

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

/ du 9 décembre 2019

STRIPE SE LANCE DANS LE FINANCEMENT EN ROYALTIES

Stripe, acteur mondial incontournable des services de paiement, vient de lancer une nouvelle solution de financement basée sur le principe des royalties : ses clients peuvent désormais bénéficier d'un financement avec un remboursement prélevé au prorata des ventes réalisées.

Après une enquête auprès de ses plus de 100 000 clients, Stripe a identifié que leur principale difficulté était l'accès au financement pour se développer. Un peu partout dans le monde, les acteurs bancaires traditionnels semblent avoir du mal à s'adapter aux spécificités de financement des entreprises du web. Stripe se lance donc aujourd'hui dans le financement, proposant à ses clients de les financer en échange d'un pourcentage de leur chiffre d'affaires, prélevé directement des transactions passant via la plateforme. Un financement rapide, avec des frais transparents et qui s'adapte au rythme de développement des entreprises financées.



Source : <https://stripe.com/fr/capital>

En France, ce mode de financement est également en forte croissance : **WE DO GOOD** vient de dépasser le seuil des 4 millions d'euros levés en échange de royalties auprès de plus de 4 500 investisseurs. Depuis 2015, l'entreprise maintient son rythme de croissance, en doublant son volume d'activité chaque année.

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le financement en royalties a été initialement lancé sous forme de crowdfunding mais une partie de l'activité de la start-up est désormais dédiée à la gestion de levées de fonds privées, toujours en royalties. *“Certaines entreprises qui nous sollicitaient avaient juste besoin d'un outil simple et rapide de gestion de leurs investisseurs, l'effort demandé par la mise en place d'une campagne de crowdfunding ne se justifiait pas”*, déclare Jean-David Bar, co-fondateur et président de WE DO GOOD.

Arnaud Guillaume, co-fondateur de Finalgo, une entreprise ayant choisi les royalties comme mode de financement témoigne : *“Nous avons choisi de réaliser une campagne de financement participative en royalties car cette solution nous paraissait la plus pertinente pour mobiliser notre réseau de manière élargie avec un outil qui allie rendement pour l'investisseur et facilité de mise en place tout en permettant de réaliser un effet de levier. C'est un outil idéal pour les start-up qui réalisent une première levée de fonds. Pas besoin d'ouvrir le capital, de réaliser une valorisation qui pourrait être contraignante pour l'avenir et pas de frais d'avocats.”*

D'autres plateformes françaises proposent désormais cette solution de financement, notamment des plateformes à vocation régionale comme Vendée'Up. Mipise, fournisseur de plateformes de crowdfunding en marque blanche, a également développé une solution en royalties.

Un modèle qui prend de l'ampleur et qui continue d'innover en France. Par exemple, la fintech **Royalti** propose depuis peu aux PME de fluidifier le paiement de prestations via les royalties. En échange d'une prestation, l'entreprise concernée s'engage donc à payer son prestataire en lui versant régulièrement un pourcentage de son chiffre d'affaires. Cela lui permet de préserver sa trésorerie tout en créant des relations de long-terme entre les deux parties prenantes.

À PROPOS DE WE DO GOOD

WE DO GOOD est une fintech française engagée pour une nouvelle économie. Une économie qui favorise le local tout en étant connectée à la mondialisation, privilégie l'usage à la propriété, et devient plus participative.

WE DO GOOD développe ainsi en France depuis 2015 un nouveau modèle financier accessible, équitable et concret qui permet à chacun d'agir : des royalties.

Chiffres-clés :

- ▶ 4 millions d'euros levés
- ▶ plus de 80 entreprises financées
- ▶ 17 500 utilisateurs dont 4 200 investisseurs uniques

AA

www.wedogood.co

