

## **Financement participatif: la croissance se confirme. Pourtant...**

Voici le baromètre FPF de l'année 2015 ([FPF barometre 2015](#)). Il est attendu avec impatience comme chaque année et comme chaque année, il ne déçoit pas. Pourtant...

### **Les chiffres 2015...**

300 millions d'euros de fonds collectés (x2 / 2014); les prêts croissent plus vite (x2,2) que l'investissement en capital (x2) et surtout que les dons (x1,3)

4 fois plus de prêts (200MEUR) que d'investissements en capital (50MEUR) ou que de dons (50MEUR)

à noter : 220KEUR en royalties (Il s'agit d'une contrepartie financière. Le projet reverse chaque trimestre aux investisseurs un pourcentage de ses revenus (chiffre d'affaires ou économies réalisées) pendant 3 à 5 ans). En savoir un peu [plus](#).

Montants moyens collectés :

450 KEUR pour les projets de prêts en obligations (versement moyen de 4.211 euros par personne)

...soit autant que le montant moyen des projets en investissements en capital (446 KEUR) (versement moyen de 4.342 euros par personne)

...mais deux fois plus élevé que les projets en prêts rémunérés (225 KEUR) (versement moyen de 426 euros par personne)

Les taux de frais de gestion prélevés par les plateformes sont disparates selon la typologie de versement : de 0,2% pour les dons sans contrepartie à 9,75% pour les royalties. Les prêts sous forme obligataire sont à 6,3% et le capital à 7,3%.

18.000 projets financés; à noter :

les prêts en obligations et l'investissement en capital financent majoritairement de l'immobilier (84% des projets de prêts en obligations et 21% des investissements en capital)

### **Les enjeux...**

## Tout va donc bien...

L'ancrage du financement participatif dans le financement en France se confirme, tant en montant collecté, qu'en nombre de projets financés.

Le nombre de plateformes ne cessent de croître (à ce jour, il y a 31 plateformes CIP enregistrées à l'ORIAS et 64 plateformes IFP. bien plus qu'il y a un an).

## Pourtant...

De plus en plus de plateformes ne sont plus indépendantes capitalistiquement et ont dorénavant un actionnaire de référence. Peu souvent pour faire joli...mais pour assurer une assise financière d'un business model qui met du temps à être rentable.

Pendant longtemps, les plateformes ont cherché à tout prix des projets, des projets, encore de projets...partenariat avec les CCI, avec les réseaux de PME, etc..... en mettant de côté un principe de base : on attire toujours des projets quand on a de l'argent à investir.

Autre constat : nombre de plateformes n'ont pas assez de trafic. Résultat, des projets sont dans les tiroirs.

Le nerf de la guerre n'est pas particulièrement dans la recherche de projets mais bien dans la conquête du public. La parallèle avec le secteur du capital investissement exercé par les sociétés de gestion de portefeuille (SGP) est à ce titre éclairant : soit il y a une carotte fiscale (exemple pour les FIP ou FCPI qui s'adressent au grand public), soit il y a une carotte de performance (exemple pour les ex-FCPR qui s'adressent aux investisseurs institutionnels qui exigent des TRI de 10-15%). Quel est l'enjeu pour ces SGP ??? L'INVESTISSEUR. Car c'est lui qui va réinvestir dans le fonds n°2, 3 ou 4. S'il n'est pas content, il ne reviendra plus. Et la société de gestion, faute de capitaux, mettra la clé sous la porte.

## Alors...?

Alors les plateformes de financement participatif se doivent d'aller chercher l'investisseur. A tout prix.

## Comment ?

Là ça se corse. Différentes pistes sont envisageables :

Mettre les meilleurs projets ? Difficile de savoir si un projet est bon avant plusieurs années. Mais l'inverse n'est pas vrai. Mettre de mauvais projets est rédhibitoire et peut remettre en cause

rapidement la continuité d'exploitation de la plateforme. Question d'image. La qualité de la sélection des projets est donc une condition nécessaire mais non suffisante.

Améliorer la transparence des plateformes sur la qualité de la sélection, le taux de défaillance et de succès, etc...? C'est une bonne piste car nombre de personnes physiques pensent à tort que ne vont sur les plateformes que les projets qui n'ont pas pu se financer par les canaux classiques et sont donc des projets bancales. De manière connexe, la qualité de fonctionnement des plateformes (efficacité des processus, respect des normes internes de qualité, respect des normes réglementaires) est la aussi une condition nécessaire mais pas suffisante.

### Conclusion ?

Pour moi c'est LA clé, c'est allez chercher la personne physique là où elle est vraiment. Donc pas sur le net (trop vaste)...Mais dans son environnement de proximité : géographique (sa ville, sa région) mais aussi son écosystème de centres d'intérêts (sport, théâtre, etc). En un mot : utiliser les liens existants directs ou indirects entre la personne physique et le porteur de projet (association, collectivité, sites spécialisés etc...) pour véhiculer la promotion d'un projet spécifiquement lié au thème.... Mais l'approche de l'AMF et de l'ACPR n'est pas celle-là. La plateforme de financement participatif doit se suffire à elle-même dans sa recherche de projets et surtout dans sa recherche d'investisseurs !!

Considérer alors que le crowdfunding est un placement d'épargne comme un autre (quand il n'est pas don)? Ça aussi c'est une piste. Et qu'à ce titre, tout l'écosystème de la distribution des produits d'épargne et de placements doit pouvoir promouvoir le crowdfunding. Or aujourd'hui, l'approche de l'AMF et de l'ACPR n'est pas <http://www.financeparticipative.fr> celle-là. Il n'est pas encore question que des CIF (conseillers en investissements financiers) ou des CGP (conseillers en gestion de patrimoine) fassent la promotion de projets (ils peuvent vanter les mérites d'une plateformes en revanche). Pourtant les CIF sont des intermédiaires très efficaces pour les produits grands publics. Il faut simplement que ceux-ci soient bons (pas forcément parfaits !), les rémunère honnêtement et si possible soient avantageux fiscalement.

Bref, le succès est là. Mais la pérennité de celui-ci nécessite de bien réfléchir aux enjeux. Surtout, l'AMF et l'ACPR doivent permettre aux plateformes de sortir de leur environnement. Les projets doivent aller à la rencontre des investisseurs et pas l'inverse.

En savoir plus :

[Baromètre FPF](#)

[Financement Participatif France](#)

[Crédit photo](#)

*Replace with  
your logo*

**Opadeo**

Conseil, Stratégie et Organisation pour les acteurs de l'Épargne et de la Finance  
<http://opadeo.fr>

---