

Raise et le Crédit Agricole Île de France lancent un prêt participatif sans garantie pour les startups

Rapide et non dilutif, le prêt expansion a pour but de permettre aux entrepreneurs de répondre à leur besoin de financement tout en préservant leur indépendance.

Temps de lecture : minute

24 avril 2019

Raise, à travers une filiale de son fonds de dotation [Raisesherpas](#), et le Crédit Agricole d'Île-de-France, proposent désormais aux startups franciliennes, qui ont un chiffre d'affaires compris entre environ un et dix millions de chiffres d'affaires annuel, une offre de prêt sans garantie : le prêt expansion. Ce prêt a vocation à permettre aux entrepreneurs de renforcer leur solidité financière, de préserver leur indépendance en garantissant leur autonomie financière et décisionnelle et de disposer d'un produit souple avec un processus rapide pour rester concentré sur leur business (pas de caution, pas de garantie).

" Nous avons déjà mis en place beaucoup d'initiatives dans l'univers des startups. Là nous sommes vraiment sur notre coeur de métier : le financement, explique un porte-parole du Crédit Agricole d'Île de France, notre partenariat avec Raise nous permet d'innover. Nous souhaitons, ensemble, aider les startups à sécuriser leur développement. Le but étant de permettre aux PME de se transformer en ETI. "

Un processus rapide

Dans un premier temps, les entreprises pouvant être éligibles au prêt sont sourcées par Raise. Les dossiers partent ensuite en notation chez leur partenaire EarlyMetrics, avec lequel la société d'investissement a développé un modèle de scoring adapté aux startups et prenant en compte les aspects financiers et non-financiers. Les projets retenus sont ensuite présentés lors d'un comité rassemblant des membres de Raise et du Crédit Agricole d'Île de France. Les deux entités se sont engagées à donner une réponse en quelques semaines, contre plusieurs mois en moyenne pour des banques traditionnelles. " *Nous consommons beaucoup de cash en ce moment, dévoile Thomas Lang, cofondateur de Chefclub, le producteur de recettes de cuisine en vidéos, qui a obtenu un prêt expansion, nous avons donc un besoin rapide de fonds. Le process du prêt expansion a répondu à ce besoin, j'ai consacré une demi journée à la constitution du dossier et une autre à présenter mon projet à un comité. Le décaissement s'est fait au bout d'un mois* ", raconte le startupper qui voit dans ce prêt un moyen de préparer une prochaine levée de fonds.

Un financement non dilutif qui permet d'innover

" *L'avantage par rapport à une levée de fonds réside dans le fait que ce prêt est non dilutif, explique Julien Sylvain, fondateur de Tediber, marque française de matelas vendus en ligne, qui a également obtenu l'un de ces prêts. C'est de plus un bon complément aux prêts bancaires. L'emprunt classique auprès d'un établissement de crédit peut-être une solution, il nous a permis de financer 100 % de notre boutique, mais les banques sont plus frileuses quand il s'agit de financer quelque chose qui n'est pas tangible, qui n'est pas de l'actif, comme un besoin d'innovation* ", constate l'entrepreneur qui compte se servir de ce prêt d'expansion

pour financer un projet reposant sur un produit breveté.

Le montant alloué par la banque régionale à ce fonds est de 10 millions d'euros à déployer sur trois ans. Les startups sélectionnées peuvent bénéficier d'un prêt allant de 200 000 à 500 000 euros pour une durée de sept ans avec possibilité de remboursement anticipé sans pénalité et un an de différé partiel. Raise déclare vouloir financer entre cinq et 10 startups en 2019, avant d'augmenter la cadence pour les années suivantes.

Article écrit par Antoine Garbay