

## **Communiqué : Quand financement "one Clic" (Karmen) rime avec cabinet de recrutement (digiRocks)**

*Paris, 12 juillet 2022 - La solution de financement de la fintech Karmen, basée sur le [Revenue Based Financing \(RBF\)](#), a été expérimentée par le cabinet de recrutement de référence des métiers du digital, digiRocks. En quelques mois seulement, le financement obtenu a permis à digiRocks de doubler son revenu mensuel, sans perdre de temps à négocier un prêt auprès d'une banque traditionnelle.*

Créé en 2017 par Olivier Marx, le cabinet de recrutement digiRocks, payé au succès (300+ clients), cherchait à accélérer son financement sans prise de tête. Objectif ? Recruter 5 salarié(e)s supplémentaires. Mais comment financer le BFR des 3 mois de formation ? digiRocks était donc à la recherche d'un prêt court terme non dilutif, prêt qu'une banque traditionnelle accorde rarement, sous de nombreuses conditions, et surtout dans des délais assez longs. C'est là que la solution de Karmen intervient : basée sur le revenue based financing et n'exigeant pas de garanties, elle a permis à digiRocks d'améliorer de manière significative et durable son Revenu Récurrent Mensuel (MRR).

L'entrepreneur étudie alors les acteurs du marché et choisit Karmen. Séduit par leur état d'esprit et la pertinence de la solution, il se lance sans hésiter. Résultat : en une semaine, le financement était bouclé, avec un prêt de 150 000 euros sur 12 mois. Un process 100% digital, simple, fluide et en toute transparence, à l'opposé des banques. « *J'ai bien aimé les questions précises et pros. Cela change des banques avec lesquelles tu passes beaucoup de temps à compléter des dossiers pour qu'au final, une autre personne que tes interlocuteurs initiaux décident.* » commente Olivier Marx, fondateur de digiRocks.

La solution de Karmen consiste à octroyer un financement sur la base des revenus récurrents, assurant ainsi au client une non dilution et un accès rapide au cash. Très concrètement, la fintech s'intègre en lecture seule aux différents outils de l'entreprise : outils de facturation, de comptabilité, des comptes bancaires (open banking). Cela lui permet d'avoir une vision en temps réel et à 360° sur la santé financière de l'entreprise et ainsi de donner une réponse d'éligibilité sous 48 heures et en offrant la meilleure solution de financement. La fintech peut aller jusqu'à 40% des revenus récurrents annuels de l'entreprise (ARR).

*"Notre solution de Revenue Based Financing est unique dans le marché du crédit pour les PME-TPE, par sa simplicité, facilité, et fluidité pour les entrepreneurs et dirigeants du digitale." explique Gabriel Thierry, co-fondateur et CEO de Karmen.*

digiRocks, qui avait déjà fait l'expérience du RBF en 2021, fait partie de la centaine de clients qui ont fait appel à Karmen ces derniers mois. Conquis par la solution de financement non-dilutif de Karmen, il compte bien renouveler l'expérience, et pourquoi pas pour de plus gros montants : Karmen peut octroyer des financements supplémentaires tous les mois selon la croissance de l'entreprise.

La solution de Karmen répond à de nombreuses problématiques qu'ont régulièrement les entreprises, quelle que soit leur taille. Financement, besoin de trésorerie, besoin de recrutement, sans pour autant diluer son capital via des prises de participation, le revenue based financing, combiné à un bon MRR, est une solution fiable et rapide pour booster la croissance. « *Amazon a inventé la commande en one clic. On a tous besoin d'un prêt sérieux en one clic non dilutif et Karmen le permet.* » conclut Olivier Marx.

## **A propos de Karmen**

Karmen, fondée en 2021, est une startup française qui propose une solution de financement non-dilutif appelée Revenue Based Financing (RBF) et qui est destinée notamment aux entreprises SaaS et à revenus récurrents mais aussi entreprises par abonnement, marketplaces... Elle a notamment été créée par 3 co-fondateurs : Gabriel Thierry - CEO, Baptiste Wiel - COO et Sébastien Lubineau - CTO.

En janvier dernier, Karmen a levé 22M€ dont 3M€ d'Equity et 19M€ de dette auprès d'un fonds de dette institutionnel au UK, Fasanara, leader du crédit des plateformes en Europe.

Depuis janvier, l'équipe ne cesse de s'agrandir avec de nombreux recrutements sur différents postes (sales, marketing, RH, partnership etc.). Karmen a ainsi quadruplé les effectifs.

## **Contacts presse:**

Bluene Chaye

[bluene@bluevents.me](mailto:bluene@bluevents.me)

0663195087