

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Crowdfunding : comment se faire accompagner dans sa levée de fonds ?



600 prêteurs, pour une moyenne avoisinant les 200 euros par créancier. La dernière campagne de crowdfunding chapeauté par le cabinet d'expertise comptable et de conseil en financement MG a rencontré un vif succès. « *Le projet dont nous assurons la campagne a récolté les 125 000 euros nécessaires en 24 heures, là où sur la plateforme il faut en moyenne 14 jours pour boucler sa levée de fonds* », note Aurélien Magnin, consultant en stratégie dans le groupe MG.

Recourir au crowdfunding pour accroître sa trésorerie

Ce cabinet accompagne actuellement une demi-douzaine d'entreprises dans leur quête de financement. En début d'année, il a orienté l'entreprise Medic'œil vers la plateforme qui lui semblait la mieux adaptée à ses besoins : Lendopolis.

Medic'œil, créée il y a deux ans, aménage des espaces dédiés à destination des ophtalmologistes. Dotés de machines dernier cri, ces espaces sont loués à la journée aux praticiens, qui peuvent ainsi cumuler jusqu'à 120 consultations par jour, contre une quarantaine seulement selon le modèle classique en cabinet.

Une industrialisation du processus médical réussie qui a donné des envies de développement à ses deux dirigeants, désireux d'ouvrir un deuxième centre à Valence (Drôme), venant compléter le site initial basé en Savoie. Pour booster sa trésorerie, Medic'œil a donc choisi de faire appel à la générosité de particuliers, afin d'assurer l'aménagement de ces locaux et l'achat de matériel.

Parmi les trois modes de financement participatif différents, c'est celui du prêt avec intérêt qui a été plébiscité, au détriment du don (le modèle Kiss Kiss Bank Bank, plus propice aux projets associatifs ou culturels) et du crowdfunding par actions, qui octroie aux donataires une part du capital de l'entreprise proportionnelle aux montants injectés. « *Toutefois, il convient de noter que le prêt avec intérêt n'est ouvert qu'aux sociétés qui ont au minimum deux ans d'existence* », souligne le consultant du cabinet MG.

Des experts pour mobiliser les investisseurs et accompagner le projet

Moyennant une commission comprise entre 3 et 5%, MG a monté le dossier de financement de Medic'oeil en trois semaines seulement.

Les points clefs de ce service d'accompagnement ?

Premièrement, assurer la communication afin de mobiliser les trois cercles d'investisseurs différents. « *Le premier cercle concerne les connaissances directes des porteurs de projet, le second définit les connaissances de connaissances, et enfin le troisième désigne les inconnus* », précise Aurélien Magnin. Pour qu'un projet atteigne le troisième cercle et gagne sa confiance, il est nécessaire qu'il ait atteint les deux premiers : ce sont généralement eux qui contribuent financièrement dès le début de l'opération et qui relayent ensuite le projet sur les réseaux sociaux.

Ensuite, un expert comptable du cabinet MG a établi un bilan prévisionnel de l'entreprise, basé sur le potentiel de chiffre d'affaires de ce fameux deuxième local.

Enfin, Aurélien Magnin a aiguillé Medic'oeil vers la plateforme de crowdfunding adéquat, parmi les 300 existantes en France. « *Nous les avons incités à candidater auprès de Lendopolis, car il s'agit d'une plateforme qui attache une grande part au prévisionnel, là où la plupart des acteurs du crowdfunding de prêt regardent les exercices passés* », justifie Aurélien Magnin. Lendopolis, comme à son habitude, a fixé le taux d'intérêt du remboursement, qui oscille généralement entre 6 et 10% en fonction des risques. Medic'oeil a deux ans pour rembourser ses [créanciers](#), avec 8,5% d'intérêt.

Par Marc Hervez, Accroche-press' pour France Défi avec Le Parisien Économie
lundi 25 avril 2016 00h51

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr