



WEDOGOOD

VERS UNE FINANCE ÉQUITABLE !

DOSSIER DE PRESSE / OCTOBRE 2022

CONTACT PRESSE

Susana Nunes

06 85 85 32 72 - presse@wedogood.co

SOMMAIRE

▶ COMMUNIQUÉ DE PRESSE	
WE DO GOOD, pionnier du RBF en France, passe la barre des 10 millions d'euros de levées.....	02
▶ PRÉSENTATION	
Les enjeux	06
La finance au service des projets à impact	07
Les chiffres-clés	08
▶ LE RÊVE D'UNE FINANCE ÉQUITABLE	
Le Revenue Based Financing (RBF), une solution en plein essor	9
Le financement participatif, un marché en croissance	10
L'avenir du financement participatif ?	11
Les avantages du RBF / royalties	12
Un mode de financement qui a fait ses preuves en France	12
WE DO GOOD, 1ère plateforme d'investissement participatif à obtenir la certification B Corp	13
▶ DES OUTILS POUR AIDER LES ENTREPRENEURS À RÉUSSIR	
Parcours d'un projet sur WEDOGOOD.co	14
L'accompagnement, un élément-clé de réussite	15
3 conseils pour réussir sa levée de fonds	15
▶ UN RETOUR D'EXPÉRIENCE DE 6 ANS	
Exemples de projets financés	16
Les entrepreneurs et entrepreneuses témoignent	17
Les investisseurs et investisseuses témoignent	18
▶ UN PROJET COLLECTIF	
Portrait de Jean-David Bar, président de WE DO GOOD	19
Une équipe de professionnels engagés pour une économie à impact positif	20
▶ LES PARTENAIRES DE WE DO GOOD	21
▶ CONTACTS	22

WE DO GOOD, PIONNIER DU RBF, PASSE LA BARRE DES 10 MILLIONS D'EUROS DE LEVÉES

Communiqué de presse - octobre 2022

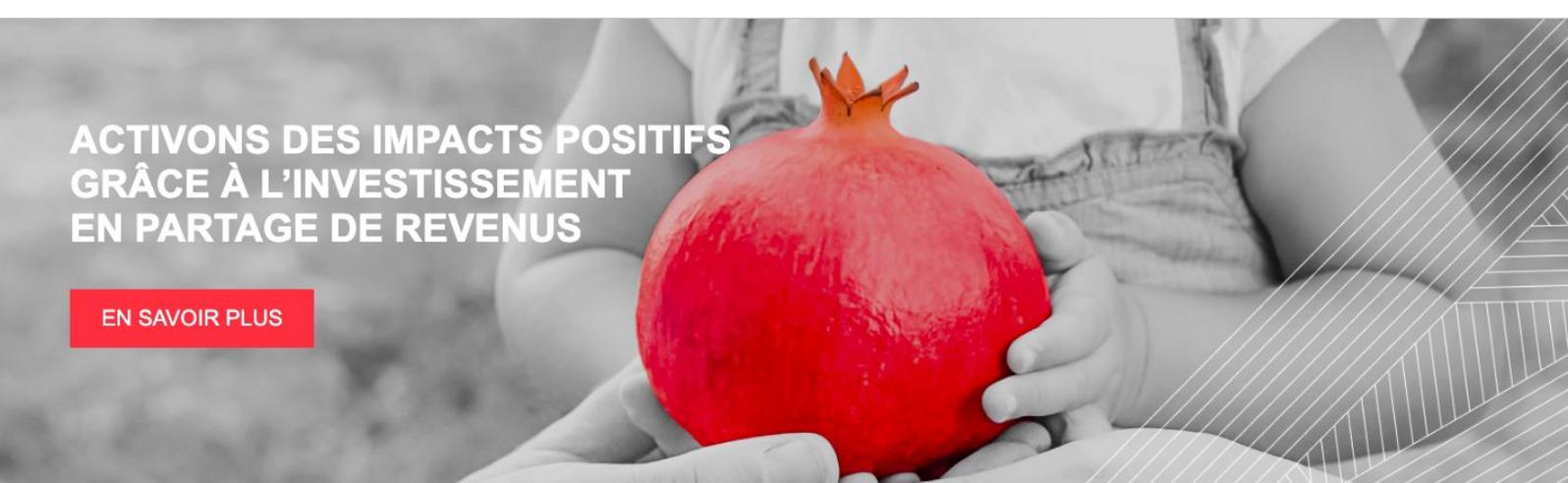
Au cœur d'un système de financement en berne, la plateforme certifiée B Corp WE DO GOOD dresse un bilan optimiste du haut de ses 9 ans d'expérience. Pionnière du modèle de Revenue Based Financing (RBF) en France, elle annonce avoir levé 10 millions d'euros avec plus de 200 entreprises. Un espoir pour le financement d'une économie réelle et locale subissant de plein fouet la crise, et une réponse aux besoins de projets souvent délaissés par les systèmes de financement classiques.

LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT FLEXIBLES TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU

Dans des conjonctures économiques difficiles, les solutions de financement flexibles, rapides et équitables proposées par WE DO GOOD prennent une autre dimension. Fondée en 2013, la plateforme permet d'obtenir un financement non-dilutif auprès d'une communauté d'investisseurs et d'investisseuses, en leur proposant des royalties : parmi les **200 projets financés, 47 % sont B2B, 40% sont B2C**. Leur chiffre d'affaires au moment de la levée va de 0€ (pré-amorçage) à plusieurs millions d'euros (croissance). La plateforme permet de lever de 10 000 € à 500 000 € à son rythme :

- **De manière publique**, en 3 à 4 mois en bénéficiant d'un maximum de visibilité, d'un support technique et juridique et de conseils en communication. Le montant moyen levé en levée de fonds publique par projet est de 57 000 €.
- **De manière privée**, rapidement (1 à 2 mois) et de manière confidentielle avec un kit clé en main et un support technique et juridique.

Les solutions de RBF (revenue based financing) sur laquelle est basée l'offre de WE DO GOOD permettent aux entrepreneurs de mobiliser des investisseurs **sans diluer leur capital**, et de verser des **montants proportionnels à leur chiffre d'affaires** -à la différence des échéances fixes d'un prêt. leur chiffre d'affaires au moment de la levée va de 0€ (pré-amorçage) à plusieurs millions d'euros (croissance) face à la prudence redoublée des banques et la hausse des taux.



ACTIVONS DES IMPACTS POSITIFS
GRÂCE À L'INVESTISSEMENT
EN PARTAGE DE REVENUS

EN SAVOIR PLUS

Contact presse :
Susana Nunes - 06 85 85 32 72 - presse@wedogood.co

UN MODE DE FINANCEMENT INCLUSIF POUR L'ÉCONOMIE RÉELLE

WE DO GOOD accompagne le développement d'une **économie plus inclusive et de proximité**, proposant d'investir à la fois pour développer des projets qui soutiennent la transition écologique, mais aussi l'**économie de la fonctionnalité** (système privilégiant l'usage plutôt que la vente d'un produit) : *“Les solutions de financement développées par WE DO GOOD sont spécialement pensées pour les projets de transition, souvent laissés de côté par les systèmes de financement classiques. On veut permettre à chacun d'investir à 100 mètres de chez soi. Dans des panneaux solaires de particuliers, une flotte de vélos électriques loués à des entreprises...”* précise Jean-David Bar, l'un des cofondateurs de WE DO GOOD.

Avec un **taux de réussite de 91%**, ses offres de RBF s'imposent comme la manière la plus simple et fédératrice de lever des fonds pour des projets à forte dimension sociale, environnementale et solidaire : tous les trois mois, chaque investisseur touche un pourcentage du chiffre d'affaires du projet financé. Plus le projet monte en puissance et engrange des résultats, plus l'investisseur est gagnant. Le porteur de projet fédère ainsi une communauté de soutien car les investisseurs sont directement intéressés à la réussite du projet,

Ce mode de financement se révèle également plus inclusif que les traditionnels chemins du financement: **35% des entreprises financées étaient portées par des femmes en 2022**, pour une moyenne de 22% sur 9 ans : d'après une étude réalisée fin 2021 par Pierre-Nicolas Schwab (Into The Minds), les levées de fonds européennes n'ont concerné qu'à peine 8,1% des femmes entrepreneuses.

À PROPOS DE WE DO GOOD

WE DO GOOD est une fintech française certifiée B Corp et 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.

Avantages :

- ▶ les entreprises lèvent des fonds propres sans céder des parts de capital, de manière privée ou publique
- ▶ les investisseurs soutiennent simplement des projets qui leur parlent, sont intéressés à leur réussite, et bénéficient d'un retour financier progressif sans sortie à gérer

Chiffres-clés :

- ▶ 10 millions d'euros levés
- ▶ 200 entreprises financées
- ▶ 7 942 investisseurs

Voir les entreprises financées en levées de fonds publiques : www.wedogood.co/les-projets

Voir toutes les statistiques : www.wedogood.co/a-propos/statistiques

Consulter le [dossier de presse](#) pour plus d'informations.



Contact presse :

Susana Nunes - 06 85 85 32 72 - presse@wedogood.co

PRÉSENTATION

WE DO GOOD est le précurseur du revenue based financing en France.

Avec les levées de fonds en RBF / royalties, WE DO GOOD permet :

- ▶ aux entreprises de mobiliser des investisseurs sans diluer leur capital, et de reverser des montants proportionnels à leur chiffre d'affaires à la différence des échéances fixes d'un prêt.
- ▶ aux investisseurs et investisseuses de soutenir des projets qui leur parlent, d'être intéressé-e-s à la réussite de ces projets, et de bénéficier d'un retour financier progressif sans sortie à gérer.

Sur le marché du financement, WE DO GOOD offre la manière la plus simple et fédératrice de lever des fonds.

Son ambition : accompagner le développement d'une économie plus inclusive et de proximité, pour que chacun et chacune puisse investir dans des projets concrets et à impact positif, à 100 mètres de chez soi.

| [Découvrir les royalties en vidéo](#)

| [Accéder à un comparatif avec les autres modes de financement participatif](#)



WE DO GOOD a reçu le label du pôle de compétitivité Finance innovation, pour le caractère innovant du mode de financement que cette start-up a développé en France, le RBF / royalties, ainsi que le prix coup de cœur Fintech de l'année en 2017.

LES ENJEUX

1

DÉVELOPPER UN MODÈLE DE FINANCEMENT ADAPTÉ AUX PROJETS DE TRANSITION, SOUVENT LAISSÉS DE CÔTÉS PAR LES SYSTÈMES DE FINANCEMENT CLASSIQUES.

L'innovation est au cœur des projets de transition. Or, aujourd'hui, aussi bien les acteurs institutionnels que les banques prennent de moins en moins de risques et ne proposent pas suffisamment de solutions de financement pour l'amorçage, le prototypage, l'innovation sociale, les micro-projets. Le capital risque, les prêts, les subventions sont plutôt fléchés vers des projets à faible risque, proposant des innovations technologiques ou des start-up "licornes", très médiatisées mais peu innovantes.

Les entrepreneurs sont amenés à ouvrir leur capital très tôt à des acteurs externes et donc à faire passer les intérêts financiers des investisseurs avant leur vision et leurs valeurs. Or nous sommes convaincus que la transition sera faite d'une diversité d'innovations et de projets, gros et petits, portés par des acteurs multiples et recherchant le bien commun. Nous pensons que l'investissement dans ces projets est la clé de la transition.

2

RECONNECTER LA FINANCE AVEC LE BIEN COMMUN POUR IMPULSER DES ACTIONS CONCRÈTES.

Le monde financier est déconnecté de la réalité : l'utilisation de l'argent n'est pas cohérente avec les enjeux actuels. Par exemple, 1 000 milliards de dollars ont été investis dans les énergies fossiles en 2015, contre seulement 330 dans les

énergies renouvelables (source IEA).

Chez WE DO GOOD, nous sommes convaincus que la finance est un moteur de changement dont on ne peut se passer et qu'il est temps de la reconnecter à la réalité.

3

DONNER LE POUVOIR D'AGIR AUX ACTIVATEURS DU CHANGEMENT.

Aujourd'hui, les citoyens n'ont pas le pouvoir de décider comment les banques utilisent leur épargne : une seule banque en France (la Nef) publie la liste exhaustive des projets qu'elle finance... Chez WE DO GOOD, nous avons confiance dans l'intelligence collective et nous voulons démocratiser l'investissement car nous

pensons que chaque citoyen peut être un activateur du changement. Un changement de paradigme économique commence par des changements personnels. Il faut donc donner le pouvoir aux activateurs de changement (citoyens, investisseurs, entrepreneurs...).

LA FINANCE AU SERVICE DES PROJETS À IMPACT

Si le projet porte une ambition sociale ou environnementale ou concerne une politique RSE, il accède à une visibilité supplémentaire (diffusion sur la newsletter investisseurs et les réseaux sociaux de WE DO GOOD). Il peut aussi postuler au label "Financement Participatif pour la Croissance Verte" afin d'augmenter sa visibilité auprès de potentiels investisseurs.



IMPACTS ÉCONOMIQUES

Solutions apportées pour une gestion saine et efficace (sur les thématiques de la finance, la répartition de la valeur, l'allocation des ressources, la participation citoyenne).

- ▶ Développement économique et emploi
- ▶ Résilience économique locale
- ▶ Encouragement de l'innovation
- ▶ Gouvernance ouverte et transparente



IMPACTS SOCIAUX

Bénéfices apportés à des personnes physiques (sur les thématiques de la santé / du bien-être, l'éducation, le logement, la culture, les discriminations, les autres droits de l'homme...).

- ▶ Conditions de travail
- ▶ Conditions de vie
- ▶ Lien social
- ▶ Accès à l'emploi



IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX

Réponses apportées à des enjeux environnementaux (sur les thématiques de l'énergie, l'eau, l'étalement urbain, les matériaux, l'air).

- ▶ Préservation des ressources
- ▶ Protection de la biodiversité
- ▶ Réduction de la pollution
- ▶ Produit ou service responsable



LABEL "FINANCEMENT PARTICIPATIF POUR LA CROISSANCE VERTÉ"

WE DO GOOD a été sélectionnée par le Ministère de la Transition Écologique et Solidaire en tant que plateforme labellisatrice "Financement participatif pour la croissance verte". Ce nouveau label permet de faciliter la levée de fonds pour des projets innovants et à fort impact environnemental.

Huit projets ont déjà été labellisés par WE DO GOOD : QuosPark, La Charrette, Energie Marketplace, Hydro New, Kisaco, Improved Impact et 2 thématiques d'Épargne Positive.

LES CHIFFRES CLÉS

200

projets financés avec succès

8 000

investisseurs et investisseuses

10 000 000 €

levés

UNE ÉQUIPE ENGAGÉE

de 6 personnes et une communauté
de 7 981 investisseurs uniques, dont 261
personnes morales

9 ANS

d'expérience dans le financement
participatif

638 €

montant moyen investi par personne
physique par projet

5 034 €

montant moyen investi par personne
morale par projet

LE REVENUE BASED FINANCING (RBF), UNE SOLUTION EN PLEIN ESSOR !

Le **RBF** (revenue based financing), également connu sous le nom de financement en partage de revenus ou financement en royalties, s'est développé ces dernières années en France. De nouveaux acteurs comme Silvr, Morino, Unlimitd sont arrivés sur le marché avec des offres et des cibles très variées.

Pourquoi ce modèle est-il en essor ? Le développement du web ainsi que la généralisation des connexions API ont permis aux acteurs du financement d'automatiser leurs process et d'intervenir plus rapidement et efficacement. Les API (Application Program Interface) sont des outils permettant de connecter deux applications ensemble. En effet, la majorité des acteurs du RBF se greffent aux outils commerciaux et administratifs de leurs clients. Cela leur permet d'évaluer le risque et la capacité de remboursement. Souvent, cela leur permet aussi de mettre en place des remboursements automatisés selon le chiffre d'affaires réalisé.

L'automatisation des process permet aussi une baisse importante des coûts associés. Cela rend le financement plus accessible et plus intéressant, même pour de petits montants.

Les différents types de solutions en RBF

Globalement, on distingue deux types d'acteurs : Ceux qui fonctionnent comme intermédiaires entre différents types d'investisseurs et les projets financés (le modèle de WE DO GOOD). L'avantage ? Pouvoir mobiliser vos parties prenantes pour votre financement ou de disposer d'une alternative plus flexible par rapport aux BSA Air.

Ceux qui disposent des fonds et financent les projets directement, permettant un financement rapide à condition du respect de certains critères.

Ceux qui sont structurés comme des fonds, se limitent souvent à certains type de secteurs d'activité jugés moins risqués (ecommerce, plateformes SaaS)

LES AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DU MODÈLE

AVANTAGES

► Le financement devient un coût variable, dépendant entièrement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le remboursement est plus rapide si le chiffre d'affaires progresse plus rapidement que le business plan initial, ou moins rapide dans le cas du schéma inverse.

► Il n'y a pas de dilution du capital. Cela permet de conserver la totale gouvernance de son projet.

► Le financement peut devenir potentiellement récurrent, en optant pour un financement en "roll over" qui permet de lever des fonds par exemple tous les trois mois.

Cela permet également d'impliquer tout type d'investisseurs et de les intéresser à la croissance du chiffre d'affaires, ce qui est très intéressant pour fidéliser des clients, utilisateurs, partenaires... ayant l'avantage d'un financement plus liquide qu'un investissement classique. Le remboursement s'effectuant généralement par un partage de revenus versé sous forme de royalties tous les 3 mois.

INCONVÉNIENTS

► Il peut être difficile de se faire financier si on n'est pas encore en capacité de justifier d'un MRR récurrent et stable, ou sans activité SaaS ou dans l'e-commerce.

WE DO GOOD est alors le seul acteur pouvant vous accompagner.

Il faudra néanmoins être en mesure de mobiliser sa propre communauté, qui viendra se greffer à celle de la plateforme.

► Pour une activité à très faible marge, il sera difficile de faire appel à un financement en RBF. En effet, il est déconseillé de s'engager à reverser un pourcentage de son chiffre d'affaires si ce dernier dépasse 10% de la marge brute. Selon l'activité, cela ne permettra peut-être pas de viser un montant suffisamment élevé pour un financement.

LE RÊVE D'UN CROWDFUNDING À FORTE VALEUR AJOUTÉE

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF, UN MARCHÉ EN CROISSANCE

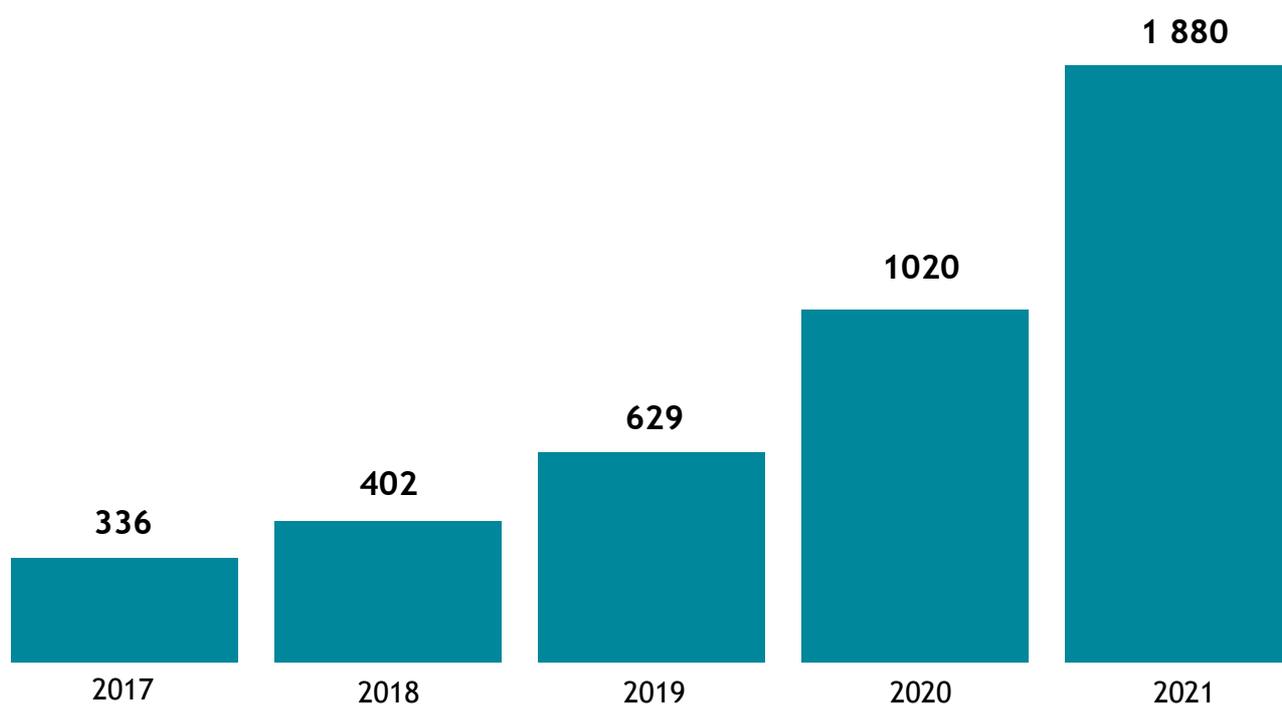
Si 70 % des Français disent avoir déjà entendu parler de financement participatif et que 1 sur 7 a déjà contribué à un projet, ils sont moins nombreux à savoir précisément ce que recouvre ce mot. Pour faire simple : il s'agit du financement d'un projet par la foule, souvent via des plateformes sur internet, sans intermédiaire et sans l'aide des acteurs traditionnels du financement.

L'émergence des plateformes de financement participatif a été permise par Internet et les réseaux sociaux. Cette tendance s'inscrit dans un mouvement plus global : celui de l'économie collaborative et du crowdsourcing.

Derrière le terme "financement participatif", on trouve du don avec ou sans contreparties, du prêt, de l'investissement en capital, les royalties comme le propose WE DO GOOD, ou encore d'autres systèmes moins généralisés. Chaque mode de financement a ses spécificités et est plus ou moins adapté à chaque projet.

Le marché français du financement participatif peut être résumé en quelques chiffres : 140 plateformes et 1020 millions d'euros levés en 2020. La France est ainsi le deuxième pays du crowdfunding en Europe, loin derrière le Royaume-Uni (7,2 milliards en 2017), et talonné par l'Allemagne.

Montant collecté en France en millions d'euros



L'AVENIR DU FINANCEMENT PARTICIPATIF ?

Le financement participatif est certes une belle promesse mais...

... **est-il vraiment innovant ?** Le don, le prêt, l'investissement en capital sont les 3 modes de financement promus par la plupart des plateformes. Ils restent assez classiques et existaient déjà avant la révolution du numérique.

... **est-il vraiment accessible à tous ?** Malgré la valeur ajoutée de son projet, un porteur de projet qui se lance avec peu de moyens et qui n'a pas de belles contreparties à proposer a très peu de chances de réussir à obtenir un financement qui correspond à ses besoins... que ce soit en termes de montant, de risque et de capacité à garder la maîtrise de son projet. Avant l'émergence des royalties, on ne disposait que de modes de financement classiques et limités :

- ▶ **LE DON** implique souvent de la pré-vente, ce qui n'est pas adapté à tous les projets. Il concerne des montants assez limités et implique beaucoup de moyens dans la mise en place et la gestion des contreparties.
- ▶ **LE PRÊT** implique un remboursement régulier à taux fixe, ce qui ne correspond pas à des

projets dont le retour sur investissement n'est pas immédiat.

- ▶ **L'EQUITY** ou le capital implique d'accepter d'ouvrir le capital de l'entreprise et de se retrouver dilué parmi les investisseurs.

C'est cela qui a amené WE DO GOOD à développer un nouveau mode de financement participatif, les royalties. Concrètement, tous les trois mois, chaque investisseur touche une partie du chiffre d'affaires du projet financé. Plus le projet monte en puissance et engrange des résultats, plus l'investisseur est gagnant. Le porteur de projet fédère ainsi une communauté sans diluer son capital.

- ▶ **LE RBF / ROYALTIES** est une solution adaptée à tout type de structure (entreprise, association, collectivité...) et peut servir à financer une large palette de dépenses.

Afin de permettre à chacun de contribuer à une économie positive, l'investissement en royalties a été rendu accessible à tous : le minimum d'investissement est de 10 euros.

| www.wedogood.co/financement

LES AVANTAGES DU RBF / ROYALTIES

POUR LES ENTREPRISES

- ▶ pas de dilution de capital, un moyen simple et rapide de gérer et d'élargir sa love money,
- ▶ ils peuvent **se concentrer sur leur cœur de métier** plutôt que de gérer des contreparties connexes,
- ▶ leurs investisseurs deviennent une véritable **communauté de soutien** car ils sont directement intéressés à la réussite du projet,
- ▶ le remboursement des investisseurs devient un **coût variable** car il est indexé au chiffre d'affaires,
- ▶ accessible dès l'amorçage.

POUR LES INVESTISSEURS / INVESTISSEUSES

- ▶ il s'agit d'une opportunité de **placer leur argent là où ça a du sens**,
- ▶ ils/elles peuvent avoir un impact direct sur leur **rentabilité** : un nouveau client trouvé pour l'entreprise financée, c'est un retour sur investissement supplémentaire dans les 3 mois,
- ▶ ils/elles bénéficient d'un **retour financier progressif** sans sortie à gérer : l'équilibre entre le risque et la récompense potentielle est plus net que pour le prêt ou l'equity,
- ▶ garantie de recevoir à terme (sauf si l'entreprise périclité) au moins ce qui a été investi.

UN MODE DE FINANCEMENT QUI A FAIT SES PREUVES EN FRANCE

En 2020, le revenue based financing (RBF) a représenté plus de 3,3 M€ qui ont permis de financer 310 entreprises et indépendants. Les données sont issues de 5 fintech françaises du RBF : Aria, Iwimo, Royalti, Silvr et WE DO GOOD.

Le financement en échange de royalties est une innovation financière en pleine croissance. Selon l'étude "The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report 2020" du Cambridge Centre for Alternative Finance, elle représentait déjà 398 millions de dollars dans le monde en 2018 (consulter la cartographie). Une donnée largement sous-estimée si on tient compte du fait que l'étude ne prenait pas en compte tous les grands acteurs du e-commerce qui ont lancé des offres dédiées (Paypal, Amazon, Alibaba...). Paypal à lui seul représente 4Mds\$ / an de financement en royalties. Aux États-Unis, le RBF est aujourd'hui la principale alternative au financement par capital (equity) pour les start-ups.

Depuis, de nombreux acteurs se sont lancés partout dans le monde et notamment Europe, avec par exemple Outfund au Royaume-Uni (levée de 37 M\$) ou Remagine en Allemagne (levée de 20M€).

Le "financement basé sur les revenus" ou la "participation au chiffre d'affaires" est déjà développé dans le monde anglo-saxon, sous le nom de "revenue based finance". Certains considèrent même que les royalties sont, avec le prêt, l'avenir du financement participatif avec retour financier, remplaçant l'equity crowdfunding*. Pourquoi ? Parce qu'ils permettent de proposer des rétributions plus rapides et que les systèmes informatiques rendent possible la gestion de multiples versements.

En France, WE DO GOOD est la première entreprise à s'engager sur cette voie.

* Paul Niedere, [Crowdfunding in 2020](#)

NON-DILUTIF

Conservez
votre capital

FLEXIBLE

Versements en fonction
de vos ventes

SIMPLE ET AUTOMATISÉ

Gestion sur la plateforme

“

Nous étions à la recherche d'une solution pour structurer la love money de notre réseau. Nous souhaitions éviter les "délicatesses" de transactions de mains à mains dans le cercle familial ou amical. L'objectif était triple : gérer la "love money" ; nous assurer un peu "d'air" et de diversité dans notre stratégie de financement ; proposer une opération de communication originale. La solution de WE DO GOOD est ainsi tout à fait adaptée.”



Jean Boyancé
entrepreneur (Listo)

“

Investir sur WE DO GOOD c'est surtout soutenir un autre mode de financement, beaucoup plus transparent que celui du monde de la finance. En choisissant d'agir avec WE DO GOOD, je soutiens des valeurs audacieuses et responsables.”



Didier L.
investisseur WE DO
GOOD

WE DO GOOD, 1ÈRE PLATEFORME D'INVESTISSEMENT PARTICIPATIF À OBTENIR LA CERTIFICATION B CORP

WE DO GOOD a obtenu la certification internationale B Corp en août 2019.

Le mouvement B Corp est une communauté d'entreprises pionnières réunissant dans plus de 74 pays des entreprises qui veulent **réconcilier but lucratif (for profit) et mission au service de l'intérêt général (for purpose)**.



WE DO GOOD a été évaluée et certifiée par l'ONG B Lab, à l'origine du label, sur des normes sociales et environnementales rigoureuses établies à partir des meilleurs référentiels internationaux sur 5 domaines d'impact : Gouvernance, Collaborateurs, Communautés, Environnement et Clients.

Le processus de certification est rigoureux et il faut fournir des preuves de toutes les pratiques socialement et écologiquement responsables – par exemple l'approvisionnement en énergie, la gestion des déchets et de l'eau, les conditions de travail, la diversité, l'impact socio-économique local, etc. Enfin, toute entreprise certifiée doit intégrer explicitement à l'objet social figurant dans ses statuts la volonté d'avoir un impact sociétal et environnemental positif et significatif, ainsi que de prendre en compte l'ensemble de ses parties prenantes.

WE DO GOOD fait donc maintenant partie d'une communauté de plus de 3 637 entreprises dans le monde ayant obtenu la certification B Corp. On y retrouve des marques bien connues comme Patagonia, Innocent, Les Deux Vaches, Nature et Découvertes, VEJA... Des entreprises qui ont en commun de chercher, à travers leur mission et leur modèle économique, non pas à être les meilleures au monde mais bien les **meilleures pour le monde**.

Il y a actuellement plus de 500 entreprises certifiées B Corp en Europe et plus de 3 637 dans le monde.

Pour Susana Nunes, co-fondatrice de WE DO GOOD, *"l'obtention du label par une entreprise du secteur de la finance est le signe d'un changement vers une plus grande responsabilité et une plus grande transparence dans ce secteur. En tout cas, nous travaillons dans ce sens, au quotidien, pour diversifier les usages des royalties, toujours dans une logique d'impact"*. C'est dans ce cadre que la start-up a lancé récemment un nouveau produit d'épargne positive, qui permet à tous et à toutes d'investir à partir de 10 € dans des thématiques à fort enjeu, comme la mobilité durable ou encore le zéro pesticide : www.wedogood.co/epargne-positive

DES OUTILS POUR AIDER LES ENTREPRENEURS À RÉUSSIR

Forts d'une expérience de 8 ans et d'un taux de réussite des campagnes de levée de fonds en royalties de 86 %, WE DO GOOD a développé tout un dispositif d'accompagnement des entrepreneurs.



PARCOURS D'UN PROJET SUR WEDOGOOD.CO

Les projets déposés sur la plateforme passent d'abord par un comité de sélection qui fait une première évaluation de la faisabilité de la levée de fonds et des impacts du projet.

Les projets à impacts sociaux ou environnementaux positifs bénéficient de conditions privilégiées, notamment d'une visibilité supplémentaire, et de la possibilité de postuler au label "Financement Participatif pour la Croissance Verte".

Après validation du comité et une préparation en collaboration avec l'équipe WE DO GOOD, le projet passe par une phase d'évaluation ouverte : les internautes sont invités à venir donner leur avis

sur le projet et à exprimer des intentions d'investissement. Cela permet de commencer à mobiliser une communauté en amont de la collecte, ainsi que d'évaluer la capacité du porteur de projet à réunir le montant initialement prévu.

À la suite de cette phase d'évaluation, le porteur de projet a l'opportunité de revoir sa copie avant de débiter une collecte d'un mois maximum.

| www.wedogood.co/proposer-un-projet



“ Accompagnement chaleureux et impliqué, très pragmatique. Les conseils de WE DO GOOD ont eu un impact très significatif sur notre réussite ! ”

Annick Jehanne, entrepreneure (HUB Mode)

L'ACCOMPAGNEMENT, UN ÉLÉMENT-CLÉ DE RÉUSSITE

Porter un projet seul c'est bien mais à plusieurs on va plus vite et plus loin ! C'est pourquoi WE DO GOOD a mis en place un dispositif d'accompagnement pour tous les porteurs de projet, de la préparation de leur campagne jusqu'à sa clôture.

Depuis 9 ans, WE DO GOOD a accompagné plus de 198 projets avec succès dans leur campagne de financement, ce qui a permis de mettre au point des outils d'accompagnement, comme un guide de conseils pour la préparation et la gestion des campagnes. Et le bilan est positif avec un taux de réussite de plus de 90 % pour les levées de fonds en royalties.



3 CONSEILS POUR RÉUSSIR SA LEVÉE DE FOND

Après 9 ans d'expérience dans le financement participatif et un excellent taux de réussite, WE DO GOOD a trois grands conseils à donner aux porteurs de projets :

1

Ne négligez pas le temps de préparation nécessaire. Vous préparer en amont vous permet de mieux maîtriser la logique du financement participatif et d'augmenter vos chances de réussite.

2

Ne négligez pas le temps d'animation nécessaire car une campagne doit être animée au quotidien.

3

Enfin, ne choisissez pas la première plateforme qui vous vient à l'esprit : tout d'abord, la notoriété d'une plateforme n'a pas toujours d'impact significatif sur la réussite d'une campagne. Par ailleurs, derrière chaque plateforme se trouve un mode de financement spécifique qui peut être plus ou moins adapté à votre projet. Vous pouvez vous renseigner, par exemple, sur www.trouverlebonfinancement.fr

UN RETOUR D'EXPÉRIENCE DE 9 ANS

EXEMPLES D'ENTREPRISES FINANÇÉES



Cyclo Power Factory

Montant : 124 993 €

Activité : Des machines de sport qui transforment l'énergie de l'effort en électricité verte et solidaire.

www.wedogood.co/cyclo-power-factory



ICTYOS

Montant : 100 000 €

Activité : Développement et commercialisation d'un nouveau matériel éco-responsable Made in France : le cuir marin.

www.wedogood.co/cuir-marin-de-france



IMPROVED IMPACT

Montant : 41 808 €

Activité : Outils d'audit pour un numérique 100% accessible et éco-responsable.

www.wedogood.co/improved-impact



MYLABEL

Montant : 131 664 €

Activité : application mobile permettant aux utilisateurs de consommer en phase avec leurs valeurs.

www.wedogood.co/mylabel

Voir tous les projets :

www.wedogood.co/les-projets

LE PROFIL TYPE DE L'ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

- ▶ Un besoin financier entre 10 000 et 500 000 €
- ▶ Tout secteur d'activité, B2B ou B2C
- ▶ Ne souhaite pas ou ne peut pas diluer son capital
- ▶ Ne souhaite pas ou ne peut pas s'endetter
- ▶ A déjà du chiffre d'affaires ou est proche de l'avoir
- ▶ Est prêt à mobiliser sa love money et/ou son réseau professionnel

LES ENTREPRENEURS TÉMOIGNENT



« Nous avons trouvé le concept WE DO GOOD plein de sens. Pouvoir engager notre communauté pour nous aider à grossir, en les remerciant avec des royalties en fonction de notre croissance, pour qu'ils se sentent vraiment investis avec nous dans notre aventure, nous a séduit car c'était en phase avec nos valeurs et notre volonté de levée de fonds. Nous recommandons ce système aux entreprises qui souhaitent développer leur business de manière éthique. »

Floriane Rebourg, Le Lab de l'Endo

*« Nous avons choisi WE DO GOOD car le remboursement des sommes investies se fait au travers de royalties. Par rapport à un investissement sous forme d'actions, cela permet aux investisseurs de sortir au bout de cinq ans alors que s'ils possèdent des actions c'est plus compliqué : il faut trouver quelqu'un pour les acheter et ce n'est pas forcément simple, même si le projet marche bien. Le risque est le même (le dépôt de bilan) mais si on l'évite, l'investisseur retrouve au moins le nominal qu'il avait investi (quelle que soit la façon dont le projet se déroule)
Le fait que l'investissement obtenu est du quasi fonds propre et permet d'avoir un effet de levier important dans la recherche de subventions (toujours plus ou moins adossées aux fonds propres de l'entreprise). »*

Stephan Dattner, Tuttis



« J'ai choisi WE DO GOOD car le concept d'investissement en royalties me paraissait plus cohérent avec le développement de ma startup. En me permettant d'avoir de la trésorerie à faible coût et sans entrée au capital, j'avais plus de flexibilité sur les perspectives d'évolution de Cap'tain Chercheur.

Vincent Paravey, Cap'tain Chercheur

QUELQUES CHIFFRES-CLÉS

22 % femmes

78 % hommes

LES INVESTISSEURS TÉMOIGNENT

“L’intérêt pour moi de l’investissement en royalties, c’est de soutenir un projet auquel on croit d’une part et un possible retour positif pour l’investisseur en cas de succès. Et tout cela de manière simple, rapide, et sûre pour les deux parties.”

Caroline Laroche

“Avec les investissements à partir de 10 euros, la plateforme rend possible le fait de soutenir un projet même si on n’a pas beaucoup d’argent.”

Camille Vautier

“Investir en royalties sur WE DO GOOD c’est apporter un financement réellement adapté et de long terme à des structures construisant tous les jours une société plus juste. Là où le crowdfunding ne s’occupe bien souvent que du financement de projets ponctuels sans régler la question du fonctionnement global de la structure, les royalties permettent de financer ce dont il y a réellement besoin, et par ailleurs de créer un lien puissant entre les investisseurs et la structure.”

Anne Lochard

“Investir en royalties c’est participer à de belles aventures entrepreneuriales. J’ai le plaisir de me sentir utile en soutenant des projets innovants auxquels je crois.”

Chantal Pineau

QUELQUES CHIFFRES-CLÉS

1 454

personnes ont
investi sur plus d’un
projet

7 981

nombre
d’investisseurs et
d’investisseuses sur
wedogood.co

721 €

panier moyen par
investissement

UN PROJET COLLECTIF

PORTRAIT DE JEAN-DAVID BAR, PRÉSIDENT DE WE DO GOOD



Jean-David BAR, 33 ans

« Je veux mettre mon énergie au service de ce qui a du sens. Au long de mon parcours, j'ai expérimenté le travail sur la responsabilité sociétale des entreprises. Mais cela ne suffisait pas, je ressentais le besoin de plus d'action, de plus m'impliquer pour un impact positif direct.

Je me suis donc lancé dans la voie entrepreneuriale avec WE DO GOOD. Ainsi, je peux faire avancer les choses sur des sujets qui me tiennent à cœur : donner à chacun la possibilité d'agir selon ses moyens, travailler ensemble sur l'intelligence collective et la démocratie participative, favoriser les initiatives, réfléchir à des modèles économiques durables, partager la valeur...

Petit à petit, différentes personnes se sont rassemblées autour de ce rêve d'un monde où chacun peut devenir acteur du changement, que ce soit en investissant ou en entreprenant. Aujourd'hui, WE DO GOOD c'est toute une équipe, beaucoup de motivation et de créativité et, surtout, d'engagement !

Nous proposons des formations, ainsi que du conseil, et avons développé une offre qui bouscule les modèles de financement existants et permet l'investissement dans tous types de structures, sans dilution de capital. Et nous ne nous arrêterons pas là. Notre créativité et notre motivation n'ont pas de limites !

On nous dit parfois que nous rêvons un peu, mais c'est justement le rêve qui nous nourrit ! Beaucoup d'idées considérées utopistes sont devenues des réalités aujourd'hui. Avec WE DO GOOD, on peut aller beaucoup plus loin ! Il suffit de rêver... »

- Master en management à Audencia Nantes.
- Des expériences en tant que consultant marketing & RSE, chargé de projet sur la politique d'achats responsables, chargé de marketing dans le domaine des énergies renouvelables.
- Passionné par l'entrepreneuriat social, il s'investit en tant que gangster chez MakeSense.

UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS ENGAGÉS POUR UNE ÉCONOMIE À IMPACT POSITIF

WE DO GOOD c'est une équipe de professionnels passionnés que dans leur quête de sens se sont retrouvés autour d'un projet commun : mettre la finance au service de l'intérêt général. Une équipe solide qui rassemble toutes les compétences-clé nécessaires au développement de la start-up : finance, droit, communication & marketing, développement web, graphisme.



Emilien SCHNEIDER

**Cofondateur –
Responsable du code et du
pragmatisme**

Licence professionnelle à l'IUT de Metz, Licence 3 Informatique à l'Université de Metz. Plus de 10 ans d'expérience en tant que développeur logiciel et web, chef de projet.



Susana NUNES

**Cofondatrice -
Responsable de la
communication et de
l'optimisme**

Master en Communication à l'Ecole de la Communication de Sciences Po Paris. Plus de 10 ans d'expérience en tant que chargée de communication et chef de projet.



Jean-David BAR

**Cofondateur – Président
– Chargé de l'équilibre**

Master en Management à Audencia Nantes. 5 ans d'expérience en tant que consultant marketing & RSE, chargé de projet. Entrepreneur depuis 2013.



Adrien DEHELLY

**Cofondateur – Expert
du crowdfunding et des
métaphores**

Master en Droit à l'Université Catholique de Lille, Master en Management à Audencia Nantes. 5 ans d'expérience en tant qu'analyste. Serial-entrepreneur depuis 2014.



Frédéric JOSEPH

**DG délégué, business
développement – Chargé de
l'ouverture au monde**

Licence en Droit, diplômé de Sciences Po Paris, executive management program d'HEC. Plus de 10 ans d'expérience dans la création de business.



Victoria GROC

Responsable de clientèle

Bachelor en Commerce et Entrepreneuriat à Audencia Business School et chargée de l'accompagnement des entreprises en levée de fonds chez WE DO GOOD depuis janvier 2020.

Découvrez le reste de l'équipe

| www.wedogood.co/a-propos/equipe

LES PARTENAIRES DE WE DO GOOD

RÉVOLUTIONNER LA FINANCE



AVANCER VERS UNE ÉCONOMIE PLUS RESPONSABLE



ACCOMPAGNER L'ENTREPRENEURIAT



CONTACTS

38 rue des Olivettes
44000 NANTES

CONTACT PRESSE

Susana Nunes - 06 85 85 32 72
presse@wedogood.co

