

Karmen vise l'Europe du Sud avec son alternative aux levées de fonds

La jeune pousse Karmen, spécialisée dans le financement sans dilution, annonce un premier tour de table de 3,5 millions d'euros complété par un prêt de 18,5 millions d'euros. Une opération qui vise à déployer son concept en France et en Europe du Sud.

Temps de lecture : minute

25 janvier 2022

Les levées s'enchaînent depuis le début de l'année, en amorçage comme en série C, faisant croire qu'il s'agit d'un passage quasi-obligé pour se financer. Pourtant, encore récent en France, le Revenue Based Financing - solution de financement non dilutif - trouve petit à petit sa place comme alternative à la levée de fonds et au prêt bancaire. C'est sur ce marché que la startup française Karmen propose depuis 1 an ses services. À la direction, on retrouve un ancien du monde du private equity, Gabriel Thierry, qui a travaillé aux Etats-Unis comme analyste chez IK Partners puis chez Outbound Ventures comme investisseur.

"À New York, j'ai commencé à travailler sur l'investissement privé pour financer des entreprises early stage et j'ai été exposé à ces nouveaux formats non dilutifs comme le Revenue Based Financing [RBF]" . Il rapporte le système dans ses bagages et le lance avec Baptiste Wiel (COO), un ancien de la licorne Ankorstore, rencontré sur les bancs d'HEC Entrepreneur. Rejoints par Sébastien Lubineau (CTO) dans l'aventure, ils sont incubés au sein de Platform58, l'incubateur de la Banque Postale, qui se concentre sur les entreprises early stage.

Financer sa croissance en protégeant son capital

Les fondateurs de Karmen ont décidé de cibler comme clients les entreprises Saas et celles de l'économie de l'abonnement, en plein essor. Karmen permet à ces entreprises d'effectuer une demande de financement non dilutif d'un montant proportionné au chiffre d'affaires annuel de l'entreprise. Au-delà de la préservation de son capital, cette source de financement présente un autre intérêt, sa rapidité. Exit le pitch deck et la tournée des investisseurs tout comme les multiples rendez-vous chez le banquier. Tout se réalise en ligne.



À lire aussi

Les questions à se poser avant de chercher à lever des fonds

"Notre solution consiste à analyser, en temps réel, la santé financière et opérationnelle de la société grâce à diverses données alternatives provenant d'une API sécurisée" qui se connecte aux principales applications de la société (Stripe, Checkout, GoCardless, etc). Trois composantes sont prises en compte : la brique financière, la brique

bancaire grâce à l'open banking et la brique comptable. *"Cela nous permet d'avoir une information la plus actuelle possible mais aussi l'historique avec une durée variable en fonction des outils"* .

Ensuite, c'est aux algorithmes de jouer. *"Nous avons développé un algorithme de scoring propriétaire qui nous permet de traiter ces données de manière sécurisée et confidentielle"* , assure le dirigeant. Une personne prend ensuite le relai du robot pour évaluer le risque, les performances de la société et son éligibilité finale. La réponse est apportée en 48 heures et la somme débloquée dans le même temps.

Une commission dépendante du chiffre d'affaires

"Contrairement à d'autres solutions de RBF, nous misons sur la transparence : il n'y a pas de frais cachés, pas de frais d'assurance ni de frais de dossier. Nous ne prélevons qu'une seule commission, entre 5 et 11% du prêt effectué, en plus du remboursement de celui-ci" . Ce taux est évalué en fonction de la durée du financement et du risque associé. *"Au maximum, nous pouvons aller jusqu'à 40% de ce montant si toutes les conditions sont réunies"* , souligne Gabriel Thierry.

Ce système s'adresse dans l'absolu à toutes les entreprises, quel que soit leur stade de maturité et leur taille. Mais Karmen constate majoritairement l'intérêt de deux profils : les entrepreneurs et dirigeants auto-financés qui n'ont pas encore levé de fonds et cherchent à accélérer leur croissance; et les startups ou TPE qui ont déjà levé et veulent continuer à croître sans diluer leur capital à nouveau. *"Ce sont des sociétés qui réalisent un chiffre d'affaires compris entre 100 000 euros et plusieurs millions d'euros par an"* , précise Gabriel Thierry.



À lire aussi

« Scaling without funding », comment croître sans financement externe ?

La solution serait également avantageuse pour les investisseurs qui récupèrent chaque mois une partie de leur investissement et peuvent ainsi le réinvestir, sans attendre un exit ou un rachat dans le cadre d'une prise de participation au capital.

Se lancer en Europe du Sud

Le récent tour de table de Karmen de 3,5 millions d'euros réalisé auprès de Samaipata et de business angels, complété par une dette de 18,5 millions d'euros contractée auprès de Fasanara Capital, va servir plusieurs desseins. Le premier consistera à "*déployer la solution dans toute la France*" avant de préparer son "*internationalisation en Europe du sud en s'appuyant sur un établissement de crédit européen*", cette fois-ci. "*Ce sont des marchés qui ont des besoins aussi prononcés qu'en France et où nos partenaires financiers ont des points d'ancrage*" ,

détaille Gabriel Thierry.

La réalisation de ses plans nécessitera, comme dans toute phase de croissance, le recrutement d'une vingtaine de personnes : sales, ingénieur, développeur, financier. Arrivée dans un marché encore naissant dans lequel on compte par exemple Unlimitd, Karmen bénéficie d'une grande possibilité d'évolution. À condition qu'elle arrive, comme ses concurrentes, à évangéliser sur ce type de financement, bien moins connu et recherché que les levées de fonds.

Article écrit par Anne Taffin