

Pourquoi R-Pur a recours à Lita.co pour financer ses nouveaux masques

En pleine croissance en raison notamment de la pandémie, la startup R-Pur vient de lancer une levée de fonds dite "citoyenne" sur la plateforme Lita.co avec, pour objectif, de financer l'industrialisation de sa nouvelle gamme de masques anti-pollution. Matthieu Lecuyer, co-fondateur et general manager de R-Pur nous explique ce choix.

Temps de lecture : minute

20 avril 2021

Chaque semaine dans le MaddyMoney, *Maddyness* dresse le bilan des levées de fonds et des grandes opérations financières - fusions, acquisitions, faillite - qui ont frappé l'écosystème français. Mais il existe d'autres moyens de financer sa R&D, son industrialisation ou encore sa croissance : la dette, par exemple ou le financement participatif qui n'est pas réservé aux entrepreneurs et entrepreneuses qui débutent, bien au contraire. Depuis 2012, plusieurs plateformes comme Wedogood, Tubigo ou encore Lita.co se sont lancées sur ce créneau. Chez elle, pas de dons mais la possibilité pour les Français et Françaises de placer leur épargne dans l'économie française - avec les risques associés.

R-Pur, spécialisée dans la fabrication de masques anti-pollution, cherche 12 millions d'euros pour lancer ses produits sur le marché asiatique et continuer à accroître son développement en France. Mais l'entreprise a aussi choisi ce système alternatif pour obtenir 400 000 euros auprès de sa communauté . Matthieu Lecuyer, co-fondateur et general manager de la startup, explique les raisons derrière ce choix à *Maddyness*.

Vous vous êtes tourné vers une plateforme comme Lita.co et non un fonds d'investissement. Qu'est-ce qui a motivé votre choix ? Peut-être l'absence de dilution ?

Nous avons été mis en relation avec des membres de Lita.co. Nos deux structures partagent la même ambition de société à impact. Avec nos masques, nous avons un impact sur l'environnement mais aussi la santé. Nous avons décidé de lancer nouveaux produits et cela nous entraîne aussi à devenir de plus en plus indépendant d'un point de vue industriel. *[Durant la pandémie, R-Pur a connu une explosion de la demande et a fait face à une pénurie dans la commande de certaines pièces, NDLR]* Au moment de cette rencontre, nous étions dans une phase d'industrialisation de nos nouveaux projets et nous avons besoin de financement pour y arriver. En parallèle, nous avons reçu de nombreuses demandes de personnes proches de notre marque qui souhaitent nous soutenir financièrement - sans le pouvoir - parce que le projet avait du sens pour eux et que notre production est Made in France. La convergence de toutes ces raisons nous a fait pencher pour la solution de Lita.co.



À lire aussi

Relocalisation et Made In France : utopie ou réalité économique

?

Mais il est vrai qu'utiliser un levier non dilutif n'est pas négligeable non plus. Nous préférons passer par des points non dilutifs sur cette opération que du full equity. La philosophie derrière est différente aussi : faire participer des indépendants dans le développement de nos projets est un pas important pour nous. Cela montre que notre société a de la résonance auprès des citoyens.

Sur la page de votre campagne, vous donnez vos prévisions de chiffre d'affaires et de revenus nets. Toutes les startups ne font pas preuve de cette transparence mais elle paraît obligatoire pour du financement citoyen. Comment avez-vous appréhendé cette annonce ?

La transparence sur les chiffres est importante pour donner envie aux gens de nous rejoindre. Nous sommes en hypercroissance donc c'est sans doute plus facile pour nous de donner tous ces chiffres. Ensuite, les informations très sensibles sont conservées en interne, nous ne donnons que les grandes lignes. En réalité, je pense que les personnes intéressées suivent notre aventure parce qu'ils nous connaissent depuis plusieurs années, ils nous ont vu évoluer. Elles ont besoin de savoir que leur argent va être investi dans un projet qui a du sens, une histoire. Je pense que c'est avant tout notre projet, ce qu'il véhicule et notre ambition qui les attirent.

Le gouvernement s'interroge sur la manière de mobiliser l'épargne accumulée par les Français l'an dernier afin de financer les entreprises. Est-ce que les plateformes comme Lita.co sont finalement une voie à privilégier ?

Le capital-risque est un investissement qui inquiète encore les Français·es malgré la sécurité apportée par des plateformes comme Lita.co. Pour se

lancer, il faut être assez à l'aise pour investir dans des projets innovants dont l'issue n'est pas certaine. Ce sont des plans d'investissement qui se font parfois sur plusieurs années. Il faudrait davantage parler des bénéfices que ces investissements offrent et améliorer la communication autour de ces projets. Il faut que tout le monde soit au courant de ce type de formules d'investissement.

Vous précisez que seules 6% des entreprises candidates sont acceptées sur Lita.co. Comment s'est déroulé votre processus de sélection ?

En effet, Lita.co est une plateforme qui choisit et sélectionne ses projets. Chaque entreprise doit posséder un pacte social, solidaire ou environnemental. La ligne directrice de la plateforme est d'accompagner le financement de projet à fort impact. Ses membres ont réalisé plusieurs audits pour comprendre la manière dont nous allons mener à bien nos objectifs. Ils se portent en quelque sorte garants de notre succès, c'est important qu'ils aient une vue plus précise du projet.



À lire aussi

Faire face à un pic d'activité : la réponse de Yousign à la crise

Nous avons été libres de proposer nos propres KPI, c'est-à-dire, le montant recherché ainsi que le modèle d'obligation avec un taux de 5%.

Qu'allez-vous réaliser avec le financement de 400 000 euros recherchés ?

Chez R-Pur, nous nous sommes toujours fixés pour objectif d'être une société innovante et de sortir un nouveau produit minimum par an. C'est ce que nous allons faire cette année avec trois nouveaux produits dont un pour les piétons, adultes et enfants, le FiiT. La gamme enfant était très demandée par notre communauté, nous travaillons sur ce projet depuis deux ans maintenant pour que le masque soit vraiment adapté à leur morphologie.

Nous allons aussi sortir un produit électronique qui n'est pas un masque mais qui sera aussi orienté sur la qualité de l'air. Nous ouvrons notre gamme mais je ne peux pas vous en dire plus pour le moment. Notre troisième produit est un masque pour les sportifs. C'est vraiment l'industrialisation de ces nouveaux produits que la levée va permettre de financer.