



START-UP

Les communautés d'investisseurs dans la French Tech en plein essor

FINANCEMENT

Des business angels et des particuliers férus de tech mettent en commun leur capital grâce à des plateformes qui prennent notamment en charge les aspects réglementaires.

La start-up Roundtable vient de lever 3 millions d'euros, six mois après son lancement.

Charlie Perreau
@CharliePERREAU

Vous avez aimé le crowdfunding ? Vous allez adorer l'investissement en communauté. Le principe est le même : des particuliers investissent dans des projets ou des start-up par le biais de plateformes dédiées. Mais au lieu de faire ses propres recherches, l'internaute fait partie d'un club qui lui met à disposition des opportunités d'investissement correspondant à ses centres d'intérêt.

C'est ce que propose Roundtable, issu du startup studio EFounders, qui vient de lever 3 millions d'euros auprès (évidemment) de 100 business angels à travers l'Europe, dont Roxanne Varza (Station F), David Apple (Notion), Alexandre Berriche (Fleet) et Olivier Pailhes (Aircall).

Lancée il y a tout juste six mois, cette plateforme permet aux investisseurs individuels de créer leurs propres communautés, d'inviter des membres à les rejoindre, de par-

tager des dossiers et de mettre en commun leur capital pour investir. Roxanne Varza a créé ainsi une communauté de femmes business angels, Olivier Pailhes propose des investissements dans la climate tech tandis que Paul Lê (La Belle Vie) met en avant des start-up fondées par des entrepreneurs « issus de divers horizons ».

Des tarifs parfois élevés

C'est assez proche de ce que font certains clubs deals historiques de l'écosystème comme Angelsquare mais avec une bonne couche d'automatisation. Roundtable permet par exemple de créer très rapidement des SPV (special purpose vehicle), un véhicule d'investissement dédié à une opération. Les communautés sont en revanche limitées à 149 membres car il faut un agrément spécial au-delà. « En ayant des communautés avec 1.000 ou 2.000 personnes, vous vous rap-

prochez du crowdfunding classique, la communauté est moins engagée », estime Evan Testa, cofondateur de Roundtable, qui n'exclut pas de dépasser un jour ce seuil.

Blast. Club, le nouveau projet d'Anthony Bourbon (fondateur de Feed) lancé en septembre dernier, permet de son côté de créer de plus grandes communautés puisqu'il utilise l'agrément d'un acteur régulé, Caption Market (on dit que c'est un « agent lié » dans le jargon réglementaire). Près de 2.500 membres ont rejoint Blast et peuvent ainsi avoir accès aux dossiers de l'entrepreneur en se syndiquant aussi dans un SPV. « Le site a failli planter », se souvient Anthony Bourbon, qui a ouvert le club en deux temps. « On s'attendait à avoir beaucoup de petits porteurs mais on a aussi eu des personnes qui peuvent mettre des tickets jusqu'à 300.000 euros », ajoute le patron, précisant que 80 % des membres viennent hors d'Ile-de-





France. Pour se rémunérer, Blast Club prélève (beaucoup) de frais : une adhésion annuelle entre 1.000 et 10.000 euros, des frais de service et de gestion (entre 3 % et 5 %) ainsi qu'un « carried » (pourcentage sur la plus-value) de 20 %. Sans oublier la fiscalité sur les SPV... Une somme qui n'est pas forcément bien appréhendée par les investisseurs débutants, ce qui lui a valu les critiques de nombreux internautes.

Remplacer les fonds de capital-risque ?

« Ils ont accès aux meilleurs deals », se défend Anthony Bourbon. A la suite de son lancement, l'équipe de Blast Club a même été convoqué chez l'Autorité des marchés financiers. « C'est normal qu'ils soient inquiets mais nous ne sommes pas du tout là pour disrupter un marché sans tenir compte des règles. Nous leur avons expliqué notre stratégie. Nous sommes en discussion pour avoir des agréments [agrément de crowdfunding européen, agrément prestataire de services d'investissement, NDLR] », indique Anthony Bourbon. Sans agrément, Roundtable ne peut pas facturer une adhésion et se « contente » donc de prélever 1 % de frais de gestion sur les clubs privés et une partie du carried. Elle prépare une nouvelle offre pour permettre aux business angels les plus aguerris de créer leur microfonds.

A elles deux, ces nouvelles plateformes peuvent réunir des montants non négligeables, comme l'ont fait leurs équivalents dans le monde anglo-saxon (Vauban, AngelList...). Depuis son lancement, Roundtable a permis de faire signer une centaine d'investissements pour un montant total de 50 millions d'euros (le ticket médian par club est de

300.000 euros). Chez Blast Club, les tickets vont de 700.000 à 2 millions d'euros. De quoi rivaliser avec certains fonds de capital-risque.

L'essor de la French Tech a amené de nouveaux investisseurs : des salariés de start-up qui ont vendu leurs BSPCE (sorte de stock-options), leurs patrons qui ont fait des « cash out » (rachats de parts lors de levée de fonds) ou encore des particuliers qui entendent de plus en plus parler de tech dans les médias, comme avec l'émission « Qui veut être mon associé ? », sur M6.

« Les personnes qui ont un peu de cash cherchent à se diversifier et se tournent plus vers les marchés privés », souligne Evan Testa. Mais qu'en est-il de la sortie alors que les fusions acquisitions et les IPO se tarissent et se produisent de plus en plus tardivement ? Blast va lancer une place de marché du secondaire, comme l'a fait Caption Market pour les « scale-up » françaises. Cette dernière va d'ailleurs prochainement lancer des communautés d'investisseurs. ■

« Le site a failli planter. On s'attendait à avoir beaucoup de petits porteurs mais on a aussi eu des personnes qui peuvent mettre des tickets jusqu'à 300.000 euros. »

ANTHONY BOURBON
Fondateur de Blast Club





L'essor de la French Tech a amené de nouveaux investisseurs : des salariés de start-up qui ont vendu leurs parts, leurs patrons qui ont fait des rachats lors de levée de fonds ou des particuliers qui entendent de plus en plus parler de tech dans les médias. *Photo iStock*

