

Aviva, La Ruche et Ventech s'allient pour accompagner et financer les startups à impact

L'assureur, l'incubateur et le fonds d'investissement créent Alliance for Impact, un dispositif inédit combinant un programme d'accompagnement à la levée de fonds et un véhicule d'investissement dédiés à ces jeunes entreprises qui cherchent à améliorer le monde.

C'est un pan du développement des startups à impact trop souvent ignoré par les entrepreneur·se·s du secteur. La levée de fonds reste un obstacle auquel ils et elles redoutent de se confronter. « *Les fondateurs des startups à impact sont très attachés à l'objet social de leur entreprise et ont souvent peur que des investisseurs dénaturent leur projet* », témoigne ainsi Audrey Simiana, directrice générale du réseau d'accompagnement [La Ruche](#). Les fonds d'investissement, un temps cantonnés au financement de startups en hyper croissance avec des perspectives de retour sur investissement à moyen voire court terme, ont longtemps dédaigné les startups à impact. « *Leur modèle de croissance s'étale sur un temps plus long, ce qui ne veut cependant pas dire qu'il est moins pérenne ou risqué*, ajoute la directrice générale de La Ruche. *Ce sont aussi des modèles économiques plus complexes que dans d'autres secteurs, qui imposent de pivoter régulièrement.* » De quoi nourrir l'idée que

des entreprises à impact ne pouvaient pas bénéficier des dispositifs classiques de financement des startups.

À lire aussi

Impact et performance, un duo compatible ?

Et pourtant, c'est loin d'être une fatalité ! D'autant que, comme n'importe quelles startups, les jeunes pousses à impact connaissent des besoins financiers conséquents. « *Elles doivent aller chercher la croissance grâce à un changement d'échelle, souligne encore Audrey Simiana. Lorsqu'un entrepreneur lève, la notion d'impact importe peu parce qu'il s'agit d'abord d'une problématique financière et de changement d'échelle, d'une finalité business de croissance.* » Y compris pour espérer démultiplier l'impact de l'entreprise à grande échelle ! « *Il faut donc aider les entrepreneurs à impact à prendre du recul et leur faire comprendre que l'investisseur n'est pas un ennemi mais qu'il va accompagner cette double ambition.* »

22 millions d'euros dévolus à l'amorçage des projets à impact

C'est pourquoi trois acteurs de l'écosystème innovant s'allient pour lancer Alliance for Impact, un partenariat original qui combine un programme d'accompagnement dédié à la levée de fonds avec une poche d'investissement pour le financement en amorçage de startups à impact. À l'origine de l'initiative, Aviva France apporte ainsi non seulement les 22 millions d'euros dévolus à l'opération mais aussi son aura de soutien historique des startups à impact. La Ruche sera chargée de sourcer et sélectionner les pépites puis de superviser leur accompagnement. Et enfin le fonds Ventech, choisi par Aviva pour se voir confier la gestion de la poche d'investissement, garantira le déploiement des fonds et la gestion du portefeuille.

« *Nous sommes ravis de porter avec nos partenaires, le projet Alliance for Impact, véhicule d'investissement d'un type nouveau en France puisque visant le double objectif de financer le parcours d'incubation des entrepreneurs et d'apporter du capital au démarrage de leur activité* », a ainsi commenté Philippe Taffin, directeur des investissements d'Aviva France. Tandis qu'Audrey Soussan, general partner chez Ventech, a souligné que « *les sociétés animées d'un objectif sincère et incarnant une raison d'être ont un avantage certain sur*

leurs concurrents » . « Elles attirent les meilleurs talents, et séduisent plus facilement consommateurs et partenaires. Nous sommes convaincus que l'impact produit des performances supérieures » , a-t-elle ajouté.

Se préparer au marathon de la levée de fonds

La première promotion de dix pépites a déjà été sélectionnée. Ces startups à impact qui n'ont pas encore été soutenues par des VCs bénéficieront jusqu'à douze mois d'accompagnement pour se préparer à leur levée d'amorçage. Suivies par deux mentors stratégique et financier, un professionnel de La Ruche et un collectif d'experts, elles seront guidées pour comprendre comment fonctionne et raisonne un investisseur et adapter leur stratégie et leur pitch. « Certains temps de l'accompagnement, notamment les ateliers, sont collectifs, mais il sera majoritairement personnalisé selon les besoins des projets » , note Audrey Simiana. Certaines startups ont en effet déjà commencé à travailler à une levée de fonds tandis que d'autres devront être accompagnées dès le tout début de leur projet de financement.

À lire aussi

[Comment bien se préparer au marathon de la levée de fonds ?](#)

À l'issue de ces mois de préparation, l'objectif est donc que les startups parviennent à convaincre un panel d'investisseurs, parmi lesquels le fonds Alliance for Impact. Celui-ci misera des tickets de 150 000 jusqu'à 500 000 euros. « La réussite, c'est d'arriver à closer avec un ensemble d'investisseurs qui permet d'atteindre le besoin de financement, précise la directrice générale de La Ruche. Pour cela, il faudra savoir composer avec des investisseurs qui cherchent une rentabilité rapide et ceux qui seront capables d'accompagner la startup dans la durée. »