

ANALYSE

PLATEFORME DE CROWDFUNDING : QUEL INTÉRÊT POUR LA LEVÉE DE FONDS D'UN PORTEUR DE PROJET ?



Les plateformes de financement participatif peuvent souvent aider à populariser un projet. Mais que proposent-elles vraiment et à quel prix ? Est-il possible de faire appel à l'épargne « en direct » sans passer par une plateforme ?

En quelques mots :

- Des chiffres sur l'importance du phénomène des plateformes de crowdfunding et de leur impact potentiel pour une levée de fonds (via produits financiers);
- Une analyse du coût des services prestés par ces plateformes pour un porteur de projet;
- Des exemples de levées de fonds réalisées sans l'accompagnement d'une plateforme de crowdfunding.

Mots clés liés à cette analyse : financement participatif, finance solidaire

Crowdfunding, qu'est-ce que c'est ?

Selon Wikifin¹, le crowdfunding (littéralement : financement par la foule) consiste « à récolter de l'argent auprès du grand public pour financer une entreprise ou un projet. L'idée de base est de récolter de petits montants auprès d'un grand nombre de personnes. »

Le principe n'est pas neuf, comme en témoigne le financement de la construction de la statue de la liberté via cette méthode au 19^{ème} siècle. Aujourd'hui, dans l'imaginaire collectif, ce terme renvoie aux campagnes menées via des plateformes qui s'adressent directement aux investisseurs potentiels sur internet. On peut distinguer différentes formes de crowdfunding :

- « Dons »
- « Préventes » : lorsqu'une contrepartie est proposée en échange du « don » (ce qui peut avoir des implications au niveau de la TVA)
- « Produits financiers » : permet un investissement etc..

Soulignons que rien n'impose le recours à des « plateformes de financement alternatif » ou « plateforme de crowdfunding » pour mener à bien une récolte de dons ou la vente de

¹ Site de Wikifin (programme d'éducation financière de la FSMA) : <https://www.wikifin.be/fr/thematiques/epargner-et-investir/autres-types-de-placement/crowdfunding>

Plateforme de Crowdfunding : Quel intérêt pour la levée de fonds d'un porteur de projet ?

produits financier. Ceci n'est exigé d'aucun texte de loi.
Dans cette analyse, nous nous limiterons au « crowdfunding financier ».

Introduction

Dans une précédente analyse² sur le crowdfunding, nous avons salué l'arrivée de nouveaux acteurs mettant en avant « l'impact » des projets et de faire de cet aspect un critère de sélection déterminant (même si ceux-ci n'étaient pas toujours très ambitieux ou manquaient parfois de transparence). Nous regrettons aussi qu'une distinction plus nette ne soit pas faite entre les projets qui visent simplement un impact « positif » et ceux qui se risquent à revoir leur modèle en profondeur, notamment en limitant les dividendes et plus-values et en assurant un processus de prise de décision le plus démocratique possible.

Dans la présente analyse, nous étudions l'impact d'une plateforme de financement alternatif pour une levée de fonds, et nous nous intéresserons plus particulièrement aux coûts des services prestés. Nous terminerons par la présentation de quelques exemples d'appels à épargne réalisés « en direct » soit sans l'aide d'une plateforme de financement alternatif.

1. Quelques chiffres sur les résultats des plateformes de financement alternatif

Certaines plateformes de financement alternatif font état de taux de réussite très élevés, voire spectaculaires, à l'instar de Look&Fin qui s'enorgueillit d'un délai moyen de financement de 4 min pour 430.000 euros de montant moyen emprunté³. Soulignons qu'il s'agit de placement uniquement sous la forme d'obligations⁴ avec des rendements très élevés (le rendement moyen des portefeuilles est de 7,31 %) et que très peu de projets passent le cap de la sélection. Ces conditions permettent également de présenter

² Adrien Louis, Quels critères pour un crowdfunding solidaire ?, analyse Financité, octobre 2019, <https://www.financite.be/fr/reference/quels-criteres-pour-un-crowdfunding-solidaire>

³ Sur les statistiques de Look&Fin : <https://www.lookandfin.com/fr/crowdlending/statistics>

⁴ « Une obligation représente la part d'un emprunt émise par une entité (l'État, une collectivité locale ou une entreprise). Si vous détenez des obligations, vous êtes donc le prêteur (le créancier) de l'entité ayant émis ce titre. En échange de ce prêt, vous allez percevoir des intérêts. Le taux d'intérêt est connu à l'avance par l'investisseur tout comme la durée du prêt et la date de versement des intérêts. », source :

<https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/produits-financiers/obligations/comprendre-les-obligations/les-caracteristiques-d-une-obligation/>

un taux de défaut très faible (1,96 %). Tout ceci rend les projets très intéressants pour des investisseurs qui souhaitent réaliser des profits en minimisant la prise de risque. Pour les acteurs de l'économie sociale, ce type de plateforme, au vu des critères de sélection imposés (notamment avoir au minimum 1.000.000 d'euros de chiffre d'affaires par an) semble inaccessible (comme pour de nombreuses PME).

A titre de comparaison, nous avons contacté par téléphone⁵ Lita et Ecco Nova, soit des plateformes accessibles aux acteurs de l'économie sociale francophone qui avançaient les chiffres suivants :

- Ecco Nova mène des campagnes uniquement en emprunts obligataires d'une moyenne de 300.000 euros avec un montant moyen de 2.000 euros par investisseurs et des taux d'environ 5 % sur 7 ans. Le délai moyen de levée de fonds est très variable mais flirterait avec les 100.000 euros par semaine.

- Les porteurs de projet de la plateforme Lita (7 à 8 projets financés en 2018) auraient récolté 1.349.000 euros en 2018 dont 849.000 euros via la plateforme (le reste étant effectué directement par les entreprises). L'investissement moyen chez Lita est de 1.800 euros. Concernant les rendements proposés aux investisseurs, ils sont beaucoup plus variables que chez Ecco Nova : les projets sont beaucoup plus variés et les levées de fonds Lita sont principalement des levées en capital pour lesquelles l'investisseur peut potentiellement recevoir un dividende et/ou faire une plus-value, mais avec un rendement indéterminé par avance (très peu de campagnes sont réalisées en émission obligataire par rapport à Ecco Nova).

Ces chiffres ne sont pas publics et il nous est difficile de les vérifier. Cependant, les délais de financement et les sommes levées semblent prometteurs. Pour les obligations, soulignons que les taux moyens (particulièrement pour Ecco Nova) sont assez peu compétitifs pour les entreprises émettrices (5 % en moyenne pour des emprunts de 7 ans et le seul appel en obligations ouvert chez Lita est à un taux de 4 %⁶). Cet aspect invite à relativiser la vitesse de souscription des émissions obligataires.

2. Quels services prestés pour quels coûts ?

2.1. Quel est le coût d'une plateforme de crowdfunding ?

⁵ Entretiens du 7 mai 2019.

⁶ Site consulté le 18 décembre 2019.

2.1.1. Lita

Il y a d'abord les coûts supportés par les investisseurs (« frais de transaction ») : 3 % TTC du montant de l'investissement si celui-ci est inférieur à 6.000 euros ; 2%TTC entre 6.000 et 15.999 euros ; 1 % au-delà de 16.000 euros. A titre d'exemple, pour un investissement de 6.000 euros, ceci représente tout de même 180 euros et pour 15.999 euros d'investissement : 319,98 euros. Ces chiffres varient en fonction du montant investi et sont loin d'être négligeables.

Ensuite, il y a les coûts supportés par l'entreprise. Il existe trois facturations chez Lita :

« 1) Frais fixes correspondant à l'analyse de l'entreprise et les frais de dossier pour la mise en ligne. Ils varient entre 1 500 euros et 3 000 euros HT selon les besoins d'accompagnement.

2) Commission sur la levée de fonds en cas de succès. Cette commission varie de 4 à 7% HT du montant de l'investissement réalisé fonction de l'origine des souscripteurs.

3) Frais de suivi correspondant à la gestion et l'animation de la communauté d'investisseurs. Ils varient entre 1 500 euros à 3 000 euros HT selon le nombre d'investisseurs. »⁷

Dans le cas fictif d'une levée de 400.000 euros, les frais supportés directement par l'entreprise s'élèveraient à 19.000 euros minimum et à 34 000 euros maximum. Avec les informations fournies, il est très difficile d'estimer sur quelle base le pourcentage de 4 à 7 % est fixé. A ces coûts très élevés, il faut ajouter les milliers d'euros payés par les investisseurs lorsqu'ils souscrivent au produit financier (voir le calcul détaillé dans le premier paragraphe de cette section) et qui sont impossibles à évaluer à l'avance.

2.1.2. Ecco Nova

Sur la plateforme Ecco Nova les frais à supporter par les investisseurs « *sont généralement de 15 euros TVAC par souscription* »⁸. Ces frais sont donc beaucoup plus faibles que ceux de Lita (sauf dans le cas de très petits investissements) et surtout ils sont fixes.

En outre, Ecco Nova applique une commission entre 4 et 7% du montant total levé avec un minimum de 3.000 euros. Cette commission est intégralement supportée par le

⁷ Cfr. site de Lita (consulté le 18 décembre 2019) : <https://be.lita.co/fr/pages/prix-lita-belgique>

⁸ Cfr. site d'Ecco Nova (consulté le 18 décembre 2019) : <https://www.econova.com/faq>

porteur de projet. Aucun autre montant n'est mentionné sur le site. Les tarifs pratiqués sont donc globalement plus faibles, mais restent très importants.

2.2 Quels services ?

Selon l'article 4, 1° de la loi du 18 décembre 2016 organisant la reconnaissance et l'encadrement du crowdfunding et portant des dispositions diverses en matière de finances, les services fournis par une plateforme de crowdfunding sont les suivants :

« a) la commercialisation d'instruments de placement émis par des émetteurs-entrepreneurs, par des fonds starters ou par des véhicules de financement, dans le cadre d'une offre, qu'elle soit publique ou non, sans prestation d'un service d'investissement relativement à ces instruments de placement ;

b) le service de conseil en investissement ;

c) le service de réception et transmission d'ordres. »

Sur le site internet de la plateforme Lita, il est question d'actions de « communication online & offline », d'un accès à leur « réseau d'investisseurs professionnels et institutionnels », d'accompagnement dans la recherche de co-financement, et de conseil en investissement pour les investisseurs particuliers via téléphone, mails ou tchat. Sur le site d'Ecco Nova, ces informations ne figurent pas explicitement. Nous supposons que ces aspects sont rapidement clarifiés dès le premier contact avec les porteurs de projet.

2.3. A quoi être attentif en tant que porteur de projet ?

L'effet de la présence sur une plateforme pour une levée de fonds est difficilement quantifiable, surtout en l'absence de données objectives publiques sur celles-ci. Nos premières questions concernent l'impact de la présence d'un projet sur une plateforme de financement alternatif : quelle est la fréquentation de celle-ci ? Combien de personnes sont touchées par les newsletters ? Et, finalement, de quelle exposition supplémentaire bénéficiera le produit financier ?

Ensuite, il convient d'analyser les coûts et d'identifier les services prestés. Comme nous l'avons expliqué, il faut prendre en compte les coûts supportés par l'entreprise mais également par les futurs investisseurs. Au niveau des coûts supportés par l'entreprise, le fait qu'ils soient fixés sur base d'un pourcentage du montant total de la levée de fonds nous semble problématique. En effet, l'importance des services prestés par une plateforme n'est pas proportionnelle au montant réellement levé. Pourquoi ne pas fixer un taux horaire ou une grille forfaitaire pour les accompagnements et autres

Plateforme de Crowdfunding : Quel intérêt pour la levée de fonds d'un porteur de projet ?

prestations ? Concernant les frais de transaction demandés aux investisseurs lors de chaque achat de produit financier, celui-ci pourrait se justifier (frais de gestion du portefeuille d'investissement, etc) mais nous semble très élevé (spécialement pour Lita). A nouveau, il est étonnant que ces frais s'expriment en un pourcentage du montant souscrit sur la plateforme Lita étant donné que la prestation semble être identique peu importe l'importance celui-ci (il s'agit d'un coût « fixe » par souscription chez Ecco Nova). Il est, par ailleurs, très difficile pour un porteur de projet d'évaluer ce coût à l'avance (on ne peut le déterminer que très approximativement). Enfin, ces frais ne sont pas supportés directement par l'entreprise émettrice qui aura forcément tendance à les négliger.

Pour terminer, nous nous interrogeons quant à la logique de fonctionnement inhérente aux plateformes de crowdfunding puisque la valeur de leurs « prestations » dépend du nombre d'investisseurs inscrits et ce nombre croît en partie grâce aux porteurs de projets eux-mêmes. Autrement dit, plus la plateforme compte de potentiels investisseurs, plus elle peut justifier une rémunération élevée. Or, ces investisseurs potentiels arrivent en partie grâce aux projets présents sur la plateforme et aux efforts de communication réalisés pour leurs propres levées de fonds. Lita ou Ecco Nova tirent parti du travail et de la notoriété de leurs clients.

3. Et sans plateforme ?

Au niveau de l'économie sociale, de nombreux projets ont largement réussi leur appel à l'épargne sans avoir recours aux plateformes et en évitant les coûts supplémentaires y afférents. Voici une série d'exemples récents au sein de l'économie sociale :

- Vin de Liège, parts de coopérative : 853.000 euros en environ deux semaines ;
- Urbike, parts de coopérative : 100.000 euros en 13 jours et un mois plus tard, 150.000 euros en deux mois ;
- Ciné Gedinne, obligations d'ASBL : 75.000 euros en deux mois ;
- La ferme de Froidmont insertion, obligations en 2017 pour 218.700 euros et en 2018 pour 218.540 sur une période de deux mois et demi environ ;
- Les Grignoux, obligations d'ASBL : 650.000 euros avec une période de souscription ouverte du 28 juin 2015 au 30 octobre 2015 ;
- NewB, parts de coopérative : 35.000.000 d'euros en environ quarante jours.

Voici comment avaient procédé quelques-uns des exemples précités :

Contacté par téléphone⁹, Thierry de Stexhe de la « Ferme de Froidmont Insertion » détaille ce qui a été mis en œuvre et a contribué à la réussite de leur appel à l'épargne :

A la Ferme de Froidmont insertion, avant même la réalisation de l'appel, un plan stratégique préalable a été mis en place et une personne a été engagée pour assurer la communication de la structure (sur les réseaux sociaux notamment). Parallèlement, une fois la décision prise de se tourner vers l'épargne citoyenne, un travail de centralisation des données a été entrepris (listing de candidats potentiels notamment), des séances d'informations ont été organisées (7 pour le premier appel et 4 lors du second) et la presse a contribué à faire connaître la démarche via un article paru dans le quotidien « Le Soir ». Cet article n'évoquait pas directement l'appel à l'épargne, mais les relais dans la presse écrite et les médias sont de précieux alliés dans la réussite de ce type d'entreprise. Enfin, Thierry de Stexhe souligne l'apport du label Financité & Fairfin et le soutien de Financité dans la rédaction des documents. Soulignons que l'accompagnement proposé par Financité quant à la rédaction des documents est gratuit pour les porteurs de projet parce qu'il est financé par la Région de Bruxelles-Capitale ou par la Région wallonne. Ce coût repose donc sur la collectivité. Les plateformes qui font ce type d'accompagnement sont obligées de le facturer au porteur de projet. Au niveau des retombées de l'appel, outre la source de financement, Thierry de Stexhe souligne que ce travail a permis à la Ferme de Froidmont d'augmenter considérablement le nombre de ses membres et de renforcer son image.

Également contactée par téléphone, Delphine Lefebvre de la coopérative Urbike citait l'envoi de mails personnalisés à de potentiels investisseurs (avec un ciblage), des contacts téléphoniques, ou encore des relais « sectoriels » comme ceux effectués par le Gracq¹⁰. Un temps de travail important a été consacré à l'identification de potentiels investisseurs, à répondre aux questions et à faire des relances (principalement par téléphone). Pour le reste, Urbike a également été accompagné par Financité pour la rédaction de ses documents et a bénéficié du label Financité & Fairfin.

Enfin, Ciné Gedinne, contacté par l'intermédiaire de Julien Collard¹¹, nous expliquait avoir consacré une vingtaine d'heures de travail à la réflexion et à la rédaction des documents juridiques (avec l'aide de Financité). L'équipe a ensuite rédigé un communiqué et organisé une conférence de presse. La suite du travail consistait à répondre aux questions principalement par téléphone et en l'organisation de séances

⁹ Le 3 mai 2019.

¹⁰ « Groupe de Recherche et d'Action des Cyclistes Quotidiens »

¹¹ Contacté par téléphone le 18 décembre 2019.

d'information (une seule a été nécessaire mais le projet a bénéficié de l'intérêt de la presse).

Conclusion

Au-delà de l'identité plus ou moins marquée « économie sociale » que le porteur souhaite donner à son projet (voir notre analyse d'octobre), il devra aussi évaluer comment assurer l'accompagnement juridique et toute la communication liée à son financement.

On l'a vu, le travail peut parfaitement être réalisé par le porteur de projet lui-même, s'il a les ressources temporelles, humaines et organisationnelles. Il peut être effectué en partie par des structures professionnelles, bénéficiant soit d'aides publiques soit totalement privées. La présence sur une plateforme de crowdfunding ou les accompagnements prestés par ce type de structures peuvent également constituer des atouts intéressants. Il est cependant difficile d'évaluer l'impact réel de ces démarches et le fait de solliciter une plateforme n'exempte pas le porteur de projet de mener une campagne de communication pour réussir sa levée de fonds. La décision ne peut être que prise au cas par cas, selon les ressources et les compétences disponibles, selon la notoriété préétablie du projet, selon son attractivité pour la presse et les réseaux sociaux,... selon aussi - et c'était l'objet de cette analyse - le prix que le porteur du projet est prêt à mettre pour les différents services rendus (accompagnement juridique et publicité mais aussi crédibilité et identité véhiculées par la plateforme ou par un appel « en direct »). Or, les pratiques de fixation de prix via des pourcentages du montant total levé et/ou via des frais demandés aux « citoyens-investisseurs » compliquent l'évaluation de cette stratégie par les entreprises candidates au crowdfunding. Par conséquent, nous invitons chaque porteur de projet à mesurer attentivement l'opportunité de ce type de démarche en anticipant au mieux les coûts par rapport aux services réellement prestés.

Adrien Louis

Décembre 2019

Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.

Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :

Finance et société : Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.

Finance et individu : Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.

Finance et proximité : Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.

Depuis 1987, des associations, des citoyens et des acteurs sociaux se rassemblent au sein du Réseau Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire. Le Réseau Financité est reconnu par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.

Plateforme de Crowdfunding : Quel intérêt pour la levée de fonds d'un porteur de projet ?