

Financement de projet : le boom du crowdfunding

L'essor des plates-formes de crowdfunding ne se dément pas. Grâce à elles, les internautes financent directement des start up. Ce marché pèse déjà plusieurs milliards de dollars et va révéler les pépites de demain.

La version Easy, ta petite sœur te la pique. Avec la version Mean, elle arrête de parler. Avec la version Vicious, elle saigne violemment du nez. » Romain Guirec Piotte est geek, entrepreneur et il a de l'humour. Cet ingénieur télécoms dans un grand groupe a conçu un casse-tête, décliné en plusieurs modèles par difficulté croissante. Une sorte de Rubik's Cube dans lequel une bille se déplace et doit éviter trappes et obstacles. Pour financer sa société InsidezeCube, il a renoncé à faire les yeux doux à des banquiers incrédules et a préféré se tourner vers une plate-forme de crowdfunding (littéralement « financement par la foule », encore appelé financement participatif). Son projet a été présenté sur le site Ulule. Huit cents internautes ont accepté d'investir, en préachetant ses cubes, pour un montant moyen de 50 euros. Résultat : 40 000 euros recueillis, qui vont servir à acheter des moules et à démarrer la production. D'ici à la fin juillet, chaque contributeur recevra sa récompense. La start up a trouvé des fonds, et les investisseurs auront la primeur du produit. Gagnant-gagnant.

Montants records. Le crowdfunding est en vogue. En Amérique du Nord, les montants collectés par ce biais ont représenté 1,6 milliard de dollars l'an dernier. Avec des records impressionnants : Pebble, concepteur d'une montre qui se connecte aux smartphones, a levé plus de 10 millions de dollars sur la plate-forme Kickstarter. En France, le décollage du marché a été plus tardif, mais l'accélération est réelle. Les premiers projets concernaient surtout le domaine culturel (cinéma et musique). L'album Toi+moi du chanteur Grégoire, lancé en 2008 grâce aux 70 000 euros avancés par des internautes, a été vendu à plus d'un million d'exemplaires et a fait connaître le crowdfunding au grand public. Désormais, tous les types de projets font appel à ce financement nouvelle génération : mode, design, journa-

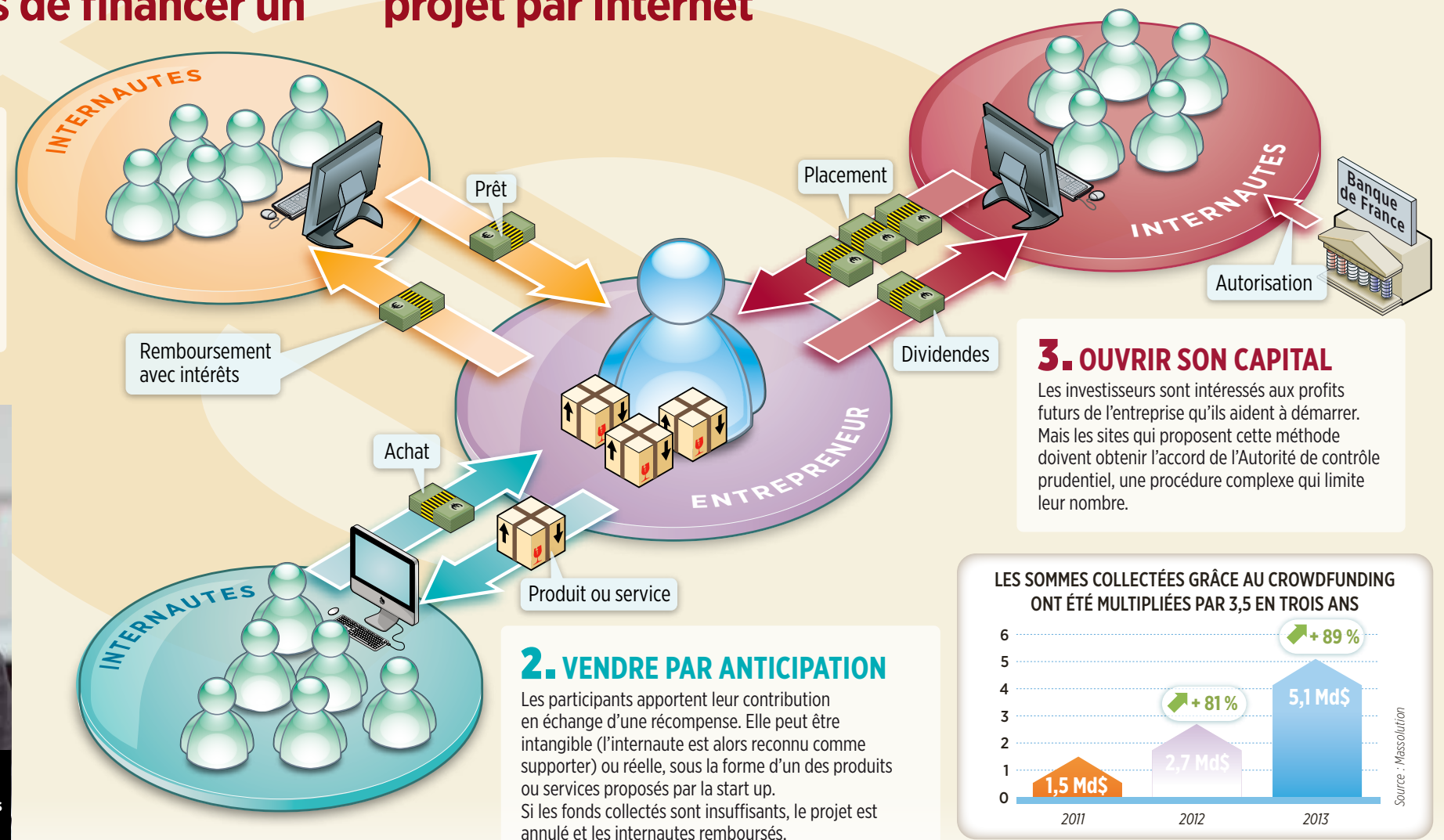
Les trois façons de financer un projet par Internet

1. EMPRUNTER

L'internaute prête une somme variable pour le projet qui emporte son adhésion. Il est remboursé lorsque l'entreprise décolle, et perçoit des intérêts. Si elle fait faillite, il sera remboursé avant les actionnaires, mais risque de perdre sa mise.



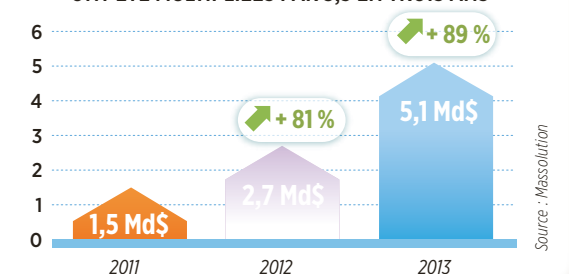
Le site Wiseed a aidé la start up Antabio, présidée par Marc Lemonnier, à se financer auprès des internautes. Devenus actionnaires, ils ont fait une plus-value.



3. OUVRIR SON CAPITAL

Les investisseurs sont intéressés aux profits futurs de l'entreprise qu'ils aident à démarrer. Mais les sites qui proposent cette méthode doivent obtenir l'accord de l'Autorité de contrôle prudentiel, une procédure complexe qui limite leur nombre.

LES SOMMES COLLECTÉES GRÂCE AU CROWDFUNDING ONT ÉTÉ MULTIPLIÉES PAR 3,5 EN TROIS ANS



LES ÉPARGNANTS APPRÉCIENT DE PLACER LEUR ARGENT DANS DES PROJETS QUI LEUR PARLENT

lisme, mais aussi des activités pointues comme les biotechnologies. Les plates-formes de crowdfunding affichent des taux de croissance de 100 à 200 % par an. « A terme, elles représenteront des montants supérieurs à ceux investis par les business angels », prédit Thierry Merquiol, PDG de Wiseed. Ce serait déjà le cas aux Etats-Unis.

Pourquoi un tel attrait ? La demande vient à la fois des start up et des internautes. D'un côté, les entrepreneurs ont de plus en plus de mal à se financer auprès des acteurs traditionnels (banques, fonds de capital-risque, business angels). La finance participative contribue à combler ce manque. De l'autre, les épargnants apprécient l'idée de pouvoir placer

leur argent dans des projets qui leur parlent. « On remarque que ceux qui ont un impact direct sur la société, par exemple dans la santé ou les nouvelles énergies, attirent le plus de contributeurs, alors que les sociétés hypertechnos ou les projets de types e-commerce ou réseaux sociaux ne percent pas », précise Thierry Merquiol.

Projets par milliers. Trois grands modèles de crowdfunding permettent aux start up de faire appel à la foule : l'achat du produit ou du service par anticipation ou « reward-based crowdfunding » (dont l'Américain Kickstarter est le leader mondial), le prêt (Friendsclear) et le financement par entrée au capital (Wiseed, Anaxago, Smartangels...). En

Europe, les acteurs français n'ont pas à rougir de leurs performances. Ulule, qui fonctionne selon le même principe que Kickstarter, revendique 150 000 membres et une position de leader sur le Vieux Continent. Disponible en six langues, le site a déjà financé 2 100 projets dont, en vrac, le lancement d'une revue d'actualité sous forme de bande dessinée, l'achat de matériels pour une nouvelle brasserie à la Goutte-d'Or à Paris, ou encore la rénovation du cinéma « 5 Points » à Jacksonville en Floride. En moyenne, un projet récolte 5 000 euros, mais certaines levées de fonds vont beaucoup plus loin : le long-métrage Noob a ainsi recueilli plus de 250 000 euros de

Chez Wiseed, le tri des candidats au financement est drastique

participations en mai dernier. D'autres plates-formes, telles que Wiseed, proposent de prendre une participation dans des start up en phase d'amorçage, souvent aux côtés de business angels. La communauté Wiseed est dix fois plus réduite que celle d'Ulule, mais plus « sophistiquée » : il s'agit en majorité de cadres et de professions libérales. Le ticket moyen s'élève à 2000 euros par souscription. Depuis juin 2009, elle a soutenu 23 sociétés, pour un total de 4,5 millions d'euros. « Nous recevons de cinq à dix demandes par jour, mais moins de 1 % d'entre elles vont jusqu'au financement, car nous opérons une sélection en amont », expose le PDG Thierry Merquiol. Son équipe de trois personnes repère une dizaine de dossiers « solides » par mois, puis les soumet aux votes de la communauté. Si celle-ci approuve un dossier, Wiseed effectue des audits complémentaires et accompagne la société dans son opération de levée de fonds. La start up parvenue à ce stade atteint son objectif dans environ la moitié des cas. A défaut, les sommes avancées par les internautes sont restituées.



Le long-métrage Noob a recueilli plus de 250 000 € de participation sur Ulule.

Lorsque l'opération aboutit, la communauté, devenue actionnaire de la société, est représentée par un membre de Wiseed. « Nous consultons la communauté pour toutes les grandes décisions, par exemple si l'entreprise souhaite réinvestir, ou si elle a reçu une proposition de rachat », indique Thierry Merquiol. Wiseed se rémunère en récupérant de 5 à 10 % du montant levé (facturé à la société) et prend 20 % des plus-values éventuelles en cas de rachat, dans une logique de partage des risques. La plateforme compte atteindre l'équilibre l'an prochain.

Exercice formateur. Pour les start up qui font appel au crowdfunding, l'intérêt de l'opération ne se limite pas au simple financement. « N'ayant pas réussi à lever suffisamment de fonds auprès de business angels, je suis passé au modèle participatif : je n'y ai trouvé que des avantages », témoigne ainsi Jérôme Michaud-Larivière. Sa société, NewWind, a inventé « l'arbre à vent », un système en forme d'arbre dont les feuilles agissent comme autant de mini-éoliennes. Au début de l'année, elle a été sélectionnée par Wiseed. Pendant la campagne de souscription, qui a duré deux mois et demi, les internautes pouvaient prendre connaissance de la société et poser des questions aux dirigeants sur le forum. Un exercice formateur qui permet aux entrepreneurs d'affiner leur stratégie et leur argumentaire.

« Je passais environ deux heures par jour à communiquer avec les membres de Wiseed, se souvient Jérôme Michaud-Larivière. L'investisseur potentiel veut mettre son argent à bon escient, alors il fouille sur Internet, il vous pousse dans vos retranchements. Les membres de Wiseed sont allés beaucoup plus loin dans leurs questions que les business angels. » La société doit convaincre et rassurer les internautes : ils peuvent perdre l'intégralité de leur mise (sur les 23 sociétés financées par Wiseed, deux ont déjà été liquidées). Au final, la levée de fonds a été un succès : NewWind a dépassé son objectif de 150 000 euros. Les 84 contributeurs, qui détiennent ensemble 12 % du capital, « sont autant d'ambassadeurs de la société, répartis dans toute la France », se réjouit Jérôme Michaud-Larivière. « Ceux qui ont investi sont très prosélytes, ils sentent qu'ils font partie de l'aventure. » La commercialisation ➤

LES CINQ PLUS GROS SITES DE CROWDFUNDING

► KICKSTARTER

www.kickstarter.com

Fondée en 2009, cette société américaine repose sur le modèle d'achat par anticipation. Elle a déjà financé plus de 60 000 projets liés, notamment, aux nouvelles technologies, aux programmes alimentaires et à l'énergie.

► WISEED

www.wiseed.fr

Depuis sa création il y a quatre ans, cette entreprise française a soutenu 23 start up dans l'Hexagone (santé, environnement et industrie de services).

Son modèle est basé sur le financement par entrée au capital.

► FRIENDSCLEAR

www.friendsclear.com

Né en 2009, cet acteur français s'appuie sur le modèle du prêt. Ses opérations font l'objet d'une autorisation spécifique, délivrée par l'Autorité de contrôle prudentiel de la Banque de France. Friendsclear a financé des projets dans la restauration, le tourisme ou la culture.

► ULULE

fr.ulule.com

Cette entreprise française a vu le jour en

2010. Elle compte 12 salariés et près de 200 000 membres.

Basée sur le modèle d'achat par anticipation, elle a aidé 2200 projets « culturels » (livres, films...) à se concrétiser.

► SMARTANGELS

www.smartangels.fr

Basé sur le modèle de financement par entrée au capital, le Français Smartangels est agréé par l'Autorité des marchés financiers. Il permet d'investir dans des start up et des PME proposant des solutions d'hébergement ou de soins.

Le crowdfunding démocratise l'esprit d'entreprise en France

des premiers arbres à vent est prévue fin 2013. Une manne attend donc les start up qui sauront convaincre les internautes. Mais, du côté des investisseurs, quel rendement peuvent-ils espérer en retirer ? « Nous manquons de recul, nous n'avons que quatre ans, répond Thierry Merquiol. Nous tablons sur 10 % de plus-value en cinq ans, net pour l'investisseur. » La plate-forme se targue d'une première sortie positive : Antabio, qui a élaboré un médicament contre les maladies nosocomiales. Détenue à 15 % par la communauté Wiseed, elle a été revendue en 2012 à un fonds, avec un rendement de 45 %. Une belle référence qui a valu un passage au JT de France 2. C'est ce genre de success stories qui



Huit cents internautes ont investi dans la société de Romain Guirec Piotte, concepteur d'un casse-tête.

permettra au crowdfunding de passer la vitesse supérieure. De même que le chanteur Grégoire avait fait connaître le procédé au grand public, de belles sorties feront parler de ces plates-formes et atténueront les craintes des particuliers. « Le crowdfunding constitue une première étape idéale avant de devenir business angel », estime Marie Ekeland, coprésidente de l'association France Digitale. Les plates-formes de financement participatif vont contribuer à diffuser un esprit d'entreprise en France. Entreprendre, ce n'est pas seulement créer sa boîte, c'est aussi soutenir de nouveaux projets ! »

Banques à l'affût. Mais le développement du financement participatif passera aussi par une simplification réglementaire. Si les plates-formes d'achat par anticipation comme Ulule sont considérées comme des sites de vente en ligne, les acteurs spécialisés comme Wiseed, eux, doivent obtenir l'autorisation de l'Autorité de contrôle prudentiel, adossée à la Banque de France. Une procédure complexe qui dissuade les nouveaux entrants et entraîne des coûts élevés. Le gouvernement compte agir en la matière. Le 29 avril dernier, lors de la clôture des Assises de l'entrepreneuriat, François Hollande a annoncé l'instauration d'un « cadre juridique approprié » pour le crowdfunding. Le gouvernement doit formuler ses propositions d'ici à septembre. Les acteurs du secteur sont ravis, mais pas dupes. « Reste à voir comment cela se traduit en actes », tempère Marie Ekeland. Ce cadre devra protéger les petits porteurs et garantir assez de souplesse pour les entrepreneurs », résume-t-elle. En toile de fond plane une menace : les banques qui ne voient pas d'un bon œil ce financement sans intermédiaires. « Aux Etats-Unis, les institutions financières font pression sur le régulateur, qui est en train de vider de sa substance le Jobs Act (loi censée démocratiser le crowdfunding – NDLR) », indique Thierry Merquiol. Il craint une contre-offensive du même type en France. Le bras de fer ne fait que commencer.

THOMAS LESTAVEL

“LA FINANCE PARTICIPATIVE VIENT INJECTER DE L'ARGENT DANS L'ÉCONOMIE RÉELLE”

Lors des Assises de l'entrepreneuriat, vous avez présidé le groupe de travail sur les nouvelles sources de financement. Quel est votre bilan de cet événement ?

Mon sentiment est très positif. Une première pierre a été posée : nous avons formulé une proposition aboutie sur les conditions à mettre en place pour faire émerger le crowdfunding et l'installer durablement dans le paysage économique. Cela a retenu l'attention du gouvernement. Mais il faudra du temps pour développer la finance participative.

Quels sont les enjeux ?

Il y a d'abord un enjeu de cadrage : il faut contrôler l'utilisation des fonds sur les plates-formes de crowdfunding, se prémunir contre l'argent sale, et clarifier



Christophe Praud, président du CJD (Centre des jeunes dirigeants d'entreprise).

le volet juridique et fiscal pour rassurer les investisseurs. Mais il y a aussi un volet politique. La finance participative supprime des intermédiaires et vient injecter directement l'argent dans l'économie réelle. Pas étonnant qu'elle butte sur les lobbies des banques, des capital-risqueurs et des fonds d'investissement.

Quelle va être la suite des événements ?

Le sujet relève de Bercy, or de nombreuses incertitudes tournent autour du ministère en

ce moment. Le sujet du crowdfunding va probablement être mis en stand-by d'ici à septembre. Mais le groupe de travail est vigilant, il s'assurera qu'une commission fait bien avancer le sujet.

Les Français ne sont pas réputés pour leur goût du risque.

Pensez-vous que la finance participative peut les attirer ?

C'est sûr, notre culture de « village gaulois » privilégie l'épargne non rentable et protégée comme le livret A. Mais les mentalités vont évoluer. Les particuliers veulent plus de sens dans leurs décisions. Quand ils détiennent une Sicav, ils ne savent même pas dans quoi ils investissent. Avec le crowdfunding, ils voient l'impact de leurs placements sur le monde dans lequel ils vivent.