



Prix de l'économie STMG
"La Finance pour Tous"
Session 2018

Durée : 4 heures

L'usage de la calculatrice est interdit.

Les enjeux du crowdfunding

Vous rédigerez une note de synthèse de l'ensemble documentaire.

Annexe 1 : Définition

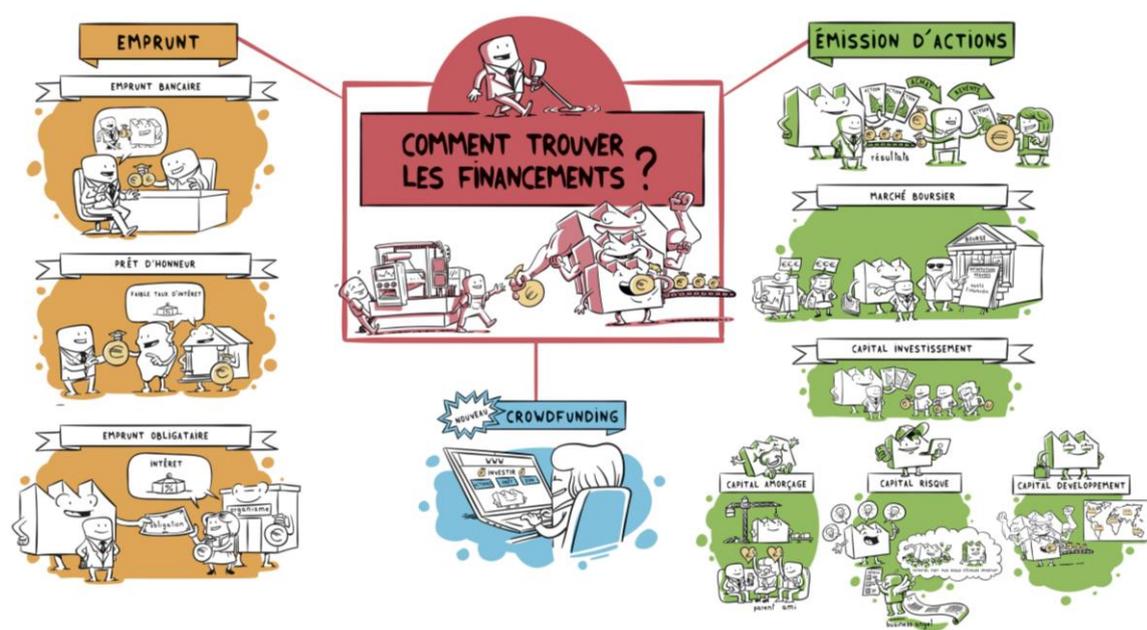
Le financement participatif, ou crowdfunding (« financement par la foule ») est un mécanisme qui permet de collecter les apports financiers - généralement des petits montants - d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme sur internet - en vue de financer un projet.

Deux parties sont mises en présence : l'épargnant qui souhaite investir une certaine somme d'argent dans un projet auquel il croit et le porteur de ce projet qui ne possède pas les fonds nécessaires pour le mettre en œuvre. L'un et l'autre se rencontrent sur internet via une plateforme dédiée : Les projets sont présentés par leurs porteurs et les épargnants choisissent de financer ceux qui les intéressent à hauteur de ce qu'ils souhaitent investir.

Plusieurs modalités de financement participatif existent: le don (avec ou sans contrepartie), le prêt (avec ou sans intérêts) et l'investissement en capital.

entreprise.gouv.fr

Annexe 2 : Les différentes sources de financement d'une entreprise



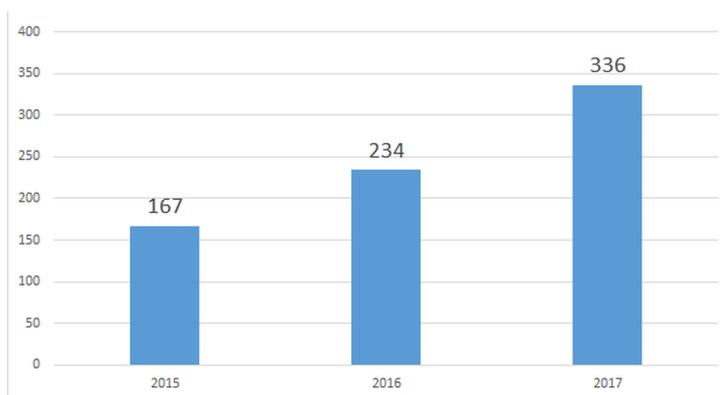
Dessinemoileco.com

Annexe 3 : Financement des entreprises de Janvier 2017 à Novembre 2017 en milliards d'euros

	Montant
Financement total	1 568
Dont crédits bancaires	955
Dont financement de marché (bourse)	612

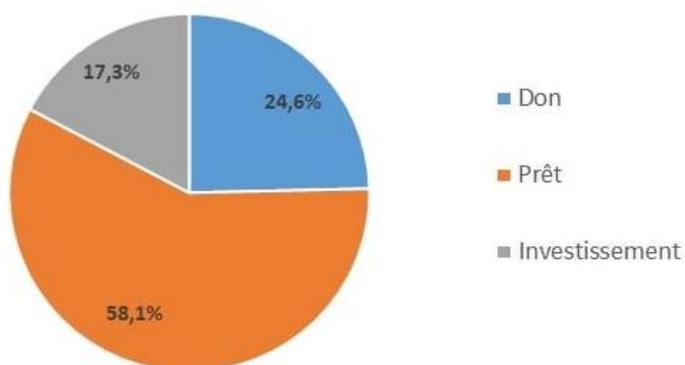
A partir des données statistiques de la Banque de France sur la période Janv-Nov 2017

Annexe 4 : Les fonds collectés via le crowdfunding entre 2015 et 2017, en millions



Etude KPMG et FPF pour le journaldunet.com

Annexe 5 : Les fonds collectés par typologie de crowdfunding en France en 2017



Etude KPMG et FPF pour le journaldunet.com

Annexe 6 : Financement des PME : le crédit bancaire n'a pas la réponse à tout

L'accès au crédit est plus difficile pour les PME que ne le laissent entendre les statistiques officielles. Beaucoup de dossiers ne sont pas pris en compte par les banques. Les prêteurs alternatifs tentent alors de compléter l'offre des établissements bancaires.

[...] Beaucoup de demandes de prêts sont refusées en amont par les banquiers et ne font pas l'objet d'une demande formelle. C'est le cas pour de nombreux cas particuliers qui ne sont pas traités par les banques : demande de prêt sur des montants élevés, financement de l'immatériel (recrutement, R&D, export), prêts de longue durée (5 ans ou plus)...

En outre, les banques [...] exigent des garanties. Cela passe bien souvent par la caution personnelle du dirigeant de PME, qui met alors son patrimoine en jeu. [...]

Les PME doivent faire face à un certain nombre de dépenses (communication, marketing, recrutement.) dont le financement est aujourd'hui globalement délaissé par les établissements bancaires. Or, la banque reste trop souvent l'interlocuteur unique du dirigeant d'entreprise.

[...] Une grande entreprise peut, pour sa part, accéder aux marchés financiers : obligataires et/ou actions. Mais la PME n'a guère de solution alternative en cas de refus de prêt de son banquier.

Dans ce contexte, la vocation des prêteurs alternatifs est de fournir d'autres modes de financement à destination de ces PME. Ils ne sont pas en conflit avec les établissements bancaires qui répondent déjà à un grand nombre de besoins, tout en devant se conformer à de lourdes contraintes réglementaires. En revanche, ils peuvent répondre à cette demande croissante des PME en apportant une méthode et une souplesse particulièrement précieuses pour les entreprises en phase de développement.

Audrey Stewart, lesechos.fr, 21/02/2017

Annexe 7 : Le crowdfunding monte en puissance en France

Après s'être implanté dans les secteurs artistique, culturel et associatif, le financement participatif s'est étendu à l'entrepreneuriat, marquant une véritable évolution de la typologie des projets financés. Les plateformes de crowdfunding comme KissKissBankBank, Ulule ou encore Kickstarter (qui compte plus de 13 millions de contributeurs), sont les mieux placées pour constater cette progression. Depuis 2014, ces acteurs sont soumis à des règles strictes. En effet, la France s'est dotée d'une réglementation du crowdfunding dans l'objectif d'encourager l'innovation tout en protégeant l'épargnant et en encadrant les conditions de financement pour les entreprises.

[...] Le profil des contributeurs est bien éloigné des investisseurs classiques. Plus jeunes, plus urbains mais aussi plus connectés, les acteurs du crowdfunding disposent d'une certaine capacité d'épargne et aiment diversifier leurs actions sur divers types de projets et différentes plateformes. Parallèlement à l'émergence de nouvelles plateformes, l'essor des réseaux sociaux, l'apparition d'outils numériques et d'une philosophie axée sur la mise en pratique rapide des idées, ont contribué à la croissance de ce mode de financement.

Le recours au financement participatif est devenu une habitude pour de nombreux entrepreneurs. En plus d'apporter un réel avantage financier, le crowdfunding permet de fédérer une communauté autour d'un projet. Il s'agit souvent d'une communauté active qui n'hésite pas à promouvoir le projet qu'elle soutient. Ce mode de financement est ainsi devenu un véritable outil de communication mais qui ne saurait exister sans les plateformes.

Crowdfunding : les raisons de son succès en France, banques-en-ligne.fr, 03/10/2017

Annexe 8 : L'intérêt du crowdfunding pour un porteur de projet

Pour un porteur de projet, le financement participatif revêt plusieurs avantages. Il permet de solliciter des contributions complémentaires pour financer son projet. Cela ne remplace pas les apports du créateur ou du jeune entrepreneur. Mais le panel d'investisseurs est ainsi plus large, et l'obtention des fonds nécessaires à la réalisation du projet peut s'en trouver facilitée, puisqu'au lieu de chercher quelques investisseurs prêts à apporter une grosse somme d'argent, on sollicite un grand nombre de personnes apportant chacune une petite somme.

Le porteur doit réaliser une présentation de son projet. D'abord auprès de la plateforme de crowdfunding sur laquelle il souhaite proposer son projet, puis au public qui sera sollicité pour la collecte. Pour un créateur ou un dirigeant d'entreprise, cet exercice n'est pas nouveau : il a l'habitude de présenter son projet à des organismes d'accompagnement, des partenaires

financiers, etc. Mais dans l'optique du financement participatif, cette présentation est orientée vers le grand public. L'entrepreneur doit donc adapter son discours pour donner l'envie aux investisseurs d'accompagner la réussite de son projet.

Le crowdfunding est également un moyen de promouvoir son projet. Les porteurs de projet qui souhaitent faire appel au financement participatif doivent présenter leur projet sur la plateforme de financement. Objectif de leur projet ou entreprise, opération réalisée grâce au financement participatif, présentation du parcours du porteur de projet ... Autant de moyens de mise en valeur de l'entrepreneur et de mise en lumière de son projet. De quoi alimenter le bouche à oreilles et se faire connaître de ses futurs clients.

Le financement participatif quel intérêt pour un projet d'entreprise, site d'information des CCI sur les aides aux entreprises, 5 septembre 2017

Annexe 9 : Les risques du crowdfunding

Actuellement, les prêteurs et investisseurs en crowdfunding sont des adeptes de la première heure. S'il n'y a pas plus d'incitation fiscale, le crowdfunding mettra du temps à conquérir le grand public. En cause : la part de risque inhérente au crowdfunding. [...]

En général, les épargnants français ont perdu l'habitude de gérer le risque. Depuis 2008, ils ont déserté la bourse et les actions, préférant les produits financiers sécurisés à faible rendement tels que l'assurance vie en fonds euros. Aujourd'hui où l'épargne sécurisée rapporte très peu, le crowdfunding offre une opportunité de placement « haut rendement haut risque, » en termes financiers : une « nouvelle classe d'actif risqué. » On recommande généralement de placer entre 5% et 15% de son épargne en actifs risqués pour en augmenter le rendement. On recommande aussi de diversifier ses placements pour réduire l'impact du risque.

Le grand public a-t-il les moyens d'apprécier le risque des PME qui sollicitent leur financement? Oui, répondent les plateformes car ces PME sont des entreprises à taille humaine ; elles sont rigoureusement sélectionnées par les experts des plateformes et par la communauté des investisseurs ; elles communiquent de façon transparente. En plus des avertissements légaux, les plateformes leaders offrent des guides, forums et blogs, souvent très utiles et instructifs.

Les détracteurs du crowdfunding pensent malgré tout que le grand public ne devrait pas être exposé au risque des PME. L'association de consommateurs Que Choisir a accusé les plateformes de prêt de sous-estimer leur risque. Selon elle, après soustraction des défauts de remboursement, prêter en crowdfunding rapporterait moins qu'un Livret A. L'association des plateformes de crowdfunding FPF a contesté cette analyse. D'après FPF, un prêteur moyen en 2016 aurait dégagé un rendement moyen brut de 7,8% résultant en un rendement net de défaut de 3,7%.

Une chose est certaine : placement en crowdfunding doit tenir compte de la règle de base qui est : il n'y a pas de rendement dans risque.

L'évolution du crowdfunding français, blog.financepratique.fr, 28/03/2017

Annexe 10: Les différentes solutions de financement offertes par le crowdfunding s'adaptent aux différentes phases du cycle de vie de l'entreprise

Le recours au financement participatif sous forme de dons avec ou sans contrepartie est une source de financement intéressante pour un client qui souhaite créer son entreprise et lancer son projet. Cette solution est également à ne pas sous-estimée après plusieurs années d'existence afin de :

- Lever des fonds ;
- Réaliser une communication à moindre coût ;
- Tester le marché avec son nouveau produit ou service.

Après deux années d'existence, les entreprises peuvent recourir au financement participatif sous forme de prêt rémunéré (crowdlending). Les sommes moyennes levées sur ces plateformes sont plus élevées que sur les plateformes de dons. Ce mode de financement ressemble aux crédits accordés par les banques. L'obtention d'une réponse de la part des plateformes concernant la possibilité d'effectuer une levée de fonds est rapide.

Les avantages du crowdlending sont multiples :

- Une campagne de communication sur le projet ;
- L'obtention rapide du prêt (entre 10 et 60 jours selon les plateformes) ;
- L'absence de garantie donnée par le dirigeant.

L'inconvénient souvent avancé sur ce mode de financement concerne les taux d'intérêts. Ces derniers sont supérieurs aux taux traditionnels puisqu'ils sont de l'ordre de 5 à 12% selon la durée d'emprunt et le risque du projet.

Alexandre Samama, le crowdfunding un outil de financement des entreprise tout au long de leur vie, décembre 2017

Annexe 11 : Le financement participatif : un investissement à risques ?

Dans leur guide du financement participatif à destination du grand public, l'ACPR et l'AMF évoquent les risques spécifiques que présente le crowdfunding .

- Il existe un risque de perte, de tout ou partie du capital investi ou des fonds prêtés, notamment en cas de difficulté de l'entreprise émettrice ou emprunteuse ;
- Il est difficile de connaître la valeur de cession de titres non cotés et ces titres ne sont pas ou peu liquides ce qui génère des difficultés pour les céder [...] ;
- [...] il existe un risque de détournement des paiements effectués par le biais de la plateforme ;
- Il n'existe pas de garantie quant à l'affectation des fonds collectés au regard du projet initial.

Les différents modèles de finance participative, lafinancepourtous.com, 30/08/2017