

Bricks.co, une levée de fonds de 13 millions d'euros pas comme les autres

Pour sa première levée de fonds, Bricks.co n'a pas fait les choses à moitié, devant même revoir à la baisse les montants récoltés face au succès rencontré. Sur le même principe qu'elle utilise pour rendre accessible l'investissement immobilier au plus grand nombre, la startup a démocratisé l'ouverture de son capital pour réunir 13 millions d'euros auprès d'une large communauté.

Comme elle fractionne les immeubles en parts de 10 euros pour que chacun puisse, avec son budget, investir dans l'immobilier, la start-up [Bricks.co](#) a morcelé sa levée de fonds pour suivre une tendance actuelle : « *Nous avons voulu faire une levée de fonds communautaire pour transformer nos 50.000 utilisateurs en actionnaires* », précise Cédric O'Neill, CEO de la plateforme Bricks.co.

Pour faciliter l'investissement, le dirigeant a opté d'abord pour des royalties, comme il le fait pour ses immeubles. « *Cela facilite la transaction et les liquidités à la revente des titres, il n'y a pas de CERFA* ». Vendues à partir de

10 euros, il n'aura fallu que 5 secondes à peine pour atteindre l'objectif initial de 5 millions d'euros. Devant le succès du concept, Bricks.co relève son plafond pour collecter 20 millions d'euros en 10 jours, un record digne du Guinness. Rentable dès son lancement, l'entreprise aux 45 salariés montre une nouvelle fois tout son potentiel et l'essor des levées de fonds communautaires pour les activités tournées vers le B to C.

Revoir la levée à la baisse

Devant de tels résultats, l'Autorité des marchés financiers, l'AMF, prend contact avec la startup, s'inquiétant des risques potentiels encourus par les investisseurs. « *Il y a un vide juridique sur les royalties qui ne sont pas un titre financier qui rentre dans la juridiction de l'AMF* ». Bricks.co a donc dû réduire sa levée de fonds à 13 millions d'euros et transformer les royalties en actions pour mieux protéger ses actionnaires. Cette levée de fonds de 13 millions d'euros est financée à hauteur de 8 millions d'euros par 8.500 particuliers qui ont investi entre 10 et 100.000 euros. Les autres 5 millions d'euros proviennent d'investisseurs avertis, des entrepreneurs du web, des business angels mais aussi Tony Parker.

« *Beaucoup de sportifs investissent de manière fructueuse et il a suivi la mouvance. Il a vu les synergies à mettre en place avec sa fanbase et l'envie de démocratiser l'immobilier pour ses followers* ». Tony Parker, féru d'immobilier, s'engage par ailleurs dans un important projet de complexe hôtelier à Villard-de-Lans.

Reproduire le modèle

Avec cette levée, Bricks.co entend se développer à l'international pour reproduire un modèle qui a fait ses preuves. La startup souhaite se tourner vers des investisseurs d'Europe du Nord, d'Allemagne notamment, « *avec un fort pouvoir d'achat et peu de rentabilité immobilière* » pour leur proposer des investissements au Portugal, « *avec un immobilier rentable* ».