



HAL
open science

Le “ crowdfunding ” : démocratisation de l'accès au financement ou dérégulation du marché des financeurs traditionnels ? La place du financement participatif dans la future économie mondiale

Jean-Jacques Chastel

► To cite this version:

Jean-Jacques Chastel. Le “ crowdfunding ” : démocratisation de l'accès au financement ou dérégulation du marché des financeurs traditionnels ? La place du financement participatif dans la future économie mondiale. Finance quantitative [q-fin.CP]. 2014. dumas-01120115

HAL Id: dumas-01120115

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01120115>

Submitted on 24 Feb 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Mémoire de recherche

Le « Crowdfunding » : démocratisation de l'accès au financement ou dérégulation du marché des financeurs traditionnels ?

La place du financement participatif dans la future économie mondiale.

Présenté par : Jean-Jacques CHASTEL

Nom de l'entreprise : I.B.M

Tuteur entreprise : Monsieur DUDRAGNE Jérôme

Tuteur universitaire : Monsieur DUMONTIER Pascal



**Master 2 Formation Initiale
Master Finance d'Entreprise et des Marchés
2013 - 2014**



upmf
Grenoble
Université Pierre-Mendès-France
Sciences sociales & humaines

Avertissement :

L'IAE de Grenoble, au sein de l'Université Pierre-Mendès-France, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters: ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

Avant-propos

Ce mémoire est l'aboutissement de ma deuxième année de Master en Finance d'Entreprise et des Marchés, effectuée à l'Institut d'Administration des Entreprises de Grenoble, ainsi que du stage que j'ai réalisé au sein de l'entreprise IBM à Montpellier. Il est le fruit de plusieurs mois de recherche et d'étude sur un sujet qui a fortement suscité ma curiosité et mon intérêt : le « Crowdfunding », ou financement participatif.

C'est en regardant un reportage à la télévision sur le financement participatif que j'ai décidé de vouloir en apprendre plus sur le sujet. Auparavant, celui-ci m'était totalement inconnu. Au cours de mes premières recherches, j'ai pu observer à quel point ce nouveau mode de financement pouvait avoir un réel impact sur l'économie et sur nos modes de vie en général. J'ai donc décidé d'en faire mon sujet de recherche.

La problématique s'articule autour de deux phases : la première, qui retrace l'évolution et le fonctionnement du « Crowdfunding », met en avant les éléments pouvant faire de ce système un pilier majeur de l'économie de demain et un instrument alternatif pour les investisseurs; et la seconde phase, elle, qui situe le financement participatif face aux traditionnels financeurs, entre rupture de monopole, opportunité d'investissement et ouverture des marchés.

L'étude tente avant tout d'apporter une vision globale du système de « Crowdfunding » tout en mettant en perspective les divers enjeux de son développement. Afin de me rapprocher au mieux de la réalité et pour éliminer tout biais d'opinion personnelle, j'ai décidé d'utiliser des outils d'analyse me permettant d'avoir une approche plus objective des faits.

Bonne lecture

Jean-Jacques Chastel

Remerciements

Je souhaiterais remercier chaleureusement Monsieur Dumontier Pascal, professeur à l'Institut d'Administration des Entreprises de Grenoble, directeur de mémoire, pour sa disponibilité, ses conseils et son assistance depuis la réflexion initiale du sujet jusqu'à la finalisation de mon travail de recherche.

Je tiens également à remercier tout particulièrement Monsieur Dudragne Jérôme, Manager à IBM Montpellier, pour son soutien et sa patience quant au temps que j'ai consacré à mes travaux de recherche.

Un grand merci aux professionnels qui ont accepté de répondre à mes questions et de me donner leur point de vue avec un grand sérieux : leur apport m'a été très précieux pour réaliser ce mémoire.

Mes remerciements vont aussi à l'ensemble des personnes qui ont contribué à la réalisation de ce travail, de par leurs conseils et leur soutien, ainsi qu'aux personnes connues et inconnues qui ont accepté de bien vouloir répondre au questionnaire que je leur ai soumis.

SOMMAIRE

<i>Avant-propos</i>	4
<i>Remerciements</i>	5
<i>Sommaire</i>	6
<i>Introduction</i>	8
<i>Définition du contexte et du cadre de recherche</i>	9

***Partie 1 : Le « Crowdfunding » ou l'avènement de l'économie solidaire*..... 11**

1.1 Présentation générale du « Crowdfunding »	11
1.1.1 Genèse et histoire du financement participatif	11
1.1.2 Les principaux acteurs et parties prenantes du système	14
1.1.3 Le financement participatif en quelques chiffres	22
1.2 Modèle économique et fonctionnement du système de « Crowdfunding »	27
1.2.1 Quel statut pour les plateformes de « Crowdfunding » ?	27
1.2.2 Rentabilité et performance d'une plateforme de « Crowdfunding »	31
1.2.3 Focus sur l'initiateur de projet.....	35
1.3 La place de l'investisseur dans le système participatif	38
1.3.1 Comment investir au travers du financement participatif ?.....	38
1.3.2 Les avantages et inconvénients en tant qu'investisseur	39
1.3.3 Comparatif de position entre un investisseur classique et un investisseur en « Crowdfunding ».....	42

Partie 2 : Les organismes de financement « traditionnels » face à la montée du financement participatif..... 46

2.1 Panorama et mise en perspective des organismes de financements « traditionnels ».....	46
2.1.1 Les établissements de crédit.....	46
2.1.2 Les investisseurs institutionnels.....	50
2.1.3 Les autres financeurs.....	51
2.2 « Crowdfunding » : menace ? Ou opportunité ?	53
2.2.1 La menace d'une fin de monopole.....	53
2.2.2 Une possible cohabitation... voire une alliance.....	58
2.2.3 Le « Crowdfunding » ne représente pas une menace.....	61
2.3 L'intégration du « Crowdfunding » dans le paysage économique futur.....	63
2.3.1 Le développement du « Crowdfunding » dans les pays en voie de développement.....	63
2.3.2 Les enjeux pour l'avenir : jusqu'où peut-on aller ?.....	67
2.3.3 Synthèse, préconisations et critique de l'étude.....	69
<i>Conclusion.....</i>	<i>71</i>
<i>Bibliographie.....</i>	<i>72</i>
<i>Annexes.....</i>	<i>76</i>

Introduction

A l'heure où le monde se remet peu à peu des crises financières et économiques de la fin des années 2000, des préoccupations d'un autre type sont au cœur des discussions : comment redonner de la confiance aux gens ? Comment aborder la transition économique vers des modèles plus axés sur le développement durable ?

Les dernières années ont vu les orientations économiques opérer un tournant remarquable lorsque les pouvoirs politiques ont décidé de s'attaquer au monde de la finance, et à ses nombreux privilèges. L'opinion publique se dressait face à ceux qui les avaient trompé pour toujours plus s'enrichir. Le capitalisme, symbolisé par le pouvoir des grandes banques et des marchés financiers a failli s'effondrer sur lui-même, ne devant son salut qu'à l'interventionnisme des Etats. Mais ce modèle montre qu'il est capable de s'adapter et aujourd'hui il s'inscrit de nouveau dans le quotidien des gens. Les forces politiques ont posé les limites et les restrictions qui sauront éviter la venue d'une nouvelle crise, et la confiance commence à revenir au sein des ménages.

Car c'est par ces temps difficiles, où de plus en plus de gens se sont rendu compte de la fragilité du système mais aussi de l'habitat dans lequel ils vivent, que s'est développé un modèle d'un nouveau genre. Un modèle pouvant allier solidarité, humanité mais aussi profitabilité. Depuis quelques années, le financement participatif (anglicisme : crowdfunding) a commencé à se développer dans les bastions du capitalisme mondial. Si le principe n'est pas vraiment nouveau, car il est basé sur le regroupement de petites sommes pour faire de grandes choses, c'est son application au travers des nouveaux systèmes de communication et d'information qui fait toute la différence.

Le monde est aujourd'hui plus que jamais connecté, et le besoin de modernité toujours plus grand. L'apparition des réseaux sociaux comme Facebook ou encore Twitter a démocratisé l'accès à l'information et le partage de données en un instant record. Chaque secteur de l'économie a su profiter de ce boom technologique pour se valoriser et la compétition immatérielle est de plus en plus féroce. Mais à présent, les cartes ont été redistribuées et la facilité d'accès à un plus grand groupe permise par le Web modifie les termes de l'offre. Demain, le plus innocent des citoyens de ce monde peut venir concurrencer des groupes établis depuis des décennies grâce au soutien de nombreux « adhérents » qu'il peut recueillir sur Internet.

C'est tout l'enjeu du financement participatif, à savoir, prendre la vague de l'élan du partage et de la nouveauté permanente, tout en gardant ses valeurs originelles. L'adhésion du public à ce nouveau type d'accès au financement, les réponses des forces politiques et l'accueil d'un nouvel acteur par les actuels financeurs sont des inconnues majeures. C'est pourquoi cette étude tentera de positionner au mieux la problématique en s'orientant sur deux axes principaux : la description du modèle de financement participatif et son inscription dans un nouvel ordre économique, et le positionnement des principaux acteurs traditionnels du financement face à ce nouvel arrivant.

Définition du contexte et du cadre de recherche

Avant de développer davantage le sujet, il convient de donner une définition de ce qu'est le « Crowdfunding » mais aussi de le situer brièvement notamment dans l'actualité.

➤ Qu'est-ce que le « Crowdfunding » ?

« Crowdfunding » est un mot anglo-saxon qui, si nous le traduisons littéralement, correspondrait à « financement par la foule » en français. Dans les faits, cette traduction de l'anglais n'est pas utilisée en tant que telle en français puisque le nom de « Financement participatif » a été donné à ce procédé de financement.

Concrètement, le financement participatif, si nous le définissons de façon simple et résumée est un moyen pour des porteurs de projets (à buts commerciaux ou non commerciaux, personnels ou professionnels) de pouvoir se financer auprès de la population, et ce, dans un cadre bien défini et pouvant être accompagné d'une contrepartie (financière ou matérielle) ou non.

Voici quelques définitions que l'on peut retrouver sur le « Crowdfunding » :

« Le crowdfunding ou « financement participatif » est un nouveau mode de financement de projets par le public [...] Les opérations de crowdfunding peuvent être des soutiens d'initiative de proximité ou des projets défendant certaines valeurs. [Il] fonctionne le plus souvent via Internet et se présente sous différentes formes ». ACPR – Banque de France.

« Le financement participatif [...] est un mécanisme qui permet de collecter les apports financiers – généralement des petits montants – d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme sur Internet – en vue de financer un projet. ». DGCIS – Entreprise.gouv.fr

➤ Actualité et place du financement participatif au niveau national et international

Pourquoi s'intéresser au thème du financement participatif ? Car depuis la crise mondiale de 2008, les circuits traditionnels de financement de l'économie se sont fragilisés. Les banques ne financent plus que les projets « à faible risque » ou dont le porteur dispose de garanties financières solides. Les fonds de capital-risque ont sensiblement freiné depuis la fin des années 1990. Et les fonds d'investissement jouent globalement la carte de la sécurité.

De nos jours, et c'est valable autant en finance que dans beaucoup de domaines, l'innovation est très forte. Le procédé de « destruction créatrice » décrit par Joseph Schumpeter est de plus en plus d'actualité. Dans un monde où tout va toujours de plus en plus vite et où le changement tape quotidiennement aux portes, le financement participatif vient contribuer à cette « tendance » : plus que jamais, la voie est libre pour les esprits innovateurs. Plus que jamais, un projet peut devenir réalité en un clic. Plus que jamais, les gens peuvent s'observer et se faire observer à travers les

nouvelles technologies, et ce, quelle que soit leur position géographique, leur âge, leur niveau d'éducation ou même leur caractéristiques psychologiques et sociales.

Le financement participatif offre des solutions quasi illimitées pour faire vivre des projets innovants, des projets personnels et même des projets qui nous concernent tous. C'est en cela que c'est un sujet plus que jamais d'actualité, à un moment crucial où une partie de la population se méfie de la finance « classique », que l'on relie bien souvent aux banques, fonds d'investissements et autres actionnaires, pourtant acteurs et principaux financeurs de l'économie. Au travers du « Crowdfunding », c'est la confiance qui est recherchée en premier lieu. Celle de pouvoir disposer d'une liberté : on se sent partie prenante du financement de l'économie. En clair, il n'y a plus autant de barrières entre ce dont je dispose dans mes caisses et l'argent redistribué dans l'économie globale. Si je choisis de financer Monsieur X, c'est parce que je l'aurais choisi, que son projet correspond à des valeurs que je défends, ou que je pense que je peux m'y retrouver financièrement, et je sais que je ne serais pas seul car des dizaines, des centaines, peut-être des milliers (millions) de personnes pensent la même chose que moi, et financeront à leur tour ce projet. Les gens ont besoin de retrouver cette confiance en eux et le financement participatif, grâce au principe de collectivité et de « partage », peut amplement contribuer à cette finalité.

Il convient également de s'interroger sur les limites d'une expansion trop forte du « Crowdfunding », car, pour le moment, c'est un phénomène en pleine expansion et, tout en sachant qu'il s'agit d'un système disposant de ressources immenses, il pourrait à l'avenir révéler ses faiblesses. Mais nous n'en sommes pas encore là, laissons le d'abord prendre son envol.

Ces dernières années, les gouvernements des principaux pays développés ont successivement mis en place un cadre favorable à l'essor du financement participatif. Dans le contexte de morosité qui habitait l'économie depuis les crises successives de ces dernières années, toute nouvelle source de croissance économique est la bienvenue, d'autant plus lorsqu'elle s'appuie sur la solidarité et l'effort collectif. Les américains ont lancé la locomotive et des pays comme la France, le Royaume-Uni ou l'Italie sont montés dans le train tour à tour.

C'est dans ce contexte d'émancipation du « Crowdfunding » que je développe dans ce mémoire le résultat des recherches que j'ai effectuées sur le sujet.

Partie 1 : Le « Crowdfunding » ou l'avènement de l'économie solidaire

1.1 Présentation générale du « Crowdfunding ».

1.1.1 Genèse et histoire du financement participatif

Historiquement, comment situer les débuts du financement participatif ? En partant d'une définition simple constituant à déterminer qu'il s'agit d'un financement par « la foule », alors il est possible de remonter très loin dans le temps. On pourrait assimiler beaucoup de cas de donation comme étant du financement participatif :

Par exemple, prenons le cas de la construction de la Sagrada Familia, célèbre édifice religieux de la ville de Barcelone. Initialement c'est par l'aumône qu'ont été récoltés les fonds nécessaires pour racheter les maisons situés sur le terrain où sera construite la future église, puis financés les premiers travaux. Aujourd'hui encore, ce sont toujours les visiteurs qui peuvent participer à son financement, la construction n'étant pas terminée.

Autre exemple, celui de la Statue de la Liberté, dont la construction fut financée suite à un appel aux dons en 1875. Au travers de la radio, de la presse ainsi que des moyens utilisés à l'époque, des milliers de personnes ont répondu présents et le projet a pu se réaliser.

Enfin, la première vraie campagne de « Crowdfunding » de l'ère contemporaine a été réalisée en 1959, lorsque John Cassavetes décide de lancer un appel aux dons à la radio pour réaliser son film « Shadows ». Grâce à 2000 dons de 1 dollar, il put produire une première version du film.

Ces exemples montrent bien que le financement participatif n'est pas nouveau. En revanche, le développement des nouvelles technologies, de l'informatique, et de l'Internet, a considérablement fait évoluer ce mode de financement. La démocratisation de l'accès au Web permet maintenant à tout porteur de projet, qu'il soit entrepreneur ou particulier, d'avoir accès au « Crowdfunding ». C'est une vraie révolution de l'accès au financement, autrefois chasse gardée des établissements de crédit et autres fonds d'investissements.

La révolution Internet

Plus récemment, c'est avec l'avènement d'Internet que le « Crowdfunding » a réellement commencé à connaître ses premières heures de gloire.

C'est dans le domaine de la musique que l'on retrouve l'un des pionniers du « Crowdfunding » via Internet : en 1997, les fans du groupe de rock « Marillion » décidèrent de financer pour près de 50000 dollars une tournée de leurs idoles aux Etats-Unis. Ce succès conduira par la suite le groupe à financer la production de ses futurs albums grâce au « Crowdfunding ».

Plus tard, en 2004, c'est un film français « Demain la veille » qui obtiendra 50000 dollars en trois semaines par le biais d'Internet. Suite à cela, le système a commencé à se structurer et les premières plateformes entièrement dédiées au financement participatif sont apparues.

Ce n'est qu'en 2006 que le mot « Crowdfunding » est apparu pour la première fois, c'est le blogueur Michael Sullivan qui l'emploie dans un de ses articles (Source : WordSpy).

En 2006 toujours, un français, Renaud Laplanche fonde aux Etats-Unis ce qui sera aujourd'hui la première plateforme de prêts entre particuliers au monde : « LendingClub ».

En 2009, trois américains, Yancey Strickler, Charles Adler et Perry Chen fondent « Kickstarter », devenue aujourd'hui la première plateforme de financement participatif basé sur le don avec ou sans contrepartie. En 2010, le journal « Miami New Times » décrit Kickstarter comme « *One of the smartest idea for a website since Al Gore invented the Internet* » (« Une des idées les plus brillantes pour un site web depuis que Al Gore a inventé Internet »). C'est l'éclosion auprès du grand public d'un nouveau moyen de financement et le début de sa démocratisation. A partir de ce moment les citoyens américains pouvaient croire de nouveau en leurs projets.

En 2010, c'est au tour d'Ulule et de Kisskissbankbank de voir le jour, les deux plateformes française s'inspirant du modèle de Kickstarter, leur aînée américaine. Ulule est aujourd'hui le leader européen.

Depuis, un bon nombre de plateformes se sont développées, certaines généralistes, d'autres poursuivant des objectifs plus spécifiques. Ainsi, un peut retrouver, outre Kickstarter et Ulule, des plateformes spécialisées dans le prêt entre particuliers, le financement de jeunes entreprises innovantes, des plateformes accueillant des projets liés à la conservation du patrimoine ou à la production de films ou de musique.

Dans les années à venir, il est fort probable qu'on voit apparaître une multitude de nouvelles plateformes évoluant dans différents domaines. Tout dépendra de la législation et de la place que l'on donnera au financement participatif.

Vers un nouveau cadre juridique

Au regard du développement du financement participatif à l'échelle mondiale et de sa popularisation grandissante, les gouvernements ont décidé de se pencher sur le sujet. Ainsi, chaque pays va peu à peu définir les règles du jeu du financement participatif pour ses résidents.

Pays pionnier, les Etats-Unis, sont les premiers à avoir envisagé d'établir les fondations d'un cadre juridique pour le financement participatif. C'est ainsi que le Président Barack Obama, a ratifié le 5 avril 2012, le « JOBS Act » (Jumpstart Our Business Startups Act), loi favorisant le développement et la croissance des entreprises innovantes américaines. Un paragraphe entier de cette loi est dédié au « Crowdfunding ». Il stipule que les investissements réalisés au travers des plateformes seront limités selon le niveau de ressource dont dispose l'investisseur. De la même façon, il confère aux plateformes un statut spécifique leur permettant d'exercer leur activité. Qui de mieux que Barack

Obama, dont la campagne présidentielle de 2008 avait été financée par le grand public (on parle de 150 millions de dollars) avec des dons collectés auprès de centaines de milliers de gens.

Du côté de l'Europe, les Pays-Bas n'ont pas attendu longtemps avant de proposer un cadre légal bien défini. Précurseurs, ils ont depuis 4 ans déjà, défini la pratique de l' « Equity-Crowdfunding ». Tout investisseur peut offrir son argent en échange de parts de capital d'entreprises. L'Italie a ensuite suivi le mouvement, de même que le Royaume-Uni. En Allemagne, une plateforme, Bergfurst, est la première à s'être vu délivrer une licence bancaire.

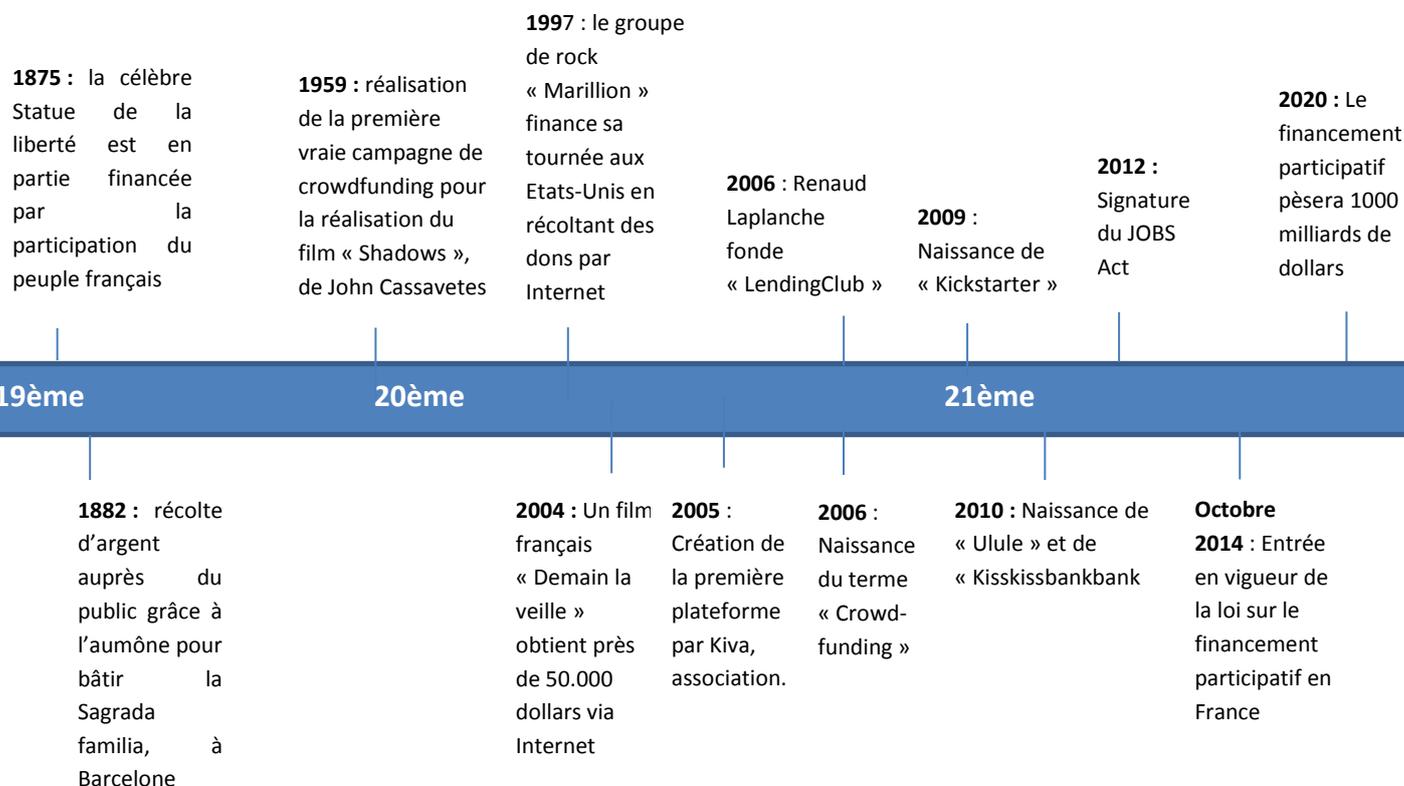
Dans le reste du monde, notamment en Chine, la « China Regulatory Commission » a lancé des discussions pour encadrer de plus près l' « Equity-based crowdfunding ». Un nombre important de plateformes ont coulé, ce qui a incité les autorités chinoises à protéger les investisseurs pour éviter au maximum le risque de perdre son capital en investissant via une plateforme en ligne. Au Brésil, le taux élevé de pauvreté ne favorise pas le développement du financement participatif mais le gouvernement a annoncé des mesures en sa faveur. Au Japon, le « Japan's Financial Instruments and Exchange Act » est en préparation pour le mois de mai 2015, il devrait, une fois ratifié, favoriser l'émergence de plateformes au Japon et ouvrir le marché aux plateformes étrangères. Enfin, en Nouvelle-Zélande, les deux premières licences d' « Equity-Crowdfunding » ont été délivrées. En 2013, le « Financial Markets Conduct Act », a été signé, il limite à 1.86 millions de dollars le montant maximal que peut lever une entreprise par le biais du financement participatif en capital.

La France, elle, après des mois de consultations diverses, a décidé de passer à l'action et de devenir l'un des précurseurs en termes de financement participatif. L'ex-ministre déléguée chargée des PME, de l'innovation et de l'Economie numérique, Fleur Pellerin, annonce, en 2013, une série de mesures en faveur du développement du financement participatif en France. Le détail de ces mesures sera décrit par ailleurs (cf 1.2.1 « Quel statut pour les plateformes de Crowdfunding ? »).

L'adoption de mesures pour encadrer légalement le « Crowdfunding » signe le passage à une étape plus importante, et permettra sans doute d'inscrire ce modèle dans la durée pour qu'il devienne une des options de financement et un des leviers de la relance économique dans les années futures. Ces derniers siècles, il était très complexe de pouvoir créer une communauté capable de promouvoir aussi facilement un projet ou de se positionner face à une opportunité d'investissement aussi simplement et clairement. L'arrivée d'Internet a bouleversé le mode de vie des gens et réellement permis l'émergence du financement participatif dans le monde. Enfin, la crise financière et économique récente a eu une certaine importance quant à la prise en compte générale du besoin de se recentrer sur des choses plus concrètes. Le « Crowdfunding » apporte une dimension humaine à la finance, domaine qui faisait office extraterrestre pour les non-initiés ces dix dernières années.

La frise chronologique suivante récapitule une partie de l'Histoire du « Crowdfunding » avec les principales dates-clés :

Illustration 1 : Le « Crowdfunding » en quelques dates-clés



1.1.2 Les principaux acteurs et parties prenantes du système

Le système du financement participatif est articulé autour de plusieurs catégories d'acteurs. L'un des principes de base du financement participatif étant de « désintermédiaire » le système, le nombre de ces acteurs est assez réduit, favorisant le contact direct entre investisseurs et porteurs de projet. Cependant, il n'est pas impossible qu'avec le succès que connaît le « Crowdfunding », le nombre de ces acteurs évolue. Au jour d'aujourd'hui, pour qu'il y ait réalisation d'une opération financée par « Crowdfunding », il faut :

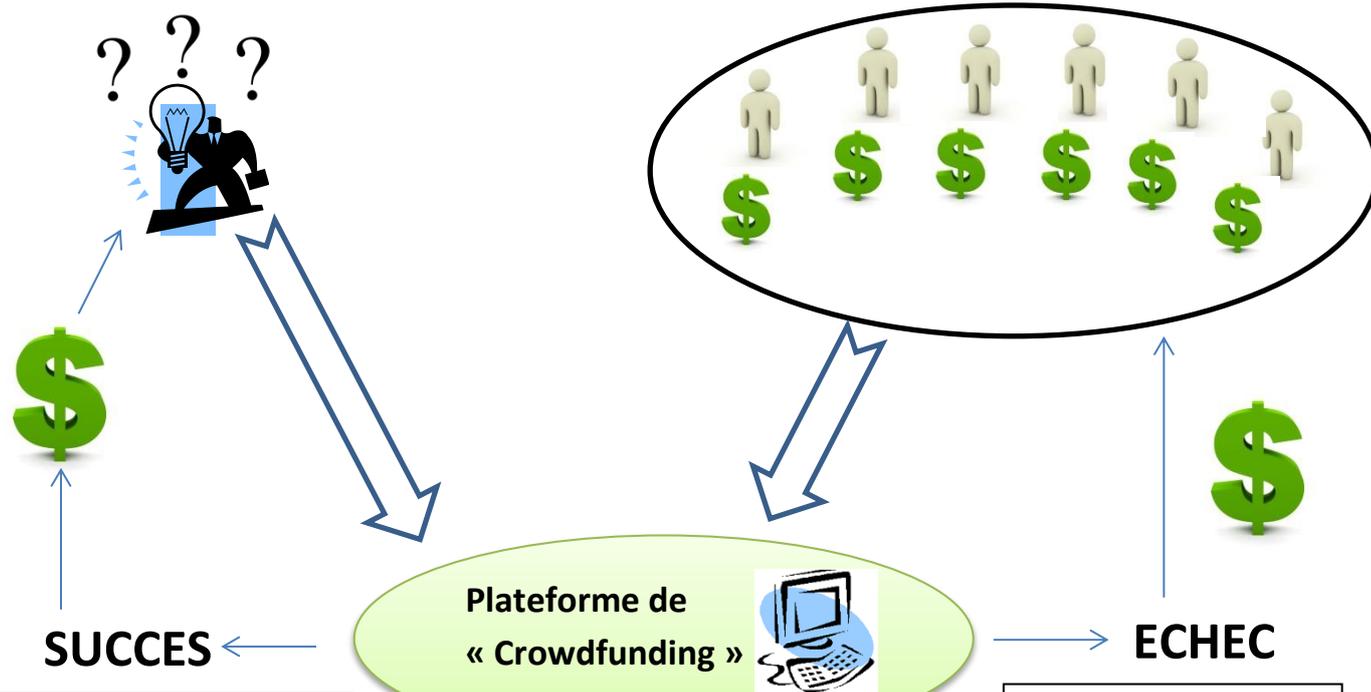
- Un porteur de projet, pouvant être un particulier, un professionnel, ou une association par exemple.
- Une plateforme internet, servant d'intermédiaire entre les porteurs de projet et les potentiels financeurs.
- Des financeurs, prêts à appuyer financièrement un projet, avec une contrepartie qui varie selon le type de projet.
- Des intermédiaires qui occupent une fonction de « support » aux plateformes de « Crowdfunding ».

Le schéma ci-dessous résume brièvement le fonctionnement du système de « Crowdfunding ». Comme nous pouvons le voir, la plateforme est le seul intermédiaire entre le porteur de projet et les contributeurs.

Illustration 2 : Fonctionnement du financement participatif

Porteur de projet en recherche de financement

Contributeurs : donateurs, prêteurs ou investisseurs



-Le porteur de projet réussit à réunir les fonds qu'il espérait dans le temps imparti.

- Il peut utiliser la somme récoltée pour mener à bien son projet.

- Il versera une partie de l'argent pour rémunérer la plateforme.

-Le porteur de projet ne réussit pas à obtenir les fonds qu'il espérait dans le temps imparti.

- Les contributeurs sont remboursés en intégralité : le projet ne se réalisera pas.

Le porteur de projet

On recense différents types de porteurs de projet, selon leurs objectifs, le type de projet qu'il souhaite financer ou même la contrepartie (s'il y en a une) qu'ils offrent. Voici quels sont les principaux acteurs à la recherche de financement :

- ❖ Des particuliers : les « Monsieur tout-le-monde ». Pour être un créateur de projet, il n'y a pas de barrière à l'entrée, toute personne peut être susceptible de présenter aux financeurs potentiels ses ambitions afin de voir comment les gens vont réagir à sa diffusion. C'est ce qui fait la force du financement participatif par rapport à d'autres circuits de financement classiques.
- ❖ Des associations : tout comme les particuliers, les associations peuvent récolter des fonds au travers du financement participatif. L'objectif pour elles est avant tout de s'autofinancer et financer ses actions. Le plus souvent, le don ou l'aide financière se fait en contrepartie d'un statut d'adhérent.
- ❖ Des entreprises : de plus en plus d'entre elles sont attirées par ce nouveau moyen de financement. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il est moins contraignant en termes de sélection et qu'il peut générer des sommes tout aussi intéressantes et moins coûteuses qu'au travers d'un établissement de crédit classique.

Mais alors, qu'est ce qui fait que le financement participatif revêt un aspect différent pour un porteur de projet ? C'est avant tout par le grand nombre d'avantages que comporte le processus et le peu de risques encourus par l'initiateur du projet au départ.

Pour les dons par exemple, le coût de l'appel aux dons est quasiment nul. Outre, dans certains cas, quelques coûts générés pour réaliser sa campagne de promotion qui sera mise en ligne sur la plateforme, un porteur de projet n'aura absolument rien à dépenser pour recevoir des fonds via le don sur une plateforme de « Crowdfunding ». Par ailleurs, il n'existe aucun engagement financier envers les donateurs (à l'inverse d'un prêt ou un investissement en capital), ce qui enlève un poids conséquent des épaules de celui qui sollicite l'appel aux dons. Eventuellement, une contrepartie matérielle peut être retournée aux donateurs selon le montant qu'ils auront donné pour financer votre projet, mais il n'y a ni échéance, ni montant prédéfini, ni attentes de rentabilité. Enfin, la durée de financement est très courte en raison de la facilité avec laquelle les contributeurs peuvent vous financer : avec une simple carte bancaire, Paypal ou un chèque. Le tout étant centralisé via la plateforme internet, aucun papier administratif ne vient bloquer ou ralentir le processus.

Pour les prêts, les avantages vont varier selon l'identité du porteur de projet. En effet les attentes ne seront pas les mêmes pour un particulier, une association ou une entreprise. Le particulier va avoir besoin de financer un projet personnel dont le coût sera essentiellement faible, ce qui peut s'apparenter à du micro-crédit. L'avantage non négligeable est la facilité de la procédure via les plateformes de prêts entre particuliers et la rapidité avec laquelle son crédit lui sera attribué. Même chose pour les entreprises qui bénéficieront d'un moyen rapide et efficace de faire face à un besoin de paiement soudain. Les petites entreprises n'étant pas souvent accompagnées en ce sens par les établissements bancaires ou alors à des taux trop élevés pour qu'elles puissent en assumer le coût.

Pour l'investissement en capital, c'est aussi la rapidité et la fluidité du processus qui constitue l'un des grands avantages du « Crowdfunding ». En plus de cela, c'est un excellent moyen pour l'entreprise de se faire connaître, de donner de la visibilité au projet. Ainsi, le réseau constitué par l'apport de capital sera le meilleur moyen de communication possible pour l'entreprise car les contributeurs seront en quelque sorte les ambassadeurs du projet.

En revanche, on peut noter certains inconvénients qui vont toucher le porteur du projet lors d'une opération financée par « Crowdfunding ». En effet, une campagne manquée (pas assez de financement) peut nuire à l'image du projet, du produit et même de l'entreprise. Il faut aussi et surtout bien s'informer sur les conditions dans lesquelles on va se financer, comme par exemple être renseigné sur le fait que la plateforme se rémunère sur environ 8% du montant de la transaction. Le montant initialement visé doit donc prendre en compte cet élément-là. Il en va de même pour les prêts où la plateforme va prélever des frais de dossier, qui sont donc à prévoir pour ne pas avoir de surprises. Concernant le prêt toujours, étant donné le nombre de prêteurs potentiels, l'entreprise ou le particulier peut avoir à rendre des comptes sur l'avancée du projet. Pour l'investissement en capital, le sujet est encore plus complexe puisque le porteur du projet devra prendre en compte l'effet de dilution du capital induit par l'arrivée de nombreux actionnaires. De même, cela induit une répartition des bénéfices, une gestion plus rigoureuse et une transparence dans la communication. Les personnes qui ont financé le projet sont avant tout des investisseurs qui attendent un certain niveau de rentabilité, il s'agit donc de ne pas les décevoir.

Le porteur de projet est donc celui qui va cristalliser toute l'attention, mais sur une courte période, il faut donc que son projet incite les donneurs, prêteurs ou investisseurs à se concentrer sur lui afin de ne pas devenir éphémère. Il est donc crucial pour lui de prendre en compte sa communication, le montant dont il a besoin et être capable d'assumer la réussite de son projet, car les attentes peuvent être grandes.

A. La plateforme de « Crowdfunding »

C'est l'endroit où seront regroupés et déposés l'ensemble des projets dans l'attente de financement. En sa qualité d'intermédiaire, la plateforme propose à l'ensemble des « financeurs » une palette de projets sélectionnés en amont.

On distingue trois grandes catégories de plateformes :

- Les plateformes de dons avec ou sans contreparties, appelées également « plateformes de Crowdfunding ». Le principe de ce type de plateforme est de diffuser des projets selon leur catégorie (personnel, à but humanitaire, cinéma, musique, art, préservation du patrimoine etc...) afin de récolter des dons auprès des contributeurs intéressés par son financement. Le don effectué peut l'être avec contrepartie, c'est-à-dire que le porteur de projet donnera en échange, si la collecte de fonds va à son terme, quelque chose aux contributeurs en fonction du niveau auquel ils ont contribué.

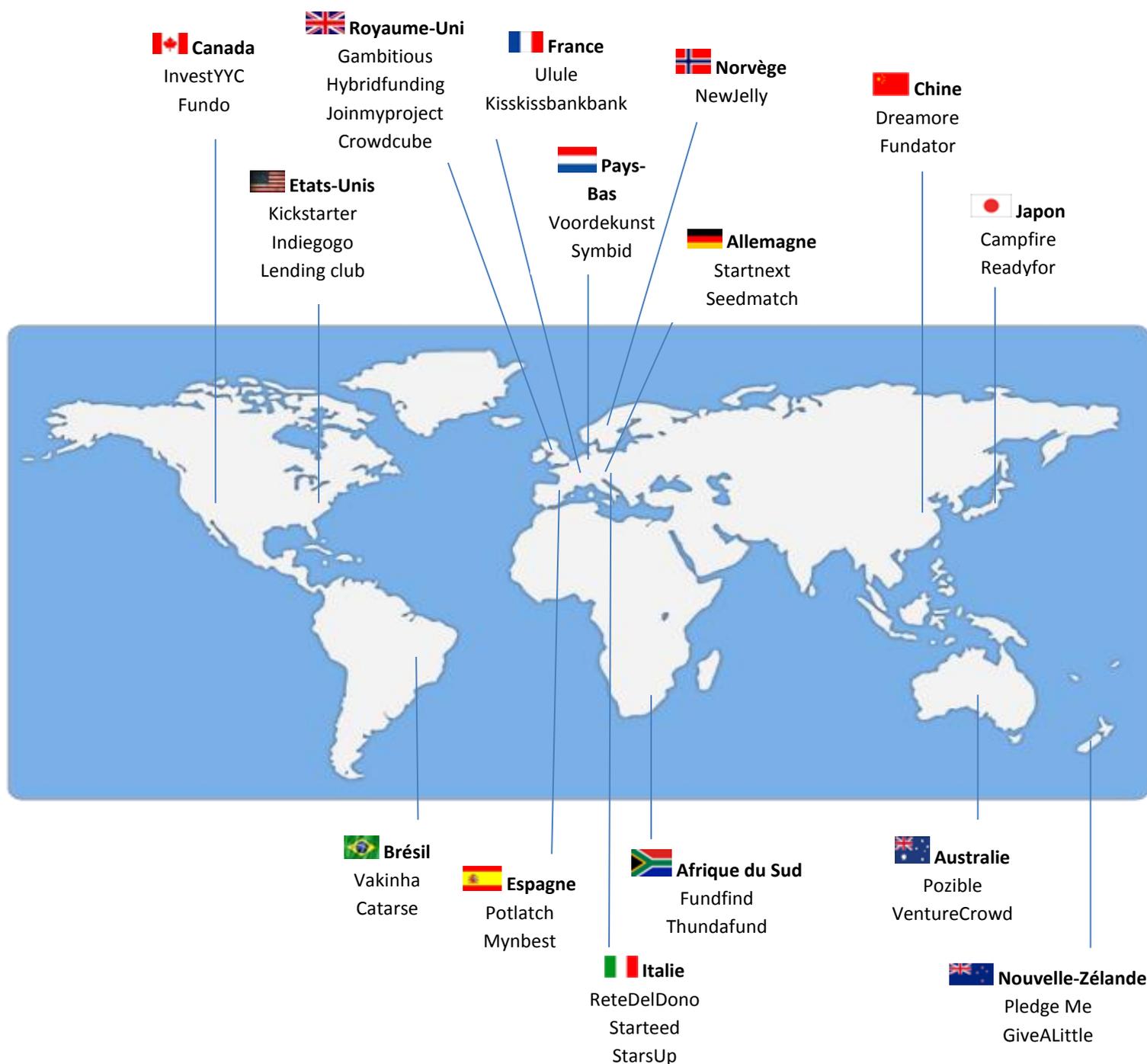
- Les plateformes de prêts avec ou sans intérêts, appelées « plateformes de Crowdlending ». Le principe de ce type de plateforme est de permettre à des particuliers ou à des professionnels solvables d'avoir recours à du financement pour faire face à un problème de trésorerie, effectuer des travaux dans leur maison, acheter un bien etc... Les prêteurs sont avant tout des particuliers qui souhaitent investir leur argent différemment, ou prêter simplement pour la bonne cause. La plateforme joue le rôle d'intermédiaire financier en gérant les dossiers et fait appel à des experts pour évaluer la solvabilité des porteurs de projet.

- Les plateformes d'investissement en capital, appelées « plateformes d'Equity Crowdfunding » ou « Crowdinvesting ». Le principe de ce type de plateforme est de proposer à des investisseurs de financer une entreprise en phase d'amorçage, c'est-à-dire dont les besoins restent assez limités. En contrepartie, ils peuvent entrer au capital de l'entreprise financé en détenant des parts sociales de celle-ci. La plateforme joue alors un rôle d'intermédiaire financier mais aussi en tant que conseillère avisée auprès des investisseurs et des porteurs de projet.

Le nombre de plateformes ne cesse de s'accroître dans le monde, porté par l'engouement des gens auprès de ce nouveau modèle. De plus, elles ont tendance à diversifier leur offre, certaines se focalisant sur un segment précis. Ainsi, des plateformes « CitizenInvestor » ou « Neighbor.ly » ont été créées aux Etats-Unis et permettent le financement de projets municipaux (par exemple dans la ville de Kansas City, un projet de Vélib a été financé à hauteur de 400.000 dollars de cette façon). Ce modèle de diversification se nomme le « Civic Crowdfunding ». Pour les associations, il existe « HelloAsso », plateforme qui regroupe des associations souhaitant se financer via Internet. Enfin, pour l'éducation, des plateformes attirent peu à peu des fonds du public pour financer des projets éducatifs (création d'une école de boulangerie, de développement en informatique entre autres).

Où en est le développement des plateformes dans le monde ? Pour se donner une idée, j'ai regroupé sur cette carte du monde quelques-unes des principales plateformes actuellement en ligne, réparties par pays, bien que certaines exercent aussi dans d'autres pays :

Illustration 3 : Principales plateformes de Crowdfunding à travers le monde



Comme il est possible de le voir sur la carte ci-dessus, le « Crowdfunding » s'étend peu à peu au monde entier. Si les pays les plus développés sont les premiers, à l'instar des Etats-Unis, à voir se développer de nombreuses plateformes, d'autres pays commencent à s'adapter et à entrer dans le jeu du financement participatif.

Il faut tout de même relativiser l'ampleur du phénomène dans de nombreux pays, notamment au Brésil ou en Afrique du Sud où le taux de pauvreté étant très élevé, les habitants ont du mal à subvenir à leurs propres besoins, il est donc difficile pour une grande partie de la population de dégager un excédent de ressources leur permettant d'alimenter un système de « Crowdfunding ». Pour le moment, ces pays profitent du financement solidaire par les diverses actions humanitaires menées par des porteurs de projets occidentaux. Cependant, il n'est pas exclu qu'à l'avenir, si la situation économique s'améliore, que ces pays jouent un rôle majeur en s'inscrivant durablement dans le paysage du financement participatif.

Dans des pays riches comme le Japon, la Chine et, dans une moindre mesure l'Allemagne le financement participatif peine encore à se développer. Même si Outre-Rhin le phénomène prend de plus en plus d'ampleur, la culture et les mœurs constituent encore un frein à son expansion. Le potentiel dans ces pays est immense et l'activité ne saurait tarder à se développer de façon exponentielle.

Alors qui sont les principaux acteurs du financement participatif dans le monde ? En premier lieu, on retrouve les Etats-Unis qui, bénéficiant d'une économie et d'une mentalité globale favorable à l'investissement, ont su développer le système. La plateforme Kickstarter, pionnière dans le genre, est aujourd'hui en très fort développement. Elle est accompagnée dans d'autres domaines, tels que le prêt de particuliers à particuliers et l'investissement au capital de start-up, par les plateformes Indiegogo et Crowdcube, elles aussi considérées comme des références dans leurs secteurs respectifs. Ensuite, d'autres pays, comme le Royaume-Uni, le Canada, l'Australie, les Pays-Bas, la France, l'Italie, l'Espagne, la Belgique, pour ne citer qu'eux, ont suivi le mouvement et sont en pleine expansion aujourd'hui. Les gouvernements sont passés à l'action en encadrant légalement pour la plupart les plateformes de « Crowdfunding », et beaucoup de réformes sont à venir pour encadrer davantage les conditions dans laquelle devra s'exercer le financement participatif de demain.

B. Les financeurs de projet ou contributeurs.

Ce sont des particuliers, des entreprises, ou même des investisseurs chevronnés, qui vont arpenter les sites de « Crowdfunding » pour dénicher le projet qui les fera rêver. Si beaucoup sont encore des philanthropes finançant essentiellement par le biais de dons des projets qu'ils estiment viables ou tout simplement d'utilité publique, d'autres sont de vrais investisseurs qui désirent placer leur argent selon un moyen différent (prêt d'argent ou entrée au capital d'une entreprise dont le projet leur semble attrayant).

S'ils ne financent pas forcément pour une même raison, tous font confiance à un projet via une plateforme en ligne, et vont lui confier leur argent en attendant que le projet se réalise. La diversité des contributeurs fait la force du système de financement participatif. Ainsi, tous les projets sont potentiellement recevables et finançables.

L'addition de tous les contributeurs est la clé du succès du financement participatif. Cela crée un effet de « foule » (crowd) et permet l'émergence de nombreux projets. Pour le moment, une petite partie de la population finance des projets via le « Crowdfunding », mais l'accessibilité et la simplicité du processus pourrait sensiblement faire augmenter ce ratio.

Par la suite, nous analyserons en détail comment le comportement de ces acteurs va évoluer vis-à-vis du financement participatif en fonction de leur profil. Car ils sont de plus en plus nombreux à se manifester sur les différentes plateformes, et le public touché ne cesse de s'agrandir.

C. Les autres prestataires de services.

Autour des principaux protagonistes du financement participatif, gravitent un certain nombre d'acteurs secondaires. En voici une liste non exhaustive :

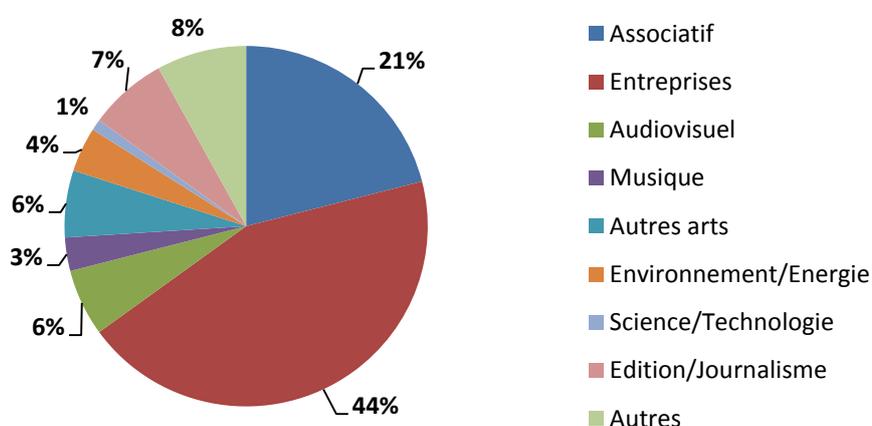
- Les banques : oui, les établissements de crédit ont aussi un rôle à jouer dans le système de « Crowdfunding ». Tout d'abord un rôle direct, car ce sont bien elles qui bénéficient des fonds et de la valeur créée par les principaux protagonistes du système. Lorsqu'une plateforme se crée, comme toute société, elle dépose son argent sur un compte bancaire. Il en va de même pour n'importe quelle société susceptible d'être créée au travers du « Crowdfunding ». Enfin, dans un rôle plus indirect, elles bénéficient des frais de transactions liés aux mouvements de capitaux (commissions et frais de cartes bancaires divers).
- Les assurances : en raison du caractère d'intermédiaire financier des plateformes, celles-ci doivent souscrire à une assurance pour faire face à un éventuel imprévu. C'est indispensable pour ne pas créer un risque supplémentaire pour les investisseurs, prêteurs ou donateurs quant à la fiabilité de la plateforme par laquelle ils décident de passer pour financer les projets.
- Les services de paiement en ligne : ils agissent en qualité d'intermédiaire pour les transferts d'argent. C'est le cas de Paypal par exemple qui prélève une commission pour chaque transaction effectuée. Paypal représenterait même 63% des transactions effectuées via les plateformes (Source : Massolution.com) ;
- Les « cagnottes en ligne » : ce sont des espaces qui permettent de collecter de l'argent en ligne provenant de diverses sources, afin de le stocker temporairement et de façon sécurisée. Les plateformes ont très souvent recours à ce type d'intermédiaires pour réunir l'argent que les contributeurs ont donné, en attendant la date d'échéance de récolte des fonds. Ensuite, l'argent ainsi réuni sera simplement dirigé vers le porteur de projet ou bien les contributeurs en cas d'échec du financement du projet. Près de 45% des plateformes procèdent ainsi.
- Les conseillers divers : qu'ils soient juridiques, comptables ou experts en tout genre, ils apportent généralement des conseils aux plateformes et à leurs clients. Ils agissent essentiellement pour leur propre compte et les plateformes de « Crowdfunding » représentent des clients. On retrouve des avocats, juristes, conseillers financiers, experts comptables ou experts en crédit.

1.1.3 Le financement participatif en quelques chiffres

Le financement participatif est un phénomène nouveau dans le paysage économique. Si aujourd'hui il n'est pas encore connu de tous et sa popularité est encore très loin de bousculer celle des banques, son potentiel est immense. De plus en plus de gens s'intéressent, de près ou de loin à son expansion. En raison de sa jeune existence, il existe très peu d'études sérieuses qui peuvent fournir des chiffres fiables et des statistiques sur l'activité. Cependant, j'en ai trouvé deux : une effectuée par Massolution, l'autre par la Banque Mondiale. Les éléments qui en ressortent me servent de référence pour proposer les graphiques et les analyses suivantes :

Illustration 4 : Catégories de projet financés (toutes plateformes confondues) en France en 2013

Source : *financeparticipative.org*

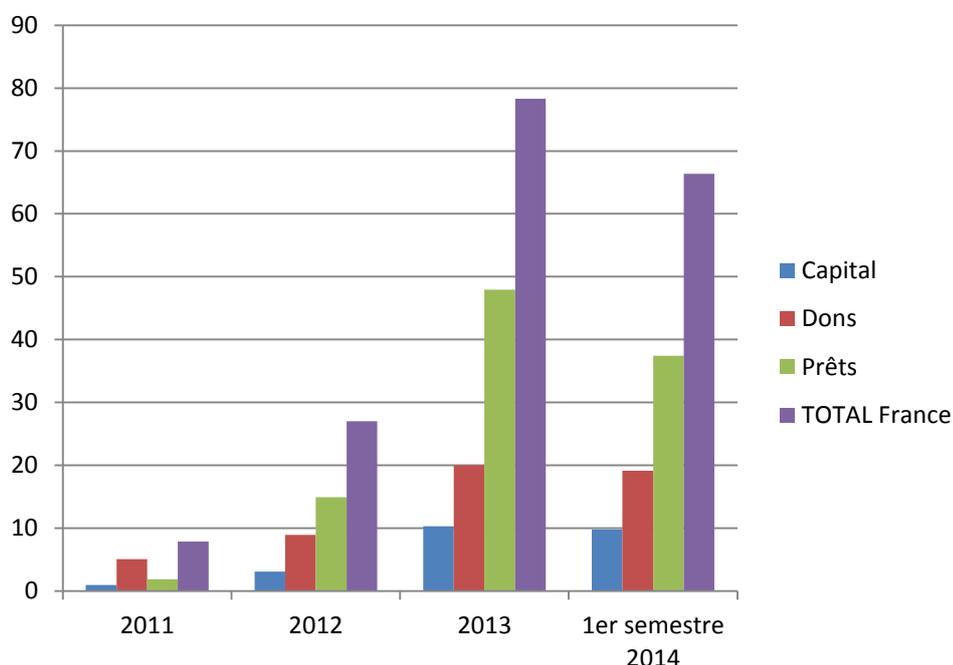


En France, l'activité du financement participatif se concentre principalement vers le soutien aux entreprises pour près de 44% du montant total. Suivent ensuite les secteurs de l'associatif (21%) et de l'Audiovisuel (8%). Les premiers secteurs ayant bénéficié du crowdfunding à ses débuts (Musique, Arts, Edition, Audiovisuel) sont aujourd'hui un peu plus en retrait face à la montée en puissance du phénomène. En revanche, certains projets de type écologique commencent à voir le jour, de bon augure pour la planète.

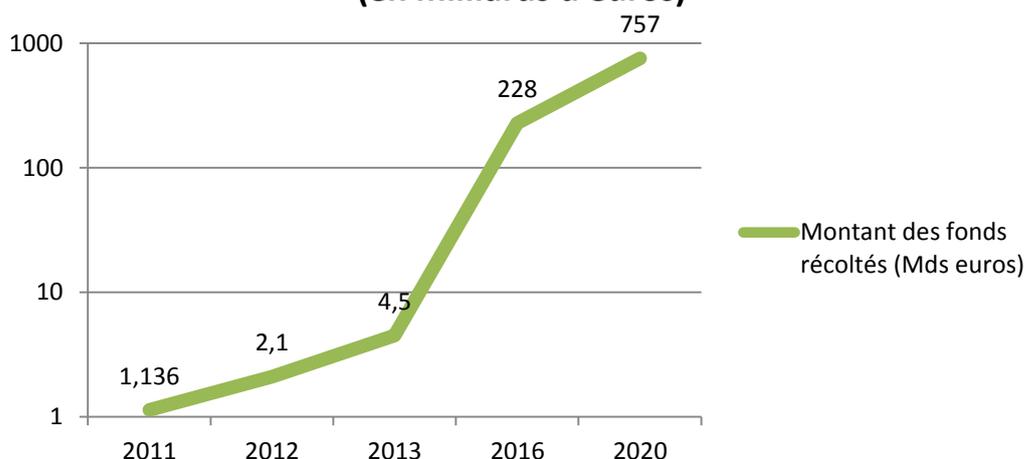
En raisonnant de façon globale, nous pouvons observer clairement la croissance exponentielle du financement participatif en France. Le montant collecté par les plateformes en 2011 (6.9 millions d'euros) est très inférieur à celui de 2013 (78.3 millions d'euros). Pour 2014, le seul premier semestre d'activité a déjà presque atteint les niveaux de l'année précédente. Plus en détail, si le don avait la cote aux débuts du financement participatif, le prêt entre particuliers ou envers les entreprises a explosé en 2012 et 2013. Plus discrètement, la participation au capital des entreprises prend de plus en plus d'ampleur. Et ce n'est que le début...

Illustration 5 : Evolution du crowdfunding en France (millions d'euros collectés par les plateformes)

Source : *FPF et Compinnov*

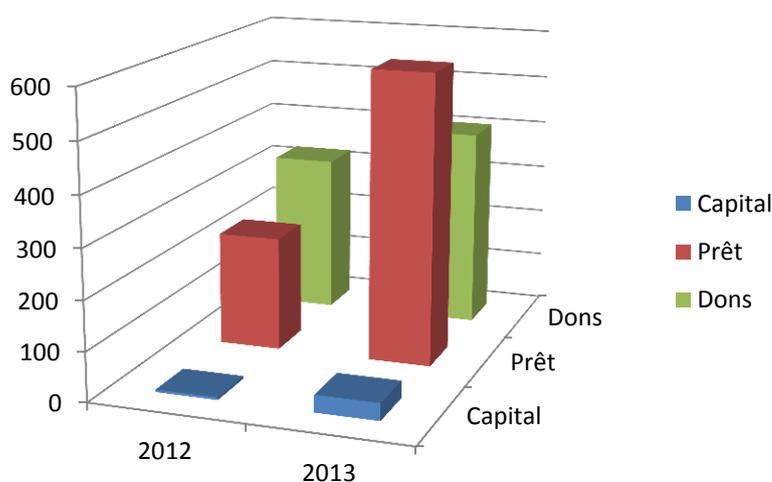


**Illustration 6 : Poids du crowdfunding dans le monde
(en milliards d'euros)**



Le poids du financement participatif a tendance à évoluer très fortement depuis 2011 (le niveau de fonds collectés double chaque année entre 2011 et 2013). Des études sérieuses estiment même que son poids pourrait atteindre 228 milliards d'euros en 2016 (Fred Wilson – Union Square Partners) et même 757 milliards en 2020 (Forbes – 1000 milliards de dollars).

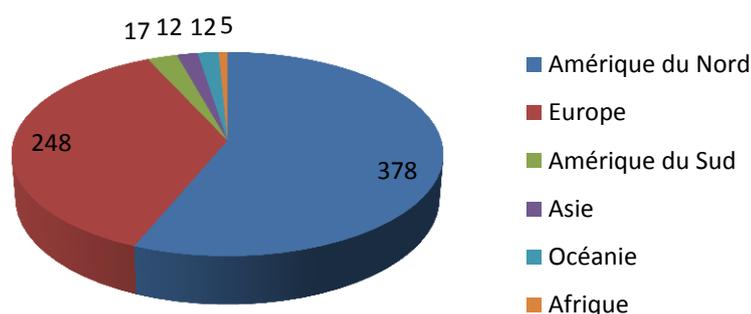
**Illustration 7 : Exemple du Royaume-Uni
: répartition des montants selon le type
de financement (Source : The UK
alternative finance benchmarking
report)**



En Europe, c'est le Royaume-Uni qui devance largement son premier poursuivant, la France (près de 1 milliard d'euros pour le R-U contre 78 millions pour la France). Au niveau mondial, le Royaume-Uni se classe deuxième derrière les Etats-Unis, intouchables leaders. Comme nous pouvons le voir, le volume des prêts (aux particuliers et aux entreprises) a connu la croissance la plus importante entre 2012 et 2013. Dans une moindre mesure, les dons (avec ou sans contreparties) poursuivent leur croissance et ne constituent plus le premier poste d'activité au Royaume-Uni. Enfin, bien que toujours en retrait, l'investissement au capital d'entreprises est le secteur qui a connu la plus forte évolution : +600% en un an. La domination des pays anglo-saxons peut en partie s'expliquer par la mentalité de leur population vis-à-vis du risque et de la finance en général.

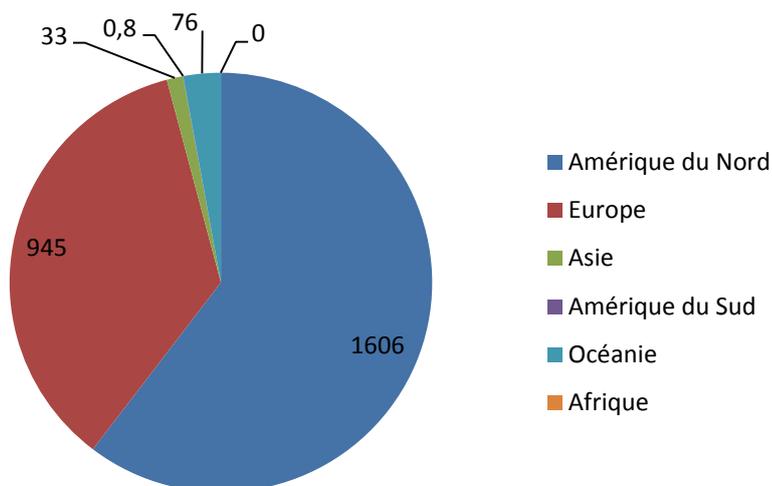
D'après la Banque Mondiale, en 2012, plus de la moitié des plateformes se situent en Amérique du Nord. En Europe, le Royaume-Uni arrive en tête avec 87 plateformes, suivi de la France avec ses 53 plateformes. Les Pays-bas (34), l'Espagne (27), l'Allemagne (26) et l'Italie (15) semblent avoir encore un peu de retard sur les leaders européens. Enfin, dans le reste du monde, certains pays comme l'Australie ou le Brésil, voire l'Inde commencent à voir apparaître diverses plateformes.

**Illustration 8 : Nombre de plateformes en
2012 (Source : Banque Mondiale)**



EI

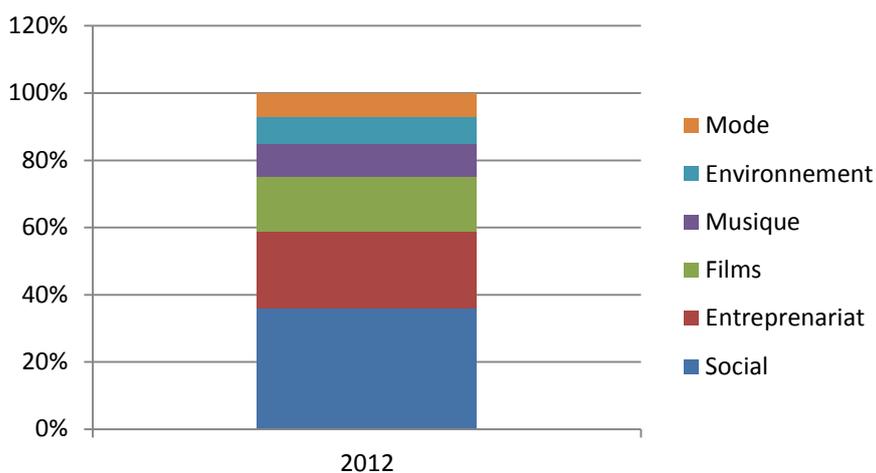
Illustration 9 : Répartition géographique des montants apportés par financement participatif en 2012, en Millions d'euros



A nouveau, l'Amérique du Nord domine ce classement loin devant les européens. Mais le gouffre est énorme entre ces deux parties du globe et le reste du monde. Une des raisons principales étant la richesse par habitant, bien plus élevée dans des pays comme les Etats-Unis, le Canada, le Royaume-Uni ou la France que dans d'autres pays d'Amérique Latine et l'Afrique où la pauvreté atteint encore des niveaux trop hauts pour lancer de façon rapide le développement du crowdfunding. Un autre facteur est la rapidité d'adaptation des gouvernements pour légiférer sur le sujet.

Parmi les sommes récoltées en 2012, 36% l'ont été envers des projets à but social, 21% en faveur de l'entrepreneuriat, et respectivement 16%, 10% et 8% pour le Cinéma, la Musique et l'Environnement. Ces données contrastent avec celles observées en France en 2013 (soit l'année suivante) où les sommes jouent plutôt en faveur du financement des entreprises. Boom du financement de projets innovants ou simple facteur culturel ? Un peu des deux.

Illustration 10 : Répartition des projets financés par catégorie



Focus sur les principales plateformes de Crowdfunding américaines et françaises

Pour étayer l'analyse et mettre en évidence l'avance des Etats-Unis sur les autres pays, y compris un des principaux poursuivants, la France, prenons l'exemple de deux plateformes, leaders dans leurs activités respectives. Pour le don, Kickstarter et Kisskissbankbank, pour les prêts, Lending Club et Prêt d'Union, et enfin pour l'investissement en capital, EquityNet et Wiseed.

Dans le secteur du don simple et avec contrepartie, l'américain Kickstarter est le grand leader mondial, avec presque 70000 projets financés, 1 milliard d'euros de somme collectée pour près de 7 millions de donateurs. Par comparaison, le français Kisskissbankbank a permis le financement de 4802 projets pour 20 millions d'euros collectés et 385000 donateurs.

Source : sites internet Kickstarter et Kisskissbankbank

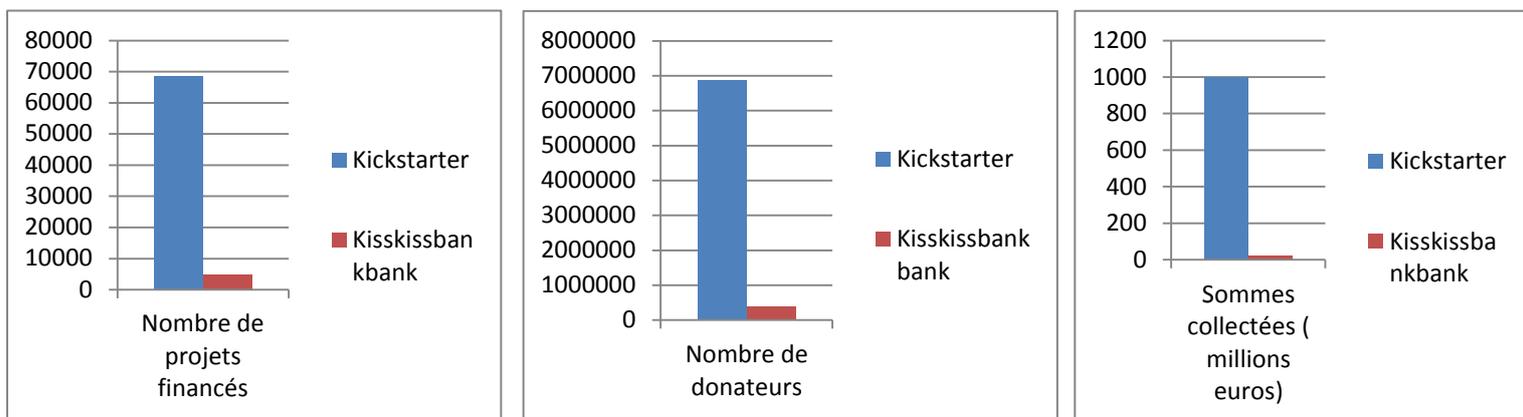
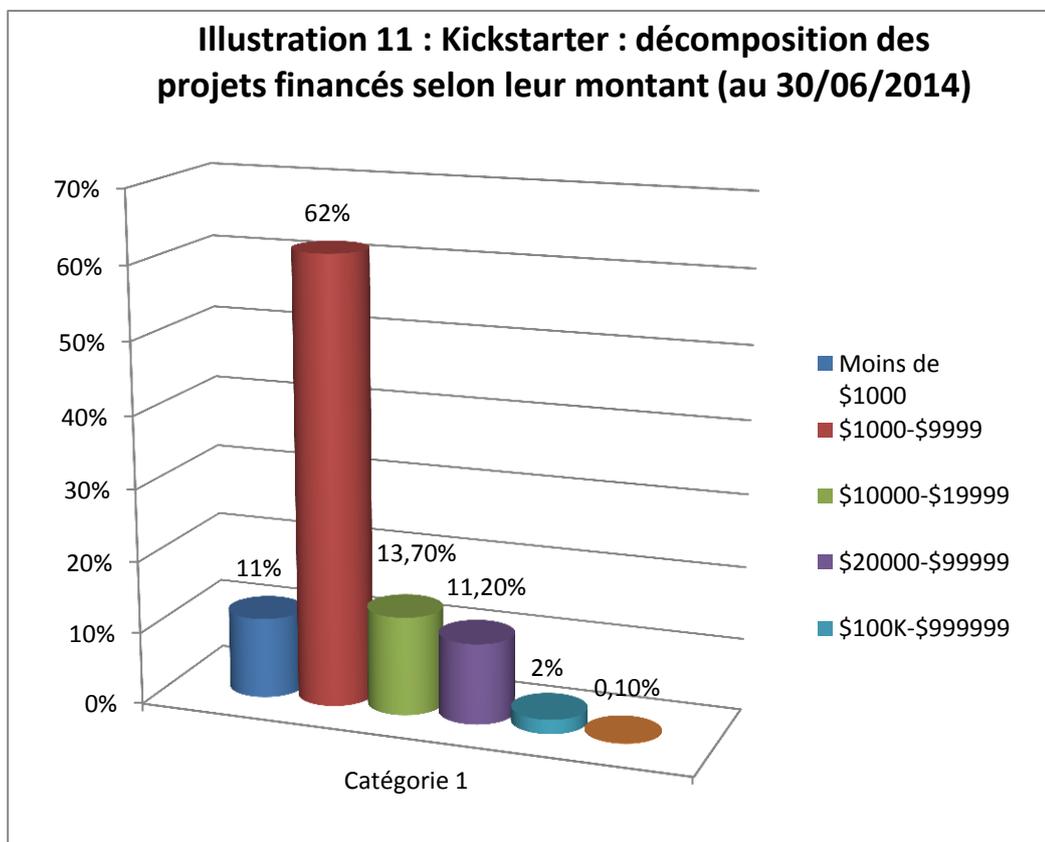
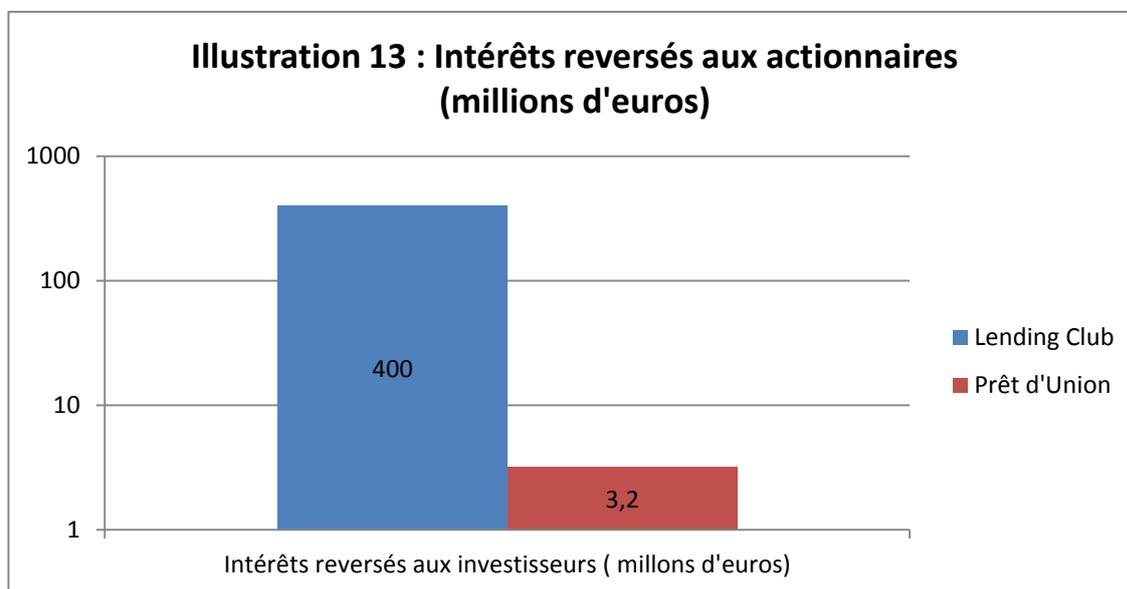
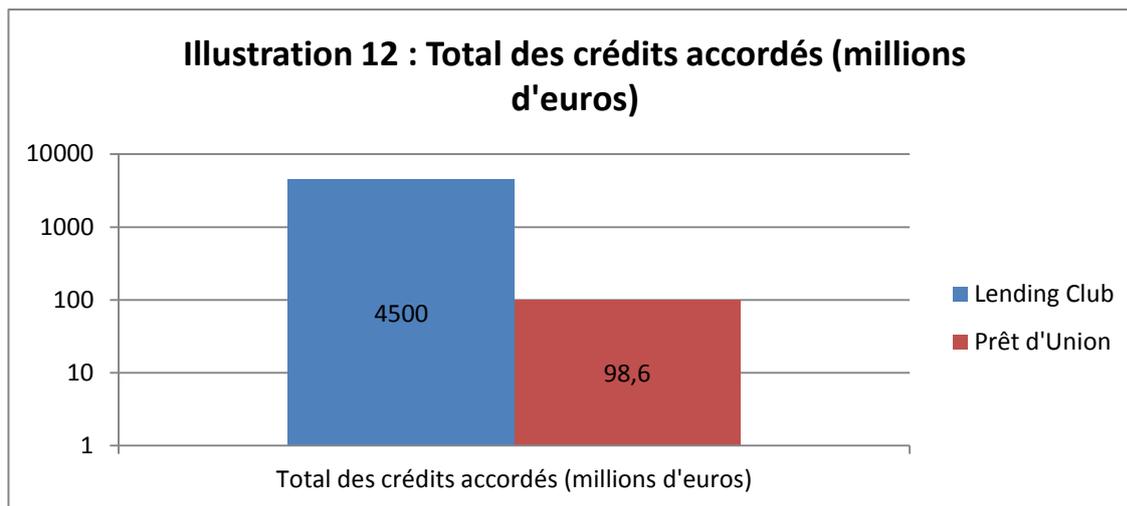


Illustration 11 : Kickstarter : décomposition des projets financés selon leur montant (au 30/06/2014)



Ce graphique reflète la tendance générale sur ce type de plateforme. Pour Kickstarter par exemple, près de 62% des projets financés sont des « petits » projets (entre 1000 et 9999 dollars). A noter tout de même que des projets de plus d'un million de dollars ont été financés (79 exactement). En plus de financer des projets de taille mesurée, le crowdfunding semble pouvoir accompagner des projets de taille beaucoup plus importante.

La principale plateforme de prêt, Lending Club, fondée par un français, exerce son activité aux Etats-Unis. Depuis sa création en 2006, elle a permis le prêt de 4.5 milliards d'euros, pour plus de 400 millions d'euros d'intérêts versés aux investisseurs. L'un des leaders français, la plateforme Prêt d'Union a, quant à elle, permis le prêt de 98 millions d'euros pour 3.2 millions d'euros d'intérêts versés aux investisseurs.



Pour les plateformes de prêts, si les taux habituellement appliqués ne sont pas les même en France et aux Etats-Unis, nous analyserons toutefois par ailleurs la rentabilité moyenne pour un investisseur au travers des plateformes Lending Club et Prêt d'Union (cf. «Comparatif de situation entre un investisseur classique et un investisseur en Crowdfunding »).

1.2 Modèle économique et fonctionnement du système de « Crowdfunding »

Penchons-nous un peu plus en détail sur ce qui est au cœur du système du « Crowdfunding », à savoir les plateformes internet, qui s'affirment comme de nouveaux acteurs du financement de projet. Pour leur assurer un fonctionnement dans les meilleures conditions et limiter au maximum les risques, un statut particulier doit leur être attribué. Nous nous intéresserons à leur rentabilité et leur pérennité. Enfin nous étudierons en détail l'autre face du système à savoir les créateurs de projet.

1.2.1 Quel statut pour les plateformes de « Crowdfunding » ?

Comme tout nouveau modèle connaissant un succès rapide et conséquent, des limites et des règles doivent être établies pour encadrer au mieux son expansion. Pour le « Crowdfunding », c'est le même principe qui s'applique. Ce qui fait le charme de ce système ne doit pas en devenir sa faiblesse. Pour éviter un échec complet, qui serait rédhibitoire, il est indispensable de constituer un statut pour les plateformes souhaitant proposer leurs services en financement solidaire.

Définir un statut unique

Globalement, pour les plateformes de dons, c'est la même réglementation de droit commun qui s'applique. Par contre, pour les plateformes de prêts et d'investissement en capital, le sujet est plus sensible car cela touche d'autres secteurs de l'économie et rencontre un niveau de risque plus élevé pour les investisseurs potentiels.

A. Financement participatif : investissement en capital

Commençons tout d'abord par le cas de l'« Equity-crowdfunding ». Au niveau de l'Union Européenne, la loi est relativement souple puisqu'elle donne l'entière liberté aux Etats membres de légiférer sur le sujet. Cependant les pays ont décidé d'agir de façon différente vis-à-vis de la législation du « Crowdfunding ».

- ✚ En France, initialement, la loi concernant le seuil d'émission de titres au public était plutôt contraignante. En effet, il était obligatoire d'établir un prospectus (ou notice d'information sur la nature des titres émis) si le montant des émissions sur 12 mois dépassait les 100.000 euros. L'Union Européenne fixe ce seuil à 5 millions maximum mais laisse toute la liberté aux Etats membres de le réviser à la baisse. La réforme proposée par le gouvernement français permet d'augmenter ce seuil à 1 million d'euros. Une mesure très favorable pour les TPE et PME en besoin de financement. La condition est que les titres soient proposés via une plateforme détenant le titre de « CIP » ou « Conseiller en Investissement Participatif ».

Le statut de « Conseiller en investissement participatif » a été créé spécialement pour cette activité. Les CIP devront souscrire un contrat d'assurance qui permet de se couvrir avant le 1^{er} juillet 2016. Il n'y aura désormais plus de minimum de fonds propre pour exercer une activité d'investissement via une plateforme. De plus l'investissement est ouvert aux SAS.

FRANCE	
Avant la réforme	Après la réforme : entrée en vigueur le 1^{er} octobre 2014
Obligation de rédaction d'un prospectus informatif si émission de titres de plus de 100.000 euros (sur 12 mois)	Plafond augmenté à 1.000.000 pour les plateformes possédant le titre de CIP.
Plateformes doivent être agréées en tant que prestataire de service de paiement, agent ou conseiller en investissement financier	Création d'un statut de « Conseiller en Investissement Participatif »
Capital minimum requis : entre 125.000 et 750.000 euros	Pas de capital minimum

- ✚ Aux Etats-Unis, le JOBS Act, adopté en avril 2012, sera le texte de référence en matière de référence et pourra être adaptable selon les Etats. Le seuil d'émission de titres via les plateformes sera de 1 million de dollars (soit environ 780.000 euros) sur 12 mois. En termes de certification des comptes, jusqu'à 100.000 dollars de levée de fonds, le PDG se portera garant de la justesse des comptes ; entre 100.000 et 500.000 dollars, un comptable sera requis, et pour les montant supérieurs à 500.000 dollars, un audit public devra être réalisé par un commissaire aux comptes. En outre le statut de « funding portal » sera créé. La plateforme devra être enregistrée auprès de la SEC (Securities and Exchange Commission).

Une des différences majeures avec le système français est la limitation du montant pouvant être investi en participations. Un investisseur possédant un revenu net annuel ou un patrimoine de moins de 100.000 dollars pourra investir (au maximum) jusqu'à 5% de ses revenus, ou 2000 dollars au choix. Un investisseur dont les revenus annuels nets dépassent les 100.000 dollars pourra, quant à lui, investir jusqu'à 10% e ses revenus dans la limite de 100.000 dollars. Ces données sont valables sur 12 mois.

ETATS-UNIS	
« JOBS Act »	
Statut de la plateforme	« Funding portal »
Seuil d'émission de titres via une plateforme d'equity-crowdfunding	1 million de dollars (environ 780.000 euros)
Limite du montant investi	<ul style="list-style-type: none"> - Maximum 2000 dollars si le revenu annuel net ou actif net inférieurs à 40.000 dollars - Maximum 5% des revenus si le revenu net annuel ou actif net est compris entre 40.000 et 100.000 dollars - Maximum 10% des revenus si le revenu net annuel ou actif net est supérieur à 100.000 dollars (dans la limite de 100.000 dollars)

- ✚ Italie : le gouvernement a légiféré sur le sujet en 2012 et la loi a été promulguée en 2013. Désormais il est donc permis d'avoir recours à l'investissement au travers du financement participatif. Contrairement à la France, l'Italie a décidé de se conformer à la directive de l'Union Européenne et a laissé comme montant maximum le seuil de 5 millions d'euros pour qu'une entreprise n'ait pas à produire un prospectus en cas d'émission de titres auprès du public.

En Italie, tous les fonds collectés par les plateformes en « Equity-crowdfunding » doivent être déposés sur un compte auprès d'un établissement de crédit. De plus, les ordres de souscriptions d'instruments financiers doivent être traités par une société de gestion ou un établissement de crédit lorsque les montants dépassent 500 euros par ordre ou 1000 euros par an (investisseurs particuliers), 5.000 euros par ordre ou 10.000 euros par an pour les investisseurs personnes morales.

Une restriction concerne le type de société pouvant être financé via de financement participatif : la société ne doit pas être cotée, constituée depuis moins de 4 ans, avoir son siège en Italie, n'ayant pas distribué de bénéfices et avoir un montant annuel de production inférieur à 5.000.000 euros. En plus de ces critères, la société financée doit avoir pour objet une activité sociale ou solidaire, ou doit entrer dans le cadre légal défini par le gouvernement italien comme étant une jeune entreprise innovante.

Ces conditions rendent très difficile le développement de l'« Equity-crowdfunding » en Italie. Comparé à la France notamment, il sera beaucoup plus complexe pour une entreprise de se financer via des levée de fonds, à moins qu'elle ne remplisse les critères imposés par la nouvelle réforme italienne. Cependant, le gouvernement italien se donne un temps pour évaluer ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas pour modifier à posteriori, si nécessaire, certains points de sa réforme.

ITALIE	
« Decreto Sviluppo »	
Fonds investis	Dépôt des fonds sur un compte dans un établissement de crédit
Ordres	Traitement par société de gestion ou établissement de crédit si : <ul style="list-style-type: none"> - Particuliers : montants supérieurs à 500 euros par ordre ou 1000 euros par an - Personnes morales : montants supérieurs à 5.000 euros par ordre ou 10.000 euros par an
Type de société éligible	Jeunes entreprises (moins de 4 ans d'existence) innovantes n'ayant jamais versé de bénéfices

- ✚ Royaume-Uni : le « Financial Conduct Authority » a émis des propositions et a définitivement proposé une réglementation en mars 2014. Les investisseurs déclarés comme « non expérimentés » ne pourront pas investir plus de 10% de leur capital au travers du financement

participatif, alors que les investisseurs « expérimentés », eux, n'auront pas de limite pour exercer leur investissement. Cette règle vise à protéger les personnes n'ayant pas l'habitude d'avoir un rapport au risque, car il est important de rappeler que l'investissement dans des petites entreprises constitue un placement très risqué, l'investisseur pouvant tout perdre.

B. Financement participatif : prêt.

L'Union Européenne laisse la liberté aux Etats membres d'appliquer une réglementation spécifique à chacun concernant l'activité de crédit. Cependant, la France est le seul pays à avoir introduit un monopole bancaire. Hormis les établissements de crédit et certaines sociétés de financement agréées, personne ne peut octroyer de crédit en contrepartie d'un intérêt.

- ✚ En France, avant la réforme sur le financement participatif, les plateformes étaient considérées comme relevant du régime bancaire : elles devaient, pour pouvoir exercer, obtenir l'agrément de l'Autorité de Contrôle Prudentiel, composante de la Banque de France et de l'AMF. La plateforme « Prêt d'Union » avait réussi à obtenir cet agrément mais en disposant de près de 5 millions d'euros de capital et avec un grand nombre de contraintes à respecter. Depuis la mise en place de la réforme, les investisseurs pourront prêter jusqu'à 1000 euros par projet et les projets proposés ne pourront pas dépasser le million d'euros.
- ✚ Aux Etats-Unis, si les créances sont considérées comme des titres alors le régime sera le même que pour l'investissement en capital. Les plateformes devront être enregistrées auprès de la SEC et demander une licence dans chaque Etat où elles souhaitent exercer.
- ✚ Au Royaume-Uni, la réglementation est libre, elle favorise le prêt entre particulier ou de particulier à entreprises. Mais le seuil des 10% concernant les investisseurs non qualifiés d'appliquera de la même façon que pour l'investissement en capital.
- ✚ En Italie et en Allemagne, le cadre est également restreint. Pour pouvoir octroyer des crédits, il faut détenir une licence bancaire. Cependant, si en Allemagne, aucune réforme n'est prévue à l'heure actuelle, en Italie, la réforme prévoit qu'un agrément est nécessaire pour pouvoir exercer en tant que plateforme de « Peer-to-peer lending ».

NIVEAU DE CONTRAINTE LEGAL POUR LES PLATEFORMES DE CROWDLENDING

FRANCE	FAIBLE Seul le montant prêté par projet est limité à 1000 euros. Pas de limite de montant global. Limite de financement par prêt à hauteur de 1.000.000 euros.
USA, Royaume-Uni	MOYEN Des agréments sont nécessaires et des procédures parfois complexes à mettre en œuvre. Côté investisseur, cadre très favorable.
Italie, Allemagne	FORT Soumis à la réglementation bancaire. Nécessité d'obtenir une licence bancaire accompagnée de toutes les contraintes induites par son obtention.

Les pays étudiés sont ceux qui constituent actuellement le leadership en termes de « Crowdfunding ». De plus ils sont parmi les seuls à avoir entamé des réformes pour encadrer l'activité du financement participatif. Seule l'Allemagne paraît être en retard par rapport à ses voisins.

L'activité de « Crowdfunding » s'apparente à des activités traditionnelles mais les cibles sont différentes. Son potentiel engouement populaire rend la définition légale d'un statut indispensable pour les plateformes, pièces maîtresses du système. Le processus a commencé, reste à savoir comment va-t-il évoluer dans le temps.

1.2.2 Rentabilité et performance d'une plateforme de « Crowdfunding »

Les plateformes de « Crowdfunding » sont le cœur du système, puisqu'elles sont l'interface entre les porteurs de projets et les investisseurs, prêteurs et donneurs potentiels. C'est le moyen le plus rapide et facile d'accès pour leur permettre de se rencontrer. En un seul clic, des millions de personnes peuvent avoir accès à un projet et juger de son utilité, de son originalité, de sa rentabilité potentielle etc... Grâce à son statut « d'incontournable », la plateforme de « Crowdfunding » est un générateur de revenus en puissance, qui peut surfer sur la vague d'une nouvelle ère, celle d'Internet et de l'économie solidaire.

Au travers de l'étude et grâce aux éléments directement disponibles sur le site Internet des plateformes existantes, j'ai pu modéliser en fonction du type de plateforme, leur business model ainsi que leur rentabilité et les risques liés à leur activité. L'objectif étant de pouvoir répondre en partie aux problématiques suivantes : investir dans une plateforme de financement participatif est-il rentable à court, moyen et long terme ? Comment génèrent-elles des revenus ? Quels sont les risques à prendre en compte ?

Business Model des plateformes de « Crowdfunding ».

Le Business Model est différent selon le type d'activité réalisé par les plateformes. Nous allons nous intéresser aux modèles les plus importants à savoir le don simple et avec contrepartie, le prêt aux entreprises et aux particuliers, et enfin l'investissement en capital.

En règle générale, une plateforme de financement participatif qui soumet des projets dont le financement est basé sur le don, prendra en compte aussi bien les dons simples (le donateur n'obtient rien en échange de son don) que les dons avec contrepartie (la personne qui donne reçoit un prix en fonction du montant qu'elle aura donné). Ce type de plateforme propose en ligne des projets de toute sorte susceptible d'attirer l'attention de généreux donateurs ou bien ayant un but entrepreneurial. La plateforme se réserve donc entièrement le droit de refuser tout projet qui ne rentre pas dans le cadre de sa politique ou qui sera jugé « loufoque » de sa part. Une fois un projet accepté, il sera soumis aux personnes inscrites sur le site Internet de la plateforme. Il appartient généralement au porteur de projet de faire sa publicité et de « vendre » son projet auprès des futurs contributeurs. La plateforme n'est qu'une interface et un intermédiaire.

Cependant, pour ne pas que les projets non populaires, ou comportant un risque de ne jamais se financer, restent indéfiniment sur la plateforme, risquant de « noyer » les autres projets sous la masse, une date d'échéance est fixée, ainsi qu'un montant à atteindre. Une fois la date atteinte, deux options sont possibles (selon les plateformes) : le : montant accumulé a dépassé le montant initialement espéré (le porteur de projet garde l'argent qu'il a reçu) ou le montant n'a pas atteint la limite (le porteur choisit de garder l'argent ou de renoncer à son projet). Attention, certaines plateformes sont adeptes du « tout ou rien » et si le montant espéré n'est pas atteint, le projet ne se réalise pas, quelle que soit la somme. D'autres acceptent de proposer un système plus flexible mais le tarif peut être plus élevé. La plateforme se rémunère ainsi sur une partie des montants que les donateurs financent. Elle peut aussi rajouter une commission pour « frais divers », liés essentiellement aux frais bancaires et aux tiers.

Concernant la plateforme de prêt entre particuliers ou envers les entreprises, le modèle diffère car les enjeux sont différents et les risques beaucoup plus importants. Les prêteurs peuvent être des mécènes (si le prêt s'effectue sans intérêt) ou de vrais investisseurs (si le prêt comporte un intérêt). La plateforme reçoit des demandes de crédit de la part de particuliers (prêt d'Union) ou d'entreprises (ex : Unilend). Concernant les modalités de prêt, prenons en exemple trois plateformes différentes : Prêt d'Union, Unilend et Lending Club.

- Prêt d'Union est la plateforme leader en France pour les prêts entre particuliers. Elle sélectionne parmi les emprunteurs ceux qui ont un profil non ou peu risqué (projet précis pour leur prêt et prouver qu'ils pourront rembourser). Quant aux investisseurs, ils financent au même taux selon les durées qu'ils auront choisi au préalable. Prêt d'Union récolte les investissements pour les redistribuer aux emprunteurs, et à l'inverse, récupère les intérêts payés pour les remettre à chaque investisseur, tous les mois. Les investisseurs sont tous solidaires des prêts réalisés. La plateforme se rémunère sur certains frais de gestion. Attention car les investisseurs doivent être des investisseurs avertis.
- Unilend est la plateforme leader en France pour les prêts de particuliers aux entreprises. Elle sélectionne, tout comme Prêt d'Union, les projets qui ne comporte pas de risque d'insolvabilité caractéristique. Les investisseurs choisissent le projet sur lequel ils souhaitent prêter de l'argent et fixent eux-mêmes le taux auquel ils souhaitent être rémunérés. Au final, seuls les prêts ayant les taux les plus bas seront retenus par les entreprises, donc l'investisseur se doit d'être raisonnable sur le taux d'intérêt qu'il exige. La plateforme se rémunère en prélevant une partie du montant capital dû restant par an.
- Lending Club est le principal acteur américain du crédit entre particuliers et de particuliers aux petites entreprises. Le fonctionnement est le même que chez Unilend et Prêt d'Union, hormis quelques exceptions. En effet, l'éventail de risque est beaucoup plus étendu pour les particuliers, avec un écart-type des taux d'intérêts particulièrement important.

Pour les plateformes qui proposent d'investir au capital d'entreprise, j'ai retenu l'exemple de deux sociétés : Wiseed, plateforme française et Crowdcube, plateforme britannique.

- Wiseed sélectionne les projets qu'elle reçoit sur sa plateforme et choisira de les soumettre à la levée de fonds si elle estime que leur projet est cohérent, mais aussi après un vote effectué auprès des internautes. Le projet est mis en ligne sur la plateforme afin que les

membres de Wiseed puissent voter : c'est un moyen d'observer si son projet suscite l'enthousiasme ou non. Si le projet recueille au moins 100 votes dont plus de 20% sont des investisseurs déjà connus de la plateforme alors le projet est accepté. De plus, les internautes peuvent attribuer une note allant de 0 à 20 sur différents critères (concurrence, cohérence financière, équipe, etc...), cet avis permettant de proposer des améliorations en vue de l'émission des titres. Si l'entreprise répond aux critères de vote établis par Wiseed, une phase d'étude approfondie débute par les experts de Wiseed en collaboration avec les dirigeants de l'entreprise. A l'issue de cette phase, Wiseed proposera ses outils d'amélioration et le projet pourra être soumis aux investisseurs.

- Crowdcube, propose un éventail d'options beaucoup plus large que Wiseed, puisque, outre émettre des titres de start-up, elle propose aussi d'investir en tant que capital-risqueur (ticket minimum de 2.500 livres sterling) ainsi que le prêt aux entreprises (à partir de 500 livres sterling).

Cette façon de procéder confère aux plateformes une stabilité intéressante et un potentiel de croissance intéressant. Mais, pour mieux analyser leur rentabilité, il faut se pencher sur leur(s) source(s) de revenu.

Comment les plateformes gagnent-elles de l'argent ?

Une fois encore, il convient de distinguer le mode de rémunération des types de plateforme selon l'activité exercée.

- Les plateformes de dons : en règle générale, elle prélève un montant se situant entre 4% et 8% du montant total obtenu par le porteur de projet. Par exemple, si un projet réunit 10.000 euros de financement, la plateforme prélèvera, 8% soit 800 euros. Une partie de ces frais correspond au paiement des prestations d'intermédiaires divers (Paypal, cartes bancaires, etc...). La plateforme ne perçoit donc qu'une partie des 8% qu'elle a prélevés, soit environ 5%. Voici ce que disent les conditions générales de la plateforme Ulule :

- De 0 à 100.000 euros de fonds collectés : 6.67% HT pour fonds collectés par carte bancaire, 4.17% HT pour les fonds collectés par Paypal ou chèque.
- De 100.001 à 250.000 euros de fonds collectés : 5.83% /3.33% HT
- De 250.001 à 500.000 euros de fonds collectés : 5%/2.50% HT
- Plus de 500.000 euros de fonds collectés : 4.17%/1.67% HT

Pour déterminer la tranche, on cumule les gains, quel que soit leur provenance et on applique au cas par cas les taux afférents aux modes de paiements utilisés.

- Les plateformes de prêts : en règle générale, les plateformes de prêt se rémunèrent de différentes façons. Etant donné qu'elles ont bien souvent affaire à des démarches administratives ou doivent rémunérer des prestataires externes, elles prélèvent des frais de gestion et/de dossier sur le montant total du prêt (ex : Prêt d'Union). Certaines, comme Unilend, prélève une partie du montant financé pour se

rémunérer : 4% de la somme réunie lorsqu'elle est versée aux emprunteurs et 1% par an sur les montants du capital restant dû. Parfois, les plateformes cumulent les deux façons de se rémunérer (ex : Lending Club) : prélèvement d'une commission (1%) et frais de dossier.

- Les plateformes d'investissement en capital : les rémunérations de ces plateformes sont essentiellement des commissions sur les montants levés (entre 5% et 10% des fonds nets levés). Mais elle peut aussi s'accompagner de commissions beaucoup plus élevées (20% pour Wiseed) à la demande des investisseurs ou de la société si la plateforme participe activement à réunir les fonds : cette commission s'appliquera sur la plus-value nette réalisée par les investisseurs. Enfin, des frais de gestion peuvent être prélevés (ex : Crowdcube) pour tous les frais relatifs à la gestion administrative du dossier etc...

Pour se donner une idée, prenons l'exemple de Kisskissbankbank, qui dépose ses comptes. En 2012, elle a généré un chiffre d'affaires de 434.500 euros, pour un résultat net de -348.900 euros, contre un chiffre d'affaires de 787.100 euros en 2013 et un résultat net de -158.000 euros.

Pour une plateforme comme Kickstarter, leader mondial du secteur, le chiffre d'affaires pourrait être compris entre 21 millions de dollars et 30 millions de dollars en 2013 (calculs estimés en fonction de la moyenne des commissions prélevées et de total de fonds collectés sur l'année 2013).

Enfin, une plateforme comme Lending Club est évaluée aujourd'hui à près de 2 milliards de dollars, depuis l'entrée au capital de Google et de la progression exceptionnelle de ses résultats. Cela témoigne d'un succès incontestable du modèle, qui devrait se répercuter également dans les années à venir en France et à l'étranger.

Qu'en est-il de l'investissement initial ? Il s'avère que pour créer une plateforme, cela requiert, en plus de disposer d'une information solide sur le sujet, des coûts importants liés à la publicité, aux frais de développement Internet, et éventuellement, à des frais de personnel. Pour le moment, les plateformes françaises ne sont pas tout à fait rentables, cependant, au regard de la progression très rapide du « Crowdfunding » et de l'évolution du montant des fonds en jeu, nul doute que les plateformes deviendront vite très rentables.

Comment les plateformes gèrent-elles le risque ?

Les plateformes essaient à tout prix de gérer au maximum le risque (de défaut, de non-conformité etc). Pour cela, il existe des règles qui varient selon les plateformes.

Des premières « barrières » à l'entrée relèvent de la déclaration de son identité et d'un niveau assez développé de détail concernant le projet présenté (plateformes de dons). De cette manière, tout projet loufoque est mis de côté.

Pour les plateformes de prêt, un pourcentage du est prélevé sur le taux d'intérêt brut afin de se prémunir du risque de défaut. Il est de 4% pour Lending Club, 1% pour Prêt d'Union. Pour le moment, d'après les derniers chiffres, sur les 1% prélevés, Prêt d'Union n'a eu à mobiliser que 0.3% pour faire face aux défauts de paiement. Ce défaut étant normalement élevé en début d'activité, c'est très encourageant pour Prêt d'Union, qui devrait voir ce risque diminuer de plus en plus.

De même, les emprunteurs sont catégorisés selon le risque d'insolvabilité qu'ils présentent. Aux Etats-Unis, le test FICO sert de référence, pour des plateformes comme Lending Club notamment. En France, Prêt d'Union propose deux catégories : A et B, tandis que Unilend note les projets de 1 à 5 selon le risque qu'il présente.

Enfin, le montant maximal pouvant être emprunté pour un projet est contrôlé : entre 25.000 et 250.000 euros sur Unilend (prêt aux entreprises), entre 1000 et 35.000 dollars (particuliers) et entre 15.000 et 100.000 dollars (entreprises) sur Lending Club.

Les plateformes de « Crowdfunding » se prémunissent du risque en sélectionnant drastiquement les entreprises qu'elles vont présenter sur leur site Internet (voir conditions par ailleurs). De plus, des due diligences sont réalisées pour garantir une sécurité supplémentaire aux investisseurs. Quoi qu'il en soit, la plateforme n'est en rien responsable d'une perte de l'investissement générée par la faillite d'une société.

1.2.3 Focus sur l'initiateur de projet.

Le porteur de projet est une pièce essentielle du système de financement participatif. Ses besoins de financement attirent de nombreuses personnes en excédent de liquidités. Selon le type de « Crowdfunding », l'initiateur de projet aura un profil différent, des objectifs différents et des attentes différentes.

Le profil du créateur de projet

Sur les plateformes de dons, les porteurs de projets sont de profils divers : ils peuvent être philanthropes, entrepreneurs, ou juste artistes. Les porteurs de projet qui se rendent sur les plateformes de « Crowdlending » sont des particuliers ayant un projet personnel (voyage, travaux, achat d'un véhicule, etc...) ou un besoin d'argent ponctuellement, ou des sociétés souhaitant obtenir un crédit que la banque ne souhaite pas leur accorder, le risque étant jugé trop important par celles-ci. Enfin, sur les plateformes d'investissement en capital, ce sont des jeunes entreprises ou des entreprises innovantes qui ont besoin d'une rampe de lancement pour mener à bien l'exercice et le développement de leur activité.

On retrouve également parmi les porteurs de projet, des associations, qui espèrent financer plus de projets et même conquérir des adhérents supplémentaires.

Comment un projet est accepté sur une plateforme ?

Pour pouvoir déposer son projet sur une plateforme de financement participatif, il faut tout d'abord croire en lui. En effet les plateformes opèrent une sélection drastique à l'entrée : si le projet n'est pas assez clair ou son potentiel jugé trop limité, il y a de grandes chances pour qu'il soit refusé.

Ce degré d'exigence augmente encore davantage chez les plateformes de prêt et d'investissement en capital, où le risque pour les contributeurs est plus établi.

Après avoir envoyé son projet à la plateforme, il sera analysé en détail pour vérification. En principe, l'équipe fournit des conseils et aide à sa promotion ainsi qu'à maximiser sa visibilité. C'est un jeu gagnant-gagnant puisque la plateforme a tout intérêt à ce que le maximum de projets qu'elles hébergent soit financé complètement. Outre la commission qu'elle prélève à la sortie, c'est aussi sa réputation et le besoin de mettre en avant le maximum de projet sans les noyer les uns avec les autres. Selon les statistiques de la plateforme en ligne Kisskissbankbank, 40% des projets qui dépassent 1% de leur objectif réussissent leur collecte, 87% des projets qui dépassent 21% de leur objectif réussissent leur collecte, et 96% des projets qui dépassent 41% de leur objectif réussissent leur collecte. Il apparaît donc que le plus difficile est d'obtenir ces fameux premiers dons qui vont contribuer au succès du financement du projet. Pour cela, beaucoup de plateformes conseillent de faire appel à l'entourage, ou ce qu'on appelle encore la « Love money » : famille, amis, proches, qui fourniront les premiers euros de votre projet. Pour la suite, c'est l'adage « le monde attire le monde » qui prendra tout son sens.

Le porteur de projet est le seul garant de la réussite ou non de son projet, il doit se charger de sa communication autour de lui, au travers des réseaux sociaux. Le contenu diffusé au travers de la plateforme est aussi très important : vidéos de présentation, détail de l'utilisation des fonds, présentation de lui-même etc... Ces détails font partie intégrante du succès du financement du projet... Ou de son échec.

En cas d'abandon du projet, les contributeurs sont remboursés, si la plateforme opte pour le principe du « tout ou rien » : soit le projet récolte le financement initialement espéré, soit il est considéré comme un échec, et les fonds seront redistribués aux donateurs. Dans les autres cas, le porteur de projet peut choisir de garder la somme, même s'il n'a pas reçu la somme qu'il espérait au départ. Encore une fois, la politique des plateformes quant à ce détail du règlement est propre à chacune.

Pour le prêt, la politique de sélection est très différente car il ne s'agit pas que d'un simple projet, il s'agit aussi d'une capacité à pouvoir rembourser ses créanciers. Le projet de base est un projet quelconque pour les prêts entre particuliers et pourrait s'appliquer parfaitement au régime du crédit à la consommation (besoin d'argent, achat de voiture, vacances, etc...). La plateforme va donc, dès l'inscription de l'emprunteur sur son site, exiger des pièces permettant de statuer sur sa solvabilité et son profil. Ensuite, elle va le classer selon un degré de « risque » bien particulier : aux Etats-Unis, c'est le test FICO qui sert de base à Lending Club pour évaluer le risque et donc le taux d'intérêt attaché à un profil d'emprunteur. En France, la plateforme Prêt d'Union, classe ses emprunteurs entre les catégories « A » et « B ». Les professionnels (personnes morales) souhaitant emprunter via une plateforme doivent avoir un besoin précis et ne peuvent pas dépasser une certaine somme. Un exemple de projet : rénover la façade de la boutique de confiserie du coin.

Enfin, pour l'investissement en capital, les conditions d'entrée sont encore plus drastiques. En plus de devoir être solvable, la jeune société doit être en mesure de justifier sa capacité à générer des revenus futurs et assurer une rentabilité à ses investisseurs. Le projet doit être clair, s'inscrire dans un objectif intéressant de sortie du capital des actionnaires d'ici 3 à 8 ans. Un groupe d'experts, composé parfois de Business Angels, analysera les compte de l'entreprise, ou son business plan, et

effectuera des rencontres avec le dirigeant afin de bien établir le potentiel de l'activité et de limiter le risque d'échec au maximum. Dans ce type de sélection, la personnalité du chef d'entreprise compte beaucoup dans l'appréciation finale. Les participations de l'équipe dirigeante dans l'émission de titres doivent également être présentées pour éviter toute ambiguïté dès le départ. En général les projets peuvent être des offres de moins de 100.000 euros, des offres comprises entre 100.000 euros et 2.500.000 euros (mais ne doivent pas représenter plus de 50% du capital de l'émetteur sur 12 mois), ou une offre privée dont la communication est limitée à 149 personnes sans limite de montant.

Des réussites et des échecs

Des projets ont connu des succès retentissants, en voici quelques exemples :

- ✚ La glacière « Coolest », proposée par un jeune homme sur Kickstarter : la collecte s'est faite sur la base de dons avec contreparties. Au départ, le porteur du projet espérait 50.000 dollars, il en a obtenu plus de 13 million de dollars pour son produit. Ce qui lui permettra largement de pouvoir développer sa fabrication et sa commercialisation.
- ✚ Le film « Noob » : à l'origine une série pour geeks, le projet de réaliser un film a recueilli plus de 600.000 euros de dons sur la plateforme Ulule.
- ✚ Le Seaorbiter : est un projet fou consistant à développer un « vaisseau des mers » capable d'accueillir en permanence, 24h/24h, des scientifiques à son bord, afin d'écumer les océans de la planète. L'objectif est de connaître plus amplement l'océan, l'impact de l'Homme sur l'environnement et étudier les animaux marins. Le projet a réuni près de 350.000 euros.
- ✚ Côté entreprise : il faudra suivre le succès du financement de la société « Antabio » sur la plateforme française Wiseed. Après deux mois de récolte, elle a pu lever 300.000 euros de fonds auprès d'investisseurs. Elle a été récemment primée au Concours Mondial de l'Innovation, et a reçu le financement et le soutien de l'Etat pour son développement.

Un exemple d'échec : le chanteur du groupe des « One Direction », Louis Tomlinson, souhaitait récolter 2.000.000 d'euros pour racheter un club de football en Angleterre. Malgré sa popularité personnelle et son réseau, il n'a pas pu récolter cette somme, terminant au final avec un total de 38% de la somme collectée espérée.

Selon les plateformes, le taux de réussite global oscille entre 40% et 65% des projets présentés sur les plateformes de dons. Il n'y a pas de données précises concernant les autres types de plateformes.

1.3 La place de l'investisseur dans le système participatif

1.3.1 Comment investir au travers du financement participatif ?

Dans cette partie nous nous intéresserons tout particulièrement à deux catégories de personnes : les prêteurs d'argent en contrepartie d'un intérêt, et les investisseurs qui souhaitent entrer au capital d'une société. Pourquoi ? Car ce sont les seuls qui auront un vrai profil « d'investisseur » dans le sens où ils attendent un bénéfice de l'argent qu'ils vont utiliser. Cela ressemble à un « placement d'argent » et contrairement au don, ils sont exposés au risque.

Nous allons étudier étape par étape comment se déroule un investissement au travers du « Crowdfunding », premièrement selon le point de vue d'un prêteur et deuxièmement selon le point de vue d'un investisseur en capital.

Investir en tant que prêteur

Dans cette rubrique, nous analyserons les modalités d'accès aux plateformes de prêt du côté de l'investisseur, c'est-à-dire le particulier ou la personne morale en excédent de trésorerie. En général, pour pouvoir accéder à l'investissement sur une plateforme de prêt il faut commencer par s'inscrire sur le site et donc restituer des documents à la plateforme (pièce d'identité, RIB, justificatif de domicile, etc...) et remplir un formulaire spécifique qui permettra de se déclarer comme investisseur professionnel.

Pour investir en France, il faut être majeur si on est un particulier, et détenir un compte bancaire dans l'EEE (Espace Economique Européen). Outre ces formalités, il faut également pouvoir justifier du statut d'investisseur averti, et donc respecter 2 des 3 conditions suivantes (selon l'AMF) :

- Avoir au minimum un an d'expérience à un poste lié à la Finance : comptabilité, contrôle de gestion, audit, trésorerie, marchés financiers, banque, assurance, qui permette d'avoir une connaissance des placements financiers.
- Etre actif sur les marchés financiers pour son propre compte ou pour le compte d'autres personnes.
- Détenir un patrimoine financier d'au moins 500.000 euros. Par patrimoine financier, l'AMF entend tout titres cotés ou non cotés, les assurances-vie, livrets, comptes courants, PEA, parts de sociétés, Fonds de placement.

A noter que cette procédure se fait à titre déclaratif, il n'y aura aucune preuve à fournir auprès de la plateforme. C'est simplement un moyen d'informer les investisseurs qu'ils s'exposent à des risques en s'engageant à placer son argent auprès des plateformes de prêt.

L'investisseur peut alors transférer de l'argent sur le compte qu'il aura créé sur la plateforme et commencer à placer son argent. La plateforme Prêt d'Union propose aux investisseurs différents types de placement. Libre à lui de choisir celui qui se conforme le plus à ses priorités. Par contre, le leader mondial Lending Club, donne l'entière liberté aux investisseurs de prêter leur argent au projet qui leur plait. Exemple : Monsieur X souhaite investir 10.000 euros, il pourra choisir de placer cet argent dans différents crédits pour optimiser le couple rentabilité-risque selon son aversion au risque. En plus, le site Internet de la plateforme américaine permet de consulter à la fois les profils

des emprunteurs, la somme souhaitée et le pourcentage de financement (combien l'emprunteur a reçu de fonds par rapport au total qu'il souhaiterait emprunter).

L'autre moyen de prêter de l'argent est de prêter à des entreprises. Les plateformes opèrent un contrôle de la même manière que le font les plateformes de prêt de particuliers à particulier. Sur la plateforme Unilend par exemple, il est possible de prêter à partir de 20 euros sans limite de montant.

Investir en tant qu'investisseur en capital

Pour investir au travers d'une plateforme d'« Equity-crowdfunding », il faut présenter des garanties similaires à celles des plateformes de prêts. La différence est que l'engagement est plus actif qu'en tant que prêteur : l'investisseur est un actionnaire et peut faire vivre le projet, en conseillant, donnant son opinion, il est partie prenante du succès ou de l'échec du projet.

Dans les faits, cela se traduit de la façon suivante : l'investisseur sélectionne parmi les projets déposés sur la plateforme celui qui lui semble le plus intéressant ou qui mérite le plus d'être financé. La plateforme donne accès à un descriptif complet de l'entreprise, émet des avis, et attribue toujours une note permettant d'évaluer le niveau de risque lié au financement du projet. Le but étant avant tout d'informer l'investisseur sur la probabilité d'échec que comporte le projet déposé sur la plateforme. Cette note va influencer sur le niveau du taux d'intérêt des prêts accordés aux entreprises.

1.3.2 Les avantages et inconvénients en tant qu'investisseur

A. Avantages

Investir au travers du financement participatif représente un réel avantage. Ici, nous allons surtout nous intéresser aux aspects qualitatifs et quantitatifs. Nous ne rentrerons pas dans des comparaisons de rentabilité (cf. partie 1.3.3).

Avantages qualitatifs

Pour un investisseur, il est très important d'avoir des garanties et de la sécurité, on joue tout de même son propre argent. Le « Crowdfunding » décomplexé l'investissement autrefois réservé aux connaisseurs du système financier global et aux personnes riches. Grâce à un accès beaucoup plus facile et une démystification du système, n'importe qui peut, n'importe quand, investir ou prêter de l'argent à son niveau de capacité financière. Au final, l'investisseur qui va prêter de l'argent via une plateforme de « Crowdlending » s'assure un revenu régulier et beaucoup plus important que tout autre revenu à risque égal. C'est un moyen d'arrondir les fins de mois pour certains, un vrai gain d'argent pour d'autres. En quelques clics, Monsieur Dupont peut choisir de prêter une petite partie de son épargne à Monsieur Dubois, ou à l'entreprise X. En investissant peu d'argent dans divers projets liés à la réalité de tous les jours, Monsieur Dupont est gagnant sur toute la ligne, de même que Monsieur Dubois et l'entreprise X.

L'avantage consiste également à savoir vers qui se dirige l'investissement. Le sentiment d'utilité généré par le prêt de fonds ou la participation au capital de petites entreprises est important. L'investissement se démocratise et il y a de fortes chances de voir apparaître de nombreuses start-up innovantes, toutes tentées par la possibilité de se financer rapidement et facilement auprès de particuliers ou de personnes morales. L'investisseur pourra donc choisir de placer son argent sur des projets qui pourraient améliorer son quotidien dans le futur, fournir un service différent des autres ou permettre la fabrication de produits nouveaux, c'est donc plus qu'un simple investissement d'argent.

Le sentiment de solidarité prend tout son sens au travers du « Crowdfunding » et profite à l'économie. Le sentiment patriote de l'investisseur peut ressurgir et l'inciter à donner un coup de pouce à de jeunes entreprises ou à contribuer à faire une bonne action en aidant une personne en besoin de financement ou réaliser ses travaux dans sa maison. Le financement participatif, grâce à l'Internet, ouvre la société sur des horizons que beaucoup n'auraient pas imaginé atteindre. Pour l'investisseur, c'est une fenêtre supplémentaire qui s'ouvre dans l'optique de diversifier son financement.

Avantages quantitatifs

Outre des avantages qualitatifs, investir ou donner de l'argent auprès d'une plateforme de financement participatif procure également des avantages quantitatifs non négligeables. Voici la liste des principaux avantages que l'on peut en retirer :

- Dons : si le don est effectué en faveur d'une organisation dite « d'utilité publique » ou « d'intérêt général », alors il est possible d'obtenir un crédit d'impôt égal à 66% du montant du don dans la limite de 20% du revenu imposable du donneur. Cette limite dépassée, l'excédent est reporté sur les cinq années suivantes. Le crédit d'impôt ne sera effectif que si le donneur présente un reçu fiscal avec sa déclaration d'impôt. Pour les entreprises, la réduction d'impôt est égale à 60% des montants donnés dans la limite de 5 pour mille du chiffre d'affaires hors taxes réalisé. Le versement ne doit pas avoir de contreparties, sauf si celle-ci est de faible valeur ou associe le nom de l'entreprise dans des proportions raisonnables
- L'investissement auprès des PME-TPE : la loi TEPA. La PME financée doit comprendre entre 2 et 250 employés (un seul si entreprise artisanale), avoir un chiffre d'affaires n'excédant pas 50 millions d'euros, et disposer d'un bilan inférieur à 43 millions d'euros. Les plafonds d'investissement sont de 50.000 euros pour un célibataire, 90.000 euros pour un ménage. La réduction maximale d'impôt sur le revenu est de 18%, le cumul de réductions étant plafonné à 18% +4% des revenus. Les titres doivent être conservés 5 ans. Les plus-values restent imposables. En cas de faillite, la performance globale serait de -82%. Pour les ménages soumis à l'ISF, le plafond d'investissement est de 90.000 euros avec une réduction d'impôts maximale de 45.000 euros. Les titres doivent être conservés 5 ans. En cas de faillite de l'entreprise, la performance globale serait de -50%.

B. Inconvénients

Les principaux inconvénients concernent avant tout le manque d'expérience et les garanties que peuvent proposer les plateformes. Beaucoup d'investisseurs hésitent certainement encore à déposer leur argent sur des plateformes, ne les identifiant pas comme des structures rassurantes et solides comme peuvent l'être les banques. Cependant, un très grand nombre de plateformes sont soutenus par des institutions financières. L'investissement au travers du financement participatif n'est pas encore l'investissement préférentiel des investisseurs, qui se réfugient toujours dans les placements traditionnels (actions, obligations) ou auprès de leur banque (livret A, assurance-vie, PEA). Le « Crowdfunding » manque encore à être connu de la part d'une grande partie de la population. Des études estiment que seulement 20% des français connaissent le financement participatif, majoritairement des jeunes.

Un autre inconvénient est l'offre limitée en termes de produits financiers et/ou d'entreprises à financer. Sur le marché boursier, il est possible d'investir dans une multitude de sociétés de toutes tailles, dans tous les secteurs possibles, et ce, dans le monde entier. En revanche, sur les plateformes de financement participatif, l'offre est encore très limitée. Il faudra attendre que le phénomène prenne de l'ampleur pour pouvoir favoriser l'accès à une palette plus élargie de choix pour l'investisseur.

L'autre inconvénient est aussi ce qui fait la force du « Crowdfunding » : la foule. Investir dans un projet ne garantit pas toujours que celui-ci soit financé intégralement. Il existe donc un délai entre le moment où l'on investit, et la date d'échéance de la récolte des fonds. Entre-temps les fonds sont bloqués, et si le projet n'aboutit pas, c'est une perte de temps et donc d'argent pour l'investisseur. Cela peut également créer un biais : les investisseurs se réfugiant plutôt dans les projets ayant presque rempli leur objectif de montant plutôt que dans ceux qui n'ont pas encore réuni de fonds et donc présentent un risque plus important de ne pas se faire financer.

1.3.3 Comparatif de position entre un investisseur classique et un investisseur en « crowdfunding ».

Au regard de tous les éléments positifs concernant l'investissement via le financement participatif, il convient de s'interroger sur le réel intérêt de ce mode d'investissement pour un investisseur « classique ».

Un investisseur dit « classique » est un investisseur qui va vouloir placer son argent afin de le faire fructifier, tout en essayant de réduire le risque de perte au maximum. Pour ce faire, il dispose d'une large palette d'instruments financiers (obligations, options, swaps, futures etc...) , mais également la possibilité de rentrer au capital d'entreprises, de placer son argent directement à la banque ou même d'investir dans l'immobilier.

Qu'est-ce qui différencie les investissements « traditionnels » de l'investissement par « Crowdfunding » ?

Premièrement, tout est mis en œuvre pour limiter au maximum la prise de risque au travers du financement solidaire, cela passe notamment par des plafonds à respecter, comme aux Etats-Unis (en fonction de son revenu cf. JOBS Act). Les entreprises ne pouvant elles aussi qu'obtenir un montant limité de fonds (1.000.000 de dollars aux Etats-Unis). En France, les limites de montant ont été abolies cependant pour le prêt d'argent, il est impossible de prêter plus de 1000 euros par projet. Mais en se mettant à la place de l'investisseur « risk-lover », souhaitant investir sur des montants plus importants, celui-ci ne trouvera pas son bonheur grâce au « Crowdfunding », mais bien sur les marchés financiers traditionnels. Il en faut pour tout le monde.

Etude de la rentabilité moyenne des placements au travers du « Crowdfunding »

Pour le moment, il existe très peu de données sur la rentabilité nette que peut apporter l'investissement au travers du financement participatif. Cependant, grâce aux données fournies par les différents sites, il est possible de se faire une idée de rentabilité moyenne.

Monsieur Dupont dispose de 100.000 euros qu'il souhaite placer de façon différente qu'à son habitude, en investissant au travers du financement participatif.

Cas 1 : Investissement via le prêt de particulier à particulier sur la plateforme Prêt d'Union (France).

Prêt d'Union propose à ses clients d'investir sur des fonds mutualisés qui serviront à financer les besoins financiers d'emprunteurs. La plateforme propose quatre types de fonds :

- Le fonds « conservateur court » : investissement dans des crédits à 2 ou 3 ans de maturité octroyés à des emprunteurs de catégorie A. Rendement = 4% annuel net.
- Le fonds « conservateur long » : investissement dans des crédits à 4 et 5 ans de maturité octroyés à des emprunteurs de catégorie A. Rendement = 4.60% net.
- Le fonds « équilibré court » : investissement dans des crédits à 2 et 3 ans de maturité octroyés à des emprunteurs de catégorie B. Rendement = 5% net.
- Le fonds « équilibré long » : investissement dans des crédits à 4 et 5 ans de maturité octroyés à des emprunteurs de catégorie B. Rendement = 5.40% net.

Les placés sont mutualisés sur les différents fonds de placement que propose la plateforme.

Lors du remboursement du montant dû par les emprunteurs (capital et intérêts), les montants sont immédiatement réinvestis dans d'autres crédits, faisant augmenter la valeur globale du fonds. A tout moment, l'investisseur peut demander à être remboursé. La valeur des différents fonds proposé par Prêt d'Union a évolué de la façon suivante depuis leur création :

- « Conservateur court » : + 3.06%
- « Conservateur long » : + 4.07%
- « Equilibré court » : + 1.74%
- « Equilibré long » : + 2.03%

Risques du produit financier : Prêt d'Union se protège du risque de par la sélection des dossiers qu'elle traite. Elle estime à près de 1.5 milliards d'euros, le montant de crédits refusés depuis sa création. Ensuite, pour se prémunir des risques d'insolvabilité, elle classe les emprunteurs en deux catégories : les « solvables » (catégorie B) et les « très solvables » (catégorie A), le taux d'intérêt étant plus élevé sur les crédits octroyés aux emprunteurs de catégories B,. En moyenne, la plateforme prélève 1% sur les taux d'intérêts de ses fonds. Sur ces 1%, elle a dû utiliser 0.3% depuis son lancement pour faire face aux défauts de remboursement.

Cas 2 : Investissement via le prêt de particulier à particulier sur la plateforme Lending Club (USA) :

La palette de produits proposés par Lending Club est plus large puisque l'investisseur peut accéder directement aux demandes de financement de chacun des emprunteurs et consulter leur fiche personnelle. Cela offre aux prêteurs plus de liberté quant aux projets qu'ils veulent financer. L'investisseur évalue ainsi lui-même le risque et le taux d'intérêt auquel il sera rémunéré. Comme Prêt d'Union, Lending Club classe les emprunteurs selon diverses catégories, mais celles-ci sont bien plus nombreuses : de A à G.

Rentabilité (« Adjusted Net Annualized Return ») moyenne selon la catégorie d'emprunteur :

- A : 5.46%
- B : 8.03%
- C : 9.92%
- D : 10.11%
- E : 11.16%
- F et G : 10.23%

Tout comme Prêt d'Union, Lending Club se couvre du risque en prélevant une partie sur le taux d'intérêt, cette part varie selon la catégorie des emprunteurs.

Cas 3 : Investissement via le prêt à une entreprise via la plateforme Unilend (France) :

Sur cette plateforme il est possible de prêter à un taux défini par l'investisseur lui-même, et jusqu'à un montant de 1000 euros. Les montants recueillant les taux d'intérêts les plus bas sont retenus au

final, pour ne pas obtenir des taux trop élevés. Le taux moyen va dépendre du nombre d'étoiles qu'Unilend aura attribué à l'entreprise (de 3 à 5), caractérisant la solidité financière de celle-ci. Les taux d'intérêts vont généralement de 5% à 10%. Il faudra ensuite retenir l'argument de la fiscalité sur les taux d'intérêts, qui vient déduire une partie du montant que l'investisseur va toucher au final.

Cas 4 : Investir dans des PME au travers de la plateforme Wiseed

Wiseed propose d'investir et de devenir actionnaire d'une jeune société (moins de 8 ans d'existence). Les sorties positives existent mais il existe aussi des sorties négatives. La société « Antabio », financée en à peine 2 mois à hauteur de 300.000 euros sur la plateforme, a réussi à séduire un Business Angel qui a racheté les parts des actionnaires. Le retour sur investissement (TRI) a été estimé à 44% !

De plus, l'investissement dans des PME-TPE permet de diminuer son impôt de façon intéressante.

Etude de la rentabilité moyenne des principaux placements ou investissements « classiques » :

Placement en actions : acheter des actions des grandes sociétés (CAC 40 par exemple) est risqué certes mais globalement profitable lorsqu'on n'est pas en temps de crise. Ainsi, sur l'année 2013, la valeur du CAC 40 a augmenté de 18% en un an, celle du DAX (Allemagne) de 25.48%, celle du Nasdaq (Etats-Unis) de 38.32%. Si Monsieur Dupont avait investi ces 100.000 euros dans les actions des grands groupes, il ne l'aurait probablement pas regretté, sauf si par malheur il avait misé sur LVMH (-4.47%), Alstom (-12.15%) ou encore Technip (-19.55%). Le risque est très important est Monsieur Dupont, en investisseur avisé, saurait en tenir compte dans son analyse.

Achat d'obligations d'Etat : actuellement les taux à 10 ans sont au plus bas (moins de 1% pour l'Allemagne, 1.2% pour la France, 2.1% pour l'Espagne ou encore 2.35% pour l'Italie). Ce placement constitue certes une assurance de revenu fixe mais est très peu rémunérateur compte tenu de l'inflation notamment. Monsieur Dupont utiliserait certainement ce placement en vue d'optimiser son portefeuille de produit financier.

Livret A : Le taux du livret A en France est de 1%.

Assurance-Vie : Entre 1.80% et 4.80% selon le type de contrat et le prestataire.

Warrants, CFD : instruments très risqués, ils sont attirants du fait de leur potentiel de rentabilité démultiplié, mais repoussant en raison de la probabilité élevée de perdre toute sa mise. Tout dépend de l'attitude de l'investisseur face au risque.

Immobilier : Monsieur Dupont peut décider d'investir dans un appartement. La rentabilité n'est pas toujours garantie et le risque existe toujours. Au regard de la complexité de ce type d'investissement, peut-être serait-il plus intéressant de se tourner vers une plateforme de « Crowdfunding » qui finance les projets immobiliers.

Pour conclure, Monsieur Dupont et ses 100.000 euros trouverait de nombreux avantages à investir au travers d'une plateforme de « Crowdfunding ». Ses choix dépendront avant tout de sa position face au risque et de son goût pour l'innovation.

- Si Monsieur Dupont est « risk-lover », il se dirigera plutôt vers une combinaison de produits risqués (actions, warrants) et pourrait être tenté d'investir au travers de l' « Equity-crowdfunding » pour bénéficier d'une réduction d'impôt s'il conserve ses parts à moyen terme.
- Si Monsieur Dupont est averse au risque : le prêt via les plateformes de financement participatif est fait pour lui. En proposant des rendements intéressants, elles lui assurent un revenu régulier et le fait de pouvoir réinvestir les montants générés. Il pourrait combiner ses prêts avec un placement en assurance-vie s'il a une vision à long terme.
- Si Monsieur Dupont possède une vision « court-termiste », il pourrait alors être tenté par la combinaison de prêt à des entreprises via Unilend, tout en investissant dans des titres plus risqués mais qui sont très rémunérateurs.

Une multitude de scénarios seraient envisageables pour Monsieur Dupont et ses 100.000 euros, cependant, on peut noter que l'investissement via les plateformes de financement participatif peut parfaitement devenir sous peu une des options prioritaires pour tout investisseur. C'est un complément idéal aux formes de placement qui existent actuellement.

Partie 2 : Les organismes de financement « traditionnels » face à la montée du financement participatif.

2.1 Panorama et mise en perspective des organismes de financements « traditionnels ».

2.1.1 Les établissements de crédit

Les établissements de crédit, dont les banques, sont les premiers financeurs « traditionnels » de l'activité économique. Leur rôle ne se cantonne pas simplement à accorder des crédits auprès des particuliers et des entreprises, qui n'est en fait qu'une composante de leur activité. Les établissements de crédit peuvent être définis comme « des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle des opérations de banque [...]. Ils peuvent aussi effectuer des opérations connexes à leur activité [...]. » - *Code monétaire et financier*

On appelle « activité de banque » les activités suivantes :

- Réception des fonds du public
- Opérations de crédit
- Mise à disposition de la clientèle de moyens de paiement
- La gestion de moyens de paiement

En outre, les établissements de crédit peuvent effectuer des opérations connexes à leur activité de banque : des opérations de change, opérations sur or, argent ou pièces, conseil et assistance en gestion de patrimoine, placement, gestion, conseil, assistance , achat et vente de valeurs mobilières et de tout titre financier, entre autres. *Source : Code Monétaire et Financier – Legifrance.gouv.fr*

Dans le cadre de l'étude sur le « Crowdfunding », nous allons nous intéresser plus particulièrement aux banques ainsi qu'aux sociétés de crédit à la consommation, qui sont les principaux acteurs du financement de l'économie.

Comment fonctionne une banque ?

Avant toute chose, dans l'esprit du public, la banque est le lieu où l'on dépose son argent afin de le mettre en sécurité, de pouvoir disposer de moyens de paiement, d'avoir accès librement aux fonds à partir d'un distributeur bancaire ou encore le lieu où on peut emprunter de l'argent lorsqu'on a un projet à financer (exemple : devenir propriétaire, investir dans une entreprise etc..). Occasionnellement, la banque est un moyen de faire fructifier son argent sans risque ou bien sert d'intermédiaire et de conseiller pour placer son argent sur les marchés financiers. Cette idée globale est une idée très restreinte du fonctionnement d'une banque.

La banque a comme ressource les dépôts que ses clients effectuent sur les comptes qu'elle gère. Grâce aux fonds qu'elle aura à sa disposition, elle pourra se constituer une réserve pour faire face à ses décaissements divers (versement d'intérêts, transferts d'argent à une autre institution

bancaire, retraits, etc...). Si la banque manque de ressources, elle peut se financer sur le marché interbancaire auprès des autres banques (au taux Eonia ou Euribor).

La banque joue un rôle d'intermédiaire financiers notamment auprès des entreprises désireuses de lever des fonds importants : elle peut prêter une partie des fonds et accompagner l'entreprise dans sa démarche de levée de fonds (rédaction du prospectus auprès de l'AMF, recherche de particuliers ou professionnels souhaitant investir dans les produits financiers, centralisation des demandes et des fonds etc...).

Lorsque les banques prêtent de l'argent, elles vont appliquer un taux d'intérêt. Ce taux d'intérêt (ou TAEG) n'est pas le fruit du hasard, il va être appliqué en tenant compte de diverses limites auxquelles la banque doit faire face, notamment : les ratios prudentiels (Bâle I, II et III), le coût lié à l'acquisition de leurs ressources, les charges de gestion et enfin, la concurrence des autres banques. Les ratios prudentiels vont en partie permettre au « Crowdfunding de se développer, car ils contraignent la banque à surveiller de près les crédits qu'elle accorde. Nous verrons ce point par ailleurs.

Le revenu de la banque n'est pas le chiffre d'affaires, il se nomme le PNB (Produit Net bancaire). Il se compose généralement de trois types de revenus que sont : les marges d'intérêt (sur les crédits), les commissions (sur les opérations de service) et les plus-values, dividendes ou encore marges de négociation (en tant qu'intermédiaire financier).

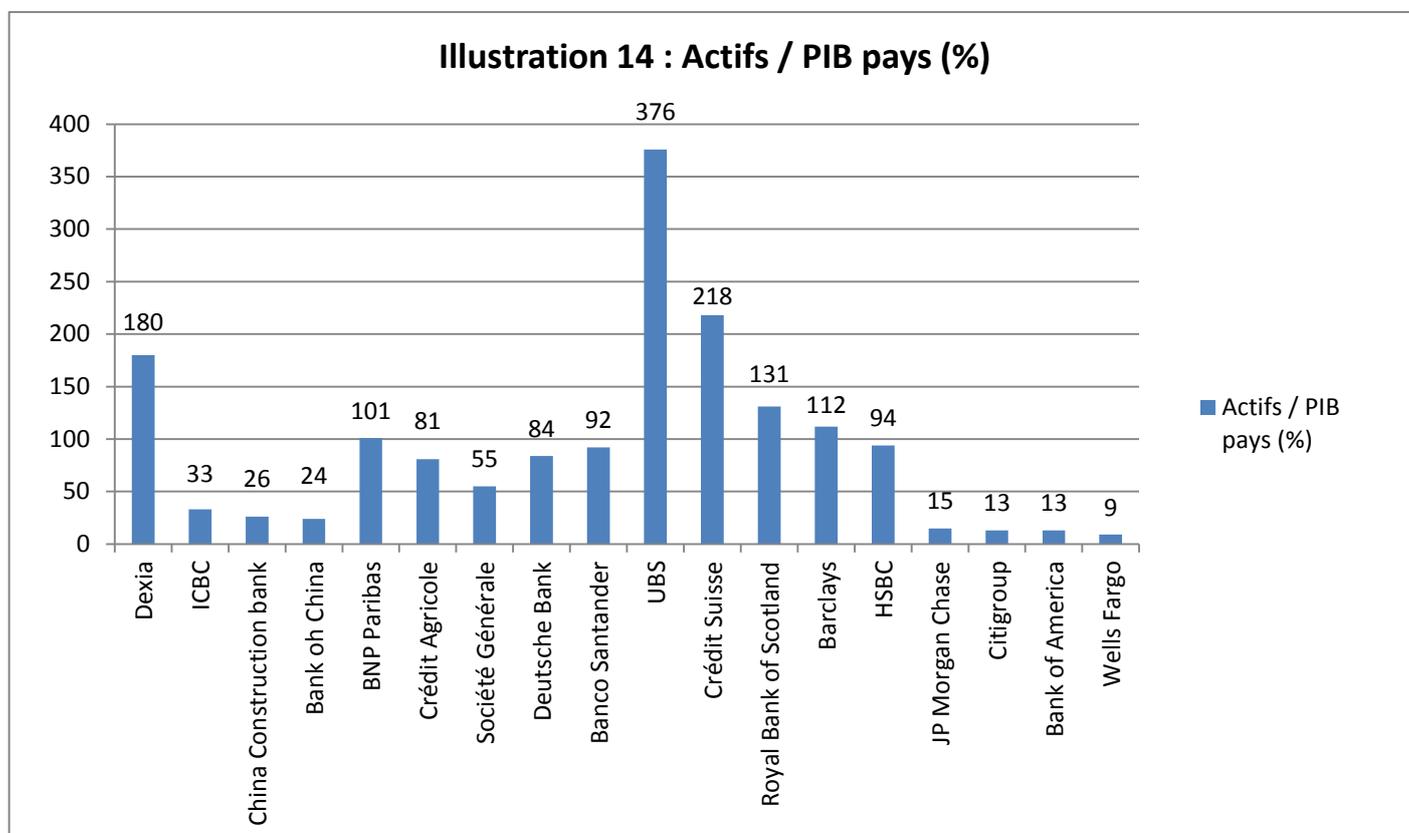
Quelques ordres de grandeur

Les banques sont considérées bien souvent comme « too big to fail », en d'autres termes, en raison de leur taille ainsi que des liens économiques et financiers dont elles disposent avec tous les acteurs de l'économie, il est inconcevable de laisser « mourir » une banque. Cela conduirait à de nombreuses faillites, autrement dit à une crise systémique. C'est pourquoi les gouvernements ainsi que le FMI (Fonds monétaire International) sont intervenus à de nombreuses reprises pour sauver les institutions financières de la banqueroute suite à la crise de 2008.

En effet, la quantité d'actifs gérée par les banques est astronomique. Dans certains cas, elles disposent de plus d'actifs que de grand pays. En 2012, la Banque Centrale Européenne évaluait à 33.900 milliards le total des actifs détenus par les banques de la zone Euro. Mais pour comparer ce montant, il faut le rapporter au PIB (Produit Intérieur Brut) de chaque pays. Par exemple, les banques commerciales françaises, en 2012, détenaient près de 8.500 milliards d'euros, plus de 4 fois le PIB de la France... Au Luxembourg, les banques détiennent un montant d'actifs jusqu'à 25 fois supérieur au PIB du pays.

Cette comparaison permet d'apporter un élément d'introduction au poids des banques dans le système d'aujourd'hui. Autrement dit, leur influence sur l'économie les rend incontournables, que ce soit pour les Etats, les entreprises mais aussi pour les ménages. Observons maintenant grâce au graphique suivant ce que pèsent les différentes banques dans leur économie.

Les données datent de 2010, mais la tendance n'a pas beaucoup évolué depuis. Il s'agit de chiffres résultant d'une étude menée par JP Morgan sur le montant des actifs détenus par les principales banques comparé au PIB de leurs pays respectifs.

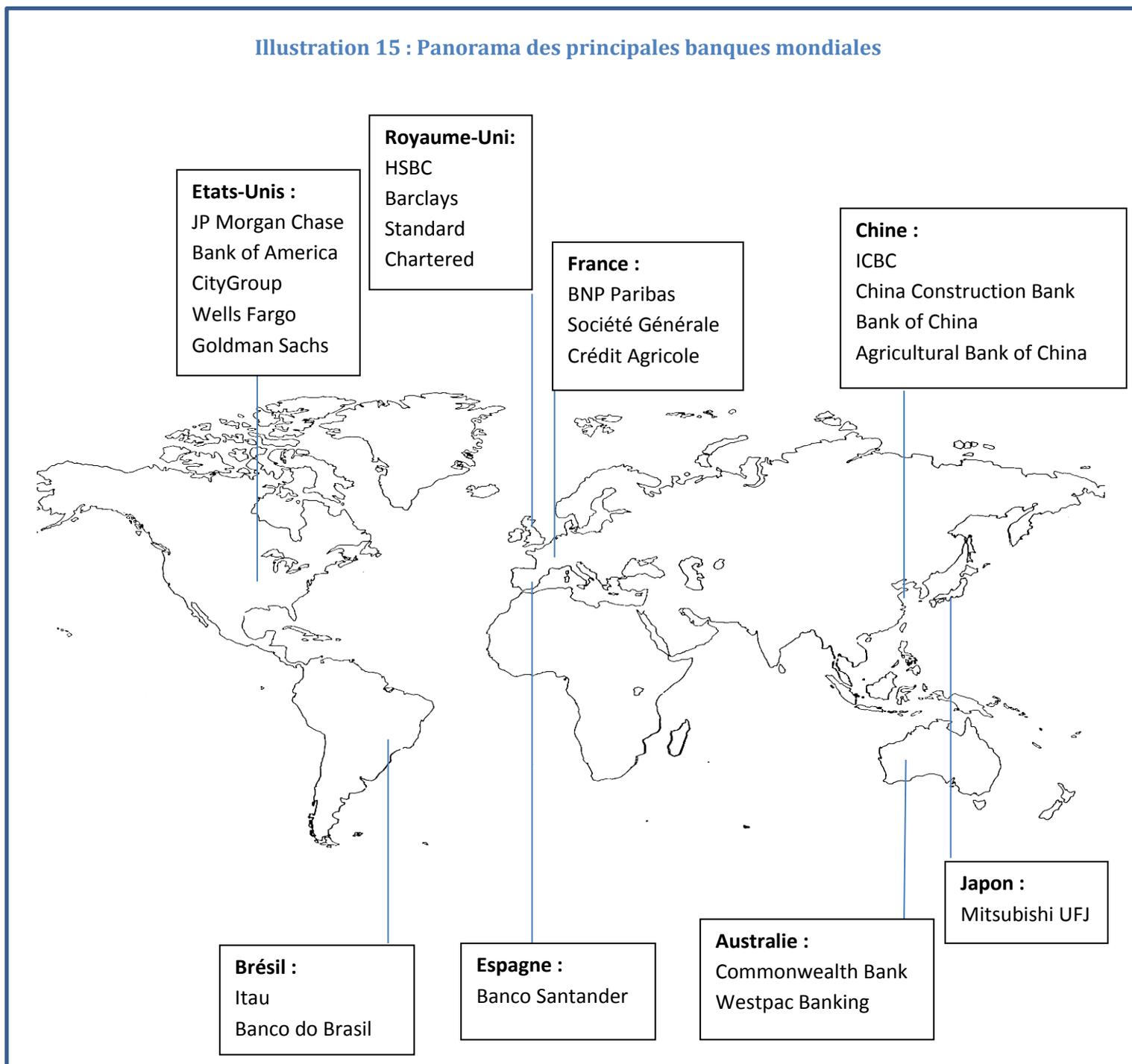


Une banque comme la BNP Paribas possédait en 2010 autant d'actifs que ce que la France produisait sur l'année entière. Le ratio est encore plus impressionnant lorsqu'on observe les données des banques suisses ou britanniques. Pour la banque Goldman Sachs, ce poids rend les banques européennes trop indispensables et l'expression « too big to fail » s'applique complètement. Pour la banque américaine, une diminution du montant de ces actifs ne leur permettrait pas cependant d'être compétitives au niveau mondial, c'est pourquoi cette position est amenée à se poursuivre. En comparaison la banque qui pèse le plus dans l'économie américaine est la banque JP Morgan Chase, et elle ne pèse « que » 15% du PIB des Etats-Unis en 2010.

Ces chiffres permettent de mettre en évidence à quel point la banque s'est inscrite comme un passage obligé pour tous les acteurs, qu'ils soient particuliers ou personnes morales, peu d'alternatives existent.

Même les sociétés de crédit à la consommation dont nous parlerons plus amplement par la suite, ne disposent pas de ce statut « d'incontournable ». La place du financement participatif au milieu de ces acteurs se jouera en fonction de leur capacité à attirer l'attention et détourner les ménages et les entreprises du schéma de financement traditionnel.

Illustration 15 : Panorama des principales banques mondiales



Il existe plusieurs classements pour déterminer quelle banque est la plus importante. Cependant, nous retiendrons le total d'actifs gérés ainsi que la capitalisation boursière comme critère de classification. La Chine et les Etats-Unis se distinguent avec les banques les plus importantes au monde, mais d'autres pays comme le Royaume-Uni, la France, le Brésil ou encore l'Australie possèdent également des banques capables de rivaliser avec l'hyperpuissance des deux grandes nations américaines et asiatiques.

2.1.2 Les autres investisseurs institutionnels

Les investisseurs institutionnels sont des « organismes collecteurs de l'épargne qui placent leurs fonds sur les marchés pour leur propre compte ou celui de leur clients. [...] La gestion de cette épargne peut être collective (SICAV, FCP). Cette dénomination regroupe sous le même vocable des institutions fort diverses (caisses de retraites, institut de prévoyance, compagnies d'assurances, mutuelles, associations, fondations...). – *Définition AF2I « Association française des investisseurs institutionnels ».*

Aujourd'hui ils jouent un rôle très important dans l'économie puisqu'ils regroupent une grande partie de l'épargne mondiale. Ainsi on les retrouve très souvent au capital de sociétés de tailles très importantes. On les appelle communément « zinzins ». Parmi eux on retrouve essentiellement des fonds de pension, des banques, des compagnies d'assurances et des organisations de placement collectif.

Ils détiennent principalement des valeurs mobilières et possèdent une influence sans équivalent en raison des nombreux fonds qu'ils gèrent. Selon les pays, le type d'actif qu'ils détiennent va varier : par exemple, aux Etats-Unis ces fonds détiennent massivement des actions alors qu'en Italie ou en Allemagne ils détiennent plutôt des obligations. La gestion de ces fonds est capitale puisqu'en général ce sont souvent les retraites de millions de personnes qui sont en jeu (fonds de pension).

Les fonds de pension sont très développés dans les pays où le système de cotisation pour les retraites est dit « par capitalisation », comme c'est le cas au Royaume-Uni ou aux Etats-Unis. Les compagnies d'assurance prennent de plus en plus de place au sein des investisseurs institutionnels, elles représentaient 1400 milliards d'euros gérés pour la France en 2007. Enfin les fonds de placement sont ceux qui ont connu la croissance la plus marquée ces dernières années, car beaucoup de particuliers ont préféré y déposer leurs fonds plutôt que de prendre des risques de façon individuelle.

Parmi les « zinzins », on distingue aussi les « hedge funds » qui sont des fonds qui représentent des placements alternatifs, souvent plus risqués et promettant une rentabilité plus élevée que les fonds de placement courants.

2.1.3 Les autres principaux financeurs

Les autres organismes de financement « traditionnels » se distinguent des autres car ils sont plus proches de la gestion de l'entreprise. Ces financeurs sont regroupés essentiellement sous le nom de « société de capital-investissement ».

Le capital-investissement se compose de différentes façons :

- Le capital risque
- Le capital développement
- Le capital-transmission
- Le capital retournement
- Le capital amorçage

Le capital-risque, aussi appelé « Venture Capital » consiste à prendre des participations au capital de sociétés non cotées (souvent en réunion avec plusieurs investisseurs), sans toutefois devenir majoritaire, pour accompagner la société lors de son développement. Les sociétés ciblées sont principalement des sociétés innovantes ou à fort potentiel de développement. En investissant, l'objectif de la société de capital-risque est de réaliser une substantielle plus-value lors de sa sortie du capital. En acceptant de participer au financement du développement de la société ou d'un produit, la société ou le fonds de capital-risque sait qu'il peut être confronté à l'échec, d'où le risque important. Certains accompagnent même la société jusqu'à son entrée en Bourse. Les Etats-Unis et l'Europe représentent près de 85% des investissements en capital-risque dans le monde.

Le capital-développement, à la différence du capital-risque, s'intéresse aux entreprises ayant une activité déjà stable, avec un historique plaidant en sa faveur. L'objectif des sociétés de capital-développement sera alors d'accompagner la société pour se développer. Cela peut passer par la conquête d'un nouveau marché, le développement d'un nouveau produit etc... Le risque pris est bien moindre que pour le capital-risque mais à moyen ou long terme, il peut contribuer à un développement important de la société. Les investisseurs espèrent une plus-value à la sortie du capital.

Le capital-transmission revêt une particularité puisque l'investisseur va engager des moyens, non pas pour financer une entreprise en développement ou souhaitant développer un nouveau produit, mais pour reprendre l'activité d'une entreprise déjà mature. Les actionnaires des sociétés visées sont souvent désireux de « quitter le navire » ou tout simplement sont des successeurs ne voulant pas reprendre l'activité familiale. En règle générale, le rachat de fait grâce à un effet de levier généré par LBO (Leverage Buy-Out) si l'acheteur est externe à l'entreprise ou LBI (Leverage Buy In) si l'acheteur est interne à l'entreprise. Les rendements générés par LBO ou LBI ont été très importants dans le passé. Même si certaines lois ont un peu atténué cet effet, il n'en reste pas moins un exercice très répandu parmi les investisseurs en capital transmission. De plus, il permet de pérenniser l'activité d'une entreprise déjà mature et employant généralement un certain nombre de personnes.

Le capital-retournement consiste en la reprise de sociétés en difficulté. Les investisseurs pensent souvent que la société a un gros potentiel inexploité ou bien qu'elle connaît un simple « passage à vide ». Investir dans ce type de société requiert une fine analyse du secteur et de l'activité en général et les vues sur la rentabilité se font souvent à moyen voire long terme selon la dégradation des comptes de la société en question. En cas de succès c'est une réelle bonne affaire que réaliserait l'investisseur en capital-retournement. Cependant, en cas d'échec, bien souvent, c'est le dépôt de bilan et donc la perte sèche de l'investissement initial. Au cours de ces dernières années, ce type d'investissement a connu un sensible essor, les effets de la crise favorisant son émergence. Il participe, à sa façon, à l'essor de l'économie et représente un espoir pour maintenir l'emploi même en cas de difficulté des entreprises.

Le capital-amorçage est composé d'investisseurs apportant des fonds aux très jeunes entreprises, voire avant même la création d'entreprise. Cela se formalise par le financement de toutes les démarches de création d'entreprise, les premiers frais (loyers, publicité, frais de structure, inventaire etc..). L'Etat lui-même peut être un investisseur en capital amorçage dans certains cas. Ces investisseurs misent sur une idée qui peut s'avérer porteuse ou bien sur le développement d'une activité dans un nouveau secteur géographique. Ce type de financement est celui qui se rapproche le plus du financement participatif, ou equity-crowdfunding.

Outre les sociétés de capital-investissement, on peut aussi retrouver des investisseurs particuliers, que l'on nomme communément « business angels ». Cette catégorie de personne, en plus d'un apport financier, va généralement apporter ses compétences professionnelles, son expertise et son réseau. Les Business Angels s'intéressent aux sociétés innovantes ayant un fort potentiel de développement. Le profil-type d'un Business Angel est difficile à établir mais on retrouve souvent soit un entrepreneur ayant vendu son entreprise qui souhaitent réinvestir, soit un cadre de l'entreprise existante, ou alors la réunion de membres d'une même famille (« Family office »). Le grand avantage pour l'entreprise est de disposer de l'appui de tout un réseau, car les Business Angels sont regroupés autour des réseaux « France Angels », et d'un appui technique intéressant.

L'Etat par le biais de la Banque Publique d'Investissement, accompagne également les projets innovants, cependant il faut remplir un certain nombre de critères pour pouvoir être éligible. Ce qui constitue tout de même un frein pour certaines entreprises, qui vont se tourner alors vers des investisseurs moins averses au risque.

2.2 « Crowdfunding » : menace ? Ou opportunité ?

Après avoir fait le tour de la majeure partie des financeurs de l'économie, nous allons nous tourner davantage dans la comparaison entre les activités de ces acteurs et celles du financement participatif. Comment l'entrée de ce nouveau système de financement dans le jeu du financement va-t-il influencer sur les modes opératoires des banques, sociétés de crédit et autres investisseurs en capital-investissement ? Peut-il concrètement marquer l'effondrement d'un pan entier du tissu économique mondial ?

2.2.1 La menace d'une fin de monopole

Le financement participatif permet à toute personne de pouvoir faire appel à la solidarité pour financer ses projets. Apparu depuis l'émergence et la montée en puissance d'Internet, il pourrait à l'avenir représenter un moyen privilégié de financement pour bon nombre de personnes sur la planète.

Comme toute nouveauté, il suscite des interrogations, notamment quant à la réaction des acteurs déjà en place dans le secteur. Le « Crowdfunding » est-il capable de venir effriter l'ultra-dominance des géants bancaires ou encore de venir contester le leadership des sociétés de crédit à la consommation ? Les investisseurs traditionnels tremblent-ils à l'idée de voir émerger des lois visant à favoriser l'expansion du financement participatif ?

Mais pourquoi se poser ces questions lorsqu'on parle de mastodontes en termes de taille, de puissance financière et de réseaux influents ? Parce que le financement participatif a pour principal atout de jouer sur l'effet « solidarité » et « accessibilité » de son action.

Premièrement, au travers de la création de plateformes généralistes, le don se démocratise. Les gens peuvent donner leur argent différemment, plutôt que de le confier directement à des associations, dont certains ont connu des scandales retentissants ces dix dernières années. Proposer un projet via une plateforme de don permet de multiplier le nombre d'actions possibles. De plus, il n'est pas nécessaire de créer une structure légale visant à encadrer une cause en particulier, comme une association avec toutes les contraintes en termes de gestion et de transparence que l'on connaît. L'importance de la gestion dans ce type de structure finit par faire oublier l'essentiel notamment l'objet de sa constitution : réaliser des projets à buts non lucratifs. Le crowdfunding fait la part belle aux projets éphémères. Dans le monde d'aujourd'hui où tout va très vite et chacun peut « faire le buzz » (attirer l'intérêt et l'engouement général d'une quantité énorme de personnes autour d'un événement, d'une action, qui a pour finalité de n'être qu'éphémère), les individus se dirigent naturellement vers les projets qui leur tiennent à cœur, créant plusieurs effets de masse aboutissant au financement de projets différents. Cela peut conduire à des « sur-financement » de projets (récemment, un jeune homme souhaitant développer un projet de « glacière multifonctions » a posté sur la plateforme « Kickstarter » une demande de 50.000 dollars de financement. Le résultat : plus de 10 millions de dollars obtenus en peu de temps). Son projet est devenu si fameux que de nombreux sites Internet ont repris son idée, créant de fait un effet « boule de neige » autour de son cas. Nul doute que prochainement son produit devrait connaître le même succès, commercialement

cette fois. Par une simple demande de don, le jeune homme va certainement obtenir l'appui de nombreux business angels ou capital risqueurs pour l'aider à solidifier son projet et en faire une bonne affaire commerciale. Ce type de miracle n'est pas rare dans la jeune existence du crowdfunding, c'est ce qui fait que le secteur semble extrêmement porteur.

Le simple fait de se sentir « utile » redonne de la confiance aux gens. Cette dernière avait été mise à mal ces dernières années en raison des différentes crises et du climat morose qui secouait le monde entier (guerres, bulle immobilière, crise des subprimes, chômage etc...). Plutôt que d'adhérer à une ou plusieurs associations, chacun va pouvoir financer un projet ou une mission qui lui tient à cœur. Autrement dit, plus de contraintes liées à l'adhérence à une association, qui peuvent être parfois lourdes selon les cas. Le crowdfunding, sans aucun doute, va remplacer une grande partie de l'activité traditionnelle associative, notamment celle des « grandes associations », véritables hyperstructures. Leur salut peut venir du crédit d'impôt associé à leur statut d'association d'utilité publique, mais toutes les associations ne peuvent pas se vanter de bénéficier d'un tel avantage fiscal à accorder à ses donateurs.

Deuxièmement, le cas des prêts entre particuliers. Auparavant, celui-ci était permis, mais se faisait de façon plutôt informelle, et ne devait pas conduire à un prélèvement d'intérêts. En quelque sorte, le prêt était un véritable prêt, et non pas un placement d'argent. Des pays comme la France et les Etats-Unis disposent désormais des lois permettant, sous certaines conditions certes, aux plateformes de financement participatif de devenir l'intermédiaire entre des particuliers ou des entreprises en besoin d'argent et des particuliers ou des entreprises disposant d'excédent de trésorerie ou d'une épargne consistante. C'est un coup très fort porté aux secteurs bancaires et du crédit. Coup d'épée dans l'eau ? Pas si sûr, puisqu'une grande partie des prêts accordés par les banques le sont auprès des particuliers, clients et dépositaires de fonds sur leurs propres comptes. Qu'en sera-t-il désormais si une partie de cette clientèle décide non seulement de recourir au crédit via les plateformes de prêts, mais aussi, préférer placer son argent dans des placements plus rémunérateurs et servant l'intérêt général ? C'est une perte sèche nette potentielle pour les banques ! L'une des ressources essentielle des banques est le dépôt à vue, soit l'argent déposé par ses clients sur des comptes bancaires. Mais les taux actuels ne sont pas vraiment favorables au versement d'intérêts élevés (Taux du livret A : 1% depuis le 1^{er} aout 2014, taux du livret jeune : entre 2% et 3.25% net d'impôts et de prélèvements sociaux). Prêter au travers du financement participatif est un bon moyen de faire fructifier son épargne différemment et avec de meilleurs retours sur investissement.

Autre argument en faveur du financement participatif et pas des moindres : la confiance envers les structures. En retenant arbitrairement le côté positif du système, le financement participatif jouit d'une très bonne réputation pour diverses raisons :

- ✓ Le prêt s'effectue directement sur la plateforme et sert à financer les projets de personnes auquel le prêteur s'identifie (déménagement, besoin en trésorerie, travaux dans la maison, achat d'une voiture), c'est un vrai plus pour les plateformes qui intègrent ainsi un aspect plus « social » et solidaire dans son approche du financement par prêt. Dans les divers témoignages que j'ai pu observer dans mon étude, celui-ci est très représentatif du sentiment général : « les gens veulent donner du sens à leur argent ».

- ✓ Les frais prélevés et les commissions sont transparents : l'investisseur sait par avance combien il va toucher chaque mois. De plus, il n'est pas noyé dans la masse d'information.
- ✓ L'accès au financement est très facile et peut s'effectuer pour de petits montants à des taux très largement inférieurs aux taux habituellement rencontrés auprès des sociétés de crédit à la consommation classiques.
- ✓ Qui sait où va son argent placé à la banque ? Hormis les initiés qui ont une idée plus ou moins précise de l'utilisation qu'il sera fait de leurs fonds, personne n'est en mesure de décrire avec certitude l'usage qu'il sera fait de son argent une fois déposé à la banque.
- ✓ L'argent « ne dort pas sur un compte ».

La plateforme de « Crowdfunding » de prêt française, Prêt d'Union, estime qu'en 2012, près d'un milliard d'euros de demande de prêt ont été soumises à la plateforme. Après seulement quelques années d'existence et avant les réformes encourageant le développement du financement participatif, ce montant est tout de même conséquent.

Côté banque, un rapport de la commission européenne de 2009 mettait en avant les choses suivantes (extraits choisis) :

« [...] la manière dont les banques informent et conseillent leurs clients pose de nombreux problèmes. Il s'agit notamment des informations qui, souvent, sont difficiles à comprendre, de tarifications bancaires opaques, de difficultés quant aux conseils prodigués et de faibles niveaux de changement de banque ». – Commission Européenne

« Pour 66% des banques étudiées, les tarifs étaient tellement peu clairs que les experts chargés d'établir le rapport ont dû recueillir des explications supplémentaires auprès des banques afin d'établir les coûts réels des comptes ». - Commission Européenne

«[...] Second grief : le manque de transparence, qui rend la recherche d'informations difficile en obligeant dans 50% des cas à se déplacer à l'agence. Enfin, troisième grief : les conflits d'intérêts entre ceux du client et ceux du chargé de clientèle qui perçoit des commissions et des primes selon les ventes réalisées. »

Le rapport est très dur avec les banques en termes de relation client et de transparence des prix. C'est en partie ce qui fait que de plus en plus de gens seraient favorables à l'émergence d'une alternative au système classique.

En plus de cela, les diverses réglementations (Bâle I, II et III) n'aident pas les banques à prendre des risques et à prêter davantage : elles paient évidemment leurs excès sur les marchés financiers, mais se privent peut-être de sa manne financière habituelle pour l'avenir. Un des effets négatifs est la difficulté à obtenir un crédit pour financer son logement, qui rend l'accès à la propriété de plus en plus complexe. Pour le moment, le financement participatif n'a pas encore solutionné ce problème, mais qui sait, au rythme où de nouvelles idées naissent et où la diversité des projets à

financer s'accroît, si un jour les plateformes de « Crowdfunding » ne vont pas proposer de prêter pour aider à l'achat d'un appartement ou d'un bien immobilier ?

Les entreprises ne sont pas mieux loties puisque depuis quelques années, les conditions d'octroi de crédit se sont considérablement durcies. Le cabinet KPMG parle de 76% des PME touchées par ce durcissement. Combiné à des frais bancaires de plus en plus élevés, un nombre important de garanties et de cautionnement, c'est un véritable parcours du combattant pour les entreprises les moins solides financièrement ou qui n'ont pas une taille critique.

Selon le cabinet KPMG toujours, les entreprises dénoncent l'attitude des banques envers eux, beaucoup se sentant mal conseillés ou de simples contributeurs ne recevant pas de retour de confiance de la part des banques.

Dans ce contexte, le financement participatif peut apparaître comme une solution partielle à ces problèmes de financement et de manque de confiance. Si le projet est viable, alors il aura toutes ses chances d'être approuvé par la plateforme qui soumettra alors au public le projet, permettant ainsi son financement. Les taux peuvent parfois atteindre des seuils importants mais cela peut constituer un moindre mal pour l'entreprise si le besoin est urgent et pour éviter toute ouverture de capital.

Troisièmement, les plateformes d'investissement en capital, offrent une opportunité pour de nombreux particuliers de « jouer à l'investisseur » mais surtout d'accéder au financement direct d'entreprises ou de projets en intégrant son processus de gestion.

Pour le moment, ce type de plateformes est encore en retrait par rapport à ses deux grandes sœurs que sont la plateforme de don et de prêt, mais son potentiel est tout aussi grand. Les premiers commentaires qui ressortent de la part d'investisseurs ou même de « Business Angels » utilisateurs de plateformes d'« Equity-crowdfunding » font part d'une extrême facilité dans le processus et de réels espoirs de rentabilité. Beaucoup valorisent également le fait d'investir dans des entreprises « locales » : tout comme le prêt, l'investisseur apprécie le fait de « mettre un nom et un visage » sur le projet qu'il finance.

Il est difficile de se prononcer sur le cas des plateformes de « Crowdfunding ». Beaucoup d'experts s'accordent sur le fait qu'à terme, ce modèle sera l'un des plus profitables. Pour le moment, parmi les financeurs traditionnels, les seuls vrais concurrents du « Crowdfunding » seraient les domaines du capital d'amorçage et du capital de retournement. La facilité d'accès aux projets via les plateformes d'« Equity-crowdfunding » laisse penser que prochainement le marché du capital d'amorçage se fera absorber par le modèle du financement participatif. Le capital de retournement peut aussi être touché selon les montants en jeu.

Après avoir étudié les effets potentiels de l'émergence du financement participatif sur les banques et certains types d'investisseur, nous allons traiter du cas des sociétés de crédit, et plus particulièrement, du crédit à la consommation.

Le crédit à la consommation peut se définir de la façon suivante : « Crédit accordé par un établissement de crédit à un particulier pour des besoins non professionnels [et] qui n'est pas considéré comme un prêt immobilier ». Certains établissements de crédit accordent exclusivement

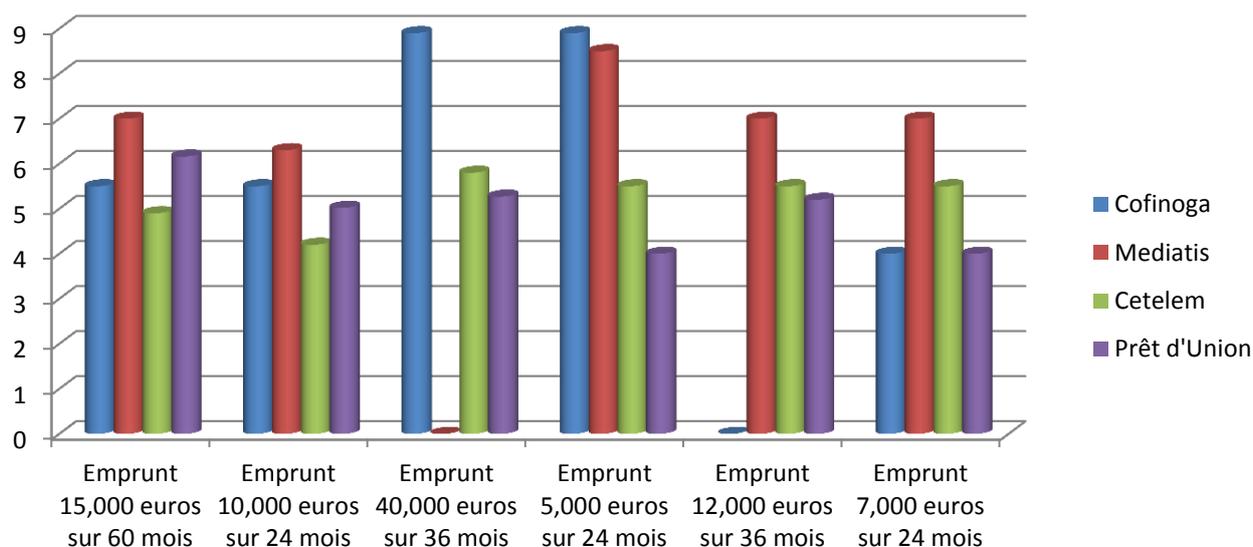
ce type de crédit. En France, nous pouvons citer des sociétés financières comme Médiatis, Cofinoga ou encore Cetelem.

Pour les besoins de l'étude, j'ai décidé d'effectuer trois simulations différentes sur les sites Internet de chacun des trois acteurs cités précédemment, ainsi que sur la plateforme Prêt d'Union, proposant des prêts entre particuliers.

Les trois projets retenus sont :

- Achat d'un véhicule d'occasion : emprunt de 15.000 euros sur 60 mois et emprunt de 10.000 euros sur 24 mois.
- Besoin de trésorerie : emprunt de 40.000 euros sur 36 mois et emprunt de 5.000 euros sur 24 mois
- Vacances/Voyage : emprunt de 12.000 euros sur 36 mois et emprunt de 7.000 euros sur 24 mois.

Illustration 16 : Taux d'intérêt pratiqués par les principales sociétés de crédit à la consommation selon le type de dépense associé (TAEG en%)



Sur ce graphique, on peut noter à quel point la plateforme de financement participative est compétitive face à ses principaux concurrents. Seul le prêt à long terme pour l'achat d'un véhicule d'occasion la place dans une position d'outsider vis-à-vis de deux de ses concurrents. Au niveau de l'offre, Prêt d'Union est capable de proposer des possibilités que d'autres sociétés de crédit ne propose pas, à savoir Le prêt de 40.000 euros pour couvrir des besoins en trésorerie (Médiatis) ou encore le prêt de 12.000 euros pour des dépenses de loisirs et de vacances (Cofinoga). En revanche, globalement, l'offre de Prêt d'Union est moins flexible que celle de ses concurrents sur certaines dépenses, tant au niveau de la durée du prêt que sur le niveau de prêt. Ceci est certainement dû au fait que le concept est nouveau et souhaite se préserver du risque en se basant sur une offre solide et maîtrisée.

La même tendance s'opère aux Etats-Unis avec la plateforme Lending Club, qui prête en moyenne à un taux de 14.7% alors que le taux moyen est de 20.7% par les canaux habituels d'accès au crédit.

De plus, les sociétés de crédit classiques sont souvent pointées du doigt par les associations de consommateurs qui les accusent de « tromper » le client sur leur offre, et même de mal le conseiller, ce qui pousserait, à terme, au recours au « credit revolving », beaucoup plus dangereux pour le consommateur car les taux d'intérêts sont trop élevés, et incite à la surconsommation, provoquant un surendettement important. Le crédit à la consommation classique voit le ciel de son modèle économique s'assombrir.

2.2.2 Une possible cohabitation... Voire une alliance

Les analyses portées dans le paragraphe précédent doivent cependant être nuancées, puisque certes, l'apparition de nouveaux acteurs dans le schéma de financement, peut, sous certaines formes, faire vaciller certains organes du système. Cependant, en se penchant de plus près sur le sujet, il est possible de trouver en l'émergence du financement participatif un moyen de développement intéressant, voire même une opportunité réelle de « faire du business ».

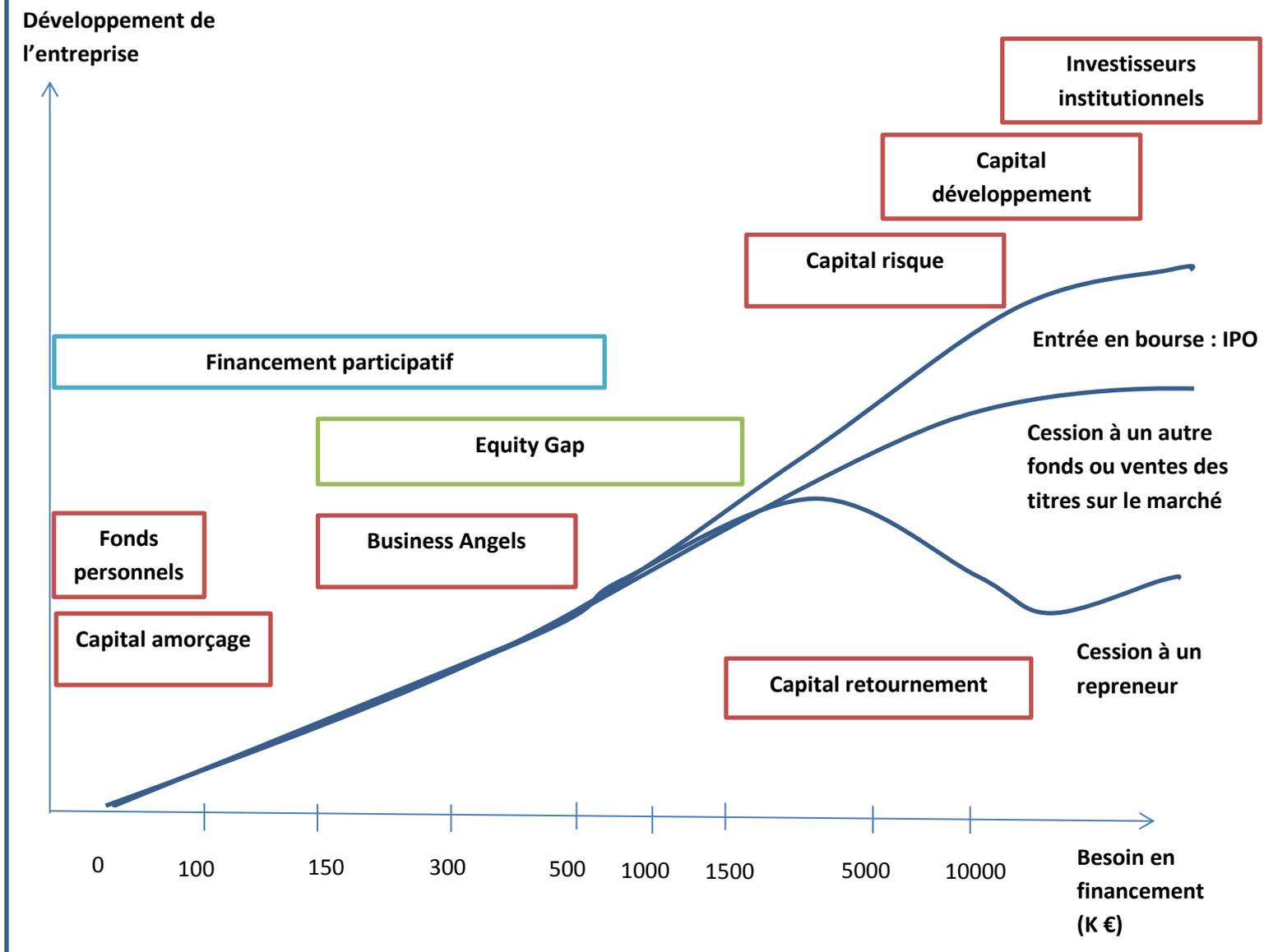
Une cohabitation qui ne dérange personne

Le financement participatif, parce qu'il fait appel à la collectivité, ne se base pas sur le même modèle économique que celui d'autres financeurs classiques. Les fonds passent rapidement d'une partie à l'autre de la chaîne et le seul intermédiaire est la plateforme, qui se rémunère selon une tarification simple et compréhensible pour tous. Chez les autres financeurs, soit la chaîne est très complexe (banques : beaucoup d'opacité entre l'opération de dépôt de fonds par le client et l'opération d'octroi du crédit) soit elle est unilatérale (un ou plusieurs investisseurs amènent une somme d'argent conséquente ou, si c'est une société de crédit, les conditions tarifaires sont assez imprécises). De plus, la loi qui entre en vigueur à partir du 1^{er} octobre 2014 favorise certes le développement du financement participatif mais elle cantonne tout de même son rôle à un rôle de gestion de petites quantités d'argent. De leur côté, les banques sont, quoi qu'il arrive, limitées en raison des contraintes légales imposées par Bâle I, II et III. Elles ont plutôt tendances, ces dernières années, à prêter aux entreprises de taille importante, ou présentant de bonnes garanties financières, et aux particuliers présentant également de solides garanties patrimoniales ou en termes de revenus. Grâce à un risque unitaire faible, lié à l'agrégat d'une quantité nombreuse de prêteurs ou d'investisseurs, qui supportent de cette façon tous ensemble le risque global, le créneau du « petit crédit » semble plutôt se diriger dans les bras du « Crowdfunding. Ce serait donc un complément idéal aux banques, tant dans l'exercice du prêt aux particuliers que celui du prêt aux entreprises.

En France, il existe ce qu'on appelle communément un « equity gap » ou « vallée de la mort » : il s'agit du besoin de financement pour un montant compris entre 150.000 et 1.500.000 d'euros. Ce montant se situe entre le capital d'amorçage (plutôt discret) et le montant investi par les sociétés de capital-risque.

Pour représenter cet écart, voici un schéma qui permet de resituer les différents acteurs de l'investissement selon leurs créneaux d'investissement :

Illustration 17 : Schéma de développement et de besoin en financement des jeunes entreprises



Comme nous pouvons l'observer sur le schéma ci-dessus, le financement participatif occuperait une place importante dans le processus de financement des entreprises en développement. Il couvrirait à la fois le financement par les fonds personnels, le capital amorceage et le financement des « Business angels ». Cependant nous verrons qu'il y a de la place pour tout le monde et que les activités du « Crowdfunding » et celles des « Business Angels » sont parfaitement complémentaires. Quant aux autres modes de financement, ils paraissent intouchables, les montants en jeu étant bien trop importants (plus de 5 millions d'euros en moyenne pour le capital-risque). Le

financement participatif par entrée au capital d'entreprise est possible jusqu'à 1 million d'euros. Au-delà de ce montant un prospectus devra être rédigé auprès de l'AMF.

Ceci illustre parfaitement le cas français, mais qu'en est-il au niveau international ? Beaucoup d'autres pays disposent de lois plus souples concernant l'investissement. Les Etats-Unis sont le pays où le capital-risque est de loin le plus développé. Les positions du gouvernement américain semblent diriger le financement participatif de capital vers le même segment qu'en France. En revanche, en Italie et en Allemagne, les secteurs bancaires et financiers n'ont pas à se méfier puisque la loi est très restrictive sur le financement participatif, tant sur les prêts que sur l'investissement en capital. La France, le Royaume-Uni et les Etats-Unis semblent les seuls pour le moment à ouvrir la porte aux nouveaux acteurs du financement des jeunes entreprises. Nous pouvons inclure les Pays-Bas dans le lot.

Une nouvelle source de revenu potentielle

Mieux que cohabiter, il s'avère que les deux systèmes pourraient en fait être tout à fait complémentaires.

Les banques ont déjà initié le processus en se rapprochant de certaines plateformes de financement participatif : on peut citer l'exemple de BNP Paribas qui a déjà positionner ses pions sur l'échiquier du « Crowdfunding » en établissant des partenariats avec Ulule (don) ou encore Wiseed (« Crowdinvesting »), mais aussi du Crédit Mutuel Arkéa et son soutien apporté à la plateforme Prêt d'Union (prêt entre particuliers). En opérant de la sorte, les banques souhaitent certainement connaître davantage leur modèle de fonctionnement, dans le but à court terme de copier, voire d'adapter son offre en fonction de celle du financement participatif.

S'associer à une plateforme de financement participatif est un moyen de faire de la communication auprès de ses clients, le but étant de se détacher de l'image « d'ogre » qui la poursuit malgré elle depuis les crises récentes. En soutenant des projets innovants et en offrant son aval aux plateformes sur le financement de projets par le peuple, l'image de la banque semblera se moderniser auprès de l'opinion générale. Mais cela revêt aussi certains avantages mutuels car être associé à un établissement de crédit rassure les investisseurs, surtout les adultes. L'investisseur averse au risque se sentira d'autant plus protégé qu'une banque sert de caution à la plateforme sur laquelle il investit son argent.

Enfin, le mouvement de fonds entre les parties est une aubaine pour les banques, notamment au travers des diverses commissions que peut entraîner la multitude de paiements effectués par les contributeurs. Et puis au final, les plateformes déposeront leurs fonds probablement chez un établissement de crédit, certainement chez le partenaire bancaire associé au projet. Par l'effet de vase communicant, les fonds qui ne seront pas déposés sur les comptes des banques devront finalement se retrouver sur le compte d'autres personnes qui peuvent choisir de déposer ces fonds. Seule la volatilité liée aux mouvements rapides des fonds de compte à compte peut créer de l'incertitude quant au minimum de dépôt dont les banques doivent disposer.

Les banques font face à un enjeu important : elles devront montrer leur capacité à évoluer à la fois sur leur rapport au risque mais aussi sur leur positionnement. Laisser le risque « à la foule »

est une option qui pourrait les intéresser, on peut imaginer que peu à peu les banques vont créer elles-mêmes leur plateforme de financement participatif, entre clients de la banque. Double source de revenu (sur et hors plateforme) et conservation des fonds dans les comptes. De plus, cela pourrait limiter la fuite des jeunes, toujours favorables au changement, tout en se positionnant sur des projets émergents. Outre des synergies, les banques pourraient aussi tirer parti de l'introduction du financement participatif dans l'économie.

Dans le domaine des investisseurs traditionnels, les « Business Angels » sont parmi ceux qui se rapprochent le plus du segment visé par le « Crowdfunding ». Cependant, après des craintes initiales observées lors des premières assises du financement participatif, des accords ont été trouvés, et il s'avère même que des synergies se créent entre les deux acteurs. Pourquoi ? Parce que les Business Angels sont à la recherche de projets potentiellement rentables. Or, un projet plébiscité par un financement massif sur une plateforme a de fortes chances de connaître le même succès sur la partie commerciale. Les Business Angels vont souvent, après un ou deux tours de table, reprendre l'initiative en rachetant les participations des premiers investisseurs. Tout le monde est content : le porteur de projet voit son projet financé, les investisseurs initiaux qui décident de vendre leur participation réalisent d'emblée une plus-value, les Business Angels récupèrent un projet porteur, plébiscité par la foule, et la plateforme récupère sa commission. De plus, son association avec des Business Angels lui garantit l'apport de conseils d'une grande importance lors du suivi post-financement. Cet accompagnement supplémentaire est un bon argument pour attirer les porteurs de projet potentiels et rassurer les investisseurs.

2.2.3 Le « Crowdfunding » ne représente pas une menace

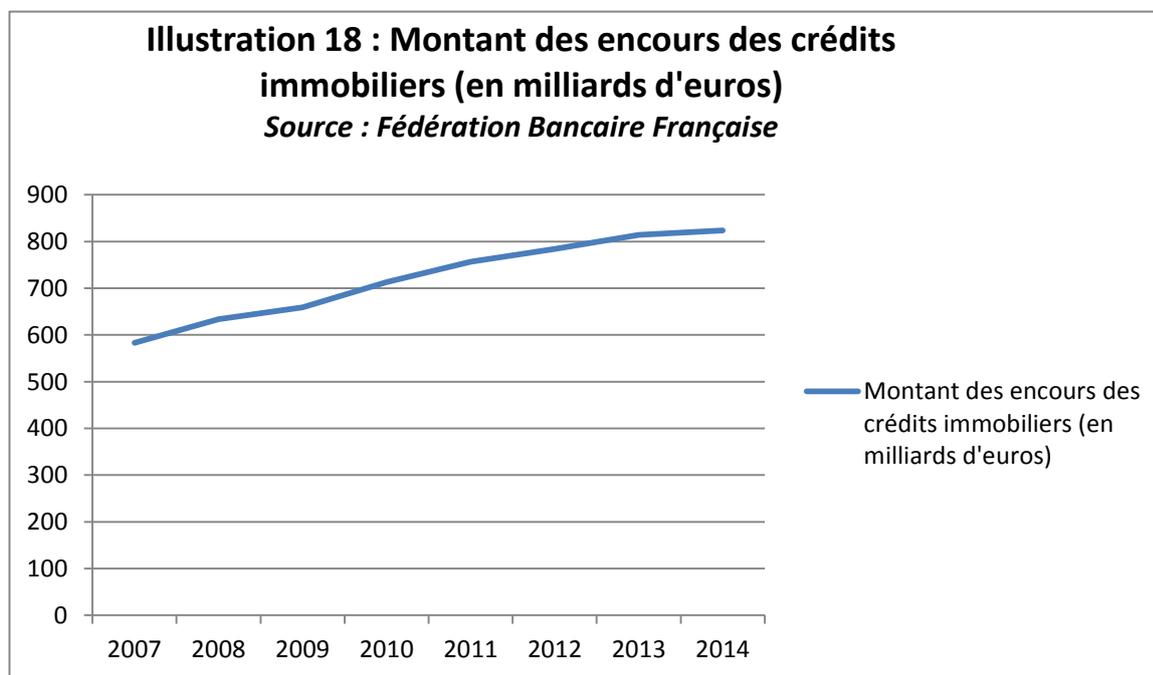
En prenant du recul sur l'étude du financement participatif et son impact sur les acteurs déjà existants, je me suis aperçu que, à l'arrivée, ce nouveau modèle est une réponse à un besoin existant. Ce qui signifie que sa position sur le marché sera une position nouvelle, ou peu occupée.

Outre les effets de synergie que nous avons détaillés dans la partie précédente, et la cohabitation probable entre les différents acteurs, beaucoup de données plaident en la faveur des financeurs traditionnels.

Selon le Département de la recherche de l'OICV-OISCO, le financement en fonds propres par les plateformes d'« Equity-crowdfunding » dans le monde était de 625 millions de dollars en 2013. En comparaison, le montant global investi au travers du « Venture Capital » (Capital risque) était de 3.2 milliards de dollars en Europe en 2012 et de 29.4 milliards de dollars aux Etats-Unis en 2013. Certes le financement participatif n'a pas vocation à court et moyen terme de venir perturber le fonctionnement des sociétés de capital- mais il est important de noter tout de même l'écart qu'il existe entre les deux formes de financement.

Toujours selon le département de la recherche de l'OICV-OISCO, le montant total des prêts accordés au secteur non financier via les plateformes de « Crowdfunding » constitue environ 0.01% du total des prêts du même type dans le monde. Il reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour remonter cette pente-là.

Au niveau français :



S'il y a bien un secteur qui se distingue c'est le secteur de l'immobilier : les établissements bancaires ont quasiment la mainmise sur leur financement. Le montant des encours liés aux crédits immobiliers n'a pas cessé d'augmenter depuis les années 2007, pour s'établir à 824 milliards d'euros en juillet 2014, soit une progression de 3.2% par rapport à 2013.

Au total, au mois de juin 2014, le montant des encours de crédits aux particuliers était de 1001 milliards d'euros. Bien loin des 47 millions de prêts réalisés par les plateformes françaises en 2013. De même, les encours de crédits à la consommation s'élevaient à 145 milliards d'euros selon la Banque de France, en juin 2014. Le taux moyen des crédits nouveaux étant de 5.52%. Une plateforme comme Prêt d'Union a encore beaucoup de retard sur les acteurs déjà en place dans ce domaine.

Environ 26.6% des ménages détenaient un crédit à la consommation en 2013. Certes ce taux est le plus bas depuis 1989, mais on ne sait même pas si autant de personnes connaissent le financement participatif... De la même façon, près d'un ménage sur deux en France avait au moins un crédit en 2013, et 31% un crédit immobilier.

Un autre chiffre : depuis 2009, les banques accordent chaque mois plus de 15 milliards d'euros de crédits aux entreprises, ce qui les place bien au-delà du financement participatif.

En plus du poids des acteurs traditionnels dans le financement des besoins des ménages et des entreprises, c'est leur capacité à générer une confiance sur leur solidité financière. La grande majorité des gens auront plus confiance envers une banque ou une société de crédit qu'envers une

plateforme. Un gros travail de communication doit être opéré par les acteurs du « Crowdfunding », la valeur essentielle de leur modèle étant la confiance, ils doivent s'attacher tout particulièrement à préserver une bonne image et une bonne réputation auprès de la population, sinon, ce pourrait être la fin avortée d'un modèle pourtant très prometteur. En ce sens, les structures de financement classiques disposent d'une avance considérable qui nécessitera de nombreuses années, voire des dizaines d'années d'efforts avant d'être comblée.

2.3 L'intégration du « Crowdfunding » dans le paysage économique futur.

2.3.1 Le développement du « Crowdfunding » dans les pays en voie de développement

L'une des composantes de l'impact du financement participatif dans la future économie mondiale sera sa capacité à se développer au sein des pays en voie de développement.

Pour que le « Crowdfunding » puisse s'implanter dans un pays, il faut un certain nombre de facteurs qui favorisent son développement tout en assurant sa stabilité.

Le premier est la confiance : dans les pays développés où le financement participatif a réussi à s'implanter, c'est le climat de confiance générale qui a primé. On parle de confiance quand les moyens mis à disposition de la population sont universels. En premier lieu, on retrouve le cadre légal qui favorise la transparence, la vitesse et l'accès au financement sur les marchés se situant sur les stades les moins avancés des projets. Ensuite, l'importance de la pénétration du marché par Internet et les réseaux sociaux qui développent l'esprit collaboratif, de partage. Puis un marché Internet pouvant faciliter la formation de capital sur des places régulées tout en favorisant l'éducation et la formation des investisseurs. Enfin, avoir un réseau global qui s'articule autour du monde entrepreneurial, fonctionnant autour d'universités, de capital-investissement, de mise en relation rapide et efficace des acteurs permettant de créer des synergies positives.

Le deuxième facteur concerne les gouvernements, organisations non gouvernementales et le secteur privé :

- Economique : Permettre l'inscription des plateformes en leur offrant un accès facilité à l'offre publique de capitaux, fédérer autour du crowdfunding en renvoyant des messages culturels et/ou patriotiques, créer un vrai réseau regroupant les acteurs principaux du financement participatif.
- Social : Communiquer sur et en dehors d'Internet par le biais d'experts, de bloggeurs reconnus, ou de personnes influentes au niveau local. L'organisation d'événements faisant intervenir les médias est un passage nécessaire pour « briser la glace » auprès de la population. Mettre en avant les réussites, et les avantages liés au financement participatif.
- Technologie : Tirer les leçons de réussite des pays développés, lorsque celles-ci sont appropriées, créer un label, permettre les transactions financières via Internet.

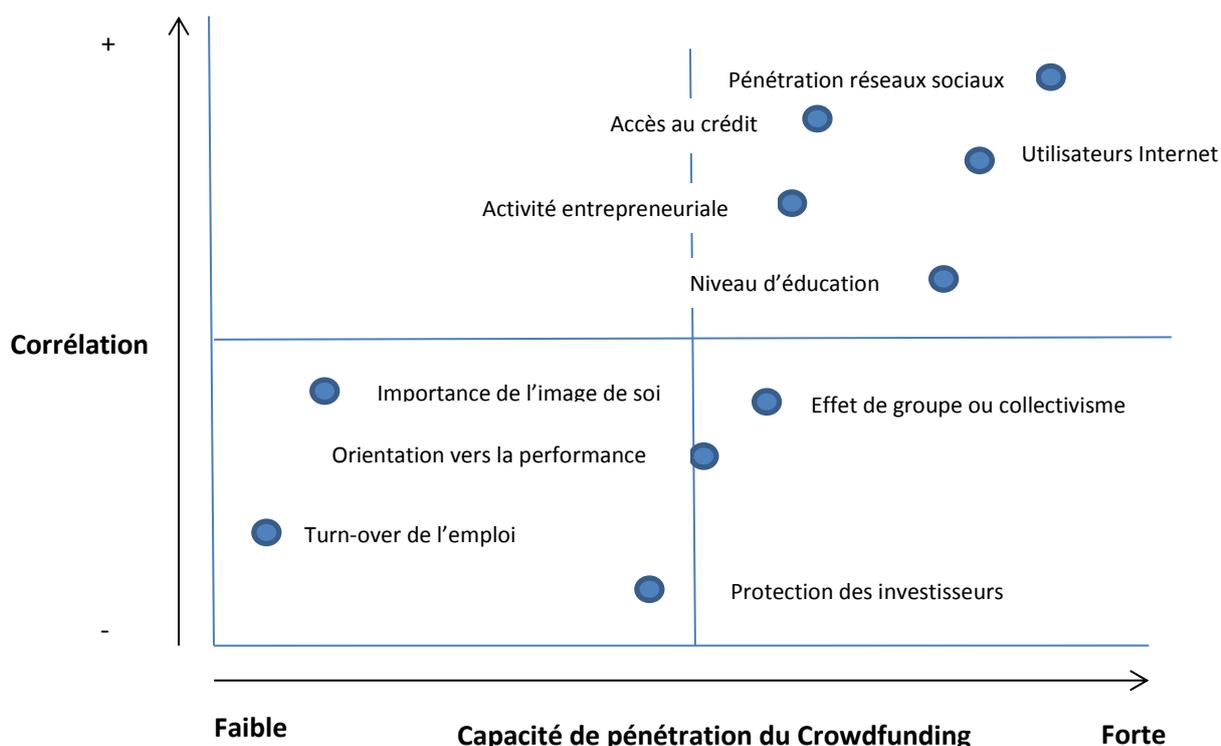
- Culture : Développer des réseaux d'incubateurs, d'accélérateurs et d'espace de travail structurés pour l'innovation dans le financement. Eduquer sur le financement participatif et inclure toutes les catégories de population (homme/femmes).

La Banque Mondiale a émis un questionnaire (voir annexes) qui permet de statuer sur le potentiel du financement participatif selon certains critères spécifiques à chaque pays. Parmi ces critères on retrouve notamment : le degré de pénétration des smartphones, la vitesse de circulation d'Internet, le niveau d'éducation moyen, la sensibilité auprès des médias et réseaux sociaux, la mise à disposition de moyens de paiement électroniques et au travers d'Internet par les banques.

Il est important également de prendre en considération le regard sur l'entrepreneuriat, le degré d'aversion au risque et l'effet communautaire : les gens sont-ils sensibles aux effets de groupe ? Comment perçoivent-ils le risque ? La confiance envers les autorités politiques est un élément très important puisqu'elle va générer un effet de levier ou de massue. Les moyens d'accès traditionnels au capital ou encore la complexité de l'accès au capital peuvent être un frein ou au contraire une rampe de lancement importante pour le financement participatif.

Le graphique suivant met en évidence l'importance des facteurs dans l'évolution négative ou positive du financement participatif :

Illustration 19 : Schématisation des facteurs d'évolution du financement participatif en fonction de leur degré d'influence



Où en est le financement participatif dans les pays en développement aujourd'hui ?

- En Amérique Latine, le financement participatif commence à s'installer, avec des plateformes comme Catarse (Brésil) ou Ideame (qui évolue dans six pays différents). Une classe moyenne ayant commencé à se former, elle dispose de plus en plus d'épargne, ce qui peut l'inciter à avoir recours au financement participatif. Malheureusement, le taux de pauvreté est encore très important, il faudra certainement du temps et de nombreuses actions initiées par les gouvernements pour établir une base économique solide permettant l'essor du « Crowdfunding ».
- Afrique du nord et centrale : des plateformes voient le jour mais sont encore en nombre limité. En 2010, il n'y avait pas de plateforme alors qu'en 2012, une dizaine de plateformes étaient actives dans la région. Certaines plateformes agissent dans la finance islamique, c'est le cas de Shekra.
- Asie du Sud : quelques plateformes ont été créées en trois ans mais ne connaissent pas encore de succès probant.

Quel potentiel pour le financement participatif dans les pays en voie de développement ?

La Banque Mondiale a réalisé une étude dont l'objectif est d'établir une projection du potentiel du financement participatif dans le monde. Les estimations sont basées sur les projections suivantes :

- Nombre de ménages en capacité de réaliser des investissements par le biais du financement participatif
- Montant équivalent en dollars US (en utilisant la parité de pouvoir d'achat) disponible pour investir dans le financement participatif.
- Le montant que les investisseurs vont réaffecter via le « Crowdfunding ».

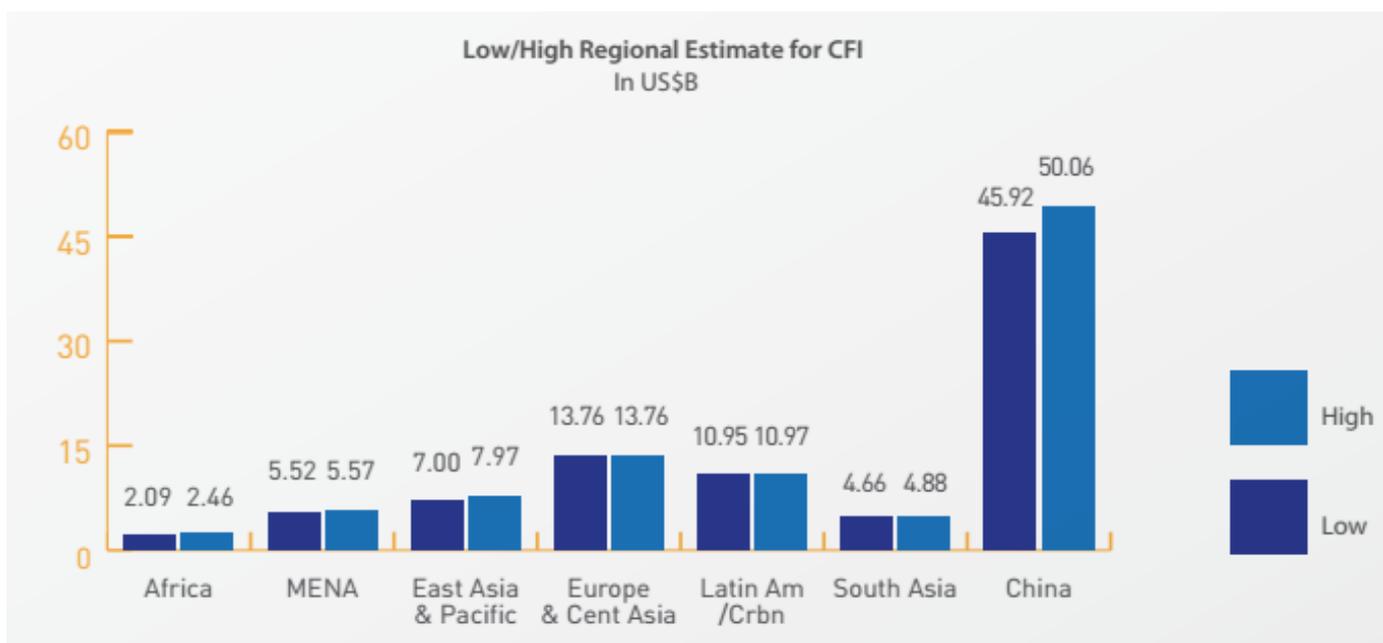
La Banque Mondiale a décidé de prendre des hypothèses raisonnables afin de ne pas surévaluer le résultat. Aux Etats-Unis par exemple, le gouvernement estime que le seuil auquel 80% des ménages possèdent des titres est de 75.000 dollars. La propension à connaître les instruments financiers est importante dans le succès du financement participatif. Ce seuil permet de savoir à partir de quel point, la population donnée dispose d'une connaissance des instruments financiers dans 80% des cas. Ensuite, en considérant un ménage américain moyen comme étant constitué de 2.6 personnes, soit deux adultes et 0.6 dépendants. Le revenu doit alors être divisé en deux auquel on retranchera le coût de la personne dépendant rattachée au foyer, en moyenne de 17.308 dollars selon la Banque Mondiale. Sur les 75.000 dollars initiaux, il ne reste plus alors que 28.846 dollars par adulte.

Ensuite, l'étude s'appuie sur la parité en pouvoir d'achat pour déterminer à partir de combien de revenu annuel en dollars, un ménage peut-il être en capacité d'investir via le financement participatif. Le résultat est le suivant : il est nécessaire d'avoir un revenu compris entre 10.000 dollars et 14.423 dollars à parité de pouvoir d'achat égale, disposer d'une épargne au moins égale à trois fois le revenu mensuel et/ou disposer d'un patrimoine au moins égale à trois mois de revenus

Ainsi, dans les pays en voie de développement, en effectuant une projection, le nombre de foyer qui rentre dans le domaine du financement participatif serait compris entre 240 millions et 344 millions.

Le potentiel au niveau des pays en voie de développement au niveau mondial s'établirait donc ainsi :

Illustration 20 : Estimation du poids du financement participatif dans les pays en voie de développement en 2025 (en milliards de dollars)



Source : World Bank / InfoDev : « Crowdfunding potential for the developing world »

Au total, il pourrait atteindre un total de 93 milliards de dollars en 2025 dans les pays en voie de développement. Avec pour principal acteur, la Chine, et ses 1.3 milliards d'habitants (en 2013). Même avec un tel niveau, le financement participatif pèserait environ 1.8% du poids total du capital-investissement dans le monde (2012 : données Ernst & Young), et 1.5% de l'épargne globale des pays en voie de développement.

Pour conclure, même si les pays développés ont des prédispositions plus favorables que les pays en développement (niveau d'éducation, accès Internet, pouvoir d'achat, protection juridique etc...) et devraient connaître un essor du financement participatif exponentiel dans les prochaines années, les pays en développement ont également un réel potentiel. La croissance du modèle du crowdfunding dans ces pays dépendra avant tout de la capacité des pouvoirs publics à prendre le sujet par le bon bout, et à mettre en place des éléments, tout d'abord, pour favoriser une croissance économique qui soit aussi sociale, et ensuite, poser les bases d'une réglementation adaptée à la pénétration sur la marché du financement participatif.

2.3.2 Les enjeux pour l'avenir : jusqu'où peut-on aller ?

Au regard des différentes études et des différents commentaires des experts, il semble que le crowdfunding a un avenir très prometteur. Il est vrai que, par rapport à beaucoup d'autres formes de placement ou d'investissement, il apparaît très accessible pour une grande partie de la population n'ayant normalement pas la tendance à investir. Son avènement marquera certainement la démocratisation d'accès à un nouveau type d'investissement, plus proche du concept de « solidarité » que celui de « risqué ».

Les porteurs de projet bénéficient du phénomène de masse engendré par Internet et les réseaux sociaux : c'est un premier point très porteur pour de nombreux projets futurs. Il est possible de s'imaginer tout type de projet réalisable grâce au don. En sachant que seulement 20% de la population française connaîtrait le financement participatif, et ce, en étant l'un des pays majeurs du crowdfunding, cette proportion est certainement bien inférieure dans un pays où le phénomène n'est pas encore apparu. La multiplicité des possibilités est immense. On peut s'aller à des hypothèses plus ou moins farfelues. Le phénomène de masse permet d'atteindre des montants vertigineux. Au final, l'accumulation de dons est un peu comme un impôt qu'on aurait prélevé et dont le montant serait laissé à la liberté de chacun. Sauf que l'impôt est indésirable et le don est voulu. Les cartes pourraient être partiellement redistribuées. L'Etat s'adonnant à ses fonctions régaliennes (sécurité, justice) et de plus en plus de porteurs de projets prenant des initiatives suivant les tendances du moment, la « foule » battant la mesure. Les projets se démultipliant en faveur de l'éducation, la recherche, la santé, l'humanitaire, c'est une partie du poids budgétaire de l'Etat qui se retrouverait touchée par cette éclosion de projets. On peut même imaginer l'Etat complétant les sommes récoltées par une campagne de récolte de fonds sur un projet qui lui semble d'intérêt public. Construction d'une école, d'un hôpital, d'un centre sportif ? Ces projets, habituellement initiés par les collectivités publiques ou au travers d'accords public-privé pourraient dès à présent être initiés par n'importe quel(s) particulier(s).

Un exemple récent : des viticulteurs ont récemment demandé de l'aide pour divers types de projets et les résultats ont été variés. L'un d'entre eux est passé par une plateforme de prêt pour obtenir le financement d'une parcelle de vignes, un autre pour racheter un caveau et enfin un dernier pour acheter du matériel viticole. Les trois protagonistes n'ont pas tous réussi leur collecte, mais tous vantent l'expérience et surtout le regain de confiance que le soutien des gens leur a apporté.

Cela donne confiance en l'avenir, mais il faut rester humble car le financement participatif ne saurait résoudre tous les problèmes sur la planète. Il peut constituer un outil, mais en aucun cas un remède aux problèmes écologiques, de paix ou encore de famine dans le monde. C'est aux gouvernements de favoriser son émergence en contrôlant son domaine d'action, pour éviter toute dérive.

Selon les Nations Unies, un tiers de la population mondiale a accès à Internet aujourd'hui et 85% à un téléphone portable. Dans les cinq prochaines années, on estime à 40% la part d'africains ayant accès à un smartphone. Le financement participatif pourrait alors permettre à un entrepreneur du Kenya d'avoir accès à des fonds venus du monde entier pour qu'il puisse lancer son projet. C'est

une vraie aubaine pour les habitants des pays moins développés de pouvoir disposer de moyens pour réaliser leur rêve.

Pour compléter mon étude sur le financement participatif, j'ai réalisé un sondage sur un échantillon de 232 personnes afin de recueillir leur avis et opinion sur le sujet. Le questionnaire et les méthodes de collecte sont disponibles dans les annexes.

Ce qui ressort de cette étude, c'est qu'une majorité des personnes interrogées a au moins déjà entendu parler du financement participatif (61.6 % au total), mais très peu savent de quoi il s'agit (18.5%). Il reste donc beaucoup de travail de communication pour éduquer les français à ce type d'alternative de financement. Le panel de répondants est assez hétérogène, on retrouve essentiellement des classes moyennes et des étudiants, même si la part des personnes aisées est importante (9.5% gagnent plus de 4000 euros nets mensuels, 19% gagnent plus de 2700 euros net mensuels). La plupart sont en couple et ont un enfant à charge (35.2%).

Sur les 232 personnes interrogées, seulement 12 ont déjà effectué une opération via une plateforme de « Crowdfunding », 220 n'y ont jamais eu recours. Les personnes qui ont utilisé les services d'une plateforme l'ont fait essentiellement pour donner ou investir au capital d'une entreprise. Ces chiffres montrent que même si beaucoup de personnes connaissent le financement participatif, elles n'ont pas encore franchi le pas d'effectuer une opération sur des plateformes en ligne.

La majorité des répondants estiment que le financement participatif ne peut pas remplacer la banque (55.6%). Tout de même 44.4% estiment que si. Ce qui est curieux sachant que très peu ont eu recours au financement participatif. On peut pronostiquer un désir de trouver d'autres alternatives de financement ou une méfiance relative aux banques. Cependant, à peine plus de 50% estiment pouvoir un jour avoir recours au financement participatif pour se financer. Près de la moitié n'envisage donc pas, pour le moment, d'inclure le modèle comme une alternative aux moyens traditionnels de financement.

De plus, il semble que très peu d'entre eux seraient prêt à fournir un gros effet financier, que ce soit pour donner ou même prêter de l'argent (30.1%) déclarent de pas du tout adhérer au système alors que 46.1% seraient prêt à donner entre 1 et 10 euros, c'est un premier pas, mais encore bien loin du don moyen par utilisateurs que l'on retrouve sur les plateformes (entre 50 et 60 euros).

Enfin, dans l'opinion de gens, le financement participatif s'adresserait essentiellement à des projets humanitaires ou associatifs, voire à la recherche, même si une bonne partie semble intéressée pour des projets personnels (15.8%) ou une reconversion professionnelle (18.6%).

Deux choses essentielles sont à retenir :

- Le financement participatif est loin d'être présent dans l'esprit des gens, qui ne le voient encore que comme une forme de solidarité associative plutôt qu'un réel moyen d'investir. Un certain nombre semble apprécier son fonctionnement, mais très peu ont déjà franchi le pas d'essayer le système via une plateforme dédiée. C'est un modèle marginal.
- Les banques gardent la préférence des personnes interrogées selon beaucoup d'entre eux. Et l'épargne ou les autres canaux de placement semblent attirer plus leur attention, en

témoigne leur faible propension à vouloir effectuer un don ou une autre opération pour des montants de plus de 10 euros.

2.3.3 Synthèse, préconisations et critique de l'étude

Concernant cette étude sur le « Crowdfunding », et en prenant un peu de recul sur l'analyse, je me permets d'émettre quelques retenus et critiques quant aux hypothèses avancées. En effet, en raison du peu de données disponibles concernant l'activité du financement participatif, en France ou dans le monde, il m'a été difficile de réunir des bases chiffrées solides qui m'auraient permises d'étayer mon analyse. Cependant, en approfondissant de jour en jour mes recherches, j'ai réussi à réunir un grand nombre de données qui m'ont permises de proposer une analyse construite et solide de l'activité du financement participatif, sur un maximum de pays possible.

Le manque de données et l'enthousiasme général des articles sur le financement participatif montrent bien souvent un côté « positif » et favorable de ce nouveau phénomène, puisqu'il regroupe beaucoup de qualités qui font en ce moment défaut à bon nombre d'institutions de référence comme les banques ou les fonds d'investissement. J'ai essayé au mieux de tirer les bons et les mauvais points en atténuant mes propos de temps en temps. Car il faut bien le rappeler, le « Crowdfunding » a certes fait l'actualité et financé des projets invraisemblables, il ne pèse absolument rien dans l'économie mondiale, et beaucoup d'entreprises se financent et se financeront pour un bon moment par les canaux de financement classiques.

Dans ce sens, j'ai décidé de me faire une propre idée sur la question en effectuant un petit sondage qui me permettrait de sortir du cadre trop formel et pesé des journaux et autres rapports officiels. En allant interroger directement les gens dans la rue ou mon entourage, en face à face ou grâce au logiciel « Survey Monkey » en ligne. Cette prise de recul m'a permis d'avoir l'autre face de tableau et de constater qu'il est difficile d'instaurer de la confiance dans quelque chose de nouveau, surtout lorsqu'il s'agit d'un thème sur l'argent et le financement. Beaucoup de gens sont curieux, mais n'iraient pas jusqu'à se laisser tenter par un système exogène à leur système habituel. La référence pour la grande majorité des ménages est la banque, la compagnie d'assurance et les sociétés de crédit à la consommation. Certes, on ne sait pas où va notre argent, on paye parfois plus cher que ce qu'on devrait, mais, on est tranquille, on peut retirer où l'on veut, on peut acheter notre voiture ou financer nos vacances tranquillement, et un conseiller est là pour nous guider.

Après avoir rédigé ce mémoire je souhaiterais préconiser un certains nombres de choses qui sont essentielles pour permettre le développement sain du financement participatif.

Premièrement, il est indispensable de clarifier la loi sur le financement participatif afin de ne pas déboucher sur un phénomène massif de prise de risque non contrôlée. L'engouement exponentiel pour ce type de financement peut rapidement déborder les plateformes existantes, qui, en cas de manque d'assurance et de sécurité financière, pourraient couler et entraîner avec elles tous les petits investisseurs. L'appui d'une banque ou de la BPI ou un autre organisme de crédit semble être une bonne chose. Il est essentiel pour les gouvernements de provoquer le développement des plateformes et de l'offre en financement participatif car cela permet de restaurer la confiance générale et de motiver la solidarité. Il faut instaurer un cadre légal qui soit

gagnant-gagnant entre les acteurs du « Crowdfunding » mais aussi les banques et les autres financeurs traditionnels. Dans la très grande majorité des cas, ils sont complémentaires et limitent certainement les risques liés au crédit bancaires trop risqué, le risque étant supporté par la foule.

Deuxièmement, je préconiserais une plus grande structuration du système entourant le « Crowdfunding ». Des contrôles rigoureux doivent être opérés pour ne pas laisser trop de liberté et que le système puisse échapper à ceux qui à l'origine, l'ont initié pour de bonnes causes.

Enfin, ma dernière préconisation serait de vraiment promouvoir le financement participatif auprès de la population car il changerait certainement la vie de beaucoup de monde.

Conclusion

Après avoir mis en lumière les différents aspects sur l'histoire, le fonctionnement et les avantages du financement participatif, j'ai souhaité mettre en lumière les acteurs majeurs du fonctionnement du système économique mondial. Parce qu'ils occupent notre quotidien, sans que nous le voyions. Mais si j'ai décidé de les inclure dans ce mémoire, ce n'est pas pour les mettre en opposition avec le financement participatif. Il n'y a pas de « bons » ni de « mauvais ». Ma conclusion après cette étude sera qu'il y aura toujours la place pour la nouveauté et le challenge en finance, à condition que les changements induits ne viennent pas délaisser une partie de la population.

Il semblerait que l'arrivée du financement participatif ne se fera pas au détriment de la chute d'autres parties. Un bon accompagnement et un suivi ordonné de la part des gouvernements seront les clés de la préservation de cet équilibre. Le créneau est parfait en cette période de reprise économique, la confiance des ménages et des entreprises favorisera sûrement l'essor du financement participatif dans les prochaines années.

Il serait par ailleurs intéressant d'observer comment le financement participatif pourrait influencer sur nos modes de vies en général. Ouverture du philanthropisme ou déblocage psychologique vis-à-vis de la solidarité ? L'émergence des réseaux sociaux a certes favorisé la communication entre des individus de tempérament discret et des individus plus extravertis, mais elle se base sur du virtuel, et donc n'influence pas l'économie outre-mesure. En revanche, le financement participatif est un phénomène qui s'apparente à un outil de partage (on espère « faire le buzz ») et semble convaincre beaucoup de jeunes. Les conséquences sont bien réelles au contraire des réseaux sociaux. Cela pourrait enclencher l'étape suivante, après l'ouverture au monde inculquée par les réseaux sociaux, c'est l'agir au sein de ce monde que peut provoquer le « Crowdfunding ».

En rapprochant l'influence sur les modes de vie, il serait aussi intéressant d'observer comme la culture permet l'essor ou non du financement participatif et établir des liens de causalité entre modes de vie d'un part, et changement culturel d'autre part.

Bibliographie

Etudes:

- **European Central Bank - EUROSISTEM** – Aggregated balance sheet of euro area monetary financial institutions, excluding the Eurosystem : April 2012.
- **International Monetary Fund** : “World Economic Outlook Database” - April 2014

Rapport et documentation :

- **Observatoire des Entrepreneurs – PME Finance** : « Financement participatif des entreprises : la mise en place d’un cadre réglementaire propice ».
- **InfoDev – The World Bank (2013)** : “Crowdfunding potential for the Developing World”

Lexique technique:

- **Philippe d’Arvisenet** – “Finance internationale” 2ème édition – 2008 - DUNOD

Sites Internet et articles:

<http://www.lemondedudroit.fr/decryptages-profession-avocat/192285-le-crowdfunding-desormais-encadre-par-lordonnance-du-30-mai-2014.html>

<http://fr.slideshare.net/LaCaisse/la-nouvelle-loi-sur-le-crowdfunding-en-60-minutes-chrono>

<http://fr.slideshare.net/FinPart/finance-participative-et-cadre-reglementaire-v13?related=1>

<http://fr.slideshare.net/Plainelimages/crowdfunding-web?related=2>

<http://www.goodmorningcrowdfunding.com/le-crowdfunding-autour-du-monde-episode-1-le-japon/>

<http://www.census.gov/prod/2011pubs/12statab/income.pdf>

<http://www.journaldunet.com/economie/magazine/civic-crowdfunding.shtml>

<http://www.leetchi.com/fr/comment-ca-marche>

<http://financeparticipative.org/barometres/1er-semester-2014/>

http://www.happy-capital.com/Guide_entrepreneur_Happy_Capital.pdf

<http://www.atelier.net/trends/articles/crowdfunding-pme-une-source-de-croissance-economique>

<http://www.leguידeducrowdfunding.com/a-savoir/les-chiffres-du-crowdfunding/>

<http://consocollaborative.com/2085-finance-collaborative-pret-dunion-credit.html>

<http://www.journaldunet.com/management/juridique/le-crowdfunding-et-la-loi/crowdfunding-don.shtml>

<http://fr.ulule.com/about/terms/>

<http://fr.slideshare.net/LaCaisse/la-nouvelle-loi-sur-le-crowdfunding-en-60-minutes-chrono>

<http://pro.01net.com/editorial/614216/crowdfunding-la-france-va-plus-loin-que-les-pays-anglo-saxons/>

<http://www.lemondedudroit.fr/decryptages-profession-avocat/192285-le-crowdfunding-desormais-encadre-par-lordonnance-du-30-mai-2014.html>

http://tousnosprojets.bpifrance.fr/Presentation/Temoignages-actualites/Crowdfunding-de-nouvelles-mesures#.U_srAxA3JzR

<http://www.journaldunet.com/web-tech/start-up/levee-de-fonds-ulule-0513.shtml>

<https://www.wiseed.com/fr/qui-sommes-nous>

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/success-stories-du-crowdfunding/tester-le-marche.shtml>

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/success-stories-du-crowdfunding/gagner-en-visibility.shtml>

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/success-stories-du-crowdfunding/attirer-investisseurs-et-distributeurs.shtml>

<http://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/projets-fous-kickstarter/>

<http://www.nextbanq.fr/avis-pret-d-union/>

<http://www.pret-dunion.fr/comment-ca-marche/fonctionnement>

<http://www.journaldunet.com/management/juridique/le-crowdfunding-et-la-loi/crowdinvesting-regles-strictes.shtml>

<http://pro.01net.com/editorial/611512/le-crowdinvesting-bientot-mieux-encadre/>

<http://pro.01net.com/editorial/613444/crowdfunding-lymo-leve-500-000-euros-en-15-jours-sur-wiseed/>

<http://www.youscribe.com/catalogue/presentations/actualite-et-debat-de-societe/philanthropie-et-humanitaire/financement-participatif-des-entreprises-la-mise-en-place-d-un-2401176>

<https://www.particeep.com/mentions-legales>

<https://www.anaxago.com/actualites/Historique-du-crowdfunding-Partie3-Le-crowdfunding-equity-based,104>

<http://fr.vox.ulule.com/financement-participatif-crowdfunding-traitement-f-2918/>

<http://fr.vox.ulule.com/conditions-permettant-beneficier-davantages-fiscaux-particuliers-et-entreprises-qui-realisent-dons-2932/>

<http://www.pret-dunion.fr/questions-reponses/emprunter-avec-le-credit-collaboratif>

<http://www.nextbanq.fr/avis-pret-d-union/>

<http://www.csipme.fgov.be/Portals/hrzkmo/fr/Avis%20par%20date/2013/F%20713%20UE%20-%20Financement%20participatif%20A2.pdf>

<https://www.particeep.com/equity-crowdfunding>

<https://www.particeep.com/investisseur/defiscalisation-IR-ISF-PME>

<https://www.parlonspme.fr/financer-son-projet-grace-au-crowdfunding/10684-wiseed-lequity-crowdfunding-adapte-la-phase-damorçage>

<https://www.particeep.com/investir-crowdfunding>

<http://www.journaldunet.com/economie/finance/fonds-d-investissement-les-plus-importants.shtml>

<http://www.l-expert-comptable.com/creation-d-entreprise/financement-creation-entreprise/fond-d-investissement-quel-est-leur-role.html>

http://lentreprise.lexpress.fr/gestion-fiscalite/budget-financement/pourquoi-faire-appel-a-un-fonds-d-investissement_1522362.html

<http://www.alfi.lu/fr/centre-des-investisseurs/comment-fonctionnent-les-fonds-opcvm/caract%C3%A9ristiques-d%E2%80%99un-fonds-d%E2%80%99investis>

<http://jeremie-fabbi.monipag.com/cest-quoi-un-fonds-dinvestissement-partie-2/>

<http://www.apce.com/pid1617/le-capital-risque.html%3E>

<http://pro.01net.com/editorial/608514/crowdfunding-axa-france-mise-sur-le-mecenat-participatif/>

<http://www.mipise.com/fr/blog/Crowdfunding-un-defi-pour-les-banques.html>

<http://www.mipise.com/fr/blog/quels-rapports-entre-banques-et-crowdfunding.html>

<https://www.particeep.com/equity-crowdfunding>

<http://www.apce.com/pid6246/les-incubateurs.htmlC=173>

https://www.google.co.uk/search?q=sch%C3%A9ma+financeurs+business+angel+capital+risques&client=firefox-a&hs=SPQ&rls=org.mozilla:en-US:official&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ei=47r1U-j5FIXWPYWOgcqC&ved=0CAYQ_AUoAQ&biw=1600&bih=780#facrc=&imgdii=&imgrc=IEfF9yNSPDBP0M%253A%3B8PRHfFiutKtajM%3Bhttps%253A%252F%252Fwww.ccirezo-normandie.fr%252Fsites%252Fdefault%252Ffiles%252Fu8206%252Fisfeo_graphique_chaine_financement.jpg%3Bhttps%253A%252F%252Fwww.ccirezo-normandie.fr%252Factualite%252F84036-isfeo-naissance-d-un-investisseur-en-fonds-propres-local%3B662%3B461

http://fr.wikipedia.org/wiki/Capital_d%27amor%C3%A7age

<https://www.particeep.com/equity-crowdfunding>

<http://www.happy-capital.com/le-concept/>

<http://www.cerphi.org/wp-content/uploads/2013/11/La-place-du-Crowdfunding-Philantropique.V22.pdf>

<http://magazine.ouishare.net/fr/2012/11/collectivite-britannique-crowdfunding-entreprises-locales/>

<http://blogs.lesechos.fr/internetactu-net/le-crowdfunding-peut-il-remplacer-les-services-publics-a11588.html>

<http://www.donorschoose.org/donors/search.html?>

http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf

<http://www.mipise.com/fr/blog/securite-des-plateformes-et-ordonnance-du-28-mai.html>

Annexes

A. Questionnaire sur le Crowdfunding

Afin d'effectuer une analyse plus en phase avec la réalité et d'avoir une approche plus objective sur la problématique, j'ai décidé de réaliser une enquête auprès de la population française sur leur rapport avec le financement participatif et leur opinion sur ce phénomène. Cette enquête se présente sous la forme d'un questionnaire.

Présentation du questionnaire

Le questionnaire se découpe en neuf questions, numérotées de 1 à 9. Le choix du nombre de questions a été effectué dans le but de capter toute l'attention des personnes interrogées. Trop de questions auraient pu déconcentrer les répondants et trop peu ne m'auraient pas suffi pour en faire ressortir une analyse intéressante et fiable.

Les questions ont été spécifiquement choisies afin d'obtenir une tendance générale sur la connaissance du crowdfunding et de mettre en perspective son usage actuellement et dans un futur proche, selon certaines conditions (financières, sociales, meilleure information, etc...).

Elles visent à connaître :

- Les caractéristiques sociales des répondants : sont-ils en couple ? Ont-ils des enfants à charge ? Sont-ils célibataires ? Quelle est leur catégorie socio-professionnelle ? Quel est leur niveau de revenu mensuel ?
- Le degré de connaissance du crowdfunding
- Leur rapport à l'investissement, au don, au prêt en général (ont-ils l'habitude de financer des projets, associations, causes, de façon généreuse ou dans un espoir de rentabilité ?).
- Si en ayant pris connaissance de ce qu'est le financement participatif, est-ce que le fait d'être informé les fait adhérer au système ? Jusqu'à combien d'euros seraient-ils prêts à financer tel ou tel projet ?
- Leur opinion sur l'utilisation de ce procédé dans le futur : voient-ils le financement participatif comme un moyen de substitut à la banque ? Envisagent-ils de recourir au crowdfunding un jour ? Pour quelles causes/finalités le financement participatif s'adresse-t-il ?

Voici comment se présente le questionnaire soumis aux personnes interrogées :

Bonjour, Bienvenue sur ce sondage destiné à connaître votre opinion sur le financement participatif. Ces quelques questions me permettront d'en savoir un peu plus sur vos connaissances quant à ce nouveau phénomène dans le paysage du financement. Merci pour le temps que vous prendrez à répondre avec sérieux et application.

Question 1 / Votre situation maritale :

- **Célibataire sans enfant**
- **Célibataire avec enfant(s)**
- **En couple sans enfant à charge**
- **En couple avec enfant(s) à charge**
- **Veuf**

Question 2 / Parmi les catégories suivantes, laquelle décrit le mieux votre statut professionnel actuel ?

- Etudiant(e)
- Retraité(e)
- Chômeur (se)
- Ouvrier(e)
- Employé(e)
- Cadre en entreprise
- Cadre supérieur en entreprise
- Fonctionnaire
- Cadre de la fonction publique
- Chef d'entreprise
- Profession libérale

Question 3 / Dans quelle fourchette situez-vous vos revenus mensuels (revenus nets)?

- 0-900 euros
- 901-1300 euros
- 1301-2000 euros
- 2001-2700 euros
- 2701-4000 euros
- Plus de 4000 euros

Question 4 / Connaissez-vous le "Crowdfunding" ou financement participatif?

- Oui très bien
- J'en ai entendu parler
- Non

Question 5 / Si oui, avez-vous déjà utilisé une plateforme de Crowdfunding ? Plusieurs réponses possibles.

- Oui pour solliciter un don
- Oui pour solliciter un prêt
- Oui pour lever des fonds
- Oui pour donner
- Oui pour prêter de l'argent
- Oui pour investir au capital d'une entreprise
- Non

Question 6 / A titre personnel vous soutenez financièrement :

- Associations privées (club de foot local, etc..)
- Des particuliers (entourage, famille, amis etc...)
- Associations d'utilité publique
- TPE-PME au travers de prise de participation
- Je n'effectue aucun soutien particulier

Je vous explique en quelques lignes en quoi consiste le Crowdfunding ou financement participatif :

Le financement participatif est un apport financier effectué par des particuliers ou des personnes morales pour soutenir un projet. Sur une « plateforme de crowdfunding » des porteurs de projet présentent en détail leurs ambitions et évaluent le montant total qu'ils souhaitent collecter. Les financeurs effectuent alors un « don », un « prêt » ou une « prise de participation » selon le type de plateforme ainsi que le type de projet dont il s'agit.

Quelques exemples de projets :

- **Mission humanitaire en Afrique de l'Est : le porteur de projet détaille la mission et les moyens qu'ils espèrent obtenir pour mener à bien la mission sur une plateforme dédiée aux dons. Toute personne peut alors donner le montant qu'elle souhaite pour aider le projet à se réaliser. Ensuite, le porteur de projet effectuera un retour auprès des contributeurs une fois la mission réalisée.**

- Enregistrement d'un album musical : certains artistes font appel aux dons. C'est le cas Du chanteur Grégoire qui avait financé son premier album de cette façon ?
- Investir dans une entreprise prometteuse, en espérant un bon retour sur investissement.
- Prêter de l'argent à un particulier qui souhaite réaliser des travaux chez lui.

Question 7 / Après avoir lu ces quelques lignes, combien d'argent seriez-vous prêts à consacrer à un projet qui vous semble particulièrement attractif : en tant que donateur, prêteur ou même pour investir et gagner de l'argent à terme?

- Rien, je n'adhère pas à ce système
- De 1 à 10 euros (pour un don par exemple)
- De 11 à 50 euros
- De 51 à 100 euros
- De 101 à 500 euros (pour placer mes excédents de trésorerie par exemple)
- Plus de 500 euros

Question 8 / Vous souhaitez financer un projet personnel, pensez-vous que ce système de financement peut parfaitement se substituer à une banque (qui refuse parfois de prêter ou qui propose un taux d'intérêt trop élevé)? Vous financeriez-vous par ce biais si vous avez un jour un projet en tête, ou même un besoin d'argent pour un besoin quelconque?

- Oui ce système peut remplacer les banques et je pourrais me financer grâce au crowdfunding.
- Oui ce système peut remplacer les banques mais je ne me financerais pas grâce au crowdfunding.
- Non ce système ne remplacera pas la banque mais je pourrais très bien me financer grâce au crowdfunding.
- Non ce système ne remplacera pas la banque et je ne me financerais pas grâce au crowdfunding.

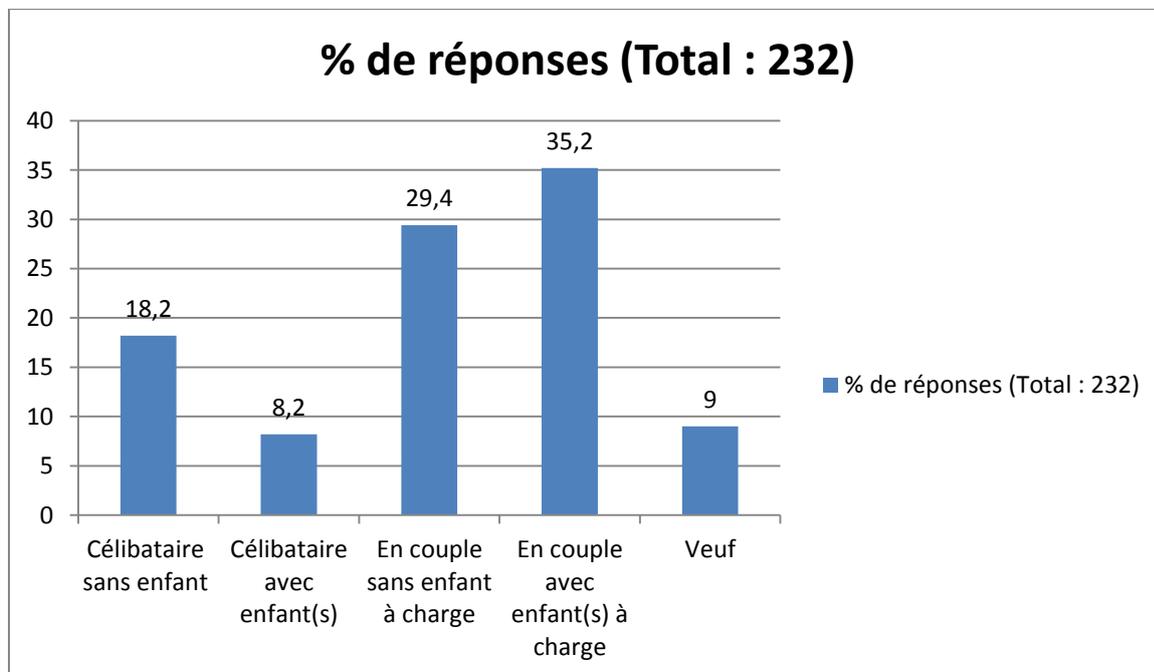
Question 9 / Entendre qu'il est possible de se financer aussi facilement vous donne-t-il des idées quant à entreprendre, ou réaliser certains de vos projets?(OUI/NON)Vers quel(s) type(s) de causes pourriez-vous accepter de financer personnellement un projet (humanitaire, recherche, investir dans un nouveau produit, art, etc...)?

Réponse libre

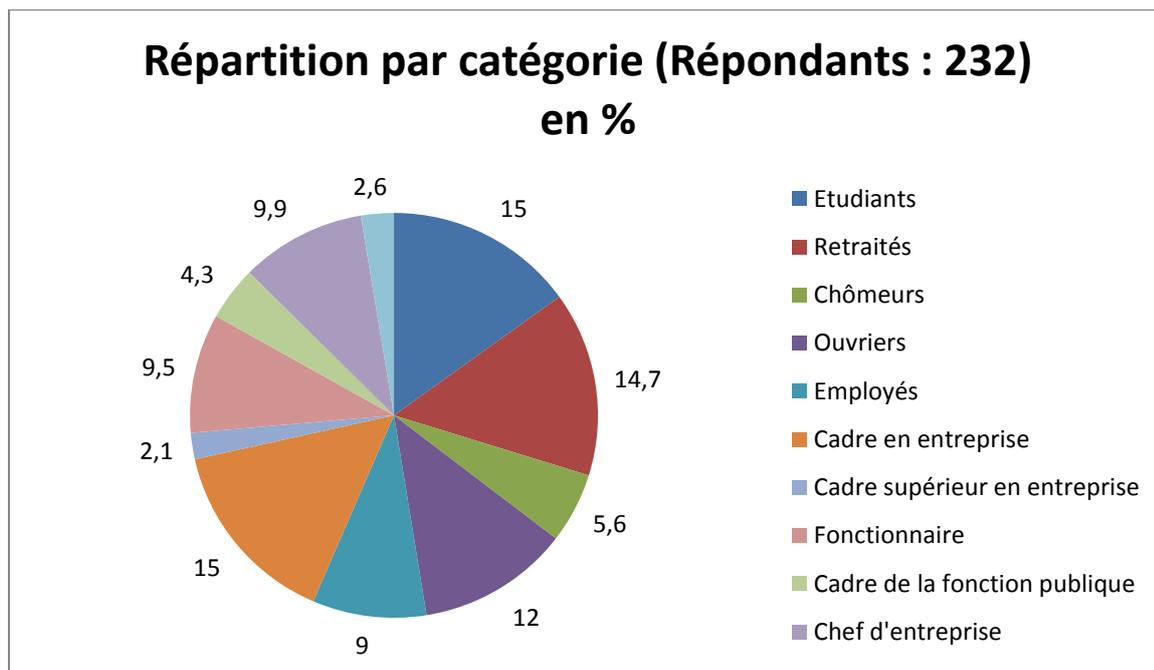
B. Résultats du sondage

232 répondants

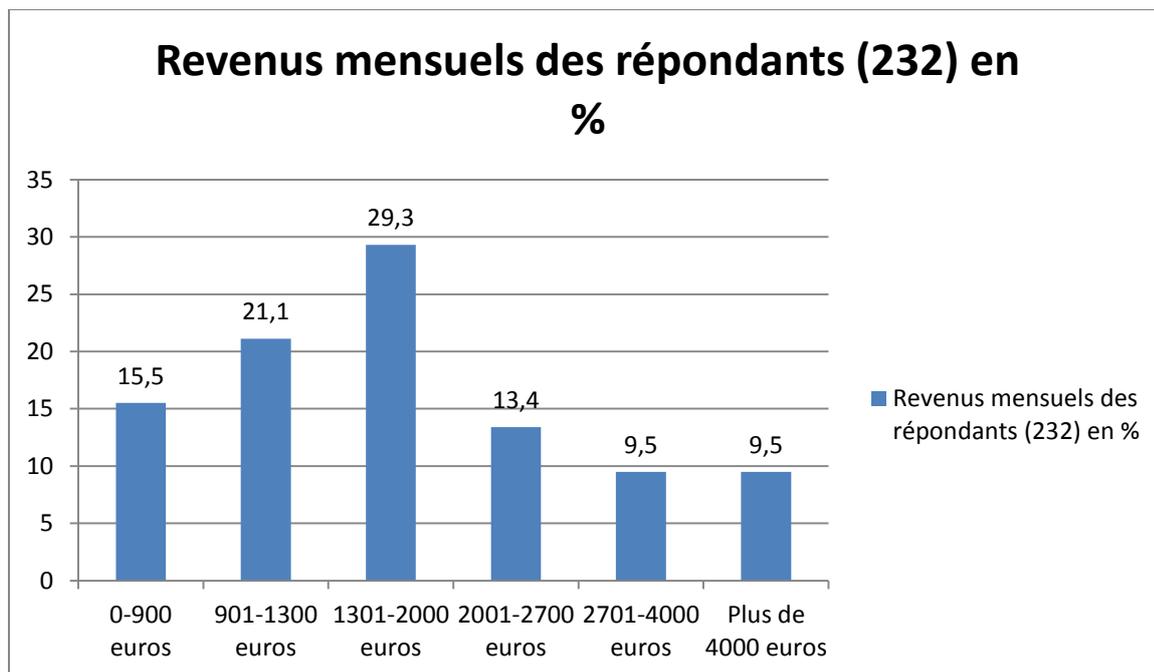
Question 1 / Votre situation maritale :



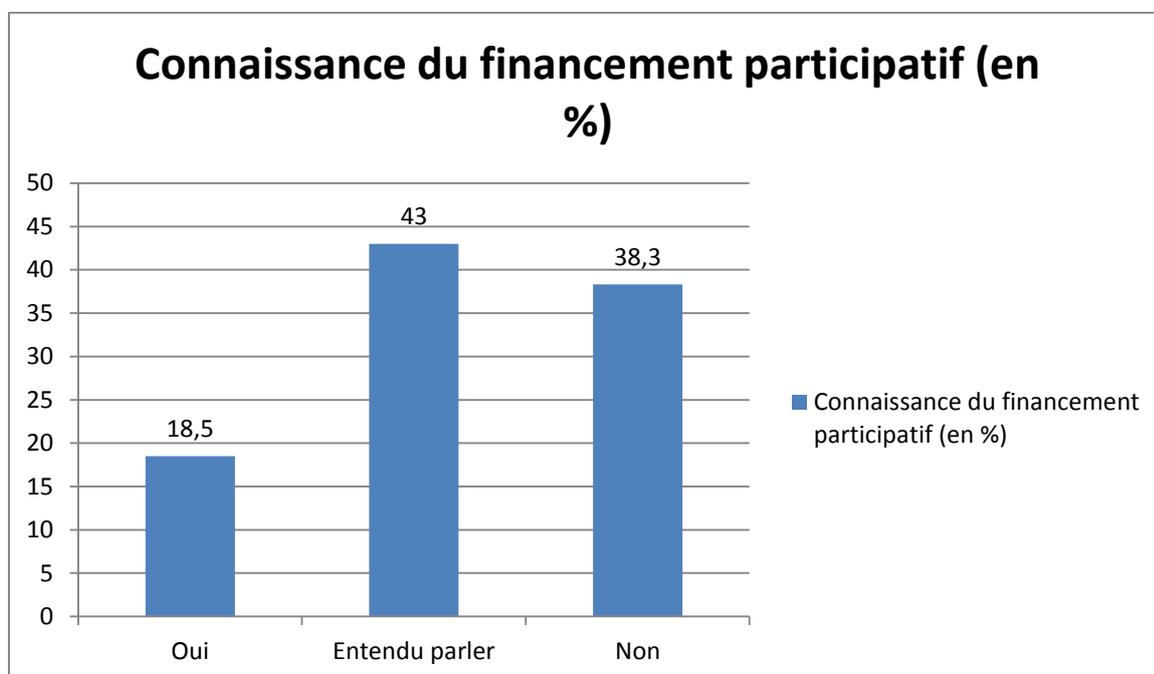
Question 2 / Parmi les catégories suivantes, laquelle décrit le mieux votre statut professionnel actuel ?



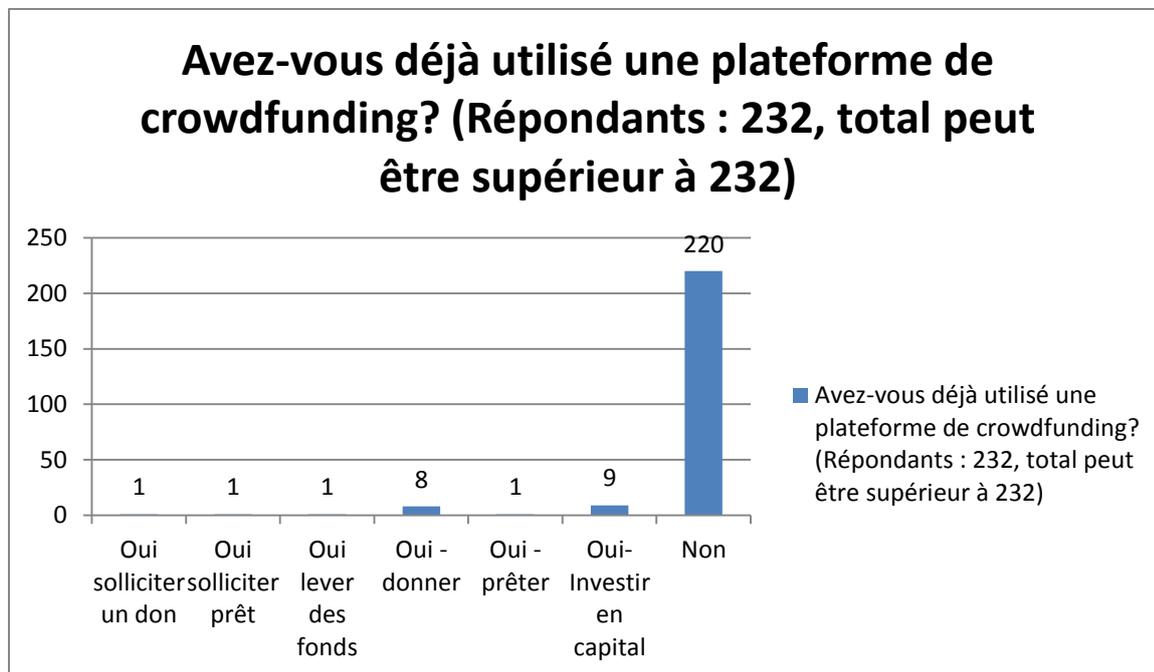
Question 3 / Dans quelle fourchette situez-vous vos revenus mensuels (revenus nets)?



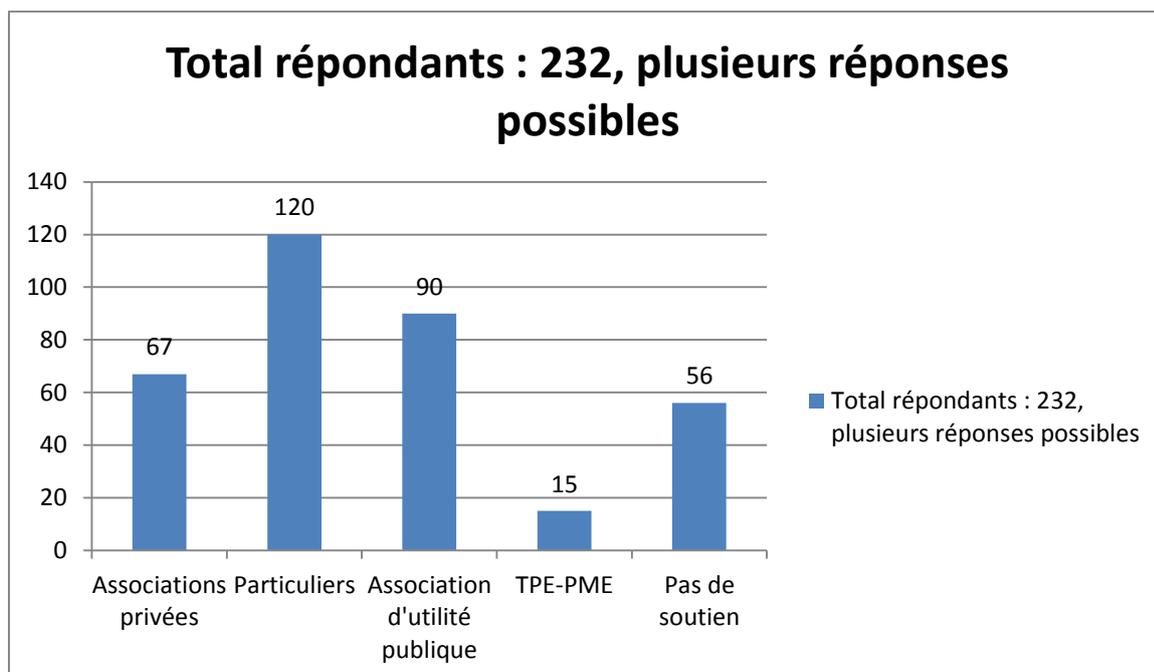
Question 4 / Connaissez-vous le "Crowdfunding" ou financement participatif?



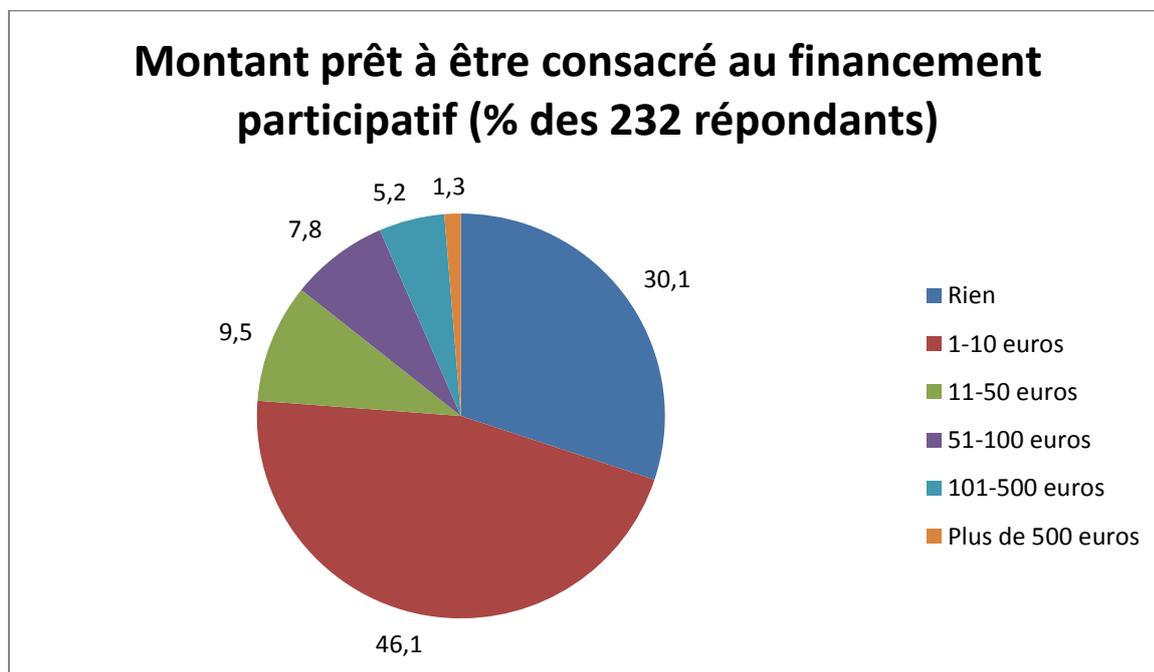
Question 5 / Si oui, avez-vous déjà utilisé une plateforme de Crowdfunding ? Plusieurs réponses possibles.



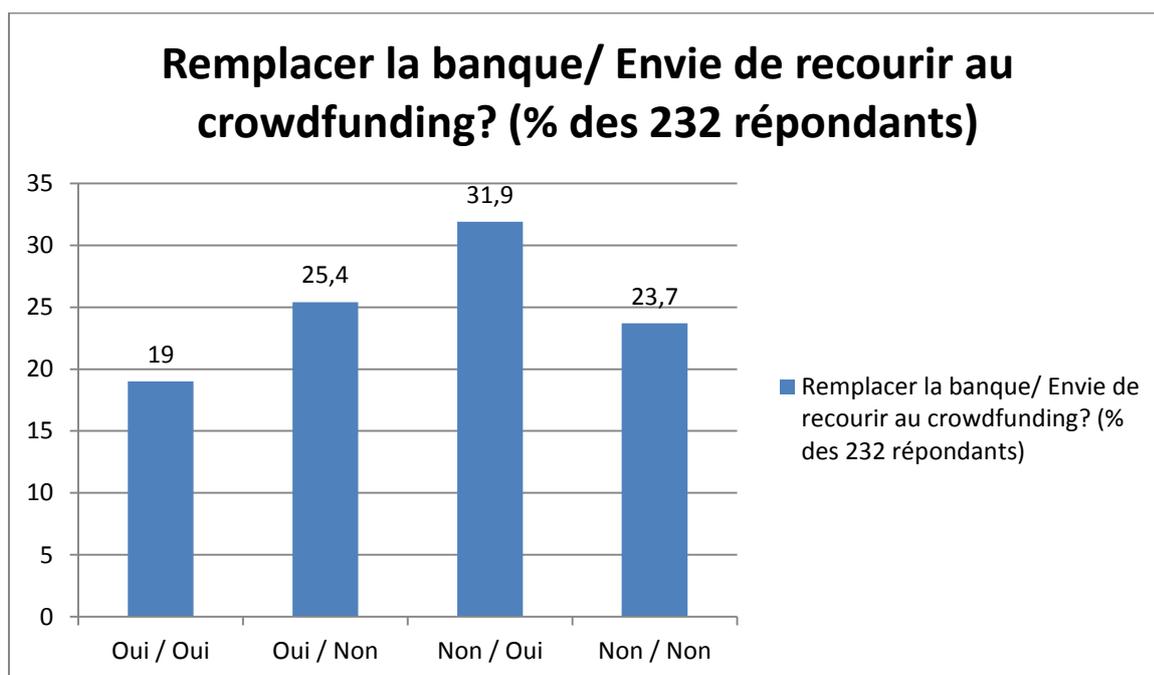
Question 6 / A titre personnel vous soutenez financièrement :



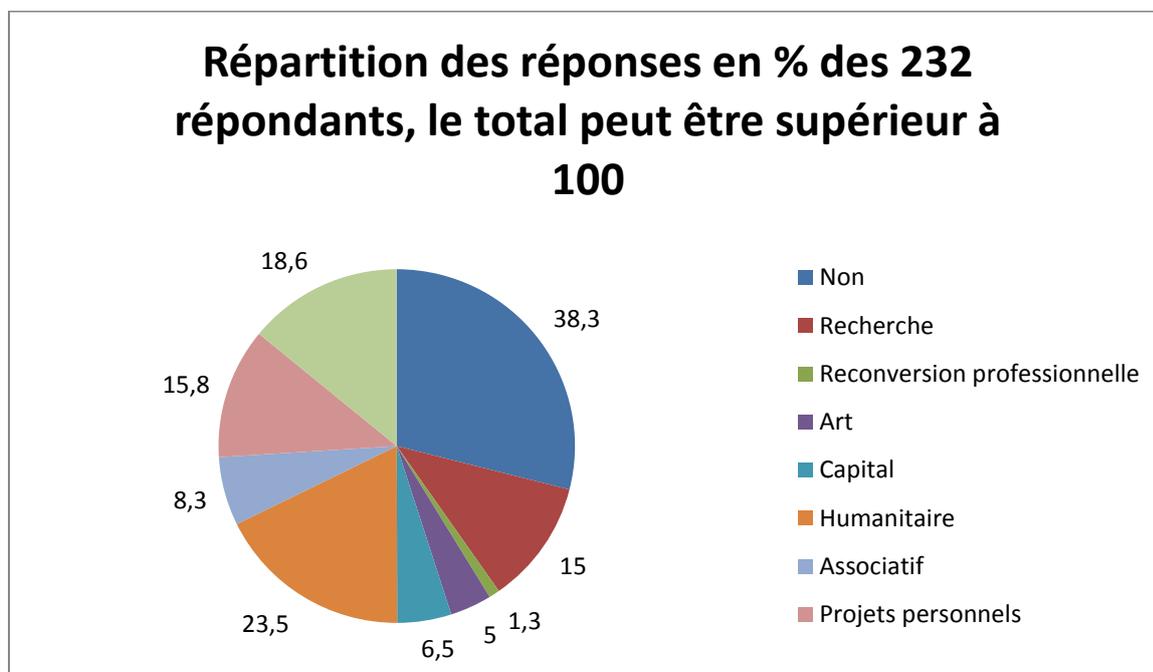
Question 7 / Après avoir lu ces quelques lignes, combien d'argent seriez-vous prêts à consacrer à un projet qui vous semble particulièrement attractif : en tant que donateur, prêteur ou même pour investir et gagner de l'argent à terme?



Question 8 / Vous souhaitez financer un projet personnel, pensez-vous que ce système de financement peut parfaitement se substituer à une banque (qui refuse parfois de prêter ou qui propose un taux d'intérêt trop élevé)? Vous financeriez-vous par ce biais si vous avez un jour un projet en tête, ou même un besoin d'argent pour un besoin quelconque?



Question 9 / Entendre qu'il est possible de se financer aussi facilement vous donne-t-il des idées quant à entreprendre, ou réaliser certains de vos projets?(OUI/NON)Vers quel(s) type(s) de causes pourriez-vous accepter de financer personnellement un projet (humanitaire, recherche, investir dans un nouveau produit, art, etc...)?



Méthode de recueillement des réponses

Pour ne pas biaiser l'information, j'ai identifié clairement ce questionnaire comme étant totalement confidentiel et anonyme. Pour cela, dans un premier temps, après avoir rédigé les questions, je suis passé par un logiciel d'enquête en ligne appelé « SurveyMonkey », où j'ai pu éditer mon questionnaire. Je l'ai par la suite soumis par email à mes contacts avant d'utiliser les réseaux sociaux pour étendre davantage l'échantillon. Enfin, afin de ne pas limiter l'étude aux seules personnes de mon réseau personnel et professionnel, j'ai décidé d'aller sur le terrain afin de recueillir plus d'opinions.

Au total, ce sont près de 232 personnes qui ont répondu aux questions que je leur proposais. L'échantillon se décompose de la façon suivante :

- Nombre de personnes ayant répondu via la version Internet SurveyMonkey : 102 (44%)
- Nombre de personnes ayant répondu lors de rencontres en face à face : 130 (56%)