

Financer

Votre entreprise verte

Bravo, vous avez terminé la partie précédente !

Nous abordons à présent une nouvelle section dédiée au financement de l'entreprise verte. Elle vous permettra d'approfondir votre compréhension des mécanismes de financement et des différentes sources de capital, en fonction des phases de développement de votre projet.

05

Qu'est-ce qu'on entend par financement vert ?

Voici les principaux stades d'une éco-entreprise

Le financement des startups, y compris des startups vertes, en capital-risque se fait souvent selon la même nomenclature en "séries", chaque série correspondant à une étape de maturité et à des besoins financiers croissants.

Identifier le stade d'avancement de votre startup ou éco-entreprise

Avant de chercher du financement ou de l'accompagnement, il est essentiel d'identifier le stade d'avancement de votre startup ou éco-entreprise.

Voici les principaux stades d'une éco-entreprise :

Stade	Définition
Idéation	Vous avez une idée de projet vert (solution éco-responsable, produit durable, service écologique), mais elle n'est pas encore formalisée. C'est une phase d'exploration, d'intuition, et de premières recherches.
Pré-amorçage	Vous commencez à travailler sur un prototype ou un plan d'affaires . Vous testez l'idée, réalisez une étude de faisabilité.
Amorçage	Vous avez développé un produit minimum viable (MVP) et commencé à tester sur un petit marché. Vous cherchez des clients et affinez votre modèle.
Croissance	Votre produit/service est validé. Vous avez des clients et vous cherchez à vous développer à plus grande échelle.
Maturité / Industrialisation	Vous préparez une scalabilité importante, une levée de fonds significative ou une industrialisation de votre processus.

Voici les principaux stades d'une startup :

Stade	Définition
Idéation	Phase initiale de conceptualisation où l'entrepreneur valide l'opportunité de marché, définit la proposition de valeur et réalise une première étude de faisabilité. Il élabore le Business Model Canvas et valide des hypothèses clés.
Pré-seed	Phase de structuration du projet avec développement d'un prototype fonctionnel ou preuve de concept (PoC). Recherche de product-market fit initial, élaboration du business plan et premiers pitches auprès d'investisseurs angels ou incubateurs. Levée de fonds souvent en capital d'amorçage ou subventions.
Seed	Développement du MVP (Minimum Viable Product), lancement commercial sur un segment pilote, acquisition des premiers clients et validation du modèle économique. Mise en place des KPI (Key Performance Indicators) et premières itérations produit. Levée de fonds seed auprès de business angels, fonds VC early stage ou plateformes de crowdfunding.
Early Stage	Phase d'accélération commerciale et opérationnelle, optimisation du produit, scaling initial sur le marché national, renforcement de l'équipe et structuration interne. Focus sur la croissance organique et/ou par acquisition. Préparation des levées de fonds série A.
Croissance	Phase d'hyper-croissance avec scaling rapide des opérations, expansion géographique ou sectorielle, développement des canaux de distribution et amélioration continue des process internes. Levée de fonds série A/B pour financer cette phase.
Expansion	Industrialisation et internationalisation, consolidation de la position de marché, diversification des produits/services et optimisation de la rentabilité. Levées de fonds late stage (série C+), éventuellement partenariats stratégiques ou entrée en bourse envisagée.

Sortie

Stratégies de sortie telles que fusion-acquisition (M&A), introduction en bourse (IPO) ou rachat par des investisseurs stratégiques.
Objectif : maximiser le retour sur investissement pour les actionnaires et fondateurs.

Il est aussi utile de comprendre les “séries” de financement qui décrivent l'évolution des besoins et des investisseurs à chaque étape du cycle de vie d'une startup.

Comprendre les Séries de Financement

Le financement des startups en capital-risque se fait souvent en « séries » correspondant à des étapes de maturité et de besoins croissants :

Seed (amorçage / pré-amorçage)

Financement initial pour valider l'idée et lancer le produit ou service. Sert à construire un MVP (produit minimum viable) et tester le marché. Montants modestes, souvent apportés par Business Angels, fonds seed, ou subventions.

Série A

Premier tour de financement institutionnel important. L'entreprise a un produit validé, des premiers clients, et cherche à accélérer sa croissance commerciale, structurer son équipe et ses opérations.

Série B

Financement destiné au “scaling” (mise à l'échelle). L'objectif est d'élargir significativement le marché, recruter massivement, renforcer la production ou les services.

Série C

Expansion internationale ou diversification. Montants plus élevés. Permet d'entrer sur de nouveaux marchés, d'acquérir d'autres entreprises, ou de lancer de nouvelles lignes de produits.

Séries D et suivantes (Later Stage)

Tours avancés pour industrialisation lourde, acquisitions stratégiques ou préparation d'une entrée en Bourse (IPO). Attestent d'une forte maturité du modèle économique.

Le financement d'une entreprise verte, quel que soit son stade de développement, fait appel aux mêmes mécanismes que ceux d'une entreprise "classique", mais ces outils sont souvent utilisés et adaptés avec des spécificités écologiques claires.

Financement en phase d'Idéation / Pré-Amorçage

Mécanisme	Définition
Microfinance	Petits crédits pour tester ou débiter un projet écologique, souvent sans garantie.
Concours à idées / Challenges verts	Appels à projets avec dotation financière pour l'innovation verte.
Subventions d'innovation	Aides non remboursables pour la recherche ou R&D écologique.
Love Money	Financement informel par l'entourage (famille, amis).
Épargne personnelle	Autofinancement par le porteur de projet.
Incubateurs	Structures offrant accompagnement + financement initial pour projets naissants.

Financement en phase d'amorçage

Mécanisme	Description
Business Angels	Investisseurs privés qui investissent en capital dans les startups à impact, souvent avec accompagnement, réseau, et expertise.

Subventions publiques	Aides spécifiques à l'innovation écologique, parfois attribuées sous forme de prime au démarrage de projets.
Accélérateurs	Programmes intensifs offrant financement et mentorat aux startups, en échange d'une part du capital.
Fonds d'amorçage (VCs seed)	Fonds de capital-risque investissant dans des startups précoces à fort potentiel.

Financement en phase de croissance

Mécanisme	Description
Fonds à impact environnemental	Fonds d'investissement ciblant les entreprises à fort impact écologique.
Financement bancaire vert	Prêts classiques avec conditions spéciales pour projets verts.
Leasing vert	Location avec option d'achat pour matériel écologique.
Lignes de crédit vertes	Montants réservés par des fonds à travers les banques locales aux projets durables.
Fonds VC intermédiaires	Investissement en capital pour startups en scaling (séries A/B).

1 Ce sont des prêts classiques mais avec taux d'intérêt réduits, durée de remboursement plus longue, apport personnel plus faible, période de grâce possible et accompagnement technique, spécialement pour financer des projets à impact environnemental (énergies renouvelables, efficacité énergétique, dépollution).

Fonds de croissance (Growth VC)

Financement pour accélération commerciale et internationale (séries C+).

Financement en phase de maturité

Mécanisme	Description
Fonds VC avancés (Later Stage)	Investissements pour scaling industriel ou pré-IPO (séries D+).
Introduction en Bourse (IPO)	Levée de fonds via marché boursier ; validation de la maturité.
Dette senior / Obligations vertes	Prêts à long terme ou émissions d'obligations pour projets durables.

Financement des PME par stade de développement

Stade	Définition
Création	L'entreprise vient d'être lancée, tout est à construire.
Démarrage	Premières opérations commerciales, recherche de stabilité.
Croissance	Période d'accélération et de structuration.
Consolidation	Stabilisation de l'activité et amélioration de la rentabilité.
Maturité	Entreprise bien établie, recherche de nouveaux relais de croissance.

Stade de développement	Besoins estimés	Type de financement	Sources de financement
Création	0 à 100 KDT	-Fonds propres -Aides publiques -Microcrédits	-Épargne personnelle -Famille & amis -Programmes d'aide (ex. APII, BFPME, etc.)
Lancement	100 à 300 KDT	-Crédit bancaire -Subventions	-Banques -Programmes étatiques -Coopératives
Croissance	300 à 1 000 KDT	-Crédit d'investissement -Crédit de trésorerie	-Banques -Société de leasing -BFPME -SICAR locales
Consolidation / Expansion	1 000 à 3 000 KDT	-Fonds propres renforcés -Partenariats	-Apports des associés -Banques -SICAR -Investisseurs privés
Maturité / Diversification	> 3 000 KDT	-Crédit bancaire structuré -Private equity	-Banques -Fonds d'investissement (ex. CDC, UGFS) -Bourse (le cas échéant)



Vous avez désormais identifié les sources de financement potentielles pour chaque stade de maturité de votre projet. C'est en alignant ces sources avec vos besoins que vous assurerez l'impact durable de votre initiative.