



LES **BUSINESS ANGELS**
DES GRANDES ÉCOLES
La passion de l'innovation

**RAPPORT
ANNUEL**

**20
25**

<https://business-angels.info>

Sommaire

- p. 03 **Éditorial**
2025 une année singulière
- p. 04 **1000 start-up rencontrées en 2025**
- p. 05 **23 start-up financées en 2025**
*Évolution du financement
Entreprises financées en 2025*
- p. 09 **Une centaine de start-up accompagnées en 2025**
Évolution de notre portefeuille
- p. 11 **315 adhérents en 2025**
*Profil et recrutement des adhérents
Soutien et formation
Gouvernance*
- p. 14 **Focus sur la SIBA BADGE 2025**
*Une dynamique collective au service
des projets innovants*
- p. 15 **Communication & recrutement**
Les sessions de pitches mensuelles
- p. 17 **Maintien et élargissement
des dispositifs fiscaux en
faveur de l'innovation**



2025 une année singulière

L'année 2025 s'est caractérisée en France par une baisse des financements en amorçage. Qu'elle soit liée à des incertitudes politiques, à un contexte géopolitique dégradé ou à une baisse des liquidités des fonds d'investissement causée par le ralentissement de leurs sorties, le résultat est le même : le financement en amorçage ralentit, France Angels en a fait le constat.

Dans ce contexte, BADGE voit pour la deuxième année le nombre de financements en premier tour baisser au profit des refinancements des sociétés de notre portefeuille. La baisse en valeur est limitée, si bien que le montant total apporté aux entreprises par nos investisseurs progresse à 4,2 M€ faisant de notre réseau le numéro 1 de France. Ceux-ci ont soutenu des participations prometteuses là où les Fonds de capital-risque étaient absents. Le pari est raisonnable. Plusieurs réalisations marquantes de ces start-up sont présentées dans ce rapport. Espérons que ces réussites leur permettront de trouver leur marché et de prendre leur envol.

L'attractivité de notre réseau se confirme en 2025 par le nombre de nos membres où BADGE se positionne premier également. Cette bonne dynamique s'explique par un pourcentage de réadhésion constant et un bouche-à-oreille permettant de recruter de nouveaux business angels, signe d'une satisfaction globale. Les bons résultats du réseau et la satisfaction de nos membres est le fruit de leur implication : sourcing, analyse et sélection des dossiers, instruction des projets, accompagnement des entrepreneurs pendant leur croissance jusqu'à la sortie.

Pour 2026, la sortie des participations est devenue notre priorité numéro un. En effet, le rôle des business angels n'est pas de détenir des participations indéfiniment : il est d'accompagner des fondateurs dans leurs premiers pas, puis de passer la main à d'autres financeurs – fonds de capital-risque, investisseurs institutionnels ou acquéreurs stratégiques.

Une fois ce relais assuré, nos membres devraient récupérer leur mise avec un multiplicateur convenable et réinvestir ailleurs. C'est dans cet esprit que nous avons fait de la stratégie de sortie le thème central de notre réflexion cette année. Nous travaillons étroitement avec des réseaux partenaires avec lesquels nous co-investissons.

L'année 2026 démarre sous de bons auspices, en particulier sur le plan fiscal. La Loi de Finances 2026 a reconduit le "dispositif Midy" – du nom du député de Paris-Saclay qui l'a conçu en 2024 – celui-ci court jusqu'en 2028. Concrètement, ce dispositif permet aux investisseurs particuliers de bénéficier d'une réduction d'impôt allant jusqu'à 50 % des montants investis dans des Jeunes Entreprises Innovantes (JEI / JEIR), en reconnaissance du risque élevé que représente ce type d'amorçage. C'est une bonne nouvelle pour nos membres dont les investissements ciblent majoritairement ces entreprises nées de la recherche fondamentale ou technologique.

En mai nous avons accueilli un nouveau délégué général issu de l'entrepreneuriat. Il met en œuvre des idées originales pour faire évoluer notre réseau. L'activité soutenue a nécessité un renfort temporaire à deux reprises par un CDD et un stagiaire. Nous n'excluons pas de renouveler l'expérience pour continuer à nous donner les moyens de notre développement.

Paul LEONDARIDIS
Président



1000 start-up rencontrées en 2025

Proximité incubateurs et organismes



Détection des start-up prometteuses

Tous les 300 membres de BADGE sont occasionnellement des « sourceurs » c'est-à-dire rencontrent des porteurs de projets.

L'équipe proprement dite du « Sourcing » constituée d'une vingtaine de membres expérimentés coordonnée par Michael Schack, Vice-Président, effectue ce travail avec grand engagement et des process rodés.

Nous avons construit des relations privilégiées avec un grand nombre **d'incubateurs, de pépinières et d'acteurs institutionnels**. Avec l'équipe de direction les sourceurs représentent aussi BADGE lors des grands événements entrepreneuriaux (BIG, Vivatech, Techninov...).

Nos critères de sélection

- Profil entrepreneur & qualité de l'équipe
- Potentiel économique
- Innovation technologique ou innovation d'usage
- Investissement / valorisation



Mise en lumière des cofinancements avec l'écosystème



Investissements aux côtés des acteurs du financement en amorçage

Parmi les 7 premiers tours financés en 2025, 6 ont constitué des cofinancements avec des réseaux membres de France Angels, 1 investissement dans une société italienne conjointement avec un fonds Santé de 50Partners. En comptabilisant les refinancements, BADGE aura investi aux côtés de 16 réseaux nationaux et régionaux, dont cinq fois avec Angels Santé et à quatre reprises avec Investessor.

Coopération au sein de Paris Région Angels (PRA)

L'association des réseaux franciliens dont BADGE est un des cofondateurs s'est enrichie fin 2025 de trois nouveaux membres : Invest'Y, Insur Angels et PME Angels. L'objet est de renforcer les fonds propres des PME, y compris des scale-up de nos réseaux. Un des objectifs de PRA est de favoriser les co-investissements entre ses membres. Un groupe de travail a été créé dans le but de favoriser les sorties. Des réunions mensuelles sont organisées entre les présidents de réseaux, tandis que les délégués généraux partagent leur dealflow chaque mois.



Les Business Angels des Grandes Ecoles, acteur engagé du financement en amorçage

Le président des Business Angels des Grandes Ecoles est le trésorier de notre fédération France Angels. BADGE co-investit aussi aux côtés des fonds régionaux et privés. En 2025 nous avons également co-investi avec des sociétés de financement participatif.



23 start-up financées en 2025

Les Business Angels des Grandes Écoles ont un processus de sélection éprouvé. Les dossiers sont étudiés, sélectionnés et instruits par les membres investisseurs en 7 étapes.



5 K€
Ticket minimum



7 projets
en 1^{er} tour

1,3 M€

16 projets
en refinancement

2,9 M€

Investissements des 1^{ers} tours

2021-2025

22%
santé
biotech



13%
développement
durable



35%
numérique



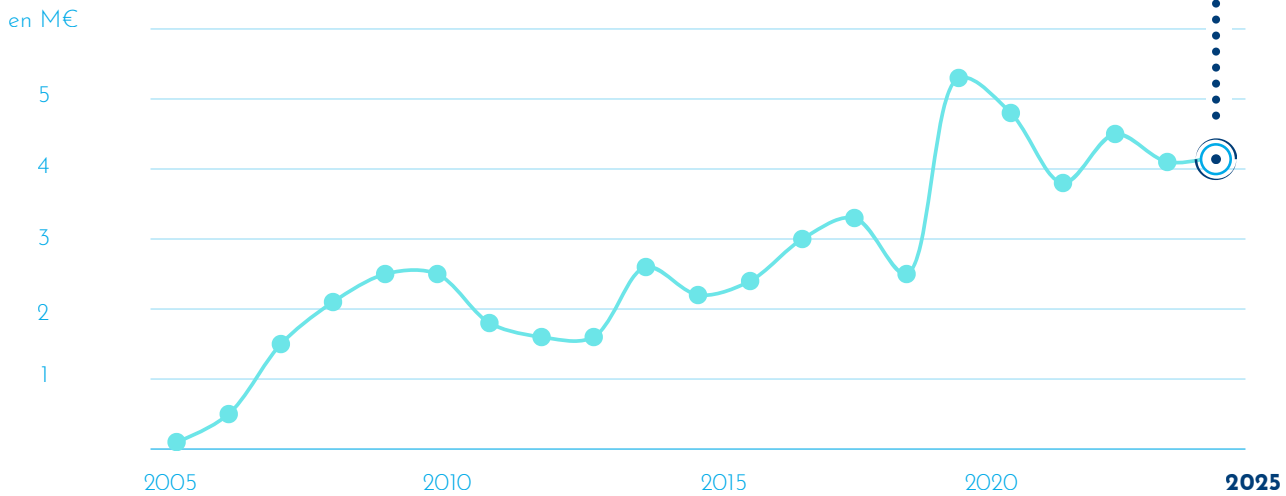
30%
industrie



% en valeur

Évolution du financement

4,2 M€ investis en 2025



Depuis
21 ans



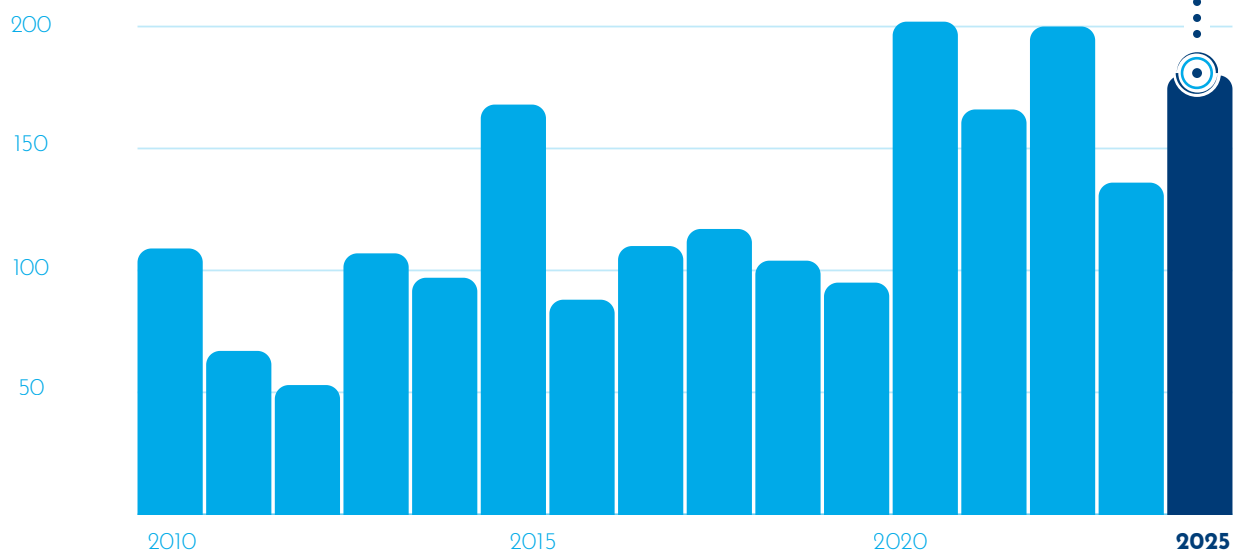
Un apport
cumulé de
59,8 M€



Pour **246**
start-up

Premier des réseaux membres de France Angels au vu des investissements cumulés des 5 dernières années : **21,4 M€**

en k€



La moyenne des investissements de premier tour est de **180 K€** en 2025

Entreprises financées

1^{er} tour

1,26 M€



Plateforme d'orchestration et d'automatisation de test d'intrusion (cyberdéfense). Haryon permet de simuler des attaques afin d'identifier les vulnérabilités des systèmes d'information et renforcer la sécurité des organisations.

haryon.fr

medicud

BETTER HEALING FOR EVERYONE

Dispositif médical de prévention des complications post-opératoires. Medicud développe Dryum, un pansement actif à pression négative réduisant les risques d'infection et facilitant le retour rapide des patients après chirurgie.

medicud.it

MOÏZ

Gamme de dispositifs de capteurs connectés sans fil et sans piles pour environnements industriels. MOÏZ développe des solutions permettant de déployer des capteurs autonomes sans maintenance énergétique.

moiz-eh.com



Optipus développe une technologie de peaux photovoltaïques organiques ultra-fines et flexibles permettant d'alimenter ou de prolonger l'autonomie des objets connectés, des équipements de mobilité et des systèmes embarqués.

optipus-pv.com



Thérapies à base de cellules souches mésenchymateuses (CSM). Steminov développe des solutions innovantes visant à traiter diverses pathologies grâce aux propriétés régénératives des CSM.

steminov.com



Drones innovants à haute capacité, conçus pour intervenir dans des environnements exigeants et des contextes critiques. Skydrone Robotics développe des solutions robustes adaptées aux missions professionnelles complexes.

skydrone-robotics.com



Modèles permettant aux gestionnaires de forêts de gérer, d'évaluer et de prédire les valeurs financière et écologique de leurs actifs.

symbiosemanagement.com

Entreprises financées Refinancements

2,96 M€



 <p>CARDIAWAVE</p> <p>Dispositif médical non invasif pour traiter les pathologies valvulaires cardiaques. cardiawave.com</p>	<p>CYCLAIR</p> <p>Robotique agricole permettant une réduction spectaculaire des intrants chimiques en continuant d'assurer la protection des cultures. cyclair.fr</p>	 <p>DIAGNOLY</p> <p>Dépistage des pathologies cardiaques du fœtus par des algorithmes de mathématiques appliquées et du Deep Learning. diagnoly.com</p>	 <p>Drone Geofencing</p> <p>Solution pour superviser une flotte de drones (exécutant des missions indépendantes ou en essaim) depuis un centre de contrôle. drone-geofencing.com</p>
 <p>GoSense</p> <p>Solutions adaptable à toutes les cannes blanches, basées sur capteurs 3D pour la mobilité des personnes mal-voyantes. gosense.com</p>	 <p>inergeen</p> <p>Conception d'espaces modulaires en bois sur mesure, transportables et durables pour des usages événementiels, tertiaires et résidentiels. inergeen.com</p>	<p>INSPEERE</p> <p>Solution de cybersécurité compressant, chiffrant et dispersant les données pour une protection accrue. inspeere.com</p>	<p>Kimialys</p> <p>Kimialys développe et commercialise des nanoparticules dédiées au diagnostic biologique, améliorant la précision des tests. kimialys.com</p>
<p>Losonnante</p> <p>Dispositif sonore pour les espaces publics fonctionnant par conduction osseuse qui propose aux visiteurs une expérience sensorielle impactante. losonnante.com</p>	 <p>plantibodies</p> <p>Anticorps monoclonaux biosimilaires synthétisés à partir de plantes, pour lutter contre cancers ou infections. plantibodies.tech</p>	 <p>POSITHÔT</p> <p>Production de positons pour contrôle non destructif et analyse de surface avec une résolution à l'échelle de l'atome. posithot.com</p>	 <p>Rheonova Rheological Solutions for Industry</p> <p>Dispositif innovant permettant la mesure des propriétés physiques du mucus broncho-pulmonaire. rheonova.fr</p>
 <p>SeaBeLife</p> <p>Candidats médicaments destinés à bloquer la nécrose régulée de cellules dans le cas de maladies graves. seabelife.com</p>	 <p>visionairy</p> <p>Application de vision industrielle pilotée par l'IA pour automatiser le contrôle qualité des PME. visionairy.io</p>	 <p>Winalist</p> <p>Plateforme qui permet de faciliter et simplifier la réservation d'expériences œnologiques. winalist.fr</p>	 <p>WATTPARK</p> <p>Fabrication de bornes de charges de véhicules électriques et écosystème d'application associées. wattpark.eu</p>

Une centaine de start-up accompagnées en 2025

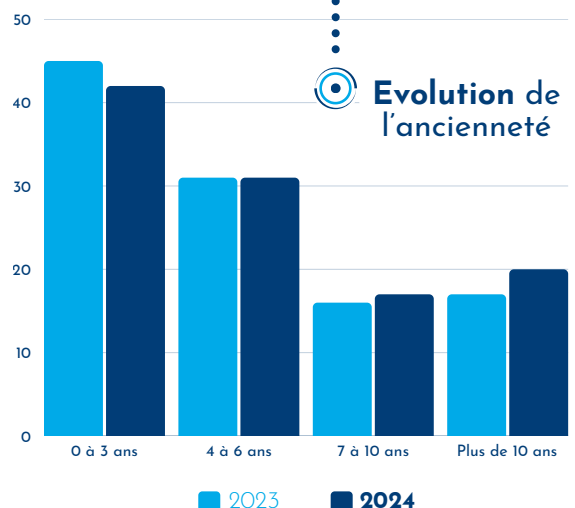
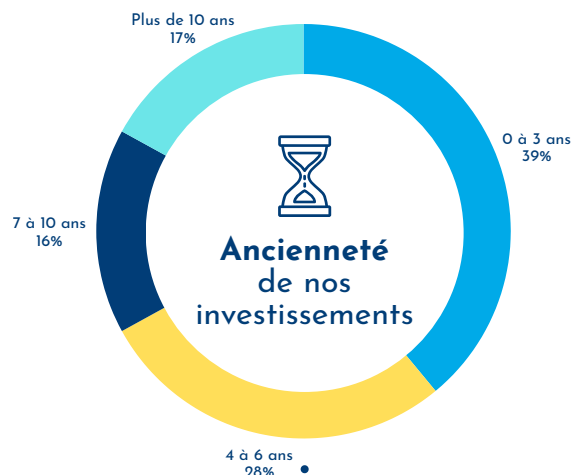
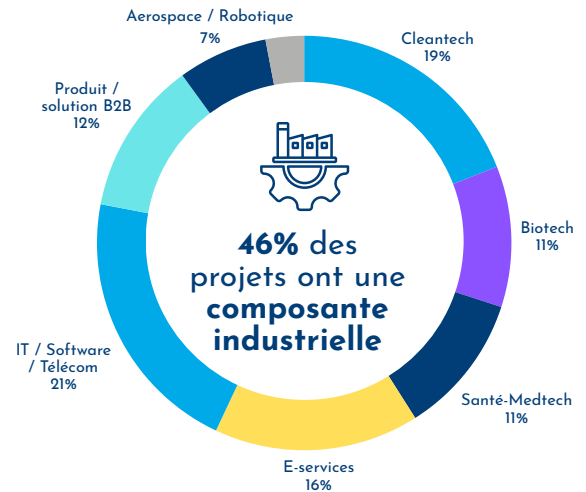
100 start-up dans le portefeuille de BADGE Leurs accompagnateurs partagent leurs retours d'expérience pour mieux les accompagner

L'accompagnateur BADGE est le référent des autres investisseurs membres du réseau. Il est généralement membre, de plein exercice le plus souvent, consultatif a minima, de l'instance de gouvernance de la start-up. A ce titre, il a un double rôle de conseil stratégique (politique produits, marketing, commerce, RH, finances, juridique en fonction de ses compétences) et de surveillance via les règles mises en place par le Pacte d'Actionnaires. Un certain nombre de décisions ayant un impact stratégique ou financier fort requièrent en général le vote conforme d'une majorité des membres investisseurs. L'expérience montre que la surveillance n'est pas inutile : rythme de dépenses dangereux, recrutements mal avisés, manque de reporting ou de transparence, jusqu'à des prises de décisions des fondateurs qui pourraient s'avérer illégales ou contraire au Pacte d'Associés...

Les règles de gouvernance et les échanges de bonnes pratiques mises en place par BADGE entre ses accompagnateurs ont pour but d'entretenir la vigilance des accompagnateurs du réseau pour les aider à prévenir ces situations ou à en traiter les conséquences.

Pour des raisons pratiques, nous n'avons pu organiser en 2025 qu'une seule réunion de partage d'expériences, bonnes ou mauvaises, pour un objectif de deux par an. Cette réunion d'une demi-journée en novembre, a été très riche. Elle avait pour thème la prévention des difficultés des entreprises de notre portefeuille. Les quelques 25 participants (la moitié de nos accompagnateurs actifs) ont bénéficié des témoignages de deux personnalités extérieures qui ont été fort appréciées : Monsieur Dominique-Paul Vallée, juge consulaire honoraire au tribunal des affaires économiques de Paris, ancien responsable du pôle prévention des difficultés des entreprises, et Maître Alexandra Banch, Administrateur Judiciaire, associée du cabinet ARVA. François Levé, vice-président de BADGE a également partagé son expérience de la restructuration des tours de table pour contribuer au sauvetage d'entreprises en difficulté.

Ces actions, bienveillantes, sans complaisance, demandent beaucoup d'engagement et prennent beaucoup de temps à nos accompagnateurs bénévoles. Ce temps, s'il est valorisé au taux horaire de l'associé senior d'une société de conseil (entre 300 et 600 €), peut représenter des sommes très significatives : nous avons une cinquantaine d'accompagnateurs actifs pour une centaine de sociétés accompagnées. Si l'on considère que chaque société requiert de son accompagnateur une attention de quelques heures par mois pour le reporting et le Comité Stratégique en période calme, jusqu'à une dizaine d'heures, ou plus, par semaine lors de périodes de levée, sortie ou simplement crise, cela peut représenter 2 à 3 millions € par an pour notre seul réseau...



Évolution de notre portefeuille en 2025

Indicateur de performance

L'activité des BAs comporte un grand facteur de risque. L'appréciation de la performance est mesurée sur une longue période. Nous suivons sur 5 ou 10 années glissantes le taux d'échec des sociétés financées en mesurant la proportion des apports financiers de nos membres, sur la période considérée, devenue irrécupérable dans les sociétés entrées en liquidation.

Le tableau ci-dessous montre la qualité de notre performance sur 5 et 10 années glissantes. Nous l'attribuons à l'amélioration continue de nos processus de sélection, d'instruction et d'accompagnement des start-up.

- Le taux de perte à 10 ans des montants apportés aux start-up demeure à un niveau modéré (à 9%).
- Calculé fin 2025, le taux sur 5 ans remonte à 5,6% : la croissance de 2 points est due à mise en liquidation de plusieurs sociétés dont les premiers tours ont eu lieu avant 2020 et refinancées à plusieurs reprises sur la période considérée.

Taux de perte sur investissements	à fin 2021	à fin 2022	à fin 2023	à fin 2024	à fin 2025
Sur les 10 dernières années	10,7 %	9,4 %	9,7 %	7,6 %	9,1 %
Sur les 5 dernières années	3,6 %	2,8 %	6,4 %	3,6 %	5,6 %



Sorties

Depuis 2010, le multiple global des sorties est de 2 (il est bien supérieur pour les investisseurs ayant bénéficié de défiscalisation).

Trois sorties en 2025, Predictice (1^{er} tour en 2017), Genexpath (1^{er} tour en 2022) et Nanoe (sortie partielle, 1^{er} tour financé en 2012).

- Le multiple global sur ces sorties atteint 3,2.

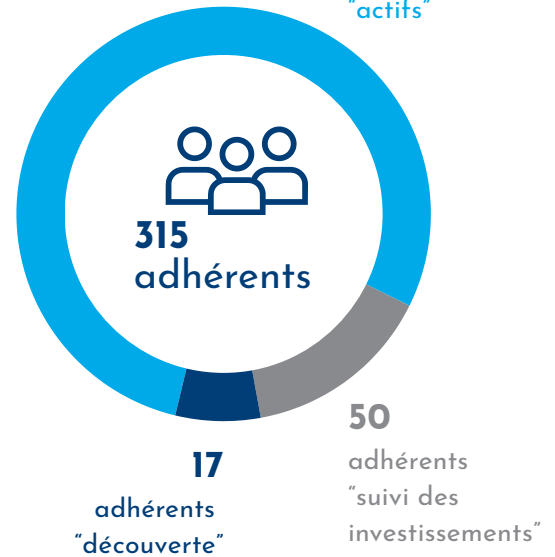
315 adhérents en 2025

La force du réseau

248
adhérents
"actifs"

Stabilisation à un niveau élevé de nos adhérents

Ceci est permis par nos actions de communication, la visibilité de nos membres dans de nombreux événements relatifs aux start-up, les relations régulières avec les Associations des Alumni de Grandes Ecoles dont nous sommes partenaires, et aussi grâce à l'équipe expérimentée (Délégué Général et Secrétariat) disponible pour répondre aux questions des personnes intéressées.



DEVENEZ BUSINESS ANGEL

Le réseau des Business Angels des Grandes Ecoles :

- met en relation les entrepreneurs avec les Business Angels investisseurs,
- noue des liens avec les incubateurs et accélérateurs, notamment ceux au sein des Grandes Ecoles,
- apporte soutien méthodologique et formation aux Business Angels
- organise l'accompagnement de ces jeunes entreprises,
- facilite la création de groupes de Business Angels dans les associations d'anciens élèves des Grandes Ecoles.

→ <https://business-angels.info>

Mise en relation Entrepreneurs / Business Angels

Soutien et formation aux Business Angels

Partage d'expériences entre investisseurs

Investissement direct ou via SIBA (Société d'Investissement de Business Angels)

Plusieurs profils

- Ingénieur
- Commerce & Management
- Expert (juridique, sectoriel...)

✓ 142
investisseurs
en 2025

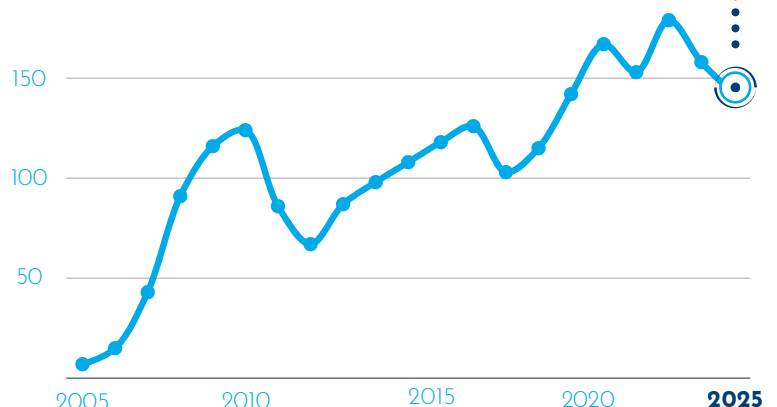


59 nouveaux
+ 2 retours
adhérents

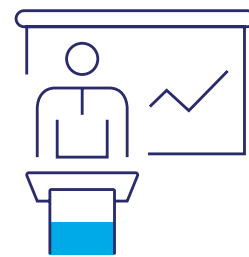
dont 48 nouveaux
adhérents "actifs"



33,2 k€
montant moyen investi
par investisseur en 2025



Soutien & formation



Les Business Angels des Grandes Écoles assurent un soutien et une formation à leurs membres au travers de réunions thématiques régulières et grâce à une bibliothèque dédiée aux BAs régulièrement actualisée.

En 2025, plusieurs événements ont été organisés à cet effet :

- Deux réunions d'accueil des nouveaux membres et de présentation des Business Angels des Grandes Écoles, animées par Paul Leondaridis, Président de BADGE et Corentin Gaudelot, Délégué Général.
- Deux sessions de formation consacrées au processus d'instruction, animées par Philippe Pernot, Vice-Président en charge de l'instruction des projets.
- Deux sessions de formation, organisées en deux séances, sur le pacte d'actionnaires, animées par Henri Jannet, Président d'honneur et référent pacte.
- Une réunion à destination des accompagnateurs, animées par Christian Nguyen-Van-Yen, Vice-Président en charge de l'accompagnement et des sorties.

La Bibliothèque des BAs représente une ressource essentielle pour les membres, leur fournissant une diversité d'informations pour mener à bien leurs fonctions d'instructeur, d'accompagnateur et d'investisseur.

En 2025 elle a été enrichie par :

- Les Books des sociétés financées (rubrique Documents et Présentations).
- Les comptes-rendus et replays des réunions plénières mensuelles.
- Les supports de présentation des différentes formations de l'année.
- Les comptes rendus et documents présentés lors des réunions d'échange des Accompagnateurs.



Agenda des prochaines formations BADGE 2026

- **Formation Pacte d'actionnaires**
Lundis 23 novembre et 14 décembre 2026
- **Formation Instructeurs**
Vendredis 4 juin et 20 novembre 2026
- **Réunion Accompagnateurs**
Lundi 1^{er} juin 2026

Gouvernance

au 31.12.2025

Bureau



Catherine DELCROIX
Secrétaire Générale

Présidente de la SIBA BADGE 2019



Paul LEONARIDIS
Président

Trésorier de France Angels



Gilles DROUARD
Trésorier

Président de la SIBA
BADGE 2021



Michael SCHACK
Vice-Président

Coordinateur
du "Sourcing"



François LEVÉ
Vice-Président

Chargé des Comités de
Validation et de Sélection
Président de Badge
Participations



Henri JANNET
Président d'Honneur

Président de Badge
Services
Président des SIBA
BADGE 2015 et 2010



Jacques TAMISIER
Président d'Honneur



Philippe PERNOT
Vice-Président

Chargé de l'Instruction et
du système d'information



**Christian NGUYEN
VAN YEN**
Vice-Président

Chargé de
l'Accompagnement
des projets

Autres administrateurs



Christian DELAROCHE
Administrateur



Annie COMBELLES
Administrateur
Présidente de la SIBA
BADGE 2025



Patrick FRINAULT
Administrateur
Président de la SIBA
BADGE 2017



Olivier GAUMONT
Administrateur



Charlotte GAZEAU
Administrateur
Relations avec les
écoles de management



Brigitte HIDDEN
Administrateur
Relations avec les
écoles d'ingénieur



Gaston KHOURY
Administrateur
Président de la SIBA
BADGE 2023



Eric LANZI
Administrateur



Gilles VAILLANT
Administrateur
Président de la SIBA
BADGE INVESTISSEMENT



Isabelle REULIER
Administrateur



Benoit THIEBLIN
Administrateur

Focus sur la SIBA BADGE 2025

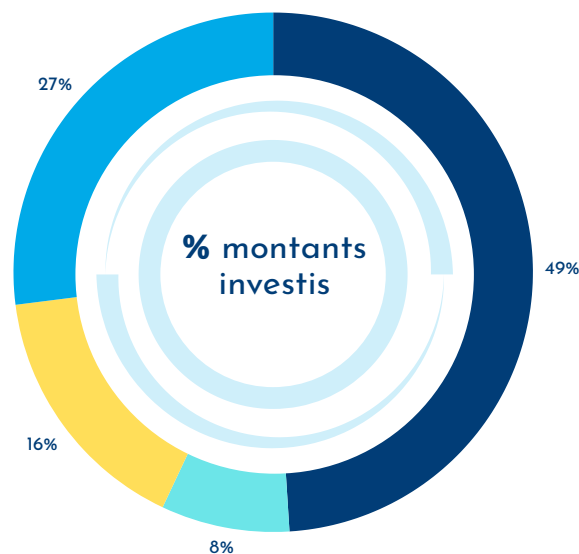
Une dynamique collective au service des projets innovants

La SIBA BADGE 2025, SAS à capital variable, a réuni 767 000 euros apportés par 51 adhérents associés à l'issue de deux levées de fonds.

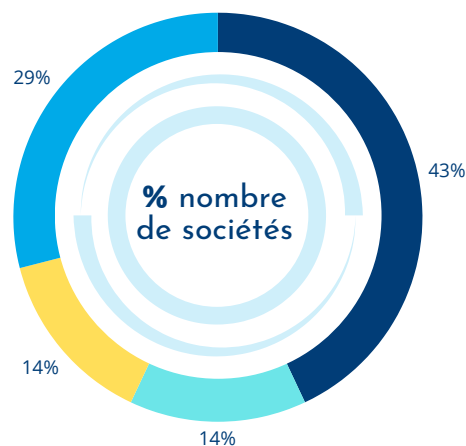
A l'instar de ses aînées, la SIBA BADGE 2025 abonde les seuls projets plébiscités par les adhérents individuels de BADGE. Elle fonctionne comme un **mini fonds d'investissement**, avec un Comité d'Investissement qui fait des recommandations au Conseil d'Administration seul décideur in fine. Celui-ci veille à l'équilibre sectoriel du portefeuille constitué, en privilégiant les participations permettant une **déduction à l'IR**. La SIBA apporte une attention particulière aux impacts sociétaux ou environnementaux de chaque projet en plus de l'approche industrielle et innovante du dossier.

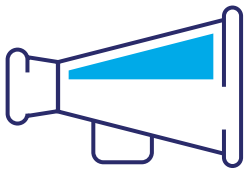
Le comité d'investissement s'est réuni cinq fois en 2025 et a décidé d'investir 295 000 euros dans 8 projets innovants. Toutefois, seuls les 7 premiers projets ont été financés sur l'année 2025, le huitième, légèrement retardé par des procédures administratives sera nanti début 2026. Les 7 versements effectués en 2025 concernent des sociétés au statut **JEIR** vis-à-vis de la fiscalité.

Le comité d'investissement procédera en 2026 à de nouvelles recommandations d'investissements afin de boucler les 62% de financement restant d'ici le 31 décembre 2026.



- Biotech, Medtech
- Industrie
- Numérique, Cybersécurité
- Aéronautique, drones





Communication & recrutement des adhérents

BADGE renforce son rayonnement et son attractivité dans l'écosystème early-stage

En 2025, BADGE poursuit sa dynamique et confirme son rôle moteur parmi les réseaux de Business Angels en France. Le réseau consolide son positionnement en combinant visibilité accrue, pédagogie de l'investissement et développement de sa communauté d'investisseurs.

Cette stratégie vise à renforcer à la fois la qualité du dealflow et l'attractivité du réseau auprès de nouveaux membres. Grâce à une communication structurée et à des outils digitaux performants, BADGE renforce son rôle de plateforme de référence pour les entrepreneurs en recherche de financement et pour les investisseurs souhaitant s'impliquer dans l'amorçage.

Une nouvelle stratégie éditoriale

BADGE a structuré une stratégie éditoriale visant à diffuser une pédagogie de l'investissement early-stage auprès de l'écosystème. Au-delà des annonces d'investissements et des communications institutionnelles, le réseau développe sur LinkedIn une prise de parole régulière consacrée aux mécanismes de l'amorçage. Ces contenus abordent notamment le rôle des Business Angels, les étapes d'une levée de fonds, les enjeux de gouvernance des start-up ainsi que les bonnes pratiques d'instruction et les fondamentaux d'une thèse d'investissement.

Le site internet de BADGE fait partie intégrante de cette stratégie de visibilité en constituant le point d'entrée du réseau pour les entrepreneurs et les investisseurs. Le dépôt et le suivi des dossiers s'effectuent via la plateforme Dealflux, permettant un traitement structuré des candidatures et des échanges sécurisés entre porteurs de projets et instructeurs.

Un réseau attractif pour les nouveaux investisseurs

La visibilité accrue de BADGE et la structuration de sa communication contribuent également à renforcer l'attractivité du réseau auprès de nouveaux membres. Entrepreneurs, dirigeants et cadres expérimentés rejoignent chaque année notre communauté d'investisseurs.

Cette dynamique de recrutement s'appuie également sur les partenariats historiques de BADGE avec les Grandes Ecoles et leurs réseaux d'alumni, qui constituent un vivier naturel d'investisseurs potentiels partageant une culture entrepreneuriale et d'innovation.

Elle permet d'enrichir la diversité des expertises au sein du réseau et d'élargir sa capacité d'investissement et d'accompagnement, contribuant pleinement à la mission de BADGE : soutenir l'émergence et la croissance d'entreprises innovantes grâce à l'engagement de Business Angels issus des grandes écoles.



6000

Abonnés



128

Publications



+ 100 K

Vues



6334

Réactions organiques

Les sessions de pitches mensuelles

Un moment décisif pour les entrepreneurs en recherche de financement



Les réunions mensuelles sont un moment-clé dans le processus d'investissement de BADGE. Après un processus de due-diligence concluant des instructeurs, elles permettent aux entrepreneurs de présenter leur projet aux Business Angels du réseau et de partager leur vision, leur ambition et les grandes lignes de leur stratégie de développement.

C'est aussi l'occasion pour les Business Angels de mieux connaître les entrepreneurs, d'apprécier le dynamisme et les compétences des équipes.

La première partie de la réunion est l'occasion de rappeler l'avancement des dossiers en cours. Des présentations sont également organisées sur les tendances de l'écosystème entrepreneurial.

En deuxième partie, les start-up dont l'évaluation par les instructeurs est favorable viennent pitcher afin de convaincre les investisseurs.

À ce stade, le recueil des intentions d'investissement peut commencer et donner lieu à une réunion d'approfondissement.

Les réunions mensuelles participent au dynamisme et à la cohésion de BADGE.



Agenda 2026 Réunions Mensuelles

Animées par Philippe Pernot,
Vice-Président chargé de l'instruction

- 22 septembre
- 13 octobre
- 24 novembre
- 15 décembre

Maintien et élargissement des dispositifs fiscaux en faveur de l'innovation

Investir dans l'innovation, c'est accepter une part de risque importante. Dans ce contexte, les dispositifs fiscaux restent un levier essentiel pour orienter l'épargne vers l'innovation et accompagner les premières phases de développement.

Depuis 2024, le cadre s'est renforcé avec des réductions d'impôt pouvant atteindre 30% à 50% des montants investis, selon la nature des projets. Le maintien du statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI) dans le budget 2026, avec le seuil de 20% de dépenses en R&D, apporte une stabilité attendue par l'écosystème.

Ce dispositif s'inscrit désormais dans un ensemble plus structuré : le JEI, socle historique, le JEIR pour

les projets de rupture à forte intensité de recherche, les JEIC en forte croissance, ainsi que le statut JEII, plus récent, qui élargit ces mécanismes aux entreprises à impact.

Au sein de BADGE, cette orientation se retrouve concrètement : **15 des 23 entreprises financées en 2025 disposent du statut JEIR**. Une donnée qui traduit le positionnement du réseau sur des projets technologiques exigeants, souvent issus de la recherche.


Ces dispositifs ne suppriment pas le risque, ils permettent de mieux l'accompagner. Ils jouent ainsi un rôle réel pour encourager l'investissement en amorçage et soutenir l'émergence d'innovations de rupture.

Synthèse des élargissements du dispositif "Jeunes Entreprises" - Mission Midy	JEIC Jeunes Entreprises d'Innovation et de Croissance Taux de dépense R&D 5 à 20% + critères de croissance	JEI Jeunes Entreprises Innovantes Taux de dépense R&D 20%	JEII Jeunes Entreprises Innovantes à Impact Taux de dépense R&D > 5% + être entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS) ou société commerciale de l'ESS	JEIR Jeunes Entreprises Innovantes à Impact Taux de dépense R&D > 30%
1- Aide pour embaucher (exonération de charges)	✓ 8 ans	✓ 8 ans	✓ 8 ans	✓ 8 ans
2- Aide en trésorerie (éligibilité au CIR "accéléré")	✓	✓	✓	✓
3- Aide pour lever (incitation fiscales "IE-JEI-Midy" pour les particuliers)	Réduction d'impôts de 30% du montant investi dans une JEIC jusqu'à 150.000€ soit jusqu'à 50.000€ de réduction d'impôt, hors du plafond des niches fiscales	Réduction d'impôts de 30% du montant investi dans une JEI jusqu'à 150.000€ soit jusqu'à 50.000€ de réduction d'impôt, hors du plafond des niches fiscales.	Réduction d'impôts de 30% à 40% du montant investi dans une JEII jusqu'à 100.000€ soit jusqu'à 40.000€ de réduction d'impôt, hors du plafond des niches fiscales.	Réduction d'impôts de 30% à 50% du montant investi dans une JEIR jusqu'à 100.000€ soit jusqu'à 50.000€ de réduction d'impôt, hors du plafond des niches fiscales.
Direct	✓ 30%	✓ 30%	✓ 40%	✓ 50%
Semi-direct (via des SPV de type SA ou SAS)	✓ 30%	✓ 30%	✓ 40%	✓ 50%
Indirect (via des FPCI)	✓ 30%	✓ 30%	✓ 30%	✓ 30%

 Dispositif existant avant 2003

 Élargissement du dispositif depuis 2024

 Élargissement du dispositif depuis 2025

 Élargissement du dispositif en 2026

Nos sociétés financées partagent leurs progrès, témoignant le dynamisme de notre portefeuille

SeaBeLife prépare une étape décisive avec le lancement attendu d'études cliniques d'ici fin 2026 pour deux candidats médicaments ciblant simultanément la nécroptose et la ferroptose, une approche thérapeutique first-in-class. Les indications visées – la DMLA sèche et les hépatites aiguës sévères – répondent à des besoins médicaux aujourd'hui sans solution efficace. Une avancée importante pour cette biotech, soutenue par BADGE depuis 2021 et renforcée en 2025 par un partenariat stratégique avec le laboratoire Unither, dont le contact a été établi par l'intermédiaire de nos Business Angels.



SINAY franchit un nouveau cap avec le lancement de sa série A, destinée à accélérer son développement à l'international. Forte de 130 collaborateurs, la société développe des solutions de données et d'intelligence artificielle appliquées aux activités maritimes – de la logistique portuaire à la surveillance environnementale – en collectant et analysant des données pour optimiser les opérations et réduire leur impact sur les écosystèmes océaniques. Une nouvelle étape de croissance pour cette entreprise qui place la technologie et l'impact environnemental au cœur de son modèle.

RogerVoice a marqué 2025 par un double cap symbolique : ses dix ans et le franchissement des 10 M€ de chiffre d'affaires. L'entreprise, opérateur officiel retenu par la Fédération Française des Télécommunications depuis l'arrivée des Business Angels, poursuit sa mission de rendre la communication accessible aux personnes malentendantes grâce à l'interprétation en langue des signes et à la transcription automatique. Financièrement solide avec un EBITDA et un résultat net positifs, RogerVoice a également obtenu l'agrément des autorités américaines pour déployer son service aux États-Unis – une étape clé pour son développement international.



Visionairy développe une plateforme d'intelligence artificielle permettant d'automatiser le contrôle qualité sur les lignes de production, en détectant les défauts en temps réel grâce à la vision par ordinateur. 1ère année d'équilibre du résultat et pipe 2026 très prometteur. La pugnacité de l'équipe a fait la différence en 2025 : confirmation de la reprise opérée fin 2024 avec une croissance de +66 % par duplication de lignes dans les comptes existants et l'ouverture de 7 nouveaux comptes (AgroIndustrie, Recyclage et Défense). Voilà de quoi nourrir notre confiance dans une équipe à la fois transparente avec son board, ambitieuse et résiliente.



Cardiawave franchit une étape clé avec l'obtention du marquage CE pour Valvosoft®, la seule technologie non invasive dédiée au traitement de la sténose aortique sévère. Basée sur l'utilisation d'ultrasons focalisés, la solution permet d'améliorer l'ouverture de la valve aortique chez les patients atteints de cette pathologie. Les études cliniques menées ont montré non seulement l'efficacité immédiate du traitement, mais aussi la poursuite dans le temps de l'amélioration. Une avancée majeure pour cette medtech française, qui ouvre la voie à une adoption clinique plus large en Europe et permet aussi d'entamer le processus réglementaire aux États-Unis.



Rejoignez-nous

Devenez membre "actif" des business angels

Le statut « Actif » comprend l'accès au site de gestion des projets, l'abonnement à la lettre d'information, la participation aux réunions de sélection et de présentation de projets, aux sessions de formation, l'accès au suivi des dossiers investis. Vous aurez la possibilité d'investir dans les start-up en phase d'amorçage sélectionnées par notre réseau.

Le montant de la cotisation annuelle est de 260 €



Dès votre arrivée, vous pourrez, en rejoignant nos équipes de Sourcing, participer à la détection de bons projets innovants, susceptibles de lever des fonds. Dans ce but, vous pourrez en particulier assister et représenter notre association aux événements organisés par les incubateurs où les start-up viennent présenter leur projet. Rapidement, vous pourrez, en fonction de vos attentes, participer au Comité de Validation ou devenir instructeur d'un projet.

business-angels.info/business-angels/adherer

Une grande implication de nos membres pour le développement de start-up

Le sourcing

24 membres

La sélection

10-15 membres du Comité de validation examinent 5 à 6 dossiers chaque semaine

L'instruction

28 membres ont instruit 32 dossiers

L'accompagnement

62 accompagnateurs pour 104 sociétés suivies

SIBAs

Chaque SIBA est dotée d'un Conseil d'Administration de 4 ou 5 membres et d'un comité d'investissement pour la constitution du portefeuille. Huit SIBAs sont actives au 31/12/2025.



Devenez
Business Angel
maintenant !



Déposez
votre projet
immédiatement !



Corentin GAUDELLOT
Délégué Général



Dimitri OMGBA
Responsable Communication

.....

Les Business Angels des Grandes Écoles

Siège : 12 Rue de Poitiers 75007 PARIS

Bureaux : 1 rue de Stockholm, 75008 PARIS

+33 1 42 22 67 35 ■ secretariat@business-angels.info



LES BUSINESS ANGELS
DES GRANDES ÉCOLES
La passion de l'innovation

<https://www.business-angels.info>