

Investissement : Comment bien créer son “club deal”

Alors que les fonds d'investissement et les clubs deals se multiplient, rares sont les solutions capables d'offrir aux entrepreneurs et aux fonds d'investissement un outil intégré pour structurer, gérer et fidéliser leur propre communauté d'investisseurs.

Temps de lecture : minute

19 novembre 2024

L'investissement collectif connaît un regain d'intérêt ces dernières années, porté par des entrepreneurs, influenceurs et fonds d'investissement souhaitant rassembler des communautés d'investisseurs autour de projets spécifiques. Si cette approche communautaire attire, elle comporte des défis majeurs : garantir la conformité juridique, faciliter les opérations quotidiennes et fidéliser la communauté d'investisseurs sans interférence extérieure.

C'est pour répondre à cette complexité qu'est née Overlord. « *Notre mission est de rendre les clubs d'investissements plus accessibles et de permettre aux entrepreneurs de bâtir leur propre écosystème d'investissement, en toute indépendance* », résume Gaspard de Monclin, fondateur d'Overlord et avocat de formation. En proposant une solution en marque blanche, Overlord se différencie des cabinets d'avocats et des plateformes standards, en offrant à ses clients une solution de gestion complète.

Créer un club deal ou un fonds d'investissement : des difficultés à chaque étape

Derrière un club d'investissement performant se cache un processus de structuration précis. Si un cabinet d'avocats peut assurer le volet juridique initial, l'accompagnement offert par Overlord s'étend bien au-delà, en s'appuyant sur une plateforme technologique pensée pour gérer le club dans toutes ses dimensions.

La première étape est souvent la plus cruciale : définir le cadre juridique et fiscal du club, en fonction de la nature des investissements et de la communauté cible. Pour cela, les créateurs de la plateforme doivent travailler de manière très précise sur leur thèse d'investissement et leur business plan. « *Nous accompagnons nos clients pour concevoir une structure qui respecte les exigences locales et qui garantit la sécurité juridique de chaque opération* », explique Gaspard de Monclin.

Une fois le cadre défini, Overlord prend en charge la constitution des entités juridiques adéquates et le déploiement d'une plateforme digitale dédiée, conçue pour faciliter la gestion des souscriptions, des transactions et des documents en toute sécurité. « *Notre plateforme offre une expérience fluide et autonome pour chaque client, grâce à des outils notamment de dataroom ou de suivi en ligne des investissements* », précise Gaspard de Monclin. « *Nous avons étudié pleins de solutions pour notre club d'investissement et nous avons eu un véritable coup de cœur pour Overlord. Avec cette plateforme, nous avons eu le sentiment de pouvoir avancer en pilote automatique* », confirme Maxime Blondel, fondateur du startup studio [The Quest](#) et du club d'investissement The Quest Hippodrome, qui vise à financer les startups issues du studio.

Là où la mission d'un cabinet d'avocats s'arrêterait, Overlord continue

d'accompagner ses clients sur le long terme. Avec un back-office disponible en continu et une assistance technique dédiée, Overlord assure une gestion sans accroc et permet au club d'évoluer en fonction des besoins. *« Nous voulons que nos clients puissent faire évoluer leur club en toute tranquillité, que ce soit pour accueillir de nouveaux membres ou lancer de nouvelles opérations, jusqu'à constituer leur propre société de gestion ou plateforme de crowdfunding »*, avance Gaspard de Monclin. "Nos clients sont aussi bien des professionnels de l'investissement, que des corporates avec des besoins de financement récurrents comme des franchises ou des acteurs de l'immobilier".

Les avantages d'une plateforme en marque blanche

Au-delà de sa solution technologique, Overlord se distingue par son approche en marque blanche. Contrairement aux plateformes classiques qui imposent leur marque et centralisent les opérations mettant en concurrence les clubs, Overlord offre à ses clients un écosystème exclusif qui leur appartient. Cela signifie que chaque club peut fidéliser sa propre communauté sans craindre de voir ses investisseurs partir dans un autre club. *« Overlord m'a permis de créer un club qui me ressemble, sans risque de dilution de ma marque ou de ma relation avec les investisseurs. C'est une solution complète, flexible, et en phase avec les attentes des entrepreneurs modernes »*, témoigne Sylvain Tiger, qui a également choisi la plateforme pour structurer son propre club d'investisseurs.

« Notre modèle en marque blanche est un gage de confiance et de fidélité pour nos clients », explique Gaspard de Monclin. *« Les clients d'Overlord peuvent protéger et renforcer leur relation avec leur communauté »*, ajoute-t-il. *« Le fait que la plateforme soit en marque blanche a été un élément décisif dans notre choix »*, confirme Maxime Blondel. *« La marque a une grande importance pour nous et le fait de*

pouvoir brancher un software efficace tout en gardant notre identité et notre communauté était clé », explique-t-il.



À lire aussi

Grâce à l'IA, Omaha veut aider les banques d'investissement à mieux évaluer les entreprises dans lesquelles elles investissent



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Maddyness avec Overlord