

# Sowefund et Aster créent un programme de co-investissement

*Le site de financement participatif Sowefund et le fonds Aster s'allient pour permettre aux entrepreneurs de compléter une levée de fonds auprès d'acteurs professionnels avec une campagne sollicitant les particuliers investisseurs.*

Temps de lecture : minute

---

11 avril 2019

*Venture capital* ou crowdfunding, faut-il forcément choisir ? Non, répondent en chœur Sowefund et Aster, qui officialisent la création d'AsterCrowd, un programme de co-investissement qui combine le financement professionnel et participatif. L'idée de cette collaboration a émergé alors que les deux structures avaient aidé à l'automne la startup Ekwateur à se financer, avec un certain succès : plus d'un million d'euros avaient été rassemblés. Première à bénéficier du dispositif, l'entreprise innovante Optiréno, spin-off de Saint-Gobain fondée en 2009. Elle propose de piloter les travaux de rénovation des particuliers comme des entreprises. Dans son plan de financement, une tranche de 500 000 euros est exclusivement proposée sur Sowefund.



À lire aussi

## Que Font Les Fonds : le portrait d'Aster

Les deux structures proposeront systématiquement aux participations d'Aster de bénéficier du dispositif, sans que cela soit obligatoire. Le fonds présentera ainsi, en plus de sa traditionnelle term-sheet, un volet participatif qui s'additionnera au montant initialement prévu. Ce ne sont pourtant pas les chiffres qui devraient séduire les entrepreneurs. *"Il y a un intérêt qui va au-delà de l'intérêt financier, explique Jean-Marc Bally, managing partner d'Aster. Le financement participatif permet aux entreprises de bénéficier d'un effet communautaire, c'est-à-dire de mobiliser une large communauté."* Et ce quelque soit le modèle économique - B2B ou B2C - ou le stade de développement de la startup : si une entreprise early stage trouvera via le financement participatif ses early adopters, des sociétés plus matures y trouveront le moyen de redynamiser leur premier cercle et d'engager *"leurs partenaires, leurs fournisseurs ou leurs clients"*, souligne Benjamin Wattinne, cofondateur de la plateforme.

Le dispositif est d'ailleurs flexible en fonction des besoins de la startup : si celle-ci est très *early stage* et préfère attendre quelques mois pour lancer une campagne au moment où son produit ou son service sera en phase de lancement, il est possible de repousser le volet financement participatif tout en l'incluant dans les discussions.

## Deux volets complémentaires

Le partenariat a été étudié pour lever les réticences que certains entrepreneurs mais aussi d'autres investisseurs pourraient avoir face à ce dispositif. Ainsi, les contributeurs à la campagne de financement participatif seront réunis dans une holding, ce qui évite la multiplication des actionnaires et complique les discussions. Cette structure sera co-gérée par Aster et Sowefund mais les investisseurs particuliers seront représentés dans les discussions par le fonds, afin de ne pas effrayer d'autres investisseurs professionnels qui pourraient vouloir se positionner sur le même tour de table.

L'objectif est d'ailleurs de "*professionnaliser et démocratiser*" l'investissement, tout en réduisant le risque grâce au soutien d'un investisseur professionnel. En effet, Aster fait bénéficier la communauté de particuliers investisseurs de Sowefund de son expérience en matière de repérage et d'accompagnement de pépites. Les 45 000 membres de la communauté du site de financement participatif peuvent ainsi s'appuyer sur l'expertise du fonds. De son côté, Sowefund accède à des projets plus matures que ceux que le site a l'habitude de mettre en avant. Une manière de réconcilier VC et financement participatif, pour le plus grand bonheur des entrepreneurs.

