernance.

04

Construire sa stratégie de financement

Le bon financement, au bon moment !

Combiner les financements permet de réduire le risque, limiter la dilution et soutenir la croissance sans subir ses investisseurs.

La logique d'un bon mix

Étape 1 — **Sécuriser le non dilutif** : subventions, prêts d'honneur, avances remboursables, BPI et crédits d'impôt → construire la crédibilité + financer la R&D ou l'amorçage sans diluer.

Étape 2 — **Ajouter les financements d'exploitation**: affacturage, leasing, crédit fournisseur → alléger le besoin de trésorerie et optimiser le cycle d'exploitation.

Étape 3 — **Activer le dilutif au bon moment** : love money → business angels → fonds d'amorçage → VC → Corporate → Family offices seulement lorsque la croissance le justifie et que la dilution crée réellement de la valeur grâce aux réseaux et les conseils des investisseurs - actionnaires.

Étape 4 — **Structurer la trajectoire** : choisir le bon "prochain financeur" : exigences, horizons, gouvernance, compatibilité stratégique et surtout prenez le temps de le connaître !



Moins vous êtes dilué au début, plus vous gardez de pouvoir pour lever au moment où la valeur de votre entreprise est maximale.

6 critères pour cibler le bon financement

sans ordre de préférence

- 1 **La maturité du projet** : selon que l'on est au stade de l'idée, du POC, des premières ventes ou de la traction, les financeurs possibles ne sont pas les mêmes.
- 2 **La nature et le montant du besoin** : un financement se choisit en fonction de ce qu'il doit couvrir — trésorerie, production, équipe, innovation ou développement international.
- 3 **L'ambition et la vitesse de croissance** : une croissance *progressive* n'appelle pas les mêmes outils qu'une stratégie d'*hyper-croissance* nécessitant du capital rapide.
- 4 **La capacité à accepter la dilution**: selon l'ouverture du capital souhaitée, on privilégiera des dispositifs dilutifs ou non dilutifs, en cohérence avec la gouvernance.
- 5 **Le profil de l'entreprise** : une start-up privilégiera l'innovation et la vitesse ; une PME recherchera plutôt stabilité, productivité et financements plus classiques.
- 6 **L'alignement stratégique** : le bon financement est celui qui s'accorde avec les valeurs, le secteur, l'horizon d'investissement et la vision long terme de l'entreprise.

05

Se financer durablement

La durabilité : le meilleur moyen... de se financer durablement

Poser les premiers indicateurs ESG

- Empreinte carbone (simplifiée), énergie, déchets
- Parité, inclusion, organisation de la gouvernance



Le Portail RSE est une plateforme dédiée aux entreprises pour évaluer leurs obligations en matière de responsabilité sociétale.

Formaliser votre démarche

- 3 à 5 engagements concrets
- Suivi trimestriel, transparence dans les décisions

Impact Score de Mouvement Impact France sert à mesurer l'impact social et environnemental de son entreprise.



Relier impact et performance

- Réduction des coûts (énergie, matière)
- Attractivité RH, meilleure image, fidélisation clients



Label fondé sur l'ISO 26000 : il structure la démarche RSE, renforce la crédibilité et aide à progresser

Répondre aux attentes des financeurs

- Banques : critères ESG → conditions et accès aux prêts
- Fonds : analyse d'impact et risques extra-financiers
- Subventions : bonus et éligibilité accrue

La certification internationale la plus exigeante pour prouver qu'une entreprise crée de la valeur économique, sociale et environnementale



Pourquoi intégrer la durabilité est indispensable pour se financer durablement ?

Les financeurs doivent intégrer désormais les critères ESG dans toutes leurs décisions. Dès le lancement, des indicateurs simples renforcent votre crédibilité, facilitent l'accès aux financements et différencient votre projet.

Le contexte réglementaire européen



1 Depuis 2014, la Non Financial Reporting Directive impose de suivre et publier des performances ESG aux grandes entreprises. Après une transposition française, la Déclaration de Performance Extra-Financière, la CSRD vient renforcer la pertinence, la compréhension, la comparabilité et la fiabilité des informations touchant près de 50 000 entreprises en Europe.

2 Le rôle de la CSDD est de renforcer la responsabilité de vigilance des entreprises concernant les abus liés aux droits humains et les enjeux sociétaux et environnementaux sur l'ensemble de leur chaîne de valeur.

3 La SFDR représente un tournant pour les investisseurs qui doivent également intégrer la durabilité dans leur stratégie globale. L'application de cette réglementation implique des modifications dans leurs politiques d'investissement et de rémunération, ainsi que la publication d'informations extra-financières sur leurs produits sur internet, dans leurs documents précontractuels et leur reporting périodique.

06

Conclusion

6 réflexes pour financer votre entreprise... *durablement*

1. **Commencer par le non-dilutif** : le moyen le plus sûr de renforcer votre crédibilité sans toucher à votre capital.
2. **Anticiper la dilution pour éviter d'être sous-valorisé trop tôt** : comprendre l'impact des futures levées, encadrer les droits via le pacte d'actionnaires, maîtriser les mécanismes dilutifs (BSPCE, options...).
3. **Construire une gouvernance agile qui inspire confiance** : rôles, décisions clés, vision long terme, la gouvernance est un actif stratégique (pacte d'actionnaires indispensable), pas uniquement un formalisme !
4. **Entretenir la relation avec ses investisseurs dans la durée** : transparence, régularité, cohérence, une relation se construit avant, pendant et après le financement.
5. **Intégrer la durabilité comme levier financier, pas comme contrainte** : indicateurs ESG simples, engagements structurés, preuves d'impact : cela ouvre des financements, améliore les conditions de prêts, et différencie votre dossier auprès des banques, fonds et corporate.
6. **Éviter les pièges classiques** : garanties personnelles mal négociées, échéances trop ambitieuses, dilution trop précoce : protéger l'entreprise, c'est protéger votre capacité à lever demain !

Merci pour votre attention ! Place à vos questions...

Promis, vos idées resteront 100 % non dilutives 😊