

FICHE OUTIL - Tour d'horizon des financements privés

Il existe différents types de financement selon le stade de développement de l'entreprise (conceptualisation, création, R&D, développement, exploitation, croissance). Cette fiche vous présente un tour d'horizon des différents instruments de financement disponibles, afin de vous aider à choisir les solutions les plus adaptées à vos besoins à chaque étape de votre projet.

LES ACTEURS ET LES INSTRUMENTS DE FINANCEMENT PRIVÉS

1

Bootstrapping & auto-financement

Utilisation des ressources propres (économies personnelles, revenus). Cela permet une indépendance financière et un contrôle total, mais limite la croissance.

2

Mécénat, sponsoring

Soutien de projets à impact (social, culturel, entrepreneurial) par des entreprises ou des fondations. Ce soutien peut être financier, matériel ou humain.

- **Sponsoring** : le sponsor attend de la **visibilité en échange** de son soutien.
- **Mécénat** : le soutien est apporté **sans contrepartie**. Le mécène peut bénéficier d'avantages fiscaux (déduction de 45 %). Il est important de choisir un sponsor ou un mécène actif dans son secteur, et d'identifier les autres entreprises financées par ces acteurs pour mieux cerner leur réseau.

Exemples de mécénat : Prométhéa, Loterie Nationale, Galler, Rotary International...

3

Dons et philanthropie

Financement ou soutien non financier sans contrepartie. Généralement, les projets sont plutôt financés en phase de démarrage. Un conseil est de faire de la veille pour ne pas rater les éventuelles opportunités.

Exemples de fondations à suivre : la Fondation pour les Générations Futures, Bernheim, Chimay-Wartoise...

4

Capital (fonds propres)

Correspond au capital social en échange d'actions. L'Impact investing cherche à obtenir un rendement financier tout en créant un impact positif.

Exemples : W.alter, Lita.co, Ecco Niva, Citizen Funds...

5

Business Angels

Des **investisseurs personnes physiques** qui investissent directement une partie de leur patrimoine financier dans des entreprises à fort potentiel. Ils partagent également leur **expérience en gestion d'entreprise, leurs compétences et leur réseau**. En Belgique, on peut citer la plateforme Be Angels.

6

Crowdfunding

Appel de fonds pour financer un projet via une plateforme en ligne. Au sein du crowdfunding, il existe différentes façons de rémunérer l'investisseur :

- Via des actions (**Crowdequity**).
- Via des intérêts (**Crowdlending**).
- L'Appel public à l'épargne permet de collecter des fonds directement auprès du public (via crowdfunding par exemple), favorisant la création d'une communauté.

Vous souhaitez lancer un crowdfunding ? Notre fiche « Comment réussir un crowdfunding ? » vous aidera à vous poser les questions clés pour convaincre des investisseurs.

7

Family offices

Organisation de plusieurs personnes donnant des conseils afin de gérer les patrimoines familiaux. Cela peut être un contact intéressant si les familles désirent soutenir des projets circulaires.

6

Dette et obligations

- **Dette classique** : prêt avec remboursement fixe.
- **Prêt convertible** : prêt que l'investisseur peut convertir en actions sous plusieurs conditions. Il est destiné aux **start-ups et scale-ups** qui n'ont pas de capacité de remboursement à court-terme. Il permet de **retarder la discussion sur la valorisation** avant une levée de fonds ultérieure, idéal en cas de potentiel de croissance élevé. Il est important de négocier le moment où le prêt est converti avec l'investisseur.
- **Obligations** : titres de créance émis par les entreprises ou les États, avec versement d'intérêts. Les obligations vertes sont des titres de créance destinés spécifiquement à financer des projets de l'économie durable.

FOCUS SUR LA LEVÉE DE FONDS

Une levée de fonds est un processus structuré qui s'étend généralement sur **6 à 9 mois** et comporte plusieurs étapes clés :

1

Business plan + documents investisseurs

Préparer un dossier complet (business plan, prévisions financières, pitch deck) pour convaincre les investisseurs.

2

Cibler les investisseurs

Identifier les profils adaptés : fonds d'investissement, business angels, plateformes de crowdfunding, ou particuliers bénéficiant d'avantages fiscaux.

3

Roadshow + due diligence

Présenter le projet, répondre aux questions et passer les audits financiers et juridiques.

4

Lettres d'intention

Formaliser l'intérêt des investisseurs avant la négociation finale.

5

Pacte d'actionnaires

Définir les droits et obligations des parties, ainsi que les modalités de gouvernance.

6

Démarches juridiques et administratives

Finaliser la levée (enregistrement, transfert des fonds, conformité réglementaire).

Lors de la phase de ciblage des investisseurs (étape 2), il est essentiel de sélectionner les instruments adaptés à votre stratégie :

L'**Appel public à l'épargne** permet de collecter des fonds directement auprès du public (via crowdfunding par exemple), favorisant la création d'une communauté, mais entraînant des exigences de transparence et une potentielle dilution du contrôle.

Le **Tax Shelter** est un dispositif belge offrant aux particuliers investisseurs une déduction fiscale allant jusqu'à 45 % du montant investi dans une PME ou scale-up, sous réserve de conditions strictes concernant l'âge de l'entreprise et l'obligation de conserver les actions pendant 4 ans.

La **valorisation et la dilution**, ne sont pas des sciences exactes et peuvent être basées sur la propriété intellectuelle, la liste des clients ou la contribution du fondateur. Il est conseillé de ne pas sous-estimer la longueur et la complexité du processus de levée de fonds et de considérer d'autres instruments avant de diluer le capital.

Il n'y a pas d'argent gratuit, et les investisseurs s'attendent à une valorisation de leurs parts ou à des remboursements avec intérêts.

La diversité des financements privés offre aux entrepreneurs une multitude de solutions pour soutenir le développement de leurs projets, quel que soit leur stade de maturité. Le financement privé représente une clé de croissance pour les entreprises, mais il est important de naviguer avec discernement entre les différentes options possibles.



Contenu issu de la présentation de Céline Bouton de [Be Impact](#), lors de l'événement sur la levée de fonds privés organisé par Circular Wallonia le 15 octobre 2025.

