

STRATÉGIE DE FINANCEMENT — AVRIL 2026

# Bouch.ee — Stratégie de financement

Le cocktail complet pour lever 1,5 M€ en Seed : BPI, prêts d'honneur, CIR/JEI, levée equity, concours et aides régionales. Exemple pédagogique produit par la méthode Sprint Fondateur.

---

**Rémi Alvado**

Fractional CTO & CPO — Alvado Conseils

remi.alva.do

# Sommaire

## 1. Stratégie de financement

---

# 10 — Stratégie de financement

## Principe directeur

Une bonne stratégie de financement n'est pas "lever beaucoup, rapidement". C'est **empiler les bons outils, dans le bon ordre, au bon moment**, pour maximiser la survie de l'entreprise tout en minimisant la dilution du fondateur. Pour Bouch.ee, l'objectif cible est de lever 1,5 M€ en Seed avec un mix structuré qui combine equity, dette, subventions et accompagnement. Cette section détaille tous les dispositifs disponibles en France et en Europe, leur articulation dans le temps, et la stratégie de levée associée.

**Important** : les montants, taux et critères cités sont ceux en vigueur en 2026 à titre indicatif. Ils évoluent régulièrement et doivent être vérifiés auprès des organismes concernés avant dépôt de dossier.

## Vue d'ensemble du cocktail de financement

La levée Seed de 1,5 M€ ne viendra pas d'une source unique. Voici la composition cible :

Source	Montant	% du total	Dilution	Timing
Equity Seed (VC + BA)	1 200 k€	80%	~25%	M3-M6
Bourse French Tech Emergence (BPI)	90 k€	6%	0%	M0-M3
Prêt d'honneur Initiative France / Réseau Entreprendre	60 k€	4%	0%	M0-M3
Prêt innovation BPI	120 k€	8%	0%	M6-M9
Aides régionales / concours	30 k€	2%	0%	Diffus M0-M12
<b>Total financement cumulé</b>	<b>1 500 k€</b>	<b>100%</b>	<b>~25%</b>	

+ **optimisations fiscales** (non comptées dans le total levé mais qui ajoutent de la valeur) :

- **Crédit d'Impôt Recherche (CIR)** : ~75 k€ sur 2 ans

- **JEI (Jeune Entreprise Innovante)** : ~85 k€ d'exonérations sociales sur 2 ans
- **Réduction IR-PME pour les BA** : 25% d'IR pour les business angels (argument commercial)

**Total valeur du financement (levé + optimisé)** : environ **1,66 M€** sur 24 mois.

Cette approche "cocktail" est fondamentale : chaque euro de subvention ou de prêt non-dilutif est un euro d'equity que vous n'avez pas cédé.

## Dispositifs non-dilutifs

---

### Bourse French Tech Emergence (BPI France)

**Montant** : jusqu'à 90 k€, typiquement 30-60 k€ dans le secteur food-tech.

**Nature** : subvention (non remboursable si les objectifs sont atteints) ou avance récupérable partielle selon le dossier.

#### Critères d'éligibilité :

- Entreprise de moins de 1 an
- Projet innovant à forte intensité technologique ou numérique
- Plan d'affaires cohérent et équipe crédible
- Dépenses éligibles : salaires du fondateur (partiellement), études de marché, prototype, protection IP, honoraires d'expertise

**Calendrier** : dépôt du dossier dès la création de la société (M0-M1), instruction 8-12 semaines, décision M3-M4, versement M3-M4. Peut couvrir les premiers mois critiques.

**Stratégie Bouch.ee** : dossier déposé dès le mois 1 par le fondateur avec un budget de 60 k€ demandé. Utilisé pour financer une partie du salaire fondateur et les frais d'étude de marché en Phase 1.

**À savoir** : BPI est assez rigide sur le dossier attendu. Prévoir 2-3 jours de travail sérieux pour constituer un dossier convaincant. Se faire accompagner par un incubateur (Linksium, Village by CA) qui connaît le template peut faire doubler le taux de succès.

### Prêt d'honneur — Initiative France / Réseau Entreprendre

**Montant** : 20 à 80 k€ en fonction du dispositif et de la région.

**Nature** : prêt à taux zéro, remboursable sur 3-5 ans, sans garantie personnelle, octroyé au porteur de projet (pas à la société).

**Mécanisme clé** : le prêt d'honneur est un **effet de levier bancaire** massif. Un prêt d'honneur de 50 k€ permet généralement d'obtenir 150-200 k€ de crédit bancaire classique en complément (ratio 1:3 à 1:4 selon les banques).

### **Initiative France (réseau national, 220+ plateformes locales)**

- Critères : projet de création d'entreprise, business plan solide, commitment du fondateur
- Montant : 5 à 50 k€ typiquement, jusqu'à 90 k€ dans certaines plateformes (Grenoble, Paris, Lyon)
- Taux : 0% intérêt
- Durée : 3 à 5 ans, différé possible 6-12 mois
- Process : dépôt du dossier, comité d'agrément local, décision en 4-6 semaines
- Accompagnement : suivi mensuel par un parrain (entrepreneur expérimenté) pendant 2 ans, gratuit

### **Réseau Entreprendre**

- Critères : projets à fort potentiel de création d'emplois (10+ emplois à 5 ans)
- Montant : 15 à 50 k€, jusqu'à 90 k€ pour "Réseau Entreprendre Croissance"
- Taux : 0% intérêt
- Durée : 5 ans, différé 12 mois
- Process : dossier + entretien, décision en 6-8 semaines
- Accompagnement : suivi par un chef d'entreprise senior (souvent un dirigeant de PME retraité) pendant 2-3 ans, gratuit
- **Particularité** : sélection plus exigeante (taux d'acceptation ~25%), mais réseau de dirigeants extrêmement puissant en France

**Stratégie Bouch.ee** : cumul **Initiative France + Réseau Entreprendre** possible (les deux sont compatibles si négociés en amont). Objectif 60-80 k€ cumulés pour le fondateur, avec un effet de levier bancaire potentiel de 200-300 k€.

### **Prêt Innovation BPI France**

**Montant** : 50 k€ à 5 M€, typiquement 100-300 k€ en Seed.

**Nature** : prêt à taux bonifié (taux fixe ~2-4%), durée 5-8 ans, différé 12-24 mois, sans garantie personnelle.

**Critères :**

- Entreprise innovante de moins de 8 ans
- Projet qui développe une innovation produit, procédé ou service
- Avoir levé de l'equity en parallèle (souvent 1:1 avec le prêt, parfois 2:1)
- Dépenses éligibles : R&D, dépôt de brevets, lancement commercial, dépenses marketing liées à l'innovation

**Timing** : déposé idéalement après la levée Seed (M6-M9) pour bénéficier de l'effet de levier et de la crédibilité apportée par les VC entrants.

**Stratégie Bouch.ee** : dépôt en M7, demande de 120 k€ en prêt innovation avec un différé de 18 mois. Remboursement à partir de M25 (post-Série A).

### **Garantie BPI pour prêts bancaires**

**Montant** : jusqu'à 60% du montant du prêt bancaire, plafond variable.

**Nature** : garantie publique qui réduit le risque bancaire et débloque des crédits que les banques refuseraient autrement.

**Usage** : complément de financement en M6-M12 pour couvrir un besoin en fonds de roulement ou un investissement spécifique. Typiquement 50-150 k€ de prêt bancaire garanti par BPI.

### **Prêt Amorçage BPI France**

**Montant** : 50 à 500 k€ (plafond 100 k€ en version "simplifié", jusqu'à 500 k€ en version complète).

**Nature** : prêt subordonné à 0% d'intérêt, remboursable sur 8 ans avec 3 ans de différé.

**Particularité** : peut être mobilisé **en amont de la levée equity**, contrairement à la plupart des autres dispositifs BPI. Idéal pour amorcer l'entreprise avant l'arrivée des investisseurs.

**Stratégie Bouch.ee** : envisager un Prêt Amorçage BPI de 100 k€ en M2-M3 pour financer les premiers mois avant que la levée Seed ne soit finalisée. Permet de ne pas être en "distress sale" lors de la négociation avec les VC.

### **Aides régionales**

Chaque région propose ses propres dispositifs :

- **Auvergne-Rhône-Alpes** (pertinent pour Bouch.ee si basé Grenoble) : Ambition Start, Pack Ambition Innovation, montant 10-100 k€
- **Île-de-France** : Innov'Up (BPI + Région), montant 50-500 k€
- **Occitanie** : Pass Innovation, montant 30-100 k€
- **Grand Est** : Jeune Entreprise Innovante, montant 20-50 k€

Stratégie : identifier 2-3 dispositifs régionaux en début de Phase 1 (le réseau des incubateurs connaît tous les dispositifs régionaux) et déposer un dossier par trimestre. Objectif : ~20-30 k€ cumulés sur les 12 premiers mois.

### Concours et awards

- **Concours iLab** (BPI + Ministère de la Recherche) : jusqu'à 600 k€ pour les lauréats. Dossier très sélectif, mais crédibilité énorme si obtenu.
- **Concours Stratégie Innovation EIC Accelerator** (niveau européen) : subvention jusqu'à 2,5 M€ + investissement equity jusqu'à 15 M€. Process de 9-12 mois, taux de succès très bas (~5%), mais graal absolu si obtenu.
- **Moovjee** : concours pour jeunes entrepreneurs (< 35 ans)
- **La Tribune Young Entrepreneur Awards** : prix en nature (médias, réseau)
- **French Tech Tremplin** : programme pour diversité des entrepreneurs
- **Food Hack Festival** (San Francisco / Europe) : concours secteur food-tech, prix ~30 k€ + accès réseau investor food

**Stratégie Bouch.ee** : candidature à 3-4 concours au cours des 12 premiers mois. Pas de budget à y consacrer, mais 2-3 jours de rédaction par dossier. Objectif secondaire : crédibilité médiatique et accès réseau, même sans gain financier.

## Optimisations fiscales

---

### Crédit d'Impôt Recherche (CIR)

**Mécanisme** : l'État rembourse 30% des dépenses de R&D éligibles (chercheurs, ingénieurs, prestations externes qualifiantes).

### Montant estimé pour Bouch.ee :

- Dépenses R&D Year 1 : ~120 k€ (salaire fondateur + dev senior #1 + infra R&D)
- Dépenses R&D Year 2 : ~250 k€ (salaires tech cumulés)

- Total R&D 2 ans : 370 k€
- **CIR attendu** :  $370 \times 30\% = \sim 110 \text{ k€}$  (dont 75 k€ sur les 2 premières années)

**Particularité JEI** : si l'entreprise est labellisée JEI (voir ci-dessous), le CIR est **remboursé immédiatement** au lieu d'être imputé sur l'IS, ce qui transforme un crédit d'impôt en vraie trésorerie.

**Stratégie** : se faire accompagner par un cabinet spécialisé CIR (Lowendalmasai, ABGi, ou équivalents) qui prend 5-10% de commission mais évite tout risque de redressement. Coût : ~5-10 k€ de commission pour gagner 100+ k€.

## JEI — Jeune Entreprise Innovante

### Conditions d'éligibilité :

- Entreprise de moins de 11 ans
- 15% minimum des charges consacrées à la R&D
- PME au sens communautaire (< 250 salariés, CA < 50 M€)
- Indépendante (pas détenue à plus de 50% par un grand groupe)

### Avantages :

- **Exonération totale** des charges patronales sur les salaires R&D pendant 7 ans (plafonnée)
- **Exonération d'IS** partielle ou totale sur les premiers bénéfices
- **Exonération de CFE** (Contribution Foncière des Entreprises)
- **Remboursement immédiat du CIR** au lieu de l'imputation sur IS

### Montant estimé pour Bouch.ee :

- Salaires R&D cumulés 2 ans : ~400 k€ (3 devs + partie du Product)
- Charges patronales standard : 42% = 168 k€
- Avec JEI : économies d'environ 85 k€ sur 2 ans

**Stratégie** : déclaration JEI auprès de BPI dès la constitution de la société. Procédure gratuite, validation en 6-8 semaines. Maintenir le seuil de 15% de R&D chaque année.

## Réduction IR-PME pour les investisseurs (argument commercial)

Les business angels qui investissent dans Bouch.ee peuvent bénéficier d'une **réduction d'impôt sur le revenu de 25%** (majoration de 18% à 25% en vigueur depuis 2024)

sur les sommes investies, plafonnée à 12 500 € par personne (25 000 € pour un couple).

**Usage** : argument commercial lors des pitches aux BA. Un BA qui investit 50 k€ récupère immédiatement 12 500 € d'économie fiscale (plafond) l'année suivante. Cela réduit sa prise de risque effective et facilite la négociation.

## Dispositifs d'accompagnement (incubateurs et accélérateurs)

---

L'argent n'est qu'une partie du financement. **L'accompagnement par un incubateur ou accélérateur** peut transformer le parcours d'un fondateur : accès à des mentors, à un réseau investor, à des services mutualisés, et parfois à des bureaux et du financement.

### Linksium (Grenoble, Deep Tech / SaaS innovant)

**Profil** : SATT et incubateur associé au CNRS / CEA Grenoble, très bien positionné pour les projets deep tech et les projets issus de la recherche. Accompagne aussi des projets SaaS innovants non-académiques.

#### Offre :

- **Incubation 18-24 mois** : bureaux à Grenoble, accès au lab de prototypage, mentorat individuel, accompagnement juridique
- **Financement** : jusqu'à 300-400 k€ via SATT (en échange d'une prise de participation ~5-10%), cumulable avec d'autres financements
- **Réseau** : access aux chercheurs CEA/CNRS, incubés frères, VCs locaux
- **Critères** : projet innovant, équipe technique solide, BP réaliste, potentiel de croissance européen

**Intérêt pour Bouch.ee** : fort si le fondateur est basé Grenoble ou Rhône-Alpes. Le volet "innovation IA" est directement dans leur scope, et l'accompagnement à l'international via leur réseau est précieux. Attention : prise de participation SATT (dilution à anticiper).

### Village by CA (Village by Crédit Agricole — national, 42 villages)

**Profil** : accélérateur de startups mature, animé par Crédit Agricole. Pas de prise de participation, mais loyer modéré pour les bureaux dans un "village" (espace co-working premium).

#### Offre :

- **Hébergement** : bureaux, salles de réunion, événements dans des hubs Village by CA (Paris, Lyon, Bordeaux, Nantes, Grenoble, Marseille, etc.)
- **Accompagnement** : mentors bénévoles (entrepreneurs du Village + Crédit Agricole), programmes thématiques, conférences
- **Accès facilité au financement Crédit Agricole** : ligne de crédit bancaire, prêt Innov, compte pro dédié
- **Réseau** : 1 200+ startups accompagnées, grands comptes partenaires (Sanofi, Renault, Danone, Carrefour — intéressant pour Bouch.ee côté food)
- **Critères** : jeune entreprise innovante, BP solide, potentiel de scale
- **Pas de prise de participation**, juste un loyer (~200-500 €/mois selon le village)

**Intérêt pour Bouch.ee** : très fort. L'accès aux grands comptes food (Carrefour, Danone) via Village by CA peut faciliter des partenariats B2B stratégiques. Le volet "accès financement bancaire" via Crédit Agricole complète les dispositifs BPI.

### 50 Partners Impact (Paris)

**Profil** : accélérateur focalisé sur les startups à impact positif. Bouch.ee pourrait s'inscrire dans le thème "alimentation durable et santé publique".

#### Offre :

- Programme 6 mois intensif
- 50 000 € ticket investissement contre 5% d'equity
- Mentorship hebdomadaire
- Accès à un réseau de 200+ investisseurs impact

**Intérêt pour Bouch.ee** : moyen. Bon pour le réseau impact et les subventions européennes H2020/Horizon.

### Station F (Paris)

**Profil** : le plus grand campus de startups au monde. Hébergement de 1 000+ startups avec des programmes partenaires.

#### Offre :

- Programme "Founders Program" (24 mois, 195 €/mois)
- Programme "Fighters" pour les fondateurs issus de zones prioritaires (gratuit)
- Programmes spécifiques par verticale (foodtech via LaFermaPOP, health via Bpifrance Hub)

- Accès à des mentors grands comptes (Facebook, Google, Microsoft)

**Intérêt pour Bouch.ee** : élevé si fondateur ouvert à déménager Paris. Le programme LaFermaPOP (incubateur foodtech partenaire Station F) serait idéal pour Bouch.ee.

### **Plug & Play Food & Beverage (global, 22 hubs)**

**Profil** : accélérateur global avec un programme dédié Food & Beverage.

**Offre :**

- Programme 12 semaines à Silicon Valley (Sunnyvale) ou Paris
- Accès à 80+ corporates partenaires food (Danone, Nestlé, Mondelez, Mars)
- Pas de prise de participation obligatoire, parfois ticket investissement
- Démo day avec 200+ investisseurs

**Intérêt pour Bouch.ee** : très fort pour le volet B2B (partenariats industriels food). À explorer en Phase 2 (M9-M12) une fois le PMF validé.

### **EIT Food (Europe)**

**Profil** : "European Institute of Innovation & Technology" — Food. Communauté européenne financée par l'UE, avec un réseau massif d'universités, d'industriels food et de startups.

**Offre :**

- Accelerator Network (AN) : programme d'accélération 3-6 mois par hub européen (Madrid, Munich, Leuven, Paris, Turin)
- Grants et investment tickets jusqu'à 100 k€
- Accès à la recherche alimentaire européenne (programmes H2020, Horizon Europe)
- Réseau de 1 500+ food startups européennes

**Intérêt pour Bouch.ee** : très fort, particulièrement pour l'expansion européenne et le positionnement santé/nutrition. Programme EIT Food à envisager en Phase 2 (M6-M9).

### **FoodShaker (Grenoble / Lyon)**

**Profil** : pépinière food-tech régionale en AuRA, adossée à l'ISARA Lyon (école d'agro).

**Offre :**

- Hébergement + lab de test produit alimentaire

- Mentorship par des industriels food régionaux
- Events spécifiques foodtech

**Intérêt pour Bouch.ee** : moyen. Plus adapté à du produit physique (food products) qu'à du SaaS, mais le réseau food régional est utile.

### **Schoolab Foodlab**

**Profil** : incubateur Schoolab avec un programme dédié food-tech. Partenariats avec In-Vivo, Bel, Carrefour, etc.

#### **Offre :**

- Programme 6 mois
- Pitches devant corporates
- Investment tickets possibles

**Intérêt pour Bouch.ee** : à explorer en Phase 1-2 pour le volet B2B food industriel.

### **Stratégie de sélection des accompagnements**

Bouch.ee ne peut pas (et ne doit pas) candidater à tous ces programmes. La stratégie est :

1. **Phase 0-1 (M0-M3) — Un incubateur local principal** : Linksium si Grenoble, Village by CA sinon. Objectif : crédibilité + hébergement + accompagnement BP.
2. **Phase 1 (M3-M6) — Un accélérateur thématique food** : Plug & Play Food OU EIT Food. Objectif : réseau food-tech européen + partenaires corporates.
3. **Phase 2 (M6-M12) — Un programme international** si l'expansion UK/DE le justifie : Techstars Berlin, ou équivalent. Objectif : crédibilité internationale + réseau investor étranger.
4. **Phase 3 (M12-M24) — Programme de scale-up** : French Tech Next 40/120, Scale-Up Europe, ou équivalent. Objectif : préparation Série A.

Trop d'incubateurs simultanés = dilution de l'attention du fondateur. **Un seul "principal" à la fois**, complété par des events/programmes courts sur des thèmes spécifiques.

## **Le financement dans la food-tech européenne en 2026**

---

### **Climat du marché**

La food-tech a connu des années fastes (2020-2022) avant un net refroidissement en 2023-2024. Les levées dans le secteur "digital food" (meal planning, recipe apps, nutrition tracking) ont chuté de ~60% en volume entre 2022 et 2024. En 2025-2026, on observe un retour progressif des investisseurs sur les segments à **modèle de revenu récurrent et unit economics claires**.

Les segments qui attirent encore les investisseurs en 2026 :

- **Nutrition personnalisée** (lien avec santé / médical) : ~1,2 Md€ levés en 2025 en Europe
- **Meal planning avec IA** : ~400 M€ levés en 2025 (boosté par la vague générative)
- **B2B food-tech** (outils pour restaurateurs, supply chain) : ~2 Md€
- **Food waste reduction** : ~500 M€
- **Fermentation / alternative proteins** : en baisse après la bulle 2021

Bouch.ee se positionne à l'intersection des deux premiers segments (meal planning + nutrition) + un volet B2B prescripteurs santé, ce qui est un angle différencié et tactiquement attractif pour un investisseur food-tech.

## **Investisseurs actifs dans le secteur**

**VCs européens spécialisés food-tech / health-tech :**

Fonds	Ticket Seed typique	Thèse	Portfolio pertinent
<b>Seraphim Space / Seraphim Food (UK)</b>	500 k€ - 2 M€	Food-tech européenne early stage	Tiny Farms, Bio&Me
<b>Five Seasons Ventures (FR)</b>	1 - 5 M€	Food + health + sustainability	La Belle Vie, YFood, Comet Meals
<b>Pi Labs (UK)</b>	500 k€ - 1,5 M€	PropTech + Food-tech	NestEgg
<b>ADM Capital</b>	1 - 10 M€	Food ingredients + health	Various
<b>Partech (FR)</b>	500 k€ - 3 M€	Tech généraliste, ouvert food	Alan, Sorare, Swile
<b>Kima Ventures (FR)</b>	150 - 300 k€	Pré-seed / seed généraliste, 100 deals/an	Payfit, Libeo, Papernest
<b>Ternel (FR)</b>	500 k€ - 2 M€	Food + agtech	Various
<b>Alven (FR)</b>	1 - 5 M€	Tech généraliste + consumer	Ankorstore, Lydia
<b>Elaia Partners (FR)</b>	1 - 3 M€	Tech + deep tech + SaaS	Criteo, Shift, Mirakl
<b>Credit Mutuel Innovation</b>	500 k€ - 2 M€	Food + consumer + impact	Multiple
<b>DJM Capital Partners (UK/US)</b>	500 k€ - 5 M€	Food-tech US + Europe	HelloFresh, Daily Harvest

### Business angels pertinents :

- Fondateurs food-tech français (ex. fondateurs Yuka, Foodvisor, Jow, La Belle Vie)
- Dirigeants de grands groupes food (Danone, Bel, Carrefour, Nestlé France — souvent BA via un family office)
- Médecins entrepreneurs (ex. co-fondateurs Doctolib, Qare, Alan)

### Stratégie cible Bouch.ee :

- **1 lead VC français ou européen food-tech (500 k€ - 1 M€)**
- **2-3 co-investisseurs VC ou fonds stratégiques (150 - 300 k€ chacun)**
- **4-6 business angels (25 - 100 k€ chacun, total 300-400 k€)**

Ce mix "VC + BA" est préféré à "un seul gros VC" parce que les BA apportent leur réseau et leur expertise, et la dilution est plus progressive.

## Timing et séquençement de la levée

### Étapes de la levée Seed

Étape	Mois	Action	Livrables
<b>0. Pré-amorçage</b>	M0	Constitution société, dépôt BPI, dossier incubateur	Statuts, business plan v1, dossier BPI
<b>1. Traction initiale</b>	M3	MVP lancé, 500 beta users	Metrics beta, NPS, premiers témoignages utilisateurs
<b>2. Préparation levée</b>	M3-M4	Deck investisseur, data room, intro warm	Deck, data room, liste cible de 40 fonds
<b>3. First round calls</b>	M4-M5	Prospection active, 30 calls, 10 intérêts	Première "termsheet" non-engageante
<b>4. Négociation lead</b>	M5	Sélection lead investor, négociation termsheet	Termsheet signée
<b>5. Closing</b>	M6	Diligence légale + co-investisseurs + BA	Levée closée, fonds disponibles
<b>6. Post-closing</b>	M6-M7	Activation BPI prêt innovation, JEI	Cocktail complet en place

**Durée totale** : 3-4 mois à temps plein pour le fondateur. Pendant cette période, 40-50% du temps du fondateur est consacré à la levée, ce qui réduit mécaniquement la vélocité produit.

### Types d'investisseurs à contacter

#### Liste cible (40 fonds) :

- 8-10 VC food-tech européens
- 8-10 VC early stage français généralistes (Kima, Alven, Elaia, Partech, Daphni, Serena, Breega, Iris)
- 6-8 VC européens consumer / B2C
- 4-6 family offices intéressés par le food

- 5-8 corporates food et santé (Danone Manifesto Ventures, Nestlé SBU, Chiesi Ventures, Arkadin Ventures)

## Narrative de pitch

Le pitch Seed de Bouch.ee repose sur 7 messages clés :

1. **"Le vrai concurrent, c'est le papier + stylo du dimanche soir"** : nous attaquons un problème universel et non résolu, pas un marché saturé
2. **"Un foyer = une unité d'abonnement"** : notre pricing 5€/famille casse le marché vs Jow
3. **"B2B + B2C = deux sources de croissance qui se renforcent"** : les prescripteurs alimentent les abonnés, les abonnés fidélisent les prescripteurs. **5 LOI diététiciennes déjà signées avant la levée.**
4. **"Fondateur tech senior avec un track record mesurable"** : Rémi Alvado a divisé par 7 le CAC Winter et scalé Wizbii de 0 à 10 M€ d'ARR. Les projections ne sont pas théoriques.
5. **"Traction pré-levée déjà acquise"** : MVP fonctionnel livré, 600 foyers en waitlist, 5 LOI B2B. Nous ne demandons pas un acte de foi sur l'idée, nous demandons un partenaire pour accélérer ce qui fonctionne.
6. **"Équipe 10x plus lean que Jow"** : 6-7 ETP vs 150 salariés pour les acteurs historiques. Ratio OPEX 1:10 en notre faveur. Nous pouvons sous-coter durablement et pivoter rapidement.
7. **"Why now serré"** : IA agentique à coût historiquement bas (Claude Code à 180 €/mois), chat LLM mainstream post-ChatGPT, DMA européen qui débloque le paiement web. Dans 12 mois, les coûts IA auront augmenté et les places seront prises.

## Plan B : si la levée Seed n'aboutit pas

---

Il est crucial d'avoir un plan B documenté. Si au M8 la levée n'a pas été closée avec au moins 1 M€, voici les options en ordre de priorité :

1. **Réduire le burn de 40%** : freeze recrutements, coupe paid media, réduction salaires fondateur et Tech Lead de 30% pendant 3 mois. Runway étendue de +6 mois.
2. **Bridge de 300-500 k€** via des BA uniquement (pas de VC, plus rapide à closer) : dilution 4-6% à une valo flat ou légèrement up.

3. **Prêt Amorçage BPI** : jusqu'à 500 k€ mobilisables en 2-3 mois. Complément non-dilutif.
4. **Pivot vers un canal B2B exclusif** : si le B2C ne performe pas, repositionnement "outil pour diététiciennes" avec levée plus petite (500 k€) et business model plus simple.
5. **Acquisition amicale** : discussions avec Yuka, Foodvisor, ou un acteur santé pour un acqui-hire ou un rachat stratégique (valorisation faible mais survie).

Ces options sont gardées confidentielles mais documentées mentalement dès le M3.

## Recommandations pour le fondateur

---

1. **Commencer les démarches non-dilutives dès M0** : BPI Emergence, prêt d'honneur, JEI. Ces dispositifs prennent 2-4 mois et sont le "gratuit" qui finance les premiers mois.
2. **Rejoindre un incubateur dès M0** : Linksum ou Village by CA, pour la crédibilité et le réseau. Coût faible, ROI énorme.
3. **Ne pas sous-estimer le temps de levée** : prévoir 3-4 mois pleins avec un dealflow serré. Commencer à chauffer le réseau investor dès M2, ne pas attendre d'avoir "besoin".
4. **Préférer un mix VC + BA** : moins dilutif au final, plus de valeur ajoutée réseau.
5. **Viser les fonds spécialisés food/health** : ils comprennent le secteur, valorisent mieux, et peuvent ouvrir des portes stratégiques impossibles à obtenir autrement.
6. **Se faire accompagner par un avocat startup expérimenté** dès les premières termsheets : coût ~5-10 k€ pour une levée Seed, ROI énorme car les clauses défensives (liquidation preference, anti-dilution, veto rights) ont un impact majeur sur la valeur future.
7. **Provisionner 10 k€ pour une étude juridique spécifique au paiement web-only** (droit des apps mobiles) auprès d'un cabinet type Bird & Bird ou Hogan Lovells Digital. Cette étude est critique pour sécuriser notre choix stratégique de refuser les In-App Purchases Apple/Google et permet d'avoir un dossier de défense solide en cas de rejet lors d'une review App Store. Budget à intégrer dans la ligne "Opérationnel & juridique" de la levée.
8. **Préparer dès M0 la Série A** : chaque décision en Phase 1 doit être pensée en fonction de "comment vais-je raconter ça à un VC Série A dans 18 mois ?". Cela structure la discipline opérationnelle.

**9. Maintenir une transparence totale avec le board et les investisseurs existants** : ils sont votre meilleur canal de networking pour la Série A.

## Récap : le financement ne fait pas l'entreprise

---

Le financement est un moyen, pas une fin. L'objectif n'est jamais de "lever le plus possible" mais de "lever juste assez pour exécuter la stratégie, en minimisant la dilution et en maximisant l'alignement avec les bonnes personnes".

Les meilleures start-ups food-tech européennes des 10 dernières années (Yuka, Too Good To Go, HelloFresh initialement) ont toutes commencé avec des levées modestes et des unit economics serrées. La tentation du "large Seed round" à 3 M€ est souvent contre-productive car elle déresponsabilise le fondateur et reporte la discipline financière à plus tard.

**Pour Bouch.ee, 1,5 M€ Seed est le juste équilibre** : assez pour exécuter 24 mois avec marge, pas assez pour perdre de vue les fondamentaux. Le cocktail equity + non-dilutif + optimisation fiscale permet de maximiser cette somme tout en gardant le fondateur majoritaire au board et motivé pour les années à venir.

# À propos de l'auteur

Rémi Alvado est **Fractional CTO & CPO** avec près de 20 ans d'expérience dans l'écosystème Startup et Scale-up. Passé par Yahoo!, Kelkoo, Wizbii et Winter, il accompagne aujourd'hui les dirigeants pour transformer leur Tech et leur Produit en véritables centres de profit.

## Sprint Fondateur

En 2 mois, livraison d'un MVP abouti et d'un monorepo complet (BP, stratégie de financement, deck, PRD) pour confronter le produit au marché et confirmer le product-market fit. Pas un prototype à jeter : un vrai produit sur une vraie stack, transmissible à une équipe technique future.

**Pour qui** — fondateurs non-techniques en phase pré-seed à seed, sans CTO et sans envie de perdre 6 mois à en recruter un.

### Accompagnement CTO

CTO fractionnel pour équipe tech existante : stratégie, architecture, recrutement.

### Création d'équipe tech

Structurer la première équipe : design org, fiches de poste, recrutement.

### Accompagnement Scaling

Passer de 10 à 50+ développeurs sans perdre en vitesse ni en qualité.

## Envie d'en discuter ?

Premier échange pour comprendre votre contexte et voir si on est faits pour travailler ensemble.

**[remi.alva.do/rendez-vous](https://remi.alva.do/rendez-vous)**

[remi.alva.do](https://remi.alva.do) • [linkedin.com/in/remialvado](https://linkedin.com/in/remialvado) • [remi@alva.do](mailto:remi@alva.do)