Communiqué de presse 04/11/2020 : Pwiic lève plus de 300.000 euros en crowdfunding sur Lita.co et auprès de Finance&Invest Brussels

Pwiic est une plateforme de match-making entre des voisins qui offrent leurs services et ceux qui ont besoin d'aide. La plateforme, créée en 2017 par Nathalie Devriese, permet en outre la création de communautés privées et thématiques ayant pour objectif d'aider les associations, les marques et les citoyens à faire le pas vers l'économie collaborative, sans avoir à créer leur propre logiciel, ni à gérer leur communauté, puisque Pwiic prend tout en charge pour ses partenaires (modération, helpdesk, animation, assurances, …). Une offre all inclusive qui a déjà séduit plusieurs marques en 2020, telles que le réseau des magasins de bricolage Brico-Brico-Planit, les pharmacies Multipharma, l'animalerie Tom&Co ou encore la coopérative de travailleurs autonomes Smart.

Une start-up dédiée à l'émergence d'une économie collaborative responsable

Pwiic souhaite s'imposer dans le domaine de l'économie collaborative pour y développer un modèle éthique basé sur une consommation plus économique et plus responsable, favorisant l'entraide et l'échange équitable entre les citoyens. Dédiée à un tel projet, la plateforme devait adopter une gouvernance participative et respectueuse des travailleurs et des données personnelles de ses membres.

Une coopérative : un choix de modèle de société atypique pour une startup de la tech

« Le modèle coopératif nous a semblé être le modèle idéal pour ce type d'ambition, explique Nathalie Devriese, il signifie que les utilisateurs de la plateforme peuvent à tout moment prendre une part de la startup et qu'ils auront une voix lors des assemblées générales. Et nous avons l'intention de développer d'autres modalités de participation. »

Cependant, pour un entrepreneur, choisir cette forme de société est un défi complémentaire, car organiser la démocratie demande un travail conséquent, et lever des fonds importants en contexte coopératif reste difficile. Il s'agit en effet d'un modèle de société qui peut sembler très contraignant pour les investisseurs traditionnels (limitation des dividendes, droit de vote, etc.). Les fondateurs et les investisseurs ont moins de pouvoir que dans une SA ou SRL. Le modèle coopératif est dès lors assez rare dans le domaine de Pwiic, startup *tech* aux ambitions internationales. Les nouvelles coopératives sont principalement des projets spécialisés dans le bio, le recyclage, les commerces locaux, etc., et. Il faut beaucoup de moyens pour créer un logiciel performent, et ce type de projet est plus risqué qu'un projet plus traditionnel. Les entrepreneurs de la tech se tournent en général vers des *business angels* et des fonds de capital-risque animés uniquement par des motivations financières.

Des débuts en mode *bootstrap*

« Dans un premier temps, nous avons fait le choix de créer et développer Pwiic en mode *bootstrap*, c.à.d. en prenant le risque de financer la startup sur fonds propres, expose Nathalie Devriese ; la volonté était de lever des fonds le plus tard possible, c.à.d. pas avant que le *proof of concept* de Pwiic soit pleinement réalisé, que la plateforme ait déjà un nombre significatif de membres, et que les premiers partenariats soient signés ; cela a pris du temps, mais nous avons tenu bon ».

Une première levée de fonds

En pleine crise sanitaire, Pwiic lève plus de 220.000 euros auprès de particuliers, sur la plateforme de crowdfunding Lita.co et 100.000 euros auprès de Finance&Invest Brussels (dans le programme COOPUS). « Voilà une preuve supplémentaire que notre business model tient la route » commente Nathalie Devriese.

« Pwiic a été sélectionné par LITA.co car la plateforme renforce le lien social, réduit les déplacements des fournisseurs de services, et respecte ces derniers », explique Céline Bouton de LITA.co. « Les investisseurs qui ont financé Pwiic choisissent de soutenir une économie collaborative, coopérative et éthique. L'entreprise crée un impact positif multiple grâce au renforcement des liens sociaux via le partage, qui permet aussi de moins consommer. De plus Pwiic veille au respect des conditions de travail des fournisseurs de service, en n'imposant aucune, ou une très faible commission, et en leur offrant une rémunération juste. »

La levée de fonds va principalement servir à engager du personnel, notamment des développeurs IT et des collaborateurs chargés des partenariats pour assurer la croissance, et chargés d'animer les communautés existantes sur la plateforme.

Nathalie Devriese explique : « Chaque communauté a ses propres fonctionnalités, et nous nous devons avoir un logiciel très flexible, 100% modulable afin de pouvoir répondre à tous les besoins de nos partenaires, quels qu'ils soient, et souvent dans l'urgence... Nos partenaires sont de grosses structures. Ils aiment travailler avec nous, car nous sommes rapides, agiles et aimons les défis. Techniquement, créer une communauté sur Pwiic, se fait en quelques clics. Mais l'animation de la communauté et la gestion du partenariat avec les marques sont très chronophages. Il faut comprendre les besoins de la marque, adapter la communauté à ses couleurs, expliquer le principe de la communauté auprès du personnel en magasin, s'il s'agit d'une chaine. C'est tout un travail d'accompagnement qui doit être fait avec chaque partenaire, et cela demande du temps et de l'énergie. La levée de fonds va d'abord servir à cela. »

2021, l'année de Pwiic

« Sur le segment de l'économie collaborative, très prisé des startups mais pourtant peu rentable, 2021 promet d'être l'année de Pwiic » promet Nathalie Devriese. En effet, la levée de fonds va permettre à Pwiic d'accélérer sa croissance, avec de nombreux nouveaux partenariats prévus en 2021 avec des enseignes, des associations, des villes (réseaux d'entraide entre citoyens), ou encore des écoles et universités (réseau d'entraide pour du soutien scolaire).

Pwiic espère plus que doubler le nombre d'inscrits pour atteindre au minimum 200.000 de membres fin 2021 et vise 1 million d'utilisateurs d'ici 3 ans. Bien que le réseau social connaisse un succès plus marqué dans les centres urbains, Pwiic est déjà présente sur toute la Belgique et dans les grandes villes en France.

« Cette levée de fonds est une preuve extraordinaire qu'il y a la place pour des projets ambitieux et innovants qui tiennent compte de leur impact sociétal ou environnemental. Nous ressortons de cette levée de fonds plus motivés que jamais » conclut Nathalie Devriese.

Pwiic en quelques chiffres

Créé en 2017

Fondateurs : Nathalie Devriese, Jacques Debry

Siège : Bruxelles

Capital après la levée de fonds : 570.000 euros

Utilisateurs actifs : 85.000

Partenaires : Brico Brico Planit, Tom&Co, Multipharma, Smart Coop.

A propos de LITA.co

LITA.co est une plateforme agréée par la FSMA qui aide à financer les acteurs d'un monde plus juste en orientant des investissements directs vers des entreprises ayant besoin de capital ou quasi-capital. LITA.co finance des entreprises ayant un fort impact sur la société et/ou l'environnement. Elle permet à tout le monde de contribuer dès quelques centaines d'euros.

***

Contacts :

Nathalie Devriese n_devriese@pwiic.com 0475 91 20 99

Céline Bouton – celine.bouton@lita.co 0488 948 008