

Que Font Les Fonds ? Le portrait de Sharpstone Capital

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 pour aider les entrepreneurs à s'y retrouver et à choisir le bon investisseur. Au tour de Sharpstone Capital.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2023

Sharpstone a été fondé en 2014 par Germain Gaschet et Alain Chabanne, d'abord en tant que société de conseil en financement. Le premier véhicule d'investissement, Sharpstone Capital, a été lancé quelques années plus tard. Sharpstone Advisory conseille les entrepreneurs de la Tech de l'amorçage à l'introduction en bourse et Sharpstone Capital investit en amorçage dans certaines de ces startups. Maddyness s'est entretenu avec Germain Gaschet, CEO et cofondateur de Sharpstone.

Du conseil à l'investissement

Initialement, Sharpstone est un cabinet de conseil qui accompagne les entrepreneurs sur tous les sujets de financements non dilutifs, de la création à la cotation en bourse. Le cabinet a aujourd'hui accompagné plus de 400 startups dans la tech, à tout stade de maturité. Le véhicule investit ensuite en amorçage, dans les startups les plus prometteuses accompagnées via son activité de conseil.

Un formidable outil de sourcing pour Germain Gaschet : "Comme nous

avons déjà travaillé avec la startup, nous connaissons bien l'équipe, le marché, la Tech et réciproquement les entrepreneurs nous connaissent. Nous avons donc dès le départ une relation de confiance." Un point de différenciation non négligeable pour des investissements en amorçage : *"Nous n'investissons pas sur un pitch, mais sur la relation créée en amont avec les entrepreneurs"*, partage Germain Gaschet.

Une seule et même équipe gère ces deux activités regroupées sous la même marque. Chacun a son métier, mais tous les collaborateurs sont investis dans Sharpstone Capital via un véhicule dédié. *"Cela permet à tout le monde d'être 100 % alignés"*, déclare Germain Gaschet.

Investir en amorçage dans la Tech B2B

Sharpstone Capital a lancé son premier véhicule d'investissement en 2020, avec 1,5 million d'euros levés. L'activité d'investissement est donc relativement récente. *"Ces premières années nous ont permis de valider notre modèle et d'assurer un dealflow intéressant"*, déclare Germain Gaschet.

Sharpstone Capital est spécialisé dans l'amorçage avec des tickets allant de 20.000 à 100.000 euros. *"Nous avons choisi ce créneau, car c'est là que nous avons le plus de valeur ajoutée. Nous accompagnons les startups sur la structuration de l'équipe et la construction du plan financier"*, commente Germain Gashet. Et il semblerait que ce créneau soit porteur pour Sharpstone. *"Sur l'amorçage, il y a toujours beaucoup d'opportunités, notre activité reste très soutenue, tant sur le conseil que sur l'investissement"*, confie Germain Gaschet.

Sharpstone Capital n'a pas de secteur de prédilection et investit dans la tech au sens large, avec un fort ancrage B2B, à l'exception de FinTechs comme [Bitstack](#) ou Nalo. *"Ce qui nous intéresse, ce sont les technologies qui permettent de disrupter un secteur ou une industrie en résolvant un*

problème qui ne pourrait pas l'être autrement", commente Germain Gaschet. "Nous avons récemment réalisé des investissements dans l'intelligence artificielle et nous allons continuer à regarder de près les sujets de machine learning, d'industrie et de MedTech", ajoute-t-il.

À ce jour, le premier véhicule a réalisé dix-neuf participations et deux sorties industrielles. Aujourd'hui, 30 % du portefeuille est investi dans des startups créées ou co-crées par des femmes et 80 % des participations sont en France.

Sharpstone Capital est aujourd'hui en train de lever un nouveau véhicule d'investissement, avec un objectif de 3 millions d'euros, Sharpstone Capital 2, et Germain Gaschet semble confiant pour l'avenir : *"Les valorisations sont plus rationnelles aujourd'hui, nous sommes confiants sur les investissements que nous réalisons en ce moment. Ce sont des exits qui seront réalisés dans quatre à six ans, le creux de la vague sera passé."*



À lire aussi

Que font les fonds ? Le portrait de Move Capital

Article écrit par Manon Triniac