

Le CROWDFUNDING

Pour quoi, pour qui et à quel moment?

Plan de la présentation

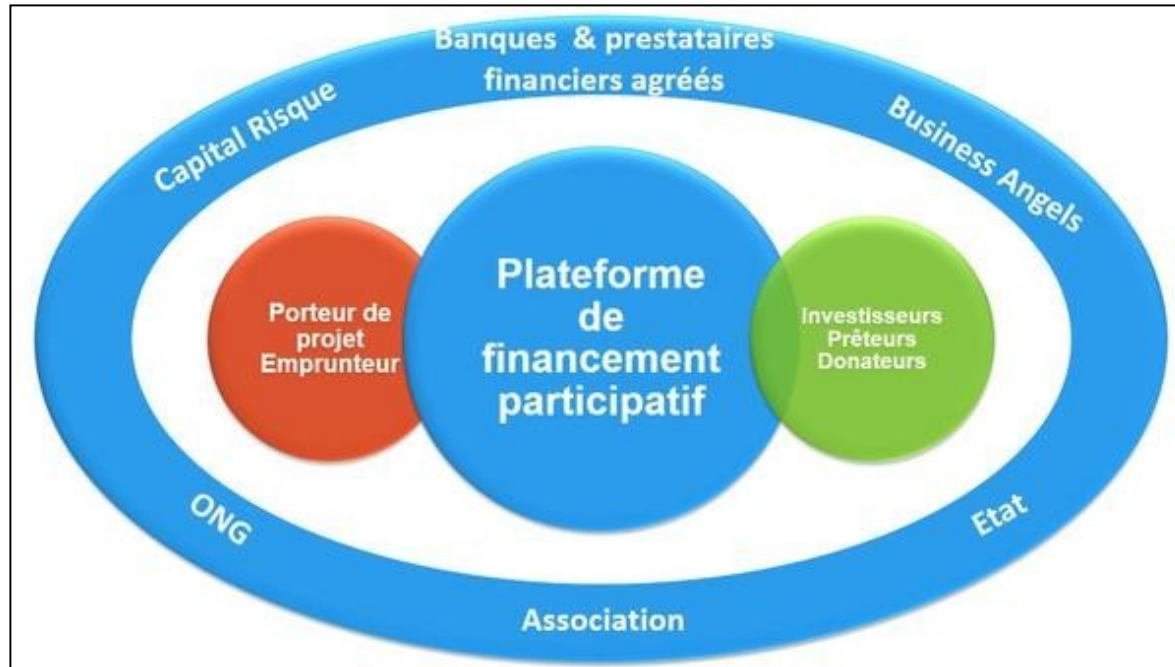
- I. Le Crowdfunding, de quoi parle-t-on?**
- II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?**
- III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts , les limites et les contraintes**
- IV. Avant de se lancer, comprendre ce qu'est une foule : les cercles communautaires**
- V. Ai-je besoin d'être accompagné, si oui par qui ?**
- VI. Conclusion: l'émergence de synergies entre les banques et le crowdfunding et le développement d'un nouvel écosystème**

Pour introduire

- « *Lorsque l'on restreint un usage, un mode de vie, une route, on voit rapidement des chemins parallèles se construire, des modes de vies alternatifs se montrer... »*
- ***La géographie des marchés financiers n'est pas favorable au financement des territoires:*** l'épargne collectée sur les territoires est centralisée dans les grandes places financières qui décident de la répartition géographique des investissements. Cette redistribution ne profite qu'aux entreprises cotées, notamment les plus grandes → Des conséquences du point de vue du développement des régions composées essentiellement de TPE/PME .
 - ***La technologie bancaire ne permet pas de financer certains types de projets :*** l'impératif de maîtrise des risques imposé aux banques par la réglementation Bâle (II et III et bientôt IV) a pour conséquence l'exclusion de certains projets du circuit de financement bancaire.
 - ***Le Crowdfunding est l'une des alternatives à ces limites***

Pour introduire

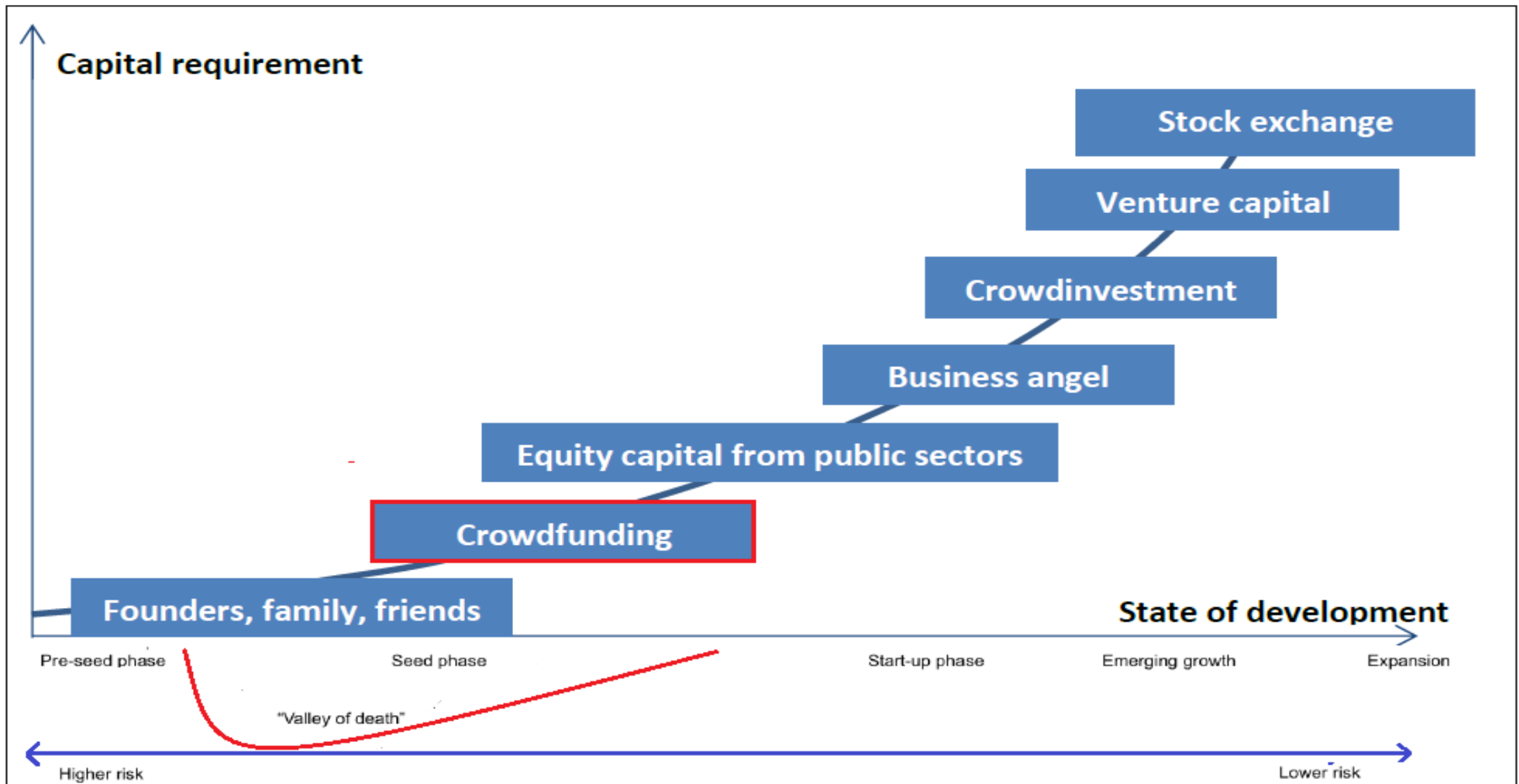
- **Le Crowdfunding : un complément aux autres modèles de financement de l'économie.**



- **Une complémentarité qui s'inscrit dans le paradigme de la « finance accessible à tous »** (Livre Bleu de l'ONU, 2006) : diversité et complémentarité des acteurs de la finance (marchés financiers, banques, Crowdfunding, Institut de Microfinance, etc.) pour répondre aux besoins financiers des différents segments de la population.

Pour introduire

- *Le crowdfunding répond aux besoins de financement qui ne sont pas pourvus par les dispositifs traditionnels (« Equity Gap » ou « vallée de la mort »).*



I. Le Crowdfunding, de quoi parle-t-on?

- **Définition issue d'une synthèse de la littérature** (à partir du modèle de financement, du type de projet, de la phase d'avancement du projet, et du type d'organisation et des financeurs.) :
- Le crowdfunding (des termes anglais « **crowd** » la foule et « **funding** » **financement**), également appelé financement participatif

Le crowdfunding « consiste pour un porteur de projet (quel que soit son statut : particulier, organisation marchande ou non marchande, etc.) à recourir aux services d'une plateforme de crowdfunding (généraliste ou spécialisée) afin de proposer un projet (finalisé ou non) auprès d'une communauté (large ou ciblée) de contributeurs qualifiés de soutiens (backers) en échange éventuellement de contreparties préalablement définies ».

I. Le Crowdfunding, de quoi parle-t-on?

- **Le crowdfunding : ses ancêtres**

- ❖ **Souscription publique**

Ex : en 1875 : la première campagne de récolte publique eut lieu pour financer la construction de la **statue de la liberté** à New York. Le Congrès américain refusa d'allouer des fonds à la construction du piédestal et c'est donc Joseph Pulitzer, le fondateur du journal « New York World », qui lança une campagne de crowdfunding auprès des classes américaines aisées pour financer l'ouvrage.



- ❖ **Tontine**

Association de personnes qui décide de cotiser ensemble pour financer des projets individuels ou collectifs (Lorenzo Tonti, banquier italien- 17^e siècle).



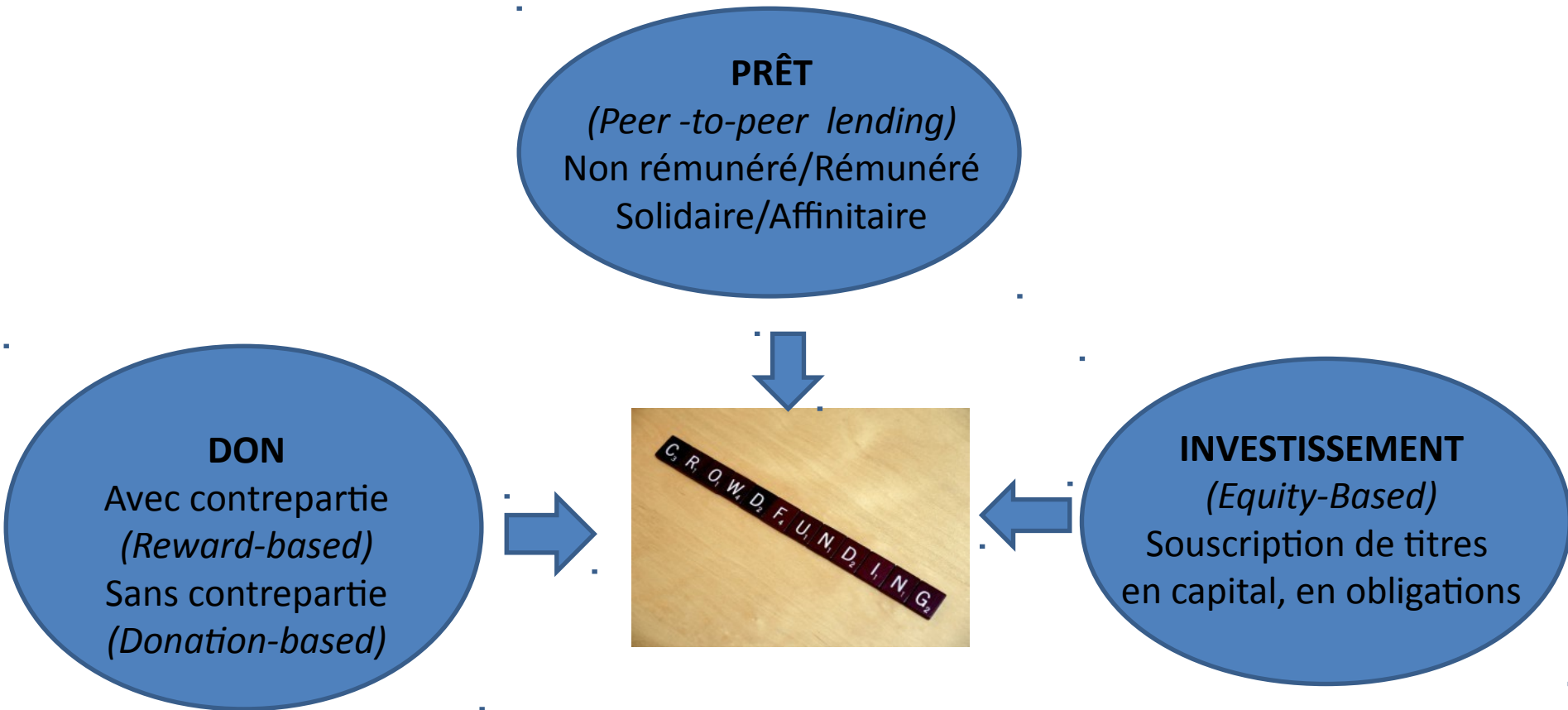
- **C'est Internet qui lança réellement le concept de crowdfunding en permettant la création de plateformes web de mise en relation.**

- ❖ **2003, premier site de financement participatif dans le culturel : [ArtistShare](#) (label de musique)**

- ❖ **2005, émergence de nouveaux types de plateformes avec la naissance d'[EquityNet](#), permettant à des **start-ups** et autres catégories d'**entreprises** de lever des fonds. Les plateformes se sont ensuite multipliées.**

II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- *Trois grandes famille de crowdfunding*



II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- *Les modalités financières du don*

- **Pourquoi faire ?** Financer des projets de développement, de mécénat ; lancer un produit, réaliser des tests marketing, communiquer, etc.
- **Comment ?** En levant des fonds auprès de la communauté proche du porteur de projet et du grand public.
- **Pour quels montants ?** Non plafonné ; 3 500 euros en moyenne, non plafonnés au montant recherché.
- **Pour quel coût ?** Entre 8 et 10 % des sommes levées.
- **En combien de temps (durée de la campagne) ?** Un à quatre mois.
- **Chez qui ?** Kengo, GwenneG, Ulule, KissKissBankBank, Arizuka, Bulb in Town, MyAnnona, Kickstarter, etc.

II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- *L'univers du prêt*

- **Pourquoi faire ?** Financer des projets de développement et d'investissement de porteurs de projets ainsi que ses besoins en fonds de roulement.

- **Comment ?** En empruntant de l'argent auprès de la foule par du prêt ou de l'émission de bons de caisse et de « minibons ».

- **Pour quels montants ?**

Prêts, jusqu'à 2,5 millions d'euros par projet (contre 1 000 000 avant le décret n° 2016-1453 du 28 octobre 2016 relatif aux titres et aux prêts proposés dans le cadre du financement participatif) ; 65 000 euros en moyenne.

- **Bons de caisse** (instrument du CMF depuis 1937, art. L223-1), **jusqu'à l'infini mais limité au montant du prêt demandé**. Pour une durée maximale de 5 ans ; Permet le financement par des personnes physiques et par des personnes morales. Montants pouvant être investis par les prêteurs plafonnés ; 65 000 euros en moyenne.

- **«Mminibons »** (seules les plateformes ayant le statut de CIP et les PSI) (ordonnance n° 2016-520 du 28 avril 2016 relative aux bons de caisse). Permet le financement par des personnes physiques et par des personnes morales. Montants pouvant être investis par les prêteurs non plafonnés ;

- **Le prêt peut être consenti avec ou sans intérêt. Un prêt avec intérêt ne peut excéder 2000 €**(contre 1000 € avant le décret) **par prêteur et par projet** et sa durée ne peut dépasser sept ans. **Un prêt sans intérêt ne peut excéder 5 000 € par prêteur et par projet**, sans limitation de durée (contre 4000 € avant le décret).

- **Pour quel coût ?** Entre 2 et 6 % des sommes levées, à un taux compris entre 5 et 10 %.

- **En combien de temps** (durée de la campagne)? Un à quatre mois.

- **Chez qui ?** GwenneG, Lendopolis, Unilend, Finsquare, Lendix, Lumo, Credit.fr, Prêtgo, Prêt PME, MyAnnona, etc.

- **Les avantages :** *La rapidité, l'absence de garantie demandée*

II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- *L'univers de la souscription de titres (investissement)*

- **Pourquoi ?** Financer des projets de développement et d'investissement par renforcement des fonds propres de l'entreprise (non cotée) ou de promotion immobilière.

- **Comment ?** En ouvrant le capital de sa société à la foule.

- **Pour quels montants ?** jusqu'à **2,5 millions d'euros** (contre 1 000 000 avant le décret n° 2016-1453 du 28 octobre 2016 relatif aux titres et aux prêts proposés dans le cadre du financement participatif) (au-delà pour les sites PSI); non plafonné en termes de montant unitaire investi par l'épargnant. Montant moyen : 375 000 euros.

- **Quelle est la nature de la collecte?** majoritairement l'épargne des membres investisseurs du site ; en auto-collecte à la marge.

- **Quelle rémunération pour l'investisseur?** les dividendes, la plus-value réalisée, la redevance ou le royalty.

- **Pour quel coût ?** Entre 5 et 10 % des sommes levées, plus les frais annexes forfaitaires.

- **En combien de temps** (durée de la campagne)? De trois à huit mois selon les cas.

- **Avec qui ?** WeDoGood, Anaxago, Wiseed, FinanceUtile, SmartAngels, etc.

II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

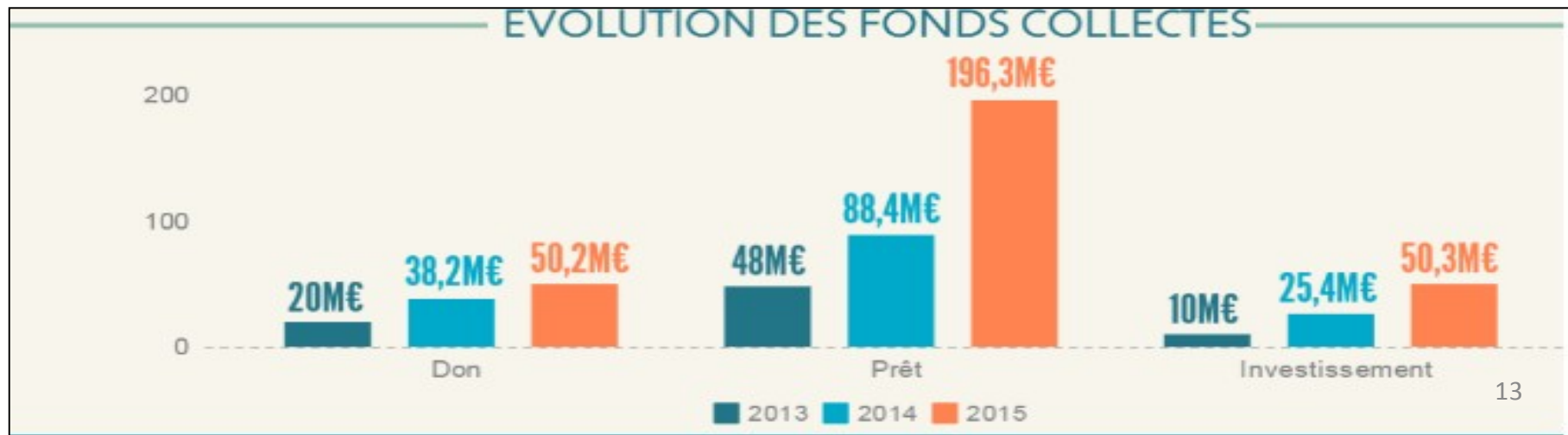
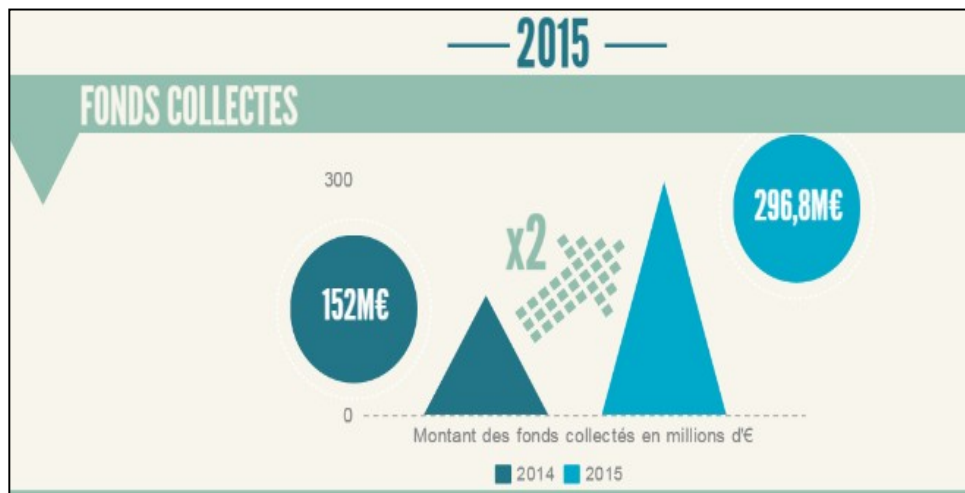
- *Les différents outils du Crowdfunding en fonction des besoins à financer*

BESOINS A FINANCER	Innovation sociale ou technologique	Etude de marché/ Test nouveau produit	Amorçage de l'activité	BFR	Investissement/ Développement	Croissance externe (fonds propres)
OUTIL						
Don	X		X			
Don récompense	X	X	X	X	X	
Prêt solidaire			X	X	X	
Prêt affinitaire			X	X	X	
Prêt commercial				X	X	
Equity			X		X	X
Capital- Investissement					X	X

II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- *Le crowdfunding en France : une croissance évidente*

"Baromètre du Crowdfunding en France 2015 réalisé par Compinnov pour Financement Participatif France".



II. Quels types de crowdfunding pour vos Besoins ?

- Le crowdfunding en France : une croissance évidente

TAUX DE
SUCCES

61%

Don avec
récompenses

94%

Autres métiers*

TYPOLOGIE DES PROJETS

Don avec récompenses



Prêt rémunéré*



Investissement en capital



Don sans récompense



Prêt non rémunéré



Investissement contre royalties



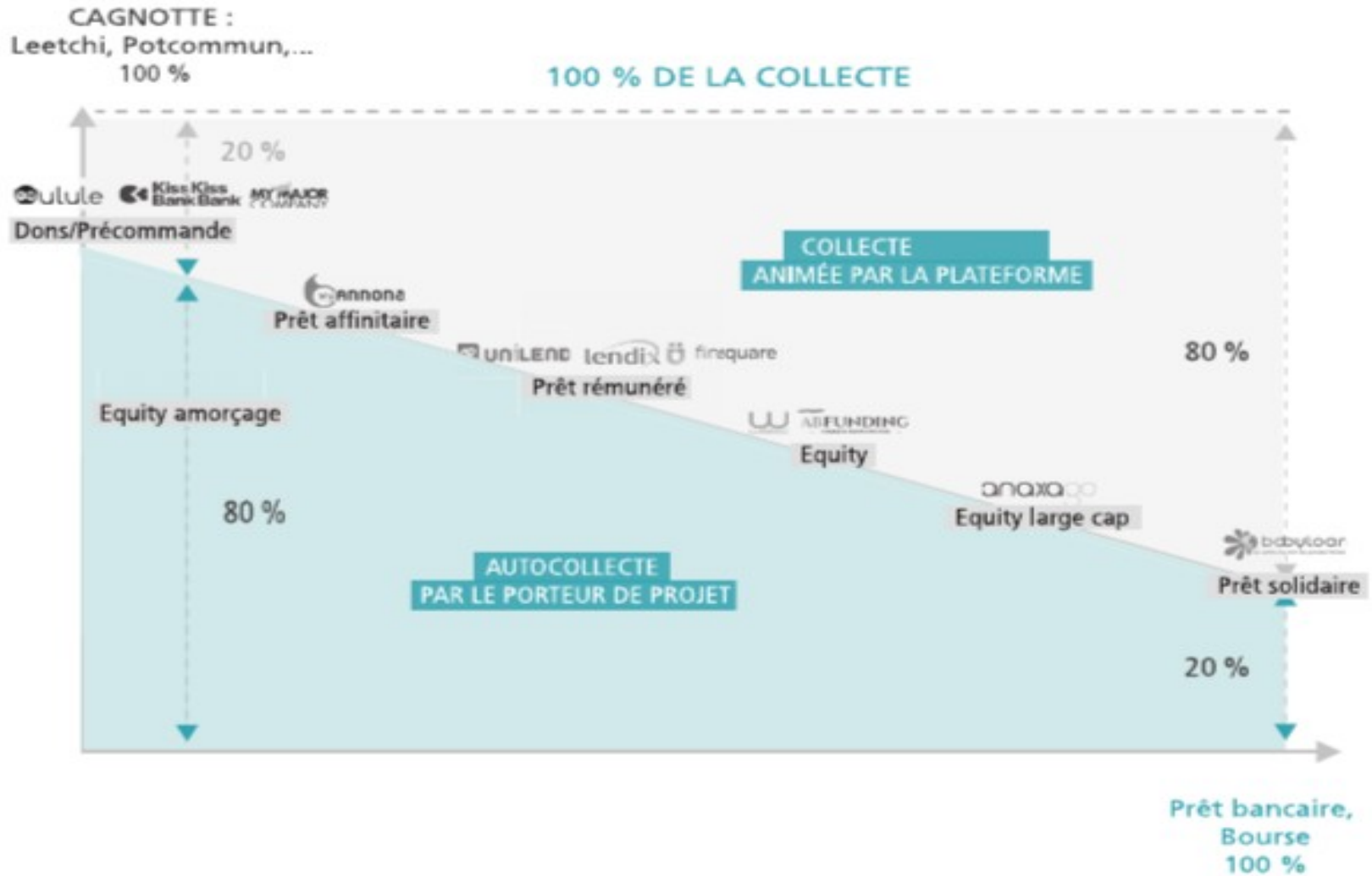
Obligations



III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

- **Site d'épargne ou site d'autocollecte**



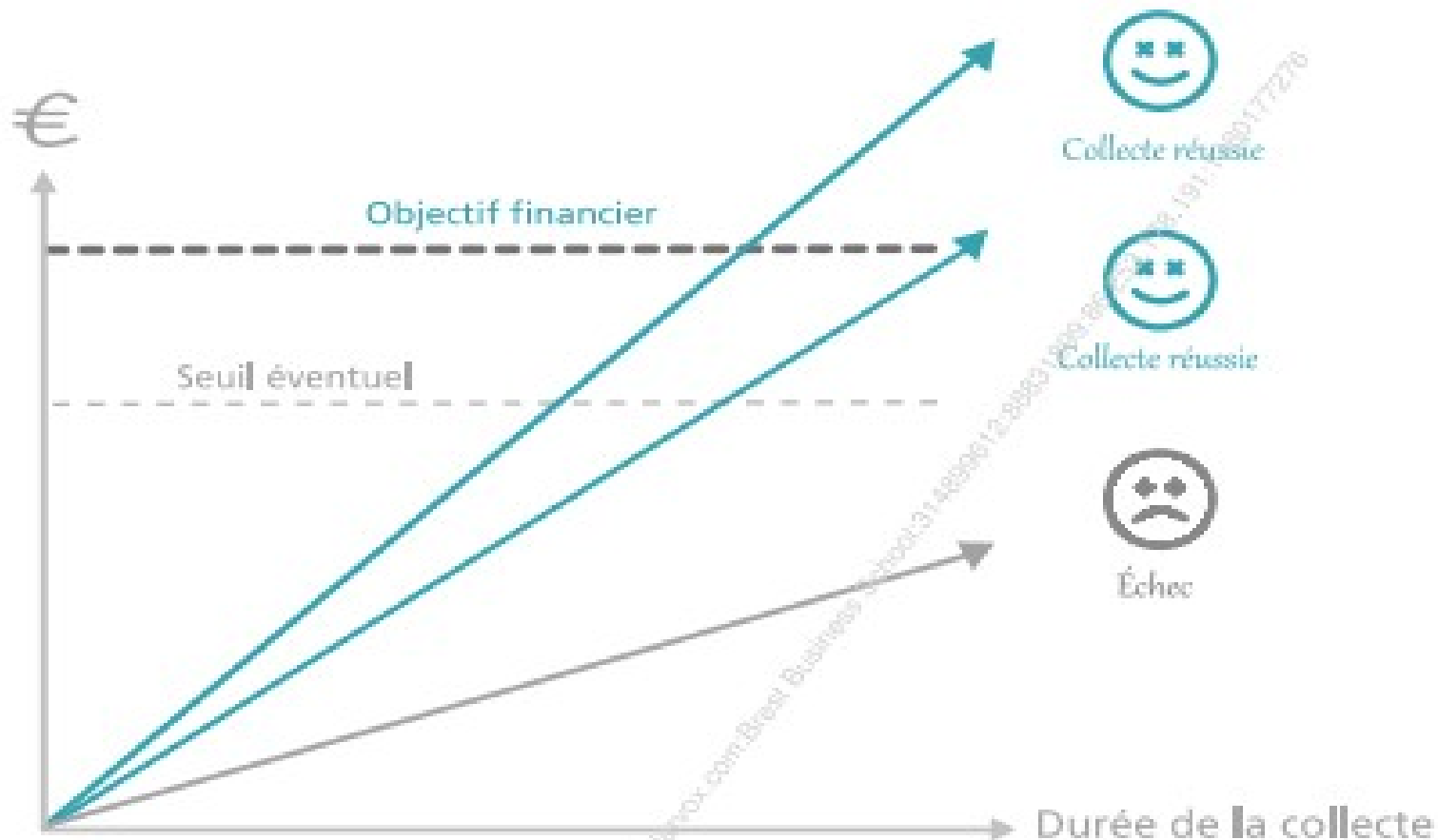
Source : Arnaud Poissonnier – Beryl Bès (2016) : *Le financement participatif, un nouvel outil pour les entreprises*

III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

- **Les principes « tout ou rien », flexible et introduction d'un seuil**
 - Campagne « **Tout ou rien** »: vous ne recevez rien si l'objectif n'est pas atteint (**à méditer**);
 - Campagne « **Flexible** »: vous recevez le montant collecté même si l'objectif initial n'est pas atteint. Mais des frais des plateformes plus élevées (**à arbitrer** en fonction des autres alternatives de financement possibles);
 - Campagne avec « **Seuil de déclenchement** »: le site estime la somme minimum à partir de laquelle le projet présente tous les attributs de la viabilité et peut ainsi se lancer malgré l'échec relatif de la campagne (**plus confortable** pour le porteur de projet, mais peut réduire la dynamique apportée à la campagne en fournissant moins d'efforts pour parvenir au montant initial visé).

III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

- *Le principe de « seuil de déclenchement »*



III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

- ***Evaluer les atouts: au-delà du simple financement***

Outre l'aspect financier, le crowdfunding offre d'autres avantages. Par exemple, une formidable opportunité de communiquer et de donner de la visibilité à un projet, comme de fédérer une communauté. Le crowdfunding est une véritable opportunité pour les entreprises ou porteurs de projet, d'aller directement vers la foule, et de tester son marché et son service/produit.

Les enjeux

- Crowdwisdom*** : capter l'intelligence de la foule
- Crowdcreation*** : capter le potentiel créatif des foules
- Crowdvoting*** : capter le jugement de la foule
- et ***Crowdworking*** : faire travailler la foule

III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

• *Evaluer les limites et les contraintes*

1/ Le risque de fraude

Le risque de fraude compte sans doute parmi les questions les plus épineuses du crowdfunding. Il augmente le risque de fraude parce que les contributeurs ne bénéficient pas toujours de contacts personnels avec le porteur de projet.

2/ Le risque de plagiat du projet

Les plateformes de crowdfunding soulèvent des questions en termes de gestion des droits de propriété intellectuelle.

3/ Les besoins en temps

Gérer une campagne de financement participatif nécessite un investissement majeur de la part du porteur de projet. L'élaboration du plan de communication, les interactions avec les soutiens, la mise à jour des informations sur les projets, etc., sont autant d'actions coûteuses en temps.

Y'a-il des enjeux de confidentialité?

vérifier, le plus en amont possible, si l'objet pour lequel le financement est recherché est protégeable ou non :

1. par un **droit de propriété industrielle** (brevet, dessins et modèles...) : si « oui », il est impératif de s'abstenir de toute divulgation / communication avant de procéder à un dépôt auprès de l'INPI ;

2. par un **droit d'auteur** : si « oui », il faut s'assurer d'acquérir préalablement l'ensemble des droits auprès de tous les co-auteurs ;

III. Avant de se lancer, comprendre quelques aspects du fonctionnement des plateformes et évaluer les atouts et les limites

- **Évaluer votre éligibilité ou la « crowdfundabilité » du porteur de projet**

Tous les projets n'étant pas éligibles à telle ou forme de crowdfunding, c'est en effet la première question à se poser ainsi qu'aux sites que l'on démarché.

- **Diverses raisons peuvent justifier un refus d'une campagne par un site :**

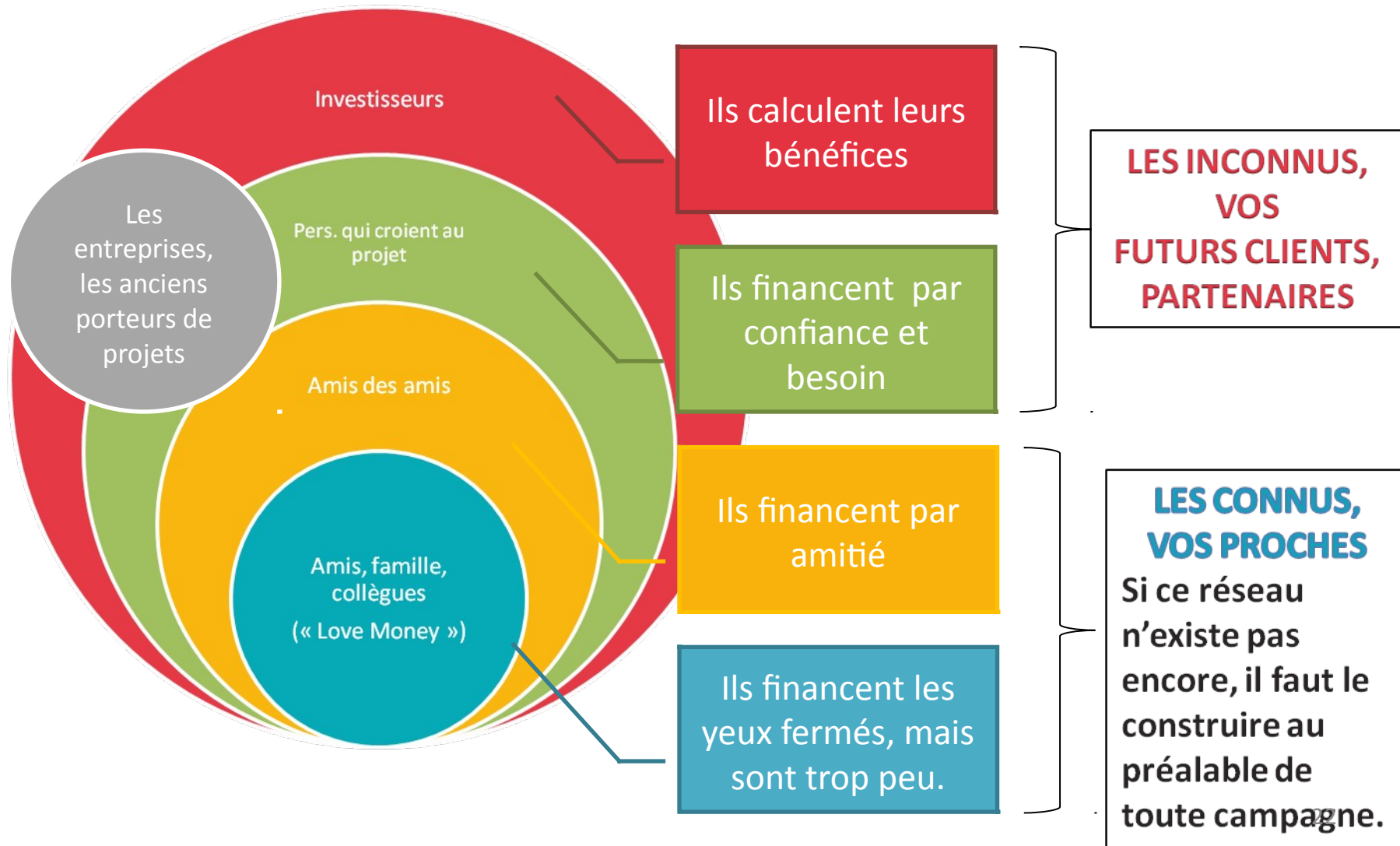
Le thème, la solidité du projet et/ou de l'entreprise, l'insuffisance de la communauté du porteur de projet, le manque de sérieux estimé du projet, etc.

- **Éligibilité en fonction de la structure juridique**

	Don	Prêt solidaire (non rémunéré)	Prêt commercial (rémunéré)	Investissement
Auto-entrepreneur	X	X	X	
EIRL	X	X	X	X
SARL	X	X	X	X
EURL	X	X	X	X
SAS/SASU	X	X	X	X
SCOP	X	X	X	
Association	X	X		

IV. Avant de se lancer, comprendre ce qu'est une foule : les cercles communautaires

• *Le réseau des contributeurs :*



V. Ai-je besoin d'être accompagné, si oui par qui ?

- *Les structures d'accompagnement : « Toute forme d'accompagnement augmente les chances de réussite ». Les décisions prises selon des processus réfléchis et partagés ont plus de chance d'être efficaces que celles prises de manière impulsive et solitaire.*

Acteurs de marché

- conseils, experts-comptables, avocats, investisseurs, Club d'investisseurs
Les CIGALES,

Incubateurs

- Technopôle Brest-Iroise, Incubateur Produit en Bretagne Brest Business School, etc.

Réseaux institutionnels

- CCI : Formations et conseils pour la création, la reprise et le développement de PME, Chambre de métiers et de l'artisanat du Finistère, Chambre d'agriculture du Finistère

Réseaux, organisations et clubs d'entreprises

- Adie, ADESS pays de Brest, BGE Finistère, Bretagne active, Chrysalide, coopérative d'activité économique, Entreprendre au Féminin, Réseau entreprendre Bretagne, Union Régionale des Scop de l'Ouest
- Pôles de compétitivité
- CJD, Medef, CGPME, APM, DFCG...

VI. Conclusion: l'émergence de synergies entre les banques et le crowdfunding

- **Certaines formes d'associations commencent à apparaître et des écosystèmes commencent s'installer.**

- **Prise de participation directe d'une banque dans le capital d'une plateforme de crowdfunding** (Crédit Mutuel Arkéa/ « Prêt d'Union ») ;
- **Octroi de prêts par une banque directement aux porteurs de projets en passant par une plateforme** (Groupama Banque/Unilend) ;
- **Orientation des clients par la banque vers une plateforme de crowdfunding**, sans investir directement, afin d'élargir la gamme de produits (Crédit Coopératif de France/ WiSEED) ;
- **Création d'un fonds d'investissement dédié au financement des projets présentés par une plateforme.** Allianz, *créateur du fonds* (1^{er} fonds dédié au crowdfunding dans le monde; *Idinvest Partners, Sté de Capital Risque et gérant; SmartAngels, plateforme promoteur des projets.*
- Mais au-delà, des **stratégie d'intégration verticale** : ex. lancement de la plateforme Kengo par le Crédit Mutuel Arkéa et le Groupe Télégramme.