

PAS D'INVESTISSEURS DANS LA SILVER ÉCONOMIE ?

par Romain Ganneau, Directeur Général de Silver Valley



OSO-AI, Neosilver, Hopia, Alogia, Mirabelle, Mamili ou encore Merci Prosper ne sont que des exemples récents d'entreprises membres de Silver Valley ayant levé des fonds. Et pourtant pas une seule semaine ne se passe sans entendre ou lire : "Il n'y a pas d'investisseurs dans la transition démographique".

Essayons de comprendre pourquoi

...

La première raison est à chercher au niveau de la complexité, naturelle, d'une filière transversale. Même s'il n'y a objectivement plus de fonds dédiés Silver Economie (pour l'instant) il y a des verticales « bien vieillir » ou des opportunités d'investissements dans les fonds à impact, santé, technologique... Il faut donc comprendre les thèses d'investissements de ces acteurs pour détecter des opportunités pour les acteurs de la Silver Economie.

La seconde raison est d'être depuis trop longtemps obsédé par la levée permettant de créer la future licorne.

Or, si l'on regarde au niveau des ETI, des PME, il y a des Business Angel, des investissements publics et des fonds qui se mobilisent. Et pour les startups, nous avons la chance d'être dans un pays qui propose de nombreux dispositifs au moment de la création de la structure.

La troisième raison est liée aux personnes qui portent elles-mêmes ce discours. Elles peuvent avoir échoué à lever des fonds et peuvent parfois légitimement le regretter. Pire, il peut y avoir des confusions dans le discours entre investisseur et financeur, notre secteur proposant d'autres modalités de financements que l'investissement. Certains en faisant oublier aux porteurs de projets les fondamentaux économiques d'une levée de fonds. Et c'est là un sujet sur lequel nous devons encore plus collectivement travailler. Rappeler le métier d'un fonds d'investissement, mieux donner à voir ses critères d'analyse, faire comprendre dans quelles conditions et à quel moment l'aborder.

Le manque d'investisseurs perçu pourrait même être assimilé finalement au manque de business model pouvant intéresser les investisseurs du fait notamment d'une présentation des entrepreneurs fléchée impact et non sur les attendus des fonds. Certains acceptant pourtant une rentabilité moindre pour les projets à impact.

Du côté des fonds - sursollicités de dossiers, et comme nous l'avons rappelé pas spécialiste de la Silver économie ou de la transition démographique - il y a aussi une vraie connaissance à apporter : connaissance des modèles d'affaires, benchmark de solutions similaires et REX sur celles-ci, sensibilisation à la compréhension des différentes sources de financements pour mieux appréhender les business models présentés. Il n'est pas rare par exemple de voir un fonds catégoriser tout financement public ou parapublic comme de la subvention et pas de la prestation de services. Or, quand Bouygues ou Eiffage construisent des routes pour des collectivités personne n'aurait ce type de raisonnement !

Ainsi, même si nous constatons qu'il n'y a pas la même "hype" sur la transition démographique que sur la transition écologique, les investisseurs existent, institutionnels ou privés. Nous en avons identifié une cinquantaine. Et les projets entrepreneuriaux solides, robustes, répondant aux enjeux de la transition démographique et aux envies des retraités sont là ! Sortons donc des discours creux et généralistes pour accompagner de façon encore plus experte les pépites mais surtout les futures PME, ETI et startups en croissance.

