



Unlimitd boucle sa première levée de 5 millions d’euros et lance sa plateforme de financement dédiée au RBF (Revenue Based Financing)

- *Moins de six mois après sa création, la fintech tricolore boucle un financement d’amorçage de 5M€ pour devenir un acteur majeur du RBF.*
- *Unlimitd propose une alternative à la levée de fonds et à l’emprunt bancaire en finançant les entreprises sur la base de leurs revenus futurs.*
- *Né aux États-Unis où le RBF connaît un grand succès, Unlimitd entend démocratiser ce nouveau modèle de financement en Europe.*

Paris, le 1er Décembre 2021

La plateforme de financement Unlimitd annonce son lancement officiel ainsi que son premier tour de financement d’un montant de 5M€ auprès de Business Angels parmi lesquels on retrouve notamment Michael Cohen, co-fondateur d’Absolute Capital Partners (Société de Gestion spécialisée en dette privée) et l’entrepreneur à succès Michel de Guilhermier.

Fondée par Julien Zerbib, qui dispose à la fois d’une expertise du marché bancaire (ex UBS) et du private equity (cofondateur d’Hausmann Venture), Unlimitd entend participer à la démocratisation en France du modèle de financement appelé RBF.

Unlimitd propose un financement en 48h et sans dilution

Unlimitd finance les entreprises sur la base de leur chiffre d’affaires à venir. Leur croissance est ainsi alimentée en transformant instantanément les encaissements futurs en trésorerie immédiate. En contrepartie, les entreprises versent un pourcentage fixe de leurs revenus futurs. Unlimitd sélectionne les entreprises éligibles et définit les conditions du financement à l’aide d’une méthode de scoring basée sur des méthodes financières et bancaires. Ce scoring est réalisé au travers d’une technologie propriétaire d’agrégation et d’analyse algorithmique des données.

Le RBF (Revenue Based Financing) est une nouvelle alternative à la levée de fonds et à la dette bancaire. Encore méconnus en France et en Europe, ses bénéficiaires sont pourtant multiples : pas de dilution en capital et absence de garantie personnelle.

Unlimitd propose une validation du processus en moins de 48h.

Dans un premier temps, le modèle de financement proposé par Unlimitd s'adresse aux entreprises dont le *business model* est basé sur des revenus récurrents. Elles peuvent bénéficier d'un financement jusqu'à 1 an, renouvelable selon leurs performances. Dans un second temps, Unlimitd prévoit d'élargir son service à d'autres secteurs (e-commerce, marketplaces, ...).

Une levée de fonds et de grandes ambitions

A peine lancée, la fintech boucle une levée de fonds d'amorçage de 5 millions d'euros, réalisée auprès de business angels tels que Michael Cohen (Absolute Capital Partners, Adar Capital), Michel de Guilhermier (Photobox, Inspirational Stores), Ilan Elbase (Effective Capital, Beyond Border) ou encore Jordan Zeitoun (Ancien DG Financière Immobilière Bordelaise). Cette levée doit lui permettre d'accélérer son développement en France et de recruter une dizaine de personnes d'ici la fin de l'année, qui s'ajouteront aux 6 collaborateurs actuels.

En quelques mois, une douzaine de clients (SaaS BtoB) ont déjà fait appel à Unlimitd pour financer leur croissance.

Unlimitd finalisera d'ici la fin de l'année la mise en place d'un partenariat avec un établissement de crédit européen. Elle bénéficiera donc, à travers ce partenaire, d'un agrément bancaire, d'une technologie de Banking-as-a-service à la pointe et d'une capacité future d'expansion en Europe.

« Notre ambition est de devenir un acteur de référence du Revenue Based Financing en Europe, où l'intérêt pour le RBF est grandissant compte tenu des avantages qu'il procure. Si la difficulté majeure en Europe est l'obtention des agréments, nous avons passé cet obstacle et travaillons depuis plus d'un an au développement d'Unlimitd, de notre technologie avancée de scoring, avec l'objectif à terme de devenir une plateforme globale de RBF » explique Julien Zerbib, fondateur et CEO d'Unlimitd



www.unlimitd.com

Contact Presse – Agence Raoul

Alexandre Costes – 06.72.71.97.98 – alexandre@agenceraoul.com