



Le financement participatif pour contribuer à la relance économique

Rapport d'étude qualitative

Août 2020



Sommaire

1	Rappel du contexte et des objectifs	3
2	Un écosystème en cours de consolidation	8
3	Le contexte du COVID renforce les tendances	30
4	Les pistes de développement pour la finance participative	38

1 Rappel du contexte et des objectifs

La crise du Covid-19, un challenge inédit et déterminant pour le financement participatif

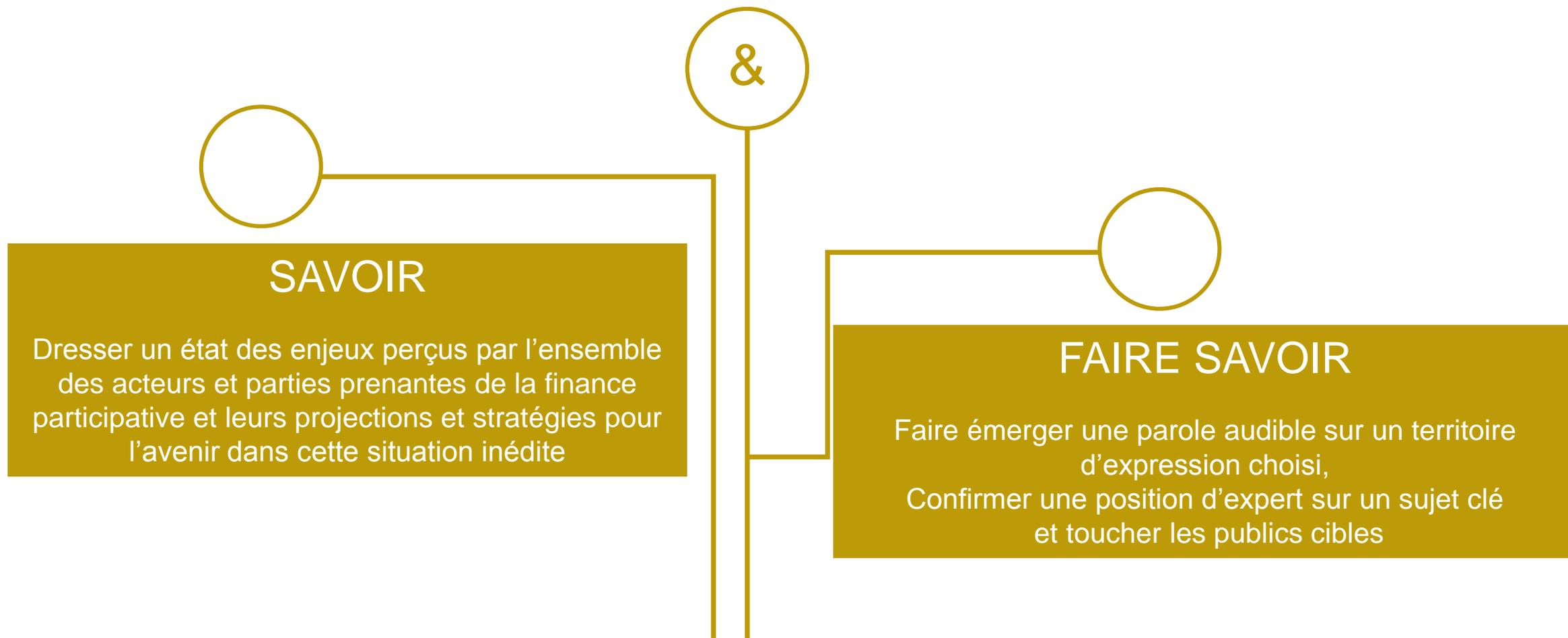
Le **contexte actuel de crise et les tensions économiques** auxquelles font et vont faire face les petites et moyennes entreprises **ouvrent des perspectives importantes pour le financement participatif** comme soutien à leur activité.

De plus, **comme on l'observe par exemple dans le baromètre Covid-19 de Kantar**, cette crise agit pour les consommateurs **comme un accélérateur, un amplificateur de tendances sociétales déjà fortes** : la consommation responsable, la production locale, la protection environnementale, l'intérêt pour le rôle et les missions des acteurs économiques... avec des attentes renforcées en termes d'utilité, d'authenticité, d'engagement pour les acteurs du marché. Le financement participatif est une réponse à ces préoccupations.

C'est donc dans ce contexte que **Financement Participatif France et la Banque des Territoires ont souhaité** :

- Rassembler les points de vue de l'ensemble des acteurs de l'écosystème et les mettre en perspective avec les enjeux macro-économiques pour ainsi communiquer de façon efficace.**
- Pour prendre la parole et donner une plus grande visibilité au financement participatif auprès des Français pour les inciter au crowdfunding et auprès des TPE/PME, en particulier celles exclues des réseaux de financement traditionnels.**

Le dispositif pour alimenter une prise de parole performante



Questions-clés à adresser

Comment accroître le poids du financement participatif dans le contexte de relance de l'économie ?

1 – Quels sont les enjeux des acteurs du secteur, plateformes, institutionnels, banques, collectivités ?

- Leur fonctionnement,
- Leur compréhension des cibles épargnants et TPE/PME
- Post Covid-19 : les répercussions et nouveaux enjeux
- Les évolutions et transformations à venir
- Les stratégies : interactions, synergies, solutions, garanties...
- Les leviers pour développer le crowdfunding et contribuer à la relance économique

2 – Qui sont les financeurs et porteurs de projets ?

- Leurs motivations, parcours, moteurs
- Leurs connaissances et compréhension du crowdfunding et des acteurs
- Leurs perceptions du crowdfunding VS autres types de financement (épargne / investissement)
- Leurs besoins et attentes : information, sources, réassurance, garanties, accompagnement, conseil...
- Les enjeux de la crise et les répercussions dans ce contexte spécifique

3 – Quels sont les leviers pour inciter le recours au financement participatif pour le grand public épargnant et les TPE/ PME ?

- Les freins à lever
- Les questions clés à adresser
- Les messages principaux et les plus porteurs sur le fonds et la forme
- Les canaux de diffusion et format les plus pertinents

21 parties prenantes de la finance participative interrogées

Des entretiens d'1h – par téléphone ou visioconférence

10 entretiens avec les acteurs du secteur

6 plateformes de crowdfunding

en don, prêt, investissement en capital



4 banques et acteurs institutionnels



11 entretiens avec les contributeurs et bénéficiaires

5 financeurs de projets sur des plateformes

- De 1000 à 100 000 € investis (don, prêt, equity)
- sur diverses plateformes



6 porteurs de projets

- De 40 à 500 k€
 - 2 Crowdequity
 - 1 Crowdlending
 - 3 Royalties
- Sur diverses plateformes
- Services aux entreprises, restauration, éducation, financement, loisirs, immobilier



2

Un écosystème en cours
de consolidation

Sous le terme de crowdfunding/finance participative, 2 grands types d'activités bien différents qui nécessitent d'être clarifiés

Le don avec ou sans contreparties



- Reposent sur l'altruisme, la philanthropie des financeurs
- Des objectifs de financement aux montants limités, voire secondaire vs communication
- Des montants de don faibles
- Des enjeux de réussite qui impactent surtout les porteurs de projets
- Banalisé et accessible à tous
- Portail de projets
- Univers de concurrence : Plateformes de crowdfunding, ONG, applications (cagnottage, comptes, solidarité embarquée...)

Les investissements avec retombées financières :



- Une logique de placement et des attentes de ROI pour les financeurs
- Des montants recherchés plus élevés
- Des investissements plus importants
- Des enjeux de réussite forts pour l'ensemble des parties prenants : porteurs, mais aussi financeurs et plateformes
- Implique une démarche spécifique de gestion de son patrimoine financier
- Accompagnement au financement, prise de participations...
- Univers de concurrence : Plateformes de crowdfunding, banques, business angels, fonds d'investissement

Aujourd'hui une compréhension brouillée, en défaveur de la dimension Investissement

- beaucoup plus minoritaire, moins grand public,
- en concurrence / complémentaire de la finance traditionnelle : banques, fonds d'investissement, business angels...
- plus complexe à appréhender : suppose des notions financières, des modèles très différents

2.1

Une dynamique positive

Le marché est arrivé à un certain niveau de maturité avec des plateformes bien installées...



Des acteurs avec des tailles critiques atteintes pour les plus anciennes d'entre elles, aussi bien sur le don que sur l'investissement

- Croissance exponentielle des nombres de projets et montants investis en 2019 et début 2020
- Des bases d'investisseurs solides

Une concentration et consolidation du marché (rachat de plateformes)

Des modèles et des positionnements qui ont évolué et se sont affinés

- Élargissement ou spécialisation sur des secteurs plus porteurs
 - Implication citoyenne : économie réelle, développement durable, l'ancrage local
 - Innovation : santé, biotech...
 - Garanties et solidité : immobilier, environnement
- Développement de solutions de financement en marque blanche

Légitimation de l'activité avec l'obtention de certifications et agréments pour les plateformes



VERBATIMS DE PLATEFORMES

« Sur les 70 000 inscrits, il y a un peu plus de 6000 investisseurs actifs. »

« Les fondamentaux n'ont pas bougé depuis 2010. contreparties non financières, atteindre un objectif dans un laps de temps donné... »

« Sur le marché à court-terme on va vers une concentration. J'ai d'ailleurs racheté les actifs d'une société qui était leader du crowdfunding en equity pendant 4 ans de suite depuis 2015. »

« Anaxago à switcher sur l'immobilier. Lita sur le financement participatif en capital d'entrepreneurs sociaux, c'est un business moins rentable sauf que c'est un panel plus large de gens qui veulent d'abord aider ces entreprises et qui ne sont pas financées par l'écosystème des business angels et du Venture Capital. »

« On s'est adapté au fil de l'eau avec une diversification de nos activités. »



... qui contribuent elles-mêmes activement à la reconnaissance, à la structuration et au rayonnement du marché

Des défricheurs, des esprits pionniers, très **actifs pour faire connaître et contribuer à la démocratisation de la finance participative**

- Participation active dans les réseaux de l'innovation, de la finance, actions locales...
- Communication et opérations (médias, réseaux sociaux, événementiel, formations...)

En **valorisant les bénéfices de ce modèle à impact social et environnement** et son positionnement dans l'Economie Sociale et Solidaire (labélisation...)

Participation à l'évolution des lois et réglementations >> Une reconnaissance du secteur grâce aux nouvelles réglementations (loi de finance de 2019...) qui crédibilisent le secteur et le positionne comme un produit d'investissement comme les autres

Travail et partenariats avec les parties prenantes du financement, du soutien à l'entrepreneuriat

- Collectivités locales, agences, gestionnaires de patrimoine, banque d'affaires, leveurs de fonds, fonds d'investissement,





En parallèle, les institutionnels se sont positionnés activement sur le secteur

Le financement participatif est un axe de développement de nouvelles solutions pour les clients et pour nourrir l'image citoyenne et moderne des institutionnels

- Acquisition / création de plateformes de don, de prêt
- Partenariats
- Avec l'optique
 - De renforcer la proximité, l'ancrage local, le soutien à l'économie réelle et à la création d'entreprises
 - De diversifier leurs activités : une offre de financement en complément d'autres outils traditionnels et alternatifs dans une logique de démocratisation (simples et facilement accessibles)
 - De se positionner sur des préoccupations sociétales : circuit court, désintermédiation, impact concret...
- Et concrètement en faisant des liens entre banque et crowdfunding
 - Formation des conseillers patrimoniaux, communication, corners dans les bureaux
 - En s'appuyant sur la solidité de l'institution (technologies, outils, sécurité...) et l'agilité, la proximité des plateformes



« Cela permet de venir compléter les offres des banques, peu adaptées sur la création de certaines entreprises, et de donner de la visibilité sur des projets. » Institutionnel

« C'est un dispositif utile dans la boîte à outils d'une institution financière. Le crowdfunding intervient en complément des solutions financières traditionnelles et fait se rencontrer l'engagement collectif et la finance au service de l'impact territorial. » Institutionnel

Et le marché traditionnel se tourne de plus en plus vers les solutions de financement participatif

Dans le **portefeuille d'investisseurs** des plateformes d'equity, une **forte présence de professionnels**

- ❑ **Banques d'affaires, leveurs de fonds, fonds d'investissement, banques**
- ❑ Des **gestionnaires de patrimoine** qui trouvent un relai d'investissement sous la pression de leurs clients

Et une meilleure **prise en considération des autres acteurs du marché, des entreprises...**

- ❑ Partenariat avec des entreprises, avec des institutions
- ❑ Sources de financement de grandes entreprises sur l'énergie, l'immobilier

VERBATIMS DE PLATEFORMES

« On est allé sur le secteur en faisant en sorte que nos investissements soient systématiquement en co-investissement avec des professionnels de l'investissement. »

« La banque privée est en train de mettre en place des projets de financement participatif pour proposer des alternatives à leurs clients. »

« 75 à 80% du online est via des particuliers et 25 de volume par des petits institutionnels, conseillers en gestion de patrimoine. »

« On a 20 ou 25 partenariats actifs avec des grandes entreprises : Contrex entrepreneuriat féminin, Engie réduire conso énergétique, environnement Véolia, LGBT Têtu, projet sports Intersport, MAAF handicap et vieillissement, bien vieillir et chômeur de longue durée, RTE territoriaux, insertion pro avec Société générale... »

De fait une croissance de la Finance participative portée par une offre attrayante...

D'abord via les **plateformes de dons** qui fonctionnent bien et qui donnent **une forte VISIBILITE grand public**

- Forte visibilité, appuyer par les actions des entrepreneurs sociaux et des grandes entreprises
- Le don online se banalise : particuliers et entreprises, diversification de la typologie des projets, digitalisation des pratiques, petites sommes

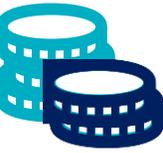
« Le don ou la contrepartie nature continue à croître, 15% de croissance au 1er semestre 2020. » Plateforme

Et grâce aux **plateformes d'investissement** (lending, equity) qui offrent une **expérience client (financeur) très performante et rassurante**

- **Clarté et intuitivité** des plateformes
- **Présentation des projets dans un cadre rassurant** facile à utiliser avec des **indicateurs clairs** > prise de décision rapide
 - Temps limité – 3-4 ans max VS PEA et Assurance vie
 - Des montants accessibles
 - Suivi de la progression du financement
 - Accessibilité / joignabilité des équipes : informations, pédagogies...
- **Facilité des transactions financières et de la gestion des revenus**

« Anaxago et Wiseed, très bien faites au niveau ergonomie et navigation, accès à toutes les informations de chaque projet... Les rendements du profil immobilier sont plutôt bien par rapport à la prise de risque. » Particulier financeur

« Au jour le jour j'ai des informations sur la société. Il y a des réunions à distance, des conf call pour vous dire ou ils en sont.... » Particulier financeur



... Les investisseurs (prêt/equity) ayant trouvé une alternative rémunératrice en cohérence avec leurs valeurs et aspirations

« Je regarde comment on peut s'appropriier le projet, comment on sera impliqué et que l'argent sera utilisé à bon escient. »



- ❑ Une forte critique du système capitaliste et bancaire
- ❑ La volonté d'être acteur de leurs décisions sans intermédiaire
- ❑ Des produits bancaires insuffisamment rémunérateurs

Indépendance vis-à-vis du système bancaire traditionnel

Recherche de sens

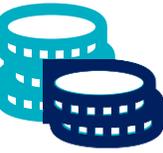
- ❑ Engagements citoyens dans leur consommation en général et leurs investissements
- ❑ Dans leurs choix professionnels
- ❑ Des actions concrètes dans une logique de redistribution directe, notamment locale

« un engagement social vis-à-vis de l'argent. »
« J'ai fait un prêt pour un site de e-commerce car j'achète via ce site. »
« Accessible uniquement à la région, C'est un choix de la plateforme, c'est très bien. (...) Je suis allé sur des inaugurations panneaux photovoltaïques »
« Tout ce qui est contraire à mon éthique, je n'irais pas... »

Opportunités de rendement attrayantes

- ❑ Des taux de rendement performants
- ❑ Des preuves tangibles régulières via le prêt ou les royalties

Tous ont des modes de fonctionnement organisés et sont impliqués



Des profils tous relativement avertis et impliqués

- Consultation de la presse économique
- Investissement sur des domaines d'activités connus, en lien avec l'activité professionnelle
- Profils "internationaux"

Une méthode bien établie et des investissements réfléchis, avec des tactiques ou des stratégies

- Une logique de cagnotte qui se remplit avec les intérêts, réinvestis ensuite dans d'autres projets
- Diversification des investissements sur la même plateforme
- Choix judicieux de projets (secteurs, entreprises solides – grand groupe, promoteur...)
- Pour renforcer la sécurité de rendement sur de l'immobilier, les énergies renouvelables, associé à des prises de risques plus fortes sur des PME et start-up, avec potentiellement des résultats « jackpot » au moment de la sortie

La notion de risque est bien acceptée (fait partie du jeu) et bien gérée

- Investissements généralement limités, toujours dispersés sur plusieurs projets
- Approche sur 1 ou 2 secteurs
- Généralement utilisateurs d'une seule plateforme principale
- Le risque est associé à une « bonne cause »

VERBATIMS DE PARTICULIERS FINANCEURS

« Je me suis un objectif de 12 lignes de 1000 € avec l'idée que les 12 000€ tournent en boucle sur 2 ans »

« Quand j'ai atteint 500€ avec les intérêts, je les réinvestis. »

« J'investis dans le photovoltaïque, c'est moins risqué que l'éolien où il peut y avoir des recours et ça prend 5 ans de plus. »

« Je regarde le taux de pré-commercialisation : quand c'est en-dessous de 70% je n'y vais pas. »

« Je suis sur l'immobiliser avec une rentabilité : 8-10% sur 2 ans. Il y a le risque de tout perdre mais j'investis sur 10 projets. J'ai gagné l'équivalent de 10%. »

Avec des maturités et des objectifs différents



Des « Financeurs Engagés »

- Une autre façon de placer ses économies
 - Importance du local, de voir les réalisations, de contribuer en tant que citoyen
 - Sur des projets en accord avec les valeurs (affect fort) associés à des secteurs au ROI rassurant (immobilier, énergie renouvelable)
 - Une alternative salubre aux banques et produits financiers classiques (livrets, assurances-vie)
- Une prise de risque mesurée avec une approche assez tactique
- Montant investis jusqu'à 2000 € sur un projet - 1% des ressources placées : prêt, royalties



Des « investisseurs audacieux »

- Une logique d'investisseurs, de business angels
 - Des profils plus initiés : investissement en bourse, connaissance/ intérêt spécifique pour les secteurs ciblés, ancienneté sur la finance participative
 - Aspects technologie et innovation qui sont importants et priment sur le local
 - Recherche de projets très innovants pour profiter d'une sortie avec un ROI très fort... associé à des secteurs à la rentabilité plus sûrs : bâtiment photovoltaïque, immobilier
- Une approche stratégique de diversification des investissements avec des objectifs différents
- Des tickets plus importants et une part des ressources qui peut aller à 10% voire plus : prêt, royalties, equity

Tous sont en parallèle sur des plateformes de dons

Pour les porteurs, la finance participative s'inscrit dans le parcours global du projet



Le recours au crowdfunding intervient dans **un parcours de recherche de financement global, souvent long et complexe**, qui demande beaucoup de travail, qui est associé aux promesses, doutes et difficultés de la création d'entreprise, notamment sur l'innovation

- ❑ **Recherche de résultats et d'efficacité** : la finance participative est un outil de financement parmi d'autres
 - ❑ Capitaux propres et love money
 - ❑ Prêt bancaire
 - ❑ Concours (BPI, Food for Good...)
 - ❑ Recours aux business angels, investisseurs >> pitch, réseautage très important
- ❑ Il n'est pas le 1^e mode recherché (coût, investissement personnel...)

Mais sur le principe, un **outil qui correspond bien**

- ❑ **à l'esprit de leur projet** : impact social, emploi local...
- ❑ **aux nouvelles générations de créateurs d'entreprises et des modèles de TPE prêts à l'ouverture**, valorisant le collectif (vs des TPE/PME familiale traditionnelle)
 - ❑ Un des freins consistant à exposer publiquement la situation de l'entreprise et ses besoins
- ❑ des **bénéfices secondaires notables** :
 - ❑ absence de discrimination (femme, localisation...)
 - ❑ Indépendance vis-à-vis des banques (garanties, manque de soutien...)

*"On devait dépasser les 30K€, mais on a plafonné à 15K€ à un moment., avec une rosse inquiétude. On a fait un partenariat avec un fonds en amorçage qui a abonder à hauteur de 11K€. On a bouclé à 40k€ finalement."
Porteur de projet*

"Est-ce que les entreprises veulent que le grand public sache qu'elles cherchent des fonds propres ? Ça envoie un signal de fragilité... Certaines entreprises ne sont pas à l'aise de mettre sur la place publique le fait qu'elles cherchent à renforcer leurs fonds propres." Institutionnel

"Je ne me suis jamais sentie aussi provinciale que lorsque j'ai pitché auprès de business angels à Paris." Porteur de projet



Elle apporte 3 bénéfices clés qui méritent d'être valorisés

« Les banques ne comprennent pas ce qu'on fait. On a des actifs immatériels : la notoriété et le logiciel. On est dans la zone floue, trop atypique pour accéder à des choses facilement. Sur le PGE on a eu le droit à rien. »

Un outil de financement

- Pour des start-up dont le business model est mal compris par les banques
- En complément d'autres ressources
- Qui permet un accès rapide au cash
- Facilité d'accès (dossier plus simple, pas de garanties...)
- Indépendance vis-à-vis des banques

Un levier pour le projet

- Saisir la réceptivité au projet - "crash test"
- Réorientation et affinage bénéfique
- Démontrer aux autres investisseurs la crédibilité du projet > levée de fonds supplémentaire, emprunt bancaire
- Accompagnement et soutien des plateformes

Une forte visibilité commerciale

- Un relais complémentaire au propre réseau du porteur de projet
- Une exposition à une large communauté de prospects
- Des prises de contact avec des investisseurs en direct

« C'est un vecteur de communication : on aurait jamais pu toucher les salariés et les entreprises qui ont investi sans la campagne de crowdequity. »

"La différence de prix avec la banque, ça vaut le coup. Les frais de plateforme sont légèrement inférieurs à ceux d'une banque. Pour un financement de 60k€, 1700€/an ne va pas mettre en péril mon activité. Et il y a un avantage convaincant, c'est que le prêt peut être remboursé par anticipation sans frais. Ce n'est pas négligeable"

- Pour les projets sur les plateformes de dons, la dimension Communication prime sur le financement
- Les implications et la portée de ces 2 aspects ne sont pas anticipés, mesurés à leur juste valeur avant le démarrage du process (travail et bénéfices)**

La question du mode de financement est clé pour le modèle d'entreprise



Le **type de financement et de modalité** est déterminant et dépend

- **Du secteur d'activité :**
 - peu favorable aux projets BtoB, l'impact grand public est clé
 - Innovation vs économie classique
- **De l'étape du parcours** de l'entreprise et des **montants** recherchés :
 - Ainsi en amorçage : pour des montants limités : Dons avec contrepartie, equity
 - Pour des projets aux besoins plus ambitieux : D'abord sur le mode de financement qui convient le mieux
 - Développements : séries A et B : prêt, royalties, equity
- **Des réflexions sur les prises de participation et la gouvernance**
 - Le prêt est une solution simple, comme un prêt bancaire
 - Les royalties apparaissent comme un nouveau modèle intéressant
- **Voire du type d'accompagnement recherché**
 - Implication de la plateforme (financement, présence au board du CA, de la dimension conseil...)

VERBATIMS DE PORTEURS DE PROJET

“Le modèle de holding avec un seul représentant de la plateforme au sein de notre entité, ce qui permet de mieux gérer administrativement m’a plu, plutôt qu’avoir 200 personnes qui investissent à gérer. »

« On a réfléchi au crowdequity avec participation au capital, mais cela ne nous a pas convenu sur la forme juridique : on se sent obligé. »

« Le mode de financement était très bien : pas de gouvernance et facile à piloter pour les investisseurs. »

« Ils m'ont proposé un compagnonnage. C'est un taux très élevé, mais cela a permis de continuer le projet. »

« Le montage via une holding ça fait sens, c'est pour ça que j'ai choisi cette plateforme. »



Pour le choix de la plateforme, les porteurs sont exigeants et satisfaits globalement de la prise en charge

Le choix de la plateforme se fait en fonction

- Des recommandations, rencontres dans le réseau de la création d'entreprise, de l'investissement
- Rencontres et échanges directs avec les plateformes
- L'étendue de la base d'investisseurs est un critère important
- L'ancrage local importante - intérêt des investisseurs , réseau...
- Sélections par la plateforme :
 - stratégie de la plateforme – timeline de lancement des projets en fonction des projets déjà exposés
 - La sélection est perçu comme un signal fort de réussite

L'engagement et l'implication de la plateforme sont des éléments importants et toujours jugés satisfaisants

VERBATIMS DE PORTEURS DE PROJET

« Les sociétés sélectionnées par la plateforme correspondaient à nos valeurs. correspondaient à nos valeur. Ils étaient convainçants en termes de communication, et un accélérateur BNP Paribas nous a conseillé. »

« On a fait le benchmark de plusieurs plateformes avec des critères de taille, positionnement grand public, notoriété et ciblage. »

« L'aspect local est très important. Sur notre territoire il y a beaucoup de business angels. »

« On sait que le projet va aller au bout. Si la plateforme valide votre projet c'est qu'il est viable car c'est à eux de rassembler les investisseurs. C'est pas la même démarche qu'une banque : s'ils nous acceptent, ils défendent notre projet. »

2.2

Des freins au
développement

Cependant un contexte français particulièrement difficile pour la finance participative VS les pays anglo-saxons

Une faible acculturation des particuliers à la finance

- Sujet délégué quasi exclusivement aux banques
- Un élitisme financier entretenu VS l'esprit de la finance participative
- Un sujet de discussion sensible, voire tabou
 - Délicat de parler d'argent, choix relativement peu partagés avec l'entourage
 - Un choix perçu par l'entourage comme osé

Un environnement bancaire traditionnel plutôt favorable aux entreprises

- Le prêt aux entreprises fonctionne bien avec des taux très bas (Vs plateformes de crowdlending)
- Les relations avec les banques et les institutionnels sont jugées compliquées, limitées - Des liens avec les institutionnels et banques ténus

"Il y a un vrai enjeu d'acculturation, parce que l'éducation financière des Français n'est pas bonne. Tous ces sujets-là : le capital, la dette... la plupart de nos clients, ne comprennent pas vraiment les différences. Il faut arriver à simplifier le message. Les pays anglo-saxons sont mieux acculturés, par exemple." Institutionnel

Et le constat décevant d'un secteur qui peine à prendre son envol

La progression de la finance participative est jugée en deçà des pronostics

- Des institutions, voire des plateformes, assez pessimistes sur la possibilité à la finance participative de passer le pallier actuel

« Les perspectives d'il y a 5 ans étaient beaucoup plus fortes que ce qui s'est passé. On s'attendait à ce que ça se développe beaucoup plus que ça. Je ne sais pas quels ont été les freins. » Institutionnel

« C'est un marché qui a cru avec des nombres à 2 chiffres pendant plusieurs années, mais depuis 2-3 ans plateau... » Institutionnel

Le modèle de rentabilité des plateformes n'est pas trouvé

- Concentration, fermeture, rentabilité fragile
- Croissance décevante, trop lente pour les plateformes
- Réglementation du secteur qui crédibilise mais coûteux pour les plateformes

« Il faut d'énormes volumétries avant de générer du chiffre d'affaire. » Plateforme

Pas encore un acteur de l'investissement à part entière

- La perception d'un marché encore très "jeune" (don, portail...)
- Des produits et des modalités d'investissement jugés en deçà de la finance traditionnelle en termes de normes, régulations, compétences...

Un challenge pour rassembler les porteurs de projet

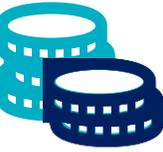
- Méconnaissance de la finance participative par les professionnels et les TPE > quel drivers ?
- Un mode de financement coûteux (financièrement, implication...)
- Un enjeu de recrutement des porteurs de projet

"Tout est « crowdfundable » pour peu que les particuliers et les professionnels tentent le pas. Mais on est toujours dans une phase intermédiaire : les petites entreprises ne maîtrisent pas cet outil donc ils vont continuer à se tourner vers leur banque. Il n'y a pas encore de réflexe." Institutionnel

L'ancrage local avec les Collectivités territoriales n'a pas pris

- Le travail avec la collectivité est jugé très complexe avec un ROI faible alors que la dimension locale est essentielle pour les investisseurs et porteurs de projet

>> Des enjeux importants pour fortifier la base des investisseurs



ÉLARGISSEMENT DE LA BASE

>> Dédramatiser et décomplexer le sujet

>> Acculturer le grand public

>> Faire connaître ces supports de placements et leurs avantages :

- Liberté et indépendance (premiers pas avec des petits enjeux)
- Facilité d'accès
- Rendements incitatifs
- Bonnes pratiques d'investissement

AUGMENTATION DES MONTANTS INVESTIS

Une **connaissance et une maîtrise approximatives**. Une distinction relativement floue entre les différents modes d'investissement, les fonctionnements, les risques et les opportunités

- Prêt / obligation / royalties => des versements réguliers, rassurants
- Equity : pour des montants d'investissements plus importants, perspectives de sorties – raisonnement à plus long terme – 5 ans

Des **garanties jugées faibles**

- sur la **viabilité des plateformes**
- sur le **règlement des contentieux**

VERBATIMS DE FINANCEURS

« Une plateforme a fait faillite l'an dernier. Si la plateforme disparaît comment se poursuit la relation ? Si le porteur ne peut pas rembourser, quels sont les recours ? »

« La plateforme la plus importante (Lendy) a fait faillite il y a 12 mois, il y a beaucoup de risque. J'ai l'impression d'être au farwest. Je suis chercheur d'or. »



... et répondre efficacement aux enjeux des porteurs de projets

Un retour d'expérience mitigé de certains porteurs de projets qui peut être lié au secteur

- Des process chronophages pour les campagnes de dons (communication, réseau, gestion des contreparties...)
- Nécessité d'avoir un dossier extrêmement solide pour être accepté
- Moins rentable que les autres sources de financement (taux, temps passé, démarches...)

Des déceptions concernant les bénéfices de la communauté de donateurs

- Les apports en dons reposent en grande partie sur les contacts personnels et les multiples opérations de réseautage, de démarchage et de communication.

Des attentes d'un accompagnement renforcé

- Conseils sur l'investissement : partage d'expérience, projections...
- Voire **d'autres services** : communication...

VERBATIMS DE PORTEURS DE PROJET

« **C'est un boulot colossal de faire du financement participatif.** On a fait notre 1^{ère} levée de fonds sur Ulule pour financer le prototype. Ça permet de tester le marché et de montrer aux investisseurs le potentiel. On demandait 10K€ et on a fait 12,5K€. Mais financièrement, facilement plus de la moitié a été consommé pour la campagne. »

« Je n'y crois pas à la communauté : le crowdfunding c'est surtout votre cercle. »

« Ça demande beaucoup de communication en interne pour toucher un maximum de réseau. Ça prend beaucoup plus de temps que de discuter avec un investisseur. »

« On est obligé de gérer la communication ». »

En synthèse, les perceptions des différents modes de financement participatif

Point de vue	Dons avec contreparties	Lending	Royalties	Equity
Porteurs de projets 	Pour l'amorçage, pour des montants plus faibles Outil pour tester le marché – faire de la communication auprès d'une large communauté	Développement de projet Pas de dilution du capital Coût régulier Sélection importante Accès rapide à du cash 0 frais de remboursement anticipé	Uniquement pour des projets déjà existants Pas de gouvernance ou dilution du capital Coût du financement lié à la performance de l'entreprise Accompagnement	Amorçage, Séries A et B Risque de dilution du capital : un frein >> Solution de holding une réponse pertinente à cette problématique Accompagnement et conseil
Financeurs 	Une démarche + philanthropique, avec une forte dimension émotionnelle	Des rendements réguliers Avec des taux intéressants Dimension risque limitée	Des rendements attrayants et des versements réguliers Une réassurance car l'activité existe déjà	Des rendements à fort potentiel en sortie
Le marché 	Un secteur qui va continuer de progresser (solidarité, développement du don digital...), une nouvelle concurrence émergente avec les ONG qui développent les dons online (auj. 10%)	En concurrence directe avec les banques qui prêtent à des taux d'intérêt très bas en comparaison Un tissu de porteurs de projet à atteindre	Un type de financement participatif dans l'écosystème de l'investissement, des business angels... qui est actif en France Des solutions comparables Plus accessible	Démarche d'investissement

Et les enjeux pour mieux recruter financeurs et porteurs de projet

Enjeu de clarification et de lisibilité pour les financeurs

- **Segmentation** des différents modes de participation qui s'adressent à des profils différents et qui supposent des leviers différents
- **Lisibilité de l'offre** : manque de clarté sur les sites des plateformes sur les modes d'investissement proposés. Manque d'informations ultra pédagogiques présentant les modes de financement, le fonctionnement, les bénéfices et les risques associés
- Guides très concrets des **bonnes pratiques** : diversification, caractéristiques d'un projet sérieux...

Enjeu de rendre la finance participative désirable pour lui-même et non comme un mode de financements par défaut pour les créateurs et porteurs de projet

- **Valoriser l'apport du collectif et du partage sur les plateformes**
 - Lever les freins liés à l'exposition des données de l'entreprise et de ses besoins en financement
 - Le bénéfice de l'effet de communication : potentiel de clients et de clients impliqués/ engagés
 - L'opportunité d'optimiser son projet
- Présenter la finance participative comme **un outil de financement complémentaire**
- **Améliorer la lisibilité de l'offre des plateformes**, des modèles, des bénéfices et contraintes associés, de l'accompagnement assuré, des services proposés
- Guider sur les **bonnes façons de conduire un financement participatif**
 - Les types de financement adaptés, les facteurs clés de succès selon l'activité, la localisation, l'étape, les objectifs
 - Les prévisions de réussite en fonction du secteur, du réseau individuel
 - Des démarches, de la communication et du réseautage que cela impose

3

Le contexte du COVID
renforce les tendances

Le COVID a ébranlé le secteur, toujours dans l'expectative...



La crise a porté un **coup d'arrêt net pendant a minima un mois**, avec ensuite un flux réduit

- ❑ Les porteurs de projet ont mis en pause ou reporté leur projet attendant un moment plus favorable
- ❑ Ou revoient leur business model avec des ambitions plus mesurées
- ❑ Risque de compliquer l'accès aux porteurs de projets dans une période où le risque s'accroît

Cela a créé beaucoup d'inquiétude chez les porteurs de projets

Avec des différences et des timing de reprise variable selon les types de plateformes

- ❑ Pour les **plateformes de dons / prévente** : reprise assez rapide, qui s'est appuyée sur la solidarité
- ❑ Mais pour les **plateformes d'investissement des perspectives à plus long terme**

VERBATIMS DE PLATEFORMES

« 2 deals en 3 mois contre 2 deals / semaine pendant la période. »

« Les entrepreneurs savent bien que les investisseurs sur les plateformes de crowdfunding sont attentistes. Du coup, ils se disent qu'ils vont prendre le PGE (Prêt Garanti par l'Etat) et qu'ils vont faire leur levée de fonds l'année prochaine. Tout le monde a décalé, au mieux une reprise à partir de septembre/octobre. »

« Les investisseurs se disent qu'ils ne vont pas faire de plus-value cette année, donc ils ne vont pas investir et c'est normal. C'est le risque majeur. »

... mais il n'a pas provoqué de crise de confiance des financeurs

Du côté des investisseurs, **pas de changements de comportements déclarés ni observés**

- Pas de retrait des engagements
- Ni de diminution des montants investis
- Les financements ont repris progressivement et un altruisme fort a été constaté

Pour certains, c'est même **un encouragement à poursuivre**, faisant confiance à un système dans lequel ils se reconnaissent, **la crise sanitaire renforçant leurs convictions**

Sur le marché, les institutionnels soulignent **un appétit pour l'investissement observé pendant la crise**, sur les investissements en bourse.

« Dans 5 ans, j'imagine la répartition de mes placements 50/50 entre la bourse et la finance participative, contre 95/5 aujourd'hui. » Particulier financeur

« Ça a ralenti certains projets, avec un blocage d'environ 2 mois, mais ça ne me fait pas peur. » Particulier financeur

« Le confinement a été un très mauvais mois. Mais ça repart très fort. On a fait 65 millions sur l'année dernière, et là en juin 15 millions. »

« Du côté des particuliers, on observe plutôt un attrait pour la bourse lorsqu'elle a pas mal baissé. Il y a eu un appétit des particuliers pour le risque pendant la crise. Donc c'est plutôt les actions cotées qui ont bénéficié d'un afflux positif. » Institutionnel



Si la crise a exacerbé des fragilités de la finance participative...

Les TPE et PME sont durement touchées avec une augmentation du risque pour les investisseurs

- Augmentation du risque de défaut des entreprises
- Des demandes de financement qui sont davantage des fonds de soutien que d'investissement
- Les start-ups innovantes avec un risque fort

*« Plutôt que d'aller vers du capital investissement sur une petite boîte qu'on ne connaît pas et qui a un risque de faillite important, et par ailleurs qui immobilise son argent pendant 10 ans ; vous avez la perspective de gagner 20-25% en 1 an. Je ne crois pas que la période du Covid ait été favorable au financement participatif. »
Institutionnel*

Le système traditionnel a été favorisé

- Les entreprises se sont tournées vers les banques (PGE)
- Baisse des demandes de prêts sur les plateformes
- La distribution des PGE était possible uniquement par les banques au départ
- Les placements boursiers

Le comportement des financeurs sur des investissements à risque

- L'incertitude et les baisses de revenus des financeurs les plus touchés par la crise économique vont se répercuter sur les investissements
- Une tension entre les convictions, la recherche de sens... et la recherche de sécurité

*« Le paradoxe, c'est que les particuliers sont d'accord pour investir sur des projets qui font sens et potentiellement sur une durée longue. Et d'un autre côté, dès lors qu'on est bousculé par une crise, c'est l'épargne court terme et liquide qui devient la valeur refuge. Donc la question est de savoir comment réconcilier les deux. »
Institutionnel*

... elle a donné un coup de projecteur sur ses valeurs que les plateformes et les entreprises ont su saisir...



Les **plateformes** se sont distinguées par les **mesures de soutien aux porteurs de projets et de solidarité, soutenus par les financeurs**

- Rééchelonnement de la dette
- Suspension des frais de plateforme
- Production de contenus et soutien pour les porteurs
- Communication auprès des investisseurs
- Collectes gratuites
- Arrivée de nouveaux annonceurs sur les plateformes

« On s'est allié à notre principal concurrent, pour une campagne de paniers solidaires dès la première semaine et incarner la citoyenneté du secteur. » Plateforme

« Nous avons fait des opérations dédiées et des dispositifs spécifiques, avec « origine France garantie », pour soutenir les entreprises du made in France en difficulté. » Plateforme



Les **porteurs de projet** ont vu leurs activités naissantes fragilisées, mais innover et trouvent des opportunités

- La possibilité de mettre en valeur des projets de l'ESS
- Conforte les choix – nouvelles opportunités

Une **offre de projet resserrée sur les plateformes qui a profité in fine aux projets en cours ou lancés pendant la COVID** car les montants investis étaient supérieurs

« Il y a eu 2 mois à vide financièrement : on a ouvert la plateforme gratuitement. Ca nous a offert une grande visibilité qui nous a permis de doubler le nombre de clients » Plateforme

« Ca s'est arrêté brutalement du jour au lendemain pendant tout le confinement. C'était dur moralement mais on s'est dit qu'on était dans le vrai. Et là une accélération : les cantines ne réouvrent pas complètement, donc ils cherchent tous des alternatives." Plateforme

« Le Covid a un impact direct catastrophique. On est amené à travailler sur le terrain, et il n'y aura rien jusqu'en septembre. Je vais prendre le temps de diversifié. On a sauvé les murs, sauvé sa santé. On va réorienter notre activité. » Plateforme

... et a mis en évidence ses atouts sur des secteurs forts sur lesquels elle se positionne depuis toujours

Des **secteurs adressés** par la finance participative qui constituent des **investissements rassurants**

- Promotion immobilière
- Projet d'énergie durable

Et une **mise en valeur des projets à impact positif**, en lien direct avec les aspirations sociétales renforcées par la crise

- Projets en lien avec la santé
- L'économie réelle et locale, la création / maintien de l'emploi, l'équitable et les circuits courts/ directs

VERBATIMS DE PLATEFORMES

« Dans la promotion immobilière, les projets sont déjà lancés dans la commercialisation. Il y a un décalage de 2 à 3 mois, des retards liés au covid19. »

« Ce sont des plans sur au moins 5 ans, qui sont inscrits dans la durée et qui ne vont pas s'arrêter. »

« Les entreprises dans l'énergie existent depuis 10-15-20 ans. Elles ont un matelas et une capacité à faire le gros dos pendant 6 mois. Il y a une résilience propre au secteur de l'énergie. »

« Les start up accélèrent le sujet d'investissement à impact. Le Covid redéfinit les priorités et la recherche de projets à impact positif. »



De plus, la crise a fonctionné comme un accélérateur de tendances et de process favorables à la finance participative



Accélération de la transformation numérique

- pour les entreprises et notamment les **TPE /PME**
- et dans les pratiques des **particuliers**

« Je lisais qu'on avait gagné 3 à 4 ans sur la digitalisation des entreprises, qui ont du se réorienter sur le digital pour survivre, se réorganiser. » Plateforme



Économie plus durable et comportements porteurs de sens

- Préoccupations sur **des sujets clés déjà adressés par la finance participative** : l'indépendance industrielle, alimentaire et énergétique, le développement durable, la santé, l'emploi local, l'engagement citoyen, consommation vertueuse, made in France...
- Renforcement de l'intérêt des particuliers pour **l'investissement à impact positif**
- Référencement de nouveaux produits d'investissement comme les green bonds même dans la finance traditionnelle

« Aujourd'hui, le bien-être est une source de développement. Autour de moi les gens ne veulent pas gagner des millions mais privilégient l'épanouissement personnel. » Particulier financeur



La valorisation des territoires

- Création d'emploi local
- Nouvelles opportunités révélées par le télétravail et le confinement >> **relocalisation d'investisseurs potentiels dans les territoires**
- Évolutions des **modes de consommation**
 - Achat local, en direct aux petits producteurs

« J'ai encore plus l'envie d'aller vers projets éthiques, une production plus locale, le développement durable... Toute la pollution qui a été stoppée juste après le covid19 ! » Particulier financeur

« Via la French tech on est contacté par les gestionnaires de patrimoines qui ont des investisseurs qui veulent investir dans l'entreprise local . » Porteur de projet

... et pose clairement les enjeux à adresser en termes de financement et de relance de l'économie

➤ Renforcer le financement de l'économie réelle et locale

- Multiplication des sources de financement pour les entreprises / start-ups
- Dimension collaborative

*« On va être de plus en plus obligé d'inventer et de réinventer des solutions pour financer, vu qu'un acteur tout seul aura plus de mal à faire financer ses projets. On le voit bien avec tous les projets de relocalisation... à notre niveau on va devoir faire davantage ensemble. »
Institutionnel*

- Favoriser plus largement l'injection de l'épargne disponible dans la finance participative

➤ Soutenir la création d'entreprises

- Financement
- Accompagnement à la structuration de projets

*« On se positionne en apporteur de solutions, avec de la mise en relation et des connexions sur le financement et les structures d'accompagnement de création d'entreprise. »
Institutionnel*

➤ S'inscrire dans la dynamique d'implication citoyenne

- Visibilité lors des élections locales
- Lien avec la convention pour le climat citoyen

>> un travail avec les acteurs publics à renforcer

>> des difficultés à afficher la finance participative aux côtés des investissements des collectivités territoriales

4

Les pistes de développement pour la finance participative

Consolider l'écosystème (1/2)

Renforcer les liens entre les acteurs et les rendre plus manifestes

Les plateformes sont en attente d'une meilleure intégration dans les mécanismes de financement

Pas une alternative, mais un acteur à part entière

« Dans 5 ans les plateformes se seront adossées à des banques, des promoteurs immobilier... Il y aura une extension en Europe et une extension des produits. » Plateforme

Les institutions et les plateformes souhaitent une mobilisation de l'ensemble des acteurs

Développer / renforcer les partenariats avec des fonds d'investissement, des banques, des grands groupes d'assurance

« Ma conviction c'est que tant qu'il n'y aura pas une banque, une institution, ou le gouvernement qui se positionne clairement à inciter les Français à investir dans une startup, on va rester sur un marché qui est à peu près celui qu'il est actuellement. » Plateforme

Favoriser / inciter la mise en œuvre concrète des partenariats avec les acteurs du quotidien

- Acculturation et formation des équipes sur le terrain
- Prospection / démarchage auprès des conseillers en patrimoine

« Ça se fera avec d'autres acteurs qui s'occuperont des mêmes sujets et qui auront dans leur ADN les mêmes ambitions. Y compris des concurrents, la région, les acteurs du Public, du privé. Il faut trouver des synergies et mutualiser pour être meilleur. » Institutionnel

« On peut imaginer que le conseiller parmi la palette de solutions puisse aussi proposer un référencement sur une plateforme. C'est un réflexe pas très courant, mais ça pourrait fonctionner. » Institutionnel

Consolider l'écosystème (2/2)

Développer des ponts entre les métiers de la Finance participative et de la finance traditionnelle



Complémentarité avec les produits bancaires existants, assurance-vie, livret A

« Appropriation et partenariat avec l'existant : se brancher aux tuyaux existants, le livret A, l'assurance vie... proposer en diversification et mettre x% du volume c'est un levier immense. » Plateforme



Faire du sourcing d'entreprises pour les fonds spécialisés, sur des secteurs de l'Économie sociale et solidaire, l'environnement...

« On a des fonds solidaires spécialisés sur l'environnement et on recherche des entreprises à forte utilité environnementale non-cotées. On peut avoir du mal à les trouver, il y aurait un intérêt à s'adresser à des plateformes de finance participative pour faire le sourcing. » Institutionnel

« On pourrait aussi avoir de l'origination, des plateformes de financement participatif qui viennent nous dire telle association voudrait bénéficier d'un financement autre que le crowdfunding. » Institutionnel

« Concrètement, on peut imaginer que des plateformes de crowdfunding de don propose nos produits. En disant qu'ils peuvent faire encore plus : soit donner, soit épargner, à travers un fonds partenaire qui lui va donner x% de sa performance. » Institutionnel

« Il y a un certain nombre de mécanismes de dons qui sont déjà dans des produits financiers. Là aussi on peut imaginer des complémentarités. » Institutionnel

« Une collaboration intéressante entre les fonds et les organismes de financement participatif serait d'assurer la sortie de l'investisseur initial en prenant une participation, racheter aux internautes. » Institutionnel



Distribuer sur des plateformes des produits d'investissements solidaires issus des institutionnels



Faire le lien avec les mécanismes de dons déjà existants des produits financiers en les reversant à des plateformes de dons



Éventuellement intervenir sur le marché secondaire lors de la sortie du capital

Gagner en légitimité sur le marché

Renforcer la **perception de professionnalisation de la finance participative** pour le positionner comme un produit d'investissement comme un autre

- S'affranchir de l'image du don et **faire davantage émerger la dimension prêt et investissement** dans la création et le développement des entreprises
- **Mettre en avant les plateformes et leurs compétences** : professionnels de l'investissement, agréments et obligations réglementaires, dans les mêmes normes que celles du marché
- Valoriser la **présence de business angels, gestionnaires de fonds... aux côtés des particuliers**
- **Co-investissement des banques** avec des plateformes
- Favoriser l'intégration de la finance participative dans l'offre des banques en réponse aux attentes des clients
 - Banque privées et clients patrimoniaux davantage impliqués, avec une ouverture au risque plus forte

*« Alternative ne veut pas dire marginal ou financement d'entreprises structurellement à perte ou associatif... Il faut faire prendre conscience que l'on finance de vraies entreprises, avec les mêmes exigences que des fonds qui ont pignon sur rue. »
Plateforme*

*« On a des porteurs de projet qui souhaitent lever des fonds entre 200 000 à 5 millions d'euros".
Plateforme*

Renforcer l'attractivité de la finance participative avec ses clients (1/4)

Pédagogie et dédramatisation de l'accès à l'investissement à tous les particuliers investisseurs quelles que soient leurs ressources

- Pédagogie auprès des particuliers pour rendre accessible le sujet de l'investissement et les bénéfices
 - Informer sur les bénéfices et les risques, les bonnes pratiques

Mettre en avant l'investissement qui a du sens

- Soutien à la création d'entreprise, notamment locale, à la création d'emploi... intervention dans l'économie réelle

« Si toutes les personnes avec un peu de patrimoine vont investir 1 ou 2% de leur capital dans des start-ups ou des sociétés innovantes, le calcul est vite fait, il n'y a plus de problème de financement des startups en France. » Plateforme

« Il faut décomplexer le discours sur l'argent et l'épargne. » Particulier financeur

« Montrer les projets passés, avoir les retours des porteurs projets d'un point de vue humain, ce que cela lui apporter, que ça a pu permettre de créer 20 emplois dans la région. L'impact positif sur l'économie, la création d'emplois... » Particulier financeur

« Ce sont des projets qui ont du sens, il y ait un vrai intérêt, pas seulement pour faire de l'argent : la transition énergétique, les projets locaux, les personnes en réinsertion, les handicapés... » Particulier financeur

Renforcer l'attractivité de la finance participative avec ses clients (2/4)

Apporter des garanties et supports supplémentaires pour les investisseurs

- Donner **une meilleure visibilité**
 - sur le ROI en fonction d'un investissement donné, ou selon les étapes de développement
 - sur les risques
- Création de **fonds de garantie**
- Des produits **d'assurance** pour apporter une caution, des garanties pour les financeurs, les porteurs de projet
- Les plateformes pourraient proposer **des produits financiers** sur un groupe de porteurs de projet afin de diluer les risques pour les financeurs / Un bouquet d'entreprises

VERBATIMS DE FINANCEURS

« Des garanties s'il y a des pertes... qui garantissent jusqu'à un certain niveau. Ça peut être la BPI, des banques des territoires, des régions, des collectivités locales... »

« Un système de notation du risque du produit 1 à 7 ou 1 à 9. »

« L'exemple de Blablacar : AXA investisseur et assureur, c'est une vraie caution. »

« À l'image des fonds communs de placement (garantie en capital, protection...), on pourrait dupliquer ces mécanismes sur un financement participatif.

« Plusieurs projets avec la fiabilité du rendement. Le % pour la plateforme ne devraient pas dépasser 5 à 10%. »

« Placement de l'argent sur un pool d'entreprises, sur un domaine d'activité identifié (équipement médical, agroalimentaire...) et identifier clairement que l'argent a servi à 4 boîtes du coin. »

Renforcer l'attractivité de la finance participative avec ses clients (3/4)

Support et accompagnement pour les porteurs de projets

- Sur le parcours de financement** : conseil, perspectives sur la base des retours d'expérience, sur l'analyse des données, statistiques...
 - En fonction de l'évaluation du réseau de contacts du porteur

- Pour affiner le business model**
 - Solutions collaboratives pas seulement que financière : tutorat, webinar, mises en relation...
 - Témoignages vidéo

- Pour la communication et le réseautage** du projet

VERBATIMS DE PORTEURS DE PROJET

« On pourrait donner notre liste de contacts facebook, et la plateforme calcule la projection, le meilleur objectif de montant, car on ne sait pas comment calibrer. On pourrait avoir des statistiques sur les projets portés par une femme versus un homme, etc. »

« Un système de partenariat avec des binômes de créateurs d'entreprise / tutorat. Du partage d'expérience. Il faut que ce soit formel / professionnel. »

« A ce moment-là, dans l'état de ma boîte... si quelqu'un de la plateforme avait pu diriger notre communication ça m'aurait été bien utile. On est en plein dans l'opérationnel. »

Renforcer l'attractivité de la finance participative avec ses clients (4/4)

Communiquer dans les médias grand public

- Visibilité sur des médias grand public : régionaux et nationaux
- Sur les réseaux sociaux

La **défiscalisation** est perçue comme un **outil de visibilité**, de **réassurance** et d'**incitation**, une opportunité pour augmenter le montant des investissements...



« J'ai connu la plateforme via une pub ciblée sur Facebook. Pour le financement d'un site de commerce responsable Dream Act qui ressece produit marque engagées ESS. C'est une entreprise en croissance. Investir pour embaucher. » Particulier financeur

« Si on a les moyens : utiliser tous les relais via la presse, les influenceurs... mais c'est un peu utopiste. » Plateforme

« Je ne connaissais pas du tout avant. On a très peu entendu parlé de ce système. Mais en août, ils en ont parlé au JT de 13h, et j'étais dans la démarche ! » Porteur de projet

« Les avantages fiscaux, ce serait un argument en plus. Je pourrais oser de plus grosses sommes. » Particulier financeur

« Si les conseillers bancaires suggèrent de le faire, avec une défiscalisation de 20-30-40%, ça va marcher, car le français "moyen" écoute son conseiller bancaire. » Plateforme

Merci



© Une étude réalisée par Kantar
pour Financement Participatif France,
avec le soutien de la Banque des Territoires
Août 2020

