



Jean-Marc Tariant

en collaboration avec **Céline Boulanger**

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Aides et subventions | business angel | capital risque |
crowdfunding | financement bancaire | prêts d'honneur |
prêts participatifs



GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Voici les différentes sources de financement auxquelles vous pouvez faire appel (crowdfunding, business angel, capitaux-risqueurs, prêts d'honneur, prêts participatifs, financement bancaire, aides et subventions) présentées de manière simple et opérationnelle.

À quel type d'entreprise s'adressent-elles ? Comment présenter votre dossier ? Quels sont les coûts et garanties associés à chaque source de financement, ainsi que leurs avantages et inconvénients ?

Comment les distinguer les unes des autres ? Connaître le mode de pensée, le processus de décision et les attentes des différents acteurs ? Quels types de projets peuvent être financés en fonction du stade d'évolution de votre entreprise, de son chiffre d'affaires, de la nature et de la durée de vos besoins.

Les auteurs se sont appuyés sur leurs expériences de banquier, capital-risqueur et consultants spécialisés dans la recherche et la négociation de financements. Ils donnent les éléments pour comprendre comment :

- les combiner les unes avec les autres ;
- construire et présenter votre dossier ;
- renforcer votre indépendance financière ;
- éviter d'être caution personnelle ;
- augmenter vos chances de succès d'obtenir les financements sollicités, en communiquant mieux et avec les bons interlocuteurs, en fonction de la nature de vos besoins.

Jean-Marc Tariant dirige le cabinet Finance & Stratégie, spécialisé dans le financement et la reprise-cession d'entreprises. Il est diplômé d'expertise-comptable et du MBA de l'EM Lyon. Il a été auparavant directeur d'agence bancaire au CCF-HSBC, puis délégué régional de la BDPME-OSEO et directeur de participations dans une société de capital-risque.

Céline Boulanger dirige le cabinet CGP Entreprises, spécialisé dans l'optimisation et la sécurisation du recours aux aides et dispositifs de financement public. Elle est diplômée de l'Institut Supérieur de Gestion de Paris et de l'Université de Rennes 1. Elle a travaillé auparavant dans une agence de développement économique.

L'un et l'autre interviennent en conseil et formation sur ces thématiques.

Site internet : www.finance-strategie.com

**GUIDE PRATIQUE
POUR FINANCER
SON ENTREPRISE**

Groupe Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05
www.editions-eyrolles.com

Ouvrages du même auteur parus aux Éditions Eyrolles

Guide pratique pour reprendre une entreprise – 2014

Guide pratique pour évaluer et céder son entreprise – 2013

L'essentiel de la reprise d'entreprise – 2012

Guide pratique des relations banques entreprises - 2011

Pour nous contacter :

Jean-Marc Tariant : jmt@finance-strategie.com
www.finance-strategie.com

Céline Boulanger : celine.boulanger@cgpentreprises.fr

Exemple de pactes d'associés, p. 270 à 281 : Droits réservés.

Exemple de contrat d'émission d'obligations convertibles en actions, p. 282 à 290 : Droits réservés.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2015

ISBN: 978-2-212-56256-9

JEAN-MARC TARIANT

en collaboration avec CÉLINE BOULANGER

GUIDE PRATIQUE POUR FINANCER SON ENTREPRISE

Crowdfunding
Business angels
Capital-risque
Prêts d'honneur
Prêts participatifs
Financement bancaire
Aides et subventions

EYROLLES



Il n'y a de richesse et de force que d'hommes...

JEAN BODIN (jurisconsulte, économiste,
philosophe et théoricien français, 1529-1596)

Merci à Marie-Noëlle, Jérôme, Marjorie et Arnaud pour leur engagement à mes côtés au sein du cabinet Finance & Stratégie.

Merci à Céline Boulanger pour sa contribution concernant les aides et subventions.



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	13
CHAPITRE 1. LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT POSSIBLES	15
Le crowdfunding	15
Les business angels	31
Le capital-risque	44
Les prêts d'honneur	69
Les prêts participatifs	78
Le financement bancaire	88
Les aides et subventions	142
CHAPITRE 2. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DU STADE D'ÉVOLUTION DE L'ENTREPRISE ?	161
Lors de la création de l'entreprise	161
Prêt à la création d'entreprise (PCE).....	162
L'avance remboursable.....	163
Le prêt à taux zéro	163
Le prêt participatif d'amorçage	163
Lors d'une reprise d'entreprise	165
Les financements les plus courants	165

Les soutiens locaux.....	166
Les mesures fiscales adéquates	166
Lors du développement de l'entreprise (après 3 ans).....	168
En cas de difficultés financières	170
Du financement participatif aux <i>business angels</i>	170
Les banques	170
Les aides d'État	171
CHAPITRE 3. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA NATURE DU BESOIN ?	173
Les investissements matériels.....	174
Les besoins liés au développement commercial et à l'accroissement du BFR.....	176
Le financement de l'innovation	176
Des sources de financement nombreuses.....	176
Quelques exemples incontournables sur l'ensemble du territoire.....	177
Des aides sur le plan social	178
Des aides sur le plan fiscal.....	178
Le soutien à l'immatériel.....	179
Une mesure fiscale pour la conception de nouveaux produits dans les métiers d'art	179
Le développement international	180
Le soutien de Bpifrance Export.....	180
Les autres modes de financement de l'export	183
L'investissement immobilier	184
Le financement du cycle d'exploitation.....	186
CHAPITRE 4. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS SOLLICITER EN FONCTION DE LA DURÉE DU BESOIN ?	187
À court terme.....	187
Si vous êtes une TPE.....	187
Si vous êtes une PME.....	189
Si vous êtes une ETI	190

À moyen terme	191
Si vous êtes une TPE.....	191
Si vous êtes une PME.....	191
Si vous êtes une ETI	192
À long terme	193
Financement d'un actif non amortissable	193
Financement d'un investissement immobilier.....	193
CHAPITRE 5. QUELS TYPES DE FINANCEMENTS POUR QUELLE TAILLE D'ENTREPRISE ?	195
TPE	195
PME	195
ETI	196
CHAPITRE 6. LES COMBINAISONS POSSIBLES ENTRE LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT	199
Comment augmenter sa capacité d'emprunt ?	199
Quels sont les financements éventuellement incompatibles ou concurrents ?	201
CHAPITRE 7. COMMENT PRÉSENTER SES DEMANDES DE FINANCEMENT ?	203
Sommaire pour un business plan à destination de <i>business angels</i> ou de capitaux-risqueurs	203
1 – Présentation de l'entreprise	203
2 – Présentation du marché et de la concurrence et du positionnement de l'entreprise	204
3 - Stratégie de développement	204
4 - Prévisions financières à cinq ans	205
5 – Caractéristiques de l'investissement proposé	205
Annexes.....	205
Sommaire pour des dossiers financiers à destination des banques et établissements financiers	206
A. Pour un dossier d'investissement matériel	206

B. Pour un dossier de création d'entreprise	210
C. Pour un dossier de reprise d'entreprise	212
D. Pour un dossier d'investissement immobilier	216
E. Pour un dossier de restructuration financière	218
Proposition de sommaire pour les dossiers de demandes d'aides et subventions	221
A. Pour un dossier d'aide à l'investissement	221
B. Pour un dossier d'aide en R&D et en innovation (RDI).....	222
CHAPITRE 8. COMMENT RENFORCER VOTRE INDÉPENDANCE FINANCIÈRE ?	223
CHAPITRE 9. COMMENT ÉVITER D'ÊTRE CAUTION PERSONNELLE ?	225
En définissant le projet comme un objectif personnel	225
En réalisant un apport personnel suffisant	225
En répartissant le financement sollicité entre plusieurs banques ...	226
En faisant jouer la concurrence	226
En proposant une garantie alternative	227
Comment limiter son impact ?	227
CHAPITRE 10. QUELLES GARANTIES ALTERNATIVES PROPOSER ?	229
Les crédits à court terme	229
Garanties naturelles	229
Deux types de gage commercial du stock.....	230
Les crédits à moyen et long termes	231
Le nantissement du fonds de commerce.....	231
Le nantissement du matériel ou l'hypothèque sur un immeuble	231
La garantie d'une société de caution mutuelle ou d'un fonds de garantie	232
Les sociétés de caution mutuelle et les fonds de garantie publics...	232
Définitions	232

Table des matières

Conditions d'intervention.....	233
Coordonnées et modalités d'intervention des principales sociétés de cautions mutuelles et gestionnaires de fonds de garantie publics.....	233
CHAPITRE II. TÉMOIGNAGES DE CHEFS D'ENTREPRISE ET DE PROFESSIONNELS DU FINANCEMENT.....	239
ANNEXES.....	269
GLOSSAIRE.....	306
SITES INTERNET UTILES.....	317
INDEX.....	318



INTRODUCTION

À l'expression « *Il n'y a de richesse que d'hommes* » de Jean Bodin, on pourrait opposer la citation « *L'argent est le nerf de la guerre* » de l'historien Thucydide. En réalité, pour réussir un grand projet d'entreprise, l'un ne va pas sans l'autre.

Le plus beau bateau, mené par le plus bel équipage, n'ira pas bien loin sans vent dans les voiles. Et le vent, en matière d'entreprise, c'est l'argent. Sans marge de manœuvre financière, impossible d'investir, d'embaucher, d'innover, de prendre des risques pour créer de la valeur financière. Sans trésorerie, l'entreprise est condamnée à l'arrêt de son activité.

Mener à terme un projet d'entreprise demande non seulement de l'ambition, de l'énergie, du talent, de la conviction, mais également du temps. De beaucoup plus de temps et d'argent en réalité, que ne l'imaginent la plupart des créateurs d'entreprises.

Il convient donc de doter l'entreprise, dès l'origine, de fondations financières puissantes et de les maintenir en permanence à un niveau suffisant, pour poursuivre l'aventure.

L'environnement financier a beaucoup évolué ces dernières années et notamment depuis la dernière crise des *subprimes* de 2008. De nouvelles contraintes réglementaires sont apparues, qui amènent les banques à durcir le ton en matière de prêts aux entreprises.

En parallèle, des financements alternatifs ont vu le jour ou se sont développés, créant de véritables opportunités pour les entrepreneurs en quête de ressources financières :

- le financement participatif (*crowdfunding*) ;
- les prêts d'honneur aux créateurs et repreneurs d'entreprises ;
- l'intervention en fonds propres des *business angels* et des capitaux-risqueurs ;
- les aides et subventions de tous types qui accompagnent la création d'emploi et l'investissement.

Ce guide a pour objectif de :

- vous présenter les différentes sources de financement auxquelles vous pouvez faire appel ;
- vous faire découvrir les avantages et les inconvénients de chaque type de financement ;
- renforcer votre indépendance financière en choisissant les bons modes de financements ;
- vous expliquer le mode de pensée et le processus de décision des différents acteurs ;
- maximiser vos chances d'obtenir les financements sollicités, en communiquant à bon escient ;
- vous permettre de construire « l'autoroute financière » dont a besoin votre entreprise.

Vous trouverez également en annexe les différents termes expliqués dans le glossaire.

Très bonne lecture et mise en pratique.



1

LES DIFFÉRENTES SOURCES DE FINANCEMENT POSSIBLES

Le *crowdfunding*

Qu'est-ce que c'est ?

Le *crowdfunding*, également appelé « financement participatif » (ou « collaboratif »), s'est vu doté d'une nouvelle réglementation applicable depuis le 1^{er} octobre 2014 en France.

Le principe de ce mode de financement est de mettre en relation des contributeurs multiples avec un porteur de projet. Il fait intervenir trois acteurs : le porteur de projet, les contributeurs, et les plateformes Internet de *crowdfunding*, permettant la rencontre des deux premiers acteurs.

Il en existe trois types :

- le *crowdfunding* par les dons ;
- le *crowdfunding* par les prêts ;
- le *crowdfunding* par le capital.

– Dans le cadre du *crowdfunding* par les dons, les contributeurs apportent leur soutien à un porteur de projet à titre gracieux ou moyennant une faible contrepartie (par exemple, un produit de l'entreprise ou un cadeau de faible valeur).

– Pour le *crowdfunding* par les prêts, les contributeurs aident le porteur de projet en lui accordant un prêt, avec ou sans intérêts, remboursé sur une durée

de deux à cinq ans, en règle générale. Aucun prêt ne peut être accordé aux entreprises avant trois ans d'existence, afin de protéger les contributeurs du risque de défaillance.

– Enfin, dans le *crowdfunding* par le capital, l'apport d'argent des contributeurs est investi au capital des entreprises. Comme en Bourse, ils espèrent profiter à terme d'une plus-value, lors de la revente de leurs actions, ou d'une rémunération élevée des fonds investis, en cas d'intervention en obligations convertibles ou associées à des bons de souscription d'actions.

Chiffres clés

Au premier semestre 2014, 66 millions d'euros ont été collectés en France sur les différentes plateformes de *crowdfunding*, soit deux fois plus que l'année précédente sur la même période. Ce qui devrait porter le montant total de fonds collecté à plus de 160 millions d'euros sur l'ensemble de l'année, compte tenu du taux de progression des fonds collectés.

Ces sommes ont été affectées de la manière suivante :

- 56 % à des prêts ;
- 29 % à des dons ;
- 15 % au capital d'entreprises, représentant 10 millions d'euros.

Environ 11 000 nouveaux projets ont été mis en ligne sur les plateformes de *crowdfunding* au cours du premier semestre 2014.

Plus d'un million de contributeurs ont soutenu un projet depuis 2008, dont un peu plus de 330 000 en 2013.

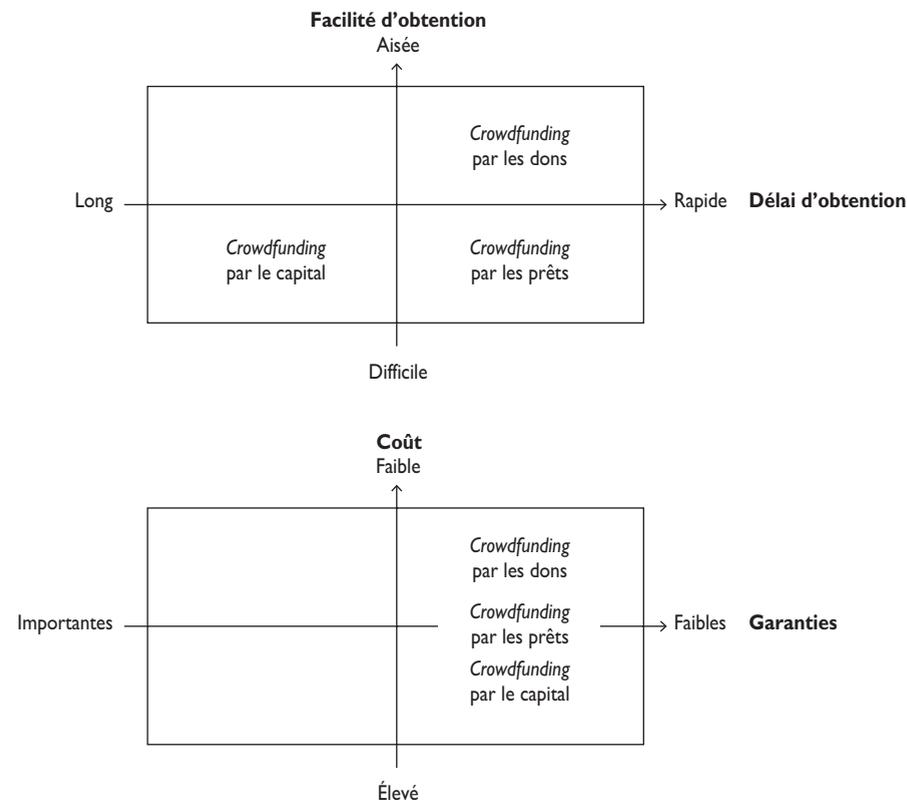
La contribution moyenne par souscripteur est de 56 € pour un don, 6 581 € pour un prêt rémunéré, et 2 036 € pour un investissement au capital d'une entreprise.

Les fonds sont affectés pour¹ :

- 44 % à des projets d'entreprise ;
- 21 % à des projets associatifs ;
- 13 % à des projets audiovisuels, journalistiques ou d'édition ;
- 9 % à des projets artistiques et musicaux ;
- 4 % à des projets liés à l'environnement et à l'énergie ;
- 9 % à des projets autres.

1. Source : financeparticipative.org

Positionnement graphique



Comment ça marche ?

En premier lieu, il faut choisir une plateforme (KissKissBankBank, Ulule, MyMajorCompany, Babyloan, Unilend, Anaxago, Prêt Pro, Investbook, WiSEED, FinanceUtile, Prêtgo, etc.). L'offre est de plus en plus importante : il se crée une nouvelle plateforme minimum tous les mois. Soyez sélectif et privilégiez l'ancienneté de la plateforme, le nombre et la qualité des projets présentés, qui sont des gages de qualité.

Ensuite, il faut envoyer à la plateforme de votre choix une présentation succincte de votre projet. Si celui-ci est retenu par l'équipe chargée de sélectionner les dossiers, il sera diffusé sur la plateforme, après une série de vérifications destinées à éviter la publication de projets frauduleux, non éthiques ou trop risqués pour les prêteurs ou les investisseurs.

L'équipe de la plateforme peut vous aider si nécessaire, et moyennant rémunération, à mettre en forme la présentation de votre projet, pour maximiser vos chances de réussir votre levée de fonds.

Une fois le projet diffusé sur la plateforme commence la période de collecte de fonds. Vous aurez auparavant fixé un montant à atteindre afin de valider la collecte. Selon les plateformes, deux options sont possibles :

- Le tout ou rien : le porteur de projet fixe dans ce cas une valeur à atteindre (30 000 euros par exemple). Si le montant des contributions n'atteint pas cet objectif, le projet est retiré du site, passé un certain délai.
- Le tout pour tous : quelles que soient les sommes collectées, elles sont versées au porteur de projet au terme de la période de collecte fixée.

Afin d'éviter les échecs en matière de levée de fonds, les plateformes utilisent de plus en plus le système des paliers. Dans ce cas, le porteur de projet fixe un montant minimum à atteindre, qui permet de valider la collecte et de libérer les fonds progressivement.

Lorsque l'objectif est atteint, la plateforme verse au porteur de projet les fonds réunis, déduction faite de sa commission d'intermédiation.

Spécificités du crowdfunding par les dons

La sélection de projets est relativement peu importante. Ce sont les contributeurs, en réalité, qui valident par leurs dons l'intérêt du projet.

Si les dons sont réalisés sans contrepartie, le porteur de projet remercie les donateurs par e-mail et leur transmet un reçu fiscal, si le projet revêt un caractère d'intérêt général.

Si les dons sont réalisés avec contreparties, le porteur de projet envoie les biens ou services convenus aux contributeurs, après réception des fonds collectés.

À noter

Sur le plan comptable, les fonds collectés sous forme de dons et de contreparties sont enregistrés en classe 7. Par conséquent, les dons reçus sont fiscalisés au taux normal d'imposition de l'entreprise et donnent lieu à un reversement de TVA, si l'entreprise y est assujettie.

Spécificités du crowdfunding par les prêts ou par émissions d'obligations

La réglementation en vigueur impose au moins trois années d'existence pour qu'une entreprise puisse faire appel aux *crowdfunding* par les prêts.

Lors de la présentation de son projet, le chef d'entreprise doit préciser la durée sur laquelle il souhaite emprunter ainsi que le rythme de remboursement. Le taux d'intérêt est fixé soit par l'offre des contributeurs, soit par la plateforme en fonction de la durée d'emprunt et de la qualité de l'emprunteur.

Aucune caution personnelle des dirigeants n'est demandée, mais l'entreprise peut proposer ou non des garanties aux prêteurs dans le cadre de sa recherche de fonds.

Jusqu'alors, les entreprises ne pouvaient qu'emprunter sur des périodes de deux à cinq ans, à des taux fixes compris entre 5 et 10 %. Les prêts étant remboursables mensuellement ou trimestriellement. Avec l'arrivée d'Invest-book début 2015, il est dorénavant proposé aux entreprises d'émettre une obligation, remboursable périodiquement ou *in fine*.

Suite à la réception des fonds, le porteur de projet commence à rembourser le prêt au rythme convenu. Le remboursement s'effectue *via* la plateforme, afin d'éviter au porteur de projet la gestion administrative du crédit relativement lourde, chaque contributeur étant limité à 4 000 € maximum par projet.

Spécificités du crowdfunding par le capital

Ce mode de financement est le plus strict du point de vue de la sélection des projets. Le pourcentage de dossiers retenus est de 2 à 5 % selon les plateformes, soit à peine plus que les sociétés de capital-risque.

S'agissant d'une proposition de participation au capital d'une entreprise, les plateformes ont l'obligation de vérifier un grand nombre d'informations avant de publier le projet sur leurs sites.

Lorsque l'opération est réussie, les fonds ne sont versés à la société qu'après la réalisation d'un certain nombre de formalités juridiques pouvant prendre jusqu'à un mois : création éventuelle de holding d'investissement, rédaction de pactes d'actionnaires, modifications statutaires, réalisation d'assemblées générales extraordinaires, etc.

Un suivi régulier est ensuite réalisé par les équipes de la plateforme, afin d'anticiper les difficultés de la société, favoriser la création de valeur et gérer la sortie des investisseurs au terme convenu.

Quel type de projet le *crowdfunding* peut-il financer ?

Crowdfunding par les dons

Le *crowdfunding* par les dons sans contreparties est principalement destiné aux projets associatifs et humanitaires, tandis que la version avec contreparties peut servir à financer des projets créatifs ou innovants. Ce type de financement est intéressant pour une entreprise en création, puisqu'il correspond à des préventes.

Crowdfunding par les prêts

Tous les projets peuvent bénéficier de prêts. S'ils sont culturels, associatifs ou humanitaires, la plupart du temps les prêts sont réalisés à taux nul.

Si les projets sont économiques, les prêts sont le plus souvent réalisés moyennant le versement d'un taux d'intérêt. Les taux sont relativement élevés et varient de 8 à 10 % le plus souvent. Très concrètement, les contributeurs réalisent un placement à risque fortement rémunéré.

Crowdfunding par le capital

Ce mode de financement est principalement réservé à des projets de développement de PME ou de start-up évoluant dans un univers technologique ou innovant. Les contributeurs espèrent une forte plus-value lors de la revente de leurs titres. Ils investissent donc en priorité dans des sociétés à forte potentialité de développement.

Quel montant peut-on obtenir ?

Crowdfunding par les dons

La législation en France ne fixe aucune limite concernant les montants que peuvent recevoir les porteurs de projet ou les montants que peuvent donner les contributeurs.

À titre d'information, le record de fonds levés est de 680 000 euros en France pour une Websérie. Au niveau mondial, des projets anglo-saxons ont réussi à lever plusieurs millions de dollars sous cette forme. *Pebble Smartwatch* a ainsi réussi à recueillir plus de dix millions de dollars de dons.

Crowdfunding par les prêts

La nouvelle législation française a fixé plusieurs plafonds concernant ce mode de financement :

- Pour le porteur de projet : la limite est fixée à 1 million d'euros par projet.
- Pour les contributeurs : la limite est fixée à 1 000 euros par projet si le prêt est rémunéré et à 4 000 euros dans le cas contraire.

Dans les faits, les prêts accordés sont aujourd'hui principalement compris entre 50 000 et 250 000 euros.

Crowdfunding par le capital

Ce mode de financement a été fortement favorisé par la nouvelle réglementation, applicable depuis le 1^{er} octobre 2014. Les porteurs de projet peuvent dorénavant lever jusqu'à 1 million d'euros, sur une période de douze mois, en financement participatif sans risque de requalification de la levée en offre au public. Avant cette nouvelle réglementation, ce montant était de 100 000 euros ou bien la levée de fonds était limitée à cent cinquante investisseurs.

Quel délai pour obtenir les financements ?

Crowdfunding par les dons

Une fois le projet diffusé, la période de collecte dure au maximum quatre-vingt-dix jours sur les plateformes. Cependant, la somme peut être réunie en quelques jours si le projet provoque l'engouement des contributeurs.

Crowdfunding par les prêts

Une fois le projet validé et diffusé, la période de collecte dure deux à quatre semaines selon les plateformes. Il faut compter ensuite environ un mois pour que la somme soit versée au porteur de projet.

Crowdfunding par le capital

Le *crowdfunding* par le capital reste le mode de financement le plus long et le plus sélectif : 2 à 5 % des projets sont retenus et présentés en moyenne selon les plateformes.

Dans un premier temps, le porteur de projet prend contact avec la plateforme en envoyant une note de présentation de son projet. Si ce dernier retient l'attention des responsables, une rencontre est organisée afin d'apprécier la qualité du projet et sa capacité à séduire des investisseurs. Un échange est également réalisé sur la valorisation de la société, le montant et la nature des fonds recherchés.

En cas d'accord sur les modalités financières d'intervention et les conditions du pacte d'associés, le dossier est présenté sur la plateforme. La période de collecte peut aller jusqu'à trois mois.

Une fois les fonds recueillis, l'investissement en capital ou en obligations est réalisé et le pacte d'associés signé.

Au total, une levée de fonds auprès d'une plateforme de *crowdfunding* peut durer de trois à six mois, en fonction de la réactivité des intervenants et de la qualité du dossier.

Qui sont les acteurs ?

Crowdfunding par les dons

Les plateformes de *crowdfunding* sont multiples, même en France où ce dernier commence seulement à se développer. La banque publique d'investissement Bpifrance a créé un site Internet permettant de recenser les principaux acteurs du *crowdfunding* en France. Voici la liste des plateformes partenaires de Bpifrance.

Nom de la plateforme	Contreparties	Projets financés	Site Internet
Arizuka	Avec	Financement de projets autour de l'économie sociale et solidaire (ESS)	www.arizuka.com
Bulb in Town	Avec	Financement de projets locaux	www.bulbintown.com
CowFunding	Avec	Financement de projets autour de l'ESS, du handicap, ou de la CleanTech	www.cowfunding.fr
DaVinciCrowd	Sans	Financement de projets du domaine de la recherche, de l'enseignement supérieur et de la santé	www.davincicrowd.com

Nom de la plateforme	Contreparties	Projets financés	Site Internet
Ecobole	Avec	Financement de projets en rapport avec l'environnement	www.ecobole.com
IAMLaMode	Avec	Financement de projets dans l'univers de la mode	www.iamlamode.com
KissKissBankBank	Avec	Financement de tout type de projet, du moment qu'il soit innovant ou créatif	www.kisskissbankbank.com
MyMajorCompany	Avec	Financement de tout type de projet. La plateforme est très généraliste	www.mymajorcompany.com
ProArti	Avec	Financement de projets artistiques	www.proarti.fr
Touscoprod	Avec	Financement de productions cinématographiques	www.touscoprod.com
Ulule	Avec	Financement de tout type de projet. La plateforme est très généraliste.	www.ulule.com

Crowdfunding par les prêts

La nouvelle réglementation concernant les plateformes de *crowdfunding* a vu l'apparition d'un nouveau statut pour les plateformes spécialisées dans le prêt : celui d'intermédiaire en financement participatif (IFP).

L'objectif des pouvoirs publics est de contrôler plus strictement l'activité de ces plateformes. Elles doivent désormais être immatriculées sur le registre de l'ORIAS (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance). Les conditions d'honorabilité et de compétences professionnelles pour réaliser cette activité ont été nettement renforcées.

Au jour où ce guide est rédigé, cinq plateformes ont obtenu leur statut d'IFP :

- PrêtPME (www.pretpme.fr) ;
- Credit.fr (www.credit.fr) ;
- Lendopolis (www.lendopolis.com) ;
- Givemedolz (www.givemedolz.fr) ;
- Prêtgo (www.pretgo.fr).

À noter que les plateformes titulaires de ce statut ont été récemment créées, voire sont en cours de création. À ces acteurs, nous pouvons ajouter les plateformes partenaires de Bpifrance.

Nom de la plateforme	Intérêts	Projets financés	Site Internet
Babyloan	Sans	Financement de projets autour de l'ESS via l'attribution de microcrédits	www.babyloan.org
Hellomerci	Sans	Financement de prêts solidaires entre particuliers	www.hellomerci.com
SPEAR	Avec	Financement de projets à fort impact social, environnemental ou culturel	www.spear.fr
Unilend	Avec	Financement d'investissements de PME	www.unilend.fr

Crowdfunding par le capital

La récente réglementation a également créé un nouveau statut pour les plateformes de *crowdfunding* d'investissement en capital : le statut de conseiller en investissement participatif (CIP).

Aujourd'hui, une plateforme de *crowdfunding* par le capital a le choix entre deux statuts :

- CIP : immatriculé à l'ORIAS ;
- prestataire de services d'investissement (PSI) : immatriculé auprès de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution).

Au moment où ce guide est rédigé, seules quatre plateformes ont obtenu ce nouveau statut de CIP :

- WiSEED (www.wiseed.com) ;
- Anaxago (www.anaxago.com) ;
- Lumo (www.lumo-france.com) ;
- Sowefund (www.sowefund.com).

Nous pouvons également citer les plateformes partenaires de Bpifrance suivantes.

Nom de la plateforme	Projets financés	Site Internet
Afexios	Finance principalement des TPE en phase de création, d'amorçage ou de développement	www.afexios.com
FinanceUtile	Financement de tous projets (création, développement ou transmission) de TPE ou de PME, dès lors que l'entreprise présente un fort potentiel de développement	www.financeutile.com
Happy Capital	Financement de tous projets (amorçage, création, développement et reprise) auprès de start-up ou PME	www.happy-capital.com
SmartAngels	Financement de start-up ou de PME de croissance	www.smartangels.fr

Pour terminer ce chapitre consacré au financement participatif par le capital, il convient de citer l'association Love Money pour les PME, qui accompagne les dirigeants souhaitant réaliser une levée de fonds comprise entre 100 000 euros et 500 000 euros. L'originalité du concept repose sur la mise en place d'un marché d'actions de gré à gré, permettant aux investisseurs de bénéficier d'une liquidité de leurs actions en dehors du marché boursier.

Pour en savoir plus

Contact : 10 rue de Montyon – 75 009 PARIS

Tél. : 01 48 00 03 35 – www.love-money.org

Combien ça coûte ?

Les plateformes peuvent se rémunérer de plusieurs manières :

- des honoraires de conseil et de présentation de dossier ;
- une commission de succès sur les fonds collectés ;
- des honoraires annuels de suivi, forfaitaires ou proportionnels aux fonds collectés.

D'autres frais sont à prévoir lors d'une campagne de *crowdfunding*, comme le coût des contreparties, le coût des conseils, le coût du marketing, etc.

Crowdfunding par les dons

La majorité des plateformes de *crowdfunding* par les dons se rémunère uniquement par une commission sur les fonds levés. Selon les plateformes, elle varie de 2 à 8 %. Par conséquent, si la campagne de *crowdfunding* échoue, la plateforme ne perçoit pas de rémunération.

En plus de cette commission, une campagne de *crowdfunding* par les dons génère des coûts liés à la présentation du projet (réalisation d'un *pitch*, d'une vidéo de présentation, etc.). Dans le cas d'une campagne avec contreparties, les frais les plus importants sont liés aux produits offerts aux donateurs et à leur livraison.

À noter

Attention au niveau des commissions perçues par les plateformes ! Vérifiez si les frais bancaires liés aux transactions sont pris en compte ou non. Dans certains cas, ces frais (compris entre 3 et 4 % en moyenne) s'ajoutent à la commission de la plateforme. Par conséquent, si une plateforme perçoit une commission de 2 %, il faut s'attendre à payer 3 à 4 % supplémentaires de frais bancaires, soit un coût global de 5 à 6 % sur les fonds levés.

Crowdfunding par les prêts

Il faut distinguer les plateformes de prêts à taux zéro et celles avec intérêts. Celles qui consentent des prêts à taux zéro se rémunèrent généralement de la même manière que les plateformes de dons via une commission comprise entre 3 et 6 %.

Les plateformes de prêts avec intérêts prennent deux commissions pour leur part :

- une première liée à la réussite de la levée de fonds (comprise entre 3 et 4 %) ;
- une seconde annuelle sur le capital restant dû (1 % par exemple pour Unilend).

À cela s'ajoutent les frais liés à la préparation du support de présentation du projet sur la plateforme.

Cependant, les principaux coûts du *crowdfunding* par les prêts sont les intérêts. Leurs taux sont relativement élevés en comparaison avec le secteur bancaire. Sur les plateformes actuelles, les taux sont compris entre 5 et 10 % pour des durées de prêt de deux à cinq ans.

Crowdfunding par le capital

Ces plateformes se rémunèrent majoritairement *via* des honoraires fixes de présentation du dossier et une commission sur la levée de fonds.

Les honoraires fixes servent principalement à rémunérer le travail d'audit et la réalisation des documents juridiques (pacte d'actionnaires par exemple). À titre indicatif, il faut compter environ 5 000 € HT d'honoraires fixes pour présenter son dossier sur la plateforme Anaxago.

Tout comme dans les autres typologies de *crowdfunding*, ce mode de financement engendre des coûts complémentaires de présentation de projet, essentiellement de marketing et de conseil financier pour élaborer le business plan.

Lorsque la levée de fonds réussit, la plateforme prélève une commission complémentaire comprise entre 5 et 10 % de la somme levée, en fonction du montant des fonds collectés.

À cela s'ajoutent des intérêts annuels en cas d'investissement par les contributeurs *via* des obligations, ou le coût de la plus-value prise par les actions lors de leur rachat, en cas de réussite du projet de développement.

Quelles garanties sont demandées ?

L'absence de garantie obligatoire est la principale force de ce moyen de financement. Ceci explique en partie les taux d'intérêt relativement élevés dans le cadre du *crowdfunding* par les prêteurs.

Comment présenter la demande de financement ?

Première étape : évaluer le besoin pour cibler une plateforme

Cette première étape va conditionner votre choix de plateforme. Si vous avez besoin de fonds pour vous lancer et vous faire connaître, le *crowdfunding* par les dons est adapté. Alors que s'il vous en faut pour développer votre jeune entreprise, le *crowdfunding* par le capital sera une meilleure solution.

Deuxième étape : s'assurer d'un « premier cercle » de contributeurs

Selon de nombreuses études, la majorité des campagnes de *crowdfunding* réussies est due à la participation au financement d'un des proches du porteur de projet, à hauteur de 20 %. De ce fait, vous devez identifier, par rapport à votre besoin, des proches ou des investisseurs prêts à apporter 20 % de votre objectif. Ces derniers sont primordiaux puisqu'ils vont permettre de débloquer le compte lors de la période de collecte, et vont agir comme des prescripteurs auprès du « deuxième cercle » (amis des amis, famille éloignée, etc.). Le bouclage du financement est généralement réalisé par effet « boule de neige », auprès d'un « troisième cercle », composé d'inconnus.

Troisième étape : réaliser la présentation du projet

Afin de rendre votre projet le plus attractif possible sur les plateformes de *crowdfunding*, un *pitch* sous forme de vidéo est devenu presque inévitable. Sa forme permet d'accrocher le contributeur, tout comme le fond. Les points essentiels à aborder sont les suivants :

- qui êtes-vous ?
- quel est votre projet ?
- de combien avez-vous besoin ?
- comment va être utilisé le montant levé ?

Seuls les projets financés en *crowdfunding* par le capital nécessitent un business plan obligatoire. Pour les autres types de financement participatif, il n'est pas indispensable mais souhaitable pour séduire les contributeurs.

Quatrième étape : la prise de contact avec la plateforme

Une fois toutes ces étapes réalisées, vous pouvez contacter une plateforme de *crowdfunding* ciblée directement (e-mail ou téléphone) pour avoir des conseils et des informations, ou en vous inscrivant sur leur site. L'inscription est gratuite, et une fois sur la plateforme, vous pouvez déposer votre projet. Celui-ci sera diffusé, s'il est sélectionné et validé après vérifications.

Cinquième étape : la période de collecte

Une fois le projet présenté, vous devrez être actif tout au long de la période de collecte en communiquant sur votre projet et son avancement, ou pour répondre aux interrogations de vos éventuels contributeurs. Cette communication vous permettra d'augmenter le nombre potentiel de contributeurs.

Sixième étape : l'après-campagne

Cette étape est capitale principalement pour le *crowdfunding* par les dons et le capital. Dans le cas du premier type de financement participatif, vous devrez faire parvenir les contreparties à vos contributeurs (si elles sont prévues), ainsi que leur montrer l'évolution de votre projet grâce à leurs apports. Tandis que pour le second type, ce suivi est obligatoire. En effet, les contributeurs sont des investisseurs et souhaitent par conséquent obtenir un reporting régulier par le biais de la plateforme. De plus, vous devrez gérer au terme convenu la sortie des investisseurs.

À noter

Les pour et les contre du *crowdfunding*

– Avantages :

- exposition au grand public de son projet ;
- coût relativement faible pour le *crowdfunding* par le don ;
- levée de fonds éventuellement plus importante que prévu ;
- test de marché grandeur nature ;
- absence de garanties obligatoires.

– Inconvénients :

- coût élevé du *crowdfunding* par les prêts et le capital ;
 - exposition importante à double tranchant en cas d'échec ;
 - processus de présentation et de suivi très chronophage.
-

Anne Saint-Léger, fondatrice de FinanceUtile, plateforme de *crowdfunding* par le capital

■ Quelles sont les différentes étapes suivies par les porteurs d'un projet présenté sur votre plateforme ?

Ils prennent contact avec nous par e-mail ou par le site en nous envoyant un *executive summary*. L'équipe interne fait une présélection : environ 10 % des projets sont acceptés à ce stade en cas de prise de contact direct et plutôt 30 % si le dossier est présenté par un partenaire incubateur ou un cabinet conseil. Si le dossier est validé, nous rencontrons le dirigeant et demandons à voir le business plan. Un accompagnement est envisageable pour l'établir ou l'améliorer, si nécessaire, moyennant rémunération. Puis le projet est validé par le comité d'investissement après avoir abordé les modalités de la levée de fonds (valorisation de la société, mode d'investissement proposé : actions ou obligations, contenu du pacte d'actionnaires, etc.).

Enfin, le dossier est présenté sur la plateforme, après accord sur les modalités de la levée de fonds et la rémunération de la plateforme, ainsi que du comité d'investissement. Au final, environ 2 % des dossiers reçus sont présentés aux investisseurs. La *due diligence* et les audits sont réalisés à ce moment-là et pris en charge par la plateforme. Sous quinze jours à trois mois, l'opération est bouclée. *A priori*, elle trouve sa contrepartie sur ce délai à partir du moment où le dossier est validé par le comité d'investissement. Puis un holding spécifique est créé pour recueillir les investisseurs (quinze à soixante-dix) par opération.

Les étapes suivantes sont la rédaction du pacte d'actionnaires, la tenue de l'assemblée générale extraordinaire d'augmentation de capital, et la transformation éventuelle de la société en SAS, si elle est en SARL. L'ensemble de ces formalités juridiques est lancé le plus tôt possible, dès que l'on voit que l'on se rapproche de l'objectif de la levée de fonds.

■ Qu'attendez-vous en termes de contenu et de présentation du projet ?

Les éléments suivants nous semblent incontournables :

- historique ;
- profil de l'équipe et son expérience (capacité d'anticipation et d'écoute) ;
- présentation de l'activité et du marché ;
- valeur ajoutée apportée par la société ;
- facteurs de différenciation et positionnement par rapport à la concurrence ;
- matrice SWOT ;
- viabilité et pérennité du modèle économique ;
- stratégie d'implantation et de commercialisation ;
- barrières à l'entrée (matrice de Porter) ;
- importance du marché ;
- risques à prendre en compte (réglementaire, etc.) ;

.../...

- prévisionnel/plan de financement/bilan/plan de trésorerie à trois ou cinq ans ;
- justification du besoin de la levée de fonds et de son utilisation ;
- modalités de sortie envisagées pour les investisseurs.

■ **À quels principaux critères le chef d'entreprise doit-il prêter attention dans la présentation de son projet pour réussir sa levée de fonds ?**

Il faut bien mettre en avant la valeur ajoutée apportée au marché, la qualité de l'équipe et la viabilité du modèle économique.

■ **Quels sont les projets qui mobilisent le plus de contributeurs ?**

Les sociétés technologiques avec des brevets et des actifs, ainsi que les entreprises plutôt orientées *B to B*.

■ **Quel délai prévoir entre le premier contact et le déblocage des fonds ?**

Entre un mois et demi et six mois, soit en moyenne trois à quatre mois.

■ **Quel suivi du projet réalisez-vous et à quelle fréquence ?**

Nous faisons un reporting mensuel, un suivi trimestriel en conseil de surveillance, un bilan annuel et un repositionnement du prévisionnel et du plan de financement au fur et à mesure.

■ **Combien coûte une levée de fonds via votre plateforme ?**

À la partie fixe à la validation du dossier pour présentation du dossier sur la plateforme, il faut ajouter le forfait des *success fees*, qui est déterminé au cas par cas avec le dirigeant.

■ **Combien de temps restez-vous au capital des entreprises que vous accompagnez ?**

La sortie est prévue au bout de cinq à sept ans dans le pacte d'associés, même s'il est possible de rester plus longtemps si cela nous semble opportun et en cas d'envie réciproque.

■ **À quel type d'entrepreneurs s'adresse votre plateforme ?**

Nous ciblons des entrepreneurs qui cherchent un accompagnement dans la durée et un accélérateur de business en plus du financement.