

CROWDFUNDING

Le crowdfunding, un succès auprès des clients patrimoniaux

En neuf ans, le financement par la foule est entré dans le cœur des investisseurs. Avec pour atouts des rendements compris entre 7 et 12 % et des durées d'investissements courtes. Il permet aux épargnants de jouer dans la cour des grands avec de petits tickets d'entrée. Aujourd'hui pourtant, les plateformes passent à la vitesse supérieure en jetant leur dévolu sur les investisseurs plus aisés. L'objectif est donc de séduire leurs conseillers patrimoniaux...

Qui aurait pensé en 2014, lors de l'émergence des premières plateformes, que le crowdfunding (ou crowdlending pour être tout à fait exact) allait prospérer ? En France ce sont 120 107 projets qui ont été financés en 2022 pour 2,3 Md€ sur les 34 Md€ ventilés en Europe, dont la moitié en Grande-Bretagne. Le financement participatif plaît aux investisseurs. Ses atouts sont nombreux. Investir son argent dans des actifs tangibles a pris de l'importance après la crise des subprimes où les investisseurs ont eu besoin de simplicité et surtout d'avoir une traçabilité de leur argent. Les taux sont attractifs. « Le secteur de l'immobilier offre un rendement moyen de 9,5 % contre 6 ou 7 % pour celui des TPE et des PME », souligne Damien Guermontprez, président de Financement Participatif France. Des taux élevés qui ne sont pas sans risques. Si les remboursements aux investisseurs accusaient en 2022, des retards d'environ 12 %, les estimations d'HelloCrowdfunding, ne sont pas non plus au beau-fixe cette année. L'agrégateur de projets immobiliers estime ces prorogations à 14 % et recense 380 retards sur 2 327 opérations en cours. Malgré tout Bertrand Laporte, en charge du baromètre du crowdfunding pour le cabinet d'audit Mazars, reste optimiste. « Depuis 2015, les chiffres ont été multipliés par 14 et on atteint les 7 Md€ d'investissements depuis les débuts de ce mode de financement en France, explique-t-il. Nous n'avons pas assez de recul pour analyser les rendements moyens mais nous calculons qu'il y a eu 83,3 % de sorties positives sans perte de capital et avec une plus-value ». Autre atout, les tickets d'entrées sont à la portée du plus grand nombre. Chez

Lendopolis, spécialiste du crowdlending pour les énergies, ils démarrent à 20 € alors que sur la plateforme de crowd-equity Tudigo, ils sont fixés à 1 000 €. L'autre intérêt de ces placements est leur durée, entre 18 et 36 mois pour les prêts obligataires, contre



« Le secteur de l'immobilier offre un rendement moyen de 9,5% contre 6 ou 7% pour celui des TPE et des PME »

Damien Guermontprez
Président
Financement Participatif France

4 à 5 ans pour les prêts aux entreprises ou le private equity. Leur principale problématique reste leur manque de liquidité car il n'existe pas encore en France, un marché secondaire pour revendre ces investissements. Pourtant, Damien Guermontprez reste optimiste et signale que « le meilleur reste à venir car des projets sont à l'étude et devraient voir le jour d'ici deux ans pour offrir la liquidité aux

Dossier réalisé par Véronique Pierron

investisseurs comme c'est déjà le cas dans les pays Baltes depuis 2015 avec le marché secondaire Mintos ».

Des projets de financements très scrutés

Comment trier le bon grain de l'ivraie parmi les 67 principales plateformes actives en France ? Déjà, elles doivent respecter des règles précisées par l'AMF et doivent être inscrites à l'Orias. En plus, dès le 10 novembre prochain, un agrément européen de prestataire de services de financement participatif (PSFP) sera requis ; sinon, elles ne pourront plus exercer. Le b.a.-ba de l'investisseur consiste en premier à sélectionner des sites qui brassent du volume et favoriser ceux où les projets partent vite. Chez Tudigo, qui a investi 80 M€ cette année, les candidats au financement sont passés à la moulinette. Pour la dette obligataire, la plateforme ne retient que des PME à plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaire. « Si une entreprise emprunte 300 000 € sur trois ans, elle doit être capable de dégager 110 000 € tous les ans, donc ses actifs doivent être bien supérieurs à la dette contractée », explique son PDG Alexandre Laing. Ensuite, certains investissements sont moins risqués que d'autres. C'est le cas de l'énergie renouvelable, où les contreparties sont souvent de grands groupes cotés comme Engie.

« Depuis notre spécialisation dans le photovoltaïque en 2020, nous avons zéro défaut sur les sorties de nos projets, alors que sur les PME et TPE, nous avons 20 % de défauts et de retards », explique l'ancien CGP Aurélien Gouraud, aujourd'hui directeur de Lendopolis, plateforme filiale à 100 % de la Banque Postale. Elle a ainsi financé la construction

d'une centrale solaire dans l'Allier pour 1,460 M€, une opération en obligataire sur quatre ans, assortie d'un coupon à 6 %. « Le sous-jacent est solide puisqu'il s'agit de Rubis, un groupe du secteur de l'énergie coté en bourse, remarque Aurélien Gouraud. De plus, le photovoltaïque est mature et les centrales bénéficient toutes d'un contrat de rachat énergétique sur 20 ans ». Pour Finple, qui a dès le début jeté son dévolu sur les CGP, l'objectif était de sceller un lien de confiance. « Nous avons une très large palette de sécurités comme la garantie à première demande, la fiducie ou encore l'hypothèque, car ces rendements à 10 % renvoient à des échelles de risques équivalentes au niveau 7 des fonds boursiers mais sans leur volatilité », observe Thomas Derosne, fondateur et président de la plateforme. Fondée en 2013, elle a déjà financé 200 opérations pour plus de 210 M€.

Le conseiller patrimonial courtisé

Aujourd'hui, l'objectif de ces acteurs est de prospecter une clientèle patrimoniale dont le pouvoir d'épargne est supérieur à celui du grand public. Ainsi Finple travaille avec 500 cabinets de CGP. « Le ticket moyen est à 30 000 € alors que le billet d'entrée sur la plateforme est fixé à 1 000 €, précise Thomas Derosne. En plus, les clients des CGP rajeunissent, ils sont digitaux et bien plus appétents au risque et à l'actif tangible que leurs aînés ». Selon le baromètre publié tous les ans par Mazars, 15 % de la collecte est aujourd'hui issu du canal des CGP, 5 % de celui des family offices et 5 % des banques. Chez Lendopolis, c'est le conseiller patrimonial de la Banque Postale et celui de la banque Privée Louvre qui propose l'offre de façon globale au client. Les CIF ne peuvent en effet, pas souscrire un projet à leur place. « Ils nous confient la veille sur nos plateformes partenaires, nous les conseillons et ensuite, ce sont eux qui souscrivent un investissement de diversification qui peut représenter entre 10 et 15 % du patrimoine », explique Marc Antoine Noiret, co-fondateur de Noiret Patrimoine avant de mettre en garde : « Les projets doivent être bien compris car chez nous, il n'existe pas de ticket en dessous de 10 000 € ». Pour les CGP, il s'agit donc d'un statut d'apporteur d'affaires basé sur une convention de partenariat avec les plateformes, pour lequel il est rémunéré entre 2 à 3 % des montants investis par les clients. Même ambition chez Anaxago qui travaille avec une vingtaine de cabinets que la plateforme rémunère 2 %

3 questions à...

Stéphane Lorriot
en charge du développement de la doctrine juridique à la CNCGP



« A partir de novembre, les plateformes ne seront plus tenues à un devoir de conseil »

Que va changer la réglementation qui entre en vigueur à partir du 10 novembre prochain pour l'ensemble des plateformes de crowdfunding ?

A cette date, les anciens régimes d'intermédiaire en financement participatif et de conseiller en investissement participatif prendront fin pour les plateformes existantes et un agrément de prestataire de services de financement participatif (PSFP) sera dès lors requis pour poursuivre leur activité. A défaut, ces acteurs seront contraints de fermer boutique, sous peine d'être en situation d'exercice illégal d'une activité réglementée passible de sanctions pénales.

Qu'est-ce que ça change concrètement ?

A partir de novembre, les plateformes ne seront plus, comme c'est le cas aujourd'hui, tenues à un devoir de conseil. Avec cette particularité que personne ne récupère ce devoir de conseil. En fait, la réglementation veut préserver la liberté du client car une frange des investisseurs de détail préfère directement passer des ordres sur les plateformes et peut se passer de conseil.

Mais quel rôle aura à jouer le CGP ?

Celui de mettre en garde son client et s'assurer qu'il a les compétences, la connaissance et la capacité financière. Un CIF ne peut pas intervenir comme seul apporteur d'affaires, il doit proposer un service adapté à la connaissance de son client. De même qu'il doit leur communiquer le montant des rétrocessions qu'il perçoit des plateformes.

depuis 2021. « Le private equity intéresse de plus en plus les investisseurs fortunés particuliers mais pour les toucher, il faut passer par leurs conseillers patrimoniaux, CGP, family offices ou banques privées », signale Joachim Dupont, co-fondateur de la plateforme qui a réalisé près de 300 M€ de financements en private equity depuis 2012. En 2023, elle a ainsi permis à Agrio d'or, une entreprise de chimie verte, de lever 2,5 M€ et à Ganymède, une société technologique de santé, d'obtenir 2,2 M€. Enfin, pour séduire les professionnels de la gestion de patrimoine, Stelair a créé un véhicule qui permet au client d'investir sur 30 projets issus d'une quinzaine de partenaires crowdfunders. « Le

principe est une souscription fixée à 2,5 M€, celle-ci rentre dans notre véhicule, une SA, et notre comité de sélection déploie les capitaux sur les projets des différentes plateformes », explique Jérémie Orféo, directeur général de Stelair. « Il s'agit d'une obligation fixe de 7 % de rendement et nous rémunérons nos CGP 3 % », conclut-il. Ces opérations qui mutualisent plusieurs projets ont le vent en poupe. Ainsi, la plateforme Lendosphère vient d'annoncer l'ouverture d'un financement participatif pour le groupe Voltaïca concernant un portefeuille de 15 projets solaires situés dans 12 départements de France métropolitaine. L'objectif ? Une collecte de 800 000 € ouverte à tous. »