# Entreprises à impact : l'Union européenne à la recherche d'un cadre commun

## Note sur l'étude de la Commission européenne *Impact-driven businesses in the EU: State of play and future prospects* (DG GROW, 2026)[1]

**Sarah Vandenbroucke,** docteur en droit, ingénieure de recherche, projet Société à Mission Europe

En septembre 2026, la Commission européenne a publié une étude de près de 240 pages sur les *impact-driven businesses* (entreprises à impact). Commandée par la direction générale du Marché intérieur, de l'Industrie, de l'Entrepreneuriat et des PME (DG GROW), elle cherche à définir, à mesurer et, peut-être un jour, à reconnaître les entreprises qui placent un objectif social ou environnemental au cœur de leur modèle. Une définition commune est le préalable de toute politique publique ciblée : il faut pouvoir identifier ces entreprises avant d'agir en leur faveur. Trois finalités sont envisageables. La première relève du marché intérieur : faire reconnaître les statuts nationaux d'un État membre à l'autre. La deuxième relève du soutien aux entreprises : mieux les prendre en compte dans l'accès au financement et dans la commande publique. La troisième, plus modeste, est la lisibilité : rendre visible le modèle et sa contribution à l'intérêt général. L'étude évoque ces trois pistes, mais sans fixer de finalité à la reconnaissance. Aucune suite législative n'est annoncée à ce stade

### 1. CONTEXTE DE L'ÉTUDE ANCRÉ DANS LE TOURNANT DE LA *COMPÉTITIVITÉ*

En vingt ans, la responsabilité des entreprises a changé de nature en droit de l'Union. Elle est passée d'engagements « principalement volontaires » à des « attentes réglementaires de plus en plus structurées » (p. 19).
La directive sur les informations non financières (2014), puis la CSRD et la CSDDD, ont fait de la transparence et de la vigilance des obligations. La seconde Commission von der Leyen a infléchi cette trajectoire. Après le rapport Draghi (2024) et la Boussole pour la compétitivité (2025), le mot d'ordre est devenu la « simplification ». La Directive Omnibus I, adoptée le 24 février 2026, en est la traduction la plus nette.

L'étude ne renonce pas pour autant à la durabilité. Conformément au « mandat de compétitivité » de la DG GROW (p. 25), elle cherche à poursuivre simultanément compétitivité, durabilité et résilience (p. 11). Les entreprises à impact seraient sources d'innovation, de résilience, voire d'autonomie stratégique (p. 13-14 et 23), donc augmenterait leur compétitivité internationale. Les obstacles relevés sont d'ailleurs formulés dans la langue du marché unique : fragmentation réglementaire, absence de reconnaissance mutuelle des statuts nationaux, neutralité concurrentielle, accès au financement et à la commande publique (p. 14 et 22).

On assiste donc à un déplacement de la logique européenne : Il ne s'agit plus (seulement) d'imposer à toutes les entreprises des obligations de respecter des contraintes environnementales, mais de rendre visibles celles qui s'engagent volontairement, avec une reconnaissance des pouvoirs publics. L'étude le dit expressément : l'entreprise à impact se distingue par l'intégration structurelle d'une contribution positive, « et non par la simple conformité » (p. 63). Le pari n'est pas sans risque. Les engagements volontaires ont eu jusqu'ici des effets limités et ont souvent nourri le *greenwashing*. D'où l'importance que l'impact soit intégré au modèle d'affaires.

### 2. CE QUE PROPOSE L'ÉTUDE

Réalisée par le cabinet WYG, l'étude croise une revue de littérature, une enquête en ligne (242 réponses complètes, dont 132 entreprises), 57 entretiens, quatre études de cas, une analyse comparée des cadres nationaux et un atelier de parties prenantes tenu à Bruxelles le 10 juin 2026 (p. 12 et 29-31).

[1] Commission européenne, DG GROW, *Impact-driven businesses in the EU: State of play and future prospects*, rapport final rédigé par WYG (N. Gautier, T. Petričević, G. D'Andrea, I. Đokić, V. Jug et V. Golubić Woudstra), Luxembourg, Office des publications de l'Union européenne, 2026, doi:10.2873/9531062. Selon la formule d'usage, le rapport n'engage que ses auteurs. Les numéros de page entre parenthèses renvoient à ce rapport ; les citations sont traduites par l'autrice.

Un objectif principal de l'étude : définir le terme « parapluie » *impact-driven companies*. La définition proposée est opérationnelle. C'est un outil d'analyse, non un statut juridique. En simplifiant, une entreprise est « à impact » lorsqu'elle remplit six conditions cumulatives (p. 63-67) :

- **L'entreprise exerce une activité marchande.** Elle tire au moins 20 % de ses revenus de la vente de biens ou de services
- **Elle s'est engagée**. Ses objectifs sociaux ou environnementaux sont précis et fixés ex ante, par exemple dans les statuts. Des effets positifs fortuits ne suffisent pas.
- **L'impact est au cœur du modèl**e. Sans l'objectif d'impact, le modèle d'affaires serait substantiellement modifié.
- **Sa gouvernance en tient compte.** Les décisions intègrent les intérêts des parties prenantes concernées.
- **Elle apporte des preuves crédibles et proportionnées.** Les exigences sont adaptées à sa taille et sa maturité.
- **Sa croissance accroît son impact.** Plus l'activité se développe, plus la contribution augmente.

Ainsi, une entreprise qui se contente de respecter ses obligations de RSE et de vigilance n'est pas une entreprise à impact, même si sa performance extra-financière est bonne : l'étude la range dans une configuration de « conformité » (p. 39).
À l'inverse, les structures de l'économie sociale sans activité marchande durable sortent du champ. Enfin, la définition est indifférente à la forme juridique (p. 63-67). Le statut ne suffit donc pas : une société à mission ou une società benefit n'est une entreprise à impact que si elle remplit ces six conditions. Une entreprise sans statut particulier peut, elle, en être une.

**Combien sont-elles ?** Faute de définition commune et de statistiques harmonisées, l'étude reconnait ne pas pouvoir les dénombrer. Ses indicateurs indirects dessinent toutefois une croissance rapide. Les B Corp sont passées en Europe de 9 à environ 2 550 entre 2013 et 2026, et les *società benefit* italiennes de 177 à 4 593 entre 2017 et 2024. La France compte environ 500 nouvelles sociétés à mission par an depuis 2021 (p. 79-80). Les statuts ne captent qu'une partie du phénomène. En France, le Mouvement Impact France estime entre 10 000 et 15 000 le nombre d'entreprises à impact, soit bien davantage que de sociétés à mission (p. 82). À l'échelle de l'Union, la population répondant aux critères de l'étude se compterait « en centaines de milliers plutôt qu'en milliers » (p. 83).

### LA SOCIÉTÉ À MISSION, UNE RÉFÉRENCE DE L'ÉTUDE ?

L'étude analyse en détail deux statuts nationaux : la *società benefit* italienne et la société à mission française. Elle présente le modèle français comme « l'une des approches législatives les plus structurées de l'Union » (p. 134) pour inscrire la raison d'être, la gouvernance des parties prenantes et la redevabilité dans le droit des sociétés (p. 134). Elle ne la qualifie pas de modèle le plus abouti, mais en fait sa référence en matière de contrôle de la mission.

Ce qui convainc les auteurs, c'est une architecture de contrôle à plusieurs niveaux : une raison d'être statutaire, des objectifs sociaux et environnementaux, un comité de mission comprenant au moins un salarié et la vérification par un organisme tiers indépendant. Ils en tirent l'un de leurs enseignements principaux : *« l'architecture de redevabilité compte » (p. 159).*

Cependant, l'étude pointe aussi les limites de ce modèle. Plus d'un quart des sociétés à mission ont adopté une raison d'être sans lien avec leur cœur d'activité - et les missions énoncées sont parfois vagues. Seules 28 % se fixent des objectifs à plus de quatre ans (p. 139 et 160). Enfin, pour la visibilité internationale et les investisseurs, la certification B Corp est souvent jugée plus efficace.

L'étude range ainsi la société à mission parmi les « modèles de gouvernance à finalité », et considère que l'Union pourrait en tirer des exigences en termes de gouvernance durable, graduées selon la taille de l'entreprise.

## 3. UNE CATÉGORIE FRAGMENTÉE

La première conclusion de l'étude est un constat de fragmentation. Elle y voit l'un des principaux obstacles à la compréhension et au soutien de ces entreprises (p. 12). Les concepts existants divergent sur la forme juridique, la gouvernance, la mesure de l'impact, la propriété et les objectifs poursuivis. Le terme lui-même est peu connu. Beaucoup de personnes interrogées ignoraient l'expression *impact-driven business*, tout en connaissant des notions voisines.

La fragmentation est aussi juridique. Seize États membres disposent d'un cadre dédié à l'entreprise sociale. Selon l'étude, trois seulement, l'Italie, la France et l'Espagne, permettent d'inscrire un objectif d'intérêt général dans l'objet d'une société commerciale ordinaire, reconnaissant ainsi les formes hybrides. Les écosystèmes sont, en outre, très inégaux.

L'étude relie explicitement cette hétérogénéité aux cultures d'entreprise. L'étude identifie ces différentes approches : dans les pays nordiques, l'impact y est rarement formalisé car la conduite responsable est une attente ordinaire pour toute entreprise, et non un facteur de distinction. En Europe centrale et orientale, la rentabilité reste souvent la priorité des entreprises, en héritage de la transition vers l'économie de marché. Les modèles à impact y suscitent davantage de méfiance. La France, elle, a la tradition d'organiser l'économie par le droit, expliquant la qualité juridique de la société à mission. Enfin, dans certains pays, profit et intérêt général restent perçus comme opposés. Les entreprises qui cherchent à concilier les deux en formes hybrides y trouvent difficilement leur place. Les auteurs en tirent une conclusion de méthode : aucun modèle unique ne conviendra à toute l'Union, et aucun modèle national n'est directement transposable (p. 15 et 176).

## 4. VERS UN CADRE EUROPÉEN COMMUN ?

La grande question de l'étude est celle de la construction d'un cadre européen. Sa réponse est prudente : oui, mais progressif et non contraignant. L'étude propose donc d'établir un « cadre de référence européen commun » sur les entreprises à impact. Ce cadre ne créerait ni catégorie juridique, ni statut, ni label. Il s'adresserait d'abord aux décideurs : institutions européennes, États membres, organisations représentatives, afin de leur fournir un langage commun pour concevoir les politiques publiques. Les critères repris de l'identification des *impact-driven businesses* permettraient de comparer les statuts nationaux et de faciliter leur reconnaissance mutuelle, sans les harmoniser. L'enquête montre un large soutien à cette démarche.
Trois répondants sur quatre (76 %) sont favorables à une définition européenne commune non contraignante, seuls 5 % s'y opposent (p. 185). Le soutien à un statut ou à un label européen volontaire, qui irait donc plus loin vers une reconnaissance européenne formalisée des *impact-driven businesses*, est lui aussi majoritaire parmi les répondants (66 %).

L'étude distingue donc la clarification des concepts de la reconnaissance formelle. La première est jugée prioritaire pour les répondants.

La seconde n'est souhaitable qu'à certaines conditions : une valeur ajoutée claire, une gouvernance solide, la proportionnalité, l'articulation avec les statuts nationaux et des garde-fous contre l'*impact-washing* (p. 189). Ces chiffres doivent être lus avec prudence. L'enquête repose sur une participation volontaire ; 72 % des réponses proviennent de cinq États membres (p. 87). Elle a notamment été diffusée par les réseaux de B Lab et de la Communauté des entreprises à mission[2], donc dans un écosystème déjà engagé.

Au-delà de cette première étape d'un cadre de référence commun, l'étude propose une intégration progressive des *impact-driven businesses* dans les politiques de l'union. D'abord, clarifier les concepts et d'organiser le dialogue entre États membres et parties prenantes. Ensuite, consolider les données existantes sur l'impact, et expérimenter les modèles. Enfin, considérer ces entreprises pour les valoriser dans les marchés publics et l'accès au financement. Un mécanisme de « statut » européen d'entreprise à impact n'est envisagé qu'après ces étapes effectuées, et seulement si sa valeur ajoutée est bien reconnue.

Cette approche prudente de l'étude contraste avec le diagnostic effectué, qui appelle à des exigences de crédibilité des modèles. En effet, les auteurs tirent eux-mêmes trois leçons des expériences nationales.

1. Les cadres volontaires ont besoin de standards minimaux pour éviter une adoption symbolique.
2. La gouvernance ne garantit pas, à elle seule, un impact positif.
3. La transparence sans contrôle reste insuffisante (p. 159).

L'étude le reconnait : un instrument non contraignant (e.g. le cadre de référence) risque de rester abstrait et ne suffira pas, à lui seul, à changer les comportements de marché (p. 186). Et pourtant, leur recommandation centrale s'en tient à l'adoption d'un cadre de référence – un vocabulaire – commun. Même la commande publique est abordée avec précaution : le statut ou le modèle d'affaires d'une entreprise ne saurait, à lui seul, emporter une préférence automatique (p. 193). La neutralité concurrentielle reste la règle.

L'étude marque néanmoins une étape. Pour la première fois, la Commission cartographie le champ, prend acte des statuts nationaux et envisage un cadre commun. Elle confirme que la durabilité n'a pas quitté l'agenda européen : elle a changé de langue. Reste à espérer que l'encouragement vers l'engagement volontaire des entreprises complétera le socle réglementaire, sans s'y substituer. Sinon, le *level playing field* en matière sociale et environnementale en souffrirait.

[2] L'enquête a été ouverte du 14 janvier au 28 février 2026. Les auteurs soulignent eux-mêmes que ses résultats sont indicatifs et non statistiquement représentatifs.