

Le financement participatif au banc d'essai

Les sites de « crowdfunding » sont en plein essor. Leur capacité à sélectionner de bons projets est essentielle

L'engagement est réel. Depuis le début de l'année, une soixantaine de start-up ou entreprises de croissance ont levé 18 millions d'euros auprès de particuliers sur la dizaine de sites de financement participatif en capital (ou « crowd equity ») qui existent en France. Ils n'étaient que deux en 2010. Mais les nouveaux entrants affluent, attirés par un cadre légal plus favorable.

Depuis le 1^{er} octobre, les plates-formes disposent d'un statut de conseiller en investissement participatif (CIP), beaucoup moins contraignant que celui de conseiller en investissement financier (CIF) qui prévalait jusqu'alors. Elles peuvent aussi lever jusqu'à 1 million d'euros sans avoir à obtenir l'accord de l'Autorité des marchés financiers (AMF).

En face de ces sites, de plus en plus de particuliers semblent prêts à participer au développement de petites sociétés, en faisant leur marché eux-mêmes. « Nos clients veulent être au contact de l'économie réelle, investir différemment, avec plus de transparence et d'autonomie de gestion », constate Benoît Bazocchi, le fondateur de SmartAngels, un site dans laquelle des investisseurs reconnus d'Internet ont pris un petit ticket.

Avant d'investir, encore faut-il déjà sélectionner une plate-forme, car celles-ci présentent de grandes disparités dans les services proposés. Les plus sécurisantes sont celles comme FinanceUtile, SmartAngels, Happy Capital, Anaxago ou Sowefund. Elles sélectionnent les dossiers, aident les entrepreneurs à peaufiner leur plan de développement, effectuent les vérifications préalables à l'investissement, rédigent les pactes d'actionnaires... Certaines – pas toutes – calculent la valorisation de l'entreprise.

La plupart ont créé des comités de sélection et disposent en interne de compétences en analyse financière. Parmi les plus tatillonnes, FinanceUtile n'a retenu que 5 sociétés sur 500 dossiers reçus en 2013. Les dossiers lui parviennent exclusivement par un réseau d'incubateurs ou d'experts-comptables partenaires. Puis la fondatrice, Anne Saint Léger, une ancienne spécialiste du capital-risque, fait passer plusieurs entretiens aux dirigeants, effectue le calcul de la valorisation et met en place des montages financiers à la manière d'un véritable fonds d'investissement.

D'autres comme Particeep déléguent ce travail à une communauté d'investisseurs, dont font partie des business angels, banques

d'affaires ou fonds d'investissement qui co-investissent. « Un moyen de créer de la confiance et d'encourager les business angels en herbe », commente Steve Fogue, le cofondateur. WISEED ou Investing ont allégé le processus de présélection, et le font valider par

La question de la rentabilité de ce type de placements reste le grand point d'interrogation

les internautes par un vote. Anaxago fait passer les candidats dans un filtre comprenant 60 points de contrôle, puis les sociétés sont soumises pendant dix jours au vote des internautes.

A l'autre extrémité du spectre, certains sites comme Afexios et SparkUp ne revendi-

quent aucunement le statut d'intermédiaire financier, mais plutôt celui de réseau social permettant de faciliter les prises de participation. « Nous n'avons pas d'agrément AMF, nous ne sommes que des consultants, des solutions de gestion actionnariale », souligne Yann Le Jeune, d'Afexios. Leur concept repose sur une totale confiance dans la foule. Prudence donc, même quand ces plates-formes s'adressent au grand public.

Autre élément distinctif, le mode de rémunération et la possibilité pour le particulier de sortir de son investissement. Le premier risque est d'acheter des parts de sociétés plus chères que leur valeur, et de se retrouver plus tard dans l'incapacité de les vendre. « Les plates-formes n'ont pas intérêt à faire baisser la valorisation quand elles se rémunèrent uniquement au pourcentage des montants levés », prévient Georges Vignietti, qui dirige Sowefund. Nous sommes rémunérés à l'entrée et à la sortie, notre intérêt est donc que la valorisation soit la plus juste possible. » WISEED, FinanceUtile et Investing fonctionnent sur ce modèle.

La question de la rentabilité de ce placement reste le grand point d'interrogation. Trop jeunes, les plates-formes de crowdfunding n'ont pas assez de recul. Lancée en 2006, WISEED permet de se faire une idée du taux de succès des entreprises financées. En cinq ans, cette plate-forme a effectué une sortie « par le haut » et connu quatre liquidations. Sur les 35 autres sociétés qu'elle finance, les deux tiers sont « plutôt bien parties » et un tiers sont « encore hésitantes », note sa présidente, Stéphanie Savel.

Parmi les « succès stories » : Tecdrone. Ce spécialiste des robots embarqués a levé 310 000 euros sur FinanceUtile en décembre 2013 et vient d'être vendu 2,4 fois sa valeur. Mais combien y aura-t-il de Tecdrone pour les dizaines de sociétés qui ne tiendront pas leurs promesses ? ■

TATIANA KALOUJINE

8 plates-formes d'investissement en capital

	WISEED	FinanceUtile	Anaxago	SmartAngels	Happy Capital	Particeep
Date de lancement	2008	2010	2012	2012	2013	2013
Montants levés en millions d'euros	en 2013 : 3,6 en 2014 : 3,3	2 3	3 4,2	2,6 3,2	1,01 2,05	0,34 0,96
Nombre de projets reçus en 2014	800	1 000	450	350	590	346
Nombre de projets proposés aux particuliers en 2014	10	8	25	14	5	5
Levées de fonds réussies	en 2013 : 66% en 2014 : 100%	100% 100%	60% 78%	85% 80%	50% 56%	33% 80%
Montant moyen d'une levée de fonds, en euros	250 000	250 000	250 000	400 000	300 000	300 000
Ticket moyen, en euros	2 500	2 000	8 000 à 12 000	11 000	N.C.	10 000
Plus grosse opération, en euros	1 000 000	500 000	1 800 000	500 000	803 000	250 000
Nombre moyen d'investisseurs par levée de fonds (dont % de nouveaux investisseurs)	75 (N.C.)	40 (25%)	25 (N.C.)	35 (N.C.)	19 à 120 (90%)	10 (N.C.)
La plate-forme investit dans chaque société présentée	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	N.C.
Frais de dossiers, en euros	0	0	1 600	1 500	1 000	299
Prélèvement sur montants levés	7,50%	5%	3% à 5%	6% en moyenne	2%	3,60%
Intérêt sur la plus-value	20%	10%	Non	Non	Non	Non

* Conseiller en investissement financier

SOURCE : « MONDE ARGENT & PLACEMENTS »

Epargner en prêtant aux entreprises

IL N'A PAS FALLU longtemps pour que des start-up s'engouffrent dans la brèche. En permettant, depuis le 1^{er} octobre, aux particuliers de prêter aux entreprises moyennant rémunération – activité jusqu'ici réservée aux banques –, le gouvernement a permis

l'émergence de nouvelles plates-formes de financement participatif, cette fois axées sur le prêt.

Finsquare, Lendopolis, Prêt PME, Lacasse.org vont rejoindre Unilend, qui s'est déjà positionnée sur cette activité depuis près d'un an. Nul doute que d'autres suivront. De quoi s'agit-il ? D'une nouvelle forme d'épargne : vous prêtez une partie de vos économies à des PME

qui en échange vous versent des intérêts. Cette rémunération sera comprise entre 4 % et 10 % par an, d'après Lendopolis. Chez Unilend, qui a un peu plus de recul, le rendement annualisé est de 9,16 % en moyenne.

Un taux qui peut sembler prohibitif pour les entreprises en quête de financement. « Ce niveau est supérieur à ce qu'une PME pourrait obtenir auprès d'une banque, mais elle n'a pas à payer de frais de dossier ni d'assurance et c'est rapide. Récemment, une pharmacie a emprunté 14 000 euros sur notre site en moins de 48 heures », explique Nicolas Lesur, fondateur d'Unilend, qui finance près d'une soixantaine de sociétés.

Si la finalité de ces plates-formes est la même, les règles diffèrent. Finsquare ne propose que des prêts de moins de 24 mois. Chez Unilend, le particulier fixe le taux d'intérêt auquel il accepte de prêter, puis le système retient les meilleurs

offres pour l'entreprise. Mieux vaut donc ne pas se montrer trop gourmand. Chez Lendopolis, le taux est défini à l'avance, et on ne peut prêter plus de 1 000 euros à chaque fois (pas de plafond chez Unilend). Dans les deux cas, il est remboursé chaque mois d'une fraction du capital et des intérêts.

Si les taux sont si intéressants par rapport aux placements traditionnels, ce n'est pas un hasard (même s'il faut retrancher 24 % d'impôts et 15,5 % de prélèvements sociaux) : le risque que l'entreprise fasse faillite et que l'épargnant perde sa mise n'est pas nul.

Rassurer les internautes

Pour rassurer les internautes, Lendopolis a noué un partenariat avec le conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables. Seules les entreprises attestées par ces derniers peuvent se porter candidates. Ensuite, deux analystes crédit sélectionnent les sociétés et les notent selon leurs risques. « La sélection est drastique, assure Vincent Ricordeau, PDG et fondateur de KissKissBankBank, un des leaders français du crowdfunding. Une quinzaine de dossiers seront en ligne lors du lancement du site au grand public, mi-novembre. » Chez Unilend, les entreprises doivent avoir clôturé au moins trois exercices.

« Nos analystes n'ont retenu que 5 % des 1 500 dossiers reçus », souligne M. Lesur. Il n'empêche, il est vivement conseillé de répartir la somme allouée pour ces placements entre un maximum d'entreprises. D'autant que cette diversification ne vous coûtera rien : Unilend et Lendopolis se rémunèrent uniquement sur les emprunteurs. ■

FREDERIC CAZENAVE

Le club fermé des « business angels »

AVEC QUELQUES milliers d'euros et une âme d'entrepreneur, il est possible d'investir au capital de start-up prometteuses en rejoignant un club de business angels. Il en existe 83 en France, totalisant 4 300 adhérents. Par leur entremise, 41 millions d'euros ont été investis dans 370 start-up en 2013.

Autrefois réservé aux fonds d'investissement et aux grandes fortunes, le capital-risque tend à se démocratiser depuis une quinzaine d'années. « Tandis que les grands business angels placent 500 000 euros d'un coup dans une affaire, les petits se mettent en réseau

pour réaliser ensemble des tours de table de 100 000 à 500 000 euros », explique Tanguy de la Fouchardière, vice-président de la fédération France Angels. Les mises démarrent à 5 000 euros. Un business angel consacre en moyenne 15 000 euros par an à cette activité.

Apprendre le « métier »

Plutôt que de réseaux, il s'agit en fait de clubs fermés qui recrutent principalement par cooptation. Attention, un candidat reçu en entretien ne devra pas être motivé uniquement par l'argent ou la fiscalité. « Non seulement, il faut avoir la capacité d'investir de l'argent dans un projet

d'entreprise, mais il faut surtout être prêt à y consacrer beaucoup de temps », précise Tanguy de la Fouchardière. Car ces investisseurs participent ensuite à la vie de la société, à ses orientations stratégiques, partagent leur carnet d'adresses...

Quelque 4 000 dossiers d'entreprises en recherche de capitaux sont étudiés chaque année par les réseaux. Environ 1 800 sont présentés à leurs adhérents. Le nouvel arrivant n'a donc qu'à faire son marché et apprendre le « métier » auprès des anciens avec lesquels il co-investit. « L'intérêt de faire partie d'un groupe, c'est de partager l'expérience. Boucler une opération, rédiger

une lettre d'intérêt ou un pacte d'actionnaire, cela s'apprend », souligne le patron de France Angels. Dans chaque investissement un leader expérimenté se retrouve dans les organes de gouvernance de l'entreprise soutenue.

Ensuite, il faut attendre cinq ans avant de savoir si son placement va dégager une plus-value... ou pas. Sur dix entreprises, il n'en restera plus que six au bout de cette période, et toutes ne seront pas forcément profitables. « A l'arrivée le rendement – hors avantages fiscaux – est proche de zéro », prévient Tanguy de la Fouchardière. D'où l'obligation de diversifier. ■

T. K.