

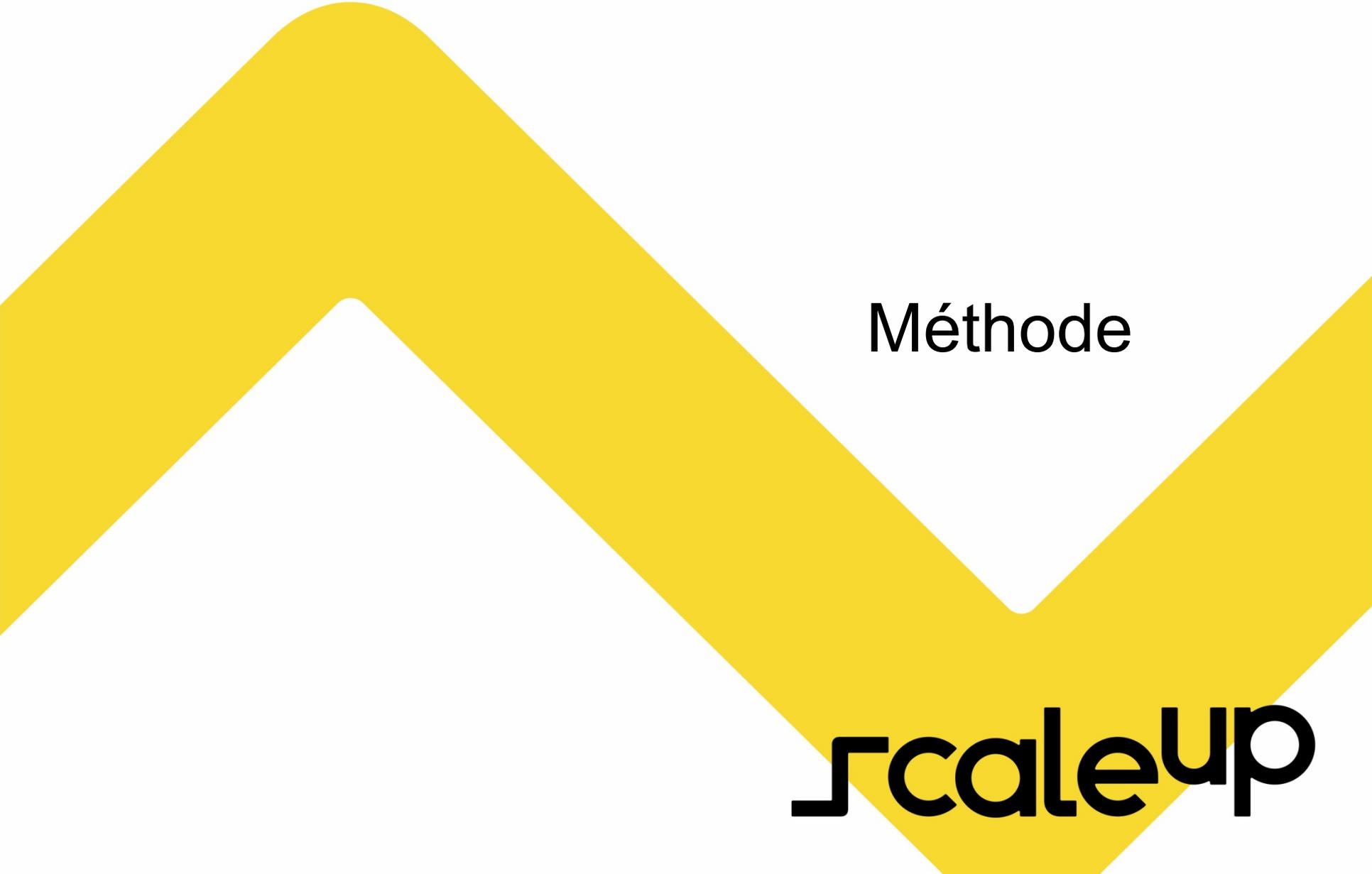


Etude d'impact des lauréats et du programme

Mars 2018

Floriane Lemoine & Kévin André

scaleup

A large, thick yellow zigzag line that starts at the left edge, goes up to a peak, down to a valley, and then up to the right edge. It serves as a background for the text.

Méthode

scaleup

Cette étude complète un travail de recherche-action lancé en 2014 qui a abouti à ce manuel :



disponible gratuitement sur www.programmescaleup.org

scale4up

Objectif de l'étude : apporter des réponses aux questions suivantes

1. Quel est l'**impact des lauréats** ? (enjeu d'agrégation de l'impact)
2. Quel est l'**impact du programme** ? (enjeu d'attribution de l'impact des lauréats à Scale Up)
3. Quel est le **profil de lauréat** optimal pour le programme ?
4. Quelle(s) sont les **stratégie(s)** de changement d'échelle qui sont privilégiées ?
5. Est-ce le changement d'échelle maintient un équilibre entre logique sociale et logique économique ? (risque de « **mission drift** »)

Méthodologie générale et limites de l'étude

- 1) **Benchmark** des mesures d'impact social menées par 35 structures d'accompagnement ou de financement
- 2) **Questionnaire longitudinal** adressé aux 34 lauréats Scale Up des promotions 1 (2010) à 6 (2016)
- 3) $\frac{3}{4}$ de répondants : un enjeu de compléter et fiabiliser la **collecte des données** dans le temps
- 4) Présentation à ce stade d'**hypothèses** qui demandent une validation statistique

Méthodologie pour chaque question

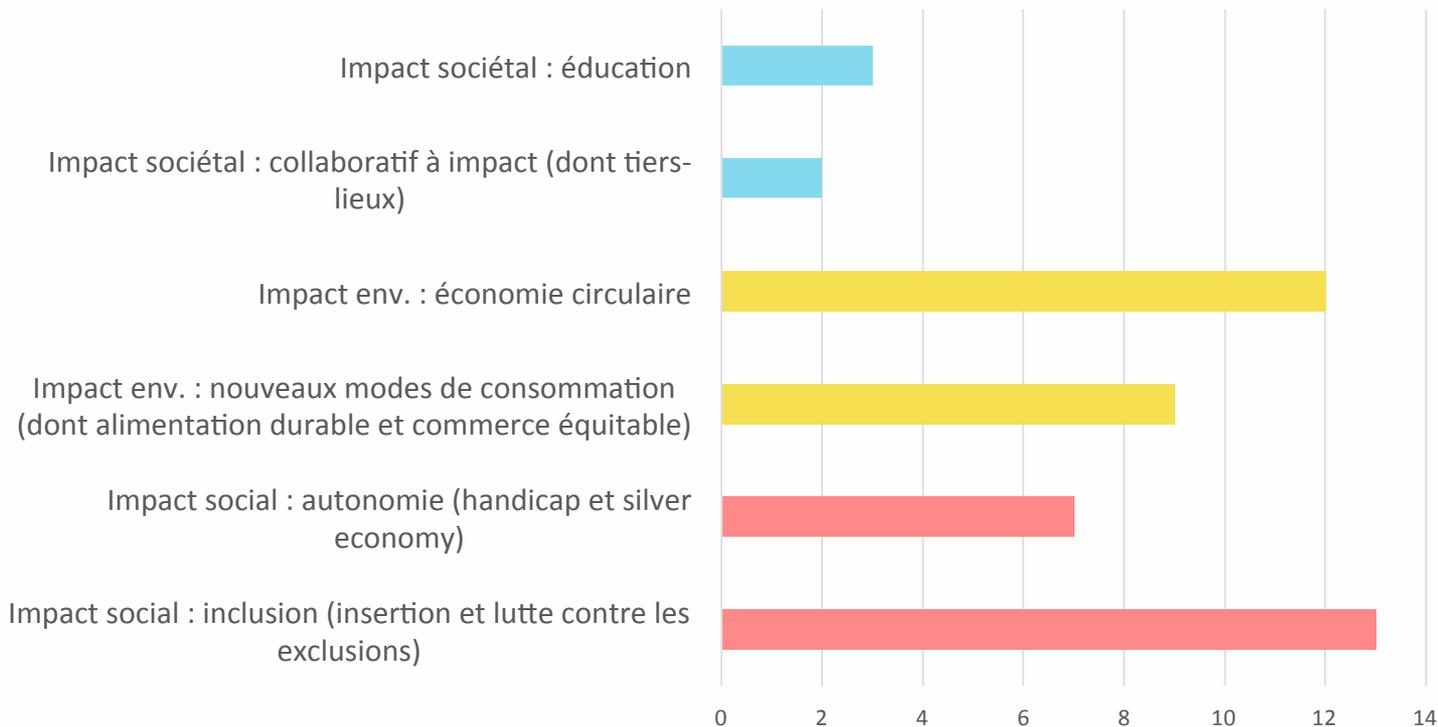
- 1) **Agrégation annuelle sur trois dimensions** : social & sociétal, environnemental et économique
- 2) **Questionnaire déclaratif sur l'attribution** (pas de contrefactuel)
- 3) Etude des **corrélations** liées au profil des participants
- 4) **Questionnaire déclaratif** sur le type de stratégie
- 5) **Analyse longitudinale** pour évaluer le risque de « mission drift »

1/ Quel est l'impact des lauréats ?

scaleup

Des entreprises aux impacts divers, qui répondent à un large éventail de besoins

Typologie d'impact des entrepreneurs Scale Up



Impact social et sociétal

Plus de **27 628 bénéficiaires**
touchés par les entrepreneurs Scale Up
uniquement sur l'année 2016

Impact économique

Les entrepreneurs Scale Up ont **créé ou consolidé de l'emploi durable pour 605 personnes** (hors salariés en insertion) pendant l'année 2016, et ont dégagé **plus de 38 millions d'euros de chiffre d'affaire** cette même année.

Impact environnemental

Depuis la création de leur structure, plus de **866 935 tonnes de ressources** (eau, bois, denrées alimentaires...) ont été économisées par les entrepreneurs.

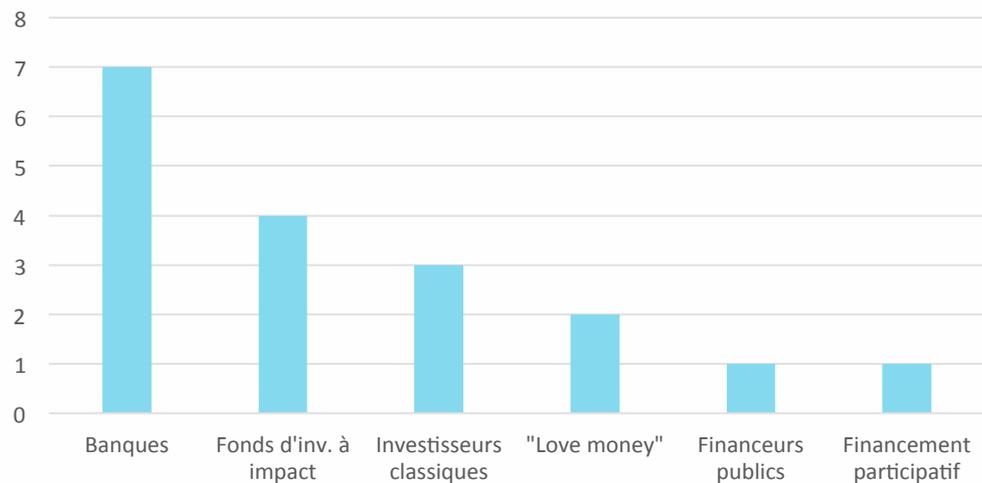
Note : par « économiser » on entend recycler, revaloriser ou éviter de produire des déchets.

A large, thick yellow graphic element that starts as a wide arrow pointing up and to the right, then turns down and to the right, and finally turns down and to the left, forming a large, stylized 'V' or 'W' shape. It is positioned on the left side of the slide, with the text and logo overlaid on its right side.

2/ Quel est l'impact
du programme ?

scaleup

Répartition des financeurs
de la première levée de fonds



Répartition des financeurs
de la deuxième levée de fonds



50% des lauréats ont déclaré avoir levé des fonds depuis leur création, pour un total de **16,7 millions d'euros**.

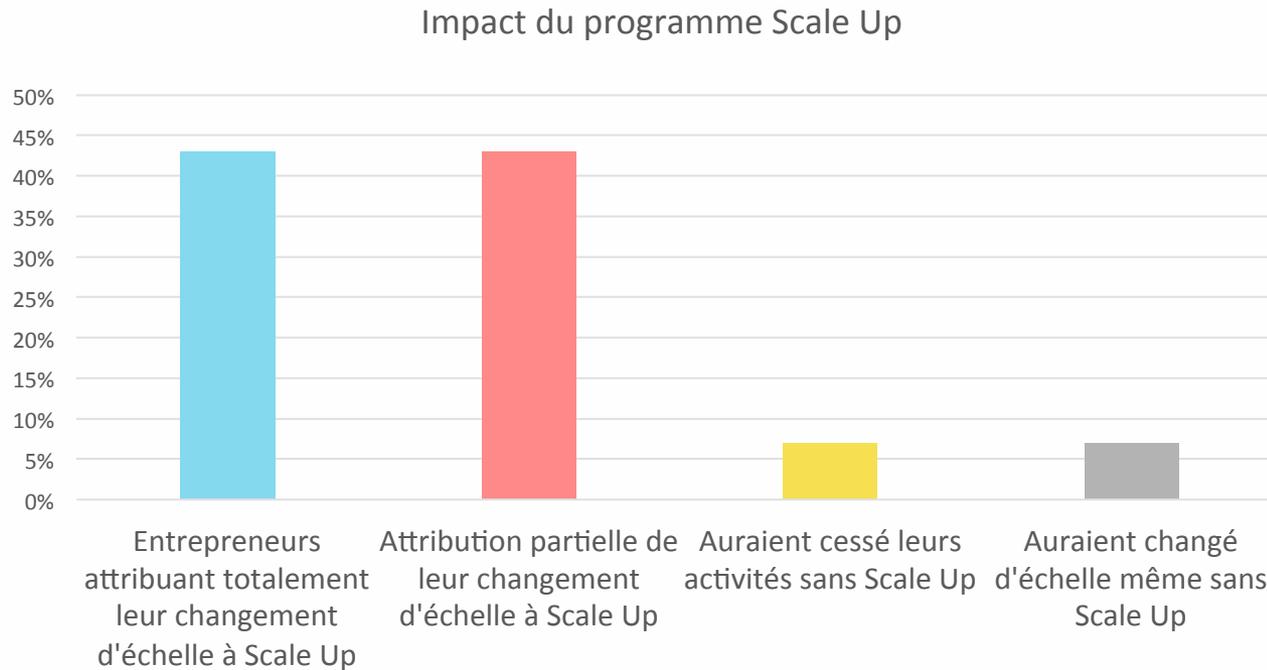
70% des entrepreneurs Scale Up
déclarent avoir **changé d'échelle** !

The logo for ScaleUp, featuring a stylized yellow graphic element resembling a step or a corner, positioned above the text 'scaleup' in a lowercase, sans-serif font.

scaleup

Est-ce attribuable au programme ?

Oui, car 93% des entrepreneurs estiment que Scale Up a eu un impact positif sur leur changement d'échelle



Quelques verbatims

« *L'accompagnement de Scale Up a été bénéfique sur plusieurs points :*

- *la **levée de fonds** et l'identification du bon partenaire*

- *le **coaching** sur le business plan social et la définition de la stratégie de développement*

- *le **réseau** de contacts »*

« *Cela permet de prendre du **recul**, de professionnaliser son entreprise et son projet de développement »*

« *Une mine d'**informations** »*

« *Retombées positives ; Accompagnement de qualité ; **Pro bono** intéressant et de grande qualité également ; Renforce la crédibilité du projet »*

« *Changer de perspective, donc de lunettes, et **voir plus grand** »*

« *C'est un programme d'**excellence** pour tous les entrepreneurs »*

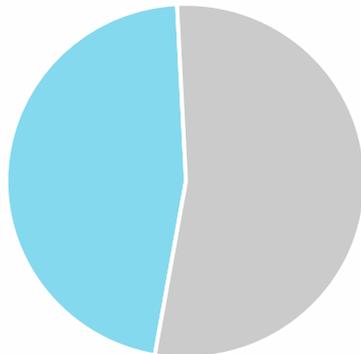


3/ Quel est le profil des lauréats ?

scaleup

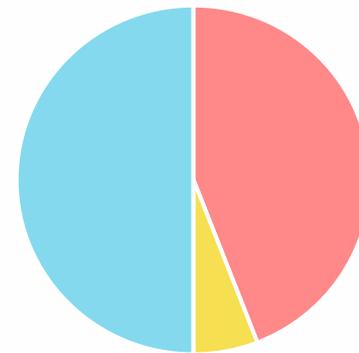
Des structures diversifiées en terme d'âge et de localisation géographique

Nombre d'années d'existence des entreprises au moment d'intégrer le programme



■ 5 ans et - ■ + de 5 ans

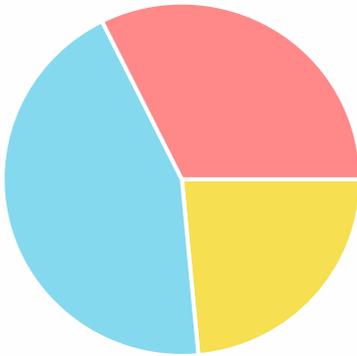
Répartition du siège social des lauréats



■ Ile de France ■ Province ■ Etranger

Diversité des statuts

Répartition des entreprises
selon leur statut



- Economie sociale
- Entreprises solidaires
- Sociétés commerciales

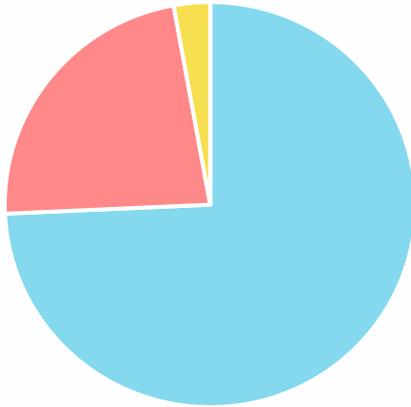
Structures de l' « économie sociale » :
associations, mutuelles et coopératives

« Entreprises solidaires » : sociétés de
capitaux ayant un agrément ESS (ESUS,
entreprise d'insertion et entreprise adaptée)

« Sociétés commerciales » : sociétés de
capitaux sans agrément

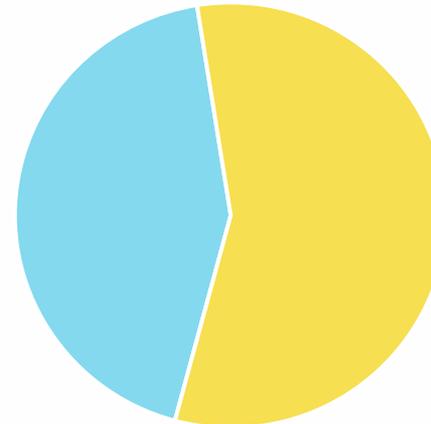
Diversité des entrepreneur.e.s

Répartition des sexes au sein des lauréats



- Co-fondateur(s) homme(s)
- Co-fondatrice(s) femme(s)
- Equipe fondatrice mixte (un homme et une femme)

Age des entrepreneur.e.s au moment de suivre le programme

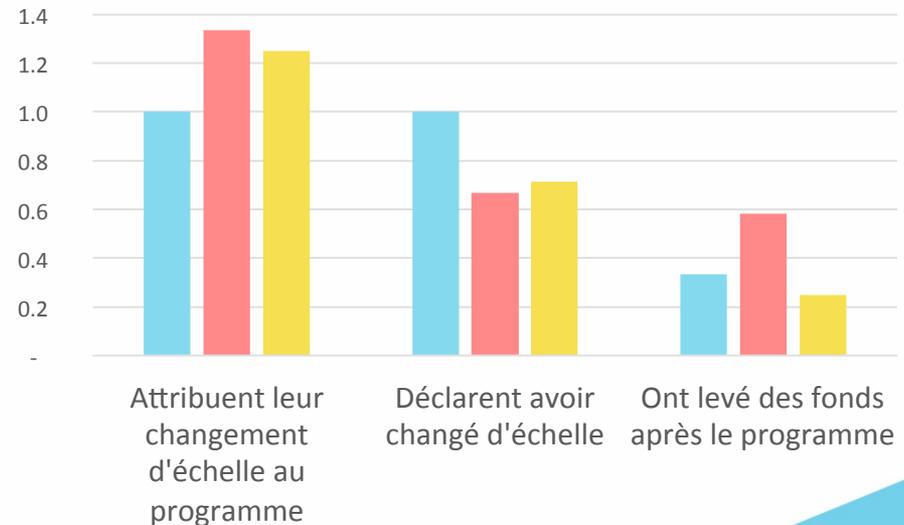
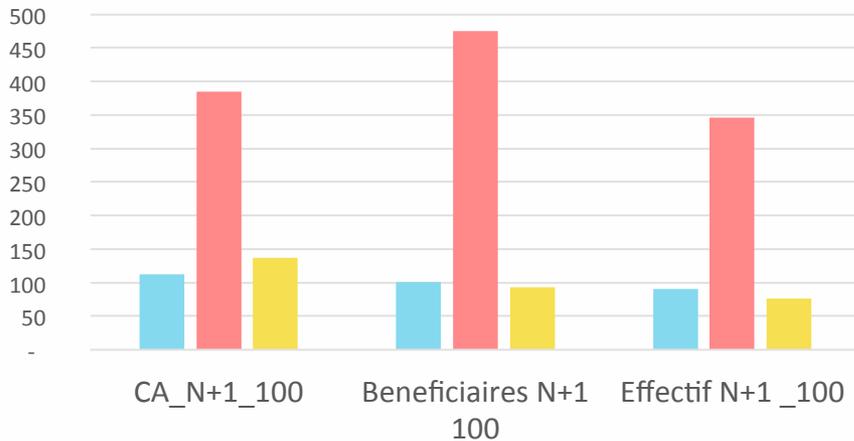


- 30 ans et -
- + de 30 ans

Des progrès à faire en terme de parité, mais un relatif équilibre en terme d'âge des entrepreneurs.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

Statut juridique



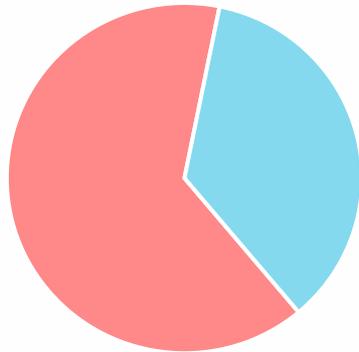
- Economie sociale
- Entreprises solidaires
- Sociétés commerciales

Les entreprises solidaires ont une croissance plus forte de leur CA, de leur nombre de bénéficiaires et de leur effectif dans l'année qui suit le programme. Elles attribuent plus leur changement d'échelle au programme et lèvent plus de fonds après le programme.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

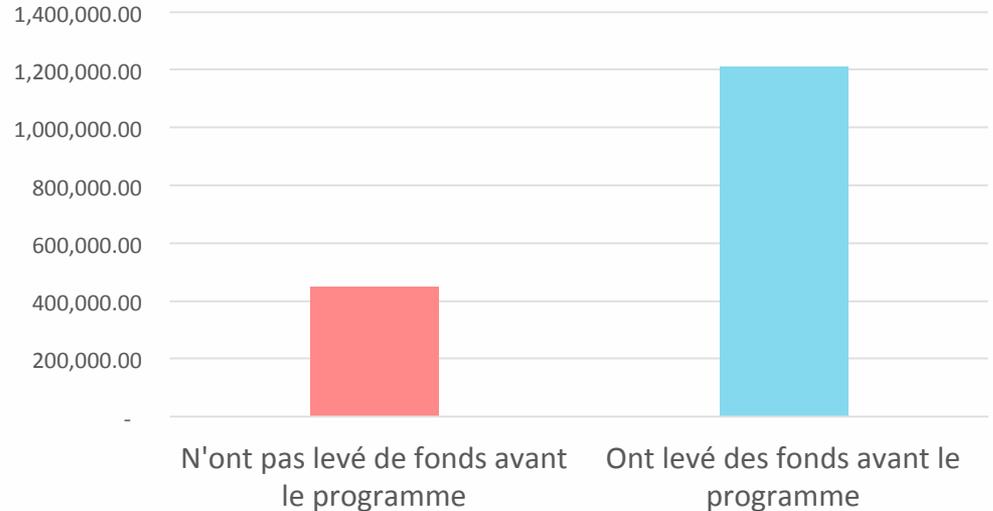
Levée de fonds

Nombre total de lauréats



- N'ont pas levé de fonds avant le programme
- Ont levé des fonds avant le programme

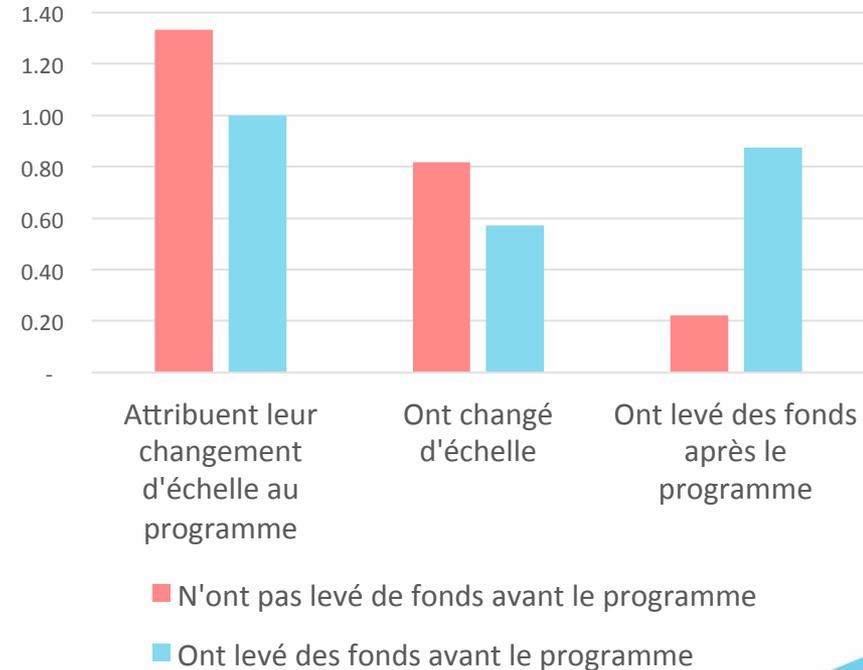
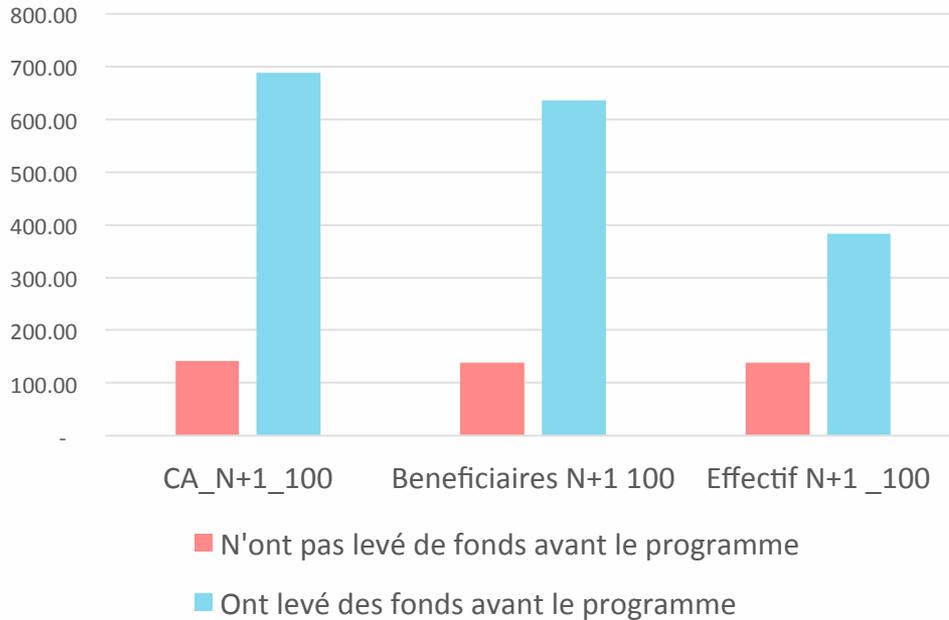
Montant de la levée post programme



Les entrepreneurs n'ayant pas levé de fonds avant le programme ont moins de chance de faire une levée de fonds après le programme, et lèvent des fonds moins importants.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

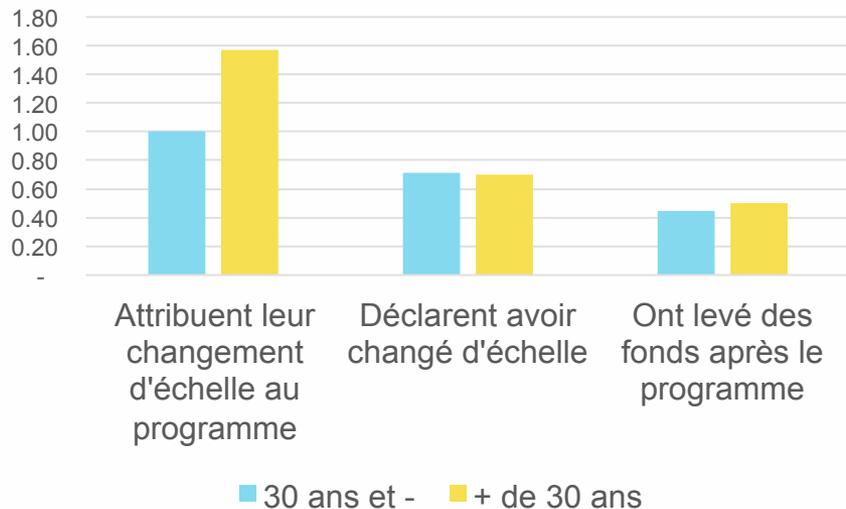
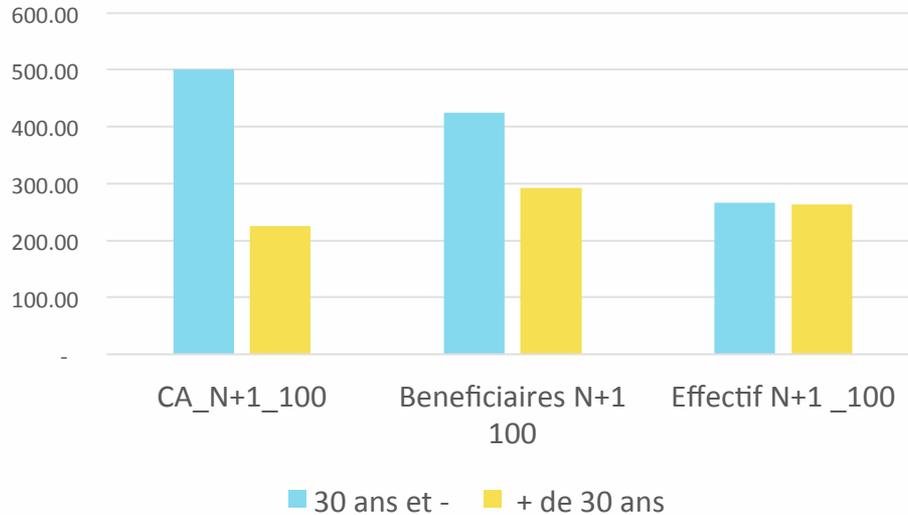
Levée de fonds



Les entrepreneurs n'ayant pas levé de fonds avant le programme connaissent un changement d'échelle moins important, mais ont une perception de leur changement d'échelle plus importante que ceux ayant levé des fonds avant le programme. Les lauréats n'ayant pas levé de fonds ex ante attribuent également d'avantage leur changement d'échelle au programme Scale Up.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

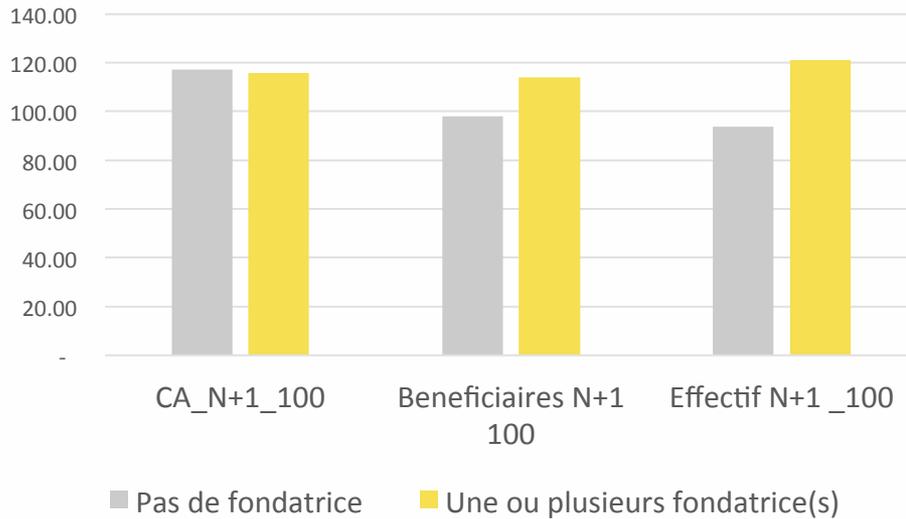
Age



Les jeunes entrepreneur.e.s connaissent une croissance plus forte, mais lèvent moins de fonds post programme que les entrepreneurs plus « seniors » et attribuent moins leur réussite au programme Scale Up.

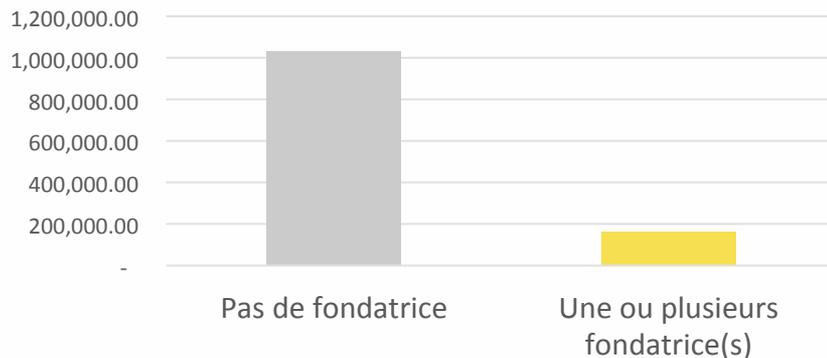
Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

Genre



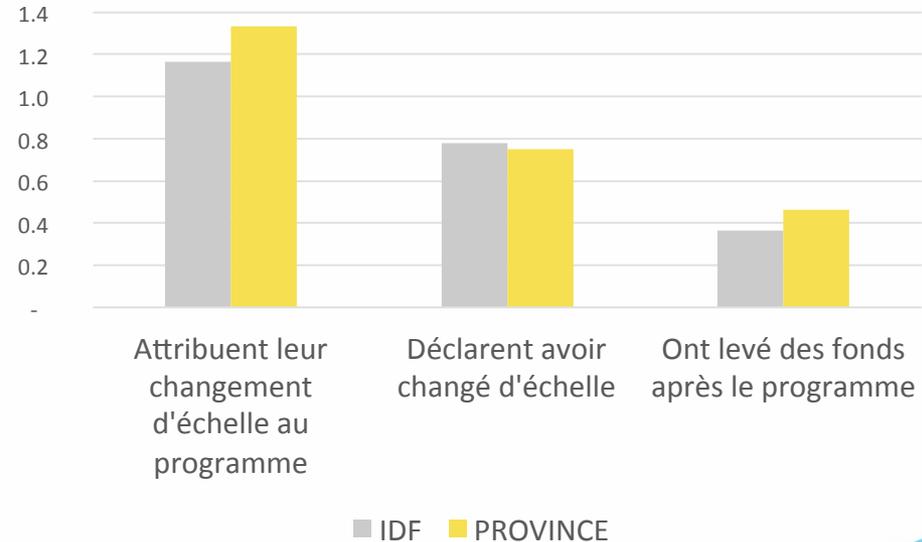
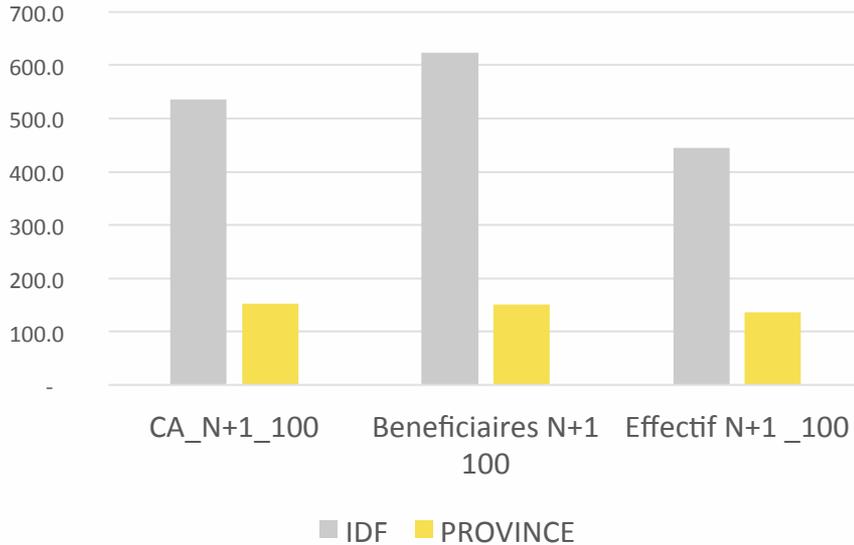
Il n'y a pas de différence notable en terme de croissance et changement d'échelle entre les structures créées par des hommes et celles créées par des femmes, sauf en ce qui concerne la levée de fonds.

Montant de la levée de fonds post programme



Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

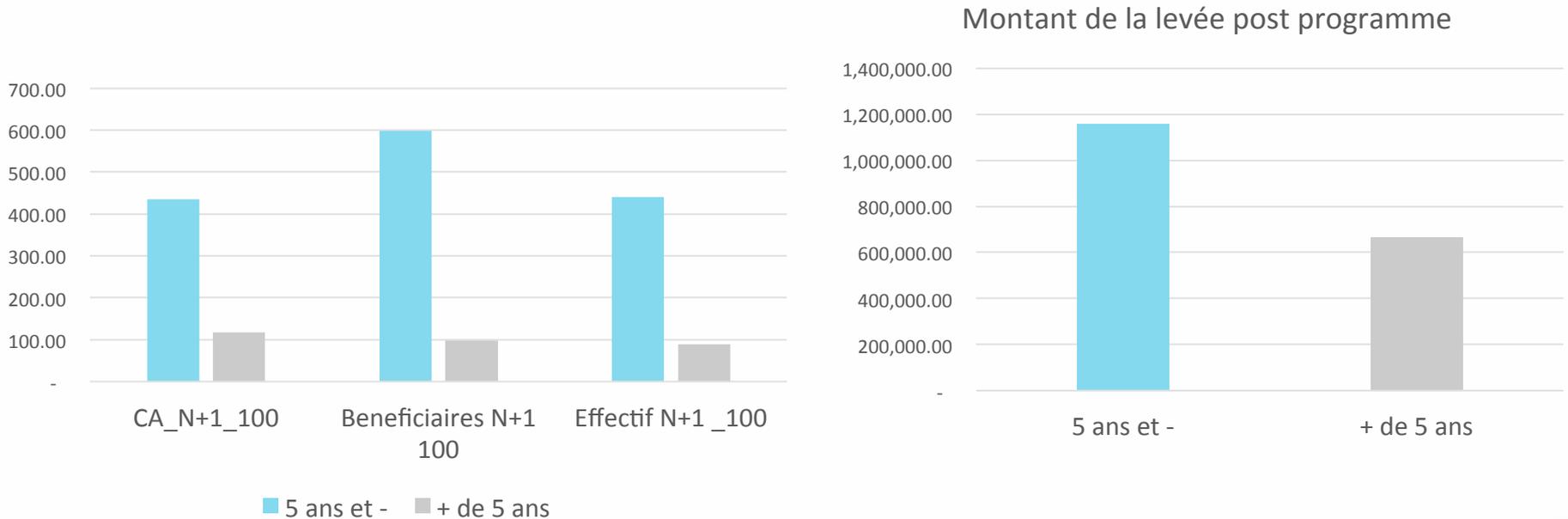
Localisation géographique



On observe une croissance plus importante chez les entreprises franciliennes dans l'année qui suit le programme. En revanche, on n'observe pas de différence notable sur l'attribution et la levée de fonds.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

Maturité de la structure



La croissance et la levée de fonds sont plus marquées pour les entreprises de moins de cinq ans au moment où elles intègrent le programme.

Quel profil de lauréat pour maximiser l'impact ?

Synthèse

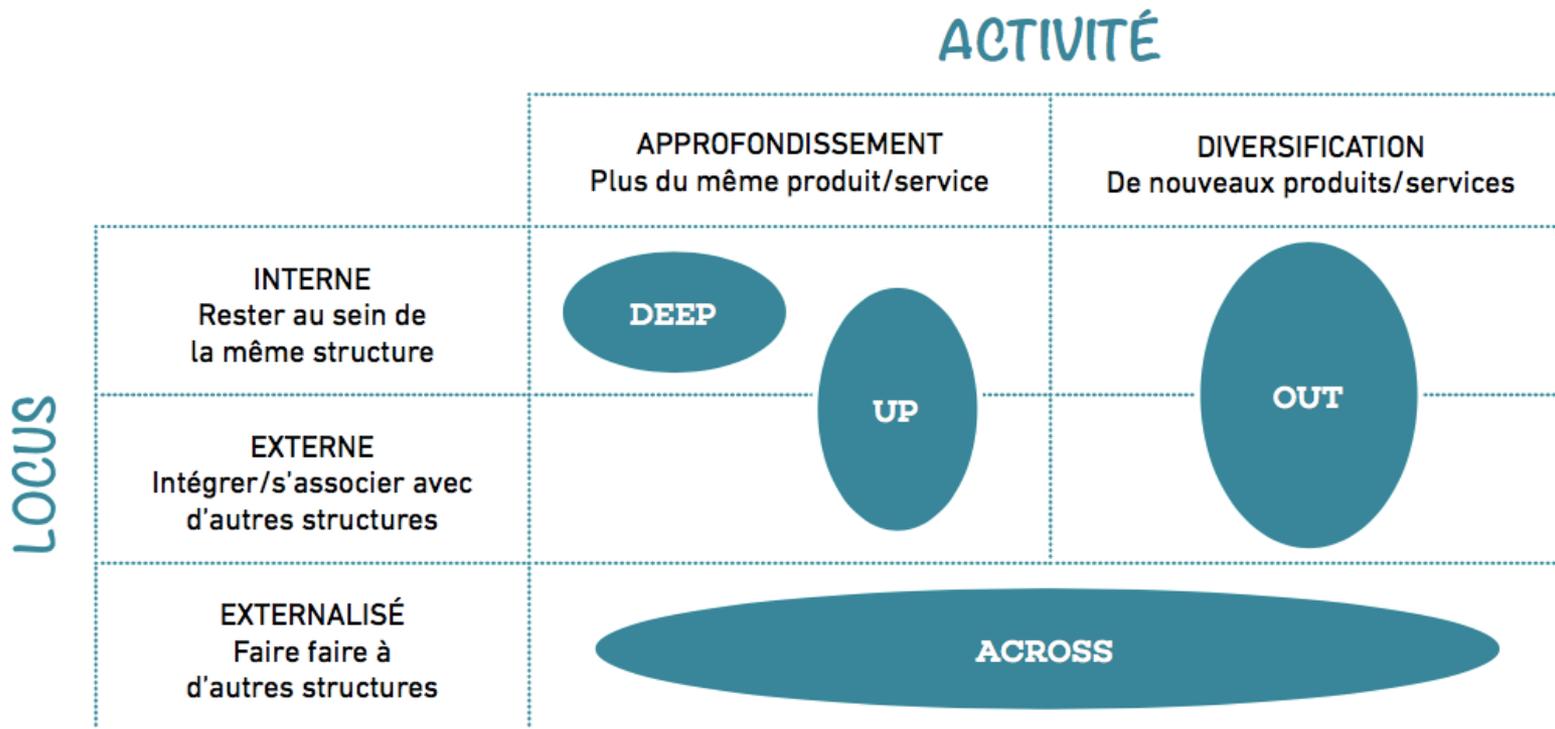
- **Cœur de cible du programme Scale Up :**
 - Les « entreprises solidaires » (sociétés de capitaux + agrément ESS)
 - Moins de 5 ans d'existence
 - Levée de fonds réalisée avant de rejoindre le programme
- **Hypothèse : la combinaison entre ce cœur de cible et une diversité de profils est optimale pour l'impact du programme.**

A large, thick yellow graphic element that starts as a wide diagonal line from the left, curves into a rounded peak, then descends into a wide valley, and finally ascends as a diagonal line towards the right. It serves as a background for the text.

4. Stratégies de changement d'échelle

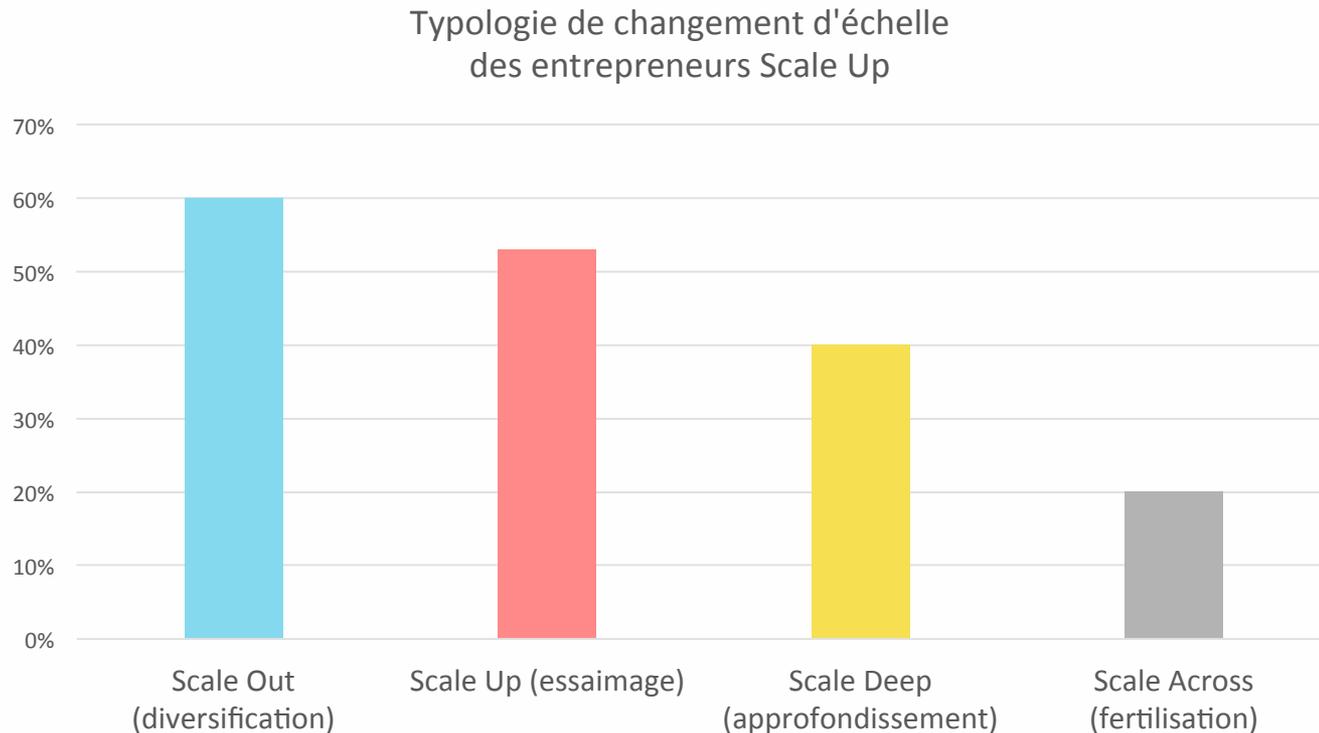
scaleup

Les différentes stratégies de changement d'échelle



Source : *Changer d'échelle : manuel pour maximiser l'impact des entreprises sociales*

Les stratégies de changement d'échelle mises en œuvre par les lauréats

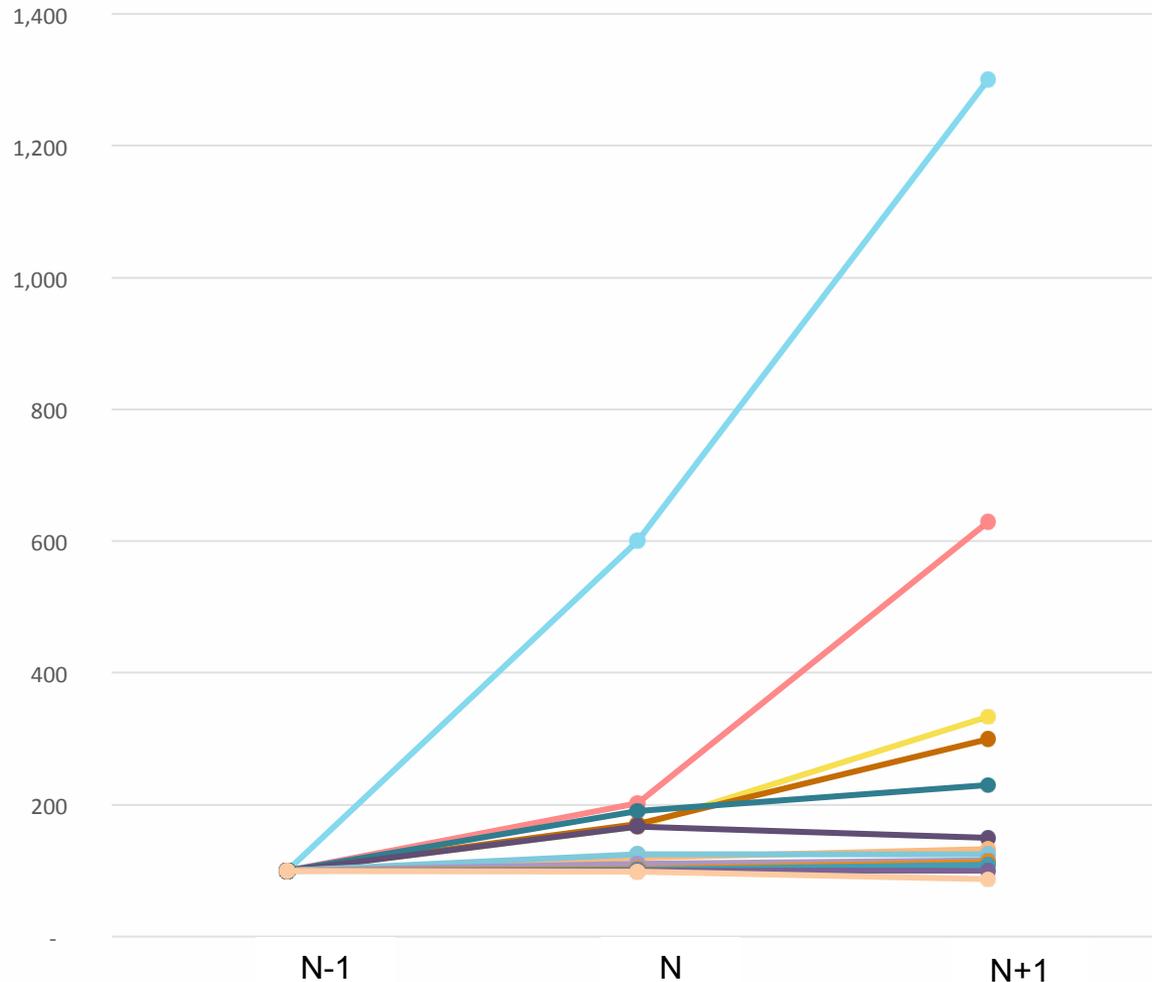


5. Le risque de « Mission Drift »
est-il une réalité ?

scaleup

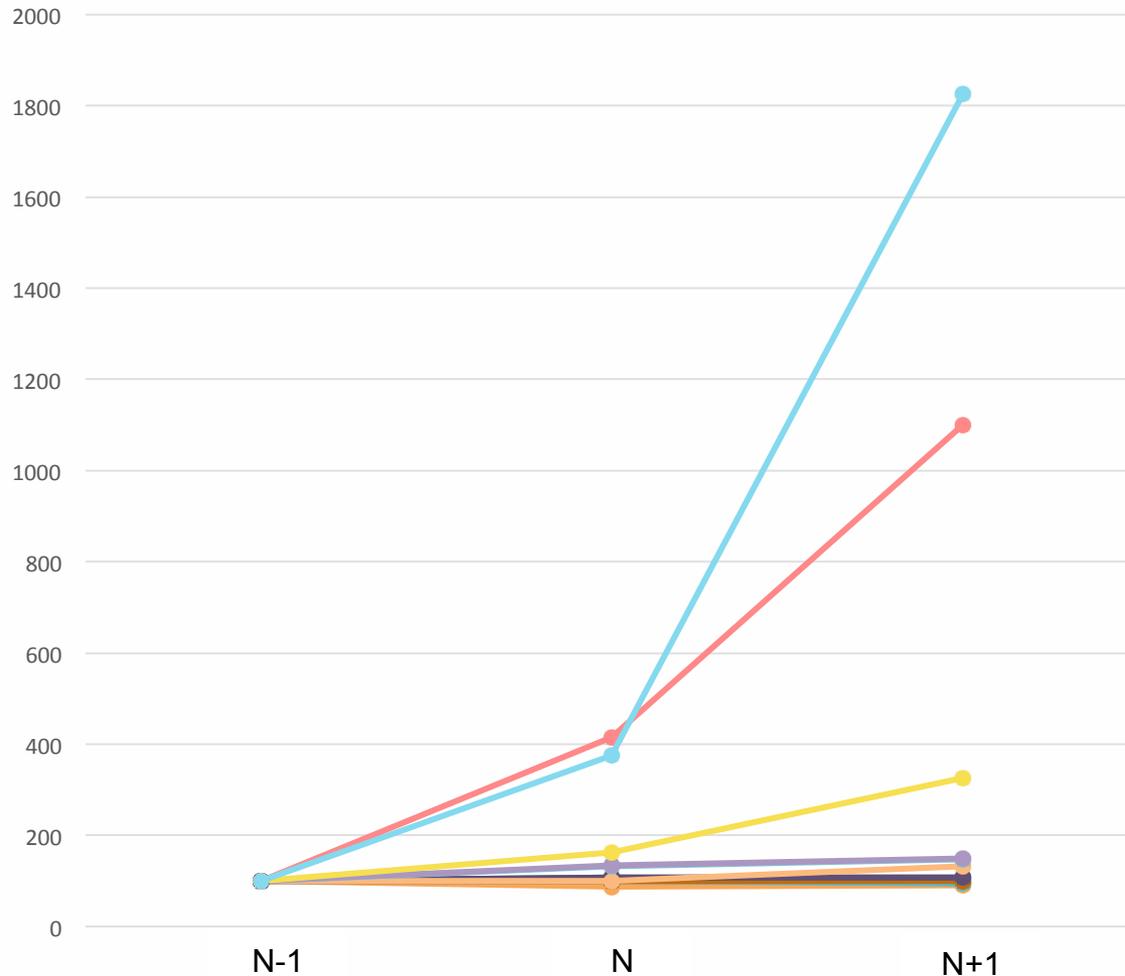
Les entrepreneurs ayant la meilleure croissance économique...

Evolution du CA des lauréats
(base 100 à N-1, N=année de participation au programme)



...ont également la meilleure croissance sociale

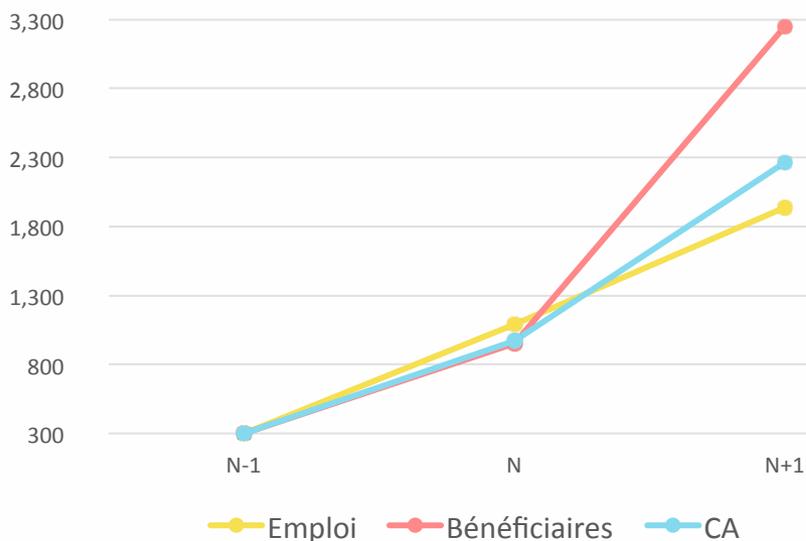
Evolution du nombre de bénéficiaires des lauréats
(base 100 à N-1, N=année de participation au programme)



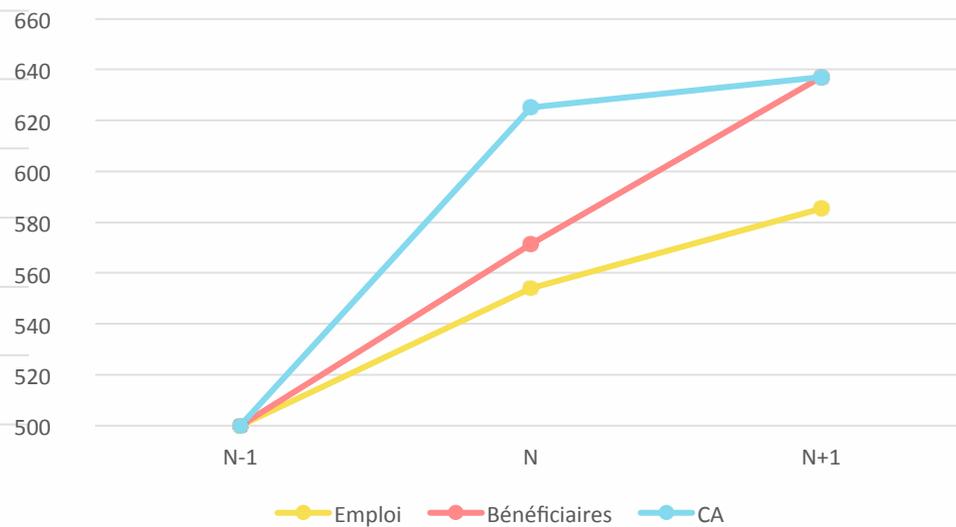
Les 3 champions de la croissance

- Entre 2 et 3 ans d'existence au moment d'intégrer Scale Up
- SAS agréées ESS
- Autour de 300K€ de CA avant d'intégrer le programme
- N'attribuent pas nécessairement leur croissance au programme :
 - La première aurait connu un changement d'échelle de la même ampleur :
« Nous sommes sur un secteur ultra porteur, avec la bonne équipe et avec un service dont l'efficacité est prouvée. Malgré la qualité du programme Scale Up, je pense - humblement - que le projet se serait développé tout aussi vite sans y participer. »
 - La seconde aurait changé d'échelle, mais dans une moindre mesure.
 - La troisième aurait continué au même rythme, sans se développer de façon particulière et donc sans changer d'échelle.

Top 3



Hors « Top 3 »



- Pour le « Top 3 » des lauréat :
 - Avant : croissance économique = croissance sociale
 - Après : croissance économique < croissance sociale
- Hors « Top 3 » des lauréats :
 - Avant : croissance économique > croissance sociale
 - Après : croissance économique = croissance sociale



**100% des entrepreneurs
recommandent Scale Up...**
c'est aussi grâce nos partenaires.

Merci de votre soutien !

scaleup

Pour toute question sur cette étude :

Elise Leclerc
leclerc@essec.edu

The logo for ScaleUp, featuring a stylized 'S' icon followed by the text 'scaleup' in a bold, lowercase sans-serif font. The logo is positioned in the bottom right corner of the slide, partially overlapping a large red arrow graphic that points from the top right towards the center.

scaleup