

CÔTÉ FINANCE

Bertrand Desportes
Florence de Maupeou

Le Crowdfunding

Faites bouger l'économie positivement !



Le Crowdfunding



Faites bouger l'économie positivement !

Boostez votre épargne – Lancez vos projets
Financez votre entreprise – Agissez positivement !



Bertrand Desportes est associé chez Mazars et administrateur de Financement Participatif France. Spécialiste des sujets d'épargne, il a développé une grande connaissance du secteur du *crowdfunding* et une expertise mise au service des porteurs de projet et des plateformes. Il coordonne chaque année la réalisation du baromètre annuel du *crowdfunding* en France. Il a dernièrement publié l'ouvrage *Asset Management. À l'heure de la durabilité* chez Economica. Mazars est un groupe international et intégré spécialisé dans l'audit, la fiscalité et le conseil ainsi que dans les services comptables et juridiques. Mazars est présent dans près de 100 pays et territoires à travers le monde.



Diplômée en économie sociale et solidaire, **Florence de Maupeou** a commencé sa carrière chez Babyloan, une plateforme de *crowdfunding* en microcrédit, en tant que chargée des relations institutionnelles, puis a créé et dirigé Babyloan Networks, association de sensibilisation à l'économie sociale et solidaire (ESS) et à la microfinance. Secrétaire générale puis trésorière de Financement Participatif France, elle en prend la direction fin 2014. Financement Participatif France est l'association professionnelle qui fédère l'écosystème du *crowdfunding* en France. Elle a pour rôle de défendre les droits et intérêts du secteur auprès des pouvoirs publics et régulateurs, tout en œuvrant au développement des bonnes pratiques.

CÔTÉ FINANCE

Bertrand Desportes
Florence de Maupeou

Le Crowdfunding

Faites bouger l'économie positivement !

Boostez votre épargne – Lancez vos projets
Financez votre entreprise – Agissez positivement !

 *Gualino* un savoir-faire de 

CÔTÉ FINANCE

DANS LA MÊME COLLECTION

J. CAVALIERO et F. POIZAT, *Cash Management*, 2023.

B. FERNANDEZ-RIOU, *Le Forex*, 2023.

D. LÉBOITEUX, *Trade Finance*, 2023.

Y. COULON, *Guide pratique de la valorisation d'une PME*, 2021.

B. FERNANDEZ-RIOU, *La finance durable*, février 2024.

S. FOURNEAUX, *La finance digitale*, à paraître en 2024.

Conseiller éditorial : benoitfernandezriou.forex@gmail.com

Suivez-nous sur



www.gualino.fr

Contactez-nous gualino@lextentso.fr



© 2024, Gualino, Lextentso
1, Parvis de La Défense
92044 Paris La Défense Cedex
EAN 9782297271516
ISSN 2105-9810
Collection Côté Finance

SOMMAIRE

Introduction	11
Chapitre 1 – Panorama du <i>crowdfunding</i>	13
1. Les fondements du <i>crowdfunding</i>	13
Définition	13
Les visages multiples du <i>crowdfunding</i> : don, prêt, investissement.....	16
Des caractéristiques singulières	18
Bref panorama du <i>crowdfunding</i> dans le monde.....	21
2. Un soutien appuyé des pouvoirs publics	22
3. Le <i>crowdfunding</i> et les Français	27
Quelques données chiffrées tirées du baromètre FPF-Mazars.....	27
Quelles sont les motivations des particuliers ?.....	29
Quels sont les objectifs recherchés par les particuliers ?.....	30
Comment reconnaître facilement le vrai <i>crowdfunding</i> du faux ?.....	33
4. Les impacts du financement participatif	37
Des impacts financiers, mais pas que... ..	37
Un écosystème créateur d'emplois	39
Des impacts sur des projets culturels, artistiques ou solidaires.....	40
Des impacts dans le financement des start-up, des TPE et des PME.....	41
Des impacts pour les territoires	43
Chapitre 2 – Les différentes formes de <i>crowdfunding</i>	45
1. Le <i>crowdfunding</i> en don.....	46
Les différents instruments de don : avec ou sans contrepartie	46
Principales plateformes concernées	49
Prestations de services complémentaires	50
Radiographie d'un projet type de <i>crowdfunding</i> en don	52

2. Le <i>crowdfunding</i> en prêt.....	54
Le prêt et l'obligation	54
Principales plateformes concernées	57
Radiographie d'un projet type de <i>crowdfunding</i> en prêt	60
Quels épargnants pour quels risques et quels rendements ?.....	61
3. Le <i>crowdfunding</i> en investissement	62
Capitaux propres et royalties	62
Principales plateformes concernées	64
Radiographie d'un projet type de <i>crowdfunding</i> en investissement	65

Chapitre 3 – Le cadre juridique du *crowdfunding* en France.. 69

1. La réglementation en vigueur	69
Un secteur très vite régulé.....	69
L'agrément européen	71
Cadre réglementaire actuel	73
Les règles supplémentaires de transparence adoptées par la profession ...	74
Les obligations Tracfin.....	75
2. Obligations des plateformes de <i>crowdfunding</i>	77
Obligation d'immatriculation ou d'agrément	78
Obligation d'information	79
Obligation de surveillance	84
Obligation de protection des fonds.....	87
Obligation de respect de la vie privée	89
3. Les obligations des porteurs de projet	90
Exécution sincère du projet	90
Obligation de transparence ex ante et ex post	91
Recours en cas de difficultés	93
Gare aux réseaux sociaux en cas d'échec.....	96
4. Investir en <i>crowdfunding</i> : quels risques ?	97
Risques propres aux investissements financiers.....	97
Risques propres aux plateformes de <i>crowdfunding</i>	98
Autres facteurs de risque.....	99

Chapitre 4 – Le cadre fiscal du *crowdfunding* en France... 103

1. Cadre fiscal du porteur de projet	104
Le porteur de projet est une entreprise individuelle « en nom propre »....	104
Le porteur de projet est un microentrepreneur	105
Le porteur de projet est une société commerciale.....	106
Le porteur de projet est une association.....	107
Le porteur de projet est un particulier	108
2. Le cadre fiscal du donateur.....	109
Le donateur est une personne physique	109
Le donateur est une personne morale	112
3. Cadre fiscal de l'investisseur.....	113
Fiscalité sur les revenus.....	113
Spécificités fiscales autour du <i>crowdlending</i>	115
Spécificités fiscales autour du <i>crowdequity</i>	116

Chapitre 5 – Le *crowdfunding* immobilier..... 119

1. <i>Crowdfunding</i> immobilier : une diversité d'intervenants pour deux marchés distincts	119
Qui sont les principaux acteurs du <i>crowdfunding</i> immobilier ? Quels sont les chiffres clés ?	119
<i>Crowdfunding</i> dédié au financement de la promotion immobilière et des marchands de biens	122
<i>Crowdfunding</i> de « copropriété » à partage de revenus.....	124
2. <i>Crowdfunding</i> immobilier : pour qui et pourquoi ?.....	127
Problématiques de financement.....	127
Ressources financières classiques.....	128
Opportunités du <i>crowdfunding</i> immobilier.....	129
3. Investir dans le <i>crowdfunding</i> immobilier : quels risques spécifiques ?	131
Risque opérateur	132
Risque opération	132
Sûretés pour atténuer le risque.....	133

Chapitre 6 – Le *crowdfunding* pour le développement des territoires 135

1. Un levier de développement économique	136
Une réelle opportunité pour les collectivités territoriales.....	136
Des plateformes dédiées aux territoires	138
Une image porteuse bien au-delà du territoire	139
Un outil pour accompagner les entrepreneurs dans leur développement ...	141
2. Un catalyseur de mécénat.....	143
L'articulation à trouver entre le <i>crowdfunding</i> et l'intervention publique ..	143
Le <i>crowdfunding</i> au service du patrimoine	144
Un accès à de nouveaux publics.....	146
3. Une opportunité pour le développement des infrastructures énergétiques... ..	147
L'imbrication du <i>crowdfunding</i> dans le financement de la transition énergétique	147
Un label dédié à la transition écologique et énergétique.....	150
4. Un moteur d'engagement citoyen.....	151
Des synergies autour de projets d'intérêt général	151
Le réengagement du citoyen sur son territoire	153
Une finance au chevet de l'humain.....	155
5. Quel cadre réglementaire pour les collectivités ?	156

Chapitre 7 – Comment réussir une campagne de *crowdfunding* ?.. 159

1. Étapes clés pour réussir une campagne de <i>crowdfunding</i>	159
Bien choisir sa plateforme.....	159
La bonne présentation du projet : un projet incarné, une démarche transparente et de l'originalité !.....	160
Être dans le bon <i>timing</i>	163
Viser des objectifs réalistes.....	164
2. Le recours aux réseaux.....	165
Un projet de <i>crowdfunding</i> est une campagne de communication à part entière	165
L'importance de fédérer une communauté.....	166
Les réseaux sociaux : un relais indispensable aux campagnes de <i>crowdfunding</i> ..	167

SOMMAIRE

3. Les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter.....	168
La qualité et la pertinence du projet	168
La mobilisation de communautés	169
La transparence et la communication	171
Cas d'école d'un projet « qui ne fonctionne pas »	172
Chapitre 8 – Les <i>success stories</i> du <i>crowdfunding</i> en France : les coups de cœur FPF-Mazars.....	175
1. Les belles campagnes solidaires	177
Donnons pour Démon – KissKissBankBank.....	177
Corsica Sulidaria – Move.....	178
Sauvons les liens de première nécessité – HelloAsso	179
2. De belles campagnes autour de la transition énergétique	180
Ferme solaire de Marcoussis – Enerfip	180
Un projet d'énergie renouvelable d'InnoVent – Lendosphere.....	181
TransOceanic Wind Transport – LITA.co.....	182
3. De belles campagnes immobilières.....	184
Hôtel Scipion-Sardini – ClubFunding.....	184
Projet Wood Up – Homunity.....	185
La Banque postale à Olivet – Baltis	186
4. De belles campagnes entrepreneuriales	187
Atelier de confection LCC – October.....	187
De la terre à l'assiette – Zeste par la Nef	188
Un projet contre la désertification médicale – Villyz.....	189
Sunshine Chocolats – Wedogood et Ulule.....	190
Chapitre 9 – Perspectives d'avenir	191
1. La technologie, un incontournable dans l'industrie du <i>crowdfunding</i>	192
Jetons (<i>token-based</i>)	193
Contrats intelligents (<i>smart-contract-based</i>)	194
Impact de la <i>blockchain</i> sur le financement des projets.....	195
Perspectives du <i>crowdfunding</i> basées sur la <i>blockchain</i>	196
<i>Crowdfunding</i> et intelligence artificielle	198
2. Le développement paneuropéen de la finance participative : une réalité sur le point de se concrétiser.....	200

Chapitre 10 – Conclusion : bilan du <i>crowdfunding</i> en France ...	9
1. Un secteur en transformation rapide et en cours de consolidation	9
2. Une imbrication réussie dans les circuits de financement de l'économie française.....	9
3. Une imbrication réussie dans les circuits de l'épargne	9
Table des figures, focus, projets et tableaux.....	2
Bibliographie	2
Liste des sigles et acronymes	7

INTRODUCTION

Les idées foisonnent, des initiatives émergent et la magie de la collaboration opère. Bienvenue dans l'univers fascinant du *crowdfunding*, où entrepreneurs visionnaires et investisseurs passionnés se rencontrent pour donner vie à des projets qui seraient auparavant restés bien enfouis dans les cartons.

Ici, le Web, l'initiative et une réglementation sur mesure s'unissent pour offrir un cadre propice à une aventure où chaque euro compte et où chaque projet a sa place.

Le financement a toujours constitué un défi, sinon une difficulté, pour la création et l'entrepreneuriat. Mais aujourd'hui, le *crowdfunding* est une opportunité pour ceux qui osent se lancer. Dans le cadre de leurs activités, les auteurs ont eu l'occasion de voir des centaines de belles histoires entrepreneuriales ou solidaires se réaliser. Cet ouvrage est là pour en témoigner mais surtout pour en donner les clés de compréhension et de mise en œuvre.

Imaginez un monde dans lequel chaque entrepreneur, quels que soient ses origines, son secteur ou son expérience, ait la chance de voir son idée se matérialiser grâce au soutien d'une communauté locale ou beaucoup plus large. Imaginez ces destins qui se réalisent car un projet a vraiment changé la donne pour eux : l'apprentissage d'un instrument de musique, un accès aux soins, un nouvel emploi, etc. C'est cette ambition de changement du quotidien que le *crowdfunding* bâtit pas à pas.

Qu'est-ce qui fait d'ailleurs la singularité d'une telle démarche ? Les plateformes de *crowdfunding* ne se définissent pas comme des acteurs financiers parmi d'autres mais entretiennent de véritables écosys-

tèmes d'innovation, de générosité et d'accélération. Ces plateformes rapprochent non seulement les entrepreneurs des investisseurs, mais elles reconfigurent également la façon dont nous appréhendons le financement : à la fois comme une ressource mais également comme un facteur de mobilisation.

Pour réussir sa révolution copernicienne (le prêt n'est plus la seule prérogative des banques !), le *crowdfunding* a su se doter d'un cadre adapté. La réglementation et le souci de déontologie ont permis que cette dynamique reste équilibrée, transparente et sécurisée.

Pour les contributeurs, le *crowdfunding* constitue une occasion inédite de combiner épargne et impact positif, générosité et engagement. Pour les porteurs de projet, c'est l'occasion de partager leur vision et mener à bien leur idée.

Cet ouvrage traite du sujet dans son ensemble : sous l'angle de la foule qui contribue et sous l'angle du porteur de projet qui recherche un financement. Il aborde les trois grandes verticales que sont le don, le prêt et l'investissement au service de projets économiques, culturels et sociaux, et ce dans une optique très opérationnelle.

Si vous êtes un entrepreneur, laissez-vous inspirer par les histoires de ceux qui vous ont précédés sur la voie du *crowdfunding*. Nous avons décortiqué à cet effet pas moins de 21 projets afin de comprendre et mettre en œuvre. Quant à vous, investisseurs ou donateurs, considérez chaque contribution non seulement comme un investissement ou un don, mais aussi comme un vote pour un avenir plus désirable. À tous, **faites bouger l'économie positivement !**

1

Panorama du *crowdfunding*

1. Les fondements du *crowdfunding*

■ Définition

Le financement participatif, communément désigné par l'anglicisme « *crowdfunding* », représente une alternative séduisante aux modes de financement plus traditionnels incarnés par les banques ou encore les fonds d'investissement. Ce mécanisme offre une opportunité unique pour les porteurs de projet, qu'il s'agisse de particuliers, d'entrepreneurs individuels, de start-up ou d'entreprises plus établies de collecter des fonds pour leurs initiatives. Grâce à cette approche, le grand public est invité à contribuer financièrement *via* des plateformes en ligne, soutenant ainsi un large éventail de projets couvrant de multiples domaines : entrepreneurial, immobilier, artistique, associatif, et bien d'autres.

Même si le visage moderne du *crowdfunding* a émergé avec l'essor du Web 2.0 et les innovations technologiques du début des années 2000, l'idée de financement collectif ne date pas d'hier. De nombreux exemples historiques illustrent en effet ce concept. Mozart, par exemple, récompensait généreusement ses mécènes avec des invitations exclusives à ses concerts et des autographes en guise de remerciement. En 1875, la statue de la Liberté fut le premier monument financé par la générosité du public, rassemblant des contributions aussi bien venues de France que d'Amérique. Sans oublier l'*Encyclopédie* de Diderot et d'Alembert, qui a vu le jour grâce à l'appui financier de milliers de contributeurs.

En réponse à la popularité croissante de ce modèle de financement, l'association Financement Participatif France (FPF) a été fondée en 2012 afin de promouvoir l'ensemble de cet écosystème et d'obtenir une reconnaissance officielle des autorités. Deux ans plus tard, en 2014, des réglementations spécifiques ont été adoptées pour encadrer les plateformes de financement participatif.

Aujourd'hui, le numérique a permis aux plateformes de *crowdfunding* d'avoir un rôle central, parfois avec une portée véritablement mondiale. La plateforme Kickstarter a ainsi établi pour la montre Pebble Time un record historique en levant un montant de plus de 20 millions de dollars, soulignant l'ampleur et l'impact de ce phénomène.

On trouve dans les textes plusieurs définitions du financement participatif. Selon la Commission européenne, « le terme *crowdfunding*, qui s'est créé sur le terrain, désigne généralement un appel ouvert au grand public afin de collecter des fonds pour un projet spécifique »¹.

¹ Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, « Libérer le potentiel du financement participatif dans l'Union européenne », COM/2014/0172 final.

L'Organisation internationale des commissions de valeurs (OICV) indique que le *crowdfunding* « est un terme générique décrivant l'utilisation de petites sommes d'argent, obtenues auprès d'un grand nombre d'individus ou d'organisations, pour financer un projet, un prêt commercial ou personnel et d'autres besoins *via* une plateforme Web en ligne »².

Plus simplement, on peut définir le financement participatif comme un moyen de solliciter des ressources financières auprès d'un grand nombre d'internautes (la « foule ») afin de financer un projet identifié quelle que soit sa nature (culturel, artistique, entrepreneurial, etc.). Ce nouveau mode de financement intègre à la fois certains outils de la microfinance par son caractère social et accessible à tous, et aussi les mécanismes du *crowdsourcing* à travers sa capacité à faire participer cette foule au processus de développement et/ou de production de l'entreprise.

Depuis le lancement des premières plateformes françaises en 2008, le développement du financement participatif s'est fait à un rythme soutenu. Il n'est donc pas un phénomène de mode, mais trouve au contraire son ancrage dans les évolutions profondes de la société, à l'instar de l'économie dite « collaborative ». Il repose ainsi sur trois fondements essentiels que les particuliers recherchent sur les plateformes :

- l'accessibilité : à partir de quelques euros ou centaines d'euros, je peux choisir le ou les projets que je veux financer, que ce soit en don, en préachat, en prêt ou en investissement à risque ;
- la transparence : je connais et je décide de la destination finale de mon argent et de ce qu'il va financer. La transparence est aussi dans les conditions financières proposées par la plateforme : il n'y a pas de « frais cachés » ;

² Kirby E., Worner S., « Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast. Staff Working Paper of the IOSCO Research Department », OICV, 2014.

- la traçabilité : je peux suivre l'évolution des projets financés et, si je le souhaite, apporter également ma contribution à leur développement. C'est l'aspect participatif.

Les particuliers trouvent ainsi un moyen de satisfaire à une double motivation, qui peut être plus ou moins forte selon ses propres caractéristiques :

- flécher son argent vers des projets concrets qui répondent à des enjeux économiques, sociaux, environnementaux ou territoriaux et ainsi « donner du sens à son épargne » ;
- retrouver une certaine autonomie dans l'allocation de ses actifs et une dynamisation de son épargne. Le particulier devient ainsi « épargn'acteur » de la même manière qu'il est de plus en plus « consomm'acteur ».

L'emprise sur le réel et son environnement proche constitue une motivation forte pour les Français dans le financement de projets en *crowdfunding*.

■ Les visages multiples du *crowdfunding* : don, prêt, investissement

On distingue trois grands métiers dans l'univers du financement participatif, qui ont chacun leur mode de fonctionnement spécifique et s'adressent à des typologies de porteurs de projet et de contributeurs différents.

• Le don (avec ou sans contrepartie, ou préachat)

Le porteur de projet peut être une association, une entreprise, une collectivité ou un particulier. Il peut proposer des contreparties symboliques en échange d'un don. Lorsqu'il s'agit du produit ou du service qui sera commercialisé par le porteur de projet, la contrepartie peut s'assimiler à de la prévente. Le *crowdfunding* en don permet

au porteur de projet de tester son projet auprès d'une communauté (faire une étude de marché, en quelque sorte) et de le faire connaître grâce aux médias sociaux.

On parlera en anglais de *donation* ou *reward crowdfunding*.

• **Le prêt (rémunéré ou sans intérêts, ou en obligations)**

L'entreprise peut faire appel à une plateforme de *crowdfunding* en prêt ou en obligations. Elle doit généralement avoir 2 à 3 ans d'existence pour être en capacité de rembourser son prêt. Le projet, pour être soumis à la communauté de la plateforme, doit être solide (l'analyse des projets par la plateforme est relativement similaire à celle faite par une banque).

On parlera en anglais de *crowdlending*.

• **L'investissement**

Une start-up ou une entreprise peut lever des fonds *via* une plateforme d'investissement en capital. Dans ce cas, l'entreprise ouvre son capital à plusieurs dizaines, voire centaines de nouveaux actionnaires. Ces actionnaires sont généralement rassemblés au sein d'une *holding* (une société intermédiaire) afin de faciliter la relation avec le porteur de projet.

On parlera en anglais de *crowdequity*.

Certaines plateformes, notamment dans les pays anglo-saxons, permettent aussi à l'entreprise de mener une campagne en royalties : les investisseurs recevront une redevance sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Les différents outils du *crowdfunding* sont développés dans le chapitre 2.

Des caractéristiques singulières

Le fait de chercher à agréger un grand nombre d'investisseurs pour financer des projets entrepreneuriaux est aussi vieux que le capitalisme lui-même. En revanche, le fait d'y parvenir en mobilisant les ressources de l'Internet est tout à fait nouveau.

Grâce au Web, un nouvel espace est offert aux initiatives portées par toutes sortes d'entrepreneurs dont la détection, la sélection et le suivi sont rendus plus transparents et plus accessibles avec un processus de financement plus court.

Figure 1. Comparaison entre le financement traditionnel et le financement participatif

Financement traditionnel	Financement participatif
	
<p>Montants importants provenant d'une source unique ou de quelques sources</p>	<p>Nombreux petits montants provenant d'un grand nombre de personnes</p>

Ce mode alternatif de financement mobilise trois catégories d'acteurs :

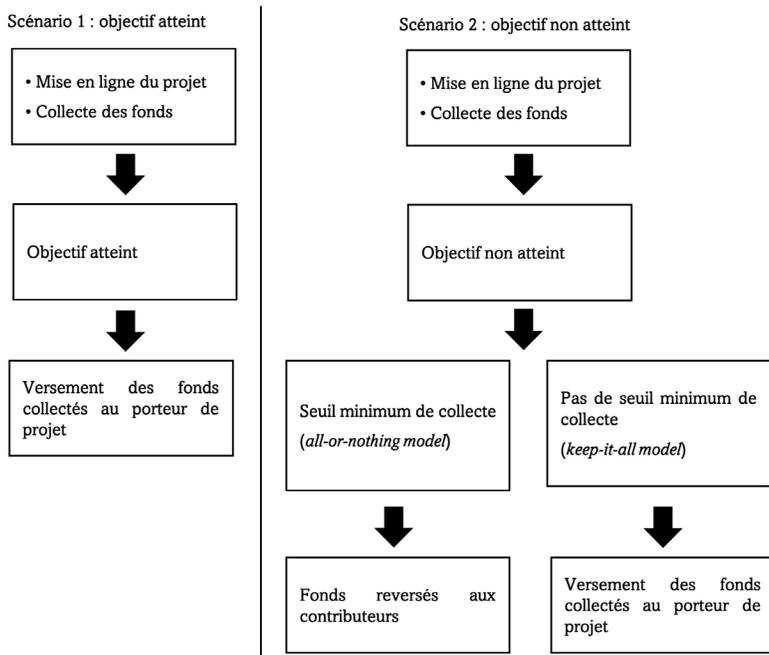
- le porteur de projet, qui propose le projet à financer ;
- les investisseurs, qui financent le projet ;
- un intermédiaire, la plateforme, qui met en relation les porteurs de projet et les financeurs par le biais d'une plateforme en ligne.

On peut identifier deux modèles principaux proposés par les plateformes aux participants en matière de financement :

- le modèle « tout ou rien » (*all-or-nothing model*), adopté par la majorité d'entre elles, dans lequel le financement n'est validé que

- si la totalité du montant demandé par le porteur de projet est réunie. Si le montant fixé n'est pas atteint dans un laps de temps déterminé, le projet ne reçoit aucune somme, et l'argent déjà collecté est remboursé aux financeurs sans frais supplémentaires ;
- le modèle « gardez tout » (*keep-it-all model*), adopté par certaines plateformes, souvent axées sur le don (avec ou sans récompense), dans lequel elles versent au porteur du projet la somme accumulée, même si elle est inférieure à l'objectif initial.

Figure 2. Les deux modèles d'une levée de fonds



Une autre caractéristique du financement participatif, ce sont les motivations des investisseurs, qui sont sans doute moins exclusivement guidées par la notion de rendement que d'autres classes d'ac-