



# LA FINANCE PARTICIPATIVE 4 ANS APRÈS

Par l'association Financement Participatif France

## Table des matières

<b>1. Les fondements du financement participatif.....</b>	<b>3</b>
<b>2. La finance participative, un secteur régulé dès le début.....</b>	<b>5</b>
Réglementation des plateformes et protection des investisseurs.....	5
Les règles supplémentaires de transparence adoptées par FPF.....	5
Les plateformes sont également soumises aux obligations Tracfin.....	6
<b>3. Les intérêts et impacts du financement participatif.....</b>	<b>7</b>
Quels sont les besoins couverts pour les porteurs de projet ?.....	7
Les impacts du financement participatif.....	8
Une industrie créatrice d'emplois.....	8
Des activités induites nouvelles.....	8
Des impacts du don sur des secteurs d'activités peu ou mal financées.....	8
Des impacts dans le financement de TPE-PME.....	9
Des impacts sur les territoires à l'initiative des collectivités territoriales.....	10
<b>4. Un secteur en croissance et en mutation.....</b>	<b>11</b>
Un jeune secteur en transformation rapide et en cours de consolidation.....	11
Les plateformes adoptent des modèles économiques variés.....	12
Des évolutions différenciées selon les modes de financement.....	13
Le financement en don (avec et sans contreparties) mobilise un très grand nombre de personnes physiques.....	14
Le financement en prêt attire de nombreux épargnants, mais suscite la polémique sur les risques.....	15
Le financement en capital complète l'action des acteurs traditionnels.....	17
Le financement de projets immobiliers : le secteur le plus dynamique pour la gestion d'épargne par les particuliers..	17
<b>5. Trois questions essentielles pour les particuliers.....</b>	<b>19</b>
Quelles sont les motivations des particuliers ?.....	19
Quelles sont les performances recherchées par les particuliers ?.....	19
Performances du don.....	19
Performances des prêts.....	20
Performances de l'investissement en capital.....	20
Quels sont les risques adoptés par les financeurs ?.....	20
Conclusion sur les perspectives du secteur de la finance participative.....	22
<b>Annexe1 : Calcul de performance, l'exemple d'October.....</b>	<b>23</b>
<b>Annexe 2 – quels épargnants pour quels risques et quels rendements ?.....</b>	<b>24</b>
<b>Annexe 3 : Cartographie des plateformes de crowdfunding / finance participative membres de FPF.....</b>	<b>27</b>

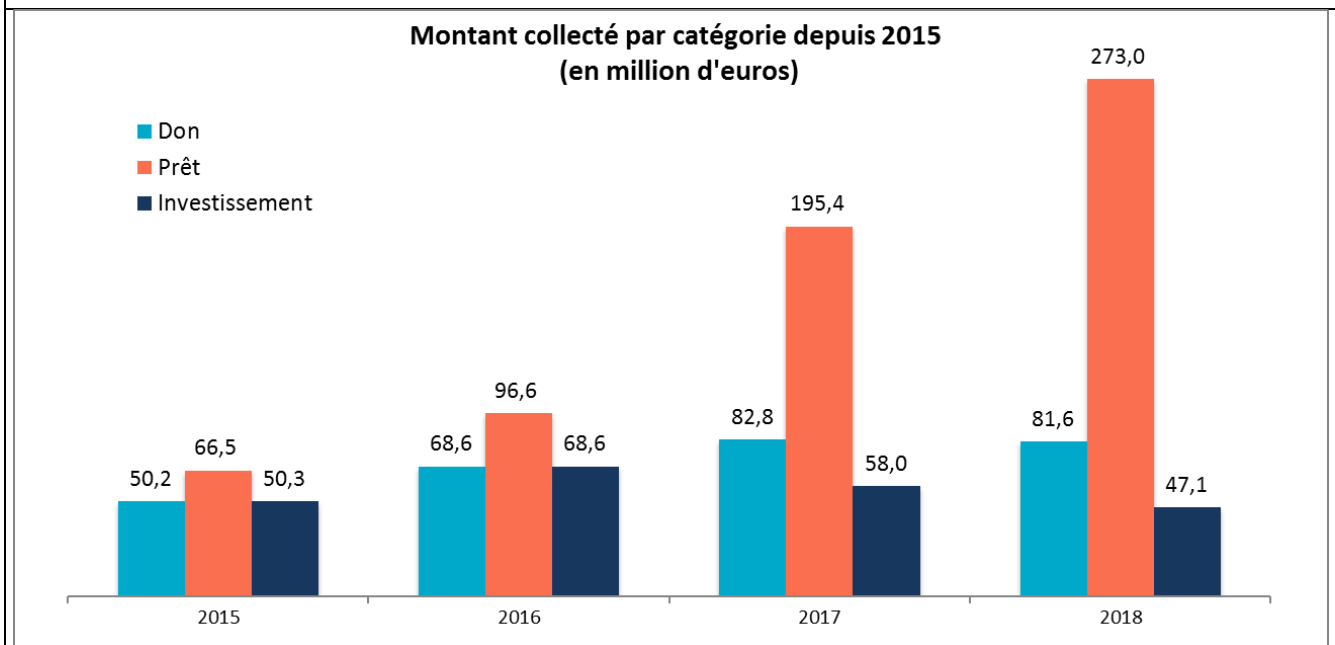
Merci à tous les contributeurs de cette synthèse. Cette publication a été rédigée par :

- Benoît Granger, administrateur FPF délégué à la déontologie
- Alpha Diallo, chargé de mission FPF
- Florence de Maupeou, directrice générale FPF

ON PARLE D'ENGOUEMENT, DE COUPS DE CŒUR ; ON PARLE AUSSI DE MIEUX GÉRER SON ÉPARGNE, DE PRENDRE DES RISQUES (MESURÉS) ET CONTRIBUER À FINANCER DE L'INNOVATION ET DES STARTUPS. TOUT CECI GRÂCE AUX MÊMES OUTILS QUI RAPPROCHENT OFFRES ET DEMANDES : DES PLATEFORMES WEB.

EN UN PEU PLUS DE QUATRE ANS, LES DIFFÉRENTES FORMES DE FINANCE PARTICIPATIVE ONT ACQUIS UNE CRÉDIBILITÉ IMPORTANTE. ELLES SERVENT AUSSI DE THERMOMÈTRE POUR MESURER DES PHÉNOMÈNES DE SOCIÉTÉ INVISIBLES AUPARAVANT. C'EST CE PREMIER BILAN QUE SOUHAITE PRÉSENTER **FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE (FPF)**, L'ASSOCIATION QUI FÉDÈRE LES ACTEURS ET L'ÉCOSYSTÈME DE LA FINANCE ALTERNATIVE.

### Les différentes formes de finance participative ont mobilisé près de 1,2 Ma € en quatre ans<sup>1</sup>



Les trois grandes catégories de financement recouvrent des pratiques très différentes (voir les détails plus loin) et prend sa place dans le financement de tous types de projets.

<sup>1</sup> Baromètre du crowdfunding 2018 réalisé par KPMG pour Financement Participatif France

## 1. Les fondements du financement participatif

La forme actuelle du financement participatif date des années 2000 avec le développement du Web 2.0 et des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). FPF est créé en 2012 pour accélérer le mouvement de reconnaissance formelle de ce type d'intermédiation. En 2014, une ordonnance et un décret organisent la réglementation des plateformes<sup>2</sup>.

Il s'agit d'une réelle reconnaissance, car « le financement par la foule » fonctionne depuis fort longtemps. Les exemples sont nombreux, certains célèbres. Mozart offrait des invitations et des autographes à ceux qui acceptaient de participer au financement de ses concerts. En 1875, la statue de la Liberté devenait le premier monument financé par souscription publique avec la participation de milliers de contributeurs français et américains.

Aujourd'hui, le financement participatif s'organise autour de structures tangibles que sont les plateformes Web.

**La finance participative accompagne les changements de société et manifeste l'enthousiasme des citoyens**

### Demain le film

Documentaire, Long-métrage, Écologie



✓ Réussi

Cyril & Mélanie

<b>10 266</b> Contributeurs	<b>26/07/2014</b> Date de fin	<b>444 390 €</b> Sur 200 000 €
--------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------

222 %

Suivre et partager



Financez le premier film qui réinvente le monde de demain à partir des meilleures solutions d'aujourd'hui !

*En 2016, Cyril Dion et Mélanie Laurent lancent une campagne de dons sur KissKissBankBank pour financer le film Demain. C'est l'un des plus grands succès des campagnes KKBB : 440 K€ collectés (sur 200 demandés). Les campagnes habituelles sont beaucoup plus modestes : en moyenne 5 576€ pour le don avec contrepartie en 2018.*

Ainsi, 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** quel 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

<sup>2</sup> [Ordonnance n° 2014-559](#) du 30 mai 2014, puis [décret n° 2014-1053](#) du 16 septembre 2014 créant les statuts d'intermédiaire en financement participatif (IFP) et de conseiller en investissements participatifs (CIP).

participer la foule dans le processus de développement et/ou de production de l'entreprise (Belleflamme et al., 2013<sup>3</sup> ; Vitale, 2013<sup>4</sup>).

Depuis le lancement des premières plateformes françaises en 2008, le développement du financement participatif s'est fait sur un rythme soutenu. Le développement du financement participatif n'est donc pas un phénomène de mode, il 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 cherchent 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 ce qu'il va financer ; il n'y a pas de « frais cachés » : la transparence est aussi dans les conditions financières proposées par la plateforme.
- **La traçabilité** : je peux suivre l'évolution des projets financés et, si je le veux, apporter également ma contribution à leur développement. C'est le côté 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, 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 » comme il est de plus en plus « consomm'acteur ».

Cette dernière motivation est confortée par les résultats du baromètre de l'AMF sur les attitudes et opinions des épargnants à l'égard des produits financiers<sup>5</sup>. Parmi les répondants, 95% préfèrent gérer eux-mêmes leur patrimoine financier, dont 59% en toute autonomie.



Source : 1<sup>ère</sup> édition du Baromètre AMF de l'épargne et de l'investissement – décembre 2017

De même, dans une enquête menée par GMV Conseil pour Financement Participatif France, la Banque Postale et le Crédit Municipal de Paris en mai 2018, l'emprise sur le réel et son environnement proche constitue une motivation forte pour les Français dans le financement de projets en crowdfunding [voir annexe 2 : quels épargnants pour quels risques et quels rendements].<sup>6</sup>

<sup>3</sup> Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwiendbacher, A. (2013a). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609.

<sup>4</sup> [Vitale, M. \(2013\). Crowdfunding: Recent international developments and analysis of its compatibility with Australia's existing regulatory framework](#)

<sup>5</sup> [1<sup>ère</sup> édition du Baromètre AMF de l'épargne et de l'investissement - décembre 2017](#)

<sup>6</sup> [Enquête : Notoriété du financement participatif et profil des contributeurs \(mai 2018\)](#)

## 2. La finance participative, un secteur régulé dès le début

### Réglementation des plateformes et protection des investisseurs.

Le [décret](#) du 16 septembre 2014 a créé les statuts d'intermédiaire en financement participatif (IFP) pour les plateformes de don et de prêt ; et de conseiller en investissements participatifs (CIP) pour les plateformes intermédiant des minibons, obligations et actions. Les plateformes de financement participatif sont réglementées et contrôlées soit par l'ACPR, (autorité de contrôle prudentiel et de résolution), pour les plateformes IFP ; soit par l'AMF, l'autorité des marchés financiers, pour les plateformes CIP. Ainsi, **les plateformes doivent adopter l'un des statuts et être enregistrées auprès de l'Orias**, le registre unique des intermédiaires en financement. Elles peuvent également avoir le statut de prestataire de services d'investissement (PSI) et seront dans ce cas contrôlées par les deux régulateurs et répertoriées sur le site du Regafi.

La réglementation impose un certain nombre de contraintes aux plateformes, notamment en termes de **protection des financeurs avec des obligations de communication sur les risques**, sur les taux de défaut, ou la mise en place de seuils. Sur un IFP, un prêteur ne peut pas prêter plus de 2000€ par projet pour un prêt rémunéré (5000€ pour un prêt non rémunéré). Ce seuil réglementaire oblige les financeurs à ne pas prendre des risques démesurés et à diversifier leurs placements. Pour les internautes qui souhaitent investir sur un CIP, il n'y a pas de plafond par projet, mais les plateformes sont des sites d'accès progressif qui s'assurent que l'internaute ait compris les risques inhérents à son investissement et qu'il est en capacité de perdre tout ou partie du capital investi.

### Les règles supplémentaires de transparence adoptées par FPF

La **transparence est le maître-mot sur les plateformes de financement participatif**, que ce soit dans le fait, pour un particulier de choisir à quel projet affecter son argent, que dans les pratiques de la plateforme qui, dans un esprit de digitalisation et d'accès facilité à l'information, est elle-même soumise à des risques d'e-réputation.

Les plateformes n'ont aucun intérêt à financer les « canards boiteux ». En crowdlending et crowdequity, les critères de sélection sont stricts et très similaires à ceux des acteurs traditionnels : **en moyenne, seul 3% des projets passent le filtre**, ce qui explique notamment le peu de projets en ligne en même temps. Il est important de comprendre que le risque de réputation pour les plateformes est grand, elles ont donc tout intérêt à satisfaire porteurs de projet **ET** financeurs pour ne pas ternir leur image, assurer leur pérennité et préserver la confiance.

Les intérêts des plateformes sont d'ailleurs souvent alignés avec ceux des investisseurs puisque leur rémunération repose sur une commission sur la collecte, mais également sur l'encours ou la plus-value à la sortie : une entreprise qui fait faillite ou ne rembourse pas son prêt, c'est moins de rémunération pour la plateforme. A noter que sur certains sites, les managers de la plateforme financent tous les projets de la plateforme de manière complètement automatique, ils sont donc exposés à titre personnel aux côtés des particuliers.

La transparence se révèle également au-travers des bonnes pratiques mises en place par les plateformes adhérentes à Financement Participatif France, qui s'engagent sur une charte de déontologie [[voir la charte sur le site de FPF](#)]. Par exemple, de manière très concrète, les plateformes de prêt, minibons, et obligations **doivent afficher sur leur site un tableau « indicateurs de performances et taux de défaut » suivi en temps réel**. Ainsi, elles donnent, de façon standardisée et comparable d'une plateforme à l'autre, toutes les informations sur leurs portefeuilles et les prévisions sur les performances et taux de défauts [voir par exemple sur les sites de [Prexem](#), de [PretUp](#) ou d'[October](#)].

Ces plateformes **sont les seuls intermédiaires financiers qui publient autant de données en continu sur leurs activités**. Il n'y a pas d'autre profession donnant à leurs souscripteurs, prêteurs, actionnaires autant d'informations sur les risques et performances.

**Ce tableau est une initiative prise par les membres de FPF dès 2016** ; la quasi-totalité des plateformes membres de l'association a voté cette présentation. Le fait de publier ces performances standardisées fait désormais partie des conditions d'adhésion à l'association FPF.

## Les plateformes sont également soumises aux obligations Tracfin

**La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme font également partie des obligations des plateformes, qu'elles soient IFP ou CIP.** Cette réglementation concerne également les plateformes de dons. Cela signifie qu'elles doivent mettre en place des procédures de « connaissance du client », des outils de repérage des anomalies sur l'origine des fonds qu'elles mobilisent ; et qu'elles rendent compte à Tracfin (ministère des Finances) des soupçons qu'elles peuvent avoir dans ces domaines. Ce travail se fait en coordination avec les prestataires de paiement. Rappelons que les plateformes ne reçoivent ni ne gèrent aucun des flux financiers entre porteurs de projet et financeurs : ceux-ci passent obligatoirement par des prestataires spécialisés, qui sont également contrôlés par l'ACPR.

Tracfin demande en outre en 2018 que les « cagnottes », dont les modèles sont très proches de la finance participative, soient également soumises aux règles de la lutte anti-blanchiment, ce permettrait que tous les intermédiaires financiers soient au même niveau de prévention de ces risques.



### 3. Les intérêts et impacts du financement participatif

#### Quels sont les besoins couverts pour les porteurs de projet ?

Depuis 4 ans, le financement participatif a su trouver sa place dans la chaîne de financement des projets avec différents modes de financement : don avec ou sans récompense, préachat, prêt rémunéré ou non, émissions d'obligations, minibons, investissement en capital ou en royalties. Ainsi, le financement participatif répond à différents besoins selon les caractéristiques individuelles du porteur de projet. Il répond entre autres aux besoins de financements :

- de l'amorçage et du développement de jeunes entreprises innovantes ;
- des fonds propres de TPE et de PME permettant de faire jouer l'effet de levier bancaire ou de faciliter le déblocage de crédit bancaire ;
- de besoins encore peu ou pas assez couverts par les circuits traditionnels : investissements immatériels, financement de stock, recrutement, etc. ;
- de projets à but non lucratif portés par des ONG, des associations caritatives, ou de personnes physiques ;
- de projets d'intérêt public porté par les collectivités territoriales pour pallier la baisse des dotations de l'État et/ou impliquer le citoyen dans le processus de décision.

Au-delà de l'apport financier, le financement participatif, nous disent les professionnels, c'est aussi :

- **une mesure de la réceptivité du grand public à une offre,,** puisque le contributeur peut notamment être à la fois financeur et consommateur final du produit ou service proposé par l'entreprise ;
- **une stratégie de levée de fonds** car l'adhésion collective de la foule au projet constitue une preuve de la demande et de ce fait, facilite l'accès aux financements traditionnels (banque, fonds d'investissement, etc.) pour lesquels le risque lié à la demande est un élément essentiel dans la décision de financement ;
- **un outil de marketing** et de communication notamment de publicité à moindre coût car les contributeurs sont les premiers ambassadeurs du projet et parlent de celui-ci autour d'eux ;
- **un moyen d'élargir son réseau** et de bénéficier des retours d'expérience des autres membres de la communauté quel que soit leur situation géographique.

**La finance participative sait accompagner des projets technologiques innovants**





*Naïo Tech est une startup très innovante (robots de maraichage guidés par satellites), créée en 2013 par deux ingénieurs. Ils font appel à des dons sur Ulule pour financer, en 2013, les premiers prototypes : 8700€ collectés. En 2014, ils lèvent 730 000€ auprès d'actionnaires WiSEED et SmartAngels pour financer leur développement. En 2018, leur tour de table suivant réunit WiSEED et de grands institutionnels pour 20 M€.*

## Les impacts du financement participatif

### Une industrie créatrice d'emplois

Les plateformes de financement participatif ont créé plusieurs centaines d'emplois nouveaux en leur sein ; avec une proportion importante d'emplois très qualifiés. En effet, les développements de plateformes Web pour des activités de transactions financières nécessitent un haut niveau de qualification. A cet égard, l'ensemble des **plateformes participent à l'excellent niveau de la France dans le développement des FinTechs.**

### Des activités induites nouvelles

Le développement du financement participatif s'est accompagné de l'émergence d'un nouvel écosystème autour des plateformes, que l'on peut regrouper en 3 grandes catégories :

Services aux porteurs de projet :

- Des **agences de communication** ou des coachs en crowdfunding accompagnent les porteurs de projet dans leur recherche de fonds et les aident à utiliser la campagne comme un outil marketing.

Services aux épargnants et aux contributeurs :

- Des **plateformes d'agrégation de projets** permettent à un financeur d'avoir une meilleure visibilité sur les projets en financement sur les différentes plateformes. C'est un moyen pour suivre l'évolution des projets qu'il a financés sur une seule interface.
- Des bloggeurs donnent leurs avis et retours d'expérience sur des forums ouverts à la discussion. A cet égard, le suivi de portefeuilles de prêts par des publications spécialisées (et les forums) sont une source peu contestable sur les performances financières des plateformes de prêt : il s'agit notamment de *Argent et Salaire* et de *Crowdlending.fr*. Ces publications indépendantes complètent l'information systématique des plateformes elles-mêmes, dans le cadre des **indicateurs de performance et de défaut** que les membres de FPF se sont engagés à publier.
- Des « **robo-advisors** » accompagnent les particuliers dans la gestion de leur épargne en délivrant des conseils financiers ou en permettant la gestion automatisée d'un portefeuille d'actifs.

Services aux plateformes :

- Des sociétés proposent des **solutions de plateformes en marque blanche** (telles que Mipise ou DaVinciCrowd membres de FPF). Ceci permet à des promoteurs de projets de bénéficier de toute l'infrastructure de collecte en partageant les coûts de maintenance.
- Des sociétés proposent des **solutions blockchain** pour faciliter le financement de projets ou d'industrialisation des titres non cotés...

### Les impacts du don sur des secteurs d'activités peu ou mal financés

Ce modèle permet à tout porteur de projet, individuel ou collectif, quel que soit son secteur d'activité, de faire appel au public via une plateforme pour financer son initiative. Le porteur de projet peut proposer à ses contributeurs une contrepartie non financière, matérielle ou immatérielle. Les conditions de succès sont : des projets séduisants, avec des contreparties attractives ; correspondant aux motivations des personnes que l'on sollicite, etc. La règle des « trois cercles » s'applique : s'adresser d'abord à ses proches, aux amis de ses amis, puis à « la foule » ...

Ce modèle est souvent associé au financement des projets culturels, artistiques ou portés par des structures à but non lucratif et relevant des domaines de la solidarité, de la santé ou de l'environnement. Mais le don s'ouvre de plus en plus au secteur économique. En 2015, 79% des montants collectés sous forme de don avec récompense étaient destinés uniquement aux projets culturels, audiovisuels et humanitaires alors que les autres projets du secteur social, culturel et économique se partageaient le reste. Aujourd'hui, grâce au développement du financement participatif et à la maturité des plateformes de financement participatif, **la frontière entre le don et le financement des entreprises à but lucratif semble de plus en plus floue** (André, Bureau, Gautier et Rubel, 2017<sup>7</sup>). L'étude d'impact publiée fin 2018 par Ulule - l'un des leaders en France et en Europe – vient conforter cette analyse : voir plus loin.

---

<sup>7</sup> André, K., Bureau, S., Gautier, A., & Rubel, O. 2017. Beyond the opposition between altruism and self-interest: Reciprocal giving in reward-based crowdfunding. *Journal of Business Ethics*, 146(2), 313–332.



Elle indique ainsi que les structures financées sur la plateforme sont constituées de manière quasi-égale par des associations (32%), des entreprises (31%) et des particuliers (34%). Le porteur de projet peut utiliser ce modèle pour réaliser des opérations de type « prévente ». D'ailleurs, 62% des porteurs de projet sur Ulule décrit la finance participative comme un moyen de développer leur activité et pour près de 2/3 entre eux, c'est un moyen d'obtenir des financements complémentaires via d'autres canaux.

C'est le modèle le plus répandu après celui du prêt. Son succès repose sans doute sur la diversité des récompenses qu'il offre aux contributeurs :

- visionner le film d'un acteur en avant-première,
- obtenir un autographe, une lettre de remerciement,
- contribuer à des projets qui « me tiennent à cœur »
- se procurer le produit ou jouir du service proposé par le créateur du projet avant sa commercialisation.

Mais pas seulement. Les plateformes ont mis en place ces dernières années **des processus d'accompagnement des porteurs de projet notamment en termes de communication** (vidéos, photos, descriptions) mais aussi des moyens d'échanges et de partage d'informations (FAQ, fil d'actualités, forum de discussion) entre les différents acteurs. Ainsi, les donateurs peuvent être intégrés dans le processus de création du produit et/ou du service proposé par l'initiateur du projet (Gamble et al, 2016<sup>8</sup>).

#### Des impacts dans le financement de TPE-PME

En 2018, la finance participative a collecté 324,4 millions d'euros à destination des TPE/PME/ETI et Startups, soit 80% des volumes de la collecte globale. De même, sur la même période, les fonds levés par le secteur économique dans son ensemble (agriculture, immobilier, commerces et services, etc.) ont connu une hausse de 31% passant ainsi de 261 millions (en 2017) à 343 millions en 2018(dont 59% en prêt en obligations) :

	Don sans récompenses	Don Avec récompense	Prêts non rémunérés	Prêts rémunérés	Obligation	Minibons	Investissement en capital	Investissement en royalties	Total
Arts plastiques - spectacle vivant :	1,2M€	5,7M€	0,0M€	0,0M€	0,1M€	0,0M€	0,1M€	0,0M€	7,2M€
Audiovisuel - musique :	1,0M€	13,9M€	0,0M€	0,7M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	15,7M€
Edition, journalisme, publications :	1,1M€	10,1M€	0,0M€	0,5M€	0,2M€	0,0M€	0,3M€	0,0M€	12,4M€
Patrimoine :	2,0M€	3,7M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	5,7M€
<b>Culturel</b>	<b>5,4M€</b>	<b>33,4M€</b>	<b>0,0M€</b>	<b>1,3M€</b>	<b>0,3M€</b>	<b>0,0M€</b>	<b>0,5M€</b>	<b>0,0M€</b>	<b>41,0M€</b>
Agriculture :	0,7M€	5,0M€	0,9M€	1,4M€	1,9M€	0,1M€	2,0M€	0,1M€	12,1M€
Commerces et Services :	0,8M€	9,2M€	3,4M€	33,0M€	2,4M€	2,7M€	7,7M€	0,1M€	59,4M€
Environnement et ENR :	0,8M€	1,6M€	0,2M€	3,3M€	28,4M€	2,8M€	5,6M€	0,0M€	42,7M€
Immobilier :	0,7M€	0,9M€	0,5M€	2,2M€	157,7M€	0,2M€	13,5M€	0,0M€	175,7M€
Industrie :	0,7M€	2,8M€	1,0M€	10,4M€	5,0M€	0,2M€	2,3M€	0,4M€	22,7M€
Santé et recherche scientifique :	0,7M€	1,0M€	0,0M€	3,1M€	0,6M€	0,1M€	3,6M€	0,0M€	9,1M€
Technologie et Numérique :	0,7M€	2,6M€	0,0M€	1,9M€	5,0M€	0,3M€	10,1M€	0,6M€	21,2M€
<b>Economique</b>	<b>5,2M€</b>	<b>23,1M€</b>	<b>6,0M€</b>	<b>55,3M€</b>	<b>201,0M€</b>	<b>6,3M€</b>	<b>44,9M€</b>	<b>1,2M€</b>	<b>342,9M€</b>
Enseignement, éducation :	0,8M€	2,7M€	0,8M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	0,2M€	0,0M€	4,5M€
Humanitaire et solidaire :	1,2M€	6,3M€	0,0M€	0,4M€	1,1M€	0,0M€	0,0M€	0,0M€	9,1M€
Sport :	0,8M€	2,7M€	0,0M€	0,4M€	0,0M€	0,0M€	0,4M€	0,0M€	4,2M€
<b>Social</b>	<b>2,7M€</b>	<b>11,6M€</b>	<b>0,8M€</b>	<b>0,8M€</b>	<b>1,1M€</b>	<b>0,0M€</b>	<b>0,6M€</b>	<b>0,0M€</b>	<b>17,8M€</b>
<b>Total</b>	<b>13,4M€</b>	<b>68,2M€</b>	<b>6,8M€</b>	<b>57,4M€</b>	<b>202,4M€</b>	<b>6,3M€</b>	<b>45,9M€</b>	<b>1,2M€</b>	<b>402M€</b>

Au-delà des chiffres en volume, la finance participative vient combler des besoins de financement non couverts ou mal couverts par les intervenants traditionnels ; mais souvent en coopération avec eux.

En effet, la finance participative trouve sa place dans la chaîne de financement aux côtés des financeurs traditionnels, comme les business Angels et les fonds de capital-risque. Plusieurs centaines d'exemples montrent que les co-investissements sont quasi-systématiques, voire des 2<sup>ème</sup> ou 3<sup>ème</sup> tours réalisés auprès des fonds de capital-risque après un 1<sup>er</sup> tour réalisé par une plateforme.

Dans de nombreux cas, l'intervention d'une plateforme complète les plans de financement que les banques ne parviennent pas à boucler seules, car les normes et les contraintes que subissent les banques traditionnelles sont pesantes, notamment vis-à-vis des jeunes TPE-PME.

<sup>8</sup> Gamble et al, (2016), « A rewarding experience? Exploring how crowdfunding is affecting music industry business models », Journal of Business Research

La finance participative contribue au financement de secteurs innovants, comme les énergies renouvelables (financement d'éoliennes, équipements de panneaux photovoltaïques...). Certaines plateformes au contraire se spécialisent, dans le financement de projets agricoles et para-agricoles, comme MiiMOSA, Blue bees ou Agrilend. Souvent dans des activités délaissées, mais qui génèrent du lien social et de l'innovation dans les méthodes.

Enfin l'économie sociale et solidaire, mobilise également des fonds sous forme de prêts et d'investissements. Le double objectif d'équilibre économique et de poursuites des biens communs mobilise quelques centaines d'investisseurs par le biais de la finance participative (mais plus d'1 million via les supports labellisé par Finansol).

### Des impacts sur les territoires à l'initiative des collectivités territoriales

La finance participative intervient souvent dans des projets qui ne relèvent pas du pur investissement financier, en ajoutant des **motivations liées aux biens communs**. Par ailleurs, **elle permet une véritable réallocation des flux d'épargne** : les territoires les plus dotés en termes d'épargne peuvent contribuer aux financements de projets sur ceux davantage en besoin de financement. L'ouverture du financement participatif aux collectivités territoriales et à leurs établissements publics a été facilitée par le décret n° 2015-1670 du 16 décembre 2015 qui leur permet « de confier l'encaissement de leurs recettes à un organisme public ou privé » et notamment les revenus « tirés d'un projet de financement participatif au profit d'un service public culturel, éducatif, social ou solidaire ».

Dès 2016, des plateformes œuvrant dans ce sens ont vu le jour (c'est le cas notamment de Collecticity). Ce type de financement appelé ailleurs « civic crowdfunding » permet de pallier la restriction budgétaire de l'Etat ; mais aussi de créer des synergies entre acteurs territoriaux autour de projets de biens communs.

Concrètement, l'acteur territorial peut augmenter sa visibilité et propager ses actions auprès de ces administrés de différentes manières :

- En **figurant sur le site internet de la plateforme** parmi les partenaires du porteur de projet ou de la plateforme. Sur ce point, on peut citer des partenariats noués ces dernières années entre plateformes et acteurs territoriaux sur des projets de développement durable. C'est le cas notamment du partenariat entre Lendosphere et l'Agence France Locale pour soutenir les projets conduits par les membres de cette dernière. Des plateformes telles **Lumo, Enerfip et Lendosphere, mobilisent des financements importants en faveur des éoliennes, des équipements photovoltaïques, etc.** en partenariat avec les industriels et des acteurs du territoire [[voir la cartographie des partenariats territoriaux réalisée par FPF en 2016](#)].
- En créant et en alimentant ses propres pages sur les plateformes de financement participatif. C'est la politique adoptée par la région Bretagne qui a noué des partenariats avec Gweneg positionnée sur les 3 modèles du financement participatif et Kengo qui propose du don avec ou sans contrepartie à ses contributeurs. Dans le cadre de ces partenariats, la région a mis en place dès juillet 2015, **une politique visant à inciter les jeunes bretons qui ont entre 19 et 29 ans à proposer des projets sur ces plateformes**. L'initiative a permis en 2 ans de soutenir 44 projets portés par les jeunes.
- En créant sa propre plateforme destinée au soutien des projets issus de son territoire. C'est le cas notamment des plateformes Ozé contribuer, J'adopte un projet ou encore Kocoriko respectivement créées par le conseil départemental de la manche, la région Nouvelle Aquitaine et la région Auvergne-Rhône-Alpes. D'autres se sont positionnés sur le modèle de l'investissement citoyen, en permettant à des particuliers d'investir en fonds propres directement dans les jeunes entreprises de leur région à côté d'établissements publics et/ou privés et d'investisseurs professionnels. C'est le cas de **Proximea qui est une filiale de la Banque Populaire Grand Ouest et d'Incit'financement reprise par la région Auvergne-Rhône-Alpes qui regroupe plus de 500 business angels, 7 banques et 4 fonds d'investissement**.
- En créant un portail Web qui fédère des projets portés par des structures locales sur les différentes plateformes et des ateliers pour promouvoir le financement participatif comme en **Corrèze ou en Ardèche**. Entre 2016 et 2018, l'initiative de l'Ardèche a permis au département de contribuer à la **collecte de plus d'1.8 million d'euros et d'accompagner plus de 200 porteurs de projet** dans leur recherche de financement.

Toutes ces plateformes ont pour objectif de favoriser l'émergence de projets et de mobiliser l'ensemble des acteurs locaux concernés. Elles offrent une vitrine de communication aux porteurs de projet et un instrument de participation à toutes personnes désirant s'impliquer dans ces initiatives.

[[Pour plus d'information, voir le guide financement participatif pour le développement des territoires.](#)]

## 4. Un secteur en croissance et en mutation

### Un jeune secteur en transformation rapide et en cours de consolidation

La composition du secteur de la finance participative est significative :

- Au 31 décembre 2018, **194 plateformes** étaient immatriculées auprès de l'ORIAS (registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance) ou du Regafi (registre des agents financiers) dont 70, les plus importantes, sont membres de FPF.
- Sur ces 194 plateformes :
  - 154 sous le statut d'IFP, intermédiaire en financement participatif dont 84 proposant uniquement de faire des dons ; les autres proposent de faire des prêts.
  - 57 sous le statut de de CIP, conseillers en investissements participatifs pour le financement en capital, obligations ou minibons. Parmi ces CIP, 19 cumulent à la fois le statut d'IFP et de CIP.
  - 2 plateformes ont adopté le statut de PSI, prestataire de services d'investissement (PSI), plus contraignant mais élargissant les possibilités d'offres de services financiers.

Depuis 5 ans, des mouvements ont également eu lieu au sein de la profession :

- Deux IFP en difficultés ont été repris par d'autres plateformes : Finsquare par October en avril 2016 ; et Prêtgo par Happy Capital en mai 2018.
- Trois plateformes se sont adossées à de grandes institutions : Les plateformes KissKissBankBank, et Lendopolis du groupe KissKissBankBank & Co sont rachetées par la Banque Postale en juin 2017 ; Credit.fr par la société de gestion Tikehau Capital en juin 2017 également ; puis Lumo par la Société Générale en juin 2018. Puis en janvier 2019, Credit.fr acquière la plateforme en immobilier Homunity.
- En novembre 2018, Unilend, qui avait été l'un des pionniers dans le métier du prêt, est liquidée ; mais la plateforme est reprise très rapidement par PretUp.

#### **Unilend, décembre 2018 : continuité de l'exploitation**

#### **et reprise de la plateforme en moins de deux mois**

Unilend est une plateforme de prêts qui avait démarré très tôt, avec des montages sophistiqués et un succès reconnu. Elle a été déclarée en cessation de paiement le 18 octobre 2018 et a été liquidée par le tribunal de commerce dans la foulée. Sans revenir sur les causes de cet arrêt, des questions ont surgi de la part des emprunteurs de la plateforme comme des prêteurs. Le prestataire de paiements a rassuré aussitôt publiquement les uns et les autres : rappelons qu'une plateforme ne gère aucun flux financier entre prêteurs et emprunteurs ; ceux-ci passent obligatoirement par un prestataire spécialisé, agréé et contrôlé par l'ACPR.

Le prestataire SFPMEI, créé à l'origine par un consortium de banques a le statut d'« établissement de monnaie électronique » et avait Unilend comme client. Le liquidateur nommé par le Tribunal de commerce a décidé la continuation de l'exploitation en gestion extinctive, tout en cherchant un repreneur. Celui-ci s'est déclaré rapidement ; il s'agit de la plateforme PretUp. La reprise des actifs d'Unilend est décidée par le Tribunal de commerce le 4 décembre 2018. Ainsi, les flux de remboursement des prêts aux prêteurs s'est poursuivi sans incident.

PretUp estime être devenu « l'acteur de crowdlending français N°1 en nombre de particuliers inscrits avec plus de 54 000 prêteurs ».

Des réorientations stratégiques ont aussi été opérées par certains acteurs. Nous citons ici celles qui nous paraissent les plus significatives :

- En novembre 2018, la plateforme d'investissement en fonds propres SmartAngels a annoncé l'arrêt de son activité de collecte pour se concentrer sur les services aux émetteurs via une technologie blockchain ;
- WiSEED élargit sa gamme de projets financés depuis 2014 en proposant de l'investissement et du prêt sous forme d'obligations pour tout type d'entreprises de la startup à l'ETI ;

- Anaxago crée une société de gestion, en plus de ses activités de crowdequity ;
- Sowefund, CIP, annonce créer une nouvelle filière sur les activités « à impact » ;
- MiiMOSA, spécialisé dans les activités agricoles, se diversifie en proposant du prêt et en lançant une offre MiiMOSA transition ;
- Lendopolis se lance dans l'immobilier, en plus du financement de TPE et PME ;
- Lendix devenu October lance en novembre 2018 le programme « Grandir Ensemble » : de très grandes entreprises (AccorHotels, The Adecco Group, Allianz France, Arkéa, Edenred, ENGIE, Iliad, etc.) empruntent sur la plateforme qui s'engage en contrepartie à financer des PME et TPE partenaires de ces groupes ;
- Le groupe KissKissBankBank a fermé la possibilité de déposer des projets sur hellomerci, la plateforme de petits prêts entre amis qui permettait de réaliser ses projets personnels en empruntant directement auprès de sa famille et ses amis, sans intérêts lors du remboursement.
- Etc.

Ainsi, le pragmatisme et le dynamisme des plateformes permet de **créer une offre en direction des citoyens qui n'existait pas auparavant**, et rejoint la diversité de leurs motivations.

En termes de typologie d'acteurs, le secteur s'est aussi très largement diversifié : certaines plateformes ont fait le choix d'être généralistes, d'autres ont préféré se concentrer sur un secteur particulier ou une zone géographique définie. D'autres encore ont fait le choix de la diversification des types de financement proposés, ou des marchés visés en s'étendant à d'autres pays européens.

[[Voir la cartographie des plateformes membres de FPF en annexe](#)].

## Les plateformes adoptent des modèles économiques variés

Les plateformes de financement participatif se rémunèrent essentiellement auprès des porteurs de projet.

- **En don** : généralement 8% de commission sont prélevés sur le montant de la collecte en cas de succès, incluant la commission du prestataire de monnaie électronique.
- **En prêt** : environ 3 à 5% de la somme collectée en contrepartie, notamment, de la gestion des remboursements mensuels par la plateforme. Les taux d'intérêt versés aux prêteurs particuliers vont de 4 à 10% selon le niveau de risque évalué par la plateforme.
- **En investissement en capital** : l'entreprise cède entre 5 et 25% du capital aux nouveaux actionnaires. La plateforme prélèvera une commission pour la gestion et le suivi de la levée de fonds (négociation du pacte d'actionnaires, valorisation de l'entreprise, gestion de la holding intermédiaire regroupant la foule des nouveaux actionnaires...) de 5 à 8% des montants levés. Souvent des frais fixes de 2500€ en moyenne sont également demandés pour la due diligence effectuée, que la collecte soit un succès ou non. Enfin, la plupart des plateformes prélèvent également une commission sur la plus-value à la sortie de 12% en moyenne. Peu de plateformes facturent le souscripteur ; le cas échéant, la commission est de 5% actuellement.

Les modèles de développement ont également mué. Si « crowdfunding » signifie littéralement « financement par la foule », plusieurs plateformes ont adopté une **stratégie de collecte de fonds auprès d'institutionnels**.

On peut aujourd'hui identifier **plusieurs modèles de développement** :

- Le financement des projets sur la plateforme est **majoritairement effectué par des investisseurs institutionnels ou professionnels** (type fonds d'investissement). Les montants collectés auprès de ceux-ci peuvent représenter jusqu'à 80% de la collecte totale. C'est le cas par exemple de October, de credit.fr ou encore de wesharebonds. Dans ce modèle, l'investisseur institutionnel ou professionnel confie à la plateforme (directement ou via une société de gestion) l'allocation « automatique » des fonds sur les projets financés. Les personnes physiques complètent le financement et sont, en général, rassurées par le partage du risque avec des professionnels reconnus.
- Le financement des projets sur la plateforme est **majoritairement effectué par des particuliers, en général à plus de 80%**. Le co-financement par d'autres acteurs s'opère en dehors de la plateforme. Par exemple, le porteur d'un projet en création va collecter une petite part de ses besoins en prévente

auprès de particuliers afin de tester son produit ou service et obtenir plus facilement l'approbation d'autres financeurs. C'est également souvent le cas pour l'investissement en capital dans de jeunes entreprises innovantes qui réalisent des tours de table en mobilisant différents types d'investisseurs (crowdfunding, business angels, fonds d'investissement, fonds corporate...).

- Le financement des projets est **structurellement articulé entre financement par des particuliers (et d'autres acteurs) et dette bancaire**. C'est notamment le cas dans le financement de projets d'énergie renouvelable ou immobilier : le porteur du projet apporte 20 à 30% du montant global en fonds propres ou quasi-fonds propres (dont les fonds collectés en crowdfunding) et les 70 à 80% sont financés par de la dette bancaire ou ce qu'on appelle des « fonds mezzanine ».

Le coût d'acquisition de contributeurs particuliers est élevé pour les plateformes, c'est pourquoi certaines ont choisi de s'adresser à des investisseurs professionnels en plus de « la foule » des particuliers. Est-ce au prix d'un abandon de « la foule », qui définissait la finance participative au départ ? Peut-être, mais l'esprit du financement participatif reste conservé dans la mesure où des épargnants sont associés, dans les mêmes conditions que les autres, aux projets, de façon transparente et loyale.

Après une première période de créativité tous azimuts, **le marché commence à évoluer vers une concentration qui est saine**. Il est clair que ce mouvement de concentration de la collecte sera suivi d'une consolidation parmi les plateformes, consolidation qui a déjà commencé. Celle qui restent trop petites, ou n'ont pas trouvé la spécialisation rentable, vont devoir rejoindre d'autres initiatives plus solides.

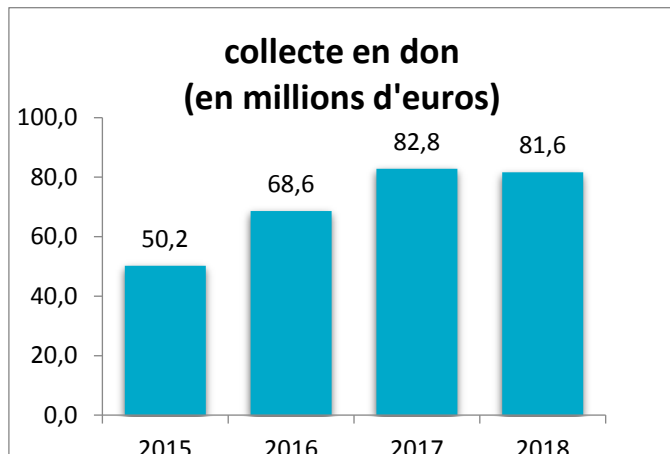
## Des évolutions différenciées selon les modes de financement

L'évolution des différents modes de financement est contrastée :

Montant collecté par la finance participative (en millions d'euros)				
	2015	2016	2017	2018
Don sans récompense	8,3	7,2	14,7	13,5
Don avec récompense	41,9	61,4	68,1	68,1
Prêt non rémunéré	3,1	3,0	2,8	6,8
Prêt rémunéré	39,3	40,2	66,0	57,5
Minibons	0,0	8,4	10,8	6,3
Obligations	24,1	45,0	115,8	202,4
Investissement en capital	50,1	68,2	57,5	45,9
Investissement en Royalties	0,2	0,4	0,5	1,2
<b>Total</b>	<b>167</b>	<b>234</b>	<b>336</b>	<b>402</b>
<b>Cumul des collectes</b>	<b>167</b>	<b>401</b>	<b>737</b>	<b>1139</b>

Ces contrastes sont la preuve d'une certaine maturité du marché et d'évolution des modèles qui s'adaptent à leurs cibles et aux contraintes économiques. L'évolution des différents types de financement mérite donc une analyse fine et précise.

Le financement en don (avec et sans contreparties) mobilise un très grand nombre de personnes physiques



Le financement participatif en don est l'outil qui fédère la plus grande diversité d'acteurs (particuliers, associations, entreprises, collectivités...) et de typologie de secteurs. Les volumes de collecte en don ont connu une évolution régulière au cours des dernières années, mais on constate un ralentissement de la croissance depuis 2017, signe de l'atteinte d'une certaine vitesse de croisière ; mais aussi de l'adaptation des modèles des plateformes aux besoins des acteurs. Par exemple, en 2018, la baisse de la collecte en don s'explique par la réallocation des fonds collectés par Helloasso qui s'est orienté de plus en plus vers des outils de type billetterie et campagne d'adhésions plutôt que sur du crowdfunding à proprement parlé. Ainsi, une

partie de sa collecte est affecté en 2018 au « cagnoting » plutôt qu'au financement participatif.

*Deux études sur les projets et les financeurs en dons et préachats*

Ulule et KissKissBankBank sont les leaders « généralistes » du don et du préachat. **Les deux plateformes se sont engagées dans une démarche d'évaluation et de mesures d'impact** avec des méthodes différentes. **KissKissBankBank** a publié en 2016 un document de synthèse concernant les trois plateformes du groupe (KKBB, Lendopolis et hellomerci). KKBB constate que l'argent levé a contribué à créer des emplois (15000, en grande majorité temporaires) et des richesses : 300 M€ de chiffre d'affaires en 2015 dans 5000 structures, associations ou entreprises commerciales. L'argent collecté grâce aux plateformes a généré un effet de levier dans la moitié des cas. Les financements complémentaires sont des subventions, du mécénat, du sponsoring et, moins souvent, des prêts bancaires.

**L'IMPACT ÉCONOMIQUE DU CROWDFUNDING**  
BY KISSKISSBANKBANK & CO

Logos: KissKiss Bank Bank.com, hello merci.com, LENDOPOLIS.com

**EMPLOI**

**1 PROJET SUR 3 CRÉÉ DE L'EMPLOI**

**...SOIT 15 000 CONTRATS CRÉÉS**

13 000 TEMPORAIRES + 2 300 PERMANENTS

**IMPACT POSITIF**

des porteurs de projets estiment que le crowdfunding a eu un **IMPACT POSITIF** sur leur vie professionnelle

95%

Extrait de l'étude d'impact de KissKissBankBank, 2016

**Ulule** met en avant une démarche globale de sa part, afin de mesurer les impacts de son action, qui ne se résume pas à de l'intermédiation financière, à ce titre **elle a obtenu la certification B Corp en 2015**, un label qui distingue l'effort de responsabilité économique et sociale des entreprises. D'autre part, la plateforme a commandé et publié une première « étude d'impact social »<sup>9</sup> de son activité au printemps 2018. L'enquête montre que les financeurs comme les porteurs de projet apprécient l'appui aux projets, outre l'argent mobilisé.

<sup>9</sup> [Kimso – Evaluation de l'impact social de la plateforme Ulule – mars 2018](#)



Par ailleurs, l'étude montre que les porteurs de projet estiment qu'ils auraient eu des difficultés à faire financer leurs projets sans l'intervention de la plateforme.

Lancée en 2010, la plateforme a réussi à faire financer par « la foule » 20000 projets : d'où ce premier rapport sur l'impact social. La question cruciale étant : la plateforme a-t-elle assuré un rôle qu'aucune autre institution n'assurait dans l'aide à l'émergence des projets ?

La réponse est positive : **pour 9 créateurs sur 10, Ulule « a eu un impact déterminant dans la réalisation de leur projet »**. Alors que la majorité de projets sont jeunes, modestes et fragiles au départ, ce sont « plus de 1600 emplois durables et 1000 entreprises créées directement grâce aux campagnes », avec une proportion importante de femmes et de jeunes. Quant aux contributeurs, « ils estiment à 88% que grâce à Ulule ils ont pu soutenir des projets qui ne sont pas suffisamment représentés ailleurs ».

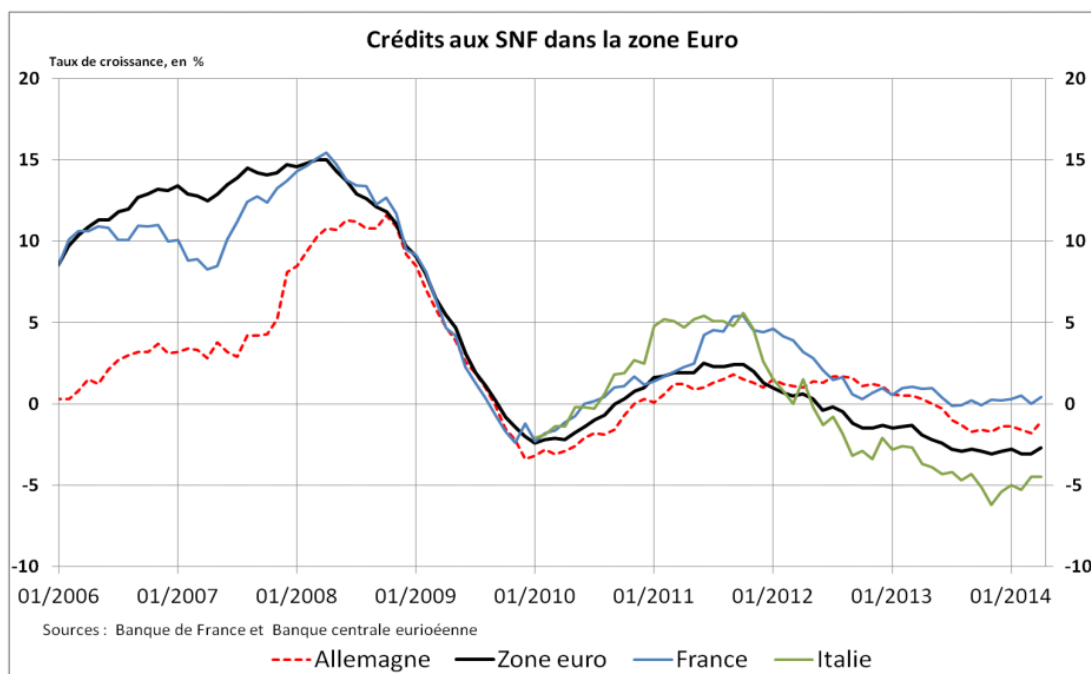
Il s'agit bien de dons en majorité ; mais aussi de préfinancement de projets sous forme de préachats. Et l'aspect souvent hybride de ces financements, entre la pure générosité et l'achat rationnel, fait le succès de cette forme de finance participative. Ceci est confirmé par la première recherche de grande ampleur, par Bureau, Gautier et al. Les auteurs soulignent, à partir de l'analyse de 3000 projets financés sur Ulule, que « **les projets de crowdfunding hybrides, ni purement commerciaux ni purement altruistes, sont les plus performants**. En gros, plus un projet reçoit des contributions qui excèdent la valeur des contreparties proposées, plus il a de chances d'atteindre et même de dépasser son objectif de collecte »<sup>10</sup>.

### Le financement en prêt attire de nombreux épargnants, mais suscite la polémique sur les risques

#### *Un contexte propice à son émergence*

Le développement de cette forme de prêts directs entre particuliers et entreprises – également appelé crowdlending – a connu un essor croissant et un succès immédiat car il propose aux TPE-PME des prêts très rapides et sans caution ni garantie ; et aux épargnants une rémunération intéressante de leur épargne (sous réserve du risque).

Le crowdlending est né dans un contexte porteur. Après la crise de 2008-2010, les crédits bancaires à l'économie ne se sont pas redressés ; et la **lourdeur des procédures bancaires vis-à-vis des PME-TPE a été renforcée par les normes de Bâle** qui compliquent et alourdissent les relations entre banques et entreprises.



<sup>10</sup> Arthur Gautier, ESSEC : « [Quand Marcel Mauss nous aide à comprendre le succès du crowdfunding](#) », août 2017. A lire dans le Journal of business Ethics: « [Beyond the Opposition Between Altruism and Self-interest: Reciprocal Giving in Reward-Based Crowdfunding](#) », déc. 2017.

En parallèle, la crise financière a entraîné une crainte des épargnants vis-à-vis des acteurs bancaires traditionnels et le souhait de plus de transparence. Dans ce contexte, **le financement participatif en prêt est venu répondre à un réel besoin des entreprises d'accéder au crédit**, en particulier pour des besoins immatériels peu et mal pris en compte par les banques ; et une volonté des particuliers d'affecter une partie de leur épargne au financement de l'économie réelle, de manière transparente et traçable.

Aujourd'hui, l'accès au crédit bancaire pour les entreprises se porte mieux : au 3<sup>ème</sup> trimestre 2018, 84 % des PME ont obtenu, totalement ou en grande partie, les crédits de trésorerie demandés et 95 % des crédits d'investissement ; pour les TPE, 65 % se voient octroyer les crédits de trésorerie demandés (Banque de France). Pour autant, **les volumes de collecte en crowdlending continuent d'augmenter**.

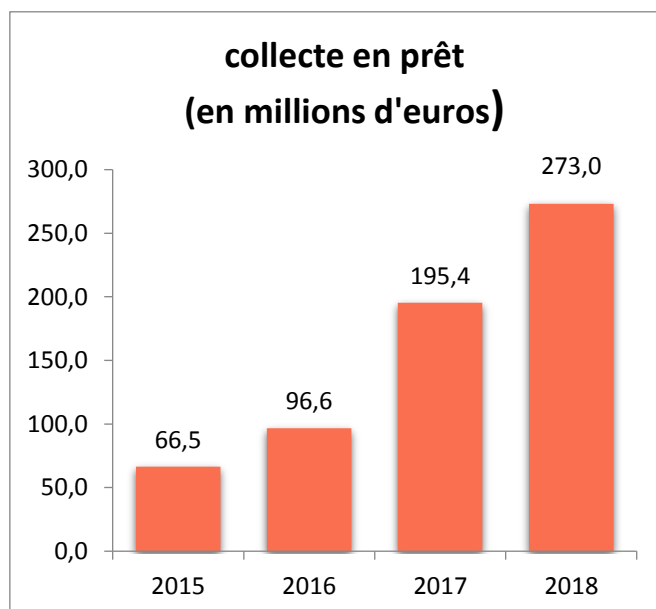
La Grande Bretagne reste leader en volume pour l'ensemble de la finance alternative, dont le crowdfunding est une branche, selon le 3<sup>ème</sup> rapport de l'université de Cambridge<sup>11</sup>. En Europe continentale, la France serait le premier marché, suivi par l'Allemagne et la Hollande. Mais le périmètre de l'étude de Cambridge inclut le « P2P consumer lending », c'est à dire les plateformes pratiquant le prêt à la consommation (près de 700M€ et 34% du marché européen en 2016), qui ne fait pas partie de la définition de la finance participative par PPF.

### Une augmentation régulière de la collecte

S'ils restent une goutte d'eau dans l'univers du financement aux entreprises, les volumes collectés en prêt rémunéré à destination des entreprises ne cessent de croître depuis 2014, et ce malgré un meilleur accès au prêt bancaire avec des taux bien plus avantageux.

La période actuelle est anormale dans la mesure où, à partir de 2015, la Banque centrale européenne a ouvert les vannes, proposant des liquidités aux banques à des prix très bas. C'est ce qui permet aujourd'hui aux **banques de prêter à moins de 2% d'intérêt, ce qui signifie qu'elles vendent « à perte »**. L'attractivité des prêts des plateformes a été réduite, puisque l'écart de taux devenait très élevé. Mais leur utilité se confirme dans différents créneaux de ces marchés PME-TPE :

- **la rapidité d'accès au crédit** : entre le dépôt de son projet et la réception des financements il peut se passer moins d'une semaine, selon les plateformes, là où il faut compter deux à six mois pour un obtenir un accord de la banque sur un dossier. Cette rapidité permet par exemple à certaines entreprises de conclure des négociations et assurer un chiffre d'affaire à côté duquel elles seraient passées sans le crowdlending.
- **un financement moins contraignant** : le crowdlending est un financement sans garantie sur les actifs de l'entreprise, ni caution personnelle du dirigeant. Mais la réputation du dirigeant étant en jeu auprès de centaines de prêteurs, l'effet de garantie morale joue.
- **la communication** : le financement participatif permet à l'entreprise de mobiliser « la foule » autour de son projet. Tout en mobilisant les financements nécessaires à son projet, **elle fait parler d'elle, se fait connaître et fédère une communauté de clients potentiels**. Le financement participatif est donc également une action de communication et d'acquisition de clients.
- **la complémentarité** : le crowdlending peut venir compléter un besoin de financement plus important et avoir un effet de levier sur d'autres ressources.



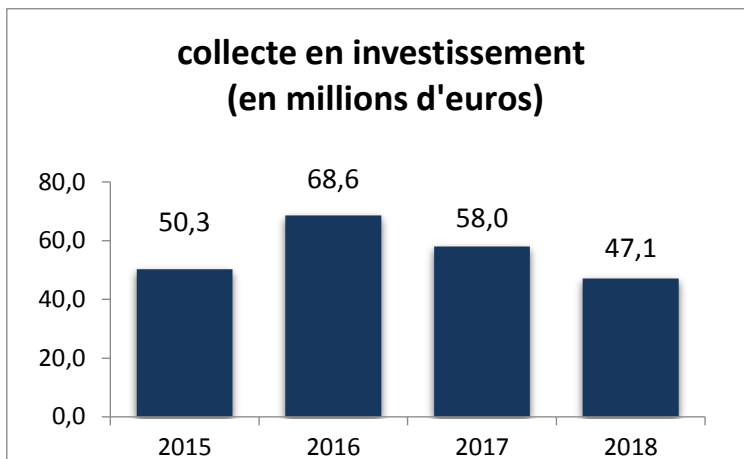
<sup>11</sup> [Cambridge: Expanding Horizons – The 3rd European alternative finance industry report, publié en 2018](#)

Le financement en capital complète l'action des acteurs traditionnels

La baisse des volumes collectés en investissement en capital annoncée au 1<sup>er</sup> semestre 2018 se confirme à la fin de l'année, avec une diminution de 19% des volumes collectés par rapport à 2017.

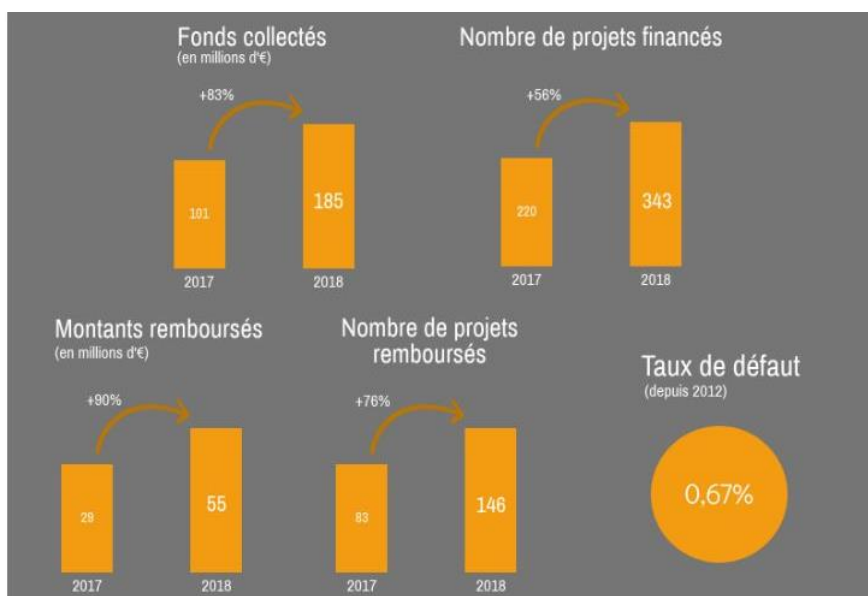
Pour certaines plateformes, l'impact de la suppression de l'impôt sur la fortune (ISF) - et de la déductibilité qui lui était liée - a été significative.

Mais ceci n'explique pas tout : il y a un « cycle de vie de l'investisseur » qui attend des retours sur investissement avant de s'engager à nouveau. De nombreux investisseurs ont reporté leurs investissements sur des sous-jacents moins risqués que les start-ups (les PME, les projets de promotion immobilière ou les énergies renouvelables) ou plus courts (le financement de projet en obligations par exemple). Ces investisseurs ont ainsi appliqué le conseil que les plateformes leur donnent : diversifier ses placements. Ce comportement avisé se matérialise notamment par le nombre de projets en portefeuille sur différents segments : produits de taux avec des obligations ou du prêt ; produits d'investissement avec des actions.



Le financement de projets immobiliers : le secteur le plus dynamique pour la gestion d'épargne par les particuliers

Le financement participatif dans l'immobilier, ce sont **185 millions d'euros collectés en 2018**, selon le Baromètre publié par Fundimmo et Hellocrowdfunding qui enregistre les transactions des 32 plateformes principales du secteur<sup>12</sup>.



Le financement de la promotion immobilière est un processus qui peut s'étaler sur plusieurs années en fonction de la nature du programme. Le promoteur immobilier doit disposer de fonds propres importants (souvent issus de la pré-commercialisation) pour obtenir un crédit bancaire, alors que les contraintes réglementaires et les règles de gestion des risques rendent le crédit bancaire souvent difficile à obtenir.

Aujourd'hui, grâce au financement participatif immobilier, les promoteurs peuvent lever jusqu'à 2,5 millions d'euros par projet via les plateformes. Les investisseurs quant à eux peuvent financer à partir de quelques centaines d'euros, pour des engagements de 12 à 24 mois, parfois plus. Les promoteurs peuvent proposer des rentabilités élevées, de 8% à 12%, car leur propre rentabilité sur fonds propres est élevée. Il peut s'agir d'opération de construction, d'aménagement foncier ou encore de marchand de bien.

<sup>12</sup> Baromètre du crowdfunding immobilier en France réalisé en collaboration par Fundimmo et Hellocrowdfunding auprès de 32 plateformes de crowdfunding.

Dans le cadre de la finance participative, l'investissement immobilier se présente sous deux formes :

- **le financement immobilier par emprunt obligataire** : il est émis par la société mère du promoteur immobilier ou dans une société de projet créée spécialement par le programme immobilier. Le taux de rendement est fixé en amont du projet et les investisseurs récupèrent le montant de leur souscription ainsi que les intérêts perçus lorsque le projet est terminé et commercialisé. Certaines plateformes proposent également du prêt rémunéré.
- **L'investissement direct au capital d'un promoteur** via un « club deal ». Le club deal est un syndicat qui regroupe un nombre limité d'investisseurs autour d'une société ad hoc chargée d'investir dans plusieurs projets du promoteur immobilier. Cette forme d'investissement permet aux actionnaires du club deal de diversifier leur portefeuille grâce à la diversité géographique des projets. Toutefois, selon le baromètre 2018 du crowdfunding immobilier, 98% des investissements du secteur (en nombre) se font en obligations.

Par ailleurs, avec le financement participatif immobilier tend de plus en plus à s'imposer comme une branche leader de la finance participative en France. Ce secteur a connu une hausse de 83% par rapport à 2017 (101 millions collectés) et a financé 343 projets de promotion immobilière. Ces projets appartiennent en majorité à la promotion immobilière résidentielle (73,4%). Le secteur affiche également un taux de défaut de 0,67% depuis 2012 (mais un taux de retards beaucoup plus élevé). Le nombre de projets remboursés augmente en passant de 83 (en 2017) à 146 en 2018 soit une progression de 76%, car les engagements sont plus courts que pour les prêts aux PME.

Par ailleurs, le secteur devrait voir apparaître d'autres typologies de projets : depuis juillet 2018, **l'investissement immobilier locatif est également possible** pour les plateformes CIP ayant fait la demande.

[\[Pour plus d'information, voir le Guide du crowdfunding immobilier\]](#).

## 5. Trois questions essentielles pour les particuliers

Les particuliers sont à la fois des citoyens, des militants, des mécènes et des philanthropes, des épargnants rationnels et soucieux de rendement. Ce sont les mêmes qui sont capables de donner, de faire cadeau, dix fois, de petites sommes d'argent à des projets séduisants ; et de prêter ou de risquer une part de leur épargne dans des projets dont ils attendent un profit...

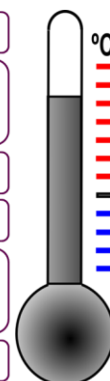
C'est à la fois la grandeur et le risque de la finance participative : car la confusion entre ces objectifs entraîne parfois des déceptions. Celles-ci s'expriment sur les forums divers d'épargnants ; mais aussi ont fait l'objet d'études critiques de la part d'UFC-Que Choisir à deux reprises qui portaient sur les plateformes de prêt. FPF a réagi à la fois sur les méthodes de l'étude, qu'elle estime critiquables, et sur les résultats présentés, qui étaient biaisés. [\[Voir réponse FPF à l'UFC Que-Choisir en mars 2017 sur le site de FPF\].](#)

### Quelles sont les motivations des particuliers ?

Nous manquons d'études solides sur les motivations des financeurs. Néanmoins, une enquête menée en mai 2018 par GVM Conseil pour FPF, la Banque Postale et le Crédit Municipal de Paris, permet de mettre en lumière certains éléments de motivations des Français. Il serait cependant pertinent de faire une analyse plus poussée et plus fine. En effet, 1 Français sur 7 a déjà contribué à un projet sur une plateforme de financement participatif, mais parmi ceux-ci, 82% l'ont fait en don, contre seulement 15% en prêt et 12% en investissement.

Ainsi les résultats de l'enquête révèlent que l'emprise sur le réel et son environnement proche constitue une motivation forte pour les Français.

<i>Je peux m'impliquer localement dans un projet de mon territoire</i>	6,4/10
<i>Je veux aider au développement d'un projet (entreprise...)</i>	6,3/10
<i>Je peux choisir des causes qui me tiennent à cœur</i>	6,2/10
<i>Je sais à quoi sert mon argent</i>	5,6/10
<i>Je finance l'économie réelle</i>	5,5/10
<i>Je peux diversifier mes placements</i>	5,5/10
<i>Je peux bénéficier d'un produit en avant-première</i>	5,3/10
<i>Je trouve le rendement proposé intéressant</i>	5,3/10



Ces motivations sont freinées par des contraintes personnelles, telles que le manque d'épargne (6,3/10) ainsi que l'aversion à la perte (6,6/10). L'insuffisance d'incitations fiscales est également citée parmi les freins au financement participatif (6,2/10). [\[Voir annexe 2 sur les comportements épargnants.\]](#)

Ainsi, les épargnants en financement participatif sont souvent motivés autant par le soutien qu'ils peuvent apporter à une jeune entreprise que par la plus-value de sortie.

### Quelles sont les performances recherchées par les particuliers ?

#### Performances du don

Sur une plateforme de don, le financeur n'attend évidemment pas de performance financière. Cependant, dans le cas d'une campagne de prévente (ou de don avec contrepartie), la récompense promise par le porteur de projet peut avoir une importance significative pour le financeur. Il y a un risque pour ce dernier de ne pas recevoir la contrepartie promise en échange de son don en cas d'échec du projet.

Aux Etats-Unis, une estimation fait état de 9% des financeurs qui ne recevraient pas la contrepartie promise. Nous n'avons pas de données précises en France sur l'échec des projets de dons. Les plateformes de dons sélectionnent les projets mis en ligne en partie sur ce critère, afin d'éviter les déceptions.

En revanche les retards dans la remise de la contrepartie sont relativement nombreux ; et sont, d'après les forums de discussion, assez bien acceptés quand le porteur de projet s'explique !

On remarque aussi, sans données précises, **un intérêt grandissant du public pour des projets relevant des biens communs**. Notamment de projets lancés par ou avec le soutien de collectivités territoriales. L'intérêt pour ces types

de projets de la part des citoyens est confirmé par le succès d'opérations du type « Loto du patrimoine » portée par Stéphane Bern et lancée en septembre 2018 pour sauver des dizaines de monuments en péril.

### Performances des prêts

Les taux d'intérêts sur les plateformes de financement participatif en prêt peuvent évoluer de 4 à 10%, en fonction du risque perçu par l'analyse du dossier de prêt et du secteur d'activité.

La **performance actuelle des portefeuilles de prêts ne peut être mesurée dès maintenant pour une raison simple** : la majorité des prêts sont encore en cours. En moyenne, sur les portefeuilles suivis, la durée des prêts est de 50 mois et ont commencé au plus tôt au début de 2015 ; leur maturité moyenne aujourd'hui est de 19 mois ; il est donc difficile (sauf dépôt de bilan d'un emprunteur) de donner une information précise sur ce que percevra un prêteur à la fin. [[Voir l'annexe 1 : calcul de performance, l'exemple d'October.](#)]

Patrick Setzekorn, investisseur multirécidiviste, prête régulièrement sur 17 plateformes différentes depuis 2016 et témoigne :

« *Ma fourchette de rendement NET de défaut et de fiscalité sur 885 projets depuis 2016 est de :*

- *2,71% (si tous les projets en retards de plus 60 jours ne sont pas remboursés)*
- *5,57% (si seules les entreprises en liquidation ne remboursent pas) »<sup>13</sup>*

Patrick Setzekorn est l'éditeur de la Lettre Argent et salaire. Il suit de façon indépendante l'actualité des plateformes de prêts (ce que fait également le blog Crowdlending.fr). Il ajoute à son suivi un engagement personnel important puisqu'il analyse de façon systématique l'évolution de son propre portefeuille de prêts. C'est à notre connaissance le portefeuille personnel le plus complet et diversifié de la part d'une personne physique ; c'est pourquoi il a une signification statistique.

### Performances de l'investissement en capital

Il est actuellement impossible de donner des informations fiables sur les rendements des portefeuilles d'investissement en capital. Il s'agit de cycles longs. Certains actionnaires ont déjà connu des sorties positives de leur investissement, avec parfois des plus-values importantes ; mais il faudra attendre encore quelques années pour avoir une vision plus globale.

Au-delà de l'aspect financier, il est important de noter que les plateformes ont pu engendrer des modifications considérables dans l'écosystème du financement des jeunes entreprises. L'intégration de la foule dans le processus de sélection et la rapidité de la sélection des entreprises est sans doute l'une des fortes modifications entraînées par ces fintechs.

## Quels sont les risques adoptés par les financeurs ?

Le financement d'entreprises est risqué ; c'est pourquoi les plateformes mentionnent les risques de façon claire sur la page d'accueil de leur site, mais également sur les pages Projets et dans le parcours de l'utilisateur.

Trois types de risques sont mis en avant :

- **Un risque de non-remboursement** : l'entreprise a des difficultés et ne parvient pas à honorer ses échéances ; ce qui peut entraîner la perte totale ou partielle du prêt.
- **Un risque d'illiquidité** : les remboursements prennent du retard. La créance existe toujours, mais elle est reportée dans le temps ; ou bien elle fait l'objet de recouvrement après cessation de paiements de l'entreprise
- **Divers risques opérationnels** qui ont le même effet que ci-dessus : perte d'un marché, difficultés de l'entrepreneur, erreurs de gestion...

---

<sup>13</sup> [Lire l'article sur le blog Argent et salaire daté du 14/11/2018, sous la forme d'une réponse à l'étude de l'UFC-Que Choisir du 4/11/2018.](#)



Par ailleurs, **les prêteurs sont incités à diversifier leurs investissements dans plusieurs projets**, et sur différentes plateformes afin de ne pas « mettre tous les œufs dans le même panier » et réduire leurs risques.

Les mentions sont systématiques sur les plateformes et ressemblent toutes à ce message :

Attention: investir sur \_\_\_\_\_ présente un risque de perte en capital et de non paiement des liquidités, un risque d'illiquidité et des risques opérationnels liés au projet. Pour limiter ces risques, diversifiez vos investissements et n'investissez que sur des projets que vous comprenez et auxquels vous croyez.

**Le risque est inhérent au financement participatif par le prêt** puisqu'il s'agit de financer des projets de TPE, PME, startups ; cibles par nature fragiles.

Trois points méritent l'attention :

- **Le risque est, en partie, compensé par le fait que les taux d'intérêt offerts sont élevés** ; en général plus élevés que dans d'autres offres de produits financiers : l'assurance vie par exemple propose actuellement des rendements de l'ordre de 2%.
- L'autre difficulté vis-à-vis du risque est **d'attirer vers le financement participatif en prêt des personnes qui n'ont aucune notion de ces risques**. Il est interdit aux plateformes de faire du démarchage, mais la communication par les réseaux sociaux atteint plus ou moins le grand public.
- Enfin, les plateformes de prêt (**les IFP**) **ont des obligations réduites en matière de sélection de prêteurs**. Les IFP sont de simples intermédiaires et non des conseillers. Le fait que le plafond des prêts soit bas (2000€ maximum) doit servir de garde fous aux imprudents.

Ainsi, FPF (et d'autres) **tente de contribuer à l'éducation financière du public** en insistant sur les critères de décision, avant de s'engager dans la démarche de prêt :

- **Quelle est mon aversion à la perte** ? Autrement dit, quel montant j'accepte de perdre sans que cela me provoque des difficultés dans ma vie quotidienne ? les niveaux de revenu et d'épargne donnent la réponse, en décidant que l'on ne consacre à ce type de placement que de petites sommes dont on sait que l'on n'aura pas besoin.
- **Quelle est mon appétence au gain** ? Autrement dit, quel retour sur investissement j'attends de mon placement ? L'axiome « plus le rendement proposé est élevé, plus le risque de perte peut être élevé » se vérifie dans la plupart des cas.
- **Enfin, quelle est ma sensibilité à l'incertitude** ? des études sophistiquées<sup>14</sup> montrent qu'il existe une cohérence de comportements parmi les personnes prudentes ou aventureuses ; et ceci se reflète dans leurs attitudes différentes vis-à-vis du risque et de la patience.

---

<sup>14</sup> Luc Arrondel et Al. : le comportement à l'égard du risque et du temps, Economie et Statistiques, N°374, 2004

## Conclusion sur les perspectives du secteur de la finance participative.

Financement Participatif France, s'efforce de contribuer à la construction d'un secteur sain et professionnel, en associant également les contributeurs, les acteurs financiers traditionnels, les prestataires de monnaie électronique... à ses réflexions.

Fin **2018**, FPF propose aux autres acteurs de la finance dite alternative de fédérer leurs efforts et leurs moyens pour faire avancer cette finance qui innove « au profit de l'économie réelle ».

Il est très probable que l'univers des plateformes va continuer d'évoluer. Les modèles économiques ne sont plus les mêmes. Mobiliser l'épargne des citoyens – personnes physiques exclusivement, ou bien coordonner avec l'intervention d'investisseurs institutionnels ? S'adosser à des fonds, des banques de détail, d'autres institutions, ou bien rester indépendants, en visant la rentabilité l'année prochaine ? Diversifier ces activités vers d'autres types de financement ou en proposant des outils complémentaires ? Certaines de ces décisions ont déjà été prises ; les évolutions vont continuer ; sans doute avec une réduction du nombre de plateformes. C'est le sort d'une industrie aussi jeune et innovante.

FPF est engagée notamment dans deux chantiers cruciaux pour l'avenir :

1. **Les applications de la blockchain dans les transactions.** Des expérimentations sont en cours avec le soutien de la Caisse des dépôts. Il y a dans ces technologies un potentiel considérable concernant la façon de traiter et de sécuriser les contrats ; et des économies de coûts de production qui vont faciliter la mobilisation collective autour des projets. La blockchain ouvre également des perspectives de facilitation d'un marché secondaire du financement participatif. Certaines applications de l'intelligence artificielle sont également à l'étude dans les plus grandes plateformes sur les façons de sélectionner au mieux les porteurs de projet.
2. **Le développement pan-européen de la finance participative :** trop peu de plateformes parviennent aujourd'hui à travailler dans plusieurs pays à la fois. Au-delà des barrières de langues, il s'agit de promouvoir une réglementation standardisée et sûre. La protection des financeurs, qu'ils soient prêteurs, investisseurs ou mécènes, est l'un des critères essentiels de FPF dans ses contributions aux réformes. Dans le cadre de la mise en place d'une réglementation harmonisée à l'échelle européenne, FPF contribue aux travaux menés par les instances européennes et travaille en collaboration avec l'association European Crowdfunding Network.

**Les enjeux de la finance alternative sont encore nombreux, mais les intérêts sont prouvés et les perspectives du secteur sont grandes. Il faut se donner les moyens, collaborativement, d'y parvenir. C'est ce à quoi travail Financement Participatif France, en associant l'ensemble des parties-prenantes au sein de ses réflexions.**

## Annexe1 : Calcul de performance, l'exemple d'October

Quel est le rendement des prêts des plateformes ? L'exercice est possible en tenant compte des TRI, taux de rendement interne ; mais il ne s'agit que de prévisions. La plateforme October (anciennement Lendix), leader du marché du prêt, propose un tableau de simulation sur son portefeuille de prêts.

Le tableau ci-dessous illustre l'efficacité des règles de dispersion des risques et la performance réelle du prêteur. C'est une simulation pour 100€ prêtés à tous les projets de October depuis le début, l'état actuel du portefeuille et le gain attendu. **Sur 48 800 € prêtés à 448 projets** (avec des notes de risque et donc des taux d'intérêt différents, A, B, C), il y a 13 défauts avérés en année 4, donc 2,7% du portefeuille en nombre (13 sur 488) ; **mais en euros, la perte est de 1,84%** (898€ sur 48 800€ prêtés). Par ailleurs, il reste 32 600€ à recevoir (sur 52 600€ espérés au total capital + intérêts) : donc près des deux tiers de la somme totale.

Ceci s'explique par la durée des prêts, 54 mois environ en moyenne sur cette plateforme ; ce qui interdit de donner une « performance » globale du portefeuille aujourd'hui. Mais ce qui donne une information beaucoup plus complète que le simple ratio réglementaire (flux sur stock de prêts et défauts à 60 jours) qui est pratiqué par la banque traditionnelle.<sup>15</sup>

Ainsi, les taux de rentabilité interne, net de défauts, présentés sur les plateformes sont des taux prévisionnels, partant du principe que les montants restants à rembourser le seront effectivement, et ne prenant pas en compte la fiscalité des prêteurs qui s'applique.

Portefeuille d'un prêteur ayant investi  € par projet depuis la création de October

	CATÉGORIE A	CATÉGORIE B	CATÉGORIE C	TOUTES
<b>Projets financés</b>	<b>52</b>	<b>318</b>	<b>118</b>	<b>488</b>
Dont projets totalement remboursés	7	4	14	25
<b>Taux d'intérêt moyen</b>	<b>4,52%</b>	<b>6,00%</b>	<b>8,24%</b>	<b>5,87%</b>
<b>Durée moyenne</b>	<b>56,79 mois</b>	<b>53,16 mois</b>	<b>53,98 mois</b>	<b>53,77 mois</b>
<b>Montant total prêté</b>	<b>5 200,00 €</b>	<b>31 800,00 €</b>	<b>11 800,00 €</b>	<b>48 800,00 €</b>
<b>Remboursements reçus</b>	<b>2 430,26 €</b>	<b>12 403,05 €</b>	<b>5 148,21 €</b>	<b>19 981,52 €</b>
Dont intérêts reçus	303,08 €	1 791,57 €	951,23 €	3 045,89 €
<b>Remboursements à recevoir</b>	<b>3 143,09 €</b>	<b>21 554,96 €</b>	<b>7 974,23 €</b>	<b>32 672,28 €</b>
Dont capital restant dû à recevoir	2 916,16 €	19 534,89 €	7 039,64 €	29 490,69 €
Dont intérêts à recevoir	226,93 €	2 020,07 €	934,59 €	3 181,59 €
<b>Remboursements totaux</b>	<b>5 573,35 €</b>	<b>33 958,02 €</b>	<b>13 122,44 €</b>	<b>52 653,80 €</b>
Dont intérêts totaux	530,01 €	3 811,64 €	1 885,82 €	6 227,47 €
<b>Nombre de défauts de paiement</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>13</b>
<b>Montant des défauts de paiement</b>	<b>55,91 €</b>	<b>602,96 €</b>	<b>239,63 €</b>	<b>898,50 €</b>
<b>Gain total potentiel, hors fiscalité</b>	<b>474,10 €</b>	<b>3 208,68 €</b>	<b>1 646,19 €</b>	<b>5 328,97 €</b>

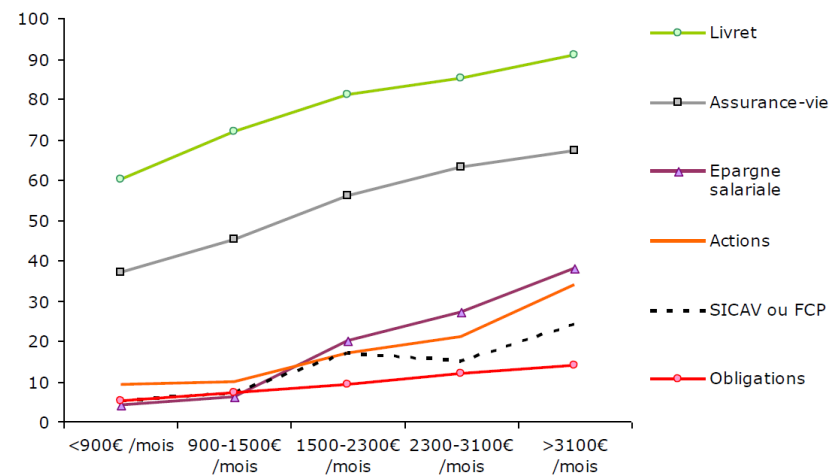
15 La simulation est accessible au bas de la page Statistiques de October <https://fr.october.eu/statistiques/>

## Annexe 2 – quels épargnants pour quels risques et quels rendements ?

Les épargnants ne constituent pas un groupe homogène, loin de là. Et les études s'accumulent qui montrent en outre **qu'ils ont des comportements différents de leurs intentions**. D'un côté, 93% des sondés disent « gérer eux-mêmes leur patrimoine financier », en « se débrouillant seuls » (59%), et estiment à 44% connaître « bien ou assez bien » les « produits d'épargne ou de placements », montre le 2<sup>nd</sup> baromètre 2018 de l'AMF<sup>16</sup>. De l'autre côté, **on sait que l'immense majorité des épargnants ont un comportement très sécuritaire** : tous les Français ou presque ont un Livret A (+ un autre livret réglementé), et moins de la moitié ont un contrat d'assurance-vie, puis un PEL<sup>17</sup> : donc un produit long mais garanti.

Les autres produits, ceux sur lesquels l'épargnant doit prendre des décisions lui-même et exprimer ses choix personnels, sont beaucoup moins répandus. Il y a d'ailleurs une **forte corrélation entre le niveau de revenu et les types de produits d'épargne détenus**, comme le montre le schéma ci-dessous repris de l'enquête AMF 2017 sur la culture financière des Français.

Graphique 12 - Taux de détention de divers actifs patrimoniaux selon le niveau de revenu du foyer (en %)



Source : CRÉDOC, Enquête sur « La culture financière des Français », 2011.

L'ignorance relative des personnes interrogées dans le cadre d'études approfondies montre que « les placements » restent un thème fantasmé.

Les comportements ne sont pas en ligne avec les projets, montre une étude récente d'AxaIM<sup>18</sup>. Les rendements attendus sont illusoire avec de telles attitudes.

**Les rendements attendus ne correspondent pas aux comportements des épargnants**

**57%** de liquidités

11% d'actions

14% d'obligations

18% d'immobilier

**Pourtant, 70% des Français espèrent une performance annuelle moyenne de leurs placements d'au moins 5%**

**5%**

30% d'entre eux s'attendent même à un gain annuel de 10% ou plus

*Une étude récente d'Axa IM montre que la majorité de épargnants ont des comportements (à gauche) qui ne correspondent pas à leurs attentes de rentabilité, à droite. La corrélation « risque + durée » est absente des décisions prises pour obtenir un rendement. Ceci renvoie à la question de l'éducation financière et à la qualité du conseil obtenu par les épargnants dans leurs banques.*

<sup>16</sup> AMF : 2<sup>nd</sup> baromètre de l'épargne et de l'investissement, oct. 2018

<sup>17</sup> Insee : le patrimoine des ménages, 2018

<sup>18</sup> AxaIM : comment les français placent-ils leur argent ? nov. 2018.

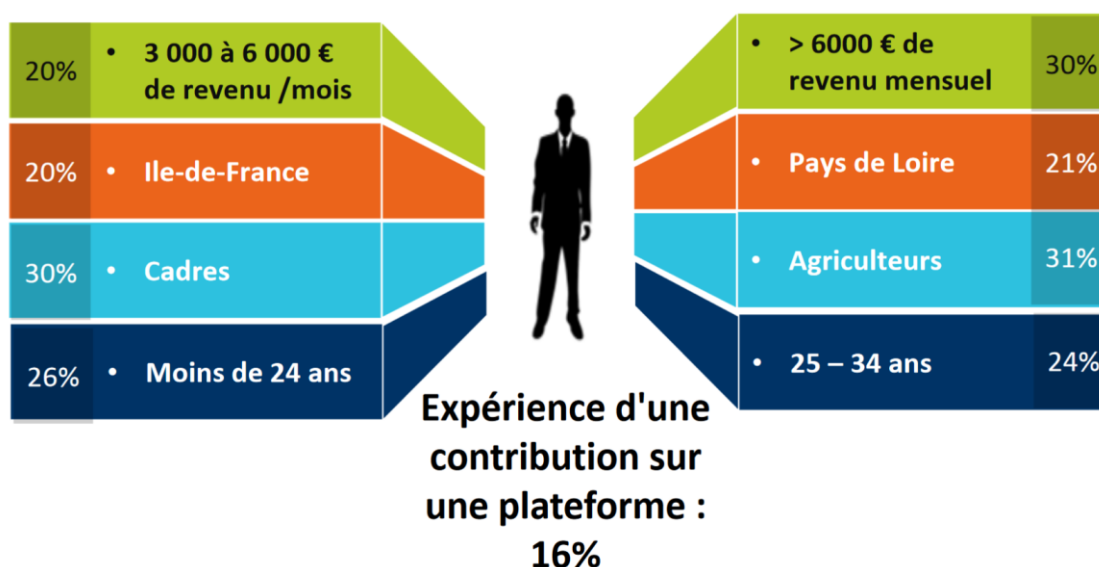
Pourtant, **ce désir d'autonomie dans les décisions, relevé par le baromètre AMF, est une tendance lourde**. Deux mouvements le montrent ces dernières décennies, qui ajoutent des critères extra-financiers aux décisions des épargnants : l'offre d'épargne ISR, l'investissement socialement responsable, qui représente plusieurs dizaines de milliards d'euros en France<sup>19</sup>, et l'épargne solidaire (11,5 Ma€ d'en cours pour un million d'épargnants en 2017)<sup>20</sup>. Mais **dans ces deux univers, la mutualisation du risque est assurée, dans la plupart des cas, par les offreurs** ; ce qui n'est pas le cas dans la finance participative : c'est l'épargnant lui-même qui doit gérer son risque en dispersant ses investissements.

Enfin, dernier point sur les motivations : en majorité les citoyens épargnent pour « faire face à un coup dur », et préparer leur future retraite (et « transmettre aux enfants » pour les + de 45 ans). Globalement, leur horizon est court : 5 ans dit l'enquête AMF. **Seuls 10% des sondés (baromètre AMF 2017) envisageraient de bloquer une partie de leur épargne 10 ans et plus**. Ce sont plutôt des CSP+, donc des personnes qui gèrent plusieurs types d'épargnes.

Un sondage organisé avec la participation de FPF début 2018 confirme notamment que la pratique du financement participatif a pénétré chez les CSP+ en priorité ; même s'il s'agit surtout de contributions en dons, plus qu'en prêts (15%) et en investissements (12%).<sup>21</sup>

## Qui sont les Français les plus expérimentés ?

Avez-vous déjà financé un projet via une plateforme de financement participatif ?



ETUDE DE LA NOTORIETE DE LA FINANCE PARTICIPATIVE

Sur la gestion de leurs épargnes, **les CSP + enrichissent leurs sources** : « Ce sont un peu les mêmes personnes qui, plus qu'en moyenne (22%), utilisent Internet : cadres et professions intellectuelles supérieures (39%), diplômés du supérieur (33%), hauts revenus (31%) et personnes ayant une culture financière supérieure à la moyenne. Ce profil

<sup>19</sup> [Entre 40 et 140 Ma€ selon la définition ISR que l'on adopte.](#)

<sup>20</sup> [Baromètre Finansol, chiffres fin 2017](#)

<sup>21</sup> Enquête réalisée par GMV Conseil pour FPF, La Banque Postale et le Crédit Municipal de Paris: [Notoriété et image du financement participatif](#), 15 mai 2018

*sociodémographique épouse parfaitement celui des personnes les plus équipées et les plus familières des technologies de l'information et de la communication »<sup>22</sup>.*

On sait aussi que **les conseillers bancaires gardent une influence importante sur les comportements de leurs clients**. Et leur position les décourage souvent de proposer des placements qui sortent de leurs normes de prudence habituelles. La finance participative en tant que placement fait sans doute partie des « risques » déconseillés.

Ainsi, les français réputés avoir une « faible tolérance au risque » ne sont pas encouragés à améliorer leurs connaissances, ni diversifier leurs épargnes, ni envisager le long terme... Sauf les fameux CSP+ qui sont sans doute les premiers amateurs de plateformes de prêts.

L'UFC-Que Choisir avait durement critiqué les plateformes de finance participative en prêt à deux reprises : dans une première étude en février 2017, à laquelle FPF avait répondu, tenant compte de certaines remarques pertinentes mais contestant en grande partie les raccourcis et la méthodologie. Puis en novembre 2018, l'UFC Que-choisir a publié une alerte sur les soi-disant « dérives » mentionnant des chiffres que FPF a trouvé, là encore, contestables et sur lesquelles elle n'a pas eu de retours à sa demande concernant la méthodologie utilisée.

---

<sup>22</sup> [Credoc : enquête sur la culture financière des français, 2011, pour La finance pour tous.](#)



# Annexe 3 : Cartographie des plateformes de crowdfunding / finance participative membres de FPF

	DON / PRÉVENTE	DETTE (PRÊT, OBLIGATIONS, MINIBONS)	INVESTISSEMENT (CAPITAL, ROYALTIES)
<b>PLATEFORMES GÉNÉRALISTES</b>			
Plateformes généralistes	   	             	        
<b>PLATEFORMES THÉMATIQUES</b>			
Agriculture	 	 	
Collectivités		  	
Développement durable / ENR		      	   
Immobilier		            	      
Patrimoine	 <small>Crowdfunding - Patrimoine - Culture</small>		
Proximité			
Solidarité / ESS	 	 	 
Vin / Restauration Hôtellerie	 		
<b>PLATEFORMES GÉOGRAPHIQUES</b>			
Afrique			
Auvergne Rhône-Alpes			 <small>Auvergne-Rhône-Alpes</small>
Nouvelle Aquitaine			
Bourgogne-Franche-Comté			
Grand Ouest	   	 	 
Hauts-de-France			
Occitanie			
Outre-Mer		 	

[A retrouver sur le site de FPF : [www.financeparticipative.org](http://www.financeparticipative.org)]

# Financement Participatif France

Créée en août 2012, **Financement Participatif France (FPF)** est l'association qui fédère les acteurs et l'écosystème de la finance participative en France.

Financement Participatif France a pour mission de :

- ✓ Faire entendre la voix des acteurs de la finance participative, les représenter et défendre leurs droits et intérêts notamment auprès des pouvoirs publics et des autorités de régulation ;
- ✓ Renforcer la confiance en veillant à la déontologie du secteur et en facilitant l'échange de bonnes pratiques
- ✓ Faire rayonner le financement participatif via des actions de promotion et de pédagogie.
- ✓ Favoriser le développement du secteur en étant un « business facilitator »

[www.financeparticipative.org](http://www.financeparticipative.org)

*Ils sont partenaires de Financement Participatif France :*

