

Le « crowdfunding », un financement alternatif ?

Grâce au financement participatif, artistes, ménages ou entreprises peuvent lever des fonds auprès de particuliers sans passer par une banque. La professionnalisation du secteur l'éloigne cependant de sa philosophie originelle.

La 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, a lancé en 2013 une levée de fonds participative en passant par le site Anaxago, qu'elle a préféré à des investisseurs classiques. Une soixantaine d'internautes sont ainsi devenus actionnaires minoritaires de Sunited et 550 000 euros ont été collectés en six mois. Aujourd'hui la PME s'apprête à recourir une nouvelle fois au *crowdfunding* pour développer son nouveau produit.

Comme Sunited, de plus en plus d'entreprises, mais aussi d'organisations non

34 milliards

de dollars devraient être collectés cette année dans le monde grâce au *crowdfunding*, contre 2,7 milliards en 2012.

gouvernementales (ONG) et de particuliers trouvent des fonds pour leurs projets en sollicitant directement des internautes. Le financement participatif, en anglais *crowdfunding* (« financement par la foule »), est en plein boom : 34 milliards de dollars devraient être collectés cette année dans le monde, contre 2,7 milliards en 2012. A la pointe du phénomène, les Etats-Unis concentrent près de 60 % des montants grâce à des acteurs à forte notoriété comme Kickstarter. En France, le décollage reste encore timide : seulement 152 millions d'euros ont transité par les plates-formes de *crowdfunding* en 2014. Un montant infime quand on le compare au total des crédits octroyés aux entreprises (200 milliards d'euros en 2013). Toutefois, les collectes doublent chaque année.

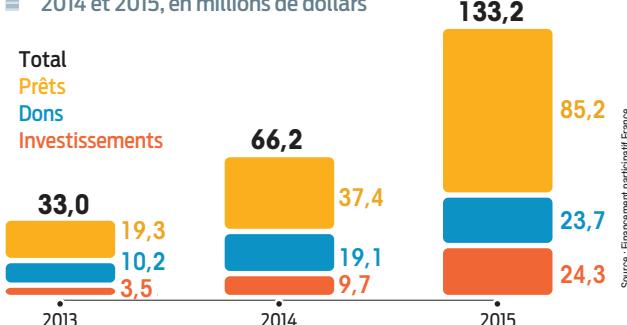
Des internautes généreux

Le *crowdfunding* a d'abord émergé sous la forme du « don contre don », une formule qui pèse encore aujourd'hui un cinquième des montants récoltés dans l'Hexagone : l'internaute débourse une somme, la plupart du temps modeste (autour de 50 euros), et devient « micromécène ». Bien souvent, le porteur de projet le remercie en lui offrant un objet lié à son projet.

Il y a bien sûr le court-métrage d'une couine pour lequel tous les proches mettent la main à la poche. Mais le *crowdfunding* est aussi utilisé à plus grande échelle, par des porteurs de projets qui s'appuient sur leur notoriété : la série française *Hero Corp* a ainsi récolté en août dernier 200 000 euros pour financer sa cinquième saison, pour un objectif affiché de 60 000 euros. Les fans qui ont contribué ont reçu, selon la somme donnée, un livre de photos exclusives, des accessoires ou des costumes de leurs héros.

LE « CROWDFUNDING » EN PLEIN BOOM

Montants collectés en France par les plates-formes de *crowdfunding* sur les six premiers mois de 2013, 2014 et 2015, en millions de dollars



Le financement participatif a aussi une fonction commerciale : il permet de faire parler du projet et de le tester auprès du grand public. Pebble Technology a par exemple lancé en février 2015 une nouvelle version de sa montre connectée, la Pebble Time. En cinquante minutes et avant même de lancer la production, l'entreprise a levé plus d'un million de dollars de la part de consommateurs désireux d'être parmi les premiers à en avoir une. Autrement dit, les internautes payent pour un produit qui n'existe pas encore, mais qu'ils recevront en primeur à sa sortie. Les financeurs sont donc aussi les premiers clients.

La vogue du *crowdfunding* est telle que les institutions publiques y recourent elles aussi : fin 2014, le musée d'Orsay a demandé 30 000 euros pour restaurer *L'Atelier du peintre*, un tableau de Gustave Courbet. Il a finalement reçu plus de 155 000 euros. Jusqu'où faut-il aller dans cette voie ? Un ser-

Le crowdfunding a d'abord émergé sous la forme du « don contre don »

vice public menacé de fermeture doit-il chercher à mobiliser ses soutiens sur une plate-forme de financement participatif, comme l'a fait la maternité des Lilas sur le site *Bulb in Town* ? L'appel est à double tranchant : il peut fonctionner comme une « pétition » adressée à la puissance publique, mais aussi nourrir l'idée d'un désengagement légitime de l'Etat.

Cette course au financement participatif est portée par les nombreuses plates-formes qui sont en concurrence pour récolter l'argent des internautes. En France, à côté des grands acteurs comme *KissKissBankBank* ou *Ulule*, qui revendentiquent chacun quelque 15 millions d'euros collectés en 2014, on trouve des plates-formes plus spécialisées, comme *Anaxago*, consacrée au financement des *start-ups* et des PME de croissance, *MyAnnona*, dédiée aux femmes qui entreprennent, ou encore *Bulb in Town*, qui propose de financer des projets près de chez soi. A l'exception de *HelloAsso*, une plate-forme dédiée au financement des associations, qui ne préleve pas de commissions mais se contente de suggérer un pourboire, ces sites fonctionnent comme des intermédiaires classiques : ils prélèvent sur chaque don une commission d'environ 5 % à laquelle s'ajoutent des frais bancaires (environ 3 %).

PRATIQUES

Le « crowdfunding » au service des promoteurs immobiliers

Ces derniers mois, de nombreuses plates-formes de financement participatif se sont lancées dans l'immobilier. Le secteur représentait 11 % de la collecte globale au premier semestre 2015. Qu'il s'agisse de plates-formes dédiées à ce secteur, comme *Lymo* ou *Crowdimo*, ou de sites qui, comme *Anaxago* ou *Wiseed*, proposent à côté de leur rubrique pour le financement de PME une section consacrée aux projets immobiliers, plusieurs formules sont disponibles.

Concrètement, les particuliers investissent dans une *holding* créée pour l'occasion par le promoteur et réalisent l'apport en capital. Le promoteur peut ainsi réduire les fonds propres qu'il investit dans le projet. La plupart de ces formules se veulent alléchantes pour les particuliers : le retour sur investissement peut aller jusqu'à 10 % par an. Les garanties restent cependant incertaines sur ce marché : les particuliers ne récupèrent leur mise qu'une fois le bien vendu. Et, surtout, certains montages relèvent de l'arnaque : devenir associé dans une société civile immobilière (SCI) implique par exemple que l'on soit solidaire des dettes contractées par la SCI. Une « démocratisation » du *crowdfunding* qui laisse songeur... B. L. S.

Une alternative bancaire ?

Le financement participatif se présente aussi sous la forme d'une alternative à un prêt bancaire. On parle alors de *crowdlending* (prêt par la foule). Cette pratique s'est étendue au domaine du crédit à la consommation avec le prêt de particulier à particulier.

Mais l'intérêt de cette formule est surtout de permettre à des particuliers de soutenir des *start-ups*, dont le financement en France reste insuffisant. Pour cela, il a fallu modifier la loi : en octobre 2014, les banques françaises se sont vu retirer le monopole qui leur assurait d'être les seules à pouvoir prêter aux ▶

► entreprises. Le montant de collecte par le biais d'une plate-forme Internet a été porté à 1 million d'euros et les prêts rémunérés sont désormais autorisés. Pour limiter les risques, chaque internaute ne peut cependant pas prêter plus de 1 000 euros par projet.

Le *crowdlending*, bien que différent du *crowdfunding*, en partage certains avantages : les particuliers qui prêtent à une entreprise vont automatiquement s'en faire les ambassadeurs. Ainsi, Unilend, Lendix, Finsquare ou Lendopolis mettent en ligne des projets qu'ils ont validés et proposent aux internautes une multitude de fiches techniques pour les orienter dans leur choix. Certaines plates-formes se spécialisent : Babyloan se concentre sur le microcrédit solidaire sans intérêts, Blue Bees promeut des projets agricoles écologiques.

D'autres investisseurs ?

Reste la troisième forme de *crowdfunding* : le financement participatif en capital ou *crowdequity*. C'est la formule adoptée par Sunited. Les internautes 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 peinent à lever des fonds, aussi bien auprès des banques que des organismes de capital-risque* et les *business angels**, peu développés en France. Là encore, les actionnaires venus du *crowdfunding* de-



La série française
Hero Corp
a récolté en août dernier, grâce au *crowdfunding*, 200 000 euros pour financer sa cinquième saison.

viennent des ambassadeurs de l'entreprise.

Un secteur de plus en plus financiarisé

À mesure que le secteur se développe, la logique du financement participatif tend à se rapprocher de celle du capitalisme classique. S'il restera sans doute toujours une place pour des acteurs ne répondant pas à cette logique financière, notamment dans le domaine du don et du prêt sans intérêts, la professionnalisation et la financiarisation du secteur paraissent inévitables. La plupart des sites proposent les deux méthodes de financement, mais le prêt et l'investissement en capital y prennent de plus en plus

le pas sur le don. Le financement participatif se révèle être ainsi moins une alternative au financement bancaire classique qu'un canal de financement complémentaire. Il attire des investisseurs à la recherche de rendements supérieurs aux placements traditionnels.

Ce faisant, le secteur se professionnalise : nombre de plates-formes de prêt recourent à des équipes d'analystes de risque-crédit sur le modèle de celles existant dans les banques. Elles incitent aussi leurs utilisateurs à diversifier leurs investissements. Cette évolution est dans l'intérêt des micro-investisseurs, pour la plupart des cadres ou des professions libérales qui y placent leur argent. Car le financement participatif, comme toutes les formes de financement désintermédié, n'est pas sans risque pour ceux qui s'y aventurent. Ainsi de l'investissement en capital dans les *start-up* : 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.

■ Thomas Lestavel et Bleuenn Le Sauze



- **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.