

## INNOVATION

# FINANCE PARTICIPATIVE : UN DÉFI POUR LES BANQUES



Jean-Michel Errera

Cofondateur  
MIPISE

**Avec son projet de réglementation du financement participatif, la France crée un environnement particulièrement favorable au crowdfunding. Comment les banques vont-elles intégrer cette nouvelle donne ? N'est-elle pas une opportunité de booster leur capacité d'innovation ?\***



Michel Ivanovsky

Cofondateur  
MIPISE

Chaque jour ou presque, les médias évoquent un projet financé par la finance participative : production télévisée, jeu vidéo, ONG, éolienne, société médicale, produit biotech, campagne politique, élevage de volaille... Tous y trouvent leur compte : le « contributeur » qui participe à la sortie d'un projet et en tire récompense ; « le porteur de projet » qui le finance, le fait connaître et mesure l'intérêt qu'il suscite.

Le financement participatif ou *crowdfunding* (littéralement : financement par la foule) est un mode de financement alternatif né aux États-Unis, il y a une dizaine d'années et qui connaît un très fort engouement. Son essor est rapide, ses volumes doublent chaque année[1]. En 2013, il a repré-

senté près de 6 milliards de dollars de collecte[2] et certains, comme le magazine *Forbes*, n'hésitent pas à tabler sur un marché de près de 1 000 milliards de dollars à l'horizon 2020 ! Le site américain Kickstarter a déjà soutenu, depuis sa création en 2009, plus de 50 000 projets et arrive à lever régulièrement plusieurs centaines de milliers de dollars par projet.

### UN SUCCÈS AUX MULTIPLES RAISONS

Le *crowdfunding* permet de financer de nouveaux projets, des nouvelles activités, des *start-up* et parfois même du simple besoin en fonds de roulement, là où les circuits bancaires traditionnels ne répondent que très imparfaitement, pour ne pas dire, parfois, pas du tout. Le citoyen, tout en souhaitant soutenir un projet (et/ou placer son épargne), donne du sens à son argent avec des valeurs d'appartenance, de proximité, de confiance, voire de passion[3]. Le *crowdfunding* répond ainsi à un besoin et à des tendances sociétales fortes comme celle de la consommation

*financial institution can afford not to be informed about how crowdfunding is evolving across the world and providing new opportunities for banks, investment houses, and financial intermediaries.* » Source: Massolution Report and Crowdsourcing.org, février 2013.

[2] Rapport de l'Observatoire des entrepreneurs, février 2014.

[3] Cf. étude MIPISE réalisée par la HEC Junior entreprise sur les valeurs véhiculées par le crowdfunding : <http://www.mipise.com/fr/blog/la-perception-du-crowdfunding.html>.

collaborative, transparente et horizontale.

Il s'appuie sur la puissance de frappe extraordinaire d'Internet et des réseaux sociaux. Ses coûts de fonctionnement sont limités. Il est simple.

### UN MÉCANISME SIMPLISSIME

Un projet est « posté » (sous forme d'un *widget* ou encart) pour une durée limitée sur un site « maître », lequel offre les outils nécessaires à sa communication et à son suivi. Il est relayé sur des sites partenaires, des blogs et des réseaux sociaux. Le projet se présente sous la forme d'une vidéo, d'un pitch agrémenté de photos, d'un montant à atteindre et d'une liste de contreparties à recevoir qui dépendent du montant des contributions apportées (ainsi que des éventuels avantages fiscaux). Les sommes collectées sous forme de dons, de prêts ou d'investissement (voir Encadré 1) sont mises en attente dans un portemonnaie électronique ou sur un compte de paiement, généralement jusqu'à ce que la totalité du projet soit financé. Les sommes sont alors versées sur le compte du porteur de projet ou reversées au contributeur si la campagne n'a pas eu le succès escompté. En France, le porteur de projet poste son projet sur une plate-forme – comme, par exemple, Ulule, Indiegogo, Mymajorcompany, Touscoprod pour les dons Babyloan,

\* Lire aussi à ce sujet l'article de Gautier Chavanet, « Financement participatif : un projet d'encadrement juridique prometteur », p. 60.

[1] « *CrowdFunding has now emerged as a viable, scalable alternative to public and private finance. No*

Prêts d'Union, Spear pour les prêts, Anaxago, Wisseed, Particeep, Lumo-France pour l'equity – qui lui assure une visibilité minimale. Il peut vouloir aussi opérer par lui-même, pour des raisons d'image, et partant du principe qu'il lui reviendra de toutes les façons d'assurer lui-même la publicité de son projet.

### LA FRANCE CHAMPIONNE

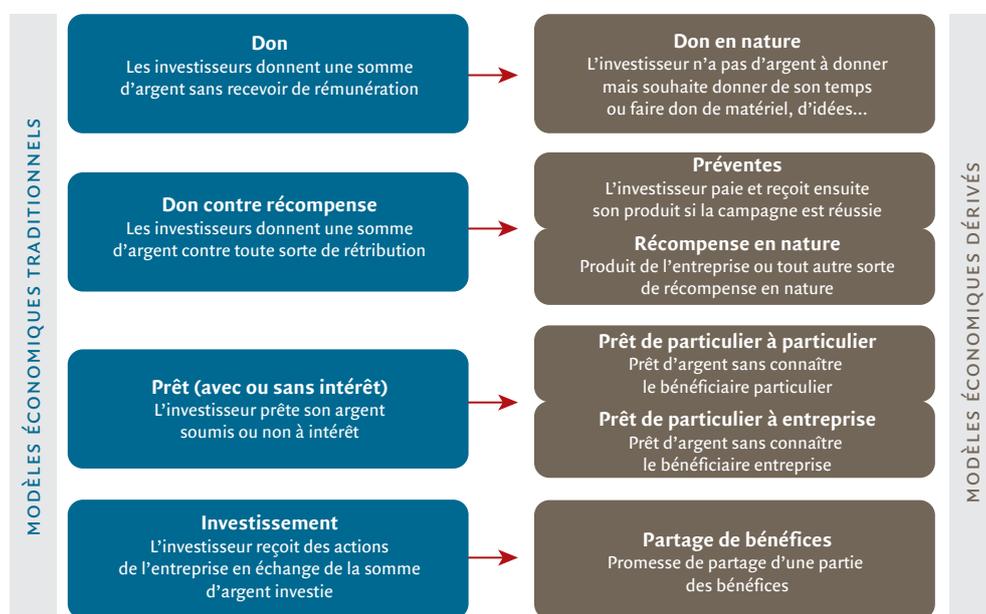
En France, comme en Europe, l'activité de crowdfunding a été pour l'essentiel cantonnée à la collecte de dons et les volumes globaux sont demeurés limités (75 millions d'euros de collecte en 2013[4]), du fait des contraintes réglementaires. Ces contraintes viennent d'être levées à la suite d'un important travail collectif réalisé à l'initiative du gouvernement et qui a réuni les acteurs du marché avec l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) et l'Autorité des marchés financiers (AMF), faisant de la Place France un champion exemplaire et unique sur le sujet.

En offrant ainsi la possibilité de lever jusqu'à 1 million d'euros de fonds propres sans contraintes très particulières, en permettant de prêter avec intérêt jusqu'à 1 million d'euros, brisant au demeurant par là le monopole bancaire, en donnant à tout à chacun (principe d'inclusion) l'opportunité de participer à une opération de finance participative sans limitation de patrimoine ou de revenus, la France (« Startup Republic », suivant la formule de la Ministre Fleur Pellerin) ouvre un boulevard au crowdfunding. Son modèle sera certainement vite copié[5].

[4] Rapport de l'Observatoire des entrepreneurs, février 2014.

[5] Michel Barnier, Commissaire européen, pousse depuis longtemps à l'émergence du crowdfunding. En réponse à une question parlementaire du 7 juin 2012, il déclare : « Crowdfunding could become a vital

## 1. CATÉGORIES DU FINANCEMENT



Source : Étude du financement participatif, Deloitte, Mipise.

### UNE ÉVOLUTION PRÉVISIBLE DES ACTEURS

On peut donc s'attendre dans les prochains mois à l'arrivée en puissance des plates-formes de prêts, dans un univers encore largement dominé par des plates-formes de dons, à une multiplication du nombre de plates-formes toutes activités confondues avec l'entrée en piste d'acteurs tels que les collectivités locales, les fondations d'entreprises, les pôles d'excellence, les associations religieuses, sportives, les business angels et plus généralement ceux qui voudront promouvoir et/ou fédérer des projets autour de grands thèmes (santé et bien-être, cuisine, loisirs, sports etc) à l'arrivée également de plates-formes hybrides : dons-prêts, prêts et préachats [6], etc. De nombreux acteurs

source of potential funding for growth, social and cultural innovation in Europe ».

[6] « In the future crowdfunding-platforms will no longer be defined as donations-platforms, reward-platforms, etc. Platforms will be merging the various crowdfunding models and will tailor these hybrids of models to the campaign owners needs. » (massolution report and crowdsourcing.org, février 2013).

vont naître. Beaucoup vont disparaître et le marché se structurera par rachats et fusions. Les facteurs clés de réussite d'une plate-forme seront sans nul doute la qualité de son positionnement et de ses services ainsi que sa capacité à industrialiser ses processus et diminuer ses coûts. La sécurisation des paiements, la qualité des informations en particulier sur les risques encourus par un contributeur en cas de prêt et d'investissement en fonds propres, la transparence des conditions de facturations seront également déterminants.

### UN SECTEUR EN VOIE DE PROFESSIONNALISATION

Après un démarrage militant, on peut s'attendre à une professionnalisation rapide du secteur. C'est d'ailleurs dans ce cadre que les nouvelles mesures prises par le gouvernement prévoient d'instaurer (voir Encadré 2) :  
– un statut de conseiller en investissement participatif (CIP) pour les plates-formes equity ;

- un statut d'intermédiaire en financement participatif (IFP) pour les plates-formes de prêts ;
- un label pour les plates-formes qui respecteront le nouveau cadre, symbolisant la transparence et le respect des investisseurs[7].

## POUR LES BANQUES, UN POSITIONNEMENT À INVENTER, UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR ?

Les rapports de la banque et de la finance participative sont forcément compliqués. Toute la question est de savoir s'il s'agira d'un rapport de cousinage de bon aloi ou d'un rapport incestueux, donc limité. Les rares études existantes et les verbatim recueillis incitent à la réserve[8] et seule la manière dont les banques aborderont le sujet et sauront opérer une révolution mentale dira ce qu'il en est.

Les défis que les banques auront à aborder concernent :

- leur rapport au risque (intelligence collective versus analyse traditionnelle du risque) ;
- leur positionnement : ne laisserait-il pas entendre que les banques laissent aux autres (*the crowd*) le soin de soutenir les mauvais risques et/ou les projets les plus risqués ?

Les banques ne peuvent en tous les cas pas ignorer la finance participative. Même si celle-ci ne représentera jamais (ou pas avant longtemps) une part importante du financement de l'économie, son développement rapide (notamment en matière de prêts) devrait inquiéter et forcera chacune à réagir d'une façon ou d'une autre, en se positionnant

[7] « La réforme repose sur la transparence, plutôt que sur des contraintes qui freineraient l'émergence de nouveaux modèles au prétexte de limiter des risques hypothétiques. Nous serons intransigeants avec les plates-formes qui ne respecteront pas les règles. » Fleur Pellerin, Ministre.  
[8] Cf. verbatim recueilli par la HEC Junior entreprise sur le crowdfunding et les banques : <http://www.mipise.com/fr/blog/quels-rapports-entre-bpas-anques-et-crowdfunding.html>.

## MESURES GOUVERNEMENTALES

### Les mesures annoncées le 14 février 2014\*

#### Dons et prêts non rémunérés

- Les montants sont libres.
- La réglementation des établissements de paiement est assouplie.

#### Prêts rémunérés

- Il devient possible pour des particuliers à destination d'autres particuliers d'entreprise de prêter jusqu'à hauteur de 1 million d'euros, à concurrence de 1 000 euros par projet et par personne pour diversifier le risque.
- Un statut de IFP est créé pour les plates-formes de prêt sans minimum de fonds propres prérequis. Il sera accordé par l'ACPR.
- Le prêteur devra être informé par les plates-formes du risque encouru et disposera d'une aide à la décision.
- Une transparence sur les frais et les taux de défaillance des projets de la plate-forme est requise.

#### Equity

- Il devient possible d'investir jusqu'à hauteur de 1 million d'euros sous forme de fonds propres, au demeurant sans limite de montant d'investissement par personne et seule alors une information simplifiée de quelques pages sera requise de la part de la structure financée.
- Une transparence sur les frais et une information non biaisée sur les risques sera requise.

#### Label

- Un label symbolisant transparence et respect des investisseurs sera décerné par l'ACPR ou l'AMF aux plates-formes qui respecteront les règles.

\* Ces mesures entreront en vigueur au 1<sup>er</sup> juillet 2014. Une ordonnance doit encore en préciser les modalités pratiques.

non pas contre, mais comme aurait dit Guity, « tout contre » ! Elles chercheront à développer des partenariats avec des plates-formes existantes en apposant leur label pour soutenir des projets ou plus certainement en créant leur propre plate-forme, vraisemblablement sous une marque propre.

Celles qui sauront développer finement une activité significative de finance participative y trouveront l'occasion de :

- répondre positivement à des demandes auxquelles elles ne savent pas ou ne veulent pas répondre aujourd'hui
- limiter l'attrition clientèle, car il est vraisemblable qu'une partie

« Les rapports de la banque et de la finance participative sont forcément compliqués. Toute la question est de savoir s'il s'agira d'un rapport de cousinage de bon aloi ou d'un rapport incestueux, et donc limité. »

de l'épargne (des jeunes notamment) se détournera vers ce mode de financement ;

- améliorer le ratio détracteurs/prescripteurs ;
- bancariser une clientèle supplémentaire ;
- se positionner auprès des projets qui émergeront ;
- développer une activité génératrice de commissions, sans risques significatifs de contrepartie et non consommatrice de fonds propres et de ressources bilancielles ;
- redorer un blason écorné auprès d'une partie de la population[9]
- jouer la transversalité et la synergie entre les métiers (banque de détail, banque d'entreprise, banque de financement).

## ENTRER DANS LE MONDE DU MARKETING DIGITAL

Les banques ont l'opportunité aujourd'hui de repenser leurs pratiques managériales en s'appuyant sur les jeunes générations de digitales natives pleinement connectées. Elles ont une formidable occasion d'entrer de plain-pied dans le monde du digital, mais également de booster leurs capacités d'innovation et, somme toute, de réinventer la relation-client. ■

[9] « 1 quart des Français seulement auront recommandé leur banque en 2012 - 1 tiers des Français seulement font confiance au système bancaire » (Étude Deloitte/Harris Interactive, 2013).