

My new startup devient Finple et enrichit son offre de financement de l'économie positive

La plateforme de crowdfunding My new startup devient Finple et élargit sa palette d'outils de financement à destination des startups et PME en l'enrichissant de l'emprunt obligataire.

Depuis son lancement en 2014, la plateforme nantaise de crowdfunding My new startup a financé 17 entreprises pour un montant total de 7,5 millions d'euros. Comptant parmi ses succès de jolies sociétés telles que Simply Move (service client immobilier), Team Officine (jobboard pour les métiers de la pharmacie) ou encore Velco (guidon connecté pour vélo), My new startup devient Finple. Une nouvelle identité qui reflète mieux son ambition d'accompagner l'économie positive, à différents stades de maturité et qui illustre sa promesse : permettre la « finance en toute simplicité » aussi bien du côté des porteurs de projet que des investisseurs.

Pour ce faire, elle enrichit son offre et permet aux 23 000 investisseurs inscrits sur sa plateforme de souscrire à des emprunts obligataires, outil de financement proposé par Finple afin de mieux répondre aux besoins d'une nouvelle cible d'entreprises : les promoteurs immobiliers et les PME plus matures. Les investisseurs peuvent donc désormais diversifier leurs investissements (et donc les niveaux de risque qui y sont liés de même que les possibilités d'exit).

Un pool de 80 investisseurs mentors

« Pour qu'une jeune entreprise que l'on finance puisse être performante il lui

faut un bon niveau de financement et un excellent niveau d'accompagnement, estime Thomas Derosne, cofondateur de Finple, et pour nos investisseurs il est important de multiplier la performance plus que le nombre d'opérations. L'investissement en capital est un produit complexe mais avec Finple l'investisseur n'a qu'à « faire son marché, tout est négocié pour lui, y compris la valorisation et l'audit qui a déjà été réalisé. Tout est plus simple »

Parmi les investisseurs inscrits sur Finple, qui investissent en moyenne entre 15 000 et 20 000 euros par opération, 80 jouent le rôle de mentor, et accompagnent véritablement leurs participations en ouvrant leur réseau et en accompagnant les dirigeants des sociétés de leur portefeuille. « *Pas mal d'investisseurs ont investi dans toutes les sociétés, précise Thomas Derosne, et en moyenne un investisseur réalise au moins 2 ou 3 investissements* »

Mais pour qu'un tel accompagnement soit possible, la barrière à l'entrée est importante : sur 1000 dossiers reçus en 2016, seuls 8 ont été proposés sur la plateforme. Passés aux tamis des analystes et soumis au vote de l'ensemble de la communauté, les élus sont donc peu nombreux.

« On ne construit pas notre modèle sur du volume mais sur une approche plus suivie parce qu'on est persuadés que dans quelques années les compteurs type « on a levé tant » n'auront plus de valeur car on regardera davantage les performances »

Thomas Derosne

Avec un ticket minimum à 1000 euros, un même investisseur ne peut pas investir plus de 25% de l'objectif de la campagne. « *On va aussi chercher des co-financeurs, comme des fonds institutionnels, qui sont des fonds suiveurs et on ouvre jusqu'au monde bancaire pour financer en dette.* » Pour se rémunérer, Finple, dirigée par Thomas Derosne, Hugo Ponce et Charles Royer, prend une commission à l'entrée et touche une prime de succès. Objectif pour cette année : réaliser une quinzaine de financements en capital pour un montant estimé à 6 millions d'euros.

Rainboway : un nouveau concours créé par Finple et Ouest Angels

42 Factory, Majordome Santé et Embody Medical sont les premières startups lauréates de Rainboway, un concours créé par Finple et Ouest Angels et réservé aux startups des Pays de la Loire en phase d'amorçage avec à la clé un financement de 700 000 euros en capital. Un programme de deux mois permet aux startups porteuses d'un projet innovant de lever des fonds de manière simplifiée et accélérée via une campagne de crowdfunding.

Article écrit par ANAIS RICHARDIN