

# Le crowdfunding en royalties, un placement rémunérateur peu connu

[www.capital.fr/votre-argent/le-crowdfunding-en-royalties-un-placement-remunerateur-peu-connu-1263902](http://www.capital.fr/votre-argent/le-crowdfunding-en-royalties-un-placement-remunerateur-peu-connu-1263902)

January 5, 2018

Publié le 05/01/2018 à 18h25 Mis à jour le 05/01/2018 à 19h09



© GettyImages / Ryasick

## **Des entreprises relativement matures peuvent financer leurs projets auprès de la foule en échange du versement d'un pourcentage du chiffre d'affaires sur une période déterminée. Une façon originale d'impliquer les investisseurs sur la durée.**

Le crowdfunding s'est particulièrement développé ces dernières années partout dans le monde. Il existe trois grandes catégories de financement participatif : le don, essentiellement avec contrepartie qui s'adresse notamment à des start-up qui se financent via la prévente de leurs innovations ; le prêt, généralement rémunéré et qui prend la forme d'obligations d'entreprises ; et enfin l'investissement au capital des sociétés. Et c'est dans cette dernière famille que s'intègre le financement en royalties, une solution innovante peu connue des porteurs de projets et des financeurs (elle représentait au premier semestre 2017 un moins de 1% des fonds levés dans le cadre de l'investissement participatif) alors qu'elle présente plusieurs avantages pour les deux parties.

En France, WeDoGood est de loin le principal acteur du financement en royalties. Start-up rennaise de trois salariés, elle vise principalement les entreprises qui répondent à des besoins sociaux et environnementaux. Depuis son lancement en 2014, 32 projets ont été financés pour un montant cumulé légèrement supérieur au million d'euros. Ce type de financement s'adresse à des entreprises assez matures, dont le projet, le produit ou le service est prêt à être commercialisé. Ainsi, une fois la levée de fonds réalisée, la société peut commencer à vendre son produit et à en reverser une part, les royalties, à sa foule de financeurs. En rémunération de leur

apport, les investisseurs ne reçoivent pas de parts de capital mais un pourcentage sur les ventes, tous les trimestres pendant 5 ans, parfois un peu moins. "Notre parti pris est d'avoir une certaine implication des investisseurs", explique Jean-David Bar, cofondateur et président de WeDoGood.

Le taux de rémunération est fixé pour rembourser entre 1,5 et 2 fois l'apport des investisseurs sur 5 ans. Cela dépend du prévisionnel de chiffre d'affaires et surtout, au final, de sa réalisation. Un financeur en royalties peut recevoir plus que prévu initialement si les ventes décollent. Il peut aussi obtenir moins d'argent, en cas de flop. Toutefois, un filet de sécurité est prévu par WeDoGood : si l'investissement n'est pas remboursé au bout de 5 ans alors les versements trimestriels continuent jusqu'à ce qu'il soit récupéré. Naturellement, s'agissant de financer de nouveaux projets, dont les ventes sont censées augmenter d'année en année, les royalties vont progresser au fil des trimestres. L'avantage pour les investisseurs est d'avoir un retour sur investissement qui intervient rapidement et d'être associés au succès du projet auquel ils adhèrent. Aujourd'hui, sur les 32 entreprises financées, 25 versent des royalties tous les trimestres, 3 ont fait défaut et les 4 dernières n'ont pas encore commencé à rémunérer leurs investisseurs.

Pour les porteurs de projet, l'intérêt majeur est d'obtenir un financement sans avoir à ouvrir leur capital. C'est plus simple et ils gardent l'entière propriété de leur entreprise. Depuis novembre dernier, WeDoGood propose d'ailleurs sa solution aux entrepreneurs ayant déjà ouvert leur capital et souhaitant reprendre le contrôle. Il s'agit d'offrir aux actionnaires de la première heure la possibilité de sortir via un contrat de royalties. De même, une formule a été développée autour de ce système pour permettre aux start-up d'intégrer simplement et gratuitement la "love money" (les fonds levés au premier lieu auprès de la famille et des amis des fondateurs), tout en évitant d'ouvrir son capital. Ces deux propositions ont donné de la visibilité à WeDoGood mais il n'y a pas eu encore de transformation", indique Jean-David Bar. "A partir du système de royalties, nous cherchons le modèle idéal", explique-t-il. La solution viendra peut-être de la prochaine innovation qui sera dévoilée par la start-up à la fin du mois : sur certains projets, un fonds d'investissement partenaire apportera 50% du financement recherché avec un système de royalties différent (plus long et mieux rémunéré) qui bénéficiera aussi aux autres investisseurs.