

FICHE PRATIQUE

LA LEVÉE DE FONDS

POUR LES START-UPS et ÉCO PME EN RECHERCHE DE FINANCEMENT

Vous êtes à la recherche de financements ?

Vous pensez à vous engager dans une démarche de levée de fonds ?

En 2025, France Invest a recensé environ 130 opérations de financement dans le secteur de la transition écologique et énergétique en France, pour un montant total proche de 2 milliards d'euros, confirmant un léger ralentissement après le pic observé les années précédentes.

Ce recul ne se limite pas à la France. À l'échelle de l'Union européenne, les investissements dans les cleantech ont également marqué le pas, avec des montants estimés autour de 8 à 9 milliards d'euros en 2024, contre 11,6 milliards d'euros en 2023, dans un contexte de tension sur les financements et de sélection accrue des projets.

Sollicité par de nombreuses éco-entreprises, le PEXE, avec le soutien de l'ADEME, a réalisé cette fiche comme un outil simple et pratique posant les fondamentaux pour éviter les principaux écueils. Elle a été réalisée avec le concours des investisseurs de la filière notamment dans le cadre de l'Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique et l'organisation de la 7ème édition de la Rencontre Ecotech Finances en septembre 2025.

LEVER DES FONDS ?

Dans le secteur des éco-entreprises la tension entre l'offre de financement et la demande reste forte à tous les stades de développement.

En amorçage, les principaux fonds spécialisés reçoivent plus d'un millier de sollicitations par an : il y a donc très peu d'élus. Au vu des efforts conséquents et du temps considérable à consacrer, l'engagement dans cette voie doit être le fruit d'une réflexion murie.

Votre entreprise est-elle prête à lever des fonds ?

Avant d'engager une démarche, plusieurs conditions clés doivent être réunies :

Un fort potentiel de développement à 5-7 ans

Votre entreprise doit pouvoir démontrer une trajectoire de croissance ambitieuse et crédible.

Une visibilité de trésorerie suffisant

Vous disposez idéalement d'au moins 9 mois de trésorerie, le processus de levée de fonds pouvant durer de 6 à 12 mois.

Un besoin de financement clairement justifié

L'apport en capital doit répondre à un besoin que les fonds propres, la dette ou les financements publics ne permettent pas de couvrir.

Un positionnement stratégique compatible avec une sortie

Votre modèle doit permettre d'envisager, à moyen terme, une revente partielle ou totale de l'entreprise, condition essentielle pour la majorité des investisseurs.

Un niveau de maturité suffisant

Vous devez être à un stade de développement avancé. En phase de pré-création ou de R&D, avec un time-to-market encore élevé et sans positionnement concurrentiel clairement établi, il est généralement difficile d'attirer des investisseurs, en dehors de la Love money*.

=> Dans ce cas, il est recommandé de privilégier en priorité les dispositifs de financement public adaptés à votre projet.

* *fonds levés auprès de la famille et des amis*



Source : GreenUnivers

Les principaux effets

Faire entrer des investisseurs au capital ne se limite pas à un apport financier. Cela entraîne des évolutions structurantes pour l'entreprise :

➔ Un accompagnement stratégique et opérationnel

Les investisseurs apportent un accompagnement stratégique, du réseau et une expertise sectorielle.

➔ Un partage du capital et de la prise de décision

L'ouverture du capital implique un partage des décisions et une entrée au conseil d'administration.

➔ Une accélération de la croissance

L'apport de fonds entraîne une accélération de la croissance et une évolution rapide de l'entreprise.

➔ Des exigences accrues en matière de transparence

Des exigences accrues en matière de transparence et de reporting sont à prévoir.

➔ Une perspective de sortie à moyen terme

Les fonds d'investissement ont vocation à céder leur participation. Il est donc nécessaire d'anticiper, dès le départ, une revente partielle ou totale de l'entreprise à horizon 5 à 7 ans.

LES INVESTISSEURS

Environ 130 investisseurs (tous types confondus) présentent des références auprès des cleantech au sein de l'Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique (PEXE ADEME).

Il est important de connaître leurs particularités avant de les solliciter car tous ne seront pas opportuns pour votre recherche.

TYPE	TICKET	STADE	TYPE D'ENTREPRISE	ACTEURS IMPACT (EXEMPLES)
Family, Friends, Fools	5K€ -50K€	Pré-seed	Porteur de projet	Entourage personnel du fondateur
Business Angels	20K€-500K€	Pré-seed / Seed	Start-up early stage	France Angels, Side Capital, Ticket for Change
Crowdequity	10K€-2M€	Seed / Early Stage	Start up/PME early	LITA.co, Miimosa, Enerfip, WiSEED (impact), Tudigo
Capital-Risque (VC)	500K€-20M€	Seed → Série B/C	Start-up à fort potentiel	Inco Ventures, Phitrust, Demeter, Founders Future Impact
Capital-développement	2M€-50M€	Croissance / Maturité	PME rentable en croissance	Esfín Gestion, Alter Equity, Raise Impact, SWEN, Amundi PE Impact
LBO (Leverage Buyout)	5M€-200M€+	Maturité/transmission	PME/ETI matures très rentables	Eurazeo (B Impact), Naxicap, Apax Partners, Arkea Capital

Sources : Atelier Esfin Gestion lors du Forum national des éco-entreprises 2026 - France Invest, AFIC, annuaires ESS Finance & Finance for Tomorrow 2024

LE PARCOURS

SE PRÉPARER

1

ÊTRE MÛR

Pour commencer, sachez que de nombreux investisseurs dans la filière constatent que la culture capitaliste est assez limitée chez les éco-entrepreneurs (contrairement au secteur du numérique notamment). Familiarisez-vous donc avec la réalité des levées de fonds dans votre secteur (cf. contacts utiles), essayez d'échanger avec des entrepreneurs qui sont passés par ce processus (avec succès ou non)

S'APPROPRIER LE CHAMP LEXICAL DE LA LEVÉE DE FONDS

En particulier dans le secteur des éco-entreprises il est important d'être capable de montrer que son business model ne dépend pas (trop) de la réglementation et que les produits ou services proposés sont destinés à des clients bien identifiés et qu'ils leur procurent un avantage économique significatif, en plus des avantages écologiques.

3

DÉFINIR PRÉCISÉMENT SES BESOINS DE FINANCEMENT

Il faut être réaliste, ne pas surestimer le besoin ni sous-estimer, cela nuirait à votre crédibilité face à des investisseurs expérimentés. Le montant à lever déterminera les investisseurs visés, voire même le mode de démarrage du projet. C'est aussi le moment de prendre attache avec un avocat spécialisé.



Elaborer le Business Plan



Soyez concret : l'investisseur doit pouvoir se projeter dans un projet ambitieux mais réaliste et quantifié.

Clarifiez le chemin planifié à horizon 5 ans et ses principales étapes critiques.



La présentation doit être sobre, propre et claire.



Utilisez des graphiques, de l'infographie : la forme est essentielle.



- Evitez les termes trop techniques
- Montrez la **cohésion et la complémentarité de l'équipe** et, le cas échéant, faites part de la nécessité de vous renforcer.
- Mettez en évidence **comment et auprès de qui est obtenu le chiffre d'affaire**. En particulier dans le secteur des cleantech *il est nécessaire de démontrer l'intérêt économique au-delà de l'intérêt écologique.*

L'Executive Summary



Il doit donner envie de lire votre BP en présentant ses points essentiels sur 1-2 pages maximum.

Si votre accroche ne plait pas, les investisseurs ne prendront pas le temps de lire le reste...

Les éléments indispensables :

- ➔ La problématique identifiée
- ➔ La/les solution(s), produit(s) pour y répondre
- ➔ Le marché, la cible, vos concurrents (qu'est ce qui vous différencie sur le marché?)
- ➔ Le modèle économique
- ➔ Vos hypothèses financières
- ➔ Votre équipe
- ➔ Vos besoins en financement
- ➔ Une personne qui n'est pas spécialiste doit pouvoir comprendre aisément en quoi consiste votre projet et pouvoir le réexpliquer, la prise de décision ne s'effectuant jamais seul.

Il va vous falloir cibler les investisseurs : secteur d'activité, type d'investissement réalisé, stade de développement visé, maturité des fonds adressés... Le nombre d'acteurs étant limités dans la filière (et ils ont l'habitude d'échanger entre eux), chaque investisseur ciblé doit faire l'objet d'une attention particulière de votre part.

Renseignez-vous sur votre futur interlocuteur (s'il investit pour le compte d'un tiers, les contraintes de ce dernier, la nature et la complémentarité de son portefeuille avec votre entreprise, son insertion dans l'écosystème, cluster ou pôle de compétitivité, ses habitudes, s'il fonctionne sur recommandation, participe à des sessions de pitch...).

Cette connaissance de son métier est un gage de la crédibilité de votre démarche pour l'investisseur et de nature à donner confiance.

• Approcher les investisseurs

Envoyer votre BP, de manière désincarnée, sur la boîte mail d'un investisseur est la manière la plus sûre d'échouer. Il va vous falloir saisir les opportunités de vous présenter à l'occasion de rencontres organisées, sessions de pitch, conventions d'affaires, cadres collectifs. Les clusters et les pôles de compétitivité en organisent régulièrement. C'est également le cas des pépinières et des incubateurs pour les phases d'amorçage. Vous pouvez également vous appuyer sur des intermédiaires spécialisés (renseignez vous sur leur « track record » et leur réputation avant de le contacter).

Dans la mesure du possible essayer de vous faire recommander par un tiers de confiance (cluster, autre, entrepreneur, son BA etc ...). Ne pas disposer a priori d'un réseau n'est pas un obstacle insurmontable : il va simplement falloir vous le constituer !



Bon réflexe



Consultez l'**Annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique**. Les investisseurs qui se sont référencés précisent ce qu'ils recherchent et leurs modalités.



Le monde des investisseurs est petit, et votre dossier peut tourner très rapidement. Afin de rester crédible, il faut être sûr de votre plan d'actions.

• Comment convaincre ?

L'erreur est d'argumenter votre besoin d'une levée de fonds avec ses intérêts (« faciliter l'embauche », « augmentera les ventes des produits »).

Il faut **se mettre dans la peau d'un investisseur** : il veut comprendre comment son argent vous permettra de passer les étapes critiques et de poursuivre le chemin à horizon 5 ans que vous aviez envisagé, afin de grossir le chiffre d'affaires, et donc indirectement, d'embaucher, d'augmenter les ventes.

1^{er} Rendez-vous



C'est LE moment clef. Tous les investisseurs de la filière sont unanimes : dans un contexte de déséquilibre offre / demande de financement, la première impression conditionne la poursuite du parcours de levée de fonds. Les acteurs étant en nombre limité, intervenant souvent en co-investissement et les occasions de les rencontrer réduites, il vous sera nécessaire de préparer ce moment avec une très grande attention.

Testez votre présentation avant – soyez concis, clair et enthousiaste et n'oubliez pas de présenter votre équipe.

N'hésitez pas à prendre quelques cours de prise de parole en public ! Ne vous embarquez pas dans un flot de détails. Les investisseurs vous testent également sur vos aptitudes commerciales et manageriales.

• Les suites

2 à 6 rdv : surtout soyez réactifs sur les différents éléments sollicités.

Puis devant le comité : c'est le deuxième moment décisif (mais vous commencez à être rodés à ce stade). C'est le comité qui va prendre collectivement la décision d'investissement.

• La lettre d'intention (Term Sheet)

Elle exprime une marque d'intérêt ainsi que la volonté de trouver un accord final. Les investisseurs s'engagent de bonne foi à aller jusqu'au bout du processus (sous réserves - audit satisfaisant, absence d'événements défavorables, conclusion de la documentation juridique définitive etc...). De votre côté, vous engagez votre responsabilité d'un point de vue juridique en signant cette lettre.

A ce stade il est impératif de faire intervenir votre avocat qui saura vous conseiller. Plus cette lettre d'intention est détaillée, mieux ce sera afin d'éviter toute négociation ultérieure sur des zones d'incertitudes.

• Due diligence et pacte d'actionnaires

La transparence est un élément essentiel de la réussite d'une levée de fonds. Une phase d'audit et d'échanges approfondis sur votre projet afin de vérifier la conformité de votre discours avec la réalité s'ouvre. Les principaux éléments analysés : informations financières, produits et marchés, clients et fournisseurs, marketing et ventes, R&D, management...

Pacte d'actionnaires : vous arrivez au bout de votre parcours. Il est signé le jour du closing : document juridique et confidentiel qui encadre les relations entre les associés et les investisseurs dans l'entreprise mais permet également de gérer les prises de décisions, les rôles de chacun, les conditions de sortie. Il devra être revu à toute nouvelle entrée dans le capital. N'hésitez pas à déléguer ponctuellement la gestion opérationnelle pendant cette période de closing qui demande beaucoup de temps.

NDA ou pas ?



Non disclosure agreement. Vous allez être amené à donner des informations confidentielles sur votre activité aux financeurs potentiels. La plupart des investisseurs refuseront néanmoins de signer un NDA et considéreront son exigence comme un point négatif de votre candidature. Les investisseurs professionnels (souvent membres de France Invest) et les réseaux de business angels structurés, s'engagent sur une déontologie de confidentialité. Mais ils ont pour habitude de faire circuler entre eux les projets (ce qui peut être un vrai plus pour vous). Par ailleurs, la valeur d'une idée est déterminée par la qualité de sa mise en œuvre.

ET APRES ?

• L'effet de levier

L'effet de levier désigne les bénéfices attendus à la suite de la levée de fonds qui permettront de faire évoluer le chemin de l'entreprise et de rentabiliser le coût de l'investissement. **Cet effet est atteint grâce à trois cycles simultanés :**

- **le cycle commercial** : transformer un prospect en client
- **le cycle marketing** : atteindre les objectifs commerciaux
- **le cycle industriel** : produire la solution (conception, production, approvisionnement, contrôle qualité...)



• Faut-il s'inquiéter si les objectifs ne sont pas atteints ?

Si la première levée de fonds ne vous a pas permis d'atteindre l'étape critique, vous pouvez convaincre votre investisseur de faire un bridge, c'est-à-dire d'investir de nouveau pour faire le pont jusqu'à la deuxième levée de fonds.

Autres conséquences possibles : réévaluation des besoins, risque de dilution accrue, recours à de nouvelles sources de financement...

Levée de fonds ou emprunt ?

Peut-être que vous hésitez entre différents types de financements, notamment entre l'emprunt et une levée de fonds. Une levée de fonds comporte différents avantages :

-  Les investisseurs offrent souvent un accompagnement et des conseils en plus d'un soutien financier. Vous pourrez peut-être aussi bénéficier de leurs contacts pour vous faire connaître, agrandir votre réseau et vous imposer sur le marché. Mais si vous n'avez que besoin d'argent, il est préférable de se tourner vers les banques.
-  Il n'y a pas de remboursement à faire comme pour un emprunt bancaire puisque les investisseurs seront rémunérés par les actions de la société.

FOCUS : LES ATTENTES DES INVESTISSEURS DES CLEANTECH

Une démarche mature, argumentée et avisée (pourquoi une levée de fonds et pourquoi s'adresser à cet investisseur en particulier).

Une gouvernance lisible (conseil d'administration ou comité stratégique structuré, rôles clairs dans l'équipe dirigeante, reporting régulier des indicateurs financiers et extra financiers).

Une intégration forte à l'écosystème des cleantech (clusters, pôles de compétitivité, partenariats, connaissance des acteurs institutionnels...).

Un modèle de génération de revenu clair et réaliste.
Un positionnement concurrentiel bien identifié.

Du réalisme dans les projections financières et dans les attentes en termes de valorisation.

Critères durables : analyse de cycle de vie et bilan carbone. Les investisseurs sont d'autant plus attentifs à ces critères que cela leur permet de valoriser leur portefeuille.

L'analyse de cycle de vie

Elle permet de déterminer l'impact d'un produit ou d'un service sur l'environnement tout au long de son existence. Elle peut vous permettre d'anticiper des nouvelles réglementations, de comparer les impacts environnementaux avec la concurrence et améliorer la performance environnementale de votre offre, mais aussi de tendre vers les critères d'écolabellisation qui pourront permettre de lever les éventuels soupçons de greenwashing des clients.

Le bilan carbone

Cet outil permet de calculer l'ensemble des émissions de gaz à effet de serre d'une entreprise à différents scopes (1,2,3). Bien qu'il ne soit obligatoire que pour les entreprises de plus de 500 salariés, il peut être bénéfique pour des organisations de toute taille car il permet d'anticiper des réglementations, de donner de la légitimité à l'image de marque, et de réduire potentiellement les dépenses d'énergie. Notez que l'ADEME prend en charge une partie des frais de l'opération en fonction de la taille de l'entreprise.

Le cas des fonds à impact



Nés aux Etats-Unis il y a une dizaine d'années, les fonds à impact recherchent à la fois une **rentabilité** économique et la **création** d'un impact social et environnemental positif et mesurable (source : DG Trésor). En 2021, près d'une société de gestion sur deux déclarait proposer ce type de fonds. Bien qu'ils restent encore récents et représentent un encours limité, autour de 60 milliards d'euros, ils connaissent une forte accélération, avec une **hausse de 148 % en un an** selon l'AFG.

8^{ème} ÉDITION

RENCONTRE
ECOTECH
FINANCES

SPECIALE LEVÉE DE FONDS

23

SEPTEMBRE
2026

Auditorium Bpifrance
à Maisons-Alfort

Pour une mise en relation efficace entre les investisseurs de la transition écologique et énergétique et les entreprises



Clusters et réseaux d'éco-entreprises

Ces réseaux font profiter les entreprises de leur expérience. L'objectif principal est simple : il s'agit d'atteindre, par le regroupement, une taille critique suffisante pour développer l'activité des éco entreprises.

De la mutualisation de l'information à la veille réglementaire, de la diffusion des appels d'offres à l'accompagnement des entrepreneurs vers les bons dispositifs d'aides, les réseaux d'éco-entreprises permettent de mettre en relation les différents acteurs et notamment les investisseurs. Ils vont également vous permettre de rencontrer des entrepreneurs qui ont déjà réalisé des levées de fonds. Leur retour d'expérience peut vous être très précieux.



Les conseils d'un avocat Maître Pointron - FIDAL

PEXE : A quel moment faire intervenir l'avocat ?

Maître Pointron : Il est important de faire intervenir l'avocat en amont de la levée de fonds afin de conceptualiser le cadre le plus approprié pour recevoir les fonds. Ce n'est qu'une fois le projet structuré que celui-ci pourra être utilement présenté aux potentiels investisseurs. Cette étape passée, le rôle de l'avocat consiste à assister le porteur du projet dans la négociation de la documentation juridique.

PEXE : En quoi l'avocat peut-il aider les dirigeants d'une entreprise en levée de fonds ?

Maître Pointron : L'avocat va aider le dirigeant à définir les outils adéquats pour lever des fonds compte tenu notamment de ses objectifs et de la durée du projet. L'avocat aide le dirigeant à définir les outils adaptés à sa levée de fonds, en fonction de ses objectifs et de la durée du projet. Ces outils se sont diversifiés ces dernières années (BSA AIR, SAFE, obligations convertibles, etc.) et nécessitent une bonne maîtrise pour sécuriser l'opération.

PEXE : Quels sont les principaux écueils que vous avez pu rencontrer dans votre pratique ?

Maître Pointron : Le principal écueil reste le manque d'anticipation et l'utilisation d'outils juridiques complexes sans accompagnement. Trop souvent consulté tardivement, l'avocat doit alors intervenir dans l'urgence, au prix de complications. Comme les aspects financiers, les enjeux juridiques doivent être préparés en amont pour sécuriser le projet.

Conseils clés

Il existe des professionnels spécialisés dans l'accompagnement à la levée de fonds. Certains investisseurs, notamment les family offices, s'appuient régulièrement sur ces intermédiaires pour sourcer et structurer leurs opérations.

➡ **Soyez vigilant dans votre choix :**

- renseignez-vous sur leur track record
- privilégiez les recommandations de tiers de confiance



➡ **Le niveau de qualité est très variable :** un bon accompagnement peut faire la différence, un mauvais peut vous faire perdre du temps... et des opportunités.

L'IA, un nouvel allié pour vos pitch decks

Dans le cadre de l'accompagnement à la levée de fonds, de **nouveaux outils** viennent aujourd'hui compléter les approches traditionnelles.

Dans ce contexte, l'**intelligence artificielle** s'impose comme un outil complémentaire pour préparer sa levée de fonds. Lors de la 17e édition du Forum national des éco-entreprises du PEEXE, Marie Dollé (Bpifrance) a présenté ses usages dans la création de pitch decks.

Utilisée en appui, l'IA peut vous aider à :

- structurer un pitch clair et impactant
- formaliser votre proposition de valeur
- générer rapidement des supports visuels
- gagner en efficacité dans la préparation
- adapter votre discours aux attentes des investisseurs



L'IA ne remplace pas l'accompagnement humain. L'expertise d'acteurs spécialisés reste essentielle pour challenger votre stratégie et crédibiliser votre démarche.



Le bon équilibre : combiner outils d'IA et accompagnement expert pour maximiser l'impact de votre pitch !

Liens utiles

- L'annuaire des investisseurs de la transition écologique et énergétique : <http://annuaire.investisseurs.ecoentreprises-france.fr>
- France Invest : <https://www.franceinvest.eu/>
- Financement participatif France : <https://financeparticipative.org/>
- France Angels : <http://www.franceangels.org>
- Bpifrance : <https://www.bpifrance.fr/>
- Ademe Investissement : <https://www.ademe-investissement.fr>