

LE JOURNAL DES ENTREPRISES

PAYS DE LA LOIRE RÉSEAUX ÉCONOMIQUES

Interview **Abab** : "L'inflation est une donnée inconnue pour les jeunes chefs d'entreprise"

Entretien avec Arnaud Jehenne, président d'Abab (Atlantique Business Angels Booster)

Propos recueillis par Caroline Scribe - 13 octobre 2022

Quelle est la posture des business angels face aux risques de récession qui se profilent pour l'économie française ? Quelles sont les conséquences de l'inflation pour les porteurs de projets ? Quels secteurs privilégient les investisseurs ? Éléments de réponse avec Arnaud Jehenne, président du réseau de business angels ligérien Abab (Atlantique Business Angels Booster).



▲ Patrick Richard, business angel, Arnaud Jehenne, président et Sophie Challan Belval coordinatrice du réseau ABAB. — Photo : Caroline Scribe

Dans le contexte actuel où les crises de toutes natures s'enchaînent, les business angels sont-ils encore prêts à investir ?

La bonne surprise de la période Covid a été la mobilisation des membres de notre réseau au chevet de nos start-up. Nous avons organisé plusieurs tours de table en urgence pour consolider des entreprises que nous avons en portefeuille. Nos business angels ont répondu présents en réinvestissant. À l'heure actuelle, la situation est la même. Il est dans notre ADN d'agir, de mobiliser l'épargne de nos concitoyens au profit des entreprises. Le message que nous voulons délivrer à l'écosystème est le suivant : en cette période de crise, nous sommes là pour vous financer. Ce n'est pas le moment d'être frileux. Il faut oser ! Notre raison d'être, c'est de dynamiser l'écosystème par la création d'emplois.

Malgré tout, la situation économique change-t-elle la donne ?

L'inflation est une donnée exogène et inconnue des jeunes chefs d'entreprise. Il faut les aider à lire, anticiper et réagir par rapport à cette situation nouvelle. L'inflation alourdit les charges. Des taux d'intérêt à 3 % au lieu de 1 %, cela représente le salaire d'un salarié pendant trois ans. L'inflation change donc les capacités de développement de l'entreprise. Les business models dans le digital, fondés sur des abonnements en mode SaaS à prix fixes, sont particulièrement exposés à ce phénomène. Si les prix partent à la hausse, les marges diminuent. Cela exige, soit de revoir à la hausse le prix de l'abonnement, soit de changer de modèle. L'inflation a également un impact sur la valorisation de l'entreprise. Les dirigeants de start-up qui veulent lever des fonds, en conservant au moins 50 % du capital, vont répercuter l'inflation sur la valorisation de leur entreprise qui atteint des montants irréalistes. Il y a là un vrai risque pour les start-up de sortir du marché du financement. D'autant que le marché, qui a beaucoup levé ces dernières années, va entrer dans une période de sevrage.

Avez-vous des secteurs d'investissement prioritaires ?

Non, nous nous gardons bien d'en avoir car de nombreux métiers de demain n'existent pas aujourd'hui. Il y a cependant des domaines d'activité un peu particuliers. Nous sommes prudents sur la deep et la biotech. Ce sont des domaines d'activité qui exigent beaucoup de financements sur une durée longue. Nous sommes trop petits pour accompagner ces dossiers. Nous les regardons avec enthousiasme, mais nous ne voulons pas prendre le risque de faire perdre du temps à ces chefs d'entreprise faute de moyens pour les suivre. Nous sommes également très vigilants sur les ISR (investissements socialement responsables). 330 milliards d'euros ont été fléchés vers les ISR en 2020, mais les contours de ces investissements sont mal précisés. Il est donc facile de tomber dans le "greenwashing". Nous préférons nous concentrer sur la valeur humaine des projets.

Inversement, quels secteurs pourraient vous intéresser ?

Les sujets sur l'eau, le digital, la mécano-chimie, l'hydrogène... peuvent nous intéresser. Mais, en numéro un, nous étudions les dossiers liés à la relocalisation, notamment, de technologies parties en Chine. Nous nous mobilisons autour de l'investissement direct dans des entreprises à 45 minutes de chez nous. Car c'est aussi la quête de sens qui motive et oriente le choix de nos business angels.

Quels dossiers avez-vous financés en 2022 ?

En 2022, nous avons investi 1,4 million d'euros qui pourraient être complétés d'ici la fin de l'année par un nouvel investissement de 500 000 euros sur un dossier. Ces chiffres sont un peu en retrait par rapport à 2021, où nous avons investi 2,5 millions d'euros. C'est une bonne performance dans le contexte actuel et c'est conforme à la tendance nationale. Nous avons ainsi investi dans les sociétés Glinko, ThermiUp, Retail VR, Ardamez, Origame et réinvesti, en deuxième tour, dans Dronelis et MGC. Depuis sa création en 2008, Abab a investi 19 millions d'euros dans 78 sociétés. Nous en avons actuellement 47 en portefeuille. Nous avons enregistré 15 sorties positives et 16 dépôts de bilan, ce qui est plutôt satisfaisant. Notre souci à l'heure actuelle, c'est le sourcing. Le flux de dossiers entrants diminue. Pour fluidifier et rebooster l'écosystème, nous avons sollicité les incubateurs, les technopoles, les banquiers, les guichets, les organismes de normes... Car, je

répète le message : nous sommes à la disposition des chefs d'entreprise pour leur accorder des financements et du temps, via les 152 business angels du réseau dans les Pays de la Loire.

MOTS-CLÉS

INVESTISSEMENT

LEVÉE DE FONDS

FINANCEMENT

POURSUIVEZ VOTRE LECTURE