

# L'explosion du « crowdfunding »

Grâce au *crowdfunding*, le **financement participatif**, artistes, ménages ou entreprises peuvent désormais lever des **fonds** auprès de **particuliers**

sans passer par une banque. Mais les **épargnants** doivent être conscients des **risques** liés à ce type de placement.

**L**a société Sunited fabrique des briquets, des fours et des barbecues qui fonctionnent à l'énergie solaire. La PME basée en Seine-et-Marne, souhaitant s'étendre aux Etats-Unis, avait besoin d'argent pour recruter des commerciaux sur place. Plutôt que de solliciter des investisseurs classiques, le fondateur, Gilles Gallo, est passé par le site Internet Anaxago, une plate-forme de financement participatif. Une soixantaine d'internautes sont ainsi devenus actionnaires minoritaires de Sunited, en apportant des sommes allant de 1 500 à 50 000 euros. Au total, Sunited a levé 400 000 euros sur la plate-forme.

Comme Sunited, de plus en plus d'entreprises, mais aussi d'organisations non gouvernementales (ONG) et de particuliers, trouvent des fonds pour leurs projets en sollicitant directement des particuliers sur Internet. Le financement participatif, en anglais *crowdfunding* (« financement par la foule »), est en plein

boom : 2,7 milliards de dollars ont été collectés l'an dernier dans le monde et ce chiffre devrait presque doubler cette année et dépasser les 5 milliards de dollars. A la pointe du phénomène, les Etats-Unis concentrent près des trois quarts de ces montants grâce à des acteurs à forte notoriété comme Kickstarter. C'est également chez l'Oncle Sam qu'a eu lieu la plus grosse opération à ce jour : au mois d'avril, le projet Pebble Watch, une montre intelligente que l'on synchronise avec son smartphone, a récolté plus de 10 millions de dollars sur Kickstarter.

En France, le décollage reste encore timide : l'an dernier, seulement 40 millions d'euros ont transité par les plates-formes de *crowdfunding*. Un montant infime quand on le compare au total des crédits aux entreprises (240 milliards d'euros). Toutefois, les analystes tablent sur un doublement des collectes chaque année. Une dizaine de nouveaux sites de financement participatif sont d'ailleurs apparus en 2011, ainsi qu'en 2012.

## Don contre don

Le *crowdfunding* a d'abord émergé sous la forme du « don contre don », une formule qui pèse encore aujourd'hui plus de la moitié des sommes récoltées : l'internaute débourse une somme, souvent modeste (autour de 50 euros), et devient « micromécène ». Le porteur de projet le remercie en lui offrant un objet lié à son projet. Ce système fonctionne particulièrement bien dans le domaine des arts et de la culture. En 2008, le chanteur Grégoire avait ainsi vendu son premier album *Toi + moi* à plus d'un million d'exemplaires,

après avoir récolté 70 000 euros auprès d'internautes sur le site MyMajorCompany pour en financer la production.

Mais aujourd'hui, les projets ont changé de dimension : cet été, la trilogie de films *Noob* a ainsi collecté près de 700 000 euros sur la plate-forme Ulule. Pour 5 euros, l'internaute avait droit à son nom dans le générique ; pour 50 euros, il recevait le DVD avant sa sortie officielle ainsi qu'un tee-shirt ; pour 250 euros, il apparaissait dans le film en tant que figurant.

Outre-Atlantique, cela va encore plus loin. Jusque-là utilisé par des artistes indépendants n'ayant pas accès aux grands circuits de financement, le *crowdfunding* intéresse désormais les stars établies pour créer un effet d'attente et faire parler de leur œuvre. Ainsi Spike Lee, le réalisateur d'*Inside Man*, a rassemblé 1,4 million de dollars pour son prochain long-métrage. Des entreprises de tous les secteurs, en général des *start-up*, se sont mises elles aussi à lever des fonds grâce à ce système, souvent par le biais de précommandes. Autrement dit, les internautes payent pour un produit qui n'existe pas encore, mais qu'ils recevront en primeur à sa sortie. Pour la jeune entreprise, ses financeurs sont donc aussi ses premiers clients. La campagne de levée de fonds constitue un moyen de trouver de l'argent tout en testant la popularité de son concept.

## Prêts entre particuliers

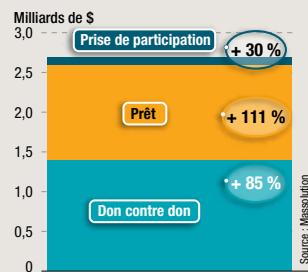
Le *crowdfunding* s'est aussi étendu dans le domaine du crédit avec le prêt de particulier à particulier. Le français Prêt d'Union a ainsi permis 11 millions d'euros de crédits l'an dernier et table sur 50 millions cette année. Le succès



Gilles Gallo, fondateur de Sunited, a levé 400 000 euros sur la plate-forme Anaxago.

## Le « crowdfunding » en plein boom

Montants collectés dans le monde par les plates-formes de crowdfunding en 2012 (en milliards de dollars) et évolution 2011-2012 (en %)



de la formule s'explique notamment par des taux d'intérêt plus intéressants. En effet, les banques génèrent des marges confortables sur les crédits à la consommation en exigeant des taux allant jusqu'à 20 %, tandis qu'elles rémunèrent l'épargne à moins de 2 %. Les sites de crowdfunding proposent des taux plus bas pour les emprunteurs et plus élevés pour les prêteurs.



D.R.  
La trilogie *Noob* a été financée à hauteur de 700 000 euros par crowdfunding.

Le financement participatif profite en outre aux prêts solidaires. Grâce à des sites comme Babyloan, tout individu connecté à Internet peut désormais prêter de l'argent, sans intérêt, à des micro-entrepreneurs dans le monde entier. A titre d'exemple, une agricultrice cambodgienne a collecté 200 euros sur ce site pour acheter de l'engrais et louer un tracteur. Grâce au financement, elle cultive et vend de nouveaux légumes et rembourse l'emprunt au fur et à mesure des rentrées d'argent.

### Financement participatif en capital

Reste une troisième forme de crowdfunding : le financement participatif en capital. C'est la formule adoptée par Sunited, décrite au début de l'article. Les inter-

nautes deviennent actionnaires et seront rétribués si la start-up verse des dividendes ou si elle se fait racheter avec une plus-value. Ce nouveau type de financement est particulièrement bienvenu pour les jeunes entreprises innovantes, qui rencontrent des difficultés croissantes pour trouver des fonds auprès des organismes de capital-risque (\*) et les *business angels* (\*).

Par ailleurs, les nombreux actionnaires de type crowdfunding sont aussi des ambassadeurs qui font parler de l'entreprise. Pour Gilles Gallo, les internautes qui ont acheté des parts dans sa société via Anaxago sont plus impliqués que des investisseurs classiques. « *Ce qui les motive, c'est bien sûr la perspective de réaliser un gain dans quelques années, mais c'est aussi l'aventure entrepreneuriale*, témoigne le PDG de Sunited. *Par exemple un des membres de la communauté Anaxago m'a fait rencontrer un distributeur au Congo, ce qui va me permettre de vendre mes produits dans ce pays.* »

Ces micro-investisseurs, pour la plupart des cadres ou des professions libérales, sont-ils pour autant des investisseurs aussi avisés que les professionnels de la finance ? Ethan Mollick, professeur à l'université de Pennsylvanie, se veut rassurant : dans une étude publiée en mars (voir « En savoir plus »), il observe que les critères pris en compte par les adeptes du crowdfunding pour sélectionner les projets sont semblables à ceux des sociétés de capital-risque. « *L'intelligence collective vaut celle d'un fonds d'investissement* », com-

## \* Lexique

**Fonds de capital-risque** : fonds d'investissement spécialisé dans les premières phases de développement des entreprises.

**Business angels** : particuliers qui consacrent une partie de leur patrimoine au financement de jeunes entreprises innovantes.

## En savoir plus

« *The Crowdfunding Industry Report, 2013CF* », Massolution, accessible sur <http://tinyurl.com/lpz2pm>

« *Swept Away by the Crowd ? Crowdfunding, Venture Capital and the Selection of entrepreneurs* », par Ethan Mollick, université de Pennsylvanie, mars 2013, accessible sur <http://tinyurl.com/onxgsqd>

« *The Venture Capital Secret : 3 Out of 4 Start-Ups Fail* », *Wall Street Journal*, 19 septembre 2012, accessible sur <http://tinyurl.com/9dxslq4>

## UN CADRE JURIDIQUE À PRÉCISER

**La réglementation constitue à ce jour un obstacle majeur au développement du crowdfunding.** Prêt d'Union est la seule plate-forme française de prêt entre particuliers à avoir obtenu l'agrément de l'Autorité de contrôle prudentiel, l'organe de supervision bancaire. Les sites concurrents ont dû s'allier avec des banques, à l'instar de FriendsClear, adossé au Crédit agricole. Quant aux sites de financement participatif en capital, comme WiSeed ou Anaxago, ils sont soumis aux mêmes règles que les grosses sociétés de gestion, ce qui est disproportionné par rapport à leur taille.

Début septembre, le ministre de l'Economie a proposé d'assouplir le cadre réglementaire. Il prévoit d'établir une exception au monopole bancaire en matière de crédit pour les plates-formes de prêt participatif, moyennant une limite annuelle de financement par prêteur (le chiffre de 2 000 euros a été évoqué). Les sites d'investissement en capital relèveront d'un statut particulier, avec des exigences allégées. Au niveau européen, Michel Barnier, le commissaire au Marché intérieur, a également appelé à mettre en place un « *cadre adéquat* » pour le crowdfunding au sein de l'Union.

mente François Carbone, président de l'association Financement participatif France.

Investir dans des start-up n'est toutefois pas sans danger. Les fonds de capital-risque estiment en général que sur dix start-up faisant l'objet d'un investissement, quatre feront faillite et quatre seront revendues sans réel gain. Ce type de placement doit donc être fait avec prudence, en ne mettant pas tous ses œufs dans le même panier. Pour l'heure, on manque de recul sur la rentabilité du crowdfunding par entrée au capital. WiSeed, le pionnier en France, a répertorié une revente d'entreprise avec une confortable plus-value de 45 %..., mais aussi deux faillites. ■

THOMAS LESTAVEL