

La mentalité DIY des start-up belges leur donne des allures internationales

De la coparentalité à l'intolérance au gluten : de nos jours, les entrepreneurs utilisent des problèmes actuels comme base de leur *business model*.

Bruxelles le 4 mai 2017 - La plateforme de financement participatif MyMicroInvest a lancé deux nouvelles campagnes, 2houses et No Gluten Shop, qui apportent toutes deux des solutions concrètes à différents problèmes sociétaux actuels. Par le lancement de ces nouvelles campagnes, MyMicroInvest renforce sa volonté de soutenir l'entrepreneuriat et poursuit l'un de ses principaux objectifs, à savoir, encourager les Belges à soutenir l'économie et à investir dans des jeunes pousses qui offrent des solutions innovantes aux problèmes du quotidien.

2017 est une année ambitieuse pour MyMicroInvest qui s'est fixé de nombreux objectifs, dont, entre autres, le lancement de 30 à 50 campagnes de crowdfunding au cours de l'année. Aujourd'hui, MyMicroInvest voit naître de plus en plus d'entreprises qui désirent répondre à des problèmes sociétaux. *"Face aux nombreux défis sociaux actuels, l'entrepreneuriat social est devenu l'arme secrète pour apporter le changement que l'on souhaite voir dans le monde"*, explique Olivier de Duve, CEO de MyMicroInvest.

Sur sa plateforme de financement participatif, MyMicroInvest propose deux nouvelles campagnes, 2houses et No Gluten Shop. Les entrepreneurs à la tête de ces deux entreprises se sont basés sur leur propre vécu afin de répondre de manière concrète aux problèmes qu'ils rencontraient dans leur vie quotidienne. *"Le fait que ces campagnes répondent à des problèmes auxquels les entrepreneurs ont été confrontés personnellement leur a permis de développer de meilleures solutions, plus rapidement et plus précisément. Même si tous nos entrepreneurs sont passionnés par leur projet, nous remarquons que ceux qui ont été personnellement affectés par le sujet sont encore plus motivés"* explique Peter De Decker, Senior Investment Analyst au sein de MyMicroInvest.

En tant qu'acteur important sur le marché du crowdfunding, MyMicroInvest a été rapidement impliqué dans les discussions qui ont permis l'entrée en vigueur de la loi concernant le tax shelter appliqué aux plateformes de crowdfunding. Depuis quelques mois, la plateforme accueille les premières campagnes éligibles au dispositif du tax shelter. No Gluten Shop en fait partie. Les particuliers qui investissent dans cette jeune pousse via MyMicroInvest, pourront bénéficier d'une réduction d'impôts significative de 45 % du montant investi. Cela permet aux petits investisseurs d'obtenir une place sur le marché du private equity, de booster l'économie belge et ce, à partir d'un investissement d'une valeur minimale de 100€.

2houses : vivre la coparentalité de manière positive

En Europe, nous comptons plus de 40 millions de parents divorcés et plus de 1,6 millions de nouveaux divorces ou séparations qui impliquent un enfant chaque année. En Belgique, une famille sur quatre est monoparentale.

2houses, start-up fondée en 2011, désire apporter une solution concrète à ces couples séparés qui éprouvent parfois beaucoup de difficultés à communiquer. Grâce à sa plateforme web et à son application mobile, 2houses permet aux parents séparés de communiquer, de gérer le calendrier de garde, de garder une trace des dépenses partagées ou d'échanger les informations scolaires et médicales de leur enfant en évitant les conflits que peut engendrer une rencontre en face à face. Gill Ruidant, fondateur de 2houses, a lui-même vécu cette situation : *“Après ma séparation, j’ai rapidement ressenti le besoin de communiquer avec la maman de Noé d’une manière différente. Et ce, pour notre bien à tous les trois. Avoir une interface web retire la composante émotionnelle et améliore la communication et l’organisation entre les parents, pour le bien-être des enfants”*.

La start-up est aujourd’hui en plein développement. Grâce à un *business model* qui a fait ses preuves, l’entreprise a quadruplé son chiffre d’affaire entre 2015 et 2016 et a acquis une renommée internationale. La plateforme et l’application mobile sont utilisées par pas moins de 103.000 familles dans 138 pays à travers le monde et 75 % des utilisateurs se trouvent aux Etats-Unis.

Afin de financer le marketing de l’application mobile, d’engager de nouveaux collaborateurs et de permettre la monétisation du service actuel, 2houses se lance dans sa troisième levée de fonds :

- Un minimum de 50000 € devra être levé auprès du crowd.
- 150 000 € a déjà été levé auprès d’investisseurs professionnels.
- La start-up espère atteindre un tour de financement total de minimum 200 000 € et maximum 249 750 €.

« 2houses a trouvé son modèle d'affaires et les KPI's ont montré que la conversion d'essais gratuits en comptes payants est possible. Par conséquent, les actionnaires ont décidé de réinvestir dans la société », explique Peter De Decker, Senior Investment Analyst chez MyMicroInvest.

2houses véhicule une image de coparentalité positive, où chacun trouve sa place.

No Gluten Shop : le “sans gluten” éligible au dispositif du tax shelter

Aujourd’hui un nombre croissant de personnes a adopté une alimentation sans gluten, qu’ils s’agisse de personnes cœliaques (1 % de la population belge), allergiques ou intolérantes (nombre estimé à près de 10 % de la population belge). Au sein des familles, un *household effect* peut souvent être observé : une famille qui a en son sein une personne mangeant sans gluten aura tendance à s’adapter et à adopter une alimentation sans gluten. La demande pour de la nourriture sans gluten est donc plus importante que ce que nous pourrions imaginer.

Même si l’offre « sans gluten » a tendance à se développer en Belgique, tant les magasins bio que les grandes surfaces offrent un choix réduit d’articles dont les prix sont souvent élevés. Les personnes ayant adopté une alimentation dépourvue de gluten se voient dans l’obligation de multiplier les points de vente à la recherche de leurs produits préférés. Bernard Perelsztejn, fondateur de No Gluten Shop, en a fait le constat dans sa vie quotidienne : *« Ma femme souffre d’intolérance au gluten depuis 5 ou 6 ans et chaque semaine nous étions obligés de faire 3 ou 4 magasins différents afin de trouver les produits qu’elle aime. Le choix était vraiment limité et les prix très élevés »*, explique-t-il, *« En me basant sur l’expérience de mon entreprise précédente, qui était également active sur internet, j’ai commencé à étudier le marché et j’ai constaté qu’il y avait une réelle opportunité. Pas seulement en Belgique, où il n’y avait pas de webshop spécialisé, mais également en France où il existait seulement 2 ou 3 e-commerces. »*

Le marché du « sans gluten » a une valeur de 850 millions d’euros en Europe et croît de 30 % chaque année en Belgique et en France. Lancée en 2014, No Gluten Shop est une entreprise prospère avec un haut potentiel de croissance internationale. Basée en Belgique, l’entreprise réalise 70 % de son chiffre d’affaires en France et est également active aux Pays-Bas, en Allemagne et au Luxembourg. C’est la première plateforme d’e-commerce en Belgique dédiée aux personnes mangeant sans gluten mais également sans lactose. En plus d’un choix entre 600 produits et une quarantaine de marques de produits sans gluten, No Gluten Shop offre des idées de recettes et donne des conseils aux consommateurs pour les aider à adopter un style de vie sans gluten.

Afin de développer sa stratégie marketing, d’agrandir son équipe et d’accélérer ses livraisons, No Gluten Shop s’est lancée dans une levée de fonds via la plateforme MyMicroInvest :

- La start-up espère lever un minimum de 50 000 € auprès du crowd.
Grâce au tax shelter, les particuliers qui investissent dans cette entreprise pourront bénéficier d’une réduction d’impôts de 45 % du montant investi.
- La start-up espère lever 200 100 € auprès d’investisseurs professionnels.

Ils espèrent un tour de financement total de minimum 300 000 € et maximum 400 000 €

A PROPOS DE MYMICROINVEST

MyMicroInvest est une plateforme de crowdfunding qui permet à des start-up et entreprises en croissance de se financer grâce au soutien d’un public d’investisseurs unique, allant de particuliers aux investisseurs professionnels, dont des business angels, capital-investisseurs et professionnels de l’industrie. MyMicroInvest permet également aux investisseurs néophytes de s’associer aux professionnels pour soutenir ensemble l’entrepreneuriat, et ce à partir de 100 €. La mission de MyMicroInvest consiste à soutenir les entrepreneurs et permettre à tout un chacun de prendre part au succès des entreprises de demain. MyMicroInvest est implanté au cœur de Bruxelles et est constitué d’une équipe internationale passionnée par le monde de l’entrepreneuriat et du financement.

Contact : Justine Parys - justine.parys@famousrelations.be - 0495/829.830