

# L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT

## quel rôle pour les BUSINESS ANGELS ?

RÉSUMÉ EXÉCUTIF



Financé par  
l'Union européenne

En partenariat avec :



Fédération Nationale  
des Business Angels

# SOMMAIRE

INTRODUCTION .....	2
LES BUSINESS ANGELS EN FRANCE .....	3
QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT ? .....	4
PROJETS À IMPACT : QUELS BESOINS EN FINANCEMENT ? .....	5
LE RÔLE DES BUSINESS ANGELS DANS L'IMPACT AUJOURD'HUI .....	6
IMPACT ET BUSINESS ANGELS : QUELS ENJEUX ? .....	7
NOS 10 PROPOSITIONS .....	8
REMERCIEMENTS .....	9

Une étude réalisée  
par PULSE



PULSE est l'association de soutien à l'entrepreneuriat à impact du GROUPE SOS. Sa mission est de soutenir l'entrepreneuriat comme levier d'un développement inclusif et durable. PULSE intervient au sein de ses lieux d'incubation en Afrique et en Europe et aussi hors-les-murs avec des programmes d'accompagnement, des actions de sensibilisation à destination de la société civile et des parcours digitalisés et itinérants.

[www.pulse-group.org](http://www.pulse-group.org)

En partenariat avec  
France Angels



France Angels est la Fédération Nationale des Business Angels. Elle travaille au développement d'un environnement économique, social et juridique favorable aux Business Angels et agit pour promouvoir leur rôle d'accompagnateurs et de financeurs de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance, créatrices d'emplois.

[www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)

## INTRODUCTION

En France, l'accès au financement reste difficile pour les jeunes projets à impact, et cela malgré une forte disponibilité des capitaux, une popularisation de l'investissement à impact et des tendances sociétales toujours plus favorables à leur émergence et à leur développement.

Ce constat amène naturellement à interroger le rôle que jouent les Business Angels – les acteurs naturels du financement de l'amorçage – dans le soutien de l'entrepreneuriat à impact.

La question n'est pas évidente : le manque de données rend l'approche essentiellement qualitative, et il s'agit de deux mondes – l'entrepreneuriat à impact d'une part et les Business Angels d'autre part – qui se connaissent mal et qui se côtoient encore peu. Il en résulte de nombreux préjugés qui sont par ailleurs renforcés par des définitions des concepts et des termes encore imparfaites.

Notre démarche sera d'abord de comprendre et de caractériser chacun des deux mondes séparément, en commençant par les Business Angels : qu'est-ce qu'un Business Angel ? Quels sont leurs profils types, leurs attentes et leurs pratiques d'investissement ? Comment investissent-ils collectivement ? Quelle est leur place dans l'écosystème de l'amorçage en France ?

Appréhender l'entrepreneuriat à impact passera

d'abord par un enjeu de définition et d'articulation des terminologies (Economie Sociale et Solidaire, Impact et entrepreneuriat social) et par l'identification des financeurs de l'impact, avant de caractériser le besoin en financement des projets à impact en phase d'amorçage.

Enfin, la finalité sera de comprendre le positionnement actuel des Business Angels dans l'impact – quelle connaissance de l'écosystème, quelle appétence pour l'impact et quel soutien déjà apporté ? – mais également de définir les contours d'une plus forte implication et d'identifier les obstacles à celle-ci. En découlera l'identification de besoins clés, comme ceux de définir ce qu'est un projet d'entrepreneuriat à impact, comprendre comment adopter une démarche d'impact, savoir comment mesurer l'impact ou encore garantir l'impact au fil de la vie des projets.

Soulignons enfin que notre ambition n'est ni de juger ni de comparer entre elles des formes d'entrepreneuriat ni des formes de financement de l'amorçage. Nous ne souhaitons aucunement dresser une échelle de valeur des projets entrepreneuriaux ou des Business Angels mais au contraire proposer un premier état des lieux du rôle des Business Angels dans le soutien de l'entrepreneuriat à impact, et étudier comment faire venir plus de financements vers l'entrepreneuriat à impact, améliorer leur qualité et mieux les répartir entre toutes les formes et typologies de projets d'impact.

*GROUPE SOS PULSE et ses partenaires ayant participé à la rédaction de cette présente publication ont fait, et continueront de faire, tous les efforts possibles pour fournir des informations exactes et à jour. Toutefois, nous n'émettons aucune garantie et ne faisons aucune déclaration, explicite ou implicite, quant à l'exactitude et l'exhaustivité des informations contenues ou référencées ici. De plus, GROUPE SOS PULSE et ses partenaires ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de tout dommage direct, indirect, accessoire, consécutif ou punitif résultant de l'utilisation ou de la consultation de ces informations, ou de l'impossibilité de le faire. GROUPE SOS PULSE et ses partenaires ne peuvent en aucun cas être tenus responsables des éventuelles erreurs ou omissions du présent contenu. Les informations fournies ne sont données qu'à titres indicatif et ne peuvent être substituées aux textes officiels. En particulier, nous ne représentons pas un organisme de conseil en fiscalité ni un organisme de conseil en placement financier ni un organisme de conseil en investissement financier, nous vous recommandons de faire appel aux institutions compétentes sur ces problématiques. De la même manière, les indications contenues dans cette publication ne constituent pas des conseils de placement ou des conseils en investissement et sont uniquement présentes à des fins descriptives. GROUPE SOS PULSE n'acceptera aucune responsabilité pour toute perte ou dommages, incluant toute perte de profit, qui pourrait survenir directement ou indirectement de l'utilisation ou de la confiance accordée aux informations présentes dans cette publication. Cette publication a reçu le soutien financier du programme de l'Union européenne pour l'Emploi et l'Innovation sociale "EaSI" (2014-2020). Le contenu de la présente publication relève de la seule responsabilité de son auteur et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union Européenne.*

# LES BUSINESS ANGELS EN FRANCE

## QU'EST-CE QU'UN BUSINESS ANGEL ?

Un Business Angel sera défini comme étant une personne physique qui investit une partie de son patrimoine personnel dans des projets en amorçage et qui offre gratuitement un accompagnement et un appui à ces projets.

## ÉTUDES ET LITTÉRATURE SUR LES BUSINESS ANGELS : LES BIAIS IDENTIFIÉS

Une revue de littérature académique complétée par plusieurs entretiens et sondages illustre **plusieurs biais dans la perception de ce qu'est un Business Angel**. Ces biais vont réduire le champ des possibles en termes de typologies de projets soutenus et de formes d'accompagnement.

Ainsi, une seule typologie de projet est généralement étudiée au détriment des autres : les **sociétés commerciales innovantes à très fort potentiel de développement** qui se placent dans une **logique de levées successives en capital**.

Par ailleurs, les études et travaux sur les Business Angels ne vont aborder que partiellement **le caractère intrinsèquement humain du Business Angel**, ses **motivations l'amenant à investir** ainsi que les **formes de regroupement entre Business Angels**.

## PROFILS, ATTENTES ET PRATIQUES DES BUSINESS ANGELS

Les tendances observées sont un **rajeunissement et une diversification des profils des Business Angels en France (avec notamment plus de 35 % de profils ex-entrepreneurs et 15% de Business Angels femmes)**.

Les Business Angels ont en général une **très faible aversion au risque** (en lien avec un taux de défaillance élevé en phase d'amorçage) qui va aller de pair avec des **attentes élevées**, que ce soit en termes de **retour sur investissement** mais également en termes d'**aventure humaine et entrepreneuriale**.

Les secteurs privilégiés sont la **santé**, la **tech**, l'**énergie** et les **biens de consommation et distribution**. Géographiquement, près de deux tiers des investissements proviennent de la **région parisienne** qui en retour représente un tiers des investissements reçus.

Les **sociétés commerciales** sont les formes juridiques de loin les plus représentées, et sont le plus souvent soutenues via des **investissements en actions**.

Une caractéristique distinctive du Business Angel réside dans le fait qu'il ou elle **offre un accompagnement aux porteurs de projet** dans lesquels il ou elle investit. Que ce soit lors des phases de sélection des dossiers, de due diligence, de négociation ou d'accompagnement des projets jusqu'à la sortie des Business Angels, une relation de travail et de confiance s'établit et doit permettre d'éviter plusieurs écueils, notamment un désalignement des intérêts entre Business Angels et porteurs de projet ou encore une trop forte mobilisation des porteurs de projet par les Business Angels qui va empiéter sur leur capacité à développer l'activité.

## FORMES DE REGROUPEMENT DE BUSINESS ANGELS

Dans un objectif de partage et de mise en commun des ressources, des expertises, des compétences et des opportunités d'investissement, **les Business Angels vont pouvoir se regrouper et s'organiser en collectif**.

Ces collectifs vont prendre plusieurs formes :

- Des **réseaux de Business Angels**, où les Business Angels se rassemblent généralement sous forme associative et mutualisent les opportunités d'investissement, les ressources et les expertises ;
- Des **organisations de type club-deal** où plusieurs Business Angels vont se rassembler autour d'une personne ou d'une structure qui va centraliser la gestion des investissements et de l'accompagnement ;
- Des **communautés adossées à une structure d'investissement** ;
- Des **communautés adossées à une structure d'accompagnement** ;
- Des **plateformes de mise en relation entre investisseurs et projets entrepreneuriaux**.

## Les BA en chiffres

- Environ **10 000 BUSINESS ANGELS** en France
- Près de **100 REGROUPEMENTS ET PLATEFORMES**
- Environ **100 MILLIONS D'EUROS PAR AN** investis dans des projets en phase d'amorçage
- **ENTRE 500 ET 1000 PROJETS** en phase d'amorçage soutenus par an par les Business Angels

# QU'EST-CE QUE L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT ?

## QU'EST-CE QUE L'IMPACT ?

Le terme impact et ses déclinaisons (investissement à impact, finance à impact, entrepreneuriat à impact, etc.) sont d'**origine anglo-saxonne**. Il s'agit d'un terme qui n'est **pas encore défini techniquement** (c'est-à-dire qu'il n'existe pas de définition à la fois précise et communément admise de ce qu'est l'impact) ni **réglementairement** (c'est-à-dire qu'il n'y a pas de texte de loi qui encadre cette notion).

En France, ce concept doit se comprendre et s'articuler avec une histoire, un écosystème déjà bien en place et deux autres terminologies : l'**Économie Sociale et Solidaire (ESS)** et l'**entrepreneuriat social**.

## L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE

Dotée d'un **cadre juridique depuis 2014**, l'ESS représente 2,4 millions de salarié.es en 2020, soit plus de 14% de l'emploi salarié privé et plus de 220 000 établissements employeurs.

### Le cadre juridique de l'ESS regroupe :

- Les **acteurs statutaires** (coopératives, mutuelles, associations, fondations) ;
- Les **entreprises solidaires** (entreprises adaptées, établissements et services d'aide par le travail, structures d'insertion par l'activité économique) ;
- Les **sociétés commerciales d'utilité sociale** (SA, SAS, SARL, ...) qui respectent les valeurs de l'ESS.

La loi PACTE de 2019 invite enfin à une **meilleure reconnaissance de l'impact d'entreprises ne répondant pas aux critères stricts de l'ESS**, ouvrant la voie à une meilleure reconnaissance de celles-ci au sein de l'économie sociale et donc à un meilleur financement.

## L'ENTREPRENEURIAT SOCIAL

La notion d'entreprise sociale est plus restrictive dans ses caractéristiques et moins usitée en France que dans d'autres pays européens.

### Les trois caractéristiques d'une entreprise sociale :

- Les entreprises sociales doivent avoir une **orientation marchande** ;
- La **primauté de l'objectif social** doit être clairement établie ;
- La gouvernance et/ou la structure organisationnelle des entreprises sociales doivent garantir une **due représentation des intérêts de toutes les parties prenantes concernées**.

## LES ENTREPRISES À IMPACT

Nous définissons une entreprise à impact comme une entreprise dont le but n'est pas la simple recherche du profit, mais qui cherche également à avoir un impact positif, c'est-à-dire

**une entreprise qui fait en sorte que les bénéfices pour la société résultant de son activité dépassent largement les coûts pour la société induits par celle-ci.**

Il n'y a **pas de statut spécifique pour les entreprises à impact**. Bien qu'il soit difficile de quantifier le nombre d'entreprises à impact en France, celui-ci est estimé à près de 400 000 structures employant 3 millions de salarié.es.

## → synthèse sur l'articulation entre ESS, impact et entrepreneuriat social

**Acteurs de l'ESS**  
Finalité, gouvernance démocratique, lucrativité limitée

**Acteurs Statutaires de l'ESS**  
Coopératives, mutuelles, associations, fondations

**Entreprises solidaires**  
EA, ESAT, SIAE

**Entreprises commerciales**

**Entreprises commerciales de l'ESS** SA, SAS, SARL  
Critères : valeurs ESS, conservation des bénéfices au sein de la structure, utilité sociale.

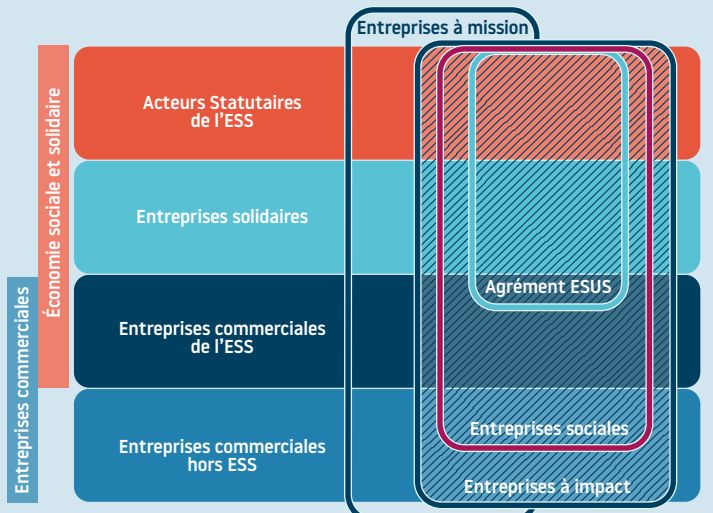
**Entreprises commerciales hors ESS**

**Agrément ESUS**  
Utilité sociale pour objectif principal ; Modèle économique reflétant la recherche d'utilité sociale ; Politique de rémunération encadrée ; Pas de titres de capital émis sur le marché.

**Entreprises sociales**  
Orientation marchande  
Primauté de l'objectif social  
Intérêts de toutes les parties prenantes représentés dans la gouvernance et/ou l'organisation

**Entreprises à impact**  
Projets dont le but n'est pas la simple recherche du profit, mais qui cherchent également à avoir un impact positif pour l'environnement ou la société

**Entreprises à mission**



# PROJETS À IMPACT : QUELS BESOINS EN FINANCEMENT ?

## LES FINANCEURS DE L'IMPACT

Le financement de l'impact fait intervenir de **nombreux acteurs**, chacun ciblant des phases de développement précises via un ou plusieurs types d'instruments financiers de fonds-propres, de quasi-fonds propres, de dette ou de garantie. Ces financeurs peuvent être **généralistes** (banques, fonds d'investissements, financement participatif, ...) ou **spécialisés sur l'impact** (banques éthiques, fonds d'impact, ...).

Une tendance récemment observée est l'**émergence de fonds à impact spécialisés sur les phases d'amorçage et de pré-amorçage** (à l'instar de Makesense SEED I, d'Alliance for Impact, ou encore du fonds d'amorçage de France Active).

## LE BESOIN EN FINANCEMENT DE L'IMPACT EN AMORÇAGE

Il n'est pas aisé de mesurer les **besoins en financement** des projets à impact en phase amorçage ainsi que leur **couverture par les financeurs en place**, cela en raison de l'**hétérogénéité des projets** et de l'**absence d'une définition claire et communément admise de ce qu'est un projet à impact**.

On identifie néanmoins un **consensus** chez les acteurs institutionnels, les structures de soutien à l'entrepreneuriat à impact et chez les porteurs de projet :

**Le besoin en financement de l'impact en amorçage n'est que partiellement couvert, avec comme ordre de grandeur plusieurs dizaines de millions d'euros manquants par an pour les entreprises à impact en phase d'amorçage.**

## LA COUVERTURE DU BESOIN EN FINANCEMENT

La couverture du besoin en financement sera très hétérogène d'un projet à l'autre. Plusieurs facteurs vont influencer celle-ci : l'**implantation géographique** des projets, leur **potentiel de développement**, la **typologie d'impact recherchée**, la **forme d'innovation** sur laquelle le projet s'appuie, la **forme juridique** du projet mais également le type de clients et d'utilisateurs finaux (BtoC, BtoB, BtoBtoC, ...), les secteurs d'activité, ou encore le type de solution développée (digitale, matérielle ou les deux).

## QUELS ENJEUX ET QUELS OBSTACLES ?

Une **capacité de financement stable en fonds propres et quasi-fonds propres** reste manquante pour pérenniser et accélérer le développement de projets à impact.

Cela malgré un **contexte propice, des enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux** toujours plus pressants, et alors même que la **résilience** des entreprises à impact et la **viabilité économique** de leur modèle soient toujours plus éprouvées.

L'emploi d'**instruments financiers en quasi-fonds propres** spécifiques aux structures de l'impact (et notamment à celles de l'ESS) et l'intégration d'une **logique de capital plus patient** sont autant de leviers pour les financeurs de l'impact. Une **évolution de leurs critères de sélection** et de **leurs indicateurs de performance** sera également nécessaire. Enfin, le niveau d'**interaction et d'articulation entre tous les financeurs** d'un même territoire devra être amélioré, notamment en créant des conditions de coopération et en favorisant les intégrations successives de financeurs au sein d'un même projet de manière harmonieuse.

## ...> cartographie des principales offres de financement dédiées à l'émergence et à l'accélération de projets à impact

	IDÉATION Du projet	CRÉATION À la structure	CONSOLIDATION Son renforcement	CHANGEMENT D'ÉCHELLE Et son déploiement
Subventions et dons	Fonds de confiance			
		Dons de particuliers		
		Financement participatif ou « crowdfunding »		
		Subventions publiques (nationales ou locales) ou privées		
Apports en fonds propres Et quasi-fonds propres			Dons des fondations	
			Financement participatif ou « crowdequity »	
			Fonds d'investissement solidaire	
	Love money		Venture philanthropy	
		Fonds d'amorçage et Business Angels	Fonds vc (impact ou conventionnel)	Fonds de capital développement
Prêts			Contrat d'apport associatif et investissements sur-mesure	
				Dette mezzanine
				Investissements sur-mesure
			Prêts participatifs	
		Prêts d'honneur		
		Microfinance		Fonds de dette Aide au développement
			Financement participatif ou « crowdlending »	
			Produits et services des banques coopératives et éthiques (prêts notamment)	
			Produits et services des banques conventionnelles	
			Prêt d'amorçage	
Garanties		Billets à ordre des fonds d'épargne solidaire		
			Garanties ESS	Garanties aide au développement



# LE RÔLE DES BUSINESS ANGELS DANS L'IMPACT AUJOURD'HUI

## POSITIONNEMENT ACTUEL DES BUSINESS ANGELS DANS L'IMPACT

Deux populations de Business Angels sont distinguées :

- Les **BA précurseurs** qui vont avoir une affinité préexistante pour l'impact et qui **financent et soutiennent déjà des projets à impact**. Ils sont généralement bien intégrés dans l'écosystème de l'impact et on estime leur nombre (en ordre de grandeur) à 1000 BA en France.
- Les **BA conventionnels** qui ne sont pas ou peu positionnés sur des projets à impact et qui représentent (en ordre de grandeur) près de 10 000 BA en France.

Nos lectures, études, entretiens qualitatifs et sondages quantitatifs ont spécifiquement porté sur cette population de BA conventionnels.

## Plusieurs constats ressortent quant à leur connaissance et leur appétence pour les projets à impact :

- 1 **Leurs connaissances** des écosystèmes de l'impact, de l'entrepreneuriat social et de l'ESS, et des spécificités d'un projet à impact sont à la fois **limitées et surestimées** ;
- 2 **Leur perception** de l'entrepreneuriat à impact est **paradoxe** : il s'agit d'une opportunité à saisir qui s'inscrit dans une tendance de long-terme, mais pourtant les risques d'un projet à impact sont quasi-systématiquement perçus comme supérieurs à ceux présentés par un projet conventionnel ;
- 3 **Une plus forte implication** dans l'impact est **souhaitée et possible** mais **empêchée** par de multiples facteurs.

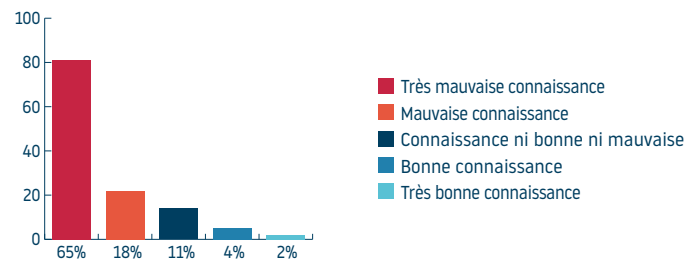
## QUELS OBSTACLES À FRANCHIR ?

Les obstacles sont multiples : **méconnaissance de l'impact** (en lien avec l'absence d'une définition claire de l'impact, d'une démarche d'investissement à impact pour les investisseurs ou d'une démarche d'impact générique pour les projets) et de **ses écosystèmes** (ESS et entrepreneuriat social notamment), **perception aversive des risques**, **difficultés à identifier et évaluer les projets** (en lien avec l'absence d'indicateurs de performance et de critères d'analyse de projets à impact), **manque d'expertise** et **manque de co-investisseurs**.

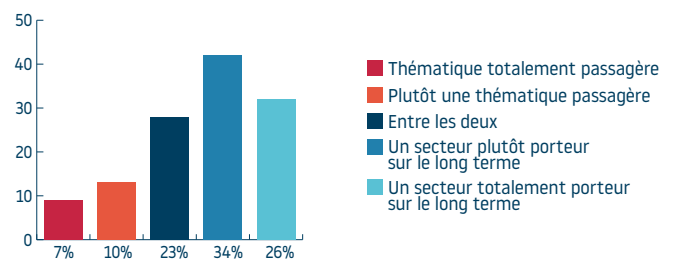
En particulier, **l'existence d'un réseau de BA à la fois compétent sur l'entrepreneuriat à impact, en lien d'une part avec les autres réseaux de BA français et d'autre part l'écosystème de l'entrepreneuriat à impact**, pourrait faire significativement évoluer le positionnement des BA français vers un soutien plus fort et plus qualitatif des projets à impact.

## Extrait des réponses à un sondage mené auprès de 124 Business Angels

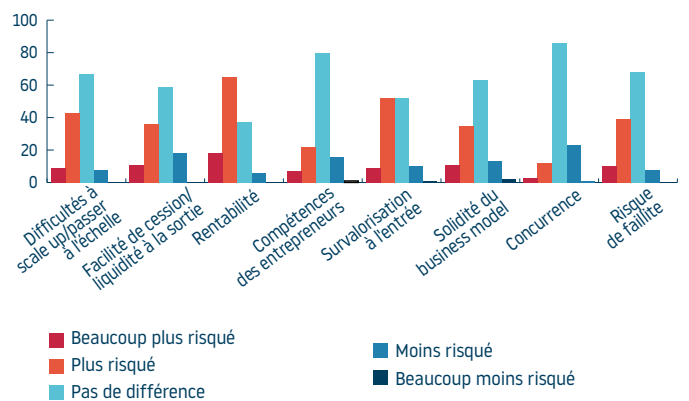
### CONNAISSANCE DE L'AGRÈMENT ESUS



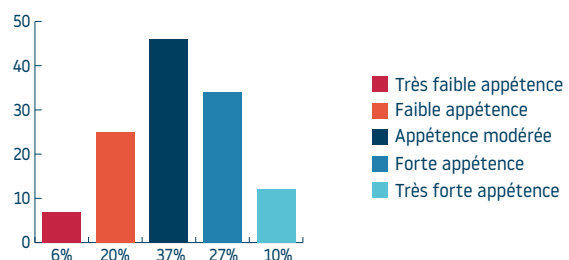
### L'IMPACT : UNE THÉMATIQUE PASSAGÈRE OU UNE TENDANCE DE LONG-TERME ?



### PERCEPTION DES RISQUES D'UN INVESTISSEMENT À IMPACT



### APPÉTENCE POUR L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT



# IMPACT ET BUSINESS ANGELS : QUELS ENJEUX ?

## LE CAS PARTICULIER DES BUSINESS ANGELS DANS L'ESS

Le besoin des entrepreneurs sociaux dans l'ESS est double : **financement en fonds propres et accompagnement stratégique pour changer d'échelle et se développer**. En ce sens, les BA peuvent apporter une solution concrète pour répondre à cette dualité de besoin d'autant plus que nombre de projets sont dans une phase de développement adaptée à l'intervention de BA : preuve de concept réalisée et amorçage ou consolidation du changement d'échelle.

Les outils permettant aux BA d'investir dans des structures de l'ESS sont variables en fonction des statuts juridiques des structures cibles : notamment **apports avec droits de reprise et titres associatifs** pour les associations loi 1901 et **titres participatifs** pour les coopératives. Si l'on souhaite développer ces interactions entre BA et ESS, il conviendra de trouver des innovations dans la manière d'investir pour les particuliers dans ces projets tout en veillant à équilibrer le couple risque/rendement.

Il apparaît important pour les BA intéressés à investir davantage dans l'ESS et l'impact d'intégrer dans leur philosophie d'investissement les notions de **capital patient** et de **lucrativité limitée en contrepartie d'un risque également plus limité**.

## CARACTERISATION D'UNE DEMARCHE D'EVALUATION D'IMPACT POUR UN BUSINESS ANGEL

Pour un financeur, **l'évaluation d'impact social**, en tant qu'**ensemble de critères et de questionnements** afin d'estimer le **potentiel d'impact** d'un projet puis **l'effectivité de ce dernier**, tient une place à différents moments de la relation avec les projets dans lequel il investit :

- Au moment du **sourcing** et de la sélection des projets,
- Lors de la **contractualisation du financement**,
- Dans le **suivi de la relation partenariale**,
- Et en **bilan lors de la sortie**.

L'enjeu clé au moment du sourcing et de la sélection des projets consiste pour le financeur de **définir clairement et précisément les problématiques sociales et/ou environnementales** sur lesquelles il souhaite se positionner et le **type de projets qu'il aimerait soutenir pour y répondre**.

Dans le cadre et en fin de la due diligence, la **détermination des objectifs précis de performance en termes d'impact social ou environnemental (Business Plan d'Impact)** s'opère en se projetant sur la durée estimée de l'investissement.

Dans l'appréhension des effets négatifs possibles du projet, **le rôle du financeur est de challenger le porteur de projet sur les risques associés à son action en termes d'impact, afin qu'il essaie de les anticiper et de les limiter**. Il doit aussi prendre la mesure du temps nécessaire pour qu'un impact positif soit pleinement généré.

Dans la durée de vie de l'investissement, la performance en termes d'impact social ou environnemental doit avoir **une place aussi privilégiée que celle financière**. Les échanges réguliers, à un rythme à choisir, porteront sur le suivi des indicateurs afin d'estimer les écarts entre le prévisionnel et le réel, mais aussi et surtout sur l'interprétation de ces écarts.

Enfin, le temps d'évaluation est d'ordre rétrospectif dans la mesure où il permet de **faire le point sur le chemin parcouru par le projet en termes d'impact et le rôle joué par le soutien du financeur dans ce cheminement**. Mais il est aussi prospectif car il s'agit de définir la **nouvelle promesse d'impact pour les futurs financeurs**.

## ARTICULATION ENTRE IMPACT ET CHANGEMENT D'ÉCHELLE

On remarque une tendance à opposer passage à l'échelle et impact, et ce pour de multiples raisons : le développement pourrait mettre l'impact au second plan, la confrontation au marché et l'arrivée d'investisseurs conventionnels pourrait déprioriser la démarche d'impact face au profit... La « **perte d'âme de l'entrepreneur social** » est ainsi un sujet qui revient souvent dans les échanges avec des investisseurs à impact.

Pour répondre à cette problématique, une démarche observée est de « verrouiller » l'impact grâce à des **leviers statutaires** (sélection d'une forme juridique de l'ESS et/ou adoption statutaire d'une mission) ou de **labélisation** et d'agrément (B Corp, ESUS, etc).

En parallèle, les investisseurs disposent de **plusieurs outils pour sécuriser la démarche d'impact** : réalisation de due diligence d'impact poussée, demande de **business plan extra-financier**, inscription de **critères d'impact dans les pactes d'actionnaires**, rôle au sein de la **gouvernance**, mise en place de **carried interest d'impact** voire **clause de sortie pour abandon d'impact**.

## LA PLACE DES BUSINESS ANGELS DANS L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT

Les BA français jouent un rôle structurant dans le soutien de l'entrepreneuriat dans sa globalité, mais **ce rôle doit être pérennisé et renforcé. Spécifiquement sur l'impact**, malgré une perception d'une tendance de fond et une volonté d'implication d'une part significative d'entre eux (estimée entre un tiers et la moitié), **leur implication est empêchée** (voir page précédente).

**Leur rôle est pourtant nécessaire pour développer l'entrepreneuriat à impact**, et il s'agit en retour d'**une opportunité à saisir pour les BA**. En premier lieu sur le pan de l'impact qui relève déjà de leur « terrain de jeu » usuel, constitué d'**entreprises commerciales à fort potentiel de développement et à impact**. Mais également – et plus encore – sur **tous les autres projets à impact qui ne rentrent pas « dans les cases » des financeurs conventionnels**, pour les mêmes raisons évoquées plus haut mais aussi parce que le besoin en financement et en accompagnement est encore plus pressant pour les entrepreneurs sociaux et pour les projets entrepreneuriaux de l'ESS.

# 3 OBJECTIFS, 10 PROPOSITIONS

Amener plus  
de financements  
vers l'entrepreneuriat  
à impact

Mieux répartir  
les financements

Améliorer  
la qualité des  
financements

## ...> PROPOSITION N°1 : RENDRE PLUS VISIBLES LES BUSINESS ANGELS ET DÉMOCRATISER LEUR ACTIVITÉ

- Populariser la notion de Business Angel
- Incarner par l'exemple ce qu'est un Business Angel
- Mettre en valeur autant que possible les investissements réussis des Business Angels dans l'entrepreneuriat à impact

## ...> PROPOSITION N°2 : FAVORISER L'ACCESSIBILITÉ DES BUSINESS ANGELS

- Intégrer systématiquement les réseaux de Business Angels dans les cartographies de financeurs
- Mettre en visibilité les points d'entrées existants pour contacter les Business Angels
- Fournir des ressources aux entrepreneurs pour interagir avec les Business Angels

## ...> PROPOSITION N°3 : DES CONDITIONS D'INVESTISSEMENT PLUS AVANTAGEUSES POUR L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT

- Alléger les contraintes sur les dispositifs fiscaux existants dès lors qu'il s'agit d'un projet à impact
- Mettre en place une fiscalité propre aux investissements à impact
- Créer un fonds de garantie en première perte pour les Business Angels soutenant des projets à impact

## ...> PROPOSITION N°4 : STRUCTURER UN POSITIONNEMENT DES BUSINESS ANGELS SUR LES FORMES JURIDIQUES DE L'ESS

- Interroger le paradigme du couple risque très élevé / rendement potentiellement très élevé
- Mesurer quantitativement le besoin en financement et sa couverture pour chaque typologie de projet à impact dans l'ESS
- Faire connaître aux Business Angels les instruments financiers propres à l'ESS

## ...> PROPOSITION N°5 : FAVORISER LA DIVERSITÉ DES PROFILS DES BUSINESS ANGELS

- Poursuivre et intensifier les efforts de parité femme / homme au sein des Business Angels, et notamment des réseaux de Business Angels
- Favoriser l'implication de profils plus jeunes
- Sortir du paradigme des investissements depuis Paris vers Paris

## ...> PROPOSITION N°6 : SENSIBILISER ET FORMER LES BUSINESS ANGELS AUX SPÉCIFICITÉS DE L'ENTREPRENEURIAT À IMPACT

- Centraliser les ressources et contenus sur l'entrepreneuriat à impact et les rendre le plus accessible possible par les Business Angels
- Produire des « boîtes à outil » spécifiques adressant les aspects particuliers d'un investissement à impact par des Business Angels
- Cartographier les lieux où l'on peut apprendre l'activité de financeur de l'impact

## ...> PROPOSITION N°7 : SENSIBILISER ET FORMER LES ENTREPRENEURS À IMPACT AUX INTERACTIONS AVEC LES BUSINESS ANGELS

- Centraliser les ressources et contenus sur la réceptivité à l'investissement
- Vulgariser les attentes et modes de fonctionnement des Business Angels
- Produire un guide de bonnes et mauvaises pratiques des Business Angels

## ...> PROPOSITION N°8 : UN MEILLEUR AGENCEMENT DE LA CHAÎNE DU FINANCEMENT

- Renforcer l'implication des Family Office dans l'entrepreneuriat à impact
- Offrir une garantie en premières pertes à des Business Angels par des Family Office
- Articuler la collaboration et les cofinancements entre Business Angels et Philanthropes

## ...> PROPOSITION N°9 : UNE MEILLEURE COLLABORATION ENTRE INVESTISSEURS EUROPÉENS

- Créer des contenus sur les cadres d'investissement pays par pays de l'Union européenne
- Produire un recueil de bonnes pratiques d'investissement dans l'entrepreneuriat à impact par les Business Angels des pays de l'Union européenne
- Mettre en place des partenariats de co-investissements entre groupements d'investisseurs de différentes nationalités

## ...> PROPOSITION N°10 : LA CRÉATION D'UN RÉSEAU DE BUSINESS ANGELS DÉDIÉ À L'IMPACT

- Qui ciblera des projets en amorçage nativement à impact
- Qui concentrera ses investissements sur des projets d'innovation sociale au service de toutes formes d'impact
- Qui intégrera dans ses cibles toutes les formes juridiques de l'impact

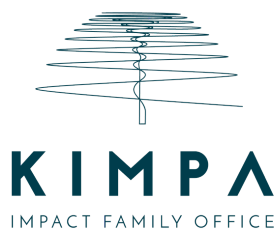


# REMERCIEMENTS



Le rapport complet est accessible sur le site [impact-businessangels.org/](http://impact-businessangels.org/) ou directement sur [ce lien](#).

Merci à toutes les organisations qui ont participé à la rédaction du rapport :



Merci à tous nos partenaires :



Merci enfin à l'Union européenne pour son soutien financier ainsi qu'aux équipes de la direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion pour leur appui.





**Financé par  
l'Union européenne**

Décembre 2021