

ENTREPRENEURIAT

# COMMENT OBTENIR SES PREMIERS FONDS POUR LANCER SA STARTUP ?

KEYNOTE  
TABLE-RONDE



**Bruno ROSTAND**  
Directeur de l'Innovation  
de l'Université PSL



**Nadège BONNISSET**  
Business Angel  
membre du réseau BADGE



**Nelly LIM (138e)**  
Climate Tech VC  
chez Taranis Carbon Ventures

ESPCI

PARIS

Alumni

ESPCI  PARIS | PSL 

PC $\text{€}$ A  
JUNIOR - ENTREPRISE  
ESPCI PARIS - PSL

24/11/2025 18h30

Institut Pierre-Gilles-de-Gennes, 6 rue Jean Calvin, Paris 5<sup>e</sup>

Événement suivi d'un cocktail networking

Inscription gratuite mais obligatoire sur [espci.org](https://espci.org)

## Calendrier de nos événements :

[Linktr.ee/espacialumni](https://linktr.ee/espacialumni)



# Financer son projet d'entreprise

# La Deeptech (et la tech), c'est cher!

*Créer une startup deeptech, c'est comme créer une startup tech, sauf qu'on ne sait pas si on peut construire le produit!*

## Des temps longs!

- *Le premier produit vient entre 3 et 12 années*
- *Beaucoup de startups sont rachetées avant*

## Des besoins de capitaux

- *Le premier prototype peut coûter 1M+*
- *Souvent accompagné d'investissements en CAPEX*
- *Souvent le lancement demande €10m+*

## Il faut changer le monde!

- *L'innovation incrémentale est très peu intéressante*
- *Création de nouvelles industries: New Space, Syn Bio, quantique...*
- *Mieux vaut viser les fortes marges*

## Des ventes en B2B

- *On s'en tire rarement seul: il faut se construire un partenariat*
- *L'écosystème peut participer à une stratégie d'exit*

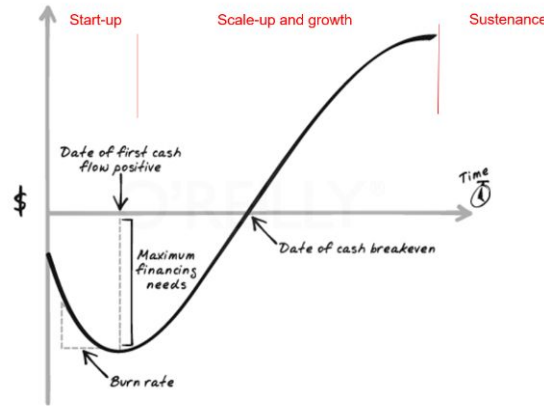
## Il faut protéger ces efforts!

- *En créant de l'IP forte et unique, ce qui demande un investissement*
- *Il faut biaiser la compétition!*

# Il vous faut de l'argent... et il y a deux grandes solutions!

## Croissance organique

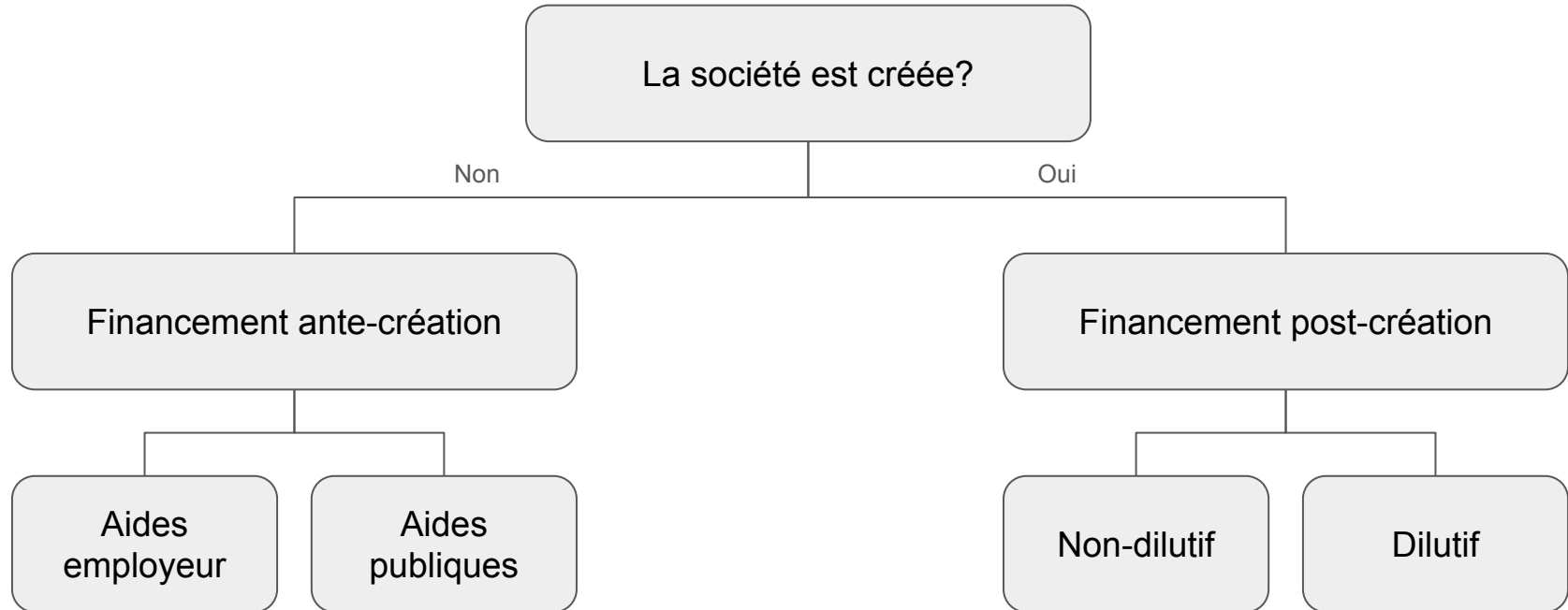
- Des préventes, collaborations ou services pour financer le développement
- Permet l'indépendance et de contrôler la société
- Mais il faut créer une force de vente et lui accorder moyens et attention
- La croissance et le développement sont limités par des ventes qui peuvent varier



## Investissement externe

- Injection de cash en échange d'une partie de la société
- Pas besoin de se disperser en créant une force de vente ou de travailler sur des services
- Plus de visibilité sur la trésorerie
- En contrepartie il faut partager le contrôle et la prise de décision

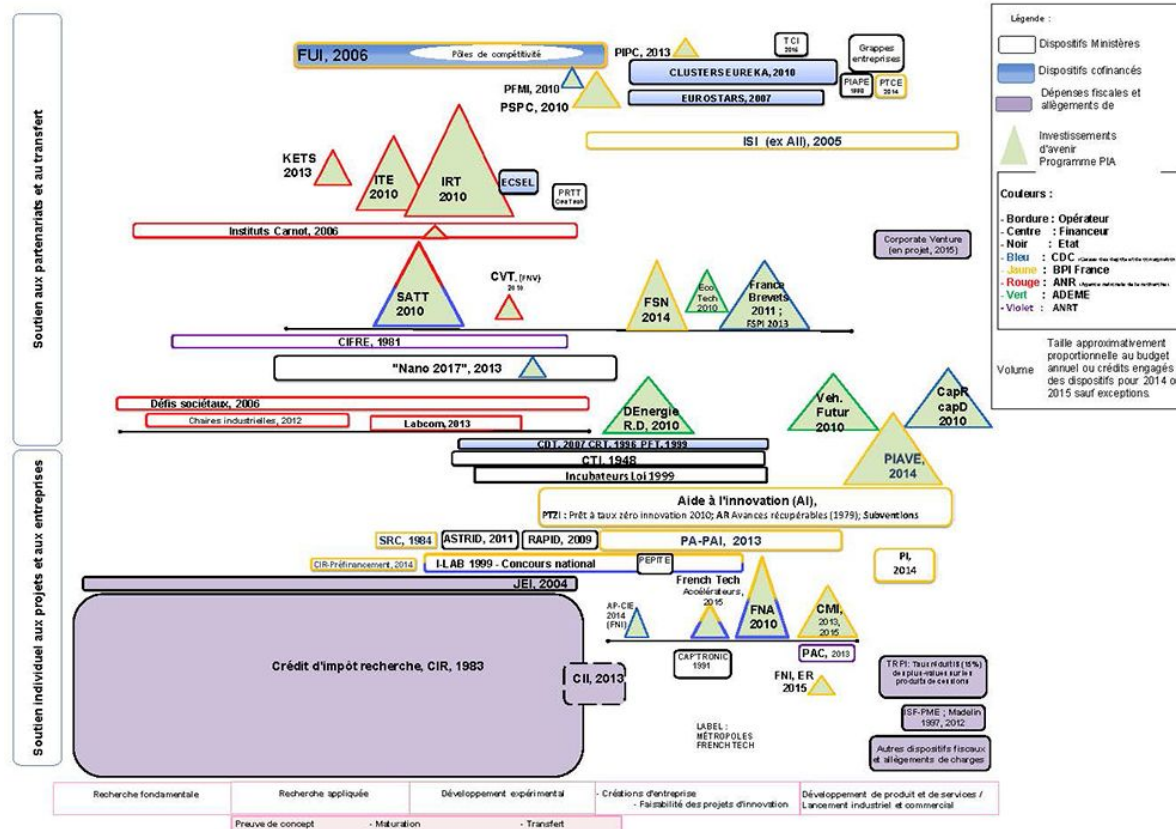
# Si je ne peux pas faire de ventes?



# Le monde des aides publiques est complexe: allez poser des questions!

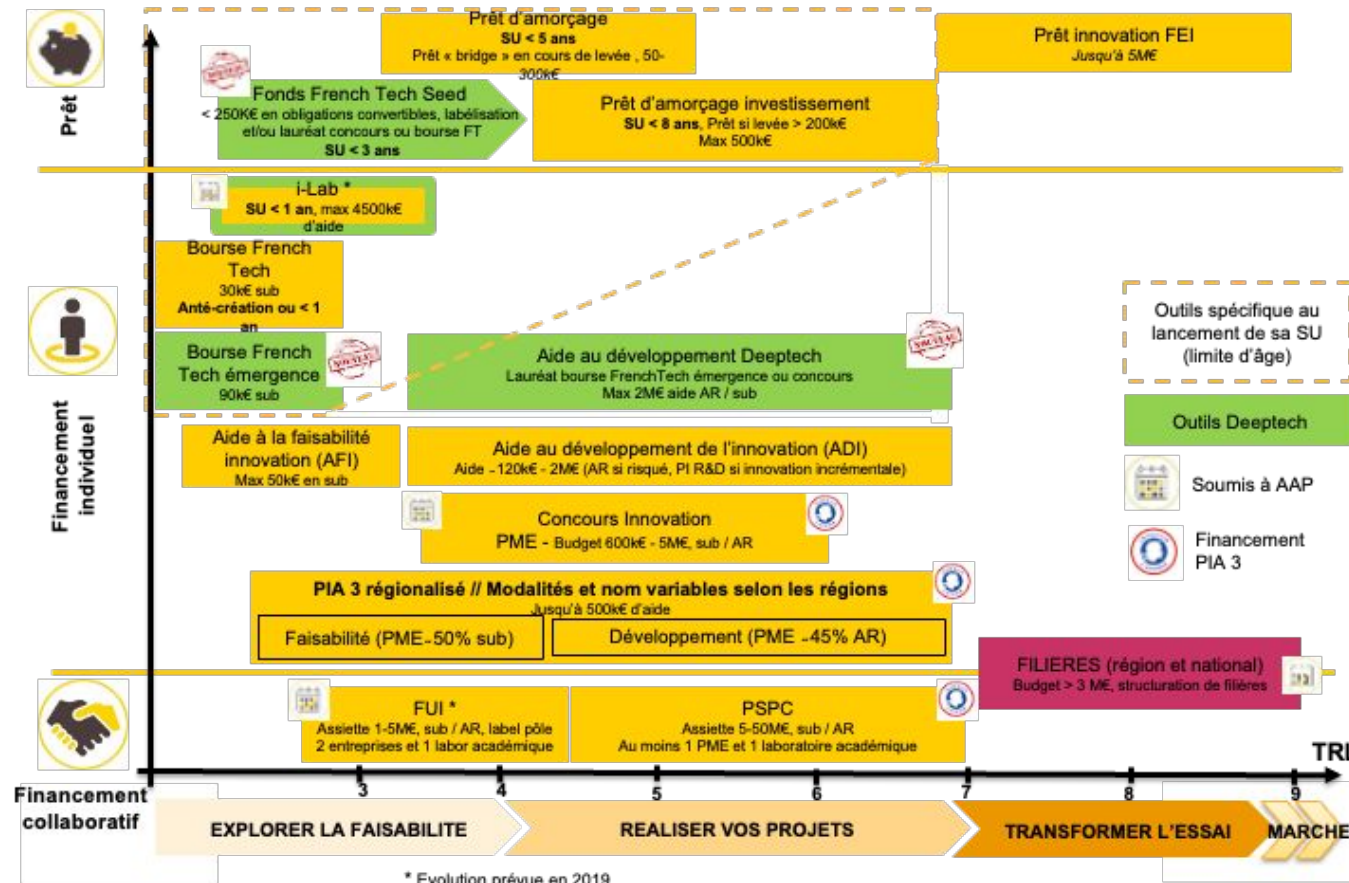


Schéma n° 2 – Panorama des dispositifs nationaux de soutien à l'innovation 2014-2015

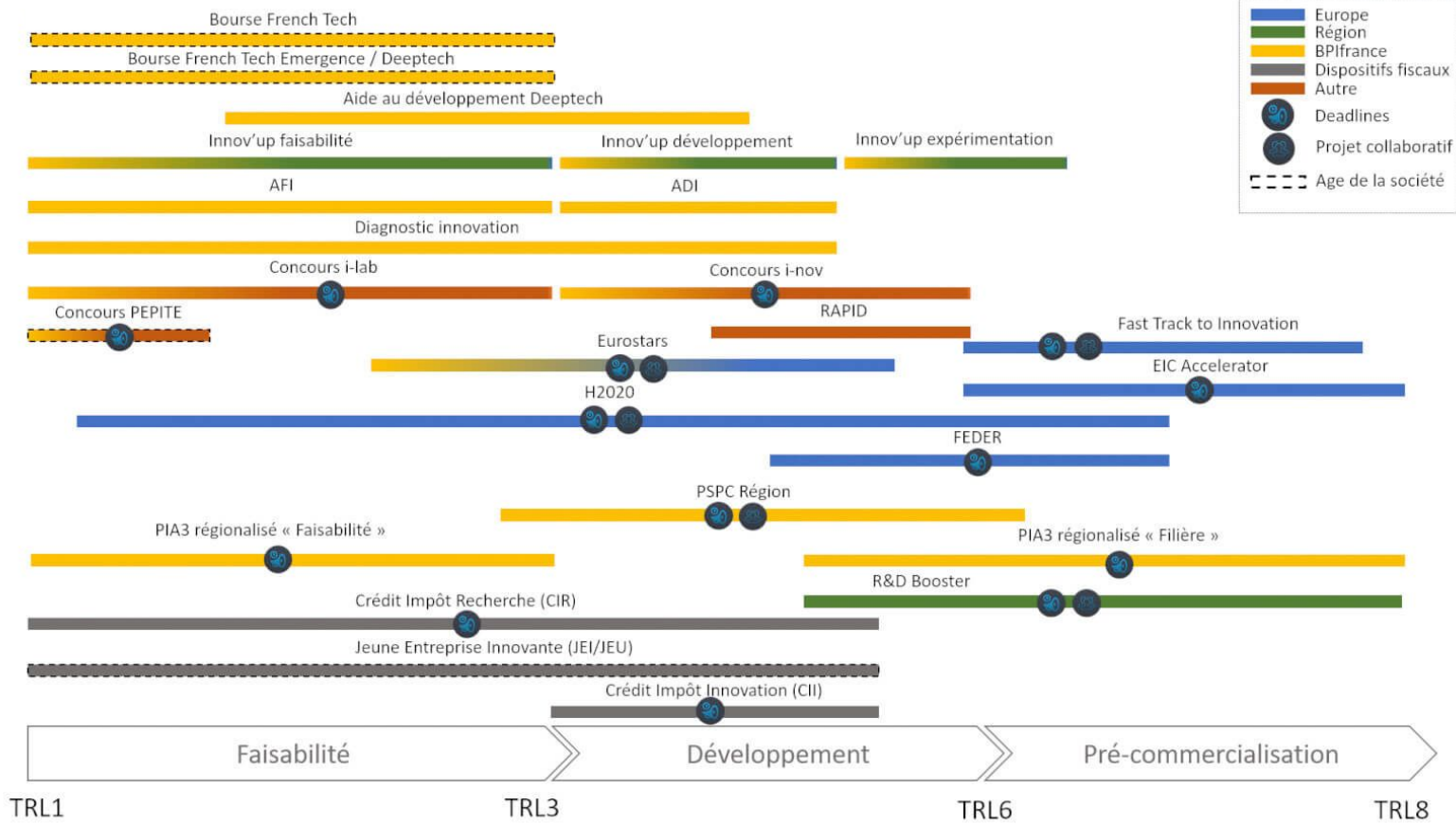


CNEPI (Enquête 2015), sources ministérielles MESR-DGRI-SITTAR ; MEIN-DGE et Bpifrance. (1) Voir tableau n° 4 pour le détail des sigles

# Le monde des aides publiques est complexe: allez poser des questions!



# Le monde des aides publiques est complexe: allez poser des questions!



# Qui sont les investisseurs?

---



## Les investisseurs publics

- Ici on parle d'investissement dilutif, comme French Tech Seed (Bpifrance) ou Accelerator (EIC)
- Généralement conditionné à d'autres investissements privés ou développements
- Encadrés par des règles strictes et connues

## Les Business Angels

- Investissent leur propre argent, en se regroupant parfois (clubs ou family office)
- Grande diversité des profils, et donc des choix d'investissement, de la rentabilité, des domaines, des montants...
- Ne sont pas toujours motivés uniquement par le gain financier, mais parfois par des buts stratégiques, sociaux, personnels, voire du pur divertissement

## Venture Capital

- Investissent (majoritairement) l'argent des autres
- Ont une thèse d'investissement souvent publique, et peuvent s'impliquer plus ou moins dans la vie des start-ups
- Recherchent avant tout le profit
- Peuvent être liés à une entreprise, avec des visées parfois stratégiques
- Leur deuxième priorité: le profit



LES **BUSINESS ANGELS**  
DES GRANDES ÉCOLES  
La passion de l'innovation

*Un réseau engagé d'investisseurs expérimentés au service des entrepreneurs, des alumni et de l'innovation.*

**01**  
**Qui sommes-nous ?**

**02**  
**Que pouvons-nous  
apporter aux alumni ESPCI ?**



# QUI SOMMES-NOUS ?

- *Un réseau leader en France...*
- *Connecté au coeur de l'écosystème...*
- *Avec un portefeuille diversifié.*

01

# Un réseau leader en France

Fondé en **2004** par des anciens de l'X, des Mines et des Ponts, **BADGE** est aujourd'hui le **2e plus gros réseau de Business Angels français**. Notre association repose sur une sélection **rigoureuse** des projets et un accompagnement **engagé** et **mentorship** auprès des fondateurs. Nous mettons l'expérience, le réseau et le savoir-faire de nos membres au service d'innovations à fort enjeu.



**55.6M€**

Investis depuis sa création.

**4.1M€**  
en 2024



**+239 startups**

Financées depuis sa création.



**+315 membres**

Expérimentés aux profils variés.



# Un réseau connecté au coeur de l'écosystème

BADGE est profondément ancré dans l'écosystème français de l'innovation.

En 2024, nous avons co-investi avec 18 réseaux de Business Angels, et entretenons des relations privilégiées avec plus de 50 incubateurs (WILCO, Paris&Co, Blue Factory, etc.).

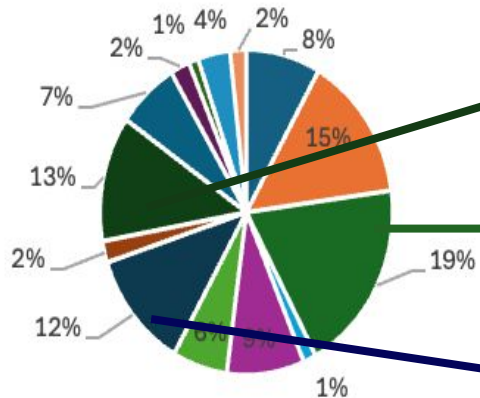
Membre actif de France Angels et Paris Région Angels, notre réseau favorise les synergies, le co-investissement et la détection des meilleures startups dès l'amorçage.





# Des membres aux profils variés

Secteurs d'expertise des membres du réseau



13% dans des fonctions liées à l'industrie, et la chimie : directeurs industriels au sein de grands groupes, industrie lourde, minérale, automobile...

19% de nos membres dans des fonctions financières : gestion de patrimoine, investissement (PE, M&A, VC...), produits dérivés...

12% de nos membres ont exercé des fonctions dans le digital/tech : télécoms, cybersécurité, IoT...

- 44% des membres sont issus de 3 grands univers : Finance, Industrie/Chimie, Tech/Digital.
- Une diversité sectorielle qui permet de challenger des projets variés.
- La catégorie "Autre" (15%) reflète une partie non renseignée ou très hétérogène des profils.

(Données issues de l'analyse de 280 membres BADGE).

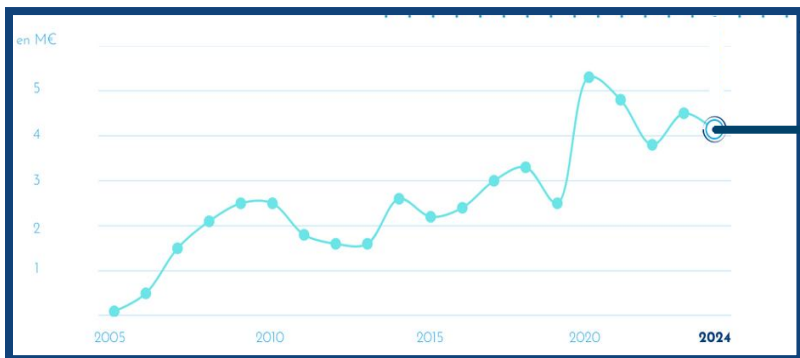
# Notre portefeuille : engagé...

BADGE est un réseau expérimenté, dédié au financement de startups innovantes dès les premiers tours.

Notre stratégie repose sur une sélection rigoureuse, une grande diversité sectorielle (impact, santé, deeptech, numérique, industrie...) et un accompagnement de long terme.

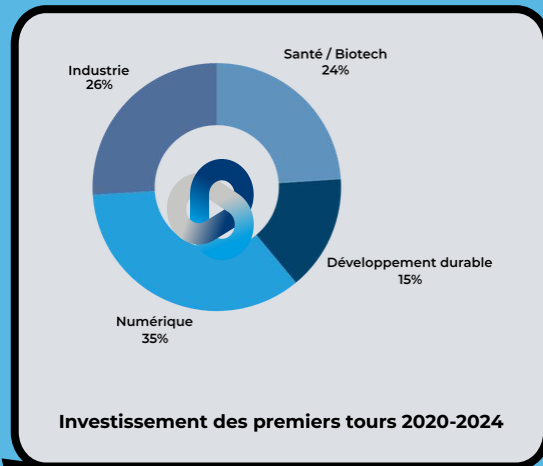
Cette mobilisation s'inscrit dans la durée : plus de 65% des investissements réalisés en 2024 sont des refinancements, témoignage de la loyauté de nos membres envers les entreprises qu'ils accompagnent.

Évolution du financement BADGE depuis sa création



**4,1M€**  
financés en  
2024.

## ... et diversifié



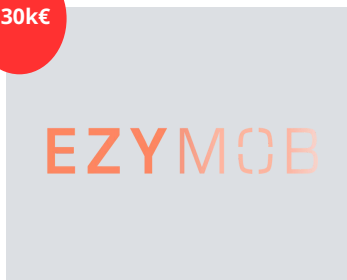
# Exemple de sociétés soutenues par BADGE en 2024 : premières levées & refinancements.

156k  
€\*\*



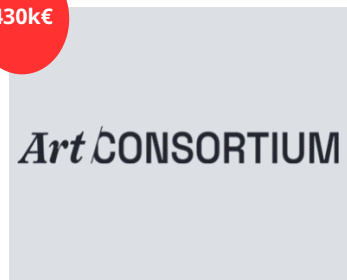
Digitalisation des bâtiments et production de jumeaux numériques rapidement et avec un haut niveau de qualité.

130k€



Application permettant aux personnes déficientes visuelles de se déplacer de manière autonome et sécurisée.

430k€



Solution de financement des musées via un modèle qui associe l'investissement à impact et la philanthropie.

188k€



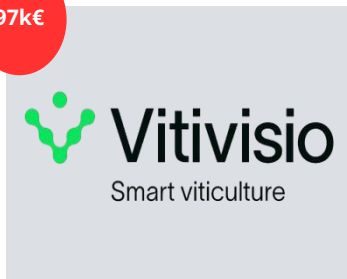
Fabrication additive des matériaux innovants.

97k€



Solution SaaS visant à favoriser l'insertion professionnelle des jeunes.

97k€



Solution innovante pour la viticulture de précision et combinant capteurs et IA.

141k€



Technologie de fermentation innovante à partir de graines de chanvre pour la production d'ingrédients en alternative à la viande.

471k€



Diagnostic précoce et surveillance des cancers de la vessie, de la prostate et du colon par des méthodes non invasives.



# QUE POUVONS-NOUS

# APPORTER AUX ALUMNI ESPCI ?

- *Aux alumni **investisseurs**...*
- *et aux alumni **entrepreneurs**...*

# 02

# À vos alumni **investisseurs...**

## Une sélection rigoureuse de projets innovants

Rejoindre BADGE, c'est accéder à un **dealflow qualifié** de startups innovantes, grâce à une forte implantation dans l'écosystème entrepreneurial et des **liens étroits avec les réseaux de Business Angels** français.

## Une communauté d'analyse, de partage d'expertise et de co-investissement.

Chez BADGE, vous échangez avec des investisseurs **expérimentés**, bénéficiez de **retours critiques**, suivez des **formations gratuites**, et **co-investissez toujours à plusieurs**, via nos SIBA ou en direct avec d'autres membres. Une activité stimulante, économique et sociétale, idéale pour les retraités souhaitant rester actifs et engagés.

**JEI**

## Un cadre fiscal attractif

Investir via BADGE permet de soutenir des Jeunes Entreprises Innovantes (JEI) et de bénéficier d'un cadre fiscal attractif, avec des **réductions d'impôt pouvant aller de 18 à 50 %** selon les dispositifs (IR-PME, IFI) et l'intensité en R&D des projets financés.





# À vos alumni **entrepreneurs...**



## **+315 membres aux profils variés**

Des profils variés – ingénieurs, managers, entrepreneurs, experts sectoriels – pour challenger les projets et accompagner les startups avec exigence et bienveillance.



## **Un accompagnement engagé dans la durée**

Les start-up financées sont suivies par un accompagnateur dédié. Fidèle à son engagement, BADGE accompagne ses projets dans la durée, notamment lors des tours suivants.



## **Un processus d'analyse structuré et collectif**

Chaque projet est analysé par plusieurs investisseurs, apportant des retours approfondis et constructifs à chaque étape.



## **Des tickets renforcés grâce au co-investissement**


Nous investissons souvent aux côtés d'autres réseaux (PBA, Angels Santé...), permettant des tours de table plus conséquents dès l'amorçage, et un réseau élargi aux entrepreneurs.



## CONTACTEZ NOUS



 1 Rue de Stockholm 75008 PARIS

 01 42 22 67 35

 [secretariat@business-angels.info](mailto:secretariat@business-angels.info)

 <https://www.business-angels.info>

# Taranis Carbon Ventures overview



## Fund investment thesis

- We address two fundamental sustainability challenges: **GHG emissions and plastics pollution**
- We do it by investing in **innovative hardware companies** with **proven technologies**
- We support our portfolio companies **by leveraging the assets of the Perenco Group: assets, engineering, ecosystem**
- We seek to invest **ca. €100m per year** without exit targets, with a **long-term perspective**

### Target challenges

GHG emissions



Plastics

### Sector focus



Carbon  
Capture



Carbon  
Utilization



Plastics  
Recycling

### Active investor



#### Lead investor

Minority shareholder  
(10+%) with board director  
seat

#### Access to Perenco Group resources

Industrial assets,  
engineering capabilities  
and ecosystem  
connections

### Series A/B

€5 – 20m  
ticket size

#### Proven hardware technology

No technological bets. No  
software or service models

#### Long-term investor

Ability to follow funding  
requirements into  
commercialization validation  
and growth

### Portfolio (07/2024)

10 companies

\$154m invested

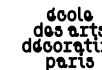


RESYNERGI



# Le Pôle PSL Innovation (PUI)

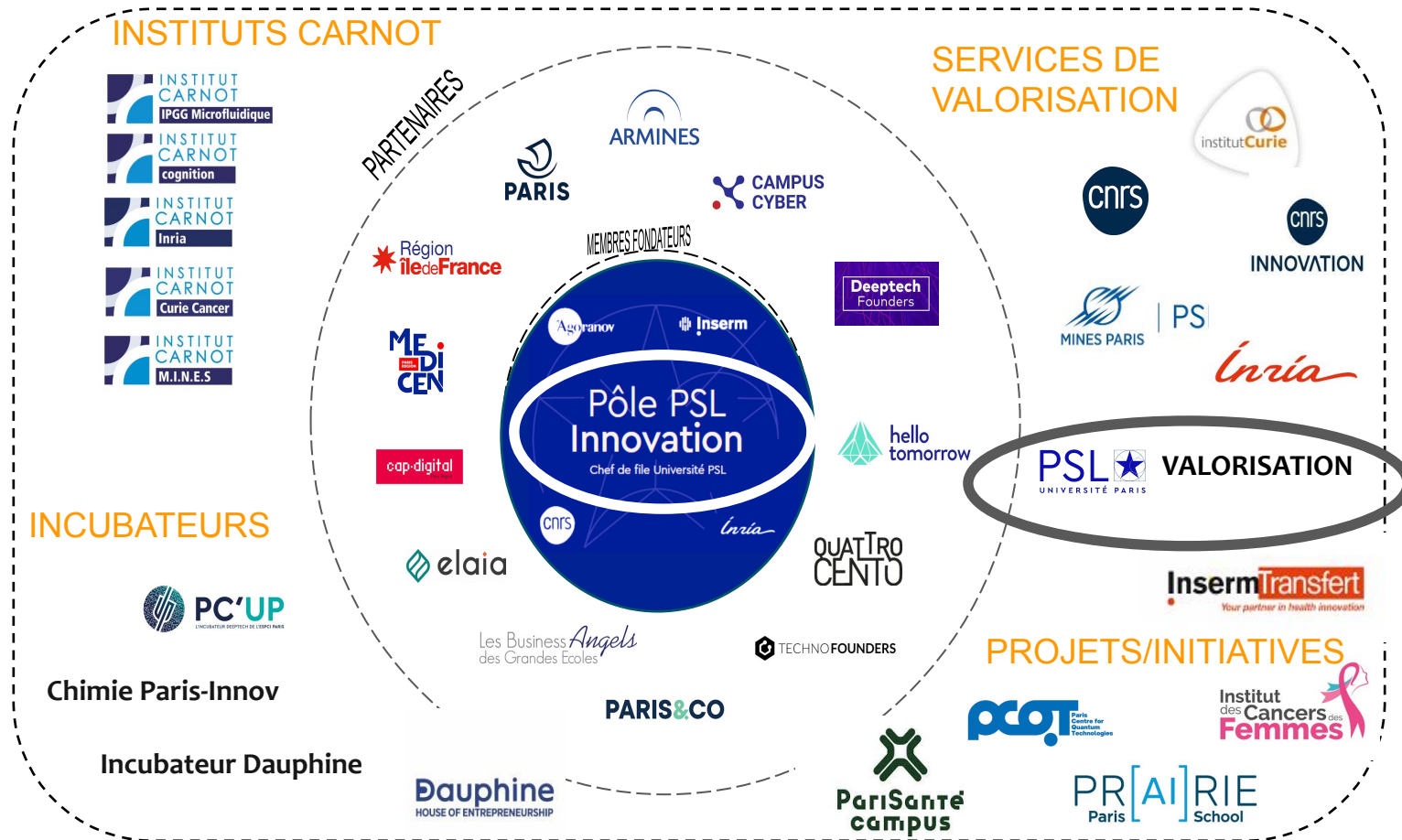
- **Chef de File : Université PSL,**  
au nom des établissements  
composantes
- **4 Fondateurs: 3 ONR et**  
incubateur Agoranov
- **13 Partenaires :**
  - Structures d'innovation et  
valorisation
  - Pôles compétitivité
  - Investisseurs
  - Collectivités
- **Innovation sous toutes ces**  
formes, pour toutes disciplines  
et domaines d'application
- **Cible: ensemble des**  
communautés PSL
- **Travail collectif autodiagnostic,**  
stratégie, objectifs, actions...



## ▣ **Financement 11 M€ sur 4 ans !**

PSL Valorisation/Fondation PSL Chef de file opérationnel  
(au nom de l'Université)

# PSL Valorisation – Ecosystème PSL



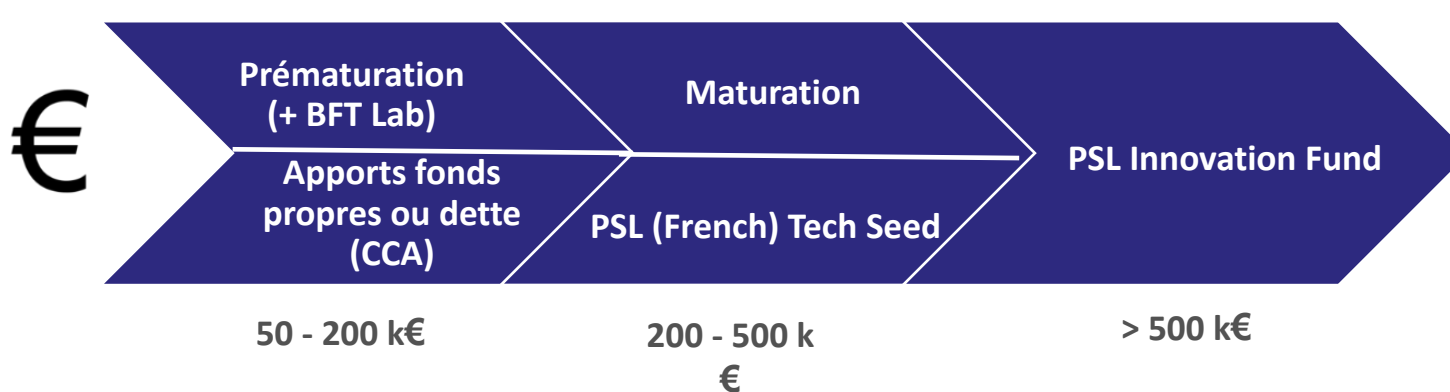
# PSL Valorisation - Activités et missions

## Chaîne de l'innovation:

- Sensibilisation – formation (eg PSL iTeams)
- Environ 160 familles brevets
- 10-12 projets (pré)maturation par an
- Transfert / licences
- 30 start-up /spinoffs

**Coordination écosystème**  
**Comitologie**  
**Réunions concertation...**

## Financement de projets



ENTREPRENEURIAT

# COMMENT OBTENIR SES PREMIERS FONDS POUR LANCER SA STARTUP ?

KEYNOTE  
TABLE-RONDE



Bruno ROSTAND  
Directeur de l'Innovation  
de l'Université PSL



Nadège BONNISSET  
Business Angel  
membre du réseau BADGE



Nelly LIM (138e)  
Climate Tech VC  
chez Taranis Carbon Ventures

ESPCI

PARIS

Alumni

ESPCI  PARIS | PSL 

PC $\text{€}$ A  
JUNIOR - ENTREPRISE  
ESPCI PARIS - PSL

24/11/2025 18h30

Institut Pierre-Gilles-de-Gennes, 6 rue Jean Calvin, Paris 5<sup>e</sup>

Événement suivi d'un cocktail networking

Inscription gratuite mais obligatoire sur [espci.org](https://espci.org)