

Que Font Les Fonds ? Le portrait d'Asterion 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 brossons le portrait des fonds pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour d'Asterion Ventures.

Temps de lecture : minute

23 janvier 2023

À peine deux ans après sa création, Asterion Ventures a réussi à se faire une place dans l'écosystème de l'amorçage français. Le jeune fonds a levé 10 millions d'euros auprès de 800 entrepreneurs et C-Levels de la tech française, puis a investi dans 12 startups à impact. Pour mieux comprendre le fonctionnement de cette structure, encore peu commune en France, Maddyness s'est entretenu avec deux des cinq partners, Stéphane Bourbier et Antonin Léonard.

Devenir une référence du capital-risque à impact

Asterion Ventures investit en amorçage et en pré-amorçage dans des startups à impact avec un focus ClimateTech. *"Nous recherchons avant tout des entrepreneurs qui veulent transformer la société et qui ont une approche systémique. Toutes les startups doivent avoir un statut d'entreprise à mission, corrélent directement leur chiffre d'affaires à l'impact, avoir une vision long-terme et un marché suffisamment large",* détaille Antonin Léonard, l'un des partners.

Asterion investit en lead ou en co-lead avec des tickets entre 500 000 euros et 2 millions d'euros. Le portefeuille compte aujourd'hui 12 participations dans des startups impact et ClimateTech, dont Clearfashion, EverDye ou encore WeeFin. Asterion Ventures ambitionne dans les cinq prochaines années d'accompagner 100 startups pour devenir l'un des cinq fonds de capital-risque à impact de référence en Europe.

Asterion Ventures est actuellement en cours de levée pour un nouveau véhicule d'investissement, auprès de family offices et d'entrepreneurs, qui permettra d'accompagner certaines de ses startups dans la durée et de rester l'actionnaire de référence. *“Nos véhicules d'investissement sont evergreen, ce qui signifie qu'il n'y a pas de date de sortie pré-établie. On donne ainsi plus de sérénité aux fondateurs qui auront le temps nécessaire pour développer une innovation de rupture.”*, commente Stéphane Bourbier, le fondateur.

Un club d'entrepreneurs aux allures de VC

Cette thèse d'investissement est permise par un modèle d'organisation bien précis. Asterion Ventures est un fonds “deal by deal”. Des entrepreneurs et d'investisseurs de la tech française investissent personnellement, via une holding adhoc constituée pour chaque startup. Une forme de club d'investisseurs donc, mais dont l'ensemble des investissements, réunis en une holding unique, ne comptent que pour une seule voix. *“Pour l'entrepreneur, rien ne change sur sa table de capitalisation, Asterion Ventures apparait comme une ligne unique, avec une équipe professionnelle et une capacité à suivre”*, commente Stéphane Bourbier.

Au cours des dix-huit derniers mois, Asterion Ventures a levé 10 millions d'euros auprès de 800 investisseurs, appelés les operating angels. *“Nous avons pris beaucoup d'ingrédients de l'écosystème US qui est plus*

mature et a permis l'émergence de ce modèle d'operating angels et de fonds "deal by deal", commente Stéphane Bourbier. "Par rapport à un fonds classique, l'investissement en direct, par chaque operating angel, crée un lien plus fort avec les fondatrices et fondateurs : le plaisir de participer à une aventure entrepreneuriale, d'accompagner et transmettre une expérience, avec un sentiment d'utilité supplémentaire dû à la mission d'impact des entreprises que nous finançons." poursuit-il.

De "l'ultra smart money" pour les startups

Les operating angels s'engagent à aider à hauteur d'une heure par mois les startups financées. Trente à soixante investisseurs par projet représentent donc trente à soixante heures par mois d'accompagnement pour les startups. *"Ce modèle "d'ultra smart money" nous permet de craquer un triple problème : adresser les complexités de l'impact, le manque d'investissement en pré-seed et en seed et financer des primo-entrepreneurs. Nous sommes convaincus que ce sont eux qui ont la pensée de demain. Pour cela, nous avons besoin de pouvoir dérisquer les projets et d'utiliser une vraie logique de fonds d'investissement en termes de rentabilité et d'efficience",* confie Stéphane Bourbier.

Pour chaque dossier, un à trois investisseurs deviennent advisors et dédient une journée par mois à la startup. Ils sont même intéressés à la réussite du projet et peuvent recevoir 0,1% du capital de la startup par trimestre d'accompagnement. Parmi ces experts devenus advisors, on retrouve Alexis Angot, ancien CFO d'Ynsect, Lucie Basch, co-fondatrice de Too Good To Go, Pierre Dubuc, CEO d'OpenClassRoom ou encore Anne Carole Coen, CMO de Swile et Alix de Sagazan, CEO d'AB Tasty.

