

Sowefund lance Sharpn, son activité de levreur de fonds

La plateforme de crowdfunding Sowefund lance une nouvelle verticale, Sharpn, destinée à aider les startups à boucler leur série A.

Temps de lecture : minute

5 décembre 2019

Maddyness - Pourquoi avoir décidé de développer Sharpn, une activité de levreur de fonds ?

Benjamin Wattinne - Nous diversifions nos activités. Grâce à notre expertise en matière de crowdfunding, nous accompagnons déjà les startups dans leur développement. Et certaines fonctionnaient suffisamment bien pour avoir d'autres besoins qui ne pouvaient être couverts par le financement participatif. Nous y avons vu une opportunité. Parallèlement, de plus en plus de fonds ont émergé sur la place et les opérations financières ont beaucoup évolué. De nombreuses startups ne sont pas suffisamment bien préparées à l'étape de la série A, alors qu'il faut déjà pouvoir témoigner d'un beau passif pour séduire les investisseurs.

Comment vous différencier des leveurs déjà présents dans l'écosystème ?

Nous nous focaliserons sur la préparation à la levée, grâce à un programme de trois mois. Cela nous permettra d'accompagner les startups sur plusieurs points essentiels, comme le fait de challenger leur vision, d'affiner leur modèle économique et leur business plan, réaliser des media trainings... Nous aurons trois personnes en interne dédiées à cet accompagnement, qui seront épaulées par la demi-douzaine de

salariés qui continueront à travailler sur l'activité de financement participatif. Contrairement aux leveurs traditionnels, qui se concentrent pour la plupart sur les très grosses séries A pour réaliser des économies d'échelle, nous nous concentrerons sur les levées de 2 à 5 millions d'euros.

Quels sont vos critères de sélection des projets que vous accompagnerez ?

Nous prévoyons d'accompagner 8 à 10 entreprises par an, qui auront toutes un important volet technologique à mettre en avant, notamment des SaaS ou des plateformes. Les projets à impact nous intéressent tout particulièrement. Nous ne serons fermés à aucun secteur, sauf la medtech et la biotech. Il y a aussi une logique d'articulation avec Sowefund, qui cible plutôt les jeunes startups B2C ; Sharpn permettra d'accompagner des projets plus matures et B2B. Le fait de travailler en priorité avec des VCs, CVCs et family offices nous impose également de reprendre à notre compte leurs propres critères de sélection : une équipe de fondateurs visionnaires, qui ont une expertise dans leur domaine et beaucoup d'ambition et que la startup bénéficie de barrières à l'entrée sur son marché.