

CARTOGRAPHIE DES INVESTISSEURS DU CAPITAL-RISQUE EN FRANCE

*Qui peut financer votre
startup en Seed et Série A*

Septembre 2026
4^{ème} édition

Intelligence VC & Fundraising



Préambule

- Quelles sont les startups dont l'activité est la plus susceptible d'être financée et d'attirer les investisseurs en Seed et Série A (Venture Capital) ?
- Quels domaines d'activités ont le vent en poupe en cette année 2026 ?
- Quelles sont les activités dont les tickets moyens sont les plus élevés ?
- Et au contraire, quels sont les secteurs qui peuvent avoir plus de mal à lever, faute d'investisseurs dédiés ?
- Et enfin... où peut-on trouver la liste de ces investisseurs ?

On vous dit tout, ici 😊



Contacts



sophie@aaticka.com jean@aaticka.com

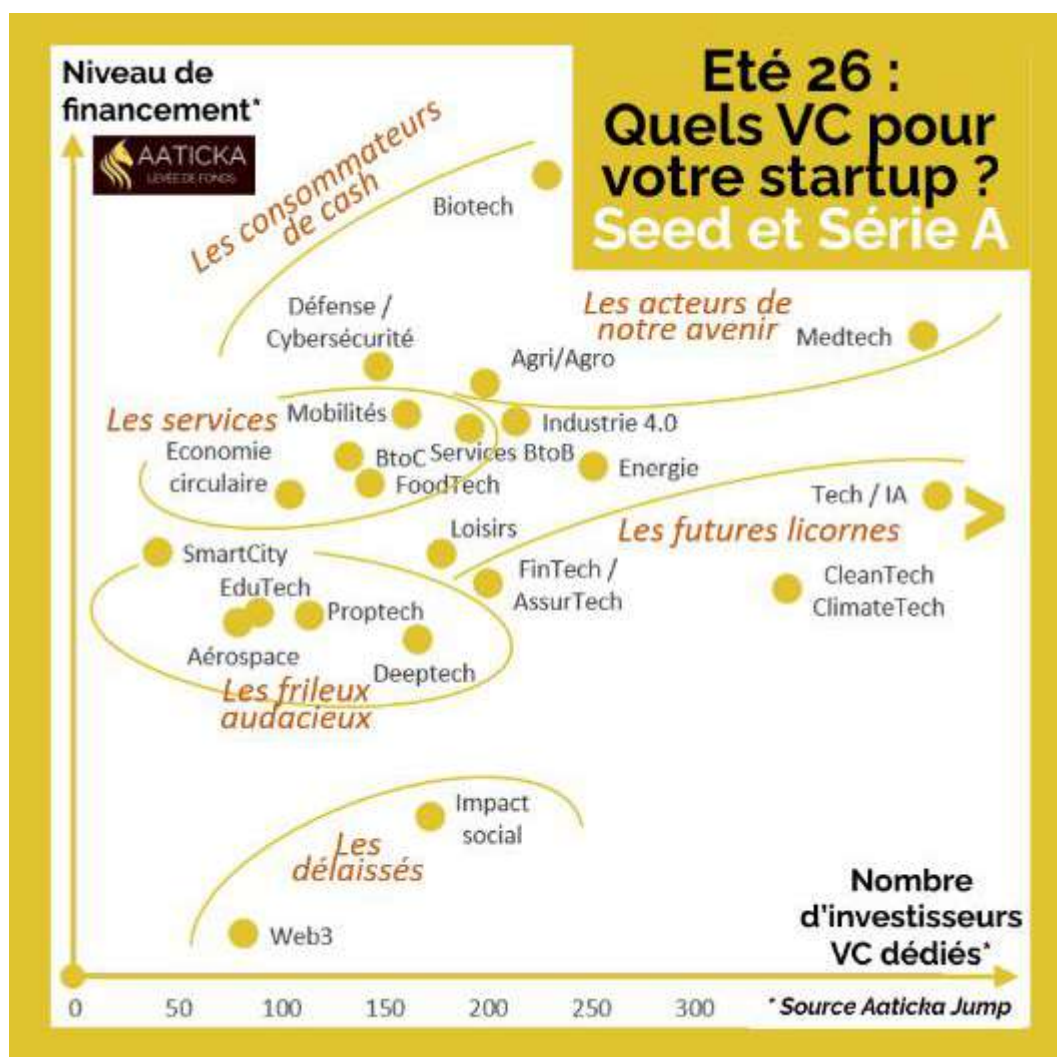
Intelligence VC & Fundraising



Les résultats en un coup d'œil : Votre secteur d'activité est-il sexy pour les investisseurs ?

Notre matrice principale d'analyse croise :

- le nombre d'investisseurs finançant chaque thèse (axe horizontal)
- avec les montants moyens d'investissement annoncés par chacun des investisseurs VC (axe vertical). Nous parlons bien ici des tickets prévus, en ce printemps 2026, pour les decks qu'ils étudient actuellement, et non pas des tickets investis par le passé, puisque leurs thèses peuvent avoir évolué depuis.



Intelligence VC & Fundraising



Il y a 3 ans, les VC se ruaient sur les thèses à la mode.

Aujourd'hui, certaines peinent à attirer l'attention.

Et pendant ce temps-là, d'autres secteurs deviennent les nouveaux chouchous des investisseurs.

Comme chaque année, nous avons actualisé les thèses d'investissement : et vous livrons les 1.711 investisseurs Seed et Série A actifs en France qui ont répondu.

- Pas à partir d'un scrapping.
- Pas à partir d'une base achetée.

Mais à partir de nos échanges réels avec les VC :

- lors des roadshows de nos clients,
- lors de nos échanges visio au fil de l'eau,
- lors de notre enquête annuelle.

Après ces centaines de mails et de visios avec les VC depuis le début de l'année, voici ce que nous observons :

Les thèses qui tiennent le haut du pavé

IA / IoT. Tech. Software d'entreprise. MedTech.

Les thèses qui progressent le plus

Défense. Spatial. Cybersécurité. Sportech. Energie.

Les thèses qui perdent en attractivité

Marketplace. Impact social. Foodtech.

Les thèses qui séduisent toujours peu les investisseurs

Web3. EdTech. Mode. Culture. Regtech. Care.

Ces tendances sont intéressantes.

Mais elles ne suffisent pas à structurer son roadshow.

Car un bon roadshow se construit par stratégie

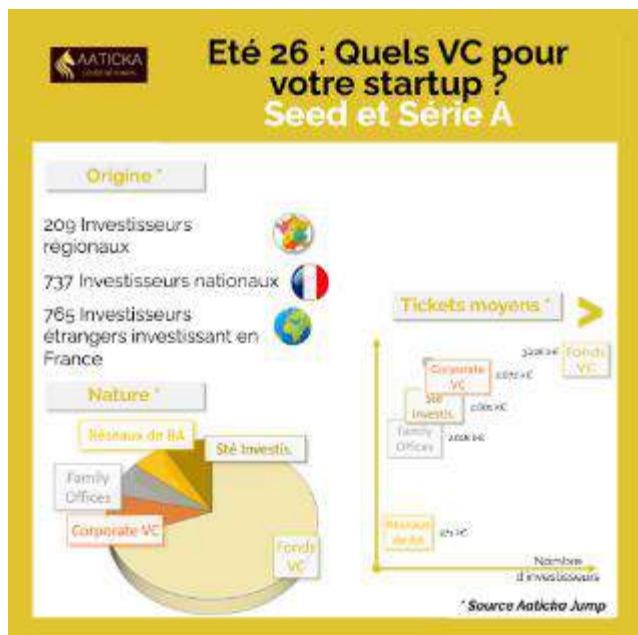
Pas par opportunisme en envoyant son deck à tous les VC trouvés sur LinkedIn 🤖.

Intelligence VC & Fundraising



Tout fondateur devrait donc surtout se poser 3 questions AVANT de lancer son roadshow :

- ? Mon secteur est-il réellement financé comme je l'imagine ?
- ? Quelle nature d'investisseurs je souhaite à mon board ces 5 prochaines années ?
- ? Comment équilibrer VC régionaux, nationaux et internationaux ?



Intelligence VC & Fundraising



Sommaire

Préambule.....	2
Contacts	2
Les résultats en un coup d'œil : Votre secteur d'activité est-il sexy pour les investisseurs ?.....	3
Sommaire.....	6
Notre analyse de terrain sur l'écosystème VC : vers un modèle plus mature et plus sélectif.....	8
Une remise en question profonde du modèle traditionnel	8
Un changement d'attitude chez les investisseurs	8
De nouveaux impératifs pour les CEO de startups.....	9
Les transformations structurelles que nous observons dans l'écosystème.....	9
Les financeurs / accompagnateurs qui nous semblent tenir compte de l'évolution ...	10
...et les secteurs qui focalisent désormais l'attention	10
Notre conclusion sur les enjeux en cours : une évolution qui nous semble aller dans le bon sens	11
Dans le détail	12
1- Les Délaissés	12
2- Les Frileux audacieux.....	15
3- Les Services aux entreprises : Le BtoB pointu	17
4- Les Services aux particuliers (BtoC)	19
5- Les Consommateurs de cash (Capex intensive)	21
6- Les Acteurs de notre avenir.....	23
7- Les Futures licornes	25
... et pour finir, une famille que nous n'avons pas encore évoquée, car non thématique	27
Pour conclure... ..	28
Où trouver la liste de ces investisseurs, et tant d'autres ? → le réseau Aaticka Jump.....	29
Annexe 1 : Méthode de travail pour identifier les 1.711 investisseurs Seed / Série A par secteur en ce printemps 2026	31
Annexe 2 : Dans le détail des chiffres des investisseurs VC (Seed et Série A) investissant dans des startups françaises en ce premier semestre 2026	33
Annexe 3 : Notre méthode pour lever des fonds dans un délai maîtrisé.....	37

Intelligence VC & Fundraising





Notre analyse de terrain sur l'écosystème VC : vers un modèle plus mature et plus sélectif

Une remise en question profonde du modèle traditionnel

L'écosystème du capital-risque nous semble aujourd'hui traverser une phase de transformation qui dépasse largement les fluctuations habituelles du marché. Après plus d'une décennie marquée par l'abondance des capitaux, des valorisations élevées et une forte tolérance au risque, investisseurs et entrepreneurs adoptent désormais une posture beaucoup plus exigeante.

Cette évolution ne traduit pas un rejet du venture capital. Elle révèle plutôt une volonté croissante d'obtenir des preuves tangibles de création de valeur. En pitch avec nos clients, nous constatons que les investisseurs ne se satisfont plus de promesses de croissance ou de perspectives de sortie lointaines. Ils attendent désormais des résultats mesurables, une meilleure visibilité sur les mécanismes de création de valeur et une démonstration concrète de la capacité des fondateurs et de leurs équipes à accompagner durablement les entreprises financées.

Le capital-risque n'est plus considéré comme une évidence. Il redevient un choix réfléchi qui doit être justifié par des performances réelles.

Un changement d'attitude chez les investisseurs

Cette évolution est particulièrement visible chez les Fonds et les Family Offices (par rapport aux Corporate VC et aux Réseaux de BA). **Les investisseurs les plus expérimentés accordent désormais davantage d'importance à la liquidité effective, à l'alignement des intérêts et à la qualité de l'exécution opérationnelle.**

Les Family Offices, historiquement très présents dans le financement de l'innovation, se montrent désormais plus sélectifs, nous dirions même, plus professionnels. Beaucoup privilégient désormais des structures leur offrant davantage de contrôle et de visibilité, comme les investissements ciblés, les opérations secondaires ou les véhicules concentrés sur un nombre limité d'actifs.

De leur côté, les investisseurs institutionnels (Les LPs', même si nous sommes moins en relation avec eux) réduisent souvent le nombre de fonds auxquels ils s'engagent. La logique d'allocation presque passive à une classe d'actifs laisse progressivement place à une sélection rigoureuse des équipes de

Intelligence VC & Fundraising



gestion. Les critères déterminants deviennent la discipline d'investissement, la qualité de la gouvernance, la crédibilité des perspectives de liquidité et la capacité opérationnelle des gestionnaires.

De nouveaux impératifs pour les CEO de startups

Les fondateurs que nous côtoyons donc au quotidien (que ce soient startupper ou fondateurs clients accompagnés dans leur levée de fonds) évoluent eux aussi dans un environnement profondément différent. Lever des montants importants le plus rapidement possible n'est plus systématiquement perçu comme un signe de réussite. **Et les CEO en sont conscients : nombreux sont ceux qui préfèrent différer leur levée de fonds lorsque les conditions, et notamment leur KPI, ne sont pas réunis pour réussir la levée.**

Les startups en Seed et Série A qui attirent aujourd'hui l'attention sont souvent celles qui démontrent une utilisation disciplinée du capital, une maîtrise de leur trajectoire de croissance et une capacité à construire des modèles économiques robustes. La rentabilité, l'efficacité opérationnelle et la préservation du capital deviennent des facteurs de différenciation aussi importants que les perspectives de marché.

Cette évolution favorise des entreprises plus facilement transmissibles, consolidables ou rachetables, plutôt que des modèles reposant exclusivement sur une croissance très rapide financée par des levées successives et un cash-burn vertigineux.

Les transformations structurelles que nous observons dans l'écosystème

Face à ces nouvelles attentes, plusieurs évolutions majeures émergent.

- La gouvernance devient un facteur de performance à part entière. Les conseils d'administration se professionnalisent et l'intégration d'administrateurs indépendants tend à se généraliser dans les entreprises ayant atteint une certaine maturité (même si ça suscite un coût supplémentaire).
- Parallèlement, de nouveaux modèles d'investissement apparaissent. Inspirés du private equity, certains acteurs combinent acquisition, consolidation et développement opérationnel afin de créer des groupes technologiques cohérents plutôt que de dépendre exclusivement de quelques sorties exceptionnelles.

Intelligence VC & Fundraising



- Les structures mêmes des fonds sont également remises en question. Les horizons d'investissement traditionnels paraissent parfois inadaptés à des entreprises dont les cycles de développement s'allongent : l'écart entre logique de fonds DeepTech et logique de fonds Tech scalable s'accroît et ce sont presque 2 modèles différents de financeurs qui cible des startups de nature et de philosophie différentes. Des modèles plus flexibles émergent, cherchant à mieux aligner les intérêts des investisseurs et des gestionnaires sur le long terme.
- Les mécanismes de rémunération des fonds font eux aussi l'objet de débats croissants. Dans un contexte où la liquidité tarde à se matérialiser, les investisseurs s'interrogent davantage sur la pertinence des frais de gestion et sur l'équilibre global du partage de la valeur.

Les financeurs / accompagnateurs qui nous semblent tenir compte de l'évolution ...

L'intelligence artificielle transforme progressivement, même si lentement, les pratiques des **investisseurs VC** et notamment des **fonds** eux-mêmes. Elle permet d'améliorer l'identification des opportunités, l'analyse des entreprises, le suivi des portefeuilles et l'aide à la décision. L'objectif n'est pas tant de remplacer l'expertise humaine mais d'en accroître l'efficacité.

La responsabilité, l'impact et les critères extra-financiers évoluent également. Ces dimensions ne peuvent plus constituer un simple argument marketing. Elles doivent désormais s'inscrire dans des modèles économiques viables et démontrer leur contribution à la création de valeur durable.

Les structures d'accompagnement (**incubateurs et accélérateurs**) élargissent également leur rôle. Au-delà de l'aide à la création d'entreprise, elles interviennent de plus en plus sur les problématiques de structuration, de rentabilité, de transformation et parfois de consolidation.

...et les secteurs qui focalisent désormais l'attention

L'Intelligence Artificielle demeure le principal pôle d'attraction des capitaux. Elle concentre une part importante des investissements et influence désormais l'ensemble de l'écosystème technologique.

D'autres secteurs bénéficient également d'un intérêt soutenu, dans ce que nous constatons des réactions des VC lors des roadshows de nos clients :

- la **Cybersécurité** et la protection des infrastructures numériques,
- les technologies liées à la **Défense et aux usages duals**,
- les **Infrastructures Numériques**, le cloud et les capacités de calcul,

Intelligence VC & Fundraising



- les **Technologies Climatiques**, à partir du moment où elles sont centrées sur des modèles économiquement viables (les vagues du cleantech a tout crin est désormais derrière nous),
- la **Santé** et les **Biotechnologies** les plus avancées,
- les solutions **FinTech** (surtout dans le BtoB),
- les **Softwares d'entreprise** (même si c'est désormais conditionné à l'IA),
- les outils liés aux **Ressources Humaines** et aux **Compétences** (Futur of Work).

Il nous semble que **ces domaines ont en commun de répondre à des besoins structurels durables plutôt qu'à des effets de mode temporaires**, tels que nous l'avons connu par le passé dans le metaverse ou la tokenisation par exemple.

Notre conclusion sur les enjeux en cours : une évolution qui nous semble aller dans le bon sens

Le capital-risque ne traverse pas simplement une période de ralentissement. Il est confronté à une remise en question de ses fondements et de ses mécanismes de création de valeur, tels qu'ils fonctionnaient entre 2018 et 2022.

L'enjeu n'est plus de préserver à tout prix les pratiques du passé (même si de nombreux VC ont tenté, voire tentent encore de résister), mais de construire un modèle plus adapté aux réalités actuelles : cycles plus longs, liquidités plus rares, exigences accrues côté investisseurs, et importance croissante de l'exécution opérationnelle côté fondateurs.

Dans ce contexte, la France, mais surtout l'Europe dispose d'atouts importants grâce à son tissu industriel, scientifique et technologique. Le défi consiste désormais à développer des modèles d'investissement intracommunautaire, capables d'accompagner durablement ces forces tout en répondant aux nouvelles attentes du marché.

Les startups qui réussiront leurs prochaines levées de fonds seront probablement celles qui sauront combiner discipline financière, excellence opérationnelle, gouvernance solide et vision de long terme (c'est en tout cas sur ces bases que nous sélectionnons les clients que nous décidons d'accompagner dans leur levée).

Plus qu'une crise, cette période ressemble à une phase de maturation susceptible de rendre l'écosystème plus robuste et plus performant. Et elle est passionnante.



Dans le détail ...

Nous pouvons distinguer 6 grandes familles de thèses d'investissement, regroupant nos 45 thèses sectorielles :

1- Les **Délaissés**

Les **Délaissés** sont les secteurs d'activités les moins prisés par les investisseurs : ces secteurs ont un nombre de financeurs dédiés très faible. Et qui, de surcroît, apportent les plus petits tickets en capital-risque.

Les **Délaissés** concernent des activités souvent positionnées sur une technologie et/ou un marché de niche, mais avec des périmètres d'usages et d'applications très larges. Les startups françaises sur ces activités disposent d'une très faible diversité d'investisseurs pour se développer (par exemple moins de 20 investisseurs potentiellement dédiés pour chacune des 2 premières thèses mentionnées). En revanche, ce sont des investisseurs très pointus dans leur domaine et particulièrement challengeants. Ils offrent de la véritable smart money aux fondateurs : apports technologiques, mises en réseau, développement stratégique, synergies...

On trouve dans cette catégorie :

- La **PetTech** (pour les animaux de compagnie : santé, alimentation, loisirs), avec seulement 17 investisseurs dédiés.
➔ *Exemples : Capital V, Beyond Impact, AVF (géré par Seventure Partners)*
- La **RegTech** (19 investisseurs, incluant aussi le LegalTech)
➔ *Exemples : 777Corp, Axeleo Capital SAS, Adnexus*
- La **Mode** (21 investisseurs en fashion, vêtements, chaussures, luxe, bijoux, montres, joaillerie, meubles et décoration, design)
➔ *Exemples : Enowe Excellence, TLF Ventures, Lyra Ventures, Unilever Ventures*

Intelligence VC & Fundraising



On peut également inclure dans cette catégorie des **Délaissés** :

- Le **Web3** (metaverse, blockchain, cryptomonnaie, NFT...) : dont la grande vague d'engouement a commencé à décliner dès l'automne 2022, année après année (cf. écart de positionnement sur chacune de nos enquêtes annuelles). Même si le nombre d'investisseurs VC dédiés reste assez important (82), les tickets investis et le nombre d'acteurs dédiés ne cessent de décroître ! Comme si les investisseurs voulaient continuer à garder un pied sur cette technologie, mais sans vouloir assumer de gros risques ?
→ *Exemples : Sparkle Ventures, Noia Capital, Arianee*
- Le **BtoG** (gouvernement, collectivités locales, services publics, civitech). Avec fort peu d'investisseurs dédiés (13 exactement) même si les tickets investis sont supérieurs à la moyenne : cette thèse de financement est très peu prise car les investisseurs connaissent souvent mal le marché et les processus d'achats et d'appels d'offres des acteurs publics et des collectivités locales. Leur crainte des délais de commercialisation trop longs allume souvent un redflag dans leur esprit et ils sont peu à investir dans ce domaine.
→ *Exemples : FSE (Fonds Social Européen), XYZ Ventures Capital, In-Q-Tel*
- Enfin dans cette catégorie, on doit constater (voire déplorer) la présence de **l'Impact social** :
 - L'impact social regroupe toutes les activités permettant l'accès des plus démunis aux soins, à l'hébergement, à l'alimentation, à l'instruction, à la culture. Ainsi que les activités autour du bien vivre ensemble, de l'inclusion, du bien-vieillir, du handicap, des services à la personne.
 - En dépit des discours, et malgré une grande aspiration sociétale et politique, ce secteur ne semble que très peu privilégié par les investisseurs VC, d'après nos datas. Certes, les investisseurs qui affichent investir dans l'impact social sont nombreux. Nous en recensons 172. Mais il s'agit d'un indicateur en trompe l'œil.
 - Pour des raisons plus prosaïques, des investisseurs VC peuvent annoncer chercher à financer cette thèse dans l'air du temps pour séduire leurs propres bailleurs de fonds (LPs et fonds de fonds).
 - Parmi eux, beaucoup d'investisseurs se qualifiant à impact sont en fait bien davantage orientés sur l'impact environnemental que sur l'impact social. Et ces investisseurs apportent le plus souvent des tickets parmi les plus faibles de l'écosystème VC.
 - Les vrais acteurs engagés dans l'impact social sont souvent majoritairement portés par des convictions plus intimes et personnelles, et on va trouver parmi eux davantage de single family offices et des réseaux de BA.
 - La grande difficulté (peut-être la schizophrénie ?) du VC dans l'impact social, c'est de trouver des fondateurs proposant une activité avec un réel impact social, couplée avec un business model laissant augurer de la croissance et des investissements rentables. L'enjeu étant les possibilités d'exit aux investisseurs early-stage. Or, on trouve peu de projets à impact social cumulant ces 2 caractéristiques.

Intelligence VC & Fundraising



➔ *Exemples : Phitrust Partenaires, SI3 Fund (managed by Shaping Impact Fund), Nesta Impact Investment, Colam Impact*

Intelligence VC & Fundraising



2- Les Frileux audacieux

Les **Frileux audacieux** concernent des investisseurs investissant sur des projets particulièrement DeepTech et innovants :

- Audacieux parce qu'ils prennent des risques pour des activités souvent loin de la première commercialisation (parfois à plusieurs années), pour des TRL souvent inférieurs à 6, avec des moyens de R&D requis très importants, et des compétences rares à recruter sur le marché. Et avec des équipes de fondateurs particulièrement focus sur la technologie, mais qui peuvent être moins à l'aise sur la stratégie et le développement commercial, sur leur business model et sur leur maîtrise des charges.
- Et frileux, parce que, de manière totalement contre-intuitive, les tickets investis en capital-risque font partie des plus faibles de toutes les thèses sectorielles d'investissement ! Même si souvent les 2 premiers tours de table en Seed et Série A ne sont que les prémices d'une equity story plus ambitieuse (plusieurs tours de tables). Les VC de cette catégorie des **Frileux audacieux** investissent de petits tickets initiaux sur les premiers tours (le risque est tellement important, mais sont ensuite capables de suivre sur plusieurs tours d'equity, pour permettre à leur portefeuille d'atteindre la commercialisation.

Nous trouvons dans cette famille sectorielle :

- Les pures startups **DeepTech** (145 investisseurs dans le domaine de la R&D, des brevets, des nouveaux matériaux ...)
 - ➔ *Exemples : Technocom3 (géré par Turenne Capital), Valeureux, Iron Hands Capital, Supernova Invest*
- L'**Aéronautisme** (26 investisseurs dédiés)
 - ➔ *Exemples : Aerospace Xelerated, Diehl Ventures, Airbus Venture, Soper*
- L'**Aérospatiale** et le **SpaceTech** : une thèse en très fort essor pour financer les startups autour des activités new space, spacetech, données spatiales, satellites, économies de l'espace, industries de l'espace, exploration... avec 61 investisseurs dédiés
 - ➔ *Exemples : NewSpace (géré par Karista), Expansion Venture (géré par Audacia), Alpine Space Ventures, Seraphim Space Fund*

Intelligence VC & Fundraising



- La **Défense** : une thèse d'investissement jusqu'à récemment peu populaire (seulement 33 investisseurs dédiés) pour les startups dont l'activité couvre la défense et la souveraineté nationale, les sécurités étatiques et publiques, les infrastructures de combats, l'armement ou encore l'électronique militaire. Une thèse qui pourrait bien prendre davantage d'ampleur après l'annonce du Gouvernement français, il y a quelques semaines, d'un « grand emprunt national » auprès des particuliers pour financer la Défense nationale.
➔ *Exemples : MFGI, FNX Ventures, Défense Angels, Ava Capital*
- Les projets **SmartCity**, qui nécessitent des compétences croisées et pointues (infrastructures, data, mobilités, énergie...) et qui sont pourtant relativement peu financés dans les premiers tours de VC en France (25 investisseurs seulement identifiés).
➔ *Exemples : NCity (NCI), SimplyCity (Inventures), Nova Véolia, FAST - Fayat Acceleration*
- La **Robotique** (robots, industrie 4.0, automatisations, drones) qui ne cesse de se développer dans les thèses des VC, avec désormais 100 investisseurs que nous identifions. Certes, les thèses sont souvent dual-use, c'est-à-dire avec applications civiles et militaires. Mais l'arrière-pensée non avouée est clairement de s'inscrire dans un portefeuille orienté vers l'économie de guerre dans un contexte géopolitiques aux tensions croissantes.
➔ *Exemples : Rockstart Emerging Tech, Enchanted Tools, Inci Holding*



3- Les Services aux entreprises : Le BtoB pointu

Les **Services aux entreprises** couvrent des secteurs d'activité très spécifiques. Les startups dans ce domaine d'activité commencent à avoir un choix plus conséquent pour financer leur développement (entre 50 et 110 investisseurs dédiés potentiels dans chacune de nos thèses sectorielles d'investissement). Et ces financeurs investissent des tickets globalement dans la moyenne des tours de table du capital risque.

Tout comme pour **les Délaissés**, ces investisseurs, relativement nombreux, sont hyper-experts de leur activité. Ils ont un portfolio très ciblé : plus que du cash, ils sont en capacité d'apporter également des solutions techniques, ils proposent des synergies avec le reste de leur portefeuille, ils peuvent contribuer à ouvrir des marchés aux startups qu'ils accompagnent.

Un point à avoir en tête pour les startups dont le métier concerne ces activités : en raison de leur hyperspécialisation, les investisseurs ne pourront pas regarder le dossier s'ils ont déjà un de vos concurrents plus ou moins direct dans leur portfolio. Et ce malgré la qualité du dossier.

On trouve parmi ces domaines professionnels **BtoB pointus** :

- L'**AssurTech** (62 investisseurs autour des métiers de l'assurance) : domaine d'activité avec souvent des particuliers en clients finaux, mais dont les startups ont essentiellement, pour des raisons de pragmatisme, un modèle de croissance et une stratégie commerciale en BtoBtoC, voire en BtoB pour les salariés des entreprises.
→ *Exemples : Astorya VC, Insurtech Capital (managed by Mandalore Partners), Insurtech Gateway*
- L'**AdTech** / le **MarTech** (métiers du marketing et de la publicité) avec 42 investisseurs BtoB particulièrement experts du secteur.
→ *Exemples : Fred&Farid Digital Investment, Spring Invest, VAeX Capital*
- Le **Futur of Work** (59 investisseurs dans les conditions de travail, le coworking, le HRTech, l'emploi, le recrutement, la formation professionnelle).
→ *Exemples : Kerala Ventures, Edenred Capital Partners, Randstad Innovation Fund*
- La **Logistique** (dont la supply chain, le conditionnement et le transport) qui compte 60 investisseurs.
→ *Exemples : Maersk Growth, Groupe Bernard, CMA CGM Ventures, Dastore (géré par Carrefour et Daphni)*

Intelligence VC & Fundraising



- Les projets **PropTech** (81 investisseurs autour de la PropTech, la Construction (ConTech), le BTP, l'habitat et les bâtiments intelligents, le BTP, mais aussi, par exemple, le recyclage des matériaux déconstruits).
➔ *Exemples : BTP Capital Investissement, Courtin Investment, Newstone (LBO France), Amavi, Concrete VC*
- La **CyberSécurité** dont l'importance prend de plus en plus de poids dans l'activité économique, et donc dans l'écosystème VC. Ce secteur est devenu chez Aaticka, une thèse sectorielle suivie à part entière depuis 2023. Avec désormais 129 investisseurs identifiés et dédiés (93 seulement encore l'an dernier). La cybersécurité couvre un secteur très vaste (cloud, infrastructures informatiques, hébergement, gestion des datas, vie privée) et s'adresse à des marchés BtoB, BtoC et BtoG.
➔ *Exemples : Cyber Impact Ventures ACV (Auriga Partners), Tiin / Tin Capital, Bloc Ventures, Ten Eleven Ventures (1011 VC)*
- Les **Software professionnels** (incluant les logiciels d'entreprise, les services IT, les outils de développement, le No code) qui comptent 173 investisseurs, en raison d'un modèle économique rassurant. Il s'appuie d'une part sur un marché BtoB (plus focus et moins cash intensive que le marketing requis pour le BtoC). Et d'autre part sur un modèle de rémunération davantage sécurisé sous forme d'abonnement. L'activité se pilote à travers des indicateurs simples et universels dans la Tech : la croissance, le churn rate et le cash burn. Ce qui en fait des modèles très lisibles à comprendre et à suivre pour les investisseurs.
➔ *Exemples : Smartfin VC, Welovefounders, Reflexion Capital (Tygrow), TheVentureCity, CapGemini Ventures (co-géré avec Isai)*

Et puis, de manière moins spécialisée :

- Les financeurs **BtoB généralistes**, qui financent des startups de service aux entreprises au sens large (nous en avons identifié 52).
➔ *Exemples : TomCat Invest, Ninepointfive, FlexEquity (Innovafonds)*



4- Les Services aux particuliers (BtoC)

Les **Services aux particuliers** couvrent les activités liées à notre quotidien et à notre consommation. Les startups dans ce secteur commencent à avoir un panel d'investisseurs dédiés assez important (souvent entre 60 et 120).

Les tickets investis par ces investisseurs tendent à devenir plus conséquents, dans la moyenne des VC, voire au-dessus. En effet, les startups **Services aux particuliers** sont consommatrices de cash, en phase de lancement notamment. Car la commercialisation de leur produits/services nécessite de lever des fonds importants pour garantir les moyens marketing nécessaires et suffisants à leur développement.

Pour ces startups, c'est du tout ou rien, et les investisseurs le savent. Financer *a minima* une startup dont la croissance s'appuie sur des leviers marketing, c'est prendre le grand risque que celle-ci ne rencontre jamais ses clients potentiels. C'est assurément ne pas lui donner les moyens de sa croissance et, du point de vue investisseur, c'est ne pas pouvoir engager une equity story et réaliser un exit.

On trouve parmi ces **Services aux Particuliers** :

- Le **Gaming** dont nous avons fait une thèse à part entière depuis 2025 : 37 investisseurs dans les domaines e-sport, réalité virtuelle ludique, gaming.
➔ *Exemples : Trust e-Sport, Play Ventures, Behold Ventures*
- L'**Hospitality** (tourisme, voyages, hôtels, restaurants) avec 47 investisseurs VC dédiés qui apportent les plus gros tickets des modèles économiques en BtoC. C'est assez surprenant qu'il s'agisse même de l'une des thèses sectorielles les mieux financées en Seed et Série A. Peut-être parce qu'il s'agit là d'investissements ET de passions ? Et que, lorsqu'on aime, on ne compte pas ? 😊
➔ *Exemples : FairMoove Invest, Genairgy, Techne Infiniti Ventures*
- L'**EduTech** (qui, certes, regroupe des startups BtoB et des startups BtoC. Mais... il fallait bien 'classer' quelque part les 89 investisseurs finançant cette activité.
➔ *Exemples : EdTech (géré par Reach Capital), Brighteye Ventures, Educapital*
- Voire, la **FoodTech** (alimentation hors restaurants physiques, services aux restaurants, livraisons, Supply chain alimentaire), secteur d'activité qui régresse peu à peu mais reste convoité avec 143 investisseurs dédiés.
➔ *Exemples : Danone Manifesto Ventures (DMV), Capagro SAS, Sparkfood, Clay Capital*

Intelligence VC & Fundraising



Et puis ces 3 domaines d'activités, jusqu'à présent regroupés dans une même catégorie 'Loisirs', et qui ont désormais droit, depuis 2025, à leur propre segmentation dans notre analyse, en raison de l'accroissement des investisseurs dédiés :

- Les 51 investisseurs dans la **Culture** (activités culturelles et créatives, audiovisuel, livres, jeux - hors e-gaming -, arts, patrimoine)
➔ *Exemples : Fabelsi, Eren Group, Le Fonds du Bien Commun*
- Les 54 investisseurs **CareTech** (pour les activités de la beauté, des soins de confort, du bien-être, du bien vieillir - hors médical et hors social. ainsi que les activités autour de la sexualité et de la FemTech).
➔ *Exemples : Babe Invest, Korelya Capital, Famille C Venture*
- Les 65 investisseurs **SportTech** (sport, activités Outdoor, activités physiques) :
➔ *Exemples : Offload Capital, Teampact Ventures, Sparring Sport Group, Nouvel Atlas, Sport & Performance Capital (Seventure)*



5- Les Consommateurs de cash (Capex intensive)

Viennent ensuite les **activités consommatrices de cash**. Les tickets y sont les plus élevés aux stades Seed et Série A.

Le panel d'investisseurs potentiels est important (entre 50 et 100 à disposition des startups françaises) si l'on se réfère à l'importance des tickets investis.

Cela concerne des activités lourdes conjuguant souvent :

- D'abord un volet important de recherche et développement, qui nécessite de payer des équipes, et de financer des tests et des prototypes
- puis la construction d'infrastructures onéreuses impactant le Capex.

Ces sont des investisseurs très spécialisés, s'inscrivant dans la durée, et acceptant des montages financiers parfois plus complexes (TopCo et AssetCo) que pour des startups Tech.

Nous trouvons ici, parmi ces activités très **Consommatrices de Cash** :

- Les projets « **Electroniques** » (une catégorie que nous assumons comme étant un peu hétérogène avec les semi-conducteurs, l'électronique, la physique quantique, l'optique, les nanotechnologies, la photonique...) : avec relativement peu de financeurs VC dédiés (50), mais ce sont eux qui posent les plus gros tickets sur la table.

➔ *Exemples : Quantonation Ventures, Foreis, Supernova, Voima Ventures, imec.xpand*

- l'**Économie circulaire** (recyclage, traitement des déchets, packaging et bioplastique, biomatériaux, biomasse... mais aussi location, seconde main) qui comprend 45 investisseurs. C'est d'autant plus appréciable que les tickets soient élevés : car si on veut vraiment maîtriser et réduire la consommation des ressources de la planète, ce ne sont pas les seuls projets Tech qui le permettront... Il faut nécessairement des activités hardware et industrielles pour y contribuer concrètement.

➔ *Exemples : European Circular Bioeconomy Fund (ECBF), Circular Innovation Fund - CIF (géré par Demeter), Sodero Equilibre*

- Les **Télécommunications** (dont réseaux 5G, infrastructures data, cloud, TMT hors médias) avec 42 investisseurs à la croisée de la Tech et du Hardware.

➔ *Exemples : KPN Ventures, Armilar NOS 5G, Go Ventures, Deutsche Telekom Hubraum Fund*

Intelligence VC & Fundraising



- Les projets d'**Infrastructures** (avec 48 investisseurs dédiés aux infrastructures, usines, production d'énergie, équipements publics).

➔ *Exemples : Flexstone Partners , Infranity, Ademe Investissement*

Et puis, au sein de cette famille des **Consommateurs de Cash** ; ajoutons également des secteurs d'activité, où l'on trouve à chaque fois plus de 100 investisseurs dédiés pour les startups françaises en Seed et Série A. Du coup, cela permet de contredire une idée préconçue au sein des CEO de l'écosystème VC, qui déplorent le manque d'investisseurs Hardware !

- Les **Mobilités** (mobilités douces et transports), avec de très nombreux investisseurs intéressés (104) sur cette activité souvent également très deeptech, hardware et cash intensive.

➔ *Exemples : Novares, Shift4Good, Vektor Partners*

- Les projets **Industries** (très consommateurs de cash pour les bâtiments, les machines-outils, la conception, les pilotes, la montée en charge) : 161 investisseurs.

➔ *Exemples : Industrya, Peninsular Capital Management, Yotta Capital Partners, OSS Ventures*



6- Les Acteurs de notre avenir

Nous positionnons, dans cette famille des **Acteurs de notre avenir**, les financeurs qui contribuent à préparer et à nous offrir une vie plus saine pour les décennies qui viennent.

Les startups positionnées sur ces métiers nécessitent mécaniquement des fonds importants si elles veulent escompter des résultats majeurs, avec des impacts environnementaux identifiables et mesurables. Les tickets proposés par les investisseurs dédiés de ces métiers sont (en c'est rassurant), au-dessus de la moyenne.

Signe positif et d'espérance en ces temps maussades pour la planète : nous trouvons dans cette famille des investisseurs :

- Qui apportent des tickets assez nettement au-dessus de la moyenne (ils sont dans la partie supérieure de notre cartographie) et, compte-tenu du caractère souvent DeepTech de ces activités, des tickets conséquents. Quand ces investisseurs s'engagent, ils s'engagent massivement car ils savent que c'est une condition *sine qua non* du développement et de l'instauration de barrières concurrentielles discriminantes pour les startups de leur portfolio.
- Qui sont présents en nombre (au moins 150 investisseurs à disposition des startups françaises par thèse sectorielle, et jusqu'à 350 voire 400 investisseurs respectivement pour la ClimateTech et la MedTech), pour contribuer à apporter des réponses aux grands défis planétaires.

Et c'est plutôt un signe d'espoir et de confiance en l'avenir que de constater la convergence et le désir d'action des fondateurs et des investisseurs. Comme autant de réponses inspirantes à nos enjeux collectifs.

Dans cette catégorie des **Acteurs de notre avenir**, nous trouvons à la fois :

- **Les acteurs dédiés à l'avenir de notre planète, avec notamment le financement :**
 - de l'**Agri/Agro** (agrotech, agritech, sciences de la vie végétale, agriculture du futur, nouvelles protéines...) qui compte 199 investisseurs pour les startups françaises.
→ *Exemples : Agro Invest SAS, Unigrains Développement, Tikehau Regenerative Agriculture, Fondation Avril*
 - de l'**Énergie** (avec 147 investisseurs dans l'énergie notamment décarbonée, l'hydrogène, les batteries, la décarbonation, le net zéro, les moyens de stockage)
→ *Exemples : Noria Gestion, EDF Pulse Ventures, Set Ventures, TechEnergy Ventures, Eviny Ventures*

Intelligence VC & Fundraising



- Des activités **CleanTech / ClimateTech** au sens large (investisseurs généralistes en impact environnemental dont certains plus spécialement axés autour des domaines de la biodiversité, des forêts, de l'eau ou des océans). Ces sont des financeurs qui proposent des tickets un peu en retrait (légèrement inférieurs à la moyenne) mais qui sont les plus nombreux (nous en recensons 345).
 - ➔ *Exemples : Team for the planet, Vol-V, AFI Ventures (Ventech), Satgana, Asterion Ventures, Famae Impact, Wind Capital, Xerys Invest, Colam Impact*
- **Les acteurs dédiés à l'avenir de l'humain, avec le financement ici :**
 - des activités **MedTech** (avec un périmètre très vaste incluant la santé numérique, la télémédecine, l'aide au diagnostic médical et chirurgical, les organes artificiels, les robots chirurgicaux, les dispositifs médicaux implantables, les objets de santé connectés), avec 411 investisseurs dédiés.
 - ➔ *Exemples : CapTech Santé (Finorpa), BNP Health Fund (BNP Paribas Développement), HealthTech (géré par Karista), Xerys Invest*
 - des activités **BioTech** (229 investisseurs en biotechnologies, sciences du vivant, de médicaments et thérapies, micro-organismes animaux et végétaux, fabrication industrielle de composés biologiques ou chimiques)
 - ➔ *Exemples : AdBio Partners, BioMed VC, Mérieux Equity Partners, Ampleia*

Ces activités nécessitent souvent des fonds importants, en raison d'un calendrier long pour les étapes de R&D, d'expérimentation, de tests cliniques, de protocoles d'essai et de déploiement.

- Avec des degrés d'incertitudes et donc de risques pour les VC quant à la réussite des étapes *sine qua non* de marquage (CE et FDA pour la MedTech, IND pour la BioTech) : étapes qui, si elles échouent lors du premier dépôt et s'itèrent, vont générer des coûts calendaires de fonctionnement non prévus au business plan, mettant alors en péril la pérennité de la startup.
- Avec des perspectives de commercialisation souvent éloignées (plusieurs années) qui dissuadent nombre d'investisseurs à l'idée de s'engager dans des projets trop early-stage.

Intelligence VC & Fundraising



7- Les Futures licornes

Nous nommons (un peu pompeusement, on en convient volontiers) cette famille **Les Futures licornes**, parce que ce sont des activités très propices à une hyper-croissance : 29 des 33 licornes françaises à la date de parution de ce rapport (22 juin 2026) font d'ailleurs partie de cette famille de thèses.

Ce sont des activités (et ça va rassurer les fondateurs ambitieux) qui, à la fois :

- ne nécessitent pas des moyens financiers démesurés pour lever en phase de capital-risque (Seed et Série A). Les tickets des financeurs à ce stade de maturité se trouvent globalement dans la moyenne.
- Sont très prisées des fondateurs et notamment des jeunes fondateurs.
- Sont souvent fortement scalables : donc susceptibles de connaître une croissance rapide et de séduire les investisseurs. D'ailleurs, nous identifions entre 200 et 300 investisseurs.

Ces activités, très propices à un développement rapide et une valorisation pouvant devenir exceptionnelle, sont :

- La **FinTech** (fintech, placements, moyens de paiement) avec 182 investisseurs pour les startups françaises
 - ➔ *Exemples : Portage Ventures, Opéra Tech Venture (géré par BNP Capital Développement), TTV Capital*
 - ➔ *Rappel des licornes françaises sur ce secteur : Lydia (2021), Swile (2021), Ledger (2021), Alan (2021), Younited (2022), Qonto (2022), Spendesk (2022) et Pennylane (2024).*
- La **Tech généraliste** (toutes activités digitales souvent en modèle SaaS / IaaS / PaaS) avec 305 investisseurs.
 - ➔ *Exemples : Elaia Partners, Early Stage (géré par Iris Capital), Holnest, Truffle Capital (même si moins early)*
 - ➔ *Rappel des licornes françaises sur ce secteur : Doctolib (2019), Ivalua (2019), IAD Immobilier (2021), Contentsquare (2021), Mirakl (2021), Ankorstore (2022), Exotec (2022), PayFit (2022), Pigment (2024) et Brevo (2025).*
- L'**Intelligence Artificielle** (ainsi que toutes les technologies exploitant des datas : machine learning, internet des objets (IoT), big data, réalité virtuelle professionnelle, 3D, usages de la 5G) et ses 204 investisseurs. A noter que les investisseurs ne regardent quasiment plus les projets 'faussement IA' (c'est-à-dire appuyée uniquement sur des LLM existants) et privilégient les IA Deeptech et les IA Software métiers verticaux disruptant un métier.
 - ➔ *Exemples : AI Capital, Crescendo Venture Partners, Howden Ventures, Arcanys Ventures*

Intelligence VC & Fundraising



→ *Rappel des licornes françaises sur ce secteur : Shift Technology (2021), Mistral AI (2023), Poolside (2024) et AMI Labs (2026).*

Ainsi que, dans certains cas ...

- Le **pur BtoC** (BtoC, retail, marketplace, e-commerce, DNBV, DtoC, nouveaux modes de consommation) : le BtoC est à la croisée des réflexions de 133 investisseurs dédiés :
 - Ces investisseurs reçoivent trop de projets et souvent des projets mal ficelés, peu précis sur le go-to-market et sur l'usage des fonds, et avec le risque de devoir financer une campagne marketing avec des coûts certains et des résultats aléatoires (et donc non garantis).
 - En même temps, les projets BtoC sont souvent ceux avec le potentiel de marché (les fameux TAM / SAM / SOM si souvent bâclés dans les decks) les plus importants dans une perspective d'hyper-valorisation.
 - *Exemples : Market One Capital, Jamjar Investments, FJ Labs, Akiles, Innovations de marché (géré par Calao Finance / Acer Finance)*
 - *Rappel des licornes françaises sur ce secteur : Veepee (2007), BlaBlaCar (2015), Voodoo (2020), Sorare (2021), ManoMano (2021), Vestiaire Collective (2021), Back Market (2022).*

Cette densité et ce foisonnement d'investisseurs dans notre catégorie **Les Futures licornes** offrent-ils davantage de facilité à lever des fonds ? Et pour un fondateur en mal d'inspiration, est-ce une bonne idée que de creuser une idée dans ces domaines afin de se lancer ? Oui et non :

- Certes, ce sont des domaines, avec des activités très favorables à l'hyper croissance, qui plaisent particulièrement aux investisseurs.
- Pour autant, n' imaginez pas que lever des fonds sera facile : comme ce sont des domaines très favorables pour atteindre le statut (envié ?) de licorne, on y trouve des fondateurs particulièrement résolus.
- Si le nombre d'investisseurs spécialisés est important, le nombre de dossiers qu'ils reçoivent l'est tout autant. Autant dire que la concurrence est rude sur ces sujets. La bataille pour séduire les investisseurs n'en est donc que plus féroce.

Intelligence VC & Fundraising



... et pour finir, une famille que nous n'avons pas encore évoquée, car non thématique

- Il s'agit des investisseurs totalement **Agnostiques**, qui n'intègrent pas notre présente étude sectorielle. Nous en dénombrons 425 à disposition des startups françaises (et ce hors Business Angels et crowdfunders que nous avons exclus de notre cartographie), avec des tickets légèrement en dessous de la moyenne : nous nous garderons de tirer des conclusions sur les investisseurs agnostiques dans cette présente étude, tant la diversité de leurs rôles et de leurs motivations est grande.

➔ *Exemples : Daphni, Odyssée Venture, Techmind VC, Trail Solution Patrimoine*

Intelligence VC & Fundraising



Pour conclure...

Bien entendu, nous ne prétendons pas couvrir de manière totalement exhaustive les investisseurs VC à dans cette étude : des fonds apparaissent ou ferment tous les mois, des sociétés d'investissements ou des SIBA se créent fréquemment, des groupes industriels et commerciaux investissent en early-stage sous forme de ligne budgétaire sans avoir forcément créé juridiquement un Corporate VC...

Et même si les gestionnaires de fonds nous tiennent informés de leur actualité, nous pouvons avoir un léger décalage pour les intégrer dans notre réseau **Aaticka Jump**, riche de 3.044 investisseurs qualifiés, dont 2.530 investisseurs (français ou étrangers) qui investissent dans des startups françaises. Et 1.711 d'entre eux retenus dans le cadre de notre étude en raison de leur capacité à s'inscrire dans des tours de Seed et Série A, avec des tickets entre 100 k€ et 10 M€.

Pourquoi cette étude donne-t-elle une image que nous estimons globalement fiable et réaliste de l'investissement early-stage et capital risque en France en ce printemps 2026 ?

- Parce que le volume des investisseurs VC pris en compte dans le périmètre de notre étude est significatif : 1.711 investisseurs VC français et VC étrangers finançant des start-up françaises, retenus parmi les 2.530 présent dans **Aaticka Jump**, notre réseau de VC mis à la disposition de nos clients.
- Parce que sont exclus de cette étude :
 - Les business angels qui investissent davantage en pré-Seed,
 - Les VC qui investissent des tickets supérieurs à 10 M€ car nous voulions rester dans le périmètre Seed / Série A,
 - Les VC qui ne sont plus inactifs,
 - Les VC avec qui nous n'avons pas eu d'interactions depuis 18 mois.
- Parce que notre suivi de terrain est quasiment mensuel pour actualiser les thèses / tickets / politiques des investisseurs VC (à travers les roadshows de nos clients, et à travers nos relations étroites inhérentes à notre travail de qualification et d'actualisation régulière des thèses d'investisseurs)

Ces facteurs donnent une image que nous estimons globalement fiable et réaliste de l'investissement early-stage et capital risque en France en ce printemps 2026.

Intelligence VC & Fundraising



Où trouver la liste de ces investisseurs, et tant d'autres ? → le réseau Aaticka Jump

Cette présente cartographie est réalisée à partir de notre réseau d'investisseurs VC ***Aatica Jump***.

Voici le lien : <https://airtable.com/appHwq4tQ8IKltYyx/shrKIA4huze8QItlw>

Nota : Il faut être sur PC / Mac pour consulter notre réseau. Avoir un compte AirTable. Et nous demander une autorisation que nous vous donnerons immédiatement.

Aatica Jump est riche de 2.530 investisseurs qualifiés actifs VC ou PE, investissant dans des startups ou des PME en France.

- Ces 2.530 investisseurs référencés relèvent d'un contact direct (visio, échanges de mail ou téléphone) pour qualifier leurs thèses et identifier les bons contacts et les bons mails. C'est le fruit de notre travail de terrain (ce n'est pas le résultat d'un scrapping ou d'achats de datas plus ou moins fiables ou actualisées)

Il comporte non seulement des investisseurs francophones mais également des **investisseurs étrangers investissant en France**. Parce :

- C'est intéressant d'avoir à son board un investisseur étranger capable d'accélérer l'internationalisation et d'ouvrir de nouveaux marchés,
- Cela offre de la visibilité à votre start-up et peut contribuer à préparer le tour suivant.

La bonne connaissance des investisseurs via ***Aatica Jump*** nous permet :

- d'avoir un regard actualisé et expert sur l'écosystème start up et ses évolutions,
- d'élaborer régulièrement des états des lieux ou points de situation sur divers sujets liés aux relations et rapports de force qu'entretiennent investisseurs et fondateurs,
- de rédiger des rapports sur les tendances de fonds qui traversent l'écosystème du financement des entreprises (startups et PME/PMI).
- de proposer un hyperciblage des roadshows dans le cadre de notre activité d'accompagnement à la levée de fonds (cf. annexe 3)

Intelligence VC & Fundraising



AATICKA
LEVÉE DE FONDS

Extrait des investisseurs avec qui nous vous mettons en contact
Dès lors que votre projet correspond à leurs thèses

Fonds VC

Ticket Min : €600

Ticket Max : €5.000

Thèses : FinT, Assu, Cybe, Tech, MedT, Prop, Autr

Critères d'investissement / Investment criteria

- * Corporate VC du Groupe du même nom, très proche du CVC 115K avec qui les dossiers peuvent être partagés
- * Intervient en Pré-Série A - Série A - Série B, tient à rester minoritaire
- * Investit dans des start-up liées à leur métier : FinTech, AssurTech, SaaS, BtoB, Cybersécurité, Santé digitale (prévention, santé mentale), moments de vie... mais pas de MedTech ni de BioTech. Parfois PropTech ou GreenTech (dans le domaine diagnostique, risques climatiques, forêts, des infrastructures)
- * L'objectif (en tant que CVC) va au-delà de la performance financière : cherche surtout des start-up pour créer des partenariats stratégiques et qui l'aide à atteindre des objectifs commerciaux, opérationnels, et optimiser du travail de ses experts métier
- * Smart money : Capable de poursuivre sur les tours suivants, y compris en Séries B/C. Apport de connexions avec les métiers du Groupe (prototypage, développement commercial, réseau commercial auprès d'autres grands clients)

France/Dépt : France entière

aaticka
LEVÉE DE FONDS

Sélectionnez vos investisseurs

Pour chaque financeur, des données actualisées relatives à leurs thèses

- **Activité** : IA, FinTech, Web3, MedTech, AssurTech, Smart City, Mobility, Cybersécurité, Hardware...
- **Marché** : BtoB, BtoC, BtoBtoC, BtoG
- **Maturité des startups / PME** : CA, TRL R&D
- **Tickets** mini - maxi
- **Pays / Régions d'investissement**
- **Smart money**

1.754 Fonds VC et Capital Développement - 155 Sociétés d'investissements - 243 Corporate VC - 159 Réseaux de BA - 181 Family Offices - 401 Business Angels - 151 Organismes de prêt, subvention ou crowdfunding. Au 01/09/2026 - Actualisations au fil de l'eau, annuelle et à l'occasion de chaque roadshow.



Annexe 1 : Méthode de travail pour identifier les 1.711 investisseurs Seed / Série A par secteur en ce printemps 2026

Cette cartographie s'appuie sur les informations collectées et consolidées au sein de notre réseau **Aaticka Jump** de 2.530 investisseurs VC et PE actifs.

2.530 ? Oui, c'est précis comme chiffre, mais après tout, une levée de fonds réussie, ça passe notamment par une maîtrise pointue de ses datas, n'est-ce pas 😊 ?

Ce réseau **Aaticka Jump** est usuellement mis à disposition :

- De **nos clients startups et PME** que nous accompagnons dans leur levée
- De **l'écosystème VC qui accompagne des levées** et souhaite étoffer son réseau d'investisseurs pour réduire les délais de ses propres levées (nos confrères leveurs de fonds, les cabinets de M&A, les CFO à temps partagé, les avocats, les incubateurs...)

Dans notre réseau **Aaticka Jump**, nous avons retenu :

- Les **investisseurs VC (capital-risque)** : nous avons fixé le seuil haut de cette étude à des tickets de 10 M€ (seuil qui peut bien entendu se discuter : nous souhaitons ici rester dans la zone de financement du capital-risque, parfois résumé en Seed et Série A). Ne sont donc pas intégrés dans notre étude les investisseurs en capital-développement (growth), apportant des tickets supérieurs à 10 M€.
- Les **investisseurs français** ainsi que **les investisseurs étrangers** (notamment européens et nord-américains) **qui investissent en France**. Notre présente étude s'adressant aux startups françaises, nous avons choisi d'écarter les investisseurs étrangers qui n'opèrent pas en France.
- Les natures d'investisseurs retenues sont les suivantes :
 - Les réseaux de BA
 - Les sociétés d'investissement
 - Les family offices (single et multi-family offices)
 - Les corporates VC
 - Les fonds VC
 - Les sites de crowdfunding

A noter : nous avons choisi de ne pas intégrer à l'étude les Business Angels (dont les thèses sont moins figées dans le marbre) et les investisseurs non dilutifs (tels que les prêteurs, les subventionneurs et les obligations convertibles).

Intelligence VC & Fundraising



- Nous n'avons pas non plus pris en compte les fonds fermés (qui n'investissent plus), les fonds qui réservent leurs dernières poches d'investissement à leur portefeuille (et donc n'investissent pas dans de nouvelles startups), les fonds en pause dans l'attente de leur prochaine levée.
- Nous avons choisi volontairement de ne pas intégrer les investisseurs avec qui nous n'avons pas eu d'interactions depuis plus de 18 mois.



Annexe 2 : Dans le détail des chiffres des investisseurs VC (Seed et Série A) investissant dans des startups françaises en ce premier semestre 2026

Voici, thèse par thèse, les résultats. Bien entendu, notre découpage des activités des startups en 46 thèses pourra toujours être sujet à débats !

- Nous souhaitons un détail suffisamment important pour que les startups que nous accompagnons puissent avoir une vision précise de leur environnement VC en fonction de leur domaine d'activité.
- Mais cependant suffisamment resserré pour pouvoir en dégager de grandes tendances.

Pour ceux qui aiment les chiffres, voici, dans le détail, les datas de cette analyse au sein de nos 45 regroupements de thèse thématique (plus 1 regroupement pour les investisseurs agnostiques).

Nota : sur le ticket moyen, le montant brut n'est pas à considérer au pied de la lettre (il ne veut rien dire en tant que tel) : ce qui importe, ce sont les positions relatives des thèses entre elles.

	Thèses	Nombre de VC qualifiés	Ticket moyen	Détail
	AdTech	42	3 252 k€	AdTech, MarTech, Marketing, Media et communication, Marques premium
	AéroTech	26	2 681 k€	Aéronautisme
	Agnostique	425	2 603 k€	Agnostique
	Agri/Agro	199	3 254 k€	AgroTech, AgriTech, Sciences de la vie végétale, Agriculture du futur, Nouvelles protéines, Agro-alimentaire
	AssurTech	62	2 792 k€	Assurances, AssurTech
	BioTech	229	3 765 k€	Biotechnologies, Biotechniques, Sciences du vivant, R&D de médicaments et thérapies, Médicaments, Modification des matériaux vivants ou non-vivants, Micro-organismes (animaux, végétaux), Fabrication industrielle de composés biologiques ou chimiques (médicaments, matières premières industrielles) pour la santé ou la production agricole
	Biodiversité	26	3 150 k€	Bois, Forêts, Agroforesterie, Jardins, Foncier, Viticulture, Biodiversité

Intelligence VC & Fundraising



	Thèses	Nombre de VC qualifiés	Ticket moyen	Détail
	BtoB	52	3 842 k€	Services aux entreprises
	BtoC	133	3 074 k€	BtoC, Retail, Marketplace, E-commerce, DNBV, DtoC, Nouveaux modes de consommation
	BtoG	13	3 420 k€	Gouvernements, Collectivités locales, Services publics, CivicTech
	CareTech	54	2 922 k€	Beauté, Soins de confort, CareTech, Bien-être, Sexualité, Bien vieillir (non médical et non social), FemTech
	Economie circulaire	45	3 087 k€	Recyclage, Traitement des déchets, Packaging et bioplastique, Biomatériaux, Biomasse ... Location, Seconde main, Traçabilité des produits
	CleanTech / ClimateTech	345	2 747 k€	CleanTech, GreenTech, Impact environnemental au sens large, ClimateTech
	Culture	51	3 052 k€	Activités culturelles et créatives, Cinéma, Livres, Jeux (hors e-gaming), Films, Musiques, Audiovisuel, Divertissement, Loisirs (hors Sport), Arts, Patrimoine
	Cybersécurité	129	3 380 k€	Cybersécurité, Cloud, Infrastructures informatiques, Hébergement, Gestion des data, Datastorage, Privacy
	DeepTech	145	2 371 k€	DeepTech, Nouveaux matériaux, R&D, Brevets
	Défense / Souveraineté	33	2 524 k€	Défense, Sécurités étatiques et publiques, Souveraineté, Véhicules et infrastructures de combats, Armements, Artillerie, DefenseTech, Electronique militaire
	EduTech	89	2 690 k€	EduTech, Education, Formation
	Electronique	50	3 801 k€	Semi-conducteurs, Electronique, Physique quantique, Optique, Nanotechnologies, Photonique
	Energie	147	3 053 k€	Energies, Hydrogène, Batteries, Décarbonation, Net zéro
	FinTech	182	2 867 k€	FinTech, Placements, Moyens de paiement
	FoodTech	143	3 007 k€	FoodTech, Food sciences, Services aux restaurants, Livraisons, Supply chain alimentation, Consommation (hors restaurants physiques)
	Gaming	37	2 849 k€	Gaming, Réalité virtuelle ludique, 3D, E-sport

Intelligence VC & Fundraising



	Thèses	Nombre de VC qualifiés	Ticket moyen	Détail
	Hospitality	47	3 725 k€	Hospitality (hôtels, restaurants, tourisme), Voyages
	Immobilier	35	3 673 k€	Actifs immobiliers, Murs, Fonds de commerce
	Industrie	161	3 363 k€	Industrie
	Infrastructure	48	3 704 k€	Infrastructures, Usines, Routes, Production d'énergie, Equipements publics (hôpitaux, écoles ...), Télécommunications physiques
	Intelligence artificielle	204	2 782 k€	Intelligence Artificielle, Machine Learning, Internet des objets (IoT), Data, Big Data, Réalité virtuelle professionnelle, 3D, Usages de la 5G
	Logistique	60	2 792 k€	Logistique, Supply Chain, Conditionnement, Transport
	MedTech	411	3 372 k€	Santé numérique / E- Santé / Télémédecine, Aide au diagnostic médical et chirurgical, HealthTech, Organes artificiels, Robots chirurgicaux, Dispositifs médicaux implantables, Objets de santé connectés, Medical devices
	Eaux et Océans	70	3 401 k€	Mers, Océans, Rivières, Eaux
	Mobilités	104	3 228 k€	Mobilités douces, Transports
	Mode	21	3 738 k€	Vêtements, Chaussures, Mode (fashion), Luxe, Bijoux, Montres, Joaillerie, Meubles et décoration, DNVB, Design
	PetTech	17	1 909 k€	Santé, Alimentation, Animaux de compagnie (+ investisseurs véganisme)
	PropTech	81	2 757 k€	PropTech, Construction (ConTech), Habitat, BTP, Bâtiments intelligents, Recyclage des matériaux déconstruits
	RegTech	19	3 002 k€	LegalTech, RegTech, CivicTech
	Robotique	100	2 637 k€	Robotique, Industrie 4.0, Automatisation, Drones
	Smart City	25	2 215 k€	SmartCity
	Impact social	172	2 185 k€	Impact social (accès à ...), Silver Economy, Handicap, Culture, Formation, Inclusion, Services à la personne, GenderTech

Intelligence VC & Fundraising



	Thèses	Nombre de VC qualifiés	Ticket moyen	Détail
	Software BtoB	173	3 388 k€	Logiciels d'entreprise, Services IT, Outils de développement, No code
	SpaceTech	61	2 571 k€	Aérospatial, New space, SpaceTech, Données spatiales, Satellites, Space economy, Space industries, Exploration
	SportTech	65	2 402 k€	Sport, Activités Outdoor, Activités physiques
	Tech / Saas	305	3 083 k€	Digital, Logiciels, Iaas, Saas, Paas
	Telecommunications	42	3 498 k€	Télécommunications, Réseaux 5G, TMT hors médias, Infrastructures Data / IT / Web3 / Cloud
	Web3	82	1 896 k€	Blockchain, NFT, Token, Metaverse, Cryptomonnaie
	Futur of Work	59	2 976 k€	Futur of Work, HRTech, Emploi, Formation, Recrutement, Conditions de travail, Coworking

Intelligence VC & Fundraising



Annexe 3 : Notre méthode pour lever des fonds dans un délai maîtrisé

Votre levée de fonds avec Aaticka

