

Que font les fonds ? Le portrait d'Aonia Ventures

Dans le paysage foisonnant de l'investissement, les fonds se multiplient... et ne se ressemblent pas. Parce qu'une levée, ce n'est pas simplement encaisser de l'argent et une bonne occasion de communiquer, nous brosons le portrait des fonds d'investissement pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Aonia Ventures.

Temps de lecture : minute

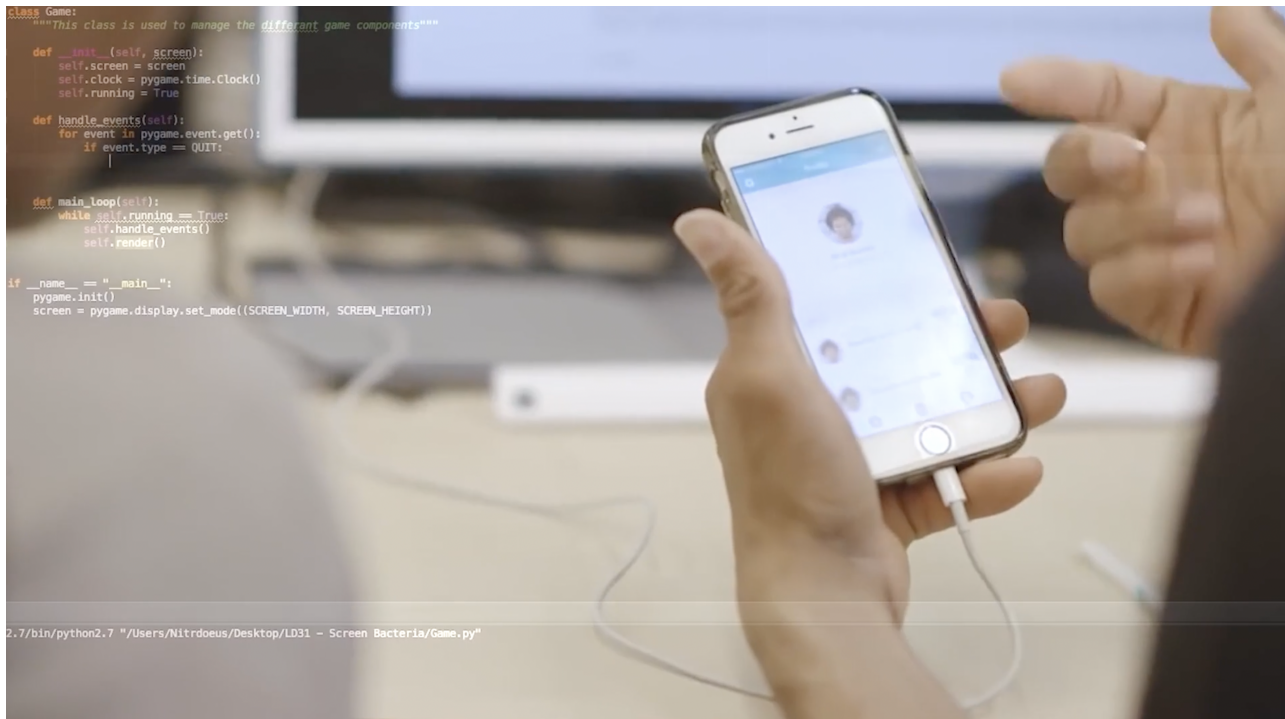
30 mai 2022

À force de conseiller des entreprises et de rencontrer des chefs d'entreprise passionnés, Olivier Brouhant - fondateur et dirigeant du cabinet international de conseil Mantu - a succombé à l'appel de l'investissement. En travaillant pour Mantu, Bruno Febvret - devenu Managing Director chez [Aonia Ventures](#) - et Olivier Brouhant ont rencontré un certain nombre d'entrepreneurs avec de très beaux projets. Certains n'ont pas hésité à solliciter l'entrepreneur pour leur levée de fonds.

"Nous recevons de plus en plus de demandes en ce sens. Nous avons commencé à réaliser quelques petits investissements, dans un format un peu business angel. Au départ, nous l'avons vraiment fait par opportunité", explique Bruno Febvret. La première pépite à recevoir un soutien financier est [ekWateur](#), dont un des cofondateurs a été recruté par Olivier Brouhant dans une société précédente.

Début 2020, alors que la pandémie s'amplifie en Europe, Olivier Brouhant structure sa démarche en lançant Aonia Ventures. Le timing n'est pas dû au hasard. *"On a remarqué que de nombreux entrepreneurs*

peinaient à trouver des financements, car les fonds ralentissaient leurs investissements. Nous avons estimé qu'il y avait une opportunité" et une nécessité d'aider ces porteurs de projet. Financé sur fonds propre, à hauteur de 5 à 7 millions d'euros par an, le véhicule d'investissement entre au capital de 20 à 40 startups - du pré-seed à la série A - par an.



À lire aussi

"Raise Money" : série-reportage d'une levée de fonds early stage

Là encore, l'entrepreneur ne choisit pas la facilité, l'investissement en early stage étant clairement plus risqué. *"Lorsqu'on se lance comme entrepreneur - même à plusieurs - , on fait face à une grande solitude. On ne sait pas si on trouvera les financements nécessaires. Ce sont ces entrepreneurs que nous voulions aider" , précise Bruno Febvret. Avant de rebondir : "Le risque est plus élevé, mais nous avons choisi de faire de petits investissements - de 100 à 250 000 euros pour un premier tour - , de manière intensive. Nous réalisons entre 20 et 40 investissements par an, réinvestissements compris, ce qui nous permet de diversifier nos secteurs d'investissement et diluer le risque."*

Garder une vision généraliste

Aonia Ventures possède de belles sociétés dans son portefeuille comme Alan, Doctibike, Geev, Vendredi, Soan, Rosaly ou encore Wenabi. *"Nous avons une vision agnostique, nous ne voulons pas nous concentrer sur un secteur. Notre seule limite réside dans le fait que nous n'investirons pas dans des secteurs concurrents de Mantu, afin d'éviter toute confusion. Les deux entités sont vraiment séparées l'une de l'autre, poursuit Bruno Febvret. Nous sommes forcément attirés par des innovations dans nos secteurs de prédilection ou ceux pour lesquels nous avons un intérêt particulier."*

Si le véhicule d'investissement ne se concentre pas sur les startups à impact, Bruno Febvret avoue regarder avec un intérêt particulier ces sociétés. *"Ce n'est pas un critère et nous ne sommes pas un fonds à impact. Mais je remarque que les entrepreneurs à impact portent leur projet avec énormément de conviction et d'énergie. Cela donne du poids à leur projet"* , confie t-il.



À lire aussi

Rebondir suite au désistement d'un investisseur : l'épreuve du feu d'Euveka

Or, l'équipe est la première chose que l'investisseur regarde avant d'investir. *"À ce stade d'investissement, nous regardons en premier lieu l'équipe et sa vision. Parfois elle est claire, parfois beaucoup plus floue, mais elle est importante mais si elle est amenée à changer"* , débute-t-il. Les bonnes idées n'ayant pas trouvé leur marché sont nombreuses, l'investisseur s'intéresse donc inévitablement à la capacité d'exécution de la société. *"Ce n'est pas indispensable, mais j'apprécie quand une startup réalise déjà un peu de chiffre d'affaires et possède quelques clients. Cela prouve que le projet a un premier intérêt avéré auprès du marché."*

Un accompagnement au cas par cas

Grâce à l'expérience acquise au cours de leurs carrières respectives, Bruno Febvret et Olivier Brouhant sont capables d'accompagner les sociétés de leur portefeuille sur des problématiques précises comme le déploiement international, le développement commercial ou encore organisationnel. *"Nous pouvons aussi les accompagner sur des questions de gestion classique comme la mise en place des BSPCE, estime le managing director, qui refuse d'apporter une réponse unique aux entrepreneurs. Je préfère ne pas donner un avis tranché mais proposer plusieurs pistes ou solutions pour ne pas les obliger à prendre une unique direction. Ce qui fonctionne le mieux est souvent de leur poser la question : pourquoi tu fais ceci ou cela ? Cela leur permet de creuser leur décision."*

Si Bruno Febvret est fier d'aider les entrepreneurs, sa vision se base sur l'efficacité. *"Je trouve qu'on est plus pertinent lorsqu'on crée des*

groupements de travail pour creuser un sujet avec les entrepreneurs : vision stratégique à trois ans, redéployer le système commercial, etc." Car cela permet d'étudier le sujet en amont et de trouver les meilleurs interlocuteurs possibles.

Pas question de généraliser ce système de soutien. Certains entrepreneurs ont besoin de conseils, d'autres non. L'investisseur laisse de l'autonomie à son portefeuille : *"Nous pensons, par contre, qu'il est essentiel de savoir trouver les bons accompagnements et de comprendre de qui on a besoin autour de soi."* Que ce soit un incubateur, un fonds, un mentor ou autre.

Article écrit par Anne Taffin