


Etes-vous prêt pour le Royalty Crowdfunding ?

 business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/etes-vous-pret-pour-le-royalty-crowdfunding-316451.php

January 4, 2018

Le **financement participatif en royalties**, c'est la forme la plus récente de crowdfunding. Encore peu connu des entrepreneurs en quête de fonds, le concept ne manque pas d'atouts. Mais n'est pas adapté à toutes les situations. Découverte avec Jean-David Bar, président et cofondateur de WeDoGood, la première plateforme spécialisée sur ce mode de financement.

Qu'est-ce que c'est ?

L'entrepreneur va lever de l'argent auprès de particuliers via une plateforme web. En contrepartie, il devra rémunérer ces investisseurs en leur versant un **pourcentage sur son chiffre d'affaires**. En France, il n'existe que trois intermédiaires proposant ce mode de financement émergent : **WeDoGood** qui privilégie les projets « à impact positif », **My Pharma Company**, spécialisée dans la santé et **FreeLendease**. Depuis sa création en fin 2013, WeDoGood a levé plus d'un million d'euros auprès de plus de 2.200 investisseurs.

Comment ça fonctionne ?

Etape un, l'entrepreneur dépose son dossier en ligne auprès de la plateforme. Sur WeDoGood, il doit notamment indiquer un **prévisionnel de chiffre d'affaires sur cinq ans** et transmettre un [business plan](#). A lui de choisir le montant dont il a besoin et le pourcentage de royalties qu'il est prêt à verser. Selon Jean-David Bar, « *ce pourcentage va de 1% pour des projets industriels à plus de 10% dans le secteur des services* ». A ce stade, la difficulté sera de fixer le bon chiffre : cohérent avec les ressources de l'entreprise mais **suffisamment élevé pour attirer les investisseurs**.

Jean-David Bar, président et cofondateur de WeDoGood, la première plateforme spécialisée en royalty crowdfunding.

Combien peut-on lever ?

Si le dossier est accepté, l'entrepreneur peut commencer à préparer sa campagne de collecte en étant conseillé par la plateforme sur les aspects communication notamment. Le jour J, le projet est mis en ligne sur le site. Aux investisseurs de jouer. Sur WeDoGood, les objectifs de collecte tournent autour de 40.000 à 50.000 euros en moyenne.

Si la campagne réussit, la plateforme se rémunère en prélevant auprès de l'entrepreneur une commission sur le montant levé (de 5 à 8%) plus des frais de gestion. WeDoGood évalue entre **3 et 4 mois** la durée nécessaire pour boucler une opération depuis l'examen du dossier jusqu'au paiement des fonds.

A quel type d'entreprises est-ce destiné ?

Dès que les fonds sont versés, peuvent commencer les remboursements. La **durée habituelle est de cinq ans avec des échéances chaque trimestre**. Les activités à faible marge (négoce, textile, restauration ...) sont les moins adaptées à cette forme de financement. Des volumes d'affaires mais peu de bénéfices et les royalties seront difficiles à payer. « *Nous sommes attentifs à ce que les royalties représentent moins de 10% de la marge* », indique Jean-David Bar. Pour les start-up, mieux vaut aussi avoir déjà quelques clients pour convaincre les plateformes et les investisseurs de vous financer.

Quels sont les avantages ?

Pour les **activités à forte saisonnalité**, la formule séduit par sa souplesse. Les **remboursements étant proportionnels aux ventes**, il y a moins de risque de mettre sa trésorerie en péril dans les périodes creuses. L'autre gros avantage est de **renforcer ses fonds propres sans diluer son capital**. Pas de valorisation à calculer, ni d'actionnaires à gérer. Il faudra néanmoins se contenter pour le moment de **tickets plutôt modestes**. Les plateformes spécialisées doivent réaliser un gros travail d'évangélisation auprès d'une communauté d'investisseurs sur sollicités.