

Commission
européenne



Le financement participatif expliqué

Un guide pour les petites et
moyennes entreprises

Table des matières

Qu'est-ce que le financement participatif?	4
- Le financement participatif expliqué	6
- Plus que de l'argent	9
- Quels sont les risques?	10
Les différents types	12
- Le prêt entre particuliers	14
- Financement participatif sous forme de capital	15
- Financement participatif avec contrepartie	16
- Quel type de financement est le plus adapté à mes besoins?	17
Comment procéder?	18
- Prêt entre particuliers	20
- Étude de cas – Financement participatif entre particuliers	22
- Financement participatif sous forme de capital	24
- Étude de cas - Financement participatif sous forme de capital	26
- Financement participatif avec contrepartie	28
- Étude de cas - Financement participatif avec contrepartie	30
Étapes suivantes	32



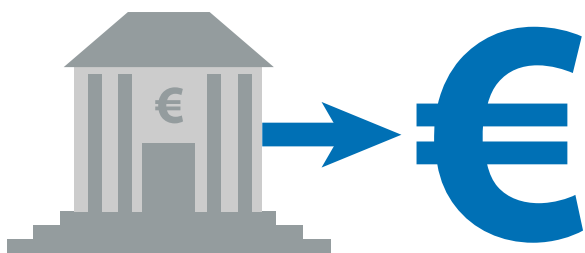
Qu'est-ce que le financement participatif (*crowdfunding*)?



Le financement participatif expliqué

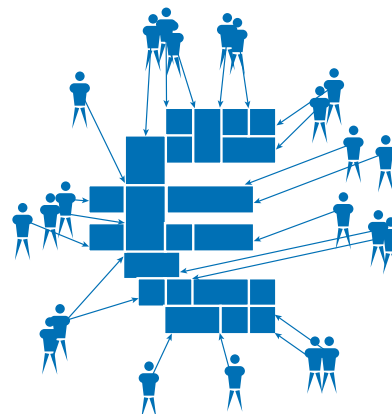
Le financement participatif constitue un moyen de collecter des fonds en vue de financer des projets et des activités. Il permet aux collecteurs de fonds de **recueillir de l'argent auprès d'un grand nombre de personnes par l'intermédiaire de plateformes en ligne.**

FINANCEMENT TRADITIONNEL



Montants importants provenant d'une source unique ou de quelques sources

FINANCEMENT PARTICIPATIF



De nombreux petits montants provenant d'un grand nombre de personnes

Ce sont le plus souvent les jeunes entreprises ou les entreprises en expansion qui ont recours au financement participatif en vue d'accéder à d'autres sources de financement. Il s'agit d'une manière innovante d'obtenir un financement pour de nouveaux projets, de nouvelles activités ou de nouvelles idées.

Le financement participatif peut également permettre de construire une communauté autour de votre projet. En tirant profit des compétences de la communauté en ligne, vous pouvez également bénéficier de **connaissances utiles sur les marchés et d'un accès à de nouveaux clients.**

Ce guide est destiné à vous entrepreneurs, **hommes d'affaire et sociétés, en particulier petites et moyennes entreprises.** Si vous cherchez un moyen de financer une nouvelle activité ou une nouvelle idée, ou si vous avez entendu parler du financement participatif et souhaitez en apprendre davantage, ce guide pourrait vous être utile.

Comment fonctionne le financement participatif?

Les plateformes de financement participatif sont des sites Internet qui permettent aux collecteurs de fonds et au public d'interagir. Des engagements financiers peuvent être pris et recueillis par l'intermédiaire de la plateforme de financement participatif.

Généralement, les plateformes de financement participatif imposent des frais aux collecteurs de fonds si la campagne de financement a été fructueuse. En retour, **les plateformes de financement participatif sont tenues de fournir un service sûr et facile à utiliser.**

De nombreuses plateformes fonctionnent selon un modèle de financement du «tout ou rien»: si vous atteignez votre objectif, vous recevez l'argent, et dans le cas contraire, tout le monde récupère sa mise – sans rancune et sans perte financière.

Le tableau ci-dessous présente les différents types de financement participatif. Ce guide fournit des conseils objectifs vous permettant de mieux comprendre les trois types de financement participatif les plus couramment utilisés par des PME à but lucratif et de jeunes entreprises: **le financement participatif entre particuliers, sous forme de capital et avec contrepartie.**

Principaux types de financement participatif

Le prêt entre particuliers

Le public prête de l'argent à une société en sachant que l'argent sera remboursé avec des intérêts. Ce type de financement ressemble fortement aux emprunts traditionnels proposés par une banque, si ce n'est que vous empruntez à un grand nombre d'investisseurs.

Financement participatif sous forme de capital

Il s'agit de la vente de participations dans une entreprise à plusieurs investisseurs en contrepartie de leur investissement. Ce type de financement est similaire à l'achat ou à la vente d'actions ordinaires sur une bourse, ou à du capital-risque.

Financement participatif avec contrepartie

Le public finance un projet ou une activité en espérant recevoir en retour, et à un stade ultérieur, une contrepartie non financière, telle que des biens ou des services, en échange de sa contribution.

Financement participatif sous forme de don

Le public fait don de petits montants en vue d'atteindre l'objectif de financement plus large d'un projet de bienfaisance donné, mais ne perçoit aucune contrepartie financière ou matérielle.

Partage des profits / partage des recettes

Les entreprises peuvent partager les futurs profits ou recettes avec le public en contrepartie d'un financement immédiat.

Financement participatif sous forme de titres de créance

Le public investit dans un titre de créance émis par l'entreprise, comme une obligation.

Modèles hybrides

Ce type de financement donne aux entreprises la possibilité de combiner les éléments de plusieurs types de financement participatif.

Plus que de l'argent

Le financement participatif a plus à offrir que de simples avantages financiers. Il peut vous mettre en rapport avec un grand nombre de personnes susceptibles d'être intéressées par votre projet ou votre activité, et qui pourraient également vous fournir des idées et des informations précieuses.

Les avantages non financiers du financement participatif

- **Une mise à l'épreuve du concept et une validation:** Le financement participatif vous permet de confronter votre projet à la réalité; il vous permet de voir si d'autres personnes croient en votre projet ou concept, et si elles partagent les valeurs qu'il véhicule. Leur volonté d'y contribuer constitue un élément solide confirmant que votre marché approuve votre projet.
- **Un moyen d'accéder à d'autres formes de financement:** Une campagne fructueuse peut non seulement constituer une preuve de votre concept, mais également montrer qu'il existe un marché pour votre activité en laquelle le public croit. Cet élément est très utile pour obtenir un financement supplémentaire auprès d'autres types de financiers, comme les banques, les investisseurs en capital-risque ou les investisseurs providentiels, à qui votre projet pourrait sembler moins risqué et qui pourraient vous offrir des conditions plus avantageuses.
- **L'accès à un public:** Vous vous adressez à un public énorme, dont certains membres pourraient avoir une expérience et des connaissances précieuses. Le financement participatif, en général, vous permet d'interagir avec ces personnes d'une manière innovante en bénéficiant de retours d'informations précieux sans le moindre frais.
- **Un outil puissant de commercialisation:** Le financement participatif sous forme de capital ou avec contrepartie peut s'avérer efficace pour présenter un nouveau produit, une nouvelle société ou une activité en expansion, en touchant directement les personnes qui sont susceptibles d'en être les clients. Vous pouvez susciter l'effervescence et l'intérêt, avant même que le produit soit mis en production.

Toutefois, vous devez garder à l'esprit que le financement participatif n'est pas une baguette magique. Comme toute autre initiative, il exige le déploiement d'efforts ciblés importants et demande beaucoup de travail.

Quels sont les risques?

Le financement participatif présente de nombreux avantages, mais également des risques dont vous devriez avoir connaissance. Cette section vous permettra de comprendre et de passer en revue les pièges éventuels liés au financement participatif.

Rien ne garantit que vous atteindrez votre objectif

Comme dans n'importe quelle autre entreprise, le risque d'échec est bien réel. Si vous n'atteignez pas l'objectif de collecte de fonds, l'argent collecté au cours de votre campagne devra être rendu aux investisseurs.

Conseil: Analysez minutieusement toutes les possibilités de réussir votre campagne de collecte de fonds. Si vous échouez, vous pourrez faire une nouvelle tentative; certains des plus grands succès ont multiplié les tentatives avant de trouver la formule gagnante. Des modalités contractuelles devraient clarifier les droits et les obligations des parties concernées, dans le cas où l'objectif de financement n'est pas atteint.

Votre propriété intellectuelle devient publique

Vos idées sont accessibles en ligne à de nombreuses personnes et le risque que quelqu'un copie votre proposition existe.

Conseil: Adressez-vous aux plateformes sur lesquelles vous envisagez de vous inscrire; elles pourraient vous donner des conseils d'ordre général sur la protection de vos droits de propriété intellectuelle. Votre chambre de commerce ou organisme gouvernemental local pourrait également être en mesure de vous aider, mais en cas de doute, mieux vaut solliciter un avis indépendant.

La sous-estimation des coûts

Il est courant de sous-estimer le temps et les ressources que demande le financement participatif. Certaines formes de financement participatif peuvent engendrer des frais supplémentaires. Par exemple, dans le cas du financement participatif sous forme de capital, les frais administratifs peuvent augmenter à chaque émission d'actions. Vous pourriez manquer de capacités pour traiter avec de nouveaux investisseurs, fournir des informations actualisées à propos du projet ou vous occuper des parts sociales des actionnaires.

Conseil: Prenez connaissance des différentes étapes que vous devez suivre, prévoyez suffisamment de temps et élaborer un plan qui inclut une marge d'erreur et des retards. N'oubliez pas que vous devrez mobiliser des ressources avant, pendant et après la campagne. Vous pourriez avoir besoin de demander l'aide d'un conseil juridique sur des questions légales liées au financement participatif.

L'atteinte à la réputation

Actuellement, le marché est assez compétitif et des investisseurs expérimentés s'intéresseront probablement à votre proposition. Toute négligence, toute erreur ou tout manque de préparation aura une incidence négative sur vous et votre projet ou activité.

Conseil: Assurez-vous de mener des recherches rigoureuses. Vous trouverez des ressources supplémentaires dans la section «Étapes suivantes» de ce guide.

Conseil: Notez qu'il s'agit d'un type d'entreprise bien particulier. Vous pourriez devoir adapter votre approche globale à des personnes qui ne sont pas familières avec votre secteur.

Conseil: Assurez-vous de comprendre pleinement le processus de financement participatif avant de vous engager, afin d'être sûr de pouvoir tenir vos promesses.

Conditions de divulgation et prescriptions légales

Conseil: Vérifiez toujours avec la plateforme et votre autorité de contrôle locale les documents que vous devrez fournir et les coûts qui découleront du respect des obligations, et intégrez ces éléments dans votre plan de dépenses. Le traitement de certaines questions complexes pourrait engendrer des frais considérables, vous jugerez donc peut-être utile de recourir à un conseil juridique.

Violation de la législation

La législation régissant le financement participatif est toujours en cours d'évolution; elle pourrait donc s'avérer peu familière à de nombreuses personnes. Si vous ne prenez pas connaissance des législations nationales et européennes applicables, vous pourriez les enfreindre à votre insu.

Conseil: Consultez toujours la législation et les prescriptions. Habituellement, la plateforme donne des conseils d'ordre général et vous dirige vers le lieu approprié pour obtenir des orientations plus spécifiques, tel que votre chambre de commerce locale, votre autorité de contrôle locale ou le service public compétent.

Problèmes avec la plateforme

Vous pourriez être confrontés à des plateformes fictives.

Conseil: Veillez à choisir des plateformes reconnues et respectables qui ont de bons antécédents et ne présentent aucun signe de dysfonctionnement. Optez pour celles qui évoluent dans des environnements bien réglementés, dont vous connaissez la législation, et vous serez sûr que vos droits seront respectés.

Enjeux relatifs aux responsabilités envers les investisseurs et dynamiques des investisseurs

Le fait de traiter avec un éventail important, et potentiellement diversifié, de bailleurs génère des demandes, des attentes et des enjeux différents. Si vous ne comprenez pas les droits d'un contributeur ou les mécanismes de traitement des plaintes ou d'exécution, vous pourriez rencontrer des problèmes, en particulier avec le financement participatif sous forme de capital, qui suppose une certaine perte de contrôle sur votre activité.

Conseil: Déterminez les répercussions éventuelles et collaborez activement avec la plateforme afin de prendre pleinement conscience de vos responsabilités. Déterminez dans quelle mesure la plateforme peut vous aider et quel est son rôle.

Conseil: Avant de prendre part à un financement participatif sous forme de capital, réfléchissez toujours très sérieusement aux problèmes qui pourraient survenir à un stade ultérieur. Vous devrez accorder certains droits aux investisseurs afin de rendre l'investissement attrayant. Soyez certain de bien comprendre les responsabilités qui vous incomberont en vertu de ces droits accordés aux investisseurs.

Conseil: Établissez toujours la structure et les mécanismes de gouvernance d'entreprise en toute connaissance des prescriptions et des obligations. Puisqu'il s'agit de questions complexes, demandez si nécessaire l'avis d'experts qualifiés.

Investisseurs souhaitant se désengager

Un jour, vos investisseurs pourraient vouloir vendre leurs parts, ou de nouveaux investisseurs pourraient décider de rejoindre votre projet.

Conseil: Dès le départ, analysez très minutieusement les incidences éventuelles qu'un changement ou désengagement d'investisseurs pourrait avoir sur votre activité, et envisagez de demander un conseil juridique avant même de proposer une prise de participation à des investisseurs.

Conseil: Vous devrez également savoir comment réagir si vous acceptez d'éventuels nouveaux investisseurs à l'avenir, étant donné que cela pourrait réduire la valeur des parts de vos premiers investisseurs.

A close-up photograph of a man's face and hand. He is pointing his right index finger upwards and slightly to the left. He has a neutral expression and is looking directly at the camera. He is wearing a light-colored, possibly white, shirt. The background is out of focus, showing what appears to be an office or meeting room with other people and papers.

Les différents types



Le prêt entre particuliers

Description

Le prêt entre particuliers (parfois appelé «prêt participatif»), peut se substituer directement à un prêt bancaire à la différence qu'au lieu d'emprunter à une source unique, les sociétés peuvent contracter directement un emprunt auprès de dizaines, voire de centaines de personnes qui sont disposées à prêter de l'argent. Les prêteurs participatifs présentent souvent une offre de prêt en proposant un taux d'intérêt auquel ils consentiraient le prêt. Les emprunteurs choisissent ensuite les offres de prêt présentant le taux d'intérêt le moins élevé. Des plateformes Internet sont utilisées pour mettre les prêteurs et les emprunteurs en relation. Un contrôle préalable est exercé pour chaque demande de prêt, étant donné que les plateformes de financement participatif ont le devoir de protéger les entreprises et les intérêts des investisseurs. Les plateformes exigent la présentation des comptes financiers et d'un historique commercial.

Principales caractéristiques

- **Plus grande marge de manœuvre en ce qui concerne les taux d'intérêt:** Si votre campagne est populaire, des investisseurs pourraient se faire concurrence pour prêter de l'argent à votre entreprise et proposer de meilleurs taux d'intérêt pour garantir l'accord.
- Vous pourriez obtenir un prêt même si une banque vous l'a refusé.
- **Le montant des prêts peut varier considérablement, ils peuvent donc répondre à la plupart des besoins. Le montant minimal des prêts est dérisoire, ce qui encourage un large éventail de prêteurs à participer.**
- **Le prêt est remboursé au moyen de prélèvements automatiques en faveur de la plateforme,** qui redistribue vos remboursements aux prêteurs.
- **Les conditions de divulgation sont les mêmes que celles d'une banque.** Contrairement à celles d'une banque, elles sont rendues publiques à tous les prêteurs participatifs.
- Comme dans le cas d'un prêt bancaire traditionnel, vous êtes légalement tenu de rembourser le prêt.

Financement participatif sous forme de capital

Description

Le financement participatif sous forme de capital consiste en la **vente de participations dans votre entreprise à plusieurs investisseurs en contrepartie de leur investissement**. L'existence du financement par fonds propres est bien établie, des fonds d'investissement privés, des fonds de capital-risque et des investisseurs providentiels jouant depuis longtemps un rôle dans les sociétés en développement. La principale différence entre le financement participatif sous forme de capital et ces modèles traditionnels est la suivante: au lieu d'établir une relation entre deux parties, ce type de financement est proposé à un large éventail d'investisseurs potentiels **dont certains peuvent également être des clients actuels ou à venir**. **Pour ce faire, le financement participatif sous forme de capital met des sociétés en relation avec d'éventuels investisseurs providentiels au moyen d'une plateforme Internet.**

Principales caractéristiques

- Vous devrez **fixer les conditions** et déterminer la quantité de participations que vous souhaitez vendre, le prix et la manière dont les investisseurs seront récompensés. Il est nécessaire de disposer de connaissances approfondies pour estimer correctement la valeur d'une entreprise.
- **Les frais à verser** dans le cadre de l'obtention d'un financement par fonds propres sur la plateforme de financement participatif se composeront en général d'une commission en cas de succès et de frais juridiques ou administratifs liés à l'émission. Vous pourriez devoir payer des frais juridiques et de conseil supplémentaires.
- **De nombreuses personnes peuvent investir**; vous pouvez dès lors collaborer avec de nombreux petits copropriétaires, au lieu de quelques grands investisseurs. Cette solution est généralement moins coûteuse qu'une introduction en bourse.
- Vous devez démontrer que **votre activité est prête à recueillir des investissements**; vous devez donc produire un plan d'affaires et présenter des prévisions financières. Vous devriez également disposer d'une **stratégie de communication** solide, permettant aux investisseurs potentiels de consulter et comprendre facilement les informations les plus importantes concernant votre projet.
- La plateforme exerce généralement un **contrôle préalable limité** et les investisseurs peuvent **demandeur davantage d'informations**; vous devriez donc être préparé à fournir ces informations, même si elles engendrent pour vous des frais supplémentaires.
- Il existe d'importants **aspects juridiques**, dont les coûts sont à prendre en considération, notamment concernant les documents juridiques et de divulgation, les assemblées générales annuelles avec les actionnaires, le traitement des parts sociales, les rapports annuels et les procédures de décision.
- **Les droits des investisseurs peuvent varier**. Cependant, les actionnaires disposent généralement de droits de vote sur des points essentiels liés au fonctionnement de l'activité, à l'émission de nouvelles actions, etc. Vous devriez réfléchir aux droits de contrôle sur votre activité que vous êtes disposé à céder à des actionnaires externes. En ce qui concerne les compensations, gardez à l'esprit que les investisseurs peuvent réclamer un dédommagement pour compenser une perte financière, encourue par exemple en raison d'une violation de contrat.

Financement participatif avec contrepartie

Description

Dans le cadre du financement participatif avec contrepartie, **des personnes fournissent des fonds à un projet ou à une activité en espérant recevoir une contrepartie non financière en retour**, telle que des biens ou des services. Un exemple courant est un projet ou une activité proposant un service unique (contrepartie) ou un nouveau produit (prévente) en échange d'un investissement. Cette forme de financement participatif permet aux sociétés de démarrer avec des carnets de commande déjà remplis et des flux de trésorerie garantis (un sérieux problème pour les nouvelles entreprises) et d'attirer un public avant le lancement d'un produit.

Principales caractéristiques

- **Les fonds versés ne doivent pas être remboursés**; vous fournissez simplement le service ou les biens promis.
- Les commandes sont garanties avant le lancement d'un nouveau produit et la campagne de financement participatif vous permet de **développer votre clientèle au fur et à mesure de votre collecte de fonds**.
- Vous êtes **obligé de tenir vos promesses** dans les temps.
- Il s'agit d'une **option appréciée des jeunes entreprises et des entrepreneurs** puisqu'elle permet de financer le lancement de nouvelles sociétés ou de nouveaux produits.
- Elle est **particulièrement adaptée aux produits et services qui sont innovants** ou qui attirent fortement l'attention des consommateurs.
- **Les concepts ou produits complexes se prêtent moins** au financement participatif avec contrepartie.

Quel type de financement est le plus adapté à mes besoins?

	Financement participatif sous forme de capital	Financement participatif avec contrepartie	Le prêt entre particuliers
Précommercialisation		✓	
Prérentabilisation	✓	✓	
Activité en expansion rentable	✓		✓
Activité établie et en expansion constante	✓		✓
Activité établie et stable	✓		✓
Lancement d'un nouveau produit/d'un nouveau service/d'une nouvelle marque	✓	✓	✓
Réalisation d'acquisitions			✓
Expansion dans de nouveaux territoires	✓	✓	✓
Investissement dans de nouvelles infrastructures			✓
Recherche de refinancement	✓		✓
Restructuration du capital nécessaire	✓		✓



Comment procéder?





Prêt entre particuliers

Cette section vous présente les principales étapes à suivre pour aborder le prêt entre particuliers et vous donne des astuces et conseils plus détaillés. **Veillez noter que les étapes proposées sont uniquement fournies à titre d'orientations.** Chaque étape pourrait être plus ou moins compliquée, en fonction de votre projet, de la taille de votre équipe et du temps que vous êtes en mesure de consacrer.

Préparatifs

Vous devriez consacrer les premiers jours de votre campagne de financement participatif à parcourir le monde du prêt entre particuliers et à préparer votre offre. Vous devriez:

- **rechercher des plateformes potentielles** et étudier les possibilités qu'elles offrent;
- veiller à **comprendre le règlement et les prescriptions légales** de la plateforme;
- **vous inspirer d'autant de guides, blogs et campagnes en cours que possible** et tirer des enseignements de l'expérience acquise par d'autres;
- **contacter des plateformes qui correspondent étroitement à vos besoins**;
- **élaborer et vérifier minutieusement les documents financiers** qui sont demandés par la plateforme.

Astuce: Si vous pouvez vous le permettre, essayez de prêter à d'autres entreprises une petite somme de votre propre argent (disons 100 euros) réparties en petits montants. Vous aurez ainsi une idée claire de ce que chercheront vos prêteurs participatifs.

La période de collecte de fonds

L'équipe d'évaluation du crédit de la plateforme de financement participatif que vous aurez choisie examinera toutes les informations fournies par vos soins. Si votre demande est acceptée, l'équipe pourra vous dire dans quelle catégorie de risque vous serez enregistré. Si votre projet est approuvé, il sera inscrit sur la plateforme afin que des prêteurs puissent présenter des offres. Chaque prêteur présentera une offre comprenant le montant et le taux d'intérêt qu'il a sélectionnés. Une fois votre objectif atteint, les prêteurs peuvent continuer à présenter des offres, en abaissant les taux d'intérêt; dès lors, plus votre campagne sera populaire, plus vous bénéficierez de conditions avantageuses.

Rappel: Vous devrez souvent présenter les comptes financiers, ainsi que votre historique de crédit. Si vous ne disposez pas encore de ces documents, demandez l'aide d'un professionnel. L'établissement des comptes financiers prend du temps et peut engendrer des coûts supplémentaires.

Après l'offre

Une fois les enchères terminées, la plateforme vous confirmera le taux d'intérêt final moyen. La plateforme transférera ensuite les fonds sur votre compte bancaire dans un délai convenu.

Vous devez ensuite rembourser le prêt et les intérêts selon des tranches convenues avec la plateforme. Ce remboursement s'effectue généralement par un prélèvement automatique en faveur de la plateforme, qui transfère ensuite les remboursements sur les comptes des investisseurs

Une fois que le prêt est remboursé dans son intégralité, la plateforme confirme la fin du remboursement et l'opération est terminée.

Astuce: Soyez disponible pendant toute la durée du processus, étant donné que la plateforme et les investisseurs pourront vous poser des questions complémentaires auxquelles il conviendra de répondre très rapidement.

Étude de cas – Financement participatif entre particuliers

La pâtisserie d'Isabella

Mise en contexte

Isabella est un chef pâtissier dont les ventes sont en constante augmentation. Elle a récemment déménagé dans des locaux plus grands, comprenant un petit restaurant qui représente désormais 30 % de son chiffre d'affaires. Cependant, ce déménagement a mis son personnel et sa capacité de production à rude épreuve. Afin de doubler celle-ci, elle doit acheter une nouvelle machine pour préparer la pâte, ainsi que d'autres fours. Les frais combinés de ces nouveaux équipements s'élèvent à 50 000 EUR, un montant qu'elle s'est employée à trouver. Isabella est allée demander un prêt à sa banque locale, où elle dispose déjà d'un découvert de 10 000 EUR et rembourse la dernière année d'un prêt de 30 000 EUR (pour l'investissement initial). Cependant, la banque ne lui proposait qu'un prêt de 30 000 EUR à un taux d'intérêt de 14,5 %, au lieu des 11,5 % dont elle bénéficiait précédemment. Elle a décidé de chercher d'autres solutions sur l'internet et a trouvé le financement participatif entre particuliers.



Calendrier: jours 1 à 10

Isabella a consacré du temps à chercher tout ce qu'elle pouvait trouver sur le financement participatif entre particuliers, en accordant une attention spécifique à son fonctionnement, aux sites qui le proposaient et dans quelles conditions/à quel prix, ainsi qu'aux règles établies par les sites. Elle a rassemblé et lu des blogs et des articles sur le financement participatif entre particuliers et s'est intéressée à d'autres emprunteurs se trouvant dans une situation similaire à la sienne, ainsi qu'aux accords dont ils avaient bénéficié. À la fin de la semaine, elle avait l'impression d'avoir compris le prêt entre particuliers et en savait suffisamment pour présenter sa demande. Afin d'en apprendre davantage sur le comportement des prêteurs, Isabella s'est inscrite sur quelques plateformes de financement participatif entre particuliers et a prêté à d'autres entreprises comme la sienne une somme de 100 EUR provenant de ses fonds propres, répartie en petits montants. Cela lui a permis de mieux comprendre le rôle de prêteur et d'avoir une meilleure idée des points auxquels le public est plus susceptible d'accorder son attention. Forte de ces connaissances, elle a consacré du temps à rassembler les pièces comptables et à remplir d'autres conditions de divulgation.

La période de collecte de fonds: jours 11 à 20

Lorsque tous les documents ont été prêts et minutieusement vérifiés, Isabella les a soumis à la plateforme. L'équipe d'évaluation du crédit de la plateforme est restée en contact avec elle pour obtenir certaines informations financières complémentaires, y compris sur sa comptabilité et sa gestion, et a examiné les informations à la lumière des modèles de crédit utilisés par la plateforme. Peu après, Isabella a appris que son entreprise avait réussi l'étape de l'évaluation du crédit. Maintenant qu'elle était approuvée, l'entreprise pouvait être enregistrée sur le marché afin que des investisseurs présentent des offres. Certains investisseurs ont décidé de contacter Isabella au moyen de l'outil de questions-réponses en direct. Ils lui ont posé des questions pour en apprendre un peu plus sur la manière dont elle prévoyait d'utiliser l'argent, ainsi que sur la rentabilité de l'entreprise au cours des deux années précédentes. Très satisfaits des réponses d'Isabella, les investisseurs ont financé entièrement son prêt de 50 000 EUR en à peine quelques jours d'enregistrement. Elle avait le choix et pouvait accepter le taux moyen proposé une fois l'objectif atteint, mais elle a décidé de laisser son prêt sur le marché pendant la totalité des sept jours d'enchère. Au fil des jours, Isabella a vu le taux d'intérêt diminuer au fur et à mesure que de nouveaux investisseurs proposaient de lui prêter des fonds.

Après l'enchère

Une fois l'enchère terminée, la plateforme a contacté Isabella pour lui confirmer que le taux moyen final proposé était de 10,3 %. Ce taux était conforme à la moyenne pour sa catégorie de notation (B) et même inférieur au taux de son emprunt initial contracté auprès d'une banque (11,5 %). Isabella a décidé de prélever le montant du prêt et les fonds se sont retrouvés sur son compte bancaire dans les trois jours ouvrables. Isabella a remboursé le prêt et les intérêts chaque mois pendant cinq ans. Ce remboursement s'effectuait par un prélèvement automatique en faveur de la plateforme qui transférait ensuite les remboursements sur les comptes des investisseurs.

Financement participatif sous forme de capital

Cette section vous présente les principales étapes à suivre pour aborder le financement participatif sous forme de capital, et vous donne des astuces et conseils plus détaillés. **Veillez noter que les étapes proposées sont uniquement fournies à titre d'orientations.** Chaque étape pourrait être plus ou moins compliquée, en fonction de votre projet, de la taille de votre équipe, et du temps que vous êtes en mesure de consacrer.

Préparatifs

Vous devriez consacrer les premiers jours de votre campagne de financement participatif à étudier le financement participatif sous forme de capital et à préparer votre offre. Vous devriez :

- **rechercher des plateformes de financement participatif potentielles** et étudier les possibilités et conditions qu'elles offrent;
- veiller à **comprendre le règlement et les prescriptions légales** applicables à la plateforme, et dans votre domaine;
- **élaborer un calendrier et un plan de dépenses;**
- **prendre connaissance des tendances du marché**, en examinant l'ampleur des engagements pris en faveur de campagnes de financement participatif en cours et ce qui est attendu en retour. Cela vous donnera une référence pour votre campagne;
- **contacter des plateformes qui correspondent étroitement à vos besoins;**
- **élaborer et vérifier minutieusement les documents financiers** qui sont demandés par les plateformes;
- **commencer à constituer votre public sur les médias sociaux;**
- veiller à **vérifier les conditions de divulgation et les prescriptions légales** nécessaires. Pour les campagnes à forte valeur, la vérification des comptes sera exigée et cette procédure peut s'avérer très coûteuse. Vérifiez toujours avec la plateforme et votre autorité locale les mesures exactes qu'il convient de prendre et ce que cela vous coûtera.

Astuce: Si possible, essayez toujours de trouver une société qui a réussi son pari. Posez-lui des questions au sujet de son expérience et proposez-lui de vous guider/aider. Vous gagnerez beaucoup de temps et ses conseils pourront vous permettre d'améliorer votre campagne.

Une planification convaincante

Si la plateforme accepte votre demande, **vous devrez finaliser votre plan d'affaires et votre offre financière.** Il est important d'être bien préparé; **veillez à ce que vos chiffres soient exacts et préparez des preuves à l'appui de vos déclarations.** Soyez certain de pouvoir notamment présenter :

- l'estimation de la valeur de votre activité et la logique sous-jacente;
- les résultats financiers et les prévisions en la matière;
- la quantité d'actions que vous cédez et la raison de la cession.

Il est essentiel de présenter votre histoire de manière convaincante, en fournissant des descriptions aisément compréhensibles de votre produit ou service, ainsi que les données financières. Le recours à différents canaux - vidéos, réseaux sociaux et présentations en direct - pourrait s'avérer très utile. Demandez à des amis et à des clients potentiels de vous transmettre leurs commentaires afin de rester sur la bonne voie. Il est important :

- **de tenir compte de votre public** et des informations qu'il est susceptible de demander;
- d'être bref, mais **de veiller à faire transparaître vos connaissances, vos compétences et votre détermination à l'égard de votre activité;**
- **de présenter clairement les données financières** en fournissant des liens qui renvoient à des informations complémentaires;
- **de raconter votre histoire d'une manière visuellement attrayante et agréable.**

Susciter l'intérêt

Assurez-vous de disposer d'un site web de qualité: un site bien conçu, informatif et convaincant contribuera grandement à montrer aux investisseurs que votre engagement dans votre activité est sérieux.

Certaines des **campagnes les plus efficaces comprennent une vidéo très courte de deux minutes (ou moins)**. Dans cette vidéo, vous devriez clairement:

- indiquer ce que vous espérez réaliser et pourquoi;
- vous présenter ainsi que votre équipe;
- expliquer les résultats de l'entreprise;
- démontrer comment vous dépenserez l'argent;
- présenter les rendements financiers.

Il est essentiel d'entreprendre des actions rapides d'information. Il a été démontré que les campagnes qui touchent plus de 20 % de leur public cible dans les premiers jours ont beaucoup plus de chances de réussir. Vous devriez être actif sur les médias sociaux et commencer à constituer votre public en créant et en rejoignant des conversations.

La période de collecte de fonds

Vous devriez vous engager activement avec le public, en ligne et hors ligne, autrement dit:

- **motiver le public**, l'encourager et l'inviter à partager votre campagne avec ses amis;
- **être actif sur les médias sociaux** en promouvant la campagne et en la rendant plus visible;
- **discuter avec des journalistes**, prendre la parole à des conférences, à des foires commerciales, etc.;
- répondre aux questions, suggestions et demandes d'informations.

Après la campagne

Une fois la campagne terminée, vous devrez remplir toutes les démarches administratives, telles que l'enregistrement d'une nouvelle propriété et le changement de statut d'une société. Vous devrez notamment:

- **organiser la nouvelle structure de la société.** Vous avez désormais trouvé plusieurs investisseurs et partenaires commerciaux. Il conviendra donc très probablement de mettre en place de nouvelles procédures et structure de gouvernance. Si vous avez des questions, demandez de l'aide à un professionnel, un avocat ou votre chambre de commerce locale;
- **entretenir des liens avec les investisseurs.** En fonction de la structure, le processus décisionnel peut changer et vous devrez veiller à vous adapter aux nouveaux actionnaires;
- **préparer le désengagement de vos investisseurs.** Vous devrez reverser les recettes à vos investisseurs (parts bénéficiaires, dividendes, rachat d'actions, etc.).

Étude de cas - Financement participatif sous forme de capital

L'usine de produits plastiques d'Oscar

Mise en contexte

Oscar possède une grande entreprise de produits plastiques en Espagne. Il emploie 20 personnes à temps plein dans l'atelier de l'usine et 10 autres personnes dans les services administratifs et de vente. Il envisage d'étendre ses activités à d'autres marchés européens, mais pour ce faire, il a besoin de capital pour accroître les capacités de l'usine et engager davantage de personnel pour gérer l'expansion. Oscar a calculé qu'au total, il avait besoin d'environ 1,2 million d'euros. Oscar a pris contact avec plusieurs fonds de capital-investissement et fonds de capital-risque, dont l'un ou deux étaient intéressés, mais souhaitaient une part de 26 % dans la société et une participation aux décisions stratégiques, notamment un plan d'extension très ambitieux qui, d'après Oscar, aurait pu mettre en péril son entreprise. Après avoir cherché d'autres solutions, Oscar a trouvé le financement participatif sous forme de capital et a estimé que ce type de financement pourrait permettre de lever le capital nécessaire sans devoir renoncer à une part de contrôle trop importante.



Une planification convaincante: jours 1 à 10

Oscar a commencé par chercher tout ce qu'il pouvait trouver sur le financement participatif sous forme de capital, sur ce que c'était et sur son fonctionnement. Il a également recherché les sites qui proposaient ce service, dans quelles conditions et à quel prix. Il a décidé de faire une tentative, pour ne pas perdre autant de parts et de contrôle dans sa société que le prévoyaient les investisseurs de capital-risque. Oscar a choisi une plateforme de financement participatif qui comprenait déjà un grand nombre d'investisseurs, tout en sachant qu'il ne pourrait pas compter uniquement sur eux. Afin de susciter leur intérêt et d'attirer leur attention, il devait également mobiliser son propre public – les personnes qui le connaissaient lui et son entreprise contribueraient à promouvoir son profil auprès d'autres investisseurs. Il a décidé qu'il était raisonnable de viser un objectif de 1,2 million d'euros et que, sur la base d'une évaluation prévisionnelle, il serait juste et suffisant d'offrir un total de 20 % de la société. Oscar savait que la plateforme vérifierait l'exactitude des chiffres étayant ses arguments, mais qu'il revenait aux investisseurs de se prononcer sur l'évaluation même. Il a dès lors pris le soin d'expliquer le raisonnement sous-tendant son évaluation.

Susciter l'intérêt: jours 11 à 30

Oscar a consacré beaucoup de temps à trouver la manière la plus directe et adéquate de présenter les chiffres. Il a coopéré étroitement avec un conseiller, recommandé par l'une des plateformes auxquelles il s'était adressé. Celui-ci a été en mesure de lui fournir des commentaires précieux et objectifs à chaque étape de la conception et de l'amélioration de son plan. Oscar a compris qu'il devait mettre en avant dans sa campagne une petite vidéo de deux ou trois minutes. Il a engagé des professionnels et la vidéo a été réalisée en un jour, avec des scènes présentant l'atelier et les produits, commentées par Oscar. Oscar a contrôlé sa campagne, encore et encore, à la recherche de lacunes et d'incohérences. Les conseillers de la plateforme lui ont également adressé des commentaires très positifs et ont répondu à ses questions techniques et juridiques. Diverses personnes en ligne et hors ligne ont fait savoir à Oscar qu'elles étaient très intéressées par sa proposition. Il a également discuté avec quelques personnes clés désireuses d'investir. Lorsqu'il a réalisé que celles-ci lui permettraient de réaliser un excellent départ de 20 à 30 % de son objectif, il a compris qu'il était prêt à lancer sa campagne.

La période de collecte de fonds: jours 31 à 60

Oscar a veillé à être actif sur les médias sociaux en promouvant sa campagne et en la rendant visible. Il a constaté que sa quête de financement participatif et les histoires entourant cette quête éveillaient l'intérêt de journalistes locaux; en outre, il a été cité dans une revue économique nationale.

Après la campagne: Jours 61 à 80

Oscar a rapidement atteint près de 30 % de son objectif – principalement grâce aux personnes qui le connaissaient déjà lui et son entreprise, et qui savaient que sa campagne était lancée. En un peu plus de trois semaines, il a atteint son objectif. Au lieu d'engager davantage de capital, une option qu'il avait envisagée et prévue, Oscar a décidé de terminer sa campagne plus tôt et de la retirer de la plateforme avec un résultat très positif. Dans un premier temps, Oscar a remercié toutes les personnes qui avaient rejoint son projet et il les a ensuite accueillies en tant que nouveaux copropriétaires de la société. Il a coopéré avec la plateforme, qui disposait de tous les systèmes nécessaires pour émettre des certificats d'actions et traiter les autres formalités.

Financement participatif avec contrepartie

Cette section vous présente les principales étapes à suivre pour aborder le financement participatif avec contrepartie, et vous donne des astuces et conseils plus détaillés. **Veillez noter que les étapes proposées sont uniquement fournies à titre d'orientations.** Chaque étape pourrait être plus ou moins compliquée, en fonction de votre projet, de la taille de votre équipe, et du temps que vous êtes en mesure de consacrer.

Préparatifs

Vous devriez consacrer les premiers jours de votre campagne de financement participatif à étudier le financement participatif avec contrepartie et à préparer votre offre. Vous devriez :

- **rechercher des plateformes potentielles** et étudier les possibilités et conditions qu'elles offrent;
- veiller à **comprendre le règlement et les prescriptions légales** applicables à la plateforme, et dans votre domaine;
- élaborer un calendrier et un plan de dépenses;
- **prendre connaissance des tendances du marché**, en examinant l'ampleur des engagements pris en faveur de campagnes de financement participatif en cours et ce qui est attendu en retour. Cela vous donnera une référence pour votre campagne;
- contacter des plateformes qui correspondent étroitement à vos besoins;
- **élaborer et vérifier minutieusement les documents financiers** qui sont demandés par la plateforme;
- **commencer à constituer votre public** sur les médias sociaux.

Susciter l'intérêt

Si la plateforme accepte votre demande, vous devrez être en mesure de **présenter votre histoire de manière convaincante**, en fournissant des descriptions aisément compréhensibles de votre produit ou service. Mais cela n'est pas simple: vous aurez certainement besoin des commentaires d'amis et de clients potentiels afin de rester sur la bonne voie. Il est important de raconter votre histoire de manière logique, mais passionnée, et de le faire d'une manière visuellement attrayante et agréable.

Certaines des campagnes les plus efficaces comprennent une vidéo très courte de deux minutes (ou moins). Dans cette vidéo, vous devriez clairement :

- indiquer ce que vous espérez réaliser et pourquoi;
- vous présenter ainsi que votre équipe;
- dire comment vous dépenserez l'argent;
- si vous collectez plus de fonds que prévu dans votre objectif (et atteignez un «objectif élargi»), expliquez comment vous dépenserez la somme supplémentaire pour améliorer encore l'activité.

Vos contreparties doivent être attrayantes: au moins l'une d'elle devra être unique et propre à la campagne de financement participatif; il devra s'agir de quelque chose que vos bailleurs seront les seuls à avoir. Chercher l'inspiration auprès d'autres campagnes. **N'oubliez pas que la prévente de votre produit constitue déjà une bonne contrepartie pour votre public.** Il est plus difficile de trouver une contrepartie si votre entreprise propose un service au lieu d'un nouveau produit, mais il suffit d'être créatif et de proposer des contreparties que votre public aimera et voudra.

La période de collecte de fonds

Au cours de la période de collecte de fonds, vous devriez vous engager activement avec le public, en ligne et hors ligne. Une campagne de financement participatif avec contrepartie est beaucoup plus efficace si les consommateurs peuvent voir la passion qui accompagne le projet ou l'activité. Vous devriez aborder le projet avec énergie et enthousiasme.

Vous devriez:

- **motiver le public**, lui faire savoir que la campagne est lancée. L'encourager à participer et à partager votre campagne avec ses amis;
- **être actif sur les médias sociaux** en promouvant la campagne et en la rendant plus visible;
- **discuter avec des journalistes**, prendre la parole à des conférences, à des foires commerciales, etc.;
- répondre aux questions, suggestions et demandes d'informations.

Après la campagne

Si vous avez réussi à récolter vos fonds, vous ne pouvez pas vous contenter de prendre l'argent et tourner la page; il reste encore beaucoup à faire. Si vous n'avez pas atteint votre objectif, ne vous inquiétez pas. Vous pouvez apprendre de vos erreurs et retenter votre chance.

N'oubliez pas de remercier votre public, et restez en contact avec les personnes qui étaient particulièrement intéressées par votre produit. Si vous avez échoué, demandez des conseils sur la manière de vous améliorer.

Si votre démarche a été couronnée de succès, **veillez à tenir vos promesses** et à fournir les contreparties à tous vos bailleurs dans le délai promis lors de l'élaboration du calendrier. Enfin, **veillez à remplir toutes les tâches administratives**.

Rappel: *Si vous envisagez de mettre votre produit en prévente, vous pourriez devoir vous inscrire en tant qu'assujetti à la TVA. Vérifiez auprès de votre autorité locale.*

Étude de cas - Financement participatif avec contrepartie

Les luminaires design de Carla

Mise en contexte

Carla est une créatrice vivant à Prague. Récemment, elle a terminé la conception d'un prototype de son système d'éclairage design. Il s'agit d'un concept excessivement moderne, qui utilise des matériaux industriels recyclés, et le système lui a valu des éloges lors du salon du design de Milan, l'année dernière. Elle s'est associée à un fabricant qui élaborera les parties principales, ainsi qu'à une petite équipe qui assemblera les luminaires et s'occupera des livraisons et des installations. Afin de lancer son activité, Carla a donc besoin, au total, de 41 000 EUR pour couvrir ses frais pendant les six premiers mois. Étant donné qu'elle souhaite vendre chaque luminaire 200 EUR, elle doit vendre 205 pièces pour couvrir ses frais pour les six premiers mois. Elle a envisagé de contacter une banque pour obtenir un prêt, mais vu qu'elle n'est pas en mesure de présenter des garanties suffisantes, qu'elle est liée à un prêt étudiant en cours et qu'elle est nouvelle en affaires, elle s'est rendu compte qu'elle ne remplirait pas les conditions de base. Elle a donc décidé d'essayer le financement participatif.



Préparatifs: jours 1 à 10

Carla a passé la première semaine à faire des recherches sur le financement participatif. Elle a rassemblé et lu des blogs et des articles sur le financement participatif avec contrepartie, et a recensé et examiné plus en profondeur des cas intéressants, similaires au sien, qui ont été couronnés de succès. À la fin de la semaine, elle avait l'impression d'avoir compris en quoi consistait le financement participatif et ce qu'elle devait faire. Comme le produit de Carla avait été approuvé et était prêt à être lancé, et qu'elle avait déjà réfléchi à son concept commercial et aux aspects financiers, elle a cherché à cerner le public, ses clients. À l'aide des médias sociaux, elle a identifié les personnes influentes dans son domaine, des personnes respectées disposant de partisans fermement engagés qui pourraient l'aider à partager son message. Elle a consacré du temps à discuter avec ces personnes, à rejoindre des conversations et à se faire des amis et des connaissances. Ainsi, lorsqu'elle a été prête à lancer sa campagne, elle disposait d'un public nombreux en ligne pour la soutenir. Elle a choisi une plateforme dont elle connaissait la bonne réputation, avec le type de public approprié, mais sur laquelle elle pouvait conserver une grande visibilité.

Susciter l'intérêt: jours 11 à 25

Carla savait que la présentation était essentielle à sa réussite; elle a donc pris soin d'affiner minutieusement son histoire. Elle a passé du temps à réfléchir à son histoire et à ses messages clés, ainsi qu'aux contreparties (l'une d'entre elles étant le luminaire design lui-même, un engagement à 200 EUR). Grâce à ses recherches sur d'autres projets de financement participatif, Carla savait qu'une courte vidéo serait essentielle pour l'aider à raconter son histoire, pour démontrer la qualité de son design, et pour permettre aux bailleurs de mieux la connaître elle, son équipe et la philosophie de la société. Elle a réalisé un film la montrant en train de fabriquer un luminaire et a créé une page web pour son entreprise, afin de pouvoir présenter ses produits et les décrire plus en détail. Carla a également organisé une vidéoconférence avec la conseillère de la plateforme afin de lui demander d'examiner sa campagne et de lui proposer des améliorations, ainsi que de contrôler les aspects techniques ou juridiques applicables à Prague. Pendant trois semaines, Carla a rencontré et discuté avec de nombreuses personnes, a mené des recherches et a développé un public autour de son projet. Lorsqu'elle a estimé que l'effervescence était suffisamment importante, elle a lancé sa campagne.

La période de collecte de fonds: jours 26 à 56

Une fois la campagne lancée, Carla s'est attaquée à la phase suivante du processus de financement participatif. Chaque jour, Carla consacrait du temps à sa campagne, discutant avec son public, lui faisant savoir que la campagne était lancée, l'encourageant à participer et à la partager avec ses amis. Elle a discuté avec des journalistes qui ont été très intéressés par sa quête de financement participatif, et donc par ses produits innovants. Carla a reçu des messages de personnes intéressées lui posant des questions, ainsi que des commentaires proposant des caractéristiques auxquelles elle n'avait pas pensé et d'autres améliorations. Elle en a tenu compte et, dans ses efforts visant à soigner son public, elle a remercié toutes les personnes qui avaient formulé des propositions.

Après la campagne: day 56-70

La campagne de Carla a fonctionné et elle a pu dépasser son objectif, en vendant 145 luminaires! Sa campagne fut un véritable succès, puisqu'elle a non seulement collecté suffisamment de fonds pour lancer la production, constituer un stock et couvrir ses frais pendant trois mois, mais qu'elle a également pu vendre la moitié de son stock de luminaires avant même qu'ils sortent de l'usine. La première mesure prise par Carla a été de lancer le processus de production et de remercier toutes les personnes associées. Elle a ensuite élaboré un calendrier de production et a informé ses clients du moment auquel ils recevraient leurs luminaires; elle a également commencé à remplir toutes les tâches administratives liées au lancement d'une entreprise. Cependant, Carla n'a pas cessé d'interagir avec son public. Elle le tenait régulièrement informé des progrès et mettait son savoir-faire à contribution lorsqu'elle avait des questions. Étant donné que ses clients sont devenus des utilisateurs enthousiastes de ses produits, ils sont également devenus ses meilleurs porte-parole, jouant le rôle de plateforme de commercialisation et de relations publiques afin de communiquer son message, aidant Carla à vendre encore plus de luminaires.

A close-up photograph of a hand clicking a black computer mouse. The background is blurred, showing what appears to be a desk and a window with natural light. A blue horizontal bar is overlaid at the bottom of the image, containing the text 'Étapes suivantes' in white.

Étapes suivantes



Davantage d'informations sur le financement participatif

- **Le financement participatif dans l'Union européenne**
http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm
- **Le financement participatif au Royaume-Uni**
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Le financement participatif en France**
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Le financement participatif en Italie**
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Présentation du financement participatif**
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

Davantage d'informations sur les plateformes de financement participatif

- **Présentation des plateformes de financement participatif en France**
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Présentation des plateformes de financement participatif au Royaume-Uni**
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Réseau européen du financement participatif**
www.eurocrowd.org

L'Union européenne et le financement participatif

- **La Commission européenne et le financement participatif**
http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm
- **Le Parlement européen et le financement participatif**
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA et le financement participatif**
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA et le financement participatif**
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

Davantage d'informations sur d'autres sources de financement pour votre entreprise

- **Portail de la Commission européenne sur l'accès au financement**
www.access2finance.eu
- **Le réseau Entreprise Europe vous donne des conseils sur les programmes de l'UE et la manière de trouver des partenaires commerciaux**
<http://een.ec.europa.eu/>

