

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF,

une alternative à la levée de fonds traditionnelle



SOMMAIRE

Avant propos	(Page 4)
1 /// Qu'est-ce que le financement participatif ?	(Page 5)
1-1 Définition, origine et principes	(Page 5)
1-2 Cinq modèles de financement participatif	(Page 7)
. Le don	(page 7)
. La prévente	(page 8)
. La coproduction	(page 10)
. Le prêt	(page 10)
. La prise de participation	(page 11)
2 /// Le cadre juridique	(Page 13)
2-1 Ce qu'en dit la loi française	(Page 13)
2-2 Le cadre contractuel	(Page 15)
2-3 Vers un nouveau cadre réglementaire ?	(Page 18)
3 /// Le financement participatif pour les entrepreneurs	(Page 21)
3-1 Les différentes formes de financement et les plateformes.....	(Page 21)
3-2 Quelle plateforme choisir ?	(Page 25)
3-3 Bien réussir sa levée de fonds par le crowdfunding	(Page 27)

RÉDACTION

Jean-François Laplume, Directeur Général, AEC
Alexandre Bertin, Responsable des Etudes, AEC
Cédric Favre, Juriste TIC, AEC
Date de parution : juillet 2013



AVANT PROPOS

À l'heure d'une crise économique durable et d'une contraction des investissements des Business Angel (tant en nombre de projets financés que dans les montants investis)¹, les porteurs de projet sont de plus en plus nombreux à se tourner vers une solution alternative qui, si elle est envisagée de manière la plus professionnelle possible, peut s'avérer une alternative sérieuse à la recherche de fonds privés et bancaires. Le Financement participatif (ou financement par la foule, de l'Anglais CrowdFunding), puisque c'est de lui qu'il s'agit, connaît un essor fulgurant dans les milieux artistiques mais aussi dans le secteur de l'entrepreneuriat innovant.

Ce guide s'adresse à toutes celles et tous ceux qui souhaitent s'informer sur le financement participatif (grand public mais surtout porteurs de projet et entrepreneurs) afin d'en comprendre les mécanismes de fonctionnement, les règles juridiques qui entourent ces pratiques mais qui cherchent également à identifier le mode de financement correspondant le mieux à leur projet ou des conseils leur permettant de réussir leur appel à financement participatif.

Ce guide n'a pas vocation à présenter une liste exhaustive des plateformes de financement participatif dont le nombre ne cesse d'augmenter. Les plateformes présentées dans la présente note sont illustratives de la diversité des modèles de financement disponibles via internet.

Celles et ceux qui souhaiteraient lancer leur propre plateforme de crowdfunding pourront utilement se référer au « Guide du financement participatif a destination des plateformes et des porteurs de projets » publié en mai 2013 par l'Autorité des Marchés Financiers, en partenariat avec l'Autorité de Contrôle Prudentiel².

Après une première partie consacrée à la présentation de la philosophie générale et des différents modes de finance participative, nous reviendrons sur le cadre législatif particulier qui entoure, en France, le financement participatif, tant pour le contributeur que pour le porteur de projet. Dans une troisième et dernière partie, nous aiderons les porteurs de projets à choisir la plateforme qui correspond le plus aux projets en recherche de financement puis nous donnerons quelques conseils afin de maximiser les chances de réussite d'une campagne de crowdfunding.

1 3ème enquête de conjoncture auprès des réseaux de Business Angels membres de France Angels, L'activité des réseaux de « Business Angels » au second semestre 2012, <http://www.fiscalonline.com/L-activite-des-reseaux-de-Business,4767.html>

2 www.amf-france.org/documents/general/10839_1.pdf



1- QU'EST-CE QUE LE FINANCEMENT PARTICIPATIF ?

1-1 Définition, origine et principes

Le financement participatif est un mécanisme de financement de projets permettant de collecter des sommes – parfois très petites – d'un très grand nombre de personnes. Cette approche propose des méthodes et des outils de transaction financière basés sur une désintermédiation des acteurs traditionnels de la finance comme les banques. Il s'agit d'offrir la possibilité à chaque membre de la communauté d'investir une certaine somme d'argent qui, cumulée à celle des autres membres, permet de financer un projet. Contrairement au système bancaire classique, la philosophie du financement participatif n'est pas de tirer seulement un profit de son investissement³ mais d'aider/de soutenir un porteur de projet à concrétiser son idée.

Si cette idée n'est pas neuve⁴, l'avènement d'internet et des médias sociaux – le web 2.0 – a revigoré et donné une ampleur internationale au phénomène. Une étude menée par CrowdSourcing.org⁵ montre qu'il existait, en avril 2012, plus de 450 plateformes de financement participatif (estimés à 536 en décembre 2012) pour 2,7 milliards de dollars investis (plus de 5 milliards en 2013⁶). Ce serait plus d'un million de campagnes qui auraient ainsi été financées l'année dernière de part le monde, dont 654 000 en Europe, principal marché pour le crowdfunding.

L'explosion de ce phénomène n'est pas seulement le résultat d'une plus grande visibilité sur internet via les réseaux sociaux mais est également symptomatique

3 Nous verrons plus loin que la recherche de profit, dans certains cas, peut être aussi le motif d'engagement des investisseurs.

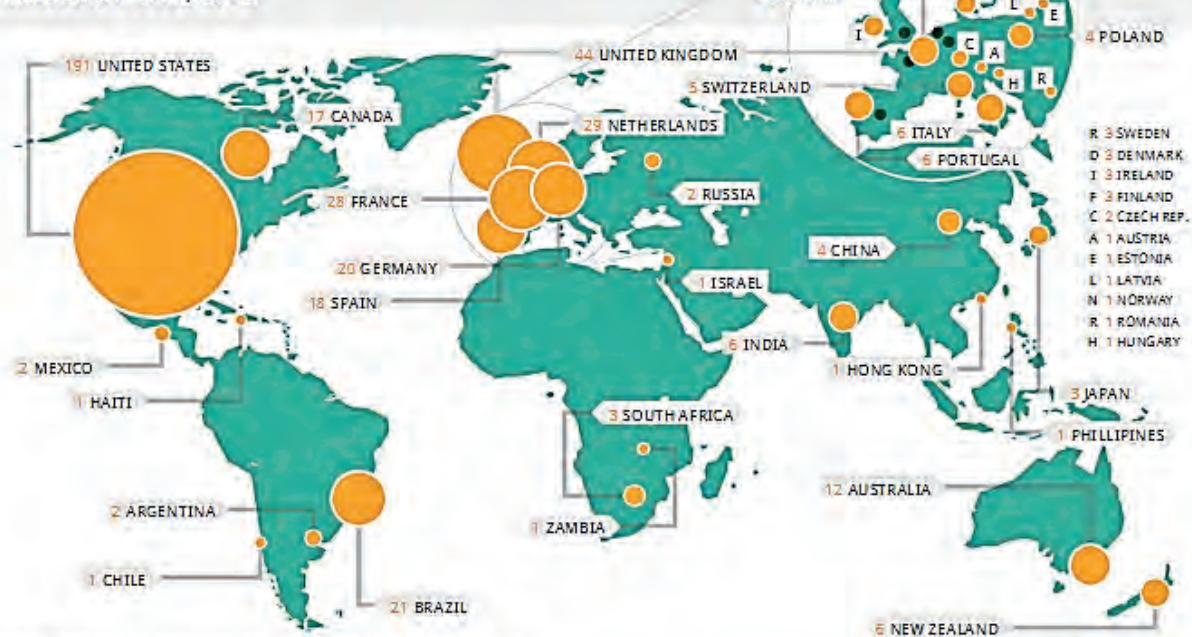
4 Elle remonterait même aux origines de la socialisation humaine, l'agriculture s'étant développée par la mutualisation et la coopération. Les tontines (du banquier italien Lorenzo Tonti) en sont l'ancêtre (toujours d'actualité en Afrique notamment).

5 <http://www.crowdsourcing.org/document/crowdfunding-industry-report-abridged-version-market-trends-composition-and-crowdfunding-platforms/14277>

6 Massolution, The crowdfunding Industry Report 2013, <http://www.crowdsourcing.org/editorial/2013cf-the-crowdfunding-industry-report/25107>

MORE THAN 450 CFPs ARE ACTIVE WORLDWIDE; THE MAJORITY BASED IN NORTH AMERICA AND EUROPE

NUMBER OF CFPs, 2012



Source: Based on Crowdsourcing.org Directory of Sites as of April 2012

m.4.2.014

© 2012 Crowdsourcing, LLC

research@crowdsourcing.org

PAGE 16

👁 Nombre de plateformes de crowdfunding en 2012 selon crowdsourcing.org

d'une évolution défavorable, pour les jeunes porteurs de projets ou dirigeants de startup, de l'accès aux modes de financements habituels. Une étude américaine⁷, relayée par le bulletin de veille technologique internationale de l'Ambassade de France aux États-Unis, montre, entre 2008 et 2012, aux États-Unis, une chute du nombre de projets ayant passé le cap du simple amorçage⁸. « La période pendant laquelle une jeune entreprise est en phase de développement de son offre et de sa clientèle, tout en étant à la recherche de financement pour assurer la mise au point de sa technologie, est une étape de grande fragilité financière. Les dépenses à engager en termes de R&D, recherche marketing, ressources humaines ou encore de stratégie ne compensent généralement pas ou très peu le chiffre d'affaires (éventuel), tout particulièrement lorsque l'entreprise aborde un nouveau marché. Cette phase de déséquilibre porte le surnom évocateur de "vallée de la mort" tant elle constitue une étape très difficile en raison de la multiplicité des obstacles à franchir. La capacité des créateurs à «traverser» cette vallée - transformer une preuve de concept en produit, attirer une clientèle ainsi que de nouveaux financements -constitue assurément un

indicateur de réussite »⁹. On le voit la vallée de la mort fait de nombreuses victimes outre-Atlantique et le crowdfunding s'avère un moyen novateur de trouver des financements mais aussi de tester son idée et de la soumettre à l'avis d'une population potentiellement intéressée.

La France est, selon Crowdsourcing.org, le quatrième pays au monde en nombre de plateformes offrant des services de financement participatif (28 plateformes en 2012), loin derrière les États-Unis (191 en 2012) mais le chiffre ne cesse de progresser. Le dénombrement des plateformes de financement participatif est délicat car ce système touche désormais un grand nombre de secteurs d'activités. Le site AlloProd.com a lancé un annuaire collaboratif des plateformes en France et dans le monde.

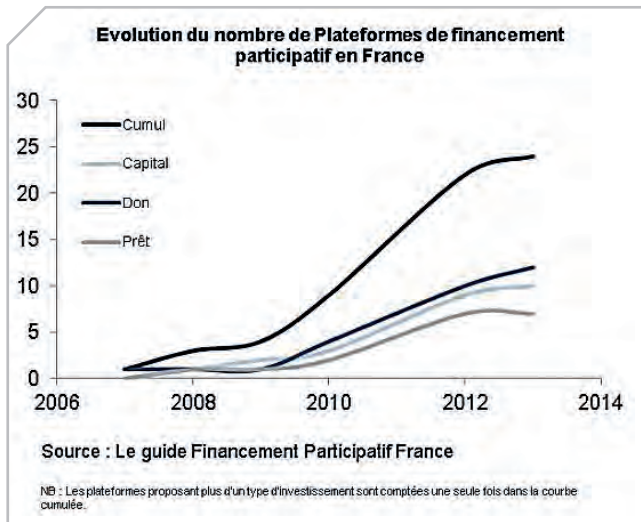
Pour la plateforme anaxago.com spécialisée dans le crowdfunding en fonds propres (cf. infra), « si les Français dirigeaient 1 % du montant qu'ils épargnent chaque année vers les startups et PME, cela représenterait plus de 3,5 fois le montant investi par les fonds de capital risque en 2010 en faveur de ces entreprises. »

Le crowdfunding, à l'image de son grand frère le crowdsourcing (l'approvisionnement par la foule) repose sur le principe de communautés fédérées autour d'une idée commune, principalement sur

⁷ Pitchbook "2013 annual venture capital rundown" (15/01/2013) redirectix.bulletins-electroniques.com/zTOfx

⁸ Le ratio entre le nombre de financements d'amorçage de projets (ou capital d'amorçage, censé permettre la mise au point du projet et du produit) et le nombre de transactions en stage précoce (early stage, étape de financement d'une entreprise qui suit l'amorçage, celle-ci pouvant déjà justifier d'un chiffre d'affaires ou d'un produit fini) est passé de 1,9 pour 1 à 3,3 pour 1.

⁹ <http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/69277.htm>



internet. Ce groupe peut être constitué en amont (communauté d'intérêt, par exemple) ou pour répondre à un besoin particulier, à un moment donné (suite à un sinistre par exemple, il n'est pas rare de voir apparaître spontanément des communautés d'entraide). La force d'internet est de permettre à ces groupes de fédérer un maximum de personnes autour d'une cause, de manière très rapide (en profitant par exemple de la viralité des réseaux sociaux) et ubiquitaire (l'internet ne connaissant pas de frontière, seule la langue et la culture sont des facteurs limitant). L'intérêt de l'approche repose donc sur la rencontre entre un projet (artistique, culturel, humanitaire ou économique) et les goûts des internautes. Les plateformes de crowdfunding misent sur les tendances actuelles : circuits courts et désintermédiés, projets collectifs voire collaboratifs et réciprocité. Ce mode de financement connaît un succès médiatique d'envergure puisque des artistes comme Grégoire ont utilisé ces plateformes de financement (en l'occurrence [MyMajorCompany](#)) pour produire leurs premiers albums. Mais de nombreux autres domaines investissent le champ du crowdfunding : le cinéma ([Touscoprod](#), [YourMajorStudio](#) ou [People for Cinema](#)), le spectacle vivant ([MyShowMustGoOn](#)), le jeu vidéo ([Digital-CoProductions](#)), l'édition ([MyMajorCompanyBooks](#), [Sandawe](#) pour la bande dessinée), les sciences ([FundScience.org](#)) ou encore la création de startup (cf. infra) et le soutien aux entreprises. Plus récemment, une plateforme de diffusion de campagne d'opinion dans les espaces publicitaires des médias a vu le jour en France ([MassToMass](#)).

1-2 Cinq modèles de financement participatif

Il existe cinq grands modèles de financement participatif :

- le don
- la prévente
- la coproduction
- le prêt
- la prise de participation



👁 Capture d'écran de l'application Solidaire Ville (CCFD-Terre Solidaire) lancée sur Facebook

Le don

Le donateur soutient une cause et ne reçoit aucune contrepartie à son don¹⁰. Ce modèle est surtout plébiscité par les associations caritatives pour toucher un public plus jeune. À titre d'exemple, [Zegive.com](#) est une startup française proposant une plateforme de dons à caractère humanitaire. L'originalité de la démarche est de proposer deux façons de donner : soit l'internaute s'inscrit directement sur la plateforme et effectue autant de dons qu'il souhaite aux associations présentes sur le site (une trentaine à

10 La contrepartie peut tout de même parfois être symbolique.

l'heure actuelle) soit il peut cliquer sur un bouton « give »¹¹ présent sur différents site de commerce en ligne lorsqu'il valide un achat. Le montant de l'achat est alors arrondi à l'euro supérieur et l'excédent est directement reversé à l'association de son choix.

Autre exemple, le Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement (CCFD-Terres Solidaires) a lancé une application de micro-dons via Facebook (SolidaireVille) dans le but de mobiliser une jeune communauté autour du financement par dons de projets de développement dans les pays du Sud. L'application misant sur l'immersion et le serious game pour permettre à tous de comprendre son rôle, ses missions et de sensibiliser le plus grand nombre aux questions de solidarité internationale¹².

symbolique (comme une photo dédicacée, un badge ou une mention dans le générique d'un film, etc.) soit à une prévente lorsque la valeur de la contrepartie correspond au montant investi (places de concert, exemplaires de l'album produit, etc). Dans ce deuxième cas, les sommes collectées sont considérées comme des acomptes sur des ventes futures (et implique donc l'assujettissement aux impôts commerciaux).

Dans le cas de biens technologiques ou certains biens culturels (comme la production d'un album de musique par exemple), le recours au financement participatif permet d'atteindre un seuil minimal permettant la production de l'objet en question. Les internautes qui s'engagent sont alors considérés comme

👁 Captures d'écran des principaux sites de financement par la prévente ou la récompense

La prévente (reward-based crowdfunding)

Particulièrement adaptée aux projets culturels ou artistiques, elle permet à l'artiste de s'engager à remettre à chaque contributeur une contrepartie, proportionnelle à la somme promise par l'internaute. Ces contreparties peuvent prendre diverses formes. Selon la valeur économique de la récompense, ce modèle sera assimilé soit à un don lorsque la contrepartie est

des clients et non plus comme des investisseurs : on se situe alors clairement dans de la prévente¹³. Cette solution est avantageuse pour la startup qui lance son produit car elle lui permet d'obtenir son finance-

11 L'équivalent du bouton « j'aime » de Facebook.

12 Le site autrichien [MyMicroCredit](http://www.mymicrocredit.com) propose également de financer des projets de développement et de lutte contre la pauvreté par le micro don.

13 Kickstarter a essuyé le feu des critiques en 2012 lorsque la plateforme a été taxée de devenir un véritable magasin en ligne (et non plus une plateforme de financement de l'innovation) où le financement ne sert plus le projet en lui-même mais la production du produit puis sa commercialisation. En réponse à ces critiques, la plateforme a publié sur son blog un article stipulant les nouvelles règles concernant les projets. Parmi celles-ci, il ne sera plus possible dorénavant de faire appel à financement pour des objets qui n'existent pas encore et les contreparties ne pourront plus excéder un seul exemplaire. <http://www.kickstarter.com/blog/kickstarter-is-not-a-store>

ment en amont de sa production et de diminuer son besoin de trésorerie. Autre argument en faveur du financement participatif, la mise en place d'une stratégie crowdfunding permet aux dirigeants de la startup de s'assurer une étude de marché à moindre frais et de constituer une première base de clients potentiels.

Le projet Pebble collecte plus de 10M\$ en un mois sur Kickstarter



Véritable success story, l'histoire de la montre connectée Pebble (e-watch) montre que la solution à des problèmes de financement classiques peut parfois être trouvée sur les plateformes de crowdfunding. Le concept tient en quelques mots : concevoir une montre connectée à un Smartphone permettant d'afficher (en plus de l'heure) des informations telles que le nom de la personne qui cherche à nous joindre, les sms, les emails, les alertes de calendriers ou encore des messages Facebook.

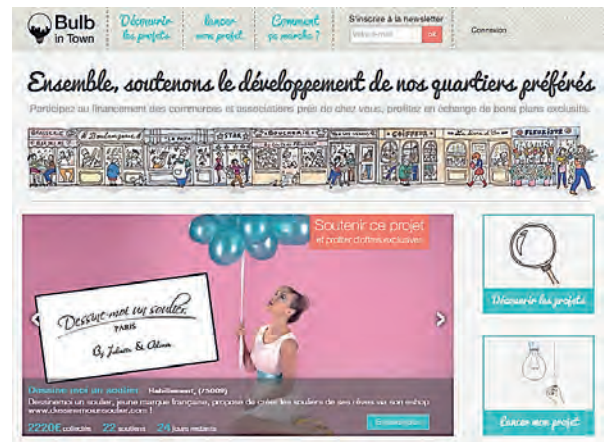
L'idéal pour les sportifs comme les cyclistes qui ne peuvent pas utiliser leurs Smartphones en roulant, et c'est pour répondre à ce besoin que son créateur, Eric Migicovsky, a eu l'idée de cette montre à encre électronique (e-ink). Etudiant à l'Université Waterloo dans l'Ontario, Migicovsky peine à convaincre les investisseurs de la pérennité économique de son objet, ne réunissant que 375.000\$, juste assez pour maintenir l'entreprise qu'il a créé (Allerta) à flots. Pourtant, la version bêta de sa montre (InPulse, compatible avec BlackBerry) montre qu'il existe un marché prometteur mais le système d'exploitation d'Apple ne permet pas de connecter la montre à un iPhone. À l'été 2011, une mise à jour de l'iOS d'Apple permet la connexion Bluetooth avec des devices externes mais Migicovsky ne possède pas les fonds suffisant pour lancer la production.

Le 11 avril 2012, il décide de se tourner vers le financement participatif en proposant son projet sur kickstarter en estimant ses besoins de financement à environ 100.000\$. En moins de deux heures, le projet était financé totalement et au bout de 38 jours sur Kickstarter, la Pebble avait convaincu près de 70.000 internautes et récolté plus de 10 millions de dollars, faisant ainsi de la montre Pebble le plus grand succès de l'histoire du crowdfunding.

<http://www.kickstarter.com/projects/597507018/pebble-e-paper-watch-for-iphone-and-android?ref=most-funded>

Enfin, ces plateformes assurent une certaine visibilité nouvelle - nationale ou internationale - aux projets. Elles peuvent également rassurer les investisseurs classiques frileux à l'origine du projet sur la pérennité du projet et sur sa capacité à trouver une clientèle.

Bulb In Town : le financement des commerces et des associations de proximité



Lancée en janvier 2013, Bulb In town est la première plateforme de financement de projets de proximité, s'adressant aux commerces et aux services de proximité. L'idée sous-jacente est de permettre à des commerçants ou des associations de quartier de faire financer des travaux d'embellissement, l'acquisition de nouveaux équipements, le lancement de nouveaux produits ou encore la mise en service d'un site internet de vente en ligne par les internautes. Les administrateurs de la plateforme mettent en avant l'aspect local de la contribution : l'objectif est bien que toutes les parties en présence s'y retrouvent ; le porteur de projet peut développer son activité économique (tout en montrant sa volonté d'innover et d'être au service des habitants du quartier) tandis que le contributeur soutient, de son côté, l'activité locale et le maintien d'entreprises dans son quartier. Les porteurs de projets proposent, en fonction du niveau de contribution, des contreparties pouvant aller d'un remerciement symbolique jusqu'à un atelier de coiffure entre amies (pour une contribution de 500 euros à un projet de rénovation d'un salon de coiffure) ou jusqu'à devenir sponsor officiel d'une équipe de rugby handisport (pour une contribution de 500€ afin de financer une association handisport pour la rénovation du matériel).

Six projets ont ainsi déjà été financés et six autres sont en cours de financement. D'un point de vue pécuniaire, la plateforme prélève une commission de 5 % sur les fonds récoltés (dont 1 point de pourcentage reversé à des projets socialement durables). À cela s'ajoutent 3 % de frais bancaires.

<http://bulbintown.com/>

Les contreparties ne sont engagées par le porteur de projet que lorsque celui-ci est totalement financé. En revanche, la validation du projet entraîne le versement de l'argent du prêteur vers l'emprunteur. Lorsque le projet n'atteint pas 100 % du montant fixé à l'origine, les sommes débitées sont restituées aux prêteurs et l'emprunteur ne perçoit pas les sommes promises jusque-là. Généralement, les commissions perçues sont comprises entre 3 % et 5 % (hors frais bancaires, de l'ordre de 3 %). Toujours selon Deloitte, ce modèle pourrait générer plus de 700 millions de dollars en 2013, il représente, pour l'heure, le deuxième marché du crowdfunding.

De manière générale, les sommes investies sont plutôt faibles. Selon le cabinet Deloitte, elles dépassent rarement la centaine d'euros même s'il n'est pas rare de voir quelques contributions dépasser la dizaine de milliers d'euros. Cette constatation est valable quelque soit le mode de financement envisagé. En effet, il semble que le montant moyen investi soit sensiblement le même pour les projets d'entreprises et les projets artistiques. En revanche, les sommes demandées varient considérablement d'un type de projet à l'autre. Un projet artistique peut ne nécessiter quelques centaines ou milliers d'euros, là où des levées de fonds entrepreneuriales peuvent atteindre quelques millions d'euros. Pour autant, le site Kickstarter ne listait, fin 2012, que dix-sept projets ayant atteint plus d'un million de dollars, cinq projets entre un et cinq millions de dollars et seulement 2 ont levé plus de 5 millions de dollars¹⁴.

La coproduction

Ce mode de financement est surtout présent dans le milieu artistique. L'internaute contributeur (ou coproducteur¹⁵) percevra, suite à son investissement, une contrepartie financière indexée sur la réussite du produit culturel (album, bande dessinée, film, pièce de théâtre, etc.) qu'il aura financé. Il reçoit une part des bénéfices futurs de l'artiste ou du créateur financé, qui abandonne ainsi une partie de ses droits aux internautes et au site de coproduction. Il existe différents modèles de rétribution mais à titre d'exemple, voici comment se caractérise un modèle proposé par MyMajorCompany (un des sites les plus importants dans le monde des plateformes de la coproduction artistique) : le pourcentage de chaque contributeur est déterminé par le montant de sa participation divisé par la somme des parts donnant droit à contrepartie financière (SPCF) multiplié par 100. Le pourcentage du contributeur est calculé sur 100% des recettes nettes hors taxes jusqu'à complète récupération de la contribution au projet et sur 50% des recettes nettes après la récupération totale de la contribution.

Au total la contrepartie financière (CF) est calculée de deux façons :

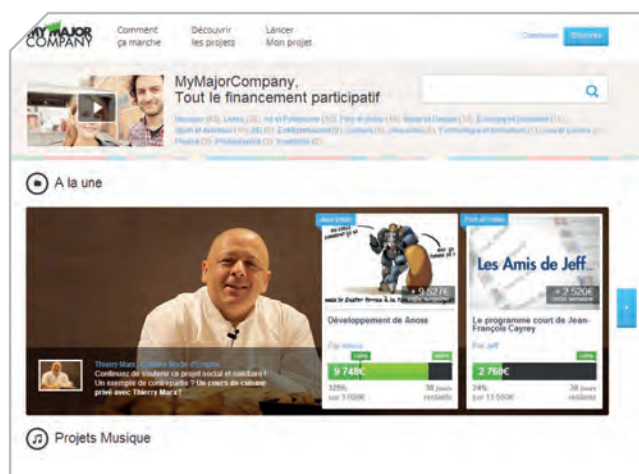
- jusqu'à récupération de la contribution :

$$CF = \frac{\text{Montant de la participation}}{\text{SPCF}} \times 100\% \text{ des recettes nettes}$$

- après récupération de la contribution :

$$CF = \frac{\text{Montant de la participation}}{\text{SPCF}} \times 50\% \text{ des recettes nettes}$$

Toujours selon les termes des conditions de contreparties, la période d'exploitation de référence, c'est-à-dire la période durant laquelle le coproducteur va percevoir des une partie des bénéfices tirés des ventes, varie entre quelques mois et plusieurs années.



Page d'accueil du site MyMajorCompany.com

Le prêt (ou crowdlending ou encore le prêt en peer-to-peer)

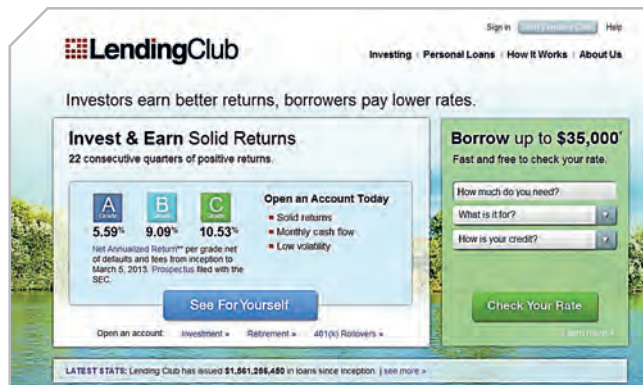
Dans les pays anglosaxons, le mode de financement consiste en un prêt d'argent de particulier à particulier. Le principe est très simple : une plateforme web met en relation un emprunteur qui cherche un prêt personnel (quelle que soit son utilisation finale) et un ensemble de personnes qui cherchent à placer leur argent (les prêteurs). Certaines plateformes classent les emprunteurs par catégories de risque, les moins bien notés étant amenés à payer les taux les plus élevés. Ces taux d'intérêt sont fixés suivant l'offre et la demande et un emprunteur sera financé au final par un ensemble de prêteurs (concept de crowdlending). Les sites se rémunèrent en facturant un coût à l'emprunteur et en prenant une commission sur les taux concédés (environ 1 point de pourcentage). Les plateformes Zopa.com et Prosper.com, sites anglais et américains, ont respectivement permis d'atteindre des prêts à hauteur de 288 000 000 Livres Sterling pour le premier et 447 millions de dollars pour le se-

¹⁴ <http://www.kickstarter.com/discover/most-funded?ref=sidebar>

¹⁵ Attention, comme stipulé dans les conditions des contreparties financières liées à chaque projet proposé sur la plateforme MyMajorCompany, « en aucun cas, la contribution au projet ne confère aux membres le statut de producteur au sens des articles L. 213-1, L. 215-1 et L. 132-23 du Code de la Propriété Intellectuelle. »

cond¹⁶. Selon Deloitte¹⁷, entre 2008 et 2012, ce type de plateforme de prêts a généré plus de 1,4 milliard de dollars de prêts, somme qui pourrait être atteinte pour la seule année 2013.

En France, la législation réserve aux établissements bancaires le monopole de la collecte d'épargne et de l'attribution de prêts. Les plateformes françaises s'appuient donc sur des partenariats avec des groupes bancaires qui gèrent les transactions financières, les premières n'étant finalement que des nouveaux intermédiaires entre prêteurs et emprunteurs. Ce mode de financement sera développé dans la deuxième partie de ce document.



Page d'accueil du site internet LendingClub. On peut apercevoir les différentes catégories de risques (grades A, B ou C) et les taux d'intérêt correspondants

Certaines plateformes « indépendantes » proposent cependant des services très proches du modèle anglosaxon tout en restant dans le cadre législatif français. Friendsclear ou Spear (plateformes françaises) ou encore Smava (plateforme allemande), par exemple, permettent le prêt/emprunt entre particulier dès lors que celui-ci est fait dans un « cadre familial », le service est alors une aide à l'établissement de la dette.

La prise de participation (ou le financement participatif en capital dit equity-based crowdfunding)

Il s'agit de permettre aux internautes d'entrer directement ou indirectement au capital de certaines sociétés qui cherchent des nouvelles sources de financement de leurs investissements. L'investisseur souhaite par ce biais bénéficier d'un ticket d'entrée relativement faible, les sites web dédiés prévoyant des montants initiaux à investir aux alentours de 1 000 euros, et espère un fort rendement se traduisant par la perception de dividendes et/ou l'anticipation de plus-values lors de la cession des titres.



anaxago.com est une des principales plateformes de financement par prise de participation en France

Les plateformes par prise de participation sont en véritable explosion, en France comme à l'étranger, même si elles ne génèrent pas encore les mêmes volumes d'échanges. Selon le cabinet Deloitte, si les règles législatives évoluent positivement en la matière, elles pourraient générer plus d'un milliard de dollars, contre à peine cent millions dans le cas contraire. Ce mode de financement sera également développé dans la partie consacrée aux entrepreneurs.

16 Il existe d'autres plateformes comme Lending Club par exemple.

17 Deloitte, « Let's get together: crowdfunding portals bring in the bucks », 2013. <http://bit.ly/XXhn0Q>



2- LE CADRE JURIDIQUE

2-1 Ce qu'en dit la loi française

Né depuis peu, le crowdfunding ne dispose pas encore d'un encadrement législatif propre. Face à ce « vide juridique », il faut se référer aux règles applicables en matière d'échanges monétaires et d'engagements.

Ce mode de participation financière se situe hors des systèmes bancaires classiques : l'internaute décide, en fonction de ses désirs, d'apporter son soutien en (co)finançant un porteur et son projet.

Chaque plateforme internet de crowdfunding dispose de ses propres modes de fonctionnement. Ceci ne permet pas de dégager des règles uniformes. Chaque modèle de financement participatif recouvre des acceptions et des conséquences juridiques qu'il convient d'identifier pour les comprendre. Au-delà, chaque partie concernée, doit avoir conscience des relations dans lesquelles elle s'engage.

Le financement participatif nécessite d'identifier les deux parties concernées :

- **le contributeur** : la personne qui souhaite (co) financer une cause / un projet ;
- **le porteur** : le bénéficiaire qui a proposé son projet sur une plateforme et bénéficie des soutiens financiers apportés par plusieurs contributeurs.

Face à ces parties, des transferts monétaires opérés sur internet sont effectués via les plateformes de crowdfunding. De tels échanges doivent être juridiquement qualifiés d'« échanges manuels »¹⁸.

¹⁸ Le fait qu'ils soient réalisés de manière immatérielle ne présente aucune difficulté particulière : les articles [1316-1](#) et suivants et [1369-1](#) énoncent que les écrits papiers et électroniques ont la même valeur et force juridique et que des contrats peuvent être signés par voie électronique.

Différencier les modes de financement

Au travers d'apports plus ou moins importants, les ambitions du bénéficiaire et de ses contributeurs diffèrent. Cinq modèles de financement participatif peuvent actuellement être clairement identifiés : le don, le prêt, la prise de participation, la coproduction et le financement contre récompense.

Le don

Présenté comme une « intention libérale » (Code civil, [art. 893 et s.](#)), le don permet de transmettre un bien, un droit ou une somme d'argent d'une personne au profit d'une autre. Le don ne comporte aucune contrepartie de quelque nature qu'elle soit, sauf à ce qu'elle soit symbolique ou modique. Chaque don s'effectue de « la main à la main » et le donateur est le contributeur qui soutient une cause de manière désintéressée. Dans certaines limites, les dons¹⁹ permettent de bénéficier de déductions fiscales²⁰. Cependant, seuls les organismes à but non lucratif et ayant un caractère d'intérêt général²¹ permettent de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu. Les plateformes n'ont pas, elles-mêmes, ce type de caractéristiques et ne peuvent donc faire bénéficier, par elles-mêmes de réductions d'impôts. Seul le porteur de projet doit pouvoir démontrer que les dons qui lui sont versés peuvent bénéficier de l'avantage fiscal.

Le prêt

Il s'agit d'un contrat par lequel une personne confie un objet ou une somme d'argent à une autre personne, à charge pour cette dernière de lui restituer à terme.

En France, ce type de financement est soumis à monopole au profit d'organismes (banques, établissements de crédits, sociétés financières) qui ont obtenu un agrément auprès de l'Autorité de contrôle prudentiel (CoMoFi, [art. L. 511-1 et s.](#)). Dans le cas du crowdfunding, il prend la forme d'un prêt d'argent effectué par un particulier au profit d'un porteur de projet.

Dans le cadre du projet, il est possible de prévoir un prêt à taux zéro. C'est le porteur qui décide seul si les sommes prêtées pourront ouvrir droits à intérêts au profit des contributeur-prêteurs. Les plateformes prévoient généralement cette éventualité. Le contrat de prêt devra très clairement indiquer cela. Autre élément essentiel du contrat, le porteur aura toujours l'obligation de restituer l'argent à l'issue d'une certaine période. Cette restitution peut être convenue en plusieurs versements.

En cas de versements d'intérêts au profit du financeur, les plateformes de financement pratiquant le prêt par-

ticipatif ont tendance à encadrer les taux d'intérêt en fonction des sommes demandées ou des montants versés. Les deux parties doivent donc bien s'informer sur les pratiques instituées par le site concerné.

La participation par actionariat

Ici, le contributeur ne se limite pas à soutenir un projet, il s'y implique. Au travers de ses investissements consentis sur fonds propres, il effectue des apports au capital de la structure créée par le porteur.

La contrepartie à cette prise de participation se traduit par l'émission de titres (CoMoFi, [art. L. 212-1 A et s.](#)) qui donnent accès au capital de la structure et aux droits de vote associés.

Dans cette situation, le porteur de projet doit disposer d'une structure permettant cette prise de participation au capital. Il lui faut donc disposer d'une société (Code civil, [art. 1832 et s.](#)).

Pour les contributeurs, ce mode de financement permet d'espérer à la fois le versement de dividendes et la réalisation de plus-values lors de la cession, ultérieure, des titres. C'est pourquoi plusieurs plateformes organisent des places de marché permettant la vente et le rachat de ces actions.

À noter que le contributeur, en sa qualité d'investisseur, peut bénéficier de réductions d'impôts en fonction des structures auxquelles il effectue des apports.

La coproduction

La **production** est le fait de participer à la réalisation d'une œuvre (films, chansons, livres, jeux vidéo, etc.). Selon le Code de la propriété intellectuelle ([art. L. 132-23](#), [L. 213-1](#) et [L. 215-1](#)), une personne « qui prend l'initiative et la responsabilité de la réalisation de l'œuvre » en est identifiée comme le producteur. Dans ce cadre, la « **coproduction** » signifie que deux ou plusieurs personnes sont qualifiées de producteur d'une seule et même œuvre. L'argent investi dans la création n'est pas, en tant que tel, récupéré par les coproducteurs. Ceux-ci bénéficient de rémunérations issues de la commercialisation de l'œuvre coproduite. Cela correspond à des promesses de partage sur les résultats d'exploitation, à condition qu'il y ait résultat.

Le financement participatif par « coproduction » existe. Cependant, il ne correspond généralement pas à la qualification juridique applicable à la production d'œuvres. En effet, celle-ci implique également un partage des risques, entre les coproducteurs, en cas de pertes.

La très grande majorité des plateformes proposant ce mode de financement semblent utiliser le terme « producteur » en dehors de sa définition juridique. Le financement participatif prend alors la forme de

19 Le site Ulule aborde cette question de manière claire et simple : fr.vox.ulule.com/transactions-realisees-lintermediaire-dulule-elles-dons-3416/

20 Pour plus d'explications, voir sur le site www.service-public.fr.

21 Pour plus d'explications : vosdroits.service-public.fr/F426.xhtml.

dons ou de participations contre récompenses. Pour savoir si l'on se trouve dans le cadre de la coproduction, il faut voir ce que le porteur de projet propose en contrepartie de participation financière.

La participation contre récompense

La participation contre récompense s'assimile à une prévente. La loi autorise la vente de « choses futures » (Code civil, art. 1130 : « Les choses futures peuvent être l'objet d'une obligation. »). Le porteur s'engage alors à accorder une récompense (voir infra) à chaque investisseur qui participe à son projet.

Définies par le porteur de projet, ces contreparties sont fonction des sommes versées. Parce qu'elle n'est pas symbolique, la valeur économique de cette contrepartie oblige à la considérer comme un acte de prévente, lequel présente certaines conséquences au plan fiscal et comptable (notamment l'assujettissement aux impôts commerciaux).

De plus, on se trouve ici face à des promesses réciproques : un financement contre une récompense. La plupart du temps, cela se traduira par l'envoi de produits conçus dans le cadre du projet financé (CD, DVD, photos, créations artistiques, etc.).

2-2 Le cadre contractuel

Le fait de soumettre un projet à financement participatif implique des engagements contractuels. Dans le respect du droit des contrats, (notamment : Code civil, art. 1101, 1108, 1134 et 1147), ces engagements diffèrent en fonction des personnes concernées et du type de financement sollicité.

L'inscription sur la plateforme

Pour « utiliser » les services d'une plateforme de financement participatif, les porteurs de projets et les contributeurs doivent obligatoirement et préalablement s'inscrire en tant que tels sur la plateforme. Cette inscription impose de transmettre différents éléments :

Les données personnelles

Elles permettent d'identifier des personnes physiques. La plateforme en a besoin pour enregistrer les utilisateurs qui s'inscrivent sur le site et, si nécessaire, transmettre tout ou partie de ces données aux personnes qui en ont besoin (porteur de projet, établissement bancaire, intermédiaires, etc.).

La description détaillée du projet

Lors de son inscription, le porteur doit décrire avec

précision le projet qu'il soumet à financement participatif. Le manque de description, selon les critères établis par chaque plateforme, peut conduire à ce que le projet ne soit pas publié par le site. Cette description doit permettre à chaque contributeur potentiel de disposer d'une information claire et complète lui permettant de contribuer à un projet en toute connaissance de cause.

Les coordonnées bancaires

Chaque contributeur verse indirectement de l'argent pour les projets auxquels il participe. Ils doivent donc tous les transmettre des éléments bancaires destinés à accomplir les transactions financières en ligne.

La formation du contrat

Le contrat liant le porteur de projet à la plateforme est composé de plusieurs éléments différents qui, ensemble, décriront les obligations réciproques à la fois :

- entre le porteur de projet et la plateforme,
- entre le porteur de projet et les futurs souscripteurs,
- entre la plateforme et les futurs souscripteurs.

Les modalités par lesquelles l'adhésion à ces différentes conditions sera formalisée peuvent aussi varier d'une plateforme à l'autre, et, au sein d'une même plateforme, d'un élément à l'autre.

Par exemple, la plateforme [Wiseed](#) fonctionne ainsi :

- tout utilisateur de la plateforme (porteur de projet inclus) doit respecter les « Conditions générales d'utilisation » (CGU) qui énoncent les modalités et limites d'utilisation du site ; elles sont réputées acceptées par le seul fait d'accéder au site et de continuer à y « naviguer » ;
- le porteur de projet est ensuite invité à soumettre sa proposition et, ce faisant, à accepter des « Conditions générales Sociétés » ; l'acceptation est signifiée au travers d'une case à cocher (« opt-in ») ;
- une fois la proposition acceptée (après une phase de sélection), un « Contrat de prestations » est établi ; il fait l'objet d'un écrit signé manuellement par les deux parties.

Si l'emploi de l'« opt-in » est juridiquement valable (en application des articles 1396-1 et suivants du Code civil, lesquels traitent des engagements sous forme électronique), il est cependant plus prudent de passer par la signature manuscrite pour des engagements de longue durée (par ex. prêt ou prise de participations).

Il n'existe aucun standard en la matière. Il est donc essentiel de bien rassembler la totalité des éléments

utiles au contrat et d'en étudier précisément le contenu avant de s'engager formellement.

Les éléments clés du contrat

Quelle que soit la plateforme et quel que soit le type de financement que l'on sollicite, certains éléments clés doivent obligatoirement et spécifiquement être énoncés au sein du contrat. Il est important d'y être attentif du fait qu'ils touchent à l'essence même de la relation entre le porteur et la plateforme.

Les coûts d'utilisation des services

Les services rendus diffèrent d'une plateforme à l'autre : utilisation de la plateforme, publicité, collecte des fonds, accompagnement, représentation des contributeurs, etc. Ils font l'objet d'une rémunération qui peut revêtir différentes dénominations (frais de dossiers, frais de transactions, commissions, autre) et être collectée selon diverses modalités (frais fixes, pourcentages, prestations de services, etc.) ; par exemple :

- KissKissBankBank prélève « 5% de commission + 3% de frais de transaction bancaire sécurisée » TTC.
- My Major Company prélève une commission de 10 % TTC.
- Spear prélève des « frais d'utilisation de la plateforme, à hauteur de 3% du montant » de la souscription versée par les contributeurs.
- Touscoprod « percevra une commission de gestion égale à 10% HT (dix pourcent hors taxes) du montant » des contributions.

Ces prélèvements sont généralement effectués sur les sommes versées au profit de chaque porteur de projet. Dans leur plan d'affaires, ces derniers doivent donc tenir compte du fait que, suite à leurs demandes, les montants qu'ils recevront seront minorés des prélèvements pratiqués par la plateforme.

Il est très important de vérifier sur qui (le porteur, le contributeur ou la plateforme) repose la charge de cette rémunération en cas de campagne infructueuse (cf. infra « seuils et délais de campagnes ») conduisant au remboursement des contributeurs.

Les obligations de communication liées au projet

Contractuellement, la plateforme peut s'engager à mener des actions spécifiques de communication et de promotion du projet sur le site. Certaines de ces actions peuvent faire l'objet de facturations spécifiques.

Dans ce cadre, le porteur de projet devra accepter la

publication d'une partie de ses données personnelles (généralement nom et lieu de résidence) et tout ou partie des éléments descriptifs du projet.

L'affichage du projet sur le site implique sa divulgation partielle. Cela peut susciter des actes de contrefaçon ou de reproduction d'une partie du modèle économique. Le porteur de projet doit donc, lors de sa description détaillée, à la fois susciter l'envie des contributeurs et éviter de dévoiler trop d'éléments « sensibles » qui pourraient être exploités par des visiteurs moins délicats.

Seuils et délais de « campagnes »

Les contrats conclus traitent, le plus souvent, des seuils et limites encadrant la campagne de communication du projet et de collecte des fonds ; seront ainsi explicités :

- une période de collecte au-delà de laquelle de nouvelles contributions ne pourront plus être acceptées ;
- un montant minimal pour chaque contribution en dessous duquel les contributions ne pourront être acceptées ;
- un seuil minimal de financement en dessous duquel la campagne sera déclarée infructueuse (à la fin de la période de collecte).

En général, les plateformes qui obligent à fixer un seuil minimal ne débloqueront l'argent au profit du porteur que si ce seuil est atteint à l'issue de la période prédéfinie. Si le seuil n'est pas atteint, le projet peut ne pas recevoir les sommes promises, lesquelles seront alors récupérées par les contributeurs (déductions faites des éventuelles commissions et frais). Le financement d'un projet n'est donc pas assuré.

Le rôle d'intermédiation de la plateforme

Un contributeur peut « participer » à plusieurs projets selon ses choix. L'argent n'est jamais versé directement au porteur de projet. Chaque contribution à un projet implique des flux financiers. Ces flux peuvent suivre différents canaux :

- être versés à la plateforme qui, en tant qu'intermédiaire, stockera l'argent sur un compte bancaire et le reversera au porteur si le seuil minimal est atteint,
- abonder une cagnotte constituée par le contributeur qui, ensuite, pourra la répartir dans le temps et en fonction de différents projets,
- verser l'argent à une structure ad hoc (fonds de concours, holding, société de gestion, etc.) créée par la plateforme ou pour un projet.

Dans son rôle d'intermédiation, la plateforme reversera l'argent (minoré des prélèvements) au porteur

choisi par le contributeur. Souvent, le site s'associe à un établissement bancaire ou de crédit pour gérer ces flux financiers. Pour cela, une solution sécurisée de paiement en ligne est généralement mise en place.

Selon le type de financement, la plateforme peut tenir son rôle d'intermédiaire – entre le porteur et les contributeurs – au-delà même du reversement des fonds collectés. Les stipulations contractuelles doivent précisément détailler la nature des droits et obligations réciproques qui interféreront sur le déroulement du projet lui-même (et non plus dans sa phase préparatoire de financement).

Don (avec ou sans contrepartie)

En général, la relation contractuelle s'arrête au moment où le porteur de projet reçoit les sommes collectées. Cependant, la plateforme devra transmettre au porteur de projet les éléments d'identification des contributeurs lui permettant :

- d'expédier l'éventuelle contrepartie symbolique (objet de faible valeur),
- de remercier directement les donateurs (certaines plateformes proposent un service spécifique pour le faire à la place du porteur de projet).

Prévente

Dans la plupart des cas, la relation contractuelle s'arrête au moment où le porteur de projet reçoit les sommes collectées auprès des contributeurs. Cependant, la plateforme devra transmettre au porteur de projet les éléments d'identification des contributeurs lui permettant d'expédier et facturer le bien en contrepartie de la contribution.

Prêt (avec ou sans intérêt)

La plupart du temps, la plateforme est adossée à une structure opérant le prêt (en France, c'est obligatoirement un établissement bancaire ou de crédit). Les sommes collectées sont donc, en réalité, versées à cette structure qui :

- versera au porteur les montants collectés (sous déduction des frais et commissions),
- collectera auprès de lui les remboursements périodiques,
- remboursera les contributeurs aux échéances prévues.

La plateforme [Spear](#), par exemple, a constitué une coopérative qui collecte les contributions (les contributeurs deviennent donc associés de la coopérative) et accorde des prêts aux porteurs de projet (en qualité d'emprunteur de crédit). Le contributeur souscrit au capital de la coopérative et peut ensuite allouer une

somme à un ou plusieurs projets. En tant qu'épargnant, chaque contributeur est rémunéré en fonction d'intérêts issus de remboursements d'emprunts effectués par chaque porteur de projet.

Le plus souvent, en cas de défaillance du porteur de projet (incapacité à rembourser le prêt) c'est cette structure intermédiaire qui assure la garantie de paiement aux contributeurs (moyennant une prime d'assurance). Dans le cas de [Spear](#), le risque est réparti entre les différents associés de la coopérative.

Il est très important de vérifier les engagements réciproques en la matière.

Coproduction

La plupart du temps, la plateforme va continuer à servir d'intermédiaire entre un porteur de projet artiste et les contributeurs. Ainsi, le porteur de projet devra déclarer les recettes d'exploitation et reverser, à la plateforme et au fur et à mesure du projet artistique, la part de ces recettes revenant aux contributeurs (coproducteurs). C'est la plateforme, dans son rôle d'intermédiaire, qui les répartit entre les contributeurs d'un même projet, déductions faites de commissions et/ou de frais de transactions.

D'autres modèles de répartitions peuvent exister. Il est donc très important de vérifier la teneur des engagements prévus par chaque plateforme.

Ainsi, la durée des relations entre la plateforme, le porteur de projet et ses contributeurs peut aller bien au-delà du versement de l'argent et de la concrétisation du projet. Par exemple, coproduire un album par financement participatif permet de recevoir des bénéfices issus de la vente de l'album et de la diffusion des chansons (à la radio, dans des émissions, dans des films, etc.). Cet argent peut être reçu et redistribué pendant plusieurs décennies.

Prise de participation

Comme dans le cas de la coproduction, la plateforme peut continuer à jouer un rôle d'intermédiaire entre la structure financée (créée par le porteur de projet) et les nouveaux actionnaires (contributeurs).

Certaines plateformes se comportent comme une holding dont :

- les actionnaires sont les différents contributeurs,
- les filiales sont les différentes structures financées par la plateforme.

Les dividendes sont alors collectés par la holding (puis reversés à ses actionnaires) et les droits de votes sont exercés par un représentant de la holding, au nom de l'ensemble des contributeurs.

Cependant, une fois les sommes collectées reversées au porteur de projet, d'autres plateformes « passent la main » : la structure créée par le porteur de projet doit alors gérer individuellement chacun de ses actionnaires.

Là encore, les dispositions contractuelles doivent décrire très précisément les modalités d'exercice de cette éventuelle intermédiation.

En France, le Code monétaire et financier (CoMoFi) encadre strictement l'offre au public de titres financiers (anciennement « appel public à l'épargne »). Il prescrit, notamment, des obligations assez contraignantes de publicité. Il prévoit, cependant, des seuils en-deçà desquels ces obligations ne s'appliquent pas :

- un montant de collecte inférieur à 100 000 € (par période de douze mois),
- un montant de collecte compris entre 100 000 et 2 500 000 € (par période de douze mois), à condition que cette somme représente moins de 50 % du capital de l'émetteur,
- quel que soit le montant, à condition de limiter la communication à un « cercle restreint » d'investisseurs, en l'occurrence moins de 150 personnes (CoMoFi, art. L. 511-2, II, 2).

La plupart des plateformes mettent en place des procédures spécifiques permettant de tenir compte de ces prescriptions.

Clauses d'exclusivité

Certaines plateformes imposent à chaque porteur de projet de ne soumettre qu'un seul projet à la fois sur le site. Elles peuvent également interdire au porteur de soumettre ce même projet sur d'autres plateformes. Le porteur qui ne respecterait pas ces contraintes peut voir son projet retiré du site et, en conséquence, ne recevra aucun financement. Il peut également s'exposer à des dommages et intérêts.

Le Jobs Act au service du crowdfunding aux États-Unis

Le 5 avril 2012, Barack Obama, Président des États-Unis d'Amérique, ratifie le Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act. Cette loi a pour objectif de promouvoir l'emploi et la création de petits business dynamiques aux États-Unis. Afin de stimuler la création d'entreprises, le JOBS Act assouplit les conditions de certaines formes de financement direct. Il ouvre notamment la voie à la généralisation du crowdfunding. L'une des mesures proposée dans cette loi est l'autorisation pour les startups et les PME de lever des fonds massivement auprès d'investisseurs privés. La loi prévoit également de faire sauter le nombre limite d'investisseurs à faire entrer au capital et la qualification (compétence financière) de ces mêmes investisseurs.

La SEC (Securities and Exchange Commission), de son côté, a fait un pas en avant en informant par lettre la société FundersClub, qui est une plateforme de crowdequity c'est-à-dire un intermédiaire permettant à des investisseurs privés d'entrer au capital de startups et PME, que son activité ne violait pas les règles fédérales sur les valeurs mobilières. La SEC a donc formellement indiqué qu'elle n'engagerait aucune poursuite vis à vis de FundersClub en ajoutant que le business model de la société s'inscrit complètement dans la mesure proposée par le JOBS Act.

Sources : Les carnets du Business (http://www.carnetsdubusiness.com/JOBS-Act-Ce-qui-va-changer-pour-les-start-ups-aux-Etats-Unis_a402.html) ; Anaxago (<https://www.anaxago.com/fr/blog/happy-first-birthday-jobs-act>)

2-3 Vers un nouveau cadre réglementaire ?

La législation française en matière d'investissement dans les entreprises impose des règles strictes que les plateformes de financement participatif trouvent inadéquates à l'évolution de la société et des usages numériques. À titre d'exemple, lorsqu'une entreprise fait un appel de fonds auprès du public (on parle d'offre au public de titres financiers), elle se trouve dans l'obligation de limiter l'information à cent cinquante personnes (depuis juillet 2012), sauf à plier aux exigences de transparence de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). Or, cette limite apparaît trop faible pour les professionnels du crowdfunding compte tenu des sommes investies (l'investissement moyen est de 3000€ en moyenne) et du nombre potentiel d'investisseurs. La Fondation Finance Utile propose d'augmenter le plafond à cinq cents personnes permettant ainsi à de nombreux projets de recourir plus facilement aux solutions de financement participatif.

De son côté, le thinktank [FinPart](#) a publié, en 2012, un [livre blanc](#) proposant un « Plaidoyer et [des] propositions pour un nouveau cadre réglementaire » de la finance participative en France. Ce livre blanc dresse l'ensemble des contraintes réglementaires qui pèsent sur les plateformes de crowdfunding dans l'héxagone mais aussi et surtout sur les entreprises et les particuliers qui souhaitent investir et s'investir dans la finance participative. Selon les membres de l'association, « les règles de collecte et de conservation d'argent auprès des particuliers sont disproportionnées par rapport au faible montant unitaire collecté par épargnant. Or, les opérateurs du financement participatif doivent suivre les mêmes règles prudentielles que les établissements bancaires : identification détaillée de l'épargnant, contrôles anti-blanchiment, contrôle anti-terrorisme ... ». D'autre part, FinPart met en avant l'inadéquation des règles de contrôle de la qualification des investisseurs participatifs. Ces derniers, bien que misant très souvent de très petites sommes, sont considérés au même titre que les gros investisseurs ; le financement participatif est alors considéré comme un investissement risqué.

Pour aller plus loin, le thinktank réclame (entre autre) :

- La création d'un statut de courtier en financement participatif, courtier qui aurait en charge la traçabilité des contributions et d'en maintenir la cohérence avec le compte commun ;
- La création d'un support juridique simplifié permettant la syndication et la gouvernance des contributeurs et la remise d'un titre représentatif de l'investissement effectué ;
- Un assouplissement des règles de gestion et de dissolution des fonds en dotation lorsque ceux-ci ont une durée de vie inférieure à un an ;
- La suppression de l'obligation de déclaration en préfecture d'une campagne de collecte nationale ;
- L'élargissement du bénéfice fiscal au mécénat entrepreneurial des publics en situation précaire ;
- La création d'un statut d'auto-entrepreneur social ;
- La possibilité pour les entreprises de faire des prêts solidaires
- Donner la possibilité aux personnes morales de prêter, en France ;
- L'instauration d'une réduction d'impôt pour le prêt solidaire de longue durée ;
- La relève du seuil de 100 000 à 1 million d'euros permettant aux entreprises d'être exonérées des contraintes de rédaction d'un prospectus ;
- Enfin, la possibilité de transférer des titres de prêts effectués par une banque à une plateforme de financement participatif.

Pour répondre à ces préoccupations, Fleur Pellerin, ministre des PME et de l'Economie numérique, a promis début juillet 2013 le volontarisme gouvernemen-

tal en la matière. Lors d'une rencontre avec les acteurs du financement participatif en vue des Assises du secteur à la rentrée 2013, la Ministre a détaillé le calendrier :

- proposition de texte par le ministère de l'Economie et des Finances à la fin du mois de juillet, sur la base des travaux réalisés par l'Autorité des marchés financiers (AMF) et l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP);
- projet de loi (modifiant le code monétaire et financier) présenté en conseil des ministres en automne;
- présentation d'une position officielle de la France à la Commission européenne à la fin de l'année, alors que Bruxelles propose la mise en place d'une directive harmonisant les fournisseurs de services de financement participatif.
- Par ailleurs, l'idée de la création d'un statut de conseiller en investissement participatif (CIP) lié à une plate-forme de crowdfunding a été également évoquée. L'objectif est d'éviter le recours prestataire de services d'investissement (PSI), qui requiert des apporteurs de capital un minimum de 730.000 euros de fonds propres de départ. Avec le CIP, le capital de départ pourrait être limité à 50.000 euros.

En revanche, en marge de la rencontre, l'Autorité de Contrôle Prudentiel a rappelé la règle en matière de fourniture de services bancaires : les plates-formes doivent soit obtenir l'agrément, soit s'allier à un établissement agréé.



3-LE FINANCEMENT PARTICIPATIF POUR LES ENTREPRENEURS

3-1 Les différentes formes de financement et les plateformes

Comme nous l'avons vu précédemment, les porteurs de projets entrepreneuriaux se tournent essentiellement vers deux types de plateformes selon l'état d'avancement de leur projet : les plateformes de prêt et les plateformes de financement par participation.

Les plateformes de prêts

La législation française stipule que seuls les établissements bancaires sont en droit de collecter de l'épargne et d'accorder des prêts. Il est donc impossible pour les sites internet de récolter directement de l'épargne auprès d'internautes et de prêter de l'argent aux entrepreneurs, s'ils ne sont pas adossés à un établissement bancaire. Pour rendre l'opération possible et légale, les plateformes deviennent des intermédiaires en opérations de banque enregistrés auprès de la Banque de France et s'associent, pour ce faire, avec des banques reconnues.

Sur [Friendsclear](#), chaque internaute, désireux d'investir, consulte les projets proposés et peut investir de 100 euros à 30 000 euros (en plusieurs vagues mensuelles d'investissement) : l'investissement se fait alors sous la forme d'un compte épargne rémunéré par des intérêts (en sus du remboursement du capital). Le taux de rendement maximum moyen, avant impôt était de 4,50 % au premier trimestre 2013. L'épargnant reçoit ensuite l'intégralité des échéances (capital + intérêts) versées mensuellement par l'emprunteur durant la vie du prêt. Côté emprunteurs, Friendsclear.com s'adresse essentiellement aux entrepreneurs individuels et aux auto-entrepreneurs cherchant des financements compris entre 3 000 euros et 25 000 euros (qui peuvent contribuer à déclencher des emprunts complémentaires auprès de banques auparavant réticentes à prêter de l'argent à ces porteurs de projet).



👁 Page d'accueil du site internet Friendsclear.com

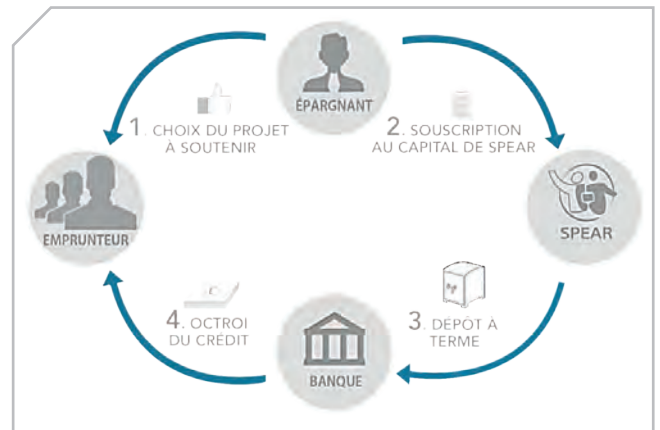
Les modalités de l'emprunt chez Friendsclear sont très claires : le financement apporté par les internautes investisseurs est réalisé sous la forme d'un prêt classique, mis en place et géré par le partenaire bancaire – le Crédit Agricole Mutuel Pyrénées Gascogne. Le prêt est remboursé par des échéances mensuelles. La relation contractuelle entre emprunteur et contributeur s'éteint à la fin du prêt ; **à aucun moment les investisseurs n'ont de part sur les bénéfices commerciaux**. Le prêt est un prêt personnel au taux de 8,33 % sur une durée de trois ans. Il est remboursable par anticipation sans pénalité. Enfin, **Friendsclear prélève une commission de 4 % du montant financé lors de la mise en place du prêt**. Si le montant de la collecte n'atteint pas le seuil requis, le prêt n'est pas déposé auprès de la banque, les épargnants ne sont alors pas débités.

Spear, de son côté, fonctionne comme une coopérative dans laquelle l'épargnant voulant participer au financement d'un projet à hauteur de 2000 euros (par exemple) **achète 2 000 euros de parts sociales de la coopérative SPEAR**, et indique le projet bénéficiaire de son argent. Il paye 3 % de frais à SPEAR. Il bénéficie de déductions fiscales et reçoit chaque année des intérêts.



👁 Page d'accueil du site internet spear.com

Les épargnants sont tenus au courant de l'avancement des projets qu'ils ont soutenus, et SPEAR leur verse des intérêts de parts sociales (2 % en 2012), annuellement correspondant aux intérêts générés par leur épargne. SPEAR envoie également les états individuels de souscription permettant d'obtenir des défiscalisations de 18 % (IRPP) ou 50 % (ISF) de la somme épargnée par chaque épargnant, si ceux-ci s'engagent à ne pas revendre ou demander le remboursement de leurs parts avant 5 ans.



👁 Fonctionnement de la plateforme Spear, (source : <http://www.spear.fr/comment-ca-marche>)

Du côté des emprunteurs, seules les personnes morales, entreprises ou associations, peuvent déposer un projet. Les particuliers n'ont pas accès au service fourni par Spear. C'est la banque partenaire de la plateforme, en concertation avec Spear, qui détermine les dossiers qui pourront être présentés, pour financement, au public des épargnants. Spear sélectionne les projets ayant un fort impact social, environnemental ou culturel, soumet les dossiers au partenaire bancaire qui s'assure de la viabilité économique du projet. Si le projet est accepté (il répond aux deux critères précédents), il est mis en ligne et proposé aux internautes. **Des frais de courtage** (de l'ordre de 1,5 %) **sont alors prélevés par Spear pour dépôt de dossier auprès des banques partenaires** (ils ne sont prélevés que lorsque le prêt est validé). Les conditions du prêt sont négociées en fonction de chaque projet avec les partenaires bancaires qui déterminent les niveaux de garantie demandés, le montant mis à disposition, la durée d'emprunt et le taux d'intérêt du crédit.

Les plateformes de financement par participation

Wiseed.fr

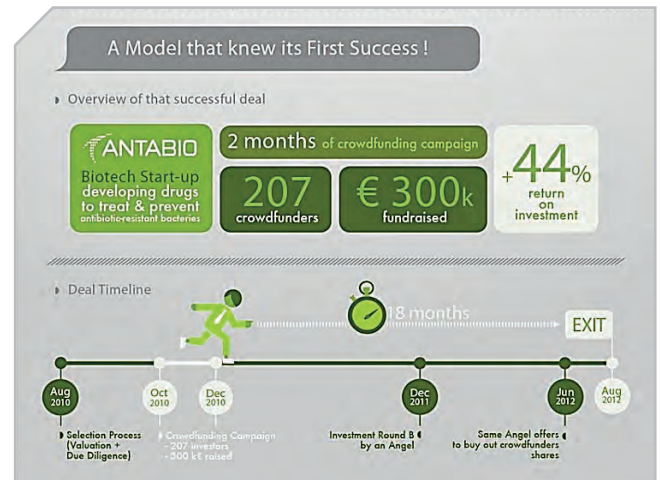
Basée à Toulouse, WiSeed se démarque du lot et prend sans conteste une position de leader dans son secteur.

Page d'accueil de la plateforme WiSeed

Forte d'une expérience de plus de dix ans dans l'accompagnement d'entreprises innovantes en France, WiSeed utilise un processus classique de sélection des startups à la manière des fonds de capital-risque. Les dossiers sont analysés et sélectionnés avant d'être présentés sur le site. Chaque investisseur peut alors voter pour les projets qui lui semblent les plus prometteurs. WiSeed incite à suivre les dossiers ayant obtenu le plus de votes, cette phase permet aux porteurs de projets d'échanger directement avec les internautes et de les pousser à promouvoir le projet sur les réseaux sociaux.

Exemple de projets en attente de qualification pouvant être suivi par les internautes

Pas de frais d'entrée pour l'entrepreneur: Wiseed se rémunère sur le modèle d'un gestionnaire d'actifs en facturant 1 % de frais de gestion et un success fee (rémunération aux résultats) de 5 % à 10 % lors de la revente.



Principales étapes du financement de la startup Antabio

Wiseed « loge » tous les investisseurs au sein d'un fonds holding²² qui sera actionnaire de l'entreprise cible. Un directeur des participations siègera au conseil d'administration pour représenter les actionnaires issus du crowdfunding et un rapport biennuel sera réalisé et publié à travers le site. A la différence de beaucoup de ses concurrents, Wiseed n'axe pas son offre autour de l'avantage fiscal créé par la loi TEPA (réduction ISF) mais bien au contraire sur la création de valeur de l'investissement. Plusieurs solutions de sortie du dispositif sont proposées aux actionnaires : clause de rachat par les fondateurs prévue contractuellement au début du deal, regroupement de plusieurs entreprises afin de créer des synergies et rendre le tout attractif pour un éventuel acheteur, introduction sur un marché listé. L'essentiel de la rémunération se faisant sur la sortie, Wiseed a, tout comme les investisseurs, intérêt à réaliser une plus-value à l'issue de l'investissement et recherche de fait la meilleure solution de sortie.

Avec vingt-deux startups financées et plus de 4 millions d'euro levés, Wiseed est clairement le leader sur le marché de financement d'amorçage des startups sur le modèle du crowdfunding.

Financeutile.com

Finance Utile est une plateforme web d'investissement participatif à destination des startups et PME de tous secteurs. L'objectif de Finance Utile est de démocratiser l'accès au financement des PME et d'ouvrir un secteur jusqu'à présent réservé aux seuls professionnels de la finance et aux Business Angels. En effet, le site permet à tout particulier d'investir dans

²² Une holding est une société ayant pour vocation de regrouper des participations dans diverses sociétés et d'en assurer l'unité de direction (source Wikipédia).

des PME un montant adapté à son budget. **Le ticket minimum d'investissement par projet varie entre 500 euros et 2 000 euros.**

Le particulier investisseur peut visualiser les éléments généraux sur chacun des projets (produit, marché, concurrence, équipe, éléments financiers). Si une société l'intéresse, il demande une invitation au dirigeant. En effet, Finance Utile se positionne dans le cadre de l'offre privée à l'épargne et ne peut donc pas communiquer certaines informations (valorisation de la société, pourcentage détenu, etc.) à plus de 99 personnes dites non qualifiées (cercle restreint d'investisseurs). Dès que le dirigeant a validé son invitation, le particulier investisseur a accès aux informations confidentielles. S'il confirme son intérêt, il fait une offre d'investissement sur la plateforme puis télécharge un bon de souscription. Par ailleurs, si le dossier est retenu après son passage devant le comité d'investissement, **une holding SAS à capital variable dédiée à cette société est créée, qui servira à regrouper les investisseurs dans cette structure et dont l'unique objet est d'investir dans cette société.**

Contrairement à WiSeed qui prélève 20 % de la plus-value, **Finance Utile ne prélève aucun frais à la sortie.** Par ailleurs, la plateforme propose des produits d'investissement variés (actions, obligations convertibles, ABSA – Action à Bon de Souscription d'Action, compte courant d'associé), afin de répondre au mieux aux attentes des entrepreneurs et des investisseurs. Enfin, Finance Utile propose sur sa plateforme, un marché de gré à gré, qui permet aux investisseurs de pouvoir revendre leurs titres à tout moment, ce qui leur assure ainsi une certaine liquidité et de maximiser leurs profits.



👁 La plateforme Finance Utile

La plateforme se rémunère grâce à une double commission de 5 % hors taxes (6% TTC) auprès de l'entrepreneur et de 5 % HT auprès de l'investisseur. Il n'y a ensuite aucun frais de gestion ni de sortie dans la holding. La mise en place d'un processus unique d'investissement (format des informations, pacte d'actionnaires, etc.) et le suivi interactif en ligne permettent de garantir des frais à minima.

Anaxago.com

Anaxago est une autre plateforme de financement participatif ouverte aux jeunes entreprises, quel que soit leur secteur d'activité. Les principaux critères de sélection sont les suivants : un fort potentiel de développement, une équipe dynamique, une société immatriculée, sans chiffre d'affaires ou ancienneté minimum, tous secteurs confondus. Le processus de sélection des projets comporte huit étapes : envoi d'un executive summary, rencontre avec l'équipe dirigeante, analyse du business plan, rencontres et aller-retour avec les dirigeants, analyse stratégique (diagnostic interne et externe), analyse financière, due diligence (brevets, contrats de travail, contrats commerciaux, rencontres avec l'équipe au complet) et enfin l'étape de valorisation. La mise en ligne du projet dure 90 jours durant lesquels les investisseurs peuvent proposer des montants d'investissement d'un minimum de 1000€, le ticket minimum étant fixé par le porteur de projet.

Anaxago facture 500 €HT les frais de référencement et de montage du dossier (gratuit pour les sociétés de moins de trois mois) et prélève une commission de succès de l'ordre de 5 % du montant global réuni par la levée de fonds. Cette commission de succès ne s'appliquant pas sur les fonds sécurisés ou levés en amont du référencement.

Anaxago et un collège d'investisseurs (entre 1 à 5 personnes) représentent l'ensemble de la communauté d'investisseurs pour faciliter la relation investisseur – entrepreneur et assurer un suivi de toutes les étapes du projet financé. En devenant actionnaire, l'investisseur bénéficie d'un droit de vote, d'un droit à l'information ainsi que d'un droit aux bénéfices de la société (dividendes).



👁 Page d'accueil d'anaxago.com pour les entrepreneurs

3-2 Quelle plateforme choisir ?

Afin de déterminer le type de plateforme qui correspond le mieux au projet, il est nécessaire d'identifier les critères qui vont orienter le choix final.

- **Mode de financement** : il convient, tout d'abord, de déterminer le statut des sommes collectées selon que le porteur de projet entend les conserver (don, prise de participation,...) ou les restituer, dans un délai déterminé, sous une forme ou une autre (prêt, prévente,...).
- **Type de contreparties** : la deuxième étape consiste à choisir le type et le niveau de « récompense » (ou de rémunération) que le porteur de projet est disposé à consentir au contributeur en contrepartie du service de préfinancement. Cette contrepartie peut être nulle ou symbolique (c'est le cas du don ou du prêt sans intérêt), versée en numéraire (intérêts d'un prêt, dividendes, parts des recettes nettes,...) ou enfin donner lieu à la livraison d'un bien ou d'un service d'une valeur équivalente au montant investi (prévente).
- **Typologie des projets** : les plateformes sont, la plupart du temps, spécialisées par types de projets. C'est pourquoi, nous les distinguons, dans notre analyse, selon qu'elles s'adressent principalement à des projets de type « solidaire » ou à but social, des projets artistiques ou des projets entrepreneuriaux.

Ainsi, le don semble réservé aux projets dits solidaires puisqu'il n'implique aucune contrepartie (ou symbolique) ni d'implication dans la poursuite du projet mais il peut aussi dans une certaine mesure concerner les porteurs de projet artistique. Le financement par le prêt peut intéresser les entrepreneurs puisque

certaines plateformes permettent le prêt vers des entreprises mais aussi vers des projets à caractères plus sociaux. Les projets entrepreneuriaux peuvent aussi s'orienter vers un financement par prise de participation, ce qui permet aux contributeurs de détenir une partie du capital. Les porteurs de projets artistiques et parfois ceux qui ont l'envie de créer une entreprise (autour d'un projet innovant) peuvent aussi s'orienter vers le financement par prévente : dans les deux cas, le porteur de projet va rétribuer le contributeur à hauteur de sa contribution financière, en lui « promettant » l'envoi de l'objet fabriqué/produit par le financement – comme c'est le cas dans l'exemple de la montre Peeble cité précédemment – où, dans le cas du financement d'une entreprise innovante, par la promesse de l'envoi d'un objet/service réalisé par l'entreprise financée.

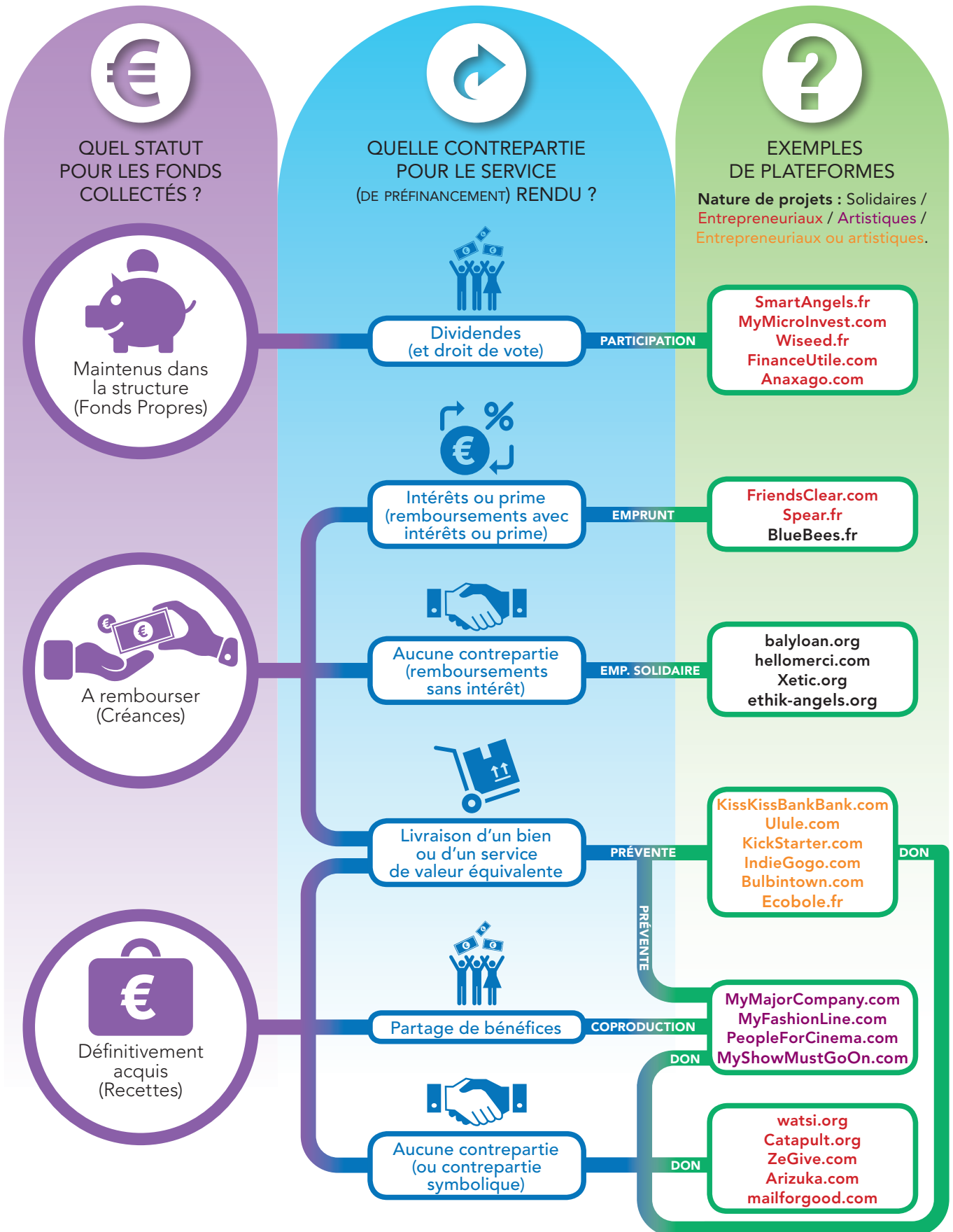
Le schéma ci-après propose une aide aux porteurs dans le choix de la plateforme de financement adéquate en fonction des critères retenus plus haut :

- statut de l'argent reçu par les porteurs de projet,
- type de contreparties accordées aux contributeurs.
- du type de projet qu'ils souhaitent faire financer : projet social/solidaire, projet artistique ou projet entrepreneurial. Pour chaque type, nous distinguons les options concernant le statut de l'argent reçu par le porteur de projet, celles concernant les contreparties et nous proposons une liste (non exhaustive) de plateformes.

Nous proposons, enfin, une liste non exhaustive de plateformes selon qu'elles s'adressent à des projets solidaires, artistiques ou entrepreneuriaux.

FINANCEMENT PARTICIPATIF

Quelle plateforme choisir ?



Le choix de la plateforme repose également sur un certain nombre de critères, plus ou moins objectifs, qu'il est impératif d'étudier avant d'engager toute démarche de financement participatif :

- Tout d'abord, il est essentiel de s'adresser à une plateforme ayant démontré tout son sérieux, notamment en s'adossant à un organisme bancaire reconnu. La lecture des conditions générales d'utilisation de la plateforme doit pouvoir lever rapidement toute ambiguïté à ce sujet.
- Le sérieux de la plateforme réside également dans les projets qu'elle présente au public. Un rapide tour d'horizon des projets soutenus et des projets réussis doit pouvoir fournir de précieux éléments d'appréciation.
- Il faut également s'intéresser au ratio entre le nombre de projets portés à la connaissance du public et le nombre de projets ayant obtenu un financement. Si le ratio est faible, il se peut que le nombre de projets présentés soit trop important par rapport à l'audience du site ou que ces projets n'aient que peu d'intérêt pour les internautes. Les plateformes de financement entrepreneurial (que ce soit par emprunts ou par participation) ont généralement les ratios les plus élevés puisqu'ils sélectionnent, à l'entrée, les projets qui leur paraissent présenter les meilleures garanties de réussite. A contrario, les plateformes artistiques n'ont souvent pas de processus de sélection, les candidats étant alors plus nombreux et les chances de réussite plus faibles.
- Autre critère d'importance, le montant total d'argent collecté par la plateforme depuis sa création, ainsi que le montant moyen collecté par projet réussi. Si le porteur de projet cherche à lever une somme importante par le biais du crowdfunding, il doit éviter les plateformes sur lesquelles les promesses moyennes sont faibles, voire très faibles.
- Le porteur de projet doit également bien étudier les conditions générales d'utilisation de la plateforme, en détaillant précisément le modèle de rémunération de la plateforme (quel est le taux de prélèvement par projet réussi ? Ce taux est-il ponctionné même en cas d'échec ?), le statut des sommes collectées (en cas d'échec, l'argent récolté est-il redistribué aux contributeurs ou le porteur de projet peut-il tout de même en disposer?) et les conditions de sortie du processus de financement une fois le projet financé et mené à terme.

3-3 Bien réussir sa levée de fonds par le crowdfunding

Comme toute recherche de fonds, le crowdfunding ne s'improvise pas. Plusieurs règles sont à respecter pour maximiser ses chances d'intéresser le plus grand nombre à son projet et de lever les fonds né-

cessaires à sa mise en route. Le site anaxago.com propose quelques principes clés auxquels tout porteur de projet doit se conformer :

Identifier parfaitement les investisseurs potentiels

Afin de convaincre le plus grand nombre d'internautes, **l'identification des cibles est une étape primordiale**. La liste des investisseurs potentiels (qu'ils soient des proches, des groupes d'intérêt, des entreprises ou encore des investisseurs) doit être catégorisée : les investisseurs susceptibles d'intégrer le comité de direction, ceux prêts à investir plus de 1 500 €, puis l'ensemble des petits investisseurs, pour la plupart inconnus, qu'il aura fallu sensibiliser et convaincre de l'opportunité que représente le projet. À ce stade, **la constitution d'un réseau est très importante** car c'est en mobilisant ce dernier que le porteur de projet va pouvoir **féderer une communauté d'intérêt et de financeur autour de son produit** mais surtout attirer de nouveaux investisseurs. En effet, après une première phase mobilisant le réseau des proches (amis, anciens collègues ou famille), les inconnus seront plus enclins à investir dans le projet si une partie du financement est assurée. Selon anaxago.com, **c'est environ 30 % à 40 % du besoin de financement qui doit être assuré avant de convaincre des inconnus de placer son argent dans le projet**.

Établir une stratégie réaliste

Se lancer dans l'aventure crowdfunding n'est pas anodin et comme pour la constitution d'un dossier de financement auprès d'un organisme bancaire, la crédibilité de la démarche est gage de sérieux et facteur de réussite. Comme le note anaxago.com, pour maximiser ses chances de levée de fonds, le porteur de projet doit non seulement définir un montant réaliste correspondant aux objectifs du projet mais aussi une durée de campagne de collecte ni trop courte ni trop longue. Le montant demandé dépendra des besoins de financement et du capital social disponible. Généralement, une campagne de crowdfunding dure entre un et trois mois.

Établir un calendrier adéquat

Il est préférable de lancer sa campagne après le passage d'une étape importante comme un prototype, une plateforme lancée, un produit présentable à la communauté ou encore un premier contrat terminé. Ceci ayant pour objectif de « rassurer » les éventuels investisseurs sur la faisabilité et le sérieux du projet qui leur est présenté.

Adapter le support de présentation à ses cibles

Après avoir défini les cibles potentielles qui pourraient être intéressées par le projet, il est important de les convaincre. Pour cela, il faut pouvoir non seulement séduire le plus grand nombre mais également intéresser d'éventuels gros investisseurs en présentant, sous accord de confidentialité, un business plan.

Les plateformes de crowdfunding sont quasiment toutes basées sur l'intérêt du projet pour l'investisseur. Pour cela, elles proposent des services de vidéo qu'il est utile d'exploiter: la vidéo doit contenir tous les éléments permettant de convaincre les internautes, c'est-à-dire une présentation du projet/produit, de l'équipe dans son ensemble et surtout des besoins pour mener à bien l'entreprise. Elle doit surtout être courte (moins de deux minutes), claire, précise. C'est ce qu'on appelle le « pitch ». De plus en plus de sites internet proposent des conseils dans la réalisation du pitch²³.

Organiser, planifier et animer sa campagne

Une campagne de financement participatif, même si elle se déroule sur internet, nécessite un agenda pré-défini afin d'optimiser le temps passé à démarcher, animer et cultiver son réseau. La planification permet également d'anticiper les coûts liés à la communication et à la mise en place de la démarche de sollicitation du public. Il s'agit également d'anticiper les campagnes d'emailing, les appels téléphoniques, les remerciements, la communication autour des succès, etc.

Miser sur la viralité des réseaux sociaux

Faire le buzz ! Cet autre terme anglais est parfaitement approprié au crowdfunding : pour mobiliser le plus grand nombre, il est nécessaire de faire parler de soi. Pour cela, les réseaux sociaux et leur vitesse de propagation de l'information sont l'outil indispensable. Mobiliser son réseau, faire participer ses amis, ses connaissances, ses partenaires et même sa famille reste le moyen le plus facile et le moins coûteux pour faire la publicité de son projet. Les réseaux sociaux grand public, comme Facebook, permettent de toucher la foule d'anonymes susceptible d'investir quelques euros dans le projet. Les réseaux sociaux à visée professionnelle permettent de mobiliser d'autres investisseurs potentiels. Les messages ne doivent pas être diffusés de la même façon sur les différents canaux, même si la base reste la même.

Dans une étude publiée en avril 2013²⁴, Ethan Mollick, chercheur à la Wharton School of the University Of Pennsylvania, identifie les facteurs déterminants dans la réussite ou l'échec d'une campagne d'appel à financement participatif sur le site américain Kickstarter. Selon lui, le capital social (c'est-à-dire la capacité à mobiliser une communauté via les réseaux sociaux) et la préparation d'une campagne sont deux caractéristiques essentielles au succès : le premier parce qu'il permet de mobiliser extrêmement rapidement de très nombreuses petites ressources, le second parce qu'il réduit l'incertitude des investisseurs quant aux débouchés du projet. Selon Mollick, seul 5 % des 471 projets financés étudiés ont été défaillants et n'ont pas aboutis²⁵. L'étude montre par ailleurs que les projets n'ayant pas abouti sont les projets dont le montant final récolté a été largement supérieur à celui demandé au départ. Il apparaît que les porteurs de ces projets n'avaient pas anticipé un tel succès et n'étaient pas préparés à en assumer les conséquences en termes de ressources humaines, d'organisation dans l'entreprise ou d'anticipation de production.

Il est également important, pour les porteurs de projets, de garder à l'esprit ce qu'implique l'aventure du crowdfunding. Du stress tout d'abord. Tous ceux qui ont lancé un projet de financement participatif le diront, mener à bien son projet génère un stress permanent. Ensuite, l'approche de celles et ceux qui vont financer le projet n'est pas la même que celle à l'attention des financeurs classiques (banques, business angels, etc.) : les cibles ne sont pas des spécialistes de la finance mais bien des consommateurs. Il est indispensable de connaître les rouages et les techniques du marketing social, avoir une bonne connaissance des consommateurs et de leurs comportements.

Le crowdfunding expose directement les entrepreneurs aux « consommateurs », donc à la critique. L'utilisation des réseaux sociaux est donc à double tranchant : le buzz peut se retourner contre le porteur de projet. Le porteur de projet doit également être en première ligne, communiquer, animer sa communauté, être sur les réseaux sociaux, les salons : tout ceci est très chronophage. Cela demande aussi d'être constamment à la recherche de nouvelles manières de communiquer, de promouvoir son projet, de faire parler de lui. Il faut garder à l'esprit que le crowdfunding est un marché concurrentiel ou les projets présentés sur chacune des plateformes entre en concurrence avec les autres projets. Il faut donc se démarquer.

23 www.my-business-plan.fr/5-conseils-autour-du-pitch ; www.elevator-pitch-challenge.com/ ; www.business-angel-france.com/reussissez-votre-elevator-pitch

24 Mollick, E., 2013, The Dynamics of Crowdfunding : Determinants of Success and Failure, The Wharton School of the University of Pennsylvania, Draft Copy. Pour cette étude, l'auteur s'est appuyé sur 471 projets réalisés sur la plateforme Kickstarter portant sur le Design and technology.

25 Il s'agit surtout de très petits projets puisqu'ils n'ont cumulé que 21 000\$ contre 4,5 millions de \$ pour les 95% des projets ayant survécu.

☞ Liste des plateformes de financement participatif mentionnées dans le document

Type de participation	Nom de la Plateforme	Genre	Site internet
Financement par coproduction	MyMajorCompany	Orienté Arts	http://www.mymajorcompany.com
	My Fashion Line	Mode	http://myfashionline.com
	People for Cinema	Production cinématographique	http://peopleforcinema.com
	My Show Must Go On	Production de spectacles	http://myshowmustgoon.com
Financement par le don	Zegive	Solidaire	www.zegive.com
	SolidaireVille	Solidaire	https://fr-fr.facebook.com/SolidaireVille
Financement par le prêt	Zopa	Prêt entre particuliers	www.zopa.com
	Prosper	Prêt entre particuliers	www.prosper.com
	Lending Club	Prêt entre particuliers	www.lendingclub.com
	Friendsclear	Entreprenariat	www.friendsclear.com
	Spear	Entreprenariat	www.spear.com
Financement par prise de participation	Anaxago	Entreprenariat	www.anaxago.com
	WiSeed	Entreprenariat	www.wiseed.com
	Finance Utile	Entreprenariat	www.financeutile.com
	Particeep	Entreprenariat	www.particeep.com
Financement contre récompense/prévente	KissKissBankBank	Tous	www.kisskissbankbank.com
	Ulule	Tous	www.ulule.com
	KickStarter	Tous	www.kickstarter.com
	IndieGogo	Tous (orienté arts)	http://www.indiegogo.com
	MyMajorCompany	Orienté arts	www.mymajorcompany.com

Par ailleurs, la plateforme alloprod.com propose un annuaire contributif des différentes plateformes de crowdfunding en France et dans le monde. L'objectif est de répertorier un maximum de site internet les catégorisant par grandes familles (entrepreneurial, artistiques, solidaire, etc.), d'offrir la possibilité aux internautes de noter chaque plateforme (note sur 5) et d'offrir un lien vers les sites concernés. Malheureusement,

l'annuaire n'est pas complet et l'attribution des notes reste peu transparente. De plus, le porteur de projet ne peut y trouver l'ensemble des critères de sélection d'une plateforme de financement participatif. Un outil universel destiné à la population des porteurs de projets leur permettant d'orienter leurs démarches vers telle ou telle plateforme manque encore sur le net.

Pour aller plus loin :

Ethan Mollick, The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure, Wharton School of Pennsylvania (juin 2013): http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088298

Vincent Ricordeau, Crowdfunding : Le financement participatif bouscule l'économie ! , Pour libérer la créativité, Juin 2013

AMF, Guide du Financement Participatif a Destination des Plateformes et des Porteurs de Projet (mai 2013): <http://www.amf-france.org/Publications/Guides/Professionnels.html?docId=workspace%3A%2F%2FspacesStore%2Fbc2f8013-7139-4c00-9a92-43f6dc548f40>

Nicolas Dehorter, Crowdfunding, Réussissez votre campagne, Editions Colligence ! (avril 2013)

FinPart, Plaidoyer et propositions pour un nouveau cadre réglementaire, Livre Blanc de la Finance Participative (juin 2012): <http://finpart.org/download/plaidoyer-juin/Livre-Blanc-Finance-Participative-Plaidoyer-et-Propositions-pour-un-Nouveau-Cadre-Reglementaire.pdf>

Scott Steinberg, The Crowdfunding Bible, How to Raise Money for any Startup, Video Game or Project (2012): <http://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>

AEC

**agence
des initiatives
numériques**

**Aquitaine
Europe
Communication**

137 rue Achard
33300 Bordeaux

Tél. +33 (0)5 57 57 01 01
Fax +33 (0)5 57 57 97 17