



UNE NOUVELLE FORMULE ORIGINALE DE FINANCEMENT
OU D'INVESTISSEMENT A AUJOURD'HUI LE VENT EN POUPE

Le crowdfunding, vous connaissez ?

Tout le monde a entendu parler de ces artistes qui financent leur premier disque en demandant à la communauté de les soutenir. C'est simple, rapide, et surtout cela permet à des inconnus sans le sou de mettre le pied à l'étrier.



Saviez-vous que le concept existe aujourd'hui tous azimuts et ratisse de plus en plus large ? Son nom : le crowdfunding. C'est tout simplement un nouveau concept de financement qui nous vient des Etats-Unis et qui commence petit à petit à se faire une place en Europe. Explications...

Les projets explosent...

De manière littérale, le crowdfunding en question peut se traduire en «financement par la foule» ou «financement par le grand public». L'idée de base du concept, c'est qu'il est plus facile de réunir un montant déterminé en demandant des petites sommes à un grand nombre d'investisseurs, plutôt que de demander à un seul partenaire de prendre en charge le financement global de l'opération. Il fallait y penser. Et l'idée est au moins originale ! D'ailleurs, fin 2011, la plateforme crowdsourcing.org (www.crowdsourcing.org) recensait plus de 400 sites proposant tous le même concept à travers le monde. On estime qu'en quelques années l'ensemble de ceux-ci aurait permis de récolter plus 1,5 milliards de dollars pour 1 million de projets, excusez du peu !

Un investissement minimum généralement faible, de 50 à 1.000 euros !

Evidemment, la dynamique bénéficie aussi du contexte. Ainsi, l'ampleur exceptionnelle de cet engouement doit beaucoup à la montée en puissance d'Internet et des réseaux sociaux. Les projets étant désormais visibles sur une plateforme web, l'information circule mieux et plus rapidement... jusqu'à intéresser des inconnus parfois très influents. La cible est exponentielle, les investisseurs peuvent être tout aussi nombreux. D'autant qu'au vu de l'investissement minimum généralement (très) faible, la formule présente un attrait évident.

Réussir un projet sans avoir un capital suffisant...

Vous vous en doutez, le montant financé en moyenne par projet est très variable, de quelques centaines d'euros à plusieurs millions. Il dépend de toute façon toujours du projet lui-même. En la matière, les Etats-Unis sont bien sûr pionniers, raflant encore près de 60 % des projets financés en crowdfun-

ding jusqu'à fin 2011. Mais qu'on se le dise, le reste du monde n'est pas insensible à l'idée. Surtout que les opérations de crowdfunding peuvent être mises en place pour des projets extrêmement variés. On l'a dit en préambule, cela va du chanteur qui souhaite financer un album sans avoir les fonds nécessaires jusqu'à l'organisation sociale qui désire financer une école dans un pays du tiers monde, le tout en passant par l'entrepreneur qui veut lancer un projet sans disposer du capital suffisant.

... mais avec une idée !

En matière musicale, des exemples concrets vous parlent très certainement. En France, le single bien connu de Gregoire, «*Toi plus moi*», a par exemple été financé par les internautes, via la société My Major company. Plus proche de nous encore, l'artiste Tom Dice a financé son album, via les internautes et la société SonicAngel. Ses fans ont réalisé un bénéfice de 260 %, perçu sous forme de dividendes. Pas mal, non ? Et en matière de projets commerciaux, vous vous demandez peut-être aussi qui peut se laisser tenter par le crowdfunding ?

Projets commerciaux...

Car il n'y pas que les artistes qui s'appuient sur ce mode financement pour donner vie à leurs projets. Dans la sphère entrepreneuriale, cela permet à des projets de création innovants de réunir les fonds nécessaires à leur lancement, et pas seulement dans les secteurs technologiques. Chez nous, l'une des plateformes les plus connues a aussi bien permis de financer un projet développant des solutions IT pour le suivi des patients à domicile que le lancement d'une nouvelle gamme de produits cosmétiques, de sacs à main ou d'aliments 100 % naturels pour chiens. Il n'y a donc pas vraiment de secteur déterminé, l'important étant que le projet rencontre un engouement suffisant du public... et le financement attendu.

Des risques quand même de part et d'autre

Le crowdfunding, vous l'aurez compris, est un concept qui mérite d'être vulgarisé, ne fut-ce que parce qu'il permet à des entrepreneurs sans les fonds propres suffisants de se lancer si leur projet en vaut la peine. Le porteur de projet se rappellera quand même que le

financement via crowdfunding implique des contraintes qui ne sont pas forcément présentes avec les autres mécanismes de financement (ex : si des investisseurs entrent dans le capital, il faudra les convier à l'assemblée générale). Quant à l'investisseur, il aura quant à lui noté qu'il consent une opération «plein risque» l'obligeant tout de même à redoubler de prudence sur ses mises de fonds.

Plus d'infos : Service d'accompagnement financier et transmission, benoit.lescrenier@ccilb.be
061 29 30 47

Quelques exemples de crowdfunding à la belge

Myfirstcompany : Cette plateforme permet à des créateurs d'entreprises de lever un maximum de 99.999 euros pour lancer leur projet. En échange de leur mise de fonds, les investisseurs reçoivent des parts que l'entrepreneur cède. (Maximum 25 % afin de garder le contrôle de l'entreprise). Le porteur de projet doit indiquer le montant qu'il souhaite lever. Si ce montant est entièrement récolté dans les 3 mois, les fonds seront libérés et des actions seront échangées avec les investisseurs. Dans le cas contraire, le projet ne sera tout simplement pas financé et les investisseurs seront remboursés.

Look&Fin : Cette filiale de la société EEBIC a lancé sa plateforme de crowdfunding plus récemment sur le marché belge. Contrairement à Myfirstcompany, Look&Fin vise quant à elle des jeunes entreprises ayant déjà un historique commercial. La levée de fonds est limitée à 200.000 euros et le montant minimum par investisseur est fixé à 100 euros. La formule consiste ici en des emprunts octroyés aux jeunes sociétés, remboursables en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires.

MyMicroInvest : C'est une plateforme de crowdfunding qui diffère des autres étant donné qu'elle est basée sur le principe du co-investissement. Ne sont ici mis en avant que des projets qui seront soutenus par des investisseurs professionnels (fonds de capital à risque ou business angels). ■