

Les « royalties », un instrument de crowdfunding méconnu

www.agefi.fr/financements-marches/actualites/hebdo/20180215/royalties-instrument-crowdfunding-meconnu-239701

February 9, 2018



Dans l'univers du *crowdfunding*, les principaux outils de financement offerts aux entreprises sont le don, l'investissement en capital ou la dette. Depuis 2015, un nouvel instrument permet de répondre aux besoins des jeunes pousses en France : les *royalties*. Peu de plates-formes proposent ce modèle encore méconnu. Trois acteurs principaux sont identifiés : We Do Good, My Pharma Company et Freelendease. Inspirées du modèle de My Major Company créé en 2007, et qui permet au grand public de financer des artistes en échange d'une rémunération sur les ventes d'albums, ces plates-formes ont structuré la même solution de financement pour les entreprises.

Des investisseurs peuvent ainsi participer à la levée de fonds d'une start-up et recevoir en contrepartie un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par celle-ci. « *Nous voulions répondre aux besoins des entreprises en phase d'amorçage, retrace Jean-David Bar, fondateur de We Do Good lancé en 2015. Pour elles, l'ouverture du capital est compliquée car elles trouvent rarement des accords équilibrés avec les investisseurs, et les banques ne leur accordent pas de financement à ce stade de développement. Nous cherchons à répondre à deux besoins principaux : mettre en place un modèle de financement qui partage les risques via l'indexation de la rémunération sur le chiffre d'affaires tout en permettant à l'entrepreneur de garder le contrôle du capital et le cap de l'entreprise.* »

Sur le site de We Do Good, qui dispose du statut d'intermédiaire en financement participatif, les levées de fonds s'échelonnent de 10.000 à 150.000 euros, la plate-forme ayant déjà permis de financer plus de 30 projets pour plus d'un million d'euros depuis sa création. Une fois que

l'entreprise a achevé sa levée de fonds, elle verse tous les trois mois un pourcentage de son chiffre d'affaires aux investisseurs, sur une durée de cinq ans, calculé sur la base de son prévisionnel financier, soit entre 0,5 % et 10 % selon le projet. Dans tous les cas, la ponction sur le chiffre d'affaires doit représenter moins de 10 % de la marge de l'entreprise. « *Les investisseurs peuvent doubler leur mise initiale au bout de cinq ans si le plan de développement se déroule comme prévu* », précise Jean-David Bar.

Accélérateur

Pour l'entreprise, cet outil traité comptablement comme des quasi-fonds propres permet de renforcer le bilan et ne présente pas les contraintes d'échéances de paiement de montant fixe qu'impose un endettement. « *En phase de démarrage, c'est un très bon système car l'entreprise ne fait pas face à trop de charges financières, et il donne une impulsion pour accélérer le développement* », souligne Erik Mouillé, fondateur de la société nantaise de bioénergie Naoden, qui a levé 90.000 euros via We Do Good en 2015. Pour les investisseurs, souvent des particuliers, cette structure de rémunération peut en revanche être mal appréhendée. « *Ils ne comprennent pas toujours sur quelle base ils sont rémunérés. Naoden ne vend pas ses machines tous les mois, contrairement à une activité plus 'retail', donc nos investisseurs ont pu parfois toucher des sommes modiques, ce qui a provoqué quelques incompréhensions. Un système de paiement annuel plutôt que trimestriel semble plus adapté pour certaines activités* », note Erik Mouillé.

Pour stimuler davantage sa plate-forme et créer un effet d'attraction, We Do Good vient d'annoncer un partenariat avec Le Fonds Compagnon (LFC), un *family office* créé par un dirigeant du secteur du marketing. Le modèle repose cette fois sur une rémunération fixe de 6 % pour tous les investisseurs pendant une période indéterminée. LFC s'est ainsi engagé à apporter la moitié de l'objectif de levée de fonds d'un projet qu'il aura sélectionné sur la plate-forme, dans la limite de 25.000 euros. « *Nous sommes en phase de test mais notre stratégie peut évoluer. Si les premiers investissements se passent bien, nous pourrions monter jusqu'à 200.000 euros par projet* », détaille Adrien Dehelly chez LFC, qui étudie un premier dossier à financer. LFC envisage également de mettre en place un marché secondaire pour apporter plus de liquidité aux investisseurs en *royalty crowdfunding*.

HYBRIDE

*Retour sur investissement du « royalty crowdfunding »
comparé à l'investissement en capital et en dette*

