

## LE FINANCEMENT PARTICIPATIF OU CROWDFUNDING : CONCEPTS ET ENJEUX

*Firmin MALOBA MBUYA*

Assistant à l'Institut Supérieur de Statistique de Lubumbashi, Département Informatique,  
Lubumbashi, RD Congo

Copyright © 2016 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

**ABSTRACT:** The Classic economy dominated by finance and the profitability faces from now on the emergence of the voluntary and innovative sector where Internet became a real tool for the collection of funds with diverse users who agree to support financially projects of start-ups. This study has for objective to describe the frame, the functioning of the crowdfunding and to present the opportunity wich it offers to finance projects through the information and technologies communications.

**KEYWORDS:** Crowdfunding, projects, start-up, Internet, platform.

**RÉSUMÉ:** L'économie classique dominée par la finance et la rentabilité fait désormais face à l'émergence de l'économie sociale, solidaire et innovante où Internet est devenu un outil véritable pour la collecte des fonds auprès de divers internautes qui acceptent de soutenir financièrement les projets des start-ups. Cette étude a pour objectif de décrire le cadre, le fonctionnement du financement participatif et de présenter les opportunités qu'il offre pour financer les projets porteurs à travers les technologies de l'information et de télécommunications.

**MOTS-CLEFS:** Financement, participatif, porteur, investisseur, projet, Internet, plateforme, crowdfunding, réseau sociaux.

### 1 INTRODUCTION

L'économie classique dominée par la finance et la rentabilité fait progressivement face à l'émergence de l'économie sociale et solidaire, où Internet est devenu un outil véritable pour la collecte des fonds auprès de diverses communautés qui acceptent de soutenir financièrement les projets d'entrepreneurs, d'artistes, de dessinateurs, de réalisateurs, de sportifs, de journalistes par l'intermédiaire de tous.

L'avènement des réseaux sociaux à travers internet fait émerger ce nouveau mode de communication efficace avec des plateformes dans divers domaines. C'est grâce à ce moyen que des personnes de tout bord, prennent part et peuvent devenir véritablement acteurs et non spectateurs dans des projets qui reflètent leurs centres d'intérêt ou leur passion. C'est dans cette perspective que s'est inscrit la finance participative.

Le crowdfunding ou financement participatif est un nouveau mode de financement tant pour personnes individuelles que pour les entreprises en quête d'investissement.

Le financement participatif touche non seulement les entrepreneurs, mais également les acteurs traditionnels du financement tels que les business Angel et les banques (Leo TRESPEUCH 2014). A travers cette étude, nous cherchons à appréhender les concepts rattachés à ce mode de financement innovant en précisant les déterminants de la prise de décision pour les principaux acteurs qui sont les gestionnaires de plateformes, les internautes investisseurs et les porteurs de projets.

Du point de vue des porteurs, cela implique une bonne campagne de son projet (Renault 2013) ainsi qu'une bonne communication auprès des internautes investisseurs à travers les réseaux sociaux. D'autre part l'investisseur se doit de suivre l'évolution et les orientations que prend le projet, ce qui rend le crowdfunding très attrayant.

Certes, le financement introduit une finalité indispensable à la réalisation du projet, qui est la recherche des fonds, mais il faudrait en outre considérer une seconde finalité, celle de la mesure des résultats (Houdayer 2000). Dans un contexte où le financement classique a atteint ses limites, une nouvelle donne s'installe pour financer des projets pour lesquels les indicateurs utilisés pour juger l'acceptabilité financière des hypothèses ou variantes ne sont pas réalisés en raison des seuils prédéfinis dans le contexte de la finance classique.

## OBJECTIFS DE RECHERCHE

L'objectif principal de cette recherche est d'élucider les questions et réflexions qui gravitent autour du concept « financement participatif » ou « crowdfunding » que d'aucuns appellent « le financement par la foule ».

Nous nous posons les questions principales ci-après, qu'est-ce le financement participatif, quel est son mode de fonctionnement, quels en sont les principaux acteurs à cette époque où les banques ont atteints leurs limites.

## MÉTHODOLOGIE

Dans le cadre de cette étude, nous utilisons une démarche descriptive en procédant par isolation de contexte. Les techniques documentaires, l'observation directe et l'expérimentation sur les sites web nous ont permis d'élaborer cette étude.

La démarche que nous utilisons privilégie la dimension socio-économique du financement participatif en présentant le modèle de financement, les acteurs et les usages. Ainsi, cette étude apporte une base documentaire suffisante à une future analyse d'opportunité qui se veut qualitative et quantitative. Elle aussi à son tour, sera complémentaire à des approches orientées vers la conception et l'ingénierie.

## 2 CONCEPTS SUR LE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Historiquement, le crowdsourcing peut trouver sa filiation dans divers événements comme la longitude Act de 1714 qui proposait 20 000 livres à qui permettrait de déterminer la longitude d'un navire en pleine mer, ou comme le concours lancé par Toyota en 1936 afin de déterminer le dessin le plus pertinent pour choisir comme logo de sa marque, ou encore comme l'opéra de Sydney qui fut construit à la suite d'un concours public en 1955 ou enfin, comme le guide de restaurants Zagat rédigé de manière participative en 1979 par un nombre important de collaborateurs. (Mathieu Andro 2014).

Le financement par la foule est une pratique importée des États-Unis. Des expériences participatives dans les politiques scientifiques et techniques sont réalisées à partir de la fin des années 1960, dans la lignée d'un mouvement plus général de la politique américaine. En 1964, le président Johnson lance la « guerre contre la pauvreté ». Ce programme national aux États-Unis conduira par la suite à la création de l'Office of Economic Opportunity par l'Economy Opportunity Act de 1964 dont les objectifs prévoient la mise en place de la participation maximum (Laurent 2005).

La finance participative à utiliser les réseaux et liens sociaux pour récolter des fonds en vue de financer un projet artistique ou entrepreneurial, sans recourt à l'intermédiation du système bancaire traditionnel. Ce secteur de la finance participative connaît un important développement ces dernières grâce aux innovations dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Cette pratique a été rendue populaire à travers l'Internet. En dehors de l'Europe et des États-Unis d'Amérique, le phénomène s'est répandu très rapidement en Asie et en Afrique.

Dans la pratique le financement participatif a un lointain ancêtre qu'est le financement communautaire. Le financement communautaire est né au 17<sup>ème</sup> siècle dans le domaine des actions de charité. Il est jadis une pratique courante pour les associations caritatives, humanitaires et tire son inspiration d'une forme de financement plus ancienne tel que le « business angels », où un groupe d'individus extérieurs à un projet investissent massivement dans le projet.

Dès lors le mode de communication, utilisé par le financement communautaire était la presse écrite, la radio, les spectacles et banquets afin de mobiliser d'éventuels donateurs.

Au cours des années 1990, la naissance et l'émergence d'un mode de communication neutre, l'Internet, qui ne favorise ni l'émetteur ni le récepteur (Collard 2014), induit la transformation des modes de communications en élargissant le cercle des donateurs et la qualité de présentation des projets par les associations.

Le Crowdfunding, financement participatif ou financement par la foule consiste à faire appel aux internautes pour concrétiser les créations et les projets les plus divers, notamment la création de start-up, la musique, les films, les jeux vidéo, les livres, la recherche (Ricordeau 2013).

C'est dans ce contexte que son utilisé des sites Internet d'accès progressif. Ce dernier comprend plusieurs étapes de validation avant d'accéder à l'offre, ce qui permet de s'assurer que l'internaute comprend la nature d'un projet d'investissement et les risques induits ensuite d'assurer à la plateforme, après test d'adéquation, que le potentiel souscripteur répond aux profils requis pour la souscription.

Dans le cadre des plateformes de financement participatif, le site Internet d'accès progressif procèdent en deux étapes. D'une part, il s'assure que le potentiel investisseur est informé que l'investissement comporte des risques, notamment le risque de perte partielle ou totale du capital investi et le conditionnement du retour sur investissement par la réussite du projet et d'autres part, la plateforme s'assure que le potentiel souscripteur répond au profil en termes d'expérience, de connaissances, de situation familiale et de patrimoine.

Le crowdsourcing, tire son origine des mots crowd, qui signifie la foule, le public et outsourcing qui signifie l'approvisionnement à l'extérieur (Goyette-coté, 2013 cité par (Leo TRESPEUCH 2014))

La plateforme de financement participatif est un site web sur lequel des entrepreneurs présentent leurs projets et où le public peut choisir financer le projet moyennant certaines conditions.

### 3 ACTEURS DU FINANCEMENT PARTICIPATIF

Les principaux acteurs de la finance participative sont :

Le porteur du projet, c'est l'initiateur du projet participatif, nous utiliserons indistinctement pour désigner cet acteur par les mots porteur, créateur, entrepreneur, initiateur de projet

L'investisseur du projet ou financeur du projet est un internaute, personne morale ou physique qui finance un projet participatif. Dans ce travail, nous utiliserons indistinctement investisseur, financeur de projet.

Le gestionnaire de la plateforme met en œuvre toute la technique relative à mise en place du site et l'hébergement, prend en charge la plateforme de paiement et offre aux porteurs et aux investisseurs un environnement d'échange et de communication.

### 4 TYPES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF

Des modèles traditionnels aux modèles évolués, il en existe plusieurs types de crowdfunding que l'on peut classer en quatre groupes selon le mode de transaction de l'investisseur (Dombowsky 2014) (Ahes\_Consulting\_et\_Edubanque.com 2014) :

- Le financement par dons ou donation-based crowdfunding ;
- Le financement avec prise de participation ou equity based crowdfunding ;
- Le financement par prêt ou lending based crowdfunding ;
- Le financement par achat à l'avance - financement par commande à l'avance ou Reward based crowdfunding-Preorder based crowdfunding.

#### LE FINANCEMENT PAR LES DONNS

Le financement par don est la forme la plus connue du crowdfunding. Il tire ses sources des collectes caritatives et humanitaires qui jadis utilisaient des moyens de sensibilisation telles que la radio, la télévision et les journaux.

A ce jour, l'essor des technologies de l'Information et de la Communication favorise la couverture d'un public plus important et dépasse l'entendement des frontières nationales tant pour les porteurs que pour les souscripteurs.

Dans ce type de financement, 55% (Russia 2015) de porteurs représentent des projets artistiques et humanitaires. Les principaux projets visent le financement de la production d'œuvres artistiques, le financement de voyage, la lutte contre certaines épidémies ou contre la famine.

Il existe deux types de financement participatif en don :

Le financement par don sans contrepartie, qui consiste à financer un projet porteur sans contrepartie. Cette forme de finance est la plus utilisée en particulier par les associations communautaires et humanitaires. Le crowdfunding et la charité font bon ménage, ainsi l'investisseur du projet agit décide de soutenir financièrement le projet et n'espère rien en retour.

Le financement par don avec contrepartie, Il s'agit d'un financement à titre gratuit où l'investisseur reçoit en retour une contrepartie non financière à la fin du projet.

Dans ce contexte, l'investisseur qui apprécie le projet proposé par l'artiste verse une contribution. L'ensemble des montants collectés sont versés à l'artiste pour lui permettre de produire son œuvre artistique. A l'issue du projet, le porteur remet un Cd-rom ou une place de concert à son donateur.

#### **LE FINANCEMENT PARTICIPATIF AVEC PRISE DE PARTICIPATION OU CROWD-EQUITY**

Cette forme de crowdfunding est rémunératrice pour l'investisseur qui souhaite placer son argent dans une économie lucrative et génératrice de ressource. Ainsi, il est possible pour celui qui apporte des fonds la souscription des instruments financiers émis par une société ou la prise de participation.

Ce type de financement n'est pas natif, on parle ainsi d'un de financement participatif « sui generis » crée et conditionné par le marché.

A ce stade, il s'agit d'un investissement au capital de l'entreprise. Les investisseurs sont avertis et motivés. Ils investissent dans les projets de création d'entreprise non pas seulement pour toucher les dividendes et bénéficier du crédit d'impôt associé à ce type d'investissement mais aussi pour participer à une aventure entrepreneurial et soutenir les projets d'avenir des entreprises et prometteuses ayant un meilleur potentiel.

Dépendamment de la nature, l'investissement est réalisé sous forme de prise de participations ou d'action, de titres hybrides, d'obligation de la société envers l'investisseur.

Le caractère prudent et raisonnable de l'investisseur a pour conséquence naturelle que plus le montant minimal demandé par la plateforme pour investir dans une société est faible, plus le nombre d'investisseur croit. De cette manière un large public est attiré par des offres à faibles montant.

L'avantage de l'equity crowdfunding est qu'il permet à des créateurs d'entreprise de lever les fonds rapidement. Ainsi, dans certains cas, les investisseurs ne font pas partie nécessairement du réseau de la plateforme mais du réseau étendu de l'entrepreneur c'est-à-dire des relations directes tels que les membres de famille, le amis ou même indirecte. La relation directe entre l'investisseur et le porteur de projet est donc le levier de cette forme de crowdfunding.

Le financement par investissement sociétaire, quoique participatif, donne droit à l'investisseur de devenir actionnaire de la société. Grâce aux actions détenues, l'investisseur acquiert des droits politiques qui représentent le droit à l'information, le droit au vote ; des droits financiers qui se résument en droit aux dividendes, droits au boni en cas de liquidation et des droits patrimoniaux qui lui permettent de disposer de ses actions.

#### **LE FINANCEMENT PAR PRÊT OU LENDING CROWDFUNDING**

Le financement participatif a également pu prendre la forme d'un prêt consenti par l'investisseur au porteur de projet. Pour cela, l'investisseur prêteur va classiquement remettre une somme d'argent au porteur de projet via la plateforme.

Cette forme de financement participatif est accessible à toutes les entreprises, petite ou même grande pour financer le lancement d'un nouveau produit ou service, la création d'un projet, le développement d'un produit d'innovation, l'ouverture d'un point de vente.

Les personnes investissent sous forme de prêt dans les entreprises. Ils seront remboursés du nominal et des intérêts, sous certaines conditions de remboursement notamment la durée à laquelle le prêt est concédé et ainsi l'échéance à laquelle le preneur devra rembourser la somme totale due, ainsi que le taux d'intérêt.

Il existe deux formes du crowd-equity :

Le prêt aux particuliers non rémunéré, où personnes prêtent à des particuliers porteurs de projet. Les plateformes de prêts aux particuliers exercent généralement avec l'accord d'une banque partenaire pour assurer la transparence des opérations.

Il se distingue du modèle de don et consiste en l'octroi de fonds à titre gratuit où le prêteur souhaite récupérer à l'échéance, le montant investi, sans exiger en sus une rémunération supplémentaire.

L'avantage pour ce modèle est qu'il a un caractère caritatif et non lucratif. L'octroi du prêt est cependant contractuel où les parties sont libres de préciser les modalités de remboursement. En France, c'est à ce niveau que sont appliquées les dispositions des articles 1892 à 1904 du code civil français.

Le prêt rémunéré aux entreprises ou aux particuliers, dans ce cas, les particuliers prêtent aux entreprises ou aux porteurs de projet en quête de financement contre intérêt sous réserve d'un certain seuil.

Le taux d'intérêt dans ce type de financement participatif doit être intéressant car le niveau de risque est élevé dans une entreprise faisant appel à un crowdfunding plutôt qu'à une banque. Ce prêt prendra bien souvent la forme d'un prêt « de dernier rang » et sera soumis à la législation relative aux prêts. Ce qui explique le fait qu'en cas de liquidation de l'entreprise, le prêteur accepte d'être remboursé en dernier ou dans certains cas à renoncer à toute garantie qui concerne le remboursement du prêt.

#### **LE FINANCEMENT PAR ACHAT À L'AVANCE - FINANCEMENT PAR COMMANDE À L'AVANCE OU REWARD BASED CROWDFUNDING - PREORDER BASED CROWDFUNDING »**

Ce type de financement participatif fait le plus souvent appel à la bonne volonté, à la passion du financeur. Après avoir financé le projet, l'investisseur reçoit en contrepartie un billet ou un bon d'achat à l'avance du produit porté par le projet.

## **5 MOTIVATIONS**

La recherche des fonds par les technologies de l'information et des communications est une nouvelle forme tant pour les porteurs de projet que pour les financeurs d'entreprendre des relations sociales, économiques et culturelles. Dans leur recherche, Elisabeth M. Gerber, Julie S. Hui et Pei-Yi Kuo (Elisabeth M. Gerber 2012), à travers une enquête auprès des créateurs et financeurs utilisant trois principales plate formes de crowdfunding et identifient distinctement les motivations des créateurs et des investisseurs participatifs.

Pour le porteur les principales motivations sont de récolter les fonds, d'établir des relations directes avec les investisseurs et les personnes du domaine, de faire valider son projet, de reproduire le succès des autres expériences, d'attirer l'attention à travers les réseaux sociaux, de se réaliser soi-même, de donner un sens à sa vie, à ses aspirations et à ses projets.

Pour le financeur, les motivations sont de recevoir un cadeau, une récompense, d'encourager les créateurs et leurs causes, de s'engager et de contribuer à des projets créatifs et communautaires, de rechercher le lucre, d'investir, d'épargner et en retour de faire des bénéfices.

## **6 FONCTIONNEMENT DU CROWDFUNDING**

Le porteur de projet a besoin de fonds. Les investisseurs, apportent chacun une part de financement, pour permettre la réalisation du projet. Ainsi, le crowdfunding est encadré par les règles juridiques et les principes de bases.

Tous deux se rencontrent sur Internet à travers une plateforme dédiée. Les projets sont présentés par leurs porteurs et les particuliers choisissent de financer celui ou ceux qui leur plaisent à hauteur de ce qu'ils souhaitent soutenir. Dans ce cas, le financement est transparent pour l'épargnant car il est lui-même gage de son propre investissement en fonction de ses valeurs.

Pour la réalisation du financement, tant pour le porteur que pour l'investisseur du projet, il existe des étapes à franchir :

Le porteur de projet est celui qui présente son projet en vue d'un financement par des particuliers. Il existe dans ce cas trois scénarii de mise-en place (Abbeyes 2010).

C'est notamment, un partenariat avec une plateforme : pour investir, dans des projets innovants, labelliser les projets et gagner en visibilité en mettant en place un marketing opérationnel ; une création de plateforme : afin de contourner les diverses commissions existantes sur les plates-formes, le porteur peut se décider de mettre en place sa propre plateforme pour la maîtrise de l'infrastructure et conserver la souveraineté ou une utilisation d'une plateforme en marque blanche : afin de profiter des ressources existantes, le projet intègre le système d'information de l'entreprise d'une organisation pour pouvoir profiter de l'accompagnement technique et réglementaire, en terme de gestion de la collecte des fonds, notamment la gestion multi-banque, l'administration des flux et des paiements.

Le Crowdfunding offre au porteur de projet, la possibilité d'accéder au financement en échappant aux contraintes du financement classique. Dans le cadre de l'achat à l'avance, il permet d'évaluer à l'avance le prix de vente pour permettre la prévente. Ce que l'on appelle couramment le « pricing » (friendly-agence.com 2015). Pour y arriver, le porteur rédige sa page de projet, faire la promotion du projet, alimenter la page du projet, se connecter aux soutiens du projet.

Du côté du financeur ou de l'investisseur, il est recommandé de repérer le bon projet, soutenir le projet de son choix, suivre l'évolution du projet. Dans l'espace personnel créé pour soutenir le projet, l'investisseur possède une vision globale de tous les projets auquel il participe. Le financement par la foule a un avantage stratégique pour l'investisseur. Celui de diminuer le « capital-risque » individuel. Ainsi, plusieurs personnes ont la possibilité d'investir des petites sommes sur un grand projet qui peut être rémunéré ou pas.

Il constitue un financement transparent. L'épargnant fait librement son choix sur le projet à financer, sur l'entreprise à financer, sur la valeur de ses investissements. En revanche, lorsque le projet n'atteint pas le seuil sollicité, dans certains cas les mises sont retournées aux investisseurs.

Du côté gestionnaire de la plateforme, la mise en œuvre des moyens de paiement et de communication.

D'un point de vue juridique, le cadre du financement participatif demeure assez ambigu et les inconvénients sont répartis entre porteurs et investisseurs :

Pour les porteurs de projets, le recours à une plateforme de financement participatif engendre des coûts non négligeable qui impactent sur le projet. La commission peut varier suivant la plateforme entre 3 et 25%.

Les plateformes de financement participatif n'offrent pas toutes de garanti pour la protection du droit d'auteur et de la propriété intellectuelle du créateur. Les projets non réussis ou non réalisées entachent la crédibilité du porteur et dans une certaine mesure, le crowdfunding peut-être plus coûteux que le financement bancaire, dans la mesure où plusieurs pesanteurs interviennent notamment dans la rémunération des financeurs, les taux d'intérêts doivent être attractifs pour faire face à la concurrence d'autres projets, dans la rémunération de la plateforme et plus singulièrement dans les frais de communication supplémentaires engendrés par la nécessité d'un contact permanent avec les investisseurs ainsi que le plafonnement des fonds à récolter par projet.

Du point de vue de l'investisseur, l'inconvénient majeur est le risque de se faire arnaquer en investissant dans un projet présenté sur Internet. La surinformation qui peut conduire à la désinformation. Les mêmes causes produisent les mêmes effets, dans le domaine de l'humanitaire par exemple, la crise du Biafra a permis d'élucider les ambiguïtés, les paradoxes, les contradictions et les perversions qui peuvent exister dans le domaine de la collecte des fonds (Ferenczy 2005). Dans un autre registre, le plafonnement des mises à investir par projet et par investisseur est un handicap sérieux.

## **7 MODELE ECONOMIQUE DE FINANCEMENT**

Le modèle économique du financement participatif est basé sur deux tendances principales : Le modèle sans attente financière pour le financeur, basée sur la charité, la passion du donateur et Le modèle avec attente financière pour le financeur.

Le modèle sans attente pour le financeur couvre le financement participatif par don sans contrepartie et le financement participatif par achat ou commande à l'avance. Généralement dans ce modèle est non rémunéré pour le donateur qui agit par humanisme, par passion, par générosité ou par besoin de se réaliser.

Le modèle avec attente du financeur couvre le financement participatif par prêt et par prise de participation. Généralement, dans ces modes de financements, le projet du porteur prévoit de rémunérer les investisseurs. Les investisseurs épargnent ou achètent des droits dans les projets qu'ils soutiennent.

### **LA RÉMUNÉRATION DE LA PLATEFORME**

En tant que service de mise en relation entre porteur de projet et financeurs de projet, pour fonctionner, les plateformes prélèvent une commission sur le montant des sommes récoltées. La commission par projet varie entre 3% pour les plus faibles et 25% des montants récoltés pour les plus élevés. Le crowdfunding industry report (crowdsourcing.org 2015) renseigne que les commissions sont généralement moins élevés en Amérique du Nord que dans les autres régions du monde, y compris l'Europe.

**TECHNIQUE DE COLLECTE**

La technique de collecte des fonds sou-tend les conditions dans lesquelles le porteur entre en possession des montants récoltés lors de la collecte. Il appartient au porteur de fixer le montant et la durée de la collecte. La durée maximale de campagne de collecte de fonds par projet est fixée par la plateforme. En fonction des plateformes de financement participatif, trois modalités de collecte sont fréquents : la collecte par « tout ou rien » ; la collecte par « je prends ce qu'il y a » et la collecte mixte.

Dans le cas d'une collecte tout ou rien, si le montant fixé préalablement par le projet est atteint ou même dépassé, la levée des fonds est opérée pour tout le montant récolté auprès des financeurs. Dans le cas contraire, si le montant n'est pas atteint alors que le temps imparti à la collecte est dépassé, le porteur ne perçoit rien. En fonction de la plateforme, la mise est retournée à chaque investisseur qui peut à son tour réinvestir dans un autre projet.

Dans une collecte de type « je prends ce qu'il y a », à l'issue de la période de collecte, la levée de fonds est opérée en faveur du porteur de projet malgré que le montant sollicité ne soit pas atteint.

Toutefois, il y a un problème d'ordre moral qui mérite d'être soulevé. Celui de la crédibilité du porteur qui empêche une mise insuffisante. Cela suscite une interrogation sur la destination des fonds étant donné que le montant perçu ne pourra réaliser le projet initial.

La collecte mixte est organisée pour certains domaines très peu couverts par la finance participative, les plateformes offrent la possibilité de levée des fonds chaque fois qu'un montant est collecté ou lorsque la collecte a atteint un certain pourcentage de la mise sollicitée.

**LE FINANCEMENT PARTICIPATIF ET LES BANQUES**

Les critères d'investissement utilisés par les banques diffèrent de ceux utilisés par le financement participatif. Pour le système bancaire traditionnel, un projet à financer doit être bancable. Il doit présenter un risque acceptable, offrir un rendement raisonnable et présenter des garanties. Cela est clarifié par le fait que les fonds prêtés par les banques proviennent de l'épargne des clients. Ainsi, par prudence les banques ont tendance à éviter certains projets à faible chance de succès jugé comme potentiellement sans lendemain.

A ce jour, les banques ont tendance intégrer la finance participative en créant des plateformes afin conquérir ce marché. La banque Atlantique affirme que le circuit bancaire classique n'est pas approprié pour appréhender les opportunités des marchés émergents, de ce fait il suggère que le système puisse s'adapter à la nouvelle réalité des marchés.

Dans un autre registre, Groupama banque prévoit de mettre en jeu près de 100 millions d'euros pour soutenir les PME en France à partir de la plateforme Unilend. En fonction des secteurs d'activités, d'autres institutions bancaires comme le Crédit Coopératif (BPCE) a pris contact avec la plateforme Wisedd pour financer le commerce, la santé et le numérique.

Le financement participatif est une énorme opportunité pour l'économie et pour les banques. Cela permet aux banques de se rapprocher de leurs clients, de cerner leurs besoin et de proposer des solutions proactive et adéquates. Cela corrobore les propos de Philippe Herlin qui souligne que la valeur d'une entreprise dépend de sa rentabilité et non de la façon dont elle se finance (Herlin 2010). De fait, le financement participatif donne la possibilité à la banque de préciser son rôle de financeurs d'activités économiques.

**8 REGLEMENTATION DU FINANCEMENT PARTICIPATIF**

Les modèles de crowdfunding, principalement ceux basés sur le prêt et sur la participation, soulèvent la question de la réglementation applicable. Dans la plupart des pays, prêts et offres publiques d'instruments de placement sont strictement contrôlés par les autorités. Accompagnés d'obligations précises, ils sont en général l'apanage des banques et organismes financiers agréés. Les offres publiques d'instruments de placement, catégorie dans laquelle sont classifiés les projets de crowdfunding avec prise de participation, impliquent des préalables administratifs et légaux telles que : l'agrément des organismes de contrôle et la publication de prospectus qui contiennent les renseignements spécifiques sur les opérations envisagées.

Ces exigences sont en décalage avec le fondement même de la finance participative. C'est pour ces raisons que les législations européennes et américaines se sont penchées sur les termes visant à atténuer les charges administratives qui gravitent autour du financement participatif (Russia 2015).

En Europe, La Commission européenne a lancé une consultation publique en 2013 et a mis sur pied le « European Crowdfunding Stakeholder Forum » en abrégé (ECSF) en 2014.

**LA RÉGLEMENTATION DES PLATEFORMES DE DONS**

La nature des projets, qui ne se veulent pas d'ordre économique, poussent chacun à penser que la création législative dans ce type doit rester somme tout faible, si ce n'est immobile. En réalité, ni les enjeux économiques, ni le fonctionnement juridique de ce mode de financement ne présente d'intérêt sérieux pour les Etat. Ainsi, pour des projets humanitaires et caritatifs, il conviendrait de laisser inchangés la législation de droit commun relative au don et au prêt d'argent à titre gratuit.

**LA RÉGLEMENTATION DES PLATES-FORMES DE PRÊT**

L'intermédiation en financement participatif (IFP) consiste à mettre en relation, au moyen d'un site internet, les porteurs d'un projet déterminé et les prêteurs ou donateur. Sont intermédiaires en financement participatif les personnes morales qui exercent à titre habituel l'intermédiation pour les opérations de prêt à titre onéreux ou sans intérêt.

Si l'opérateur, qui est la plateforme est spécialisée dans les prêts avec ou sans intérêt, il doit disposer du statut d'IFP. S'il propose à la fois des financements sous forme de prêt et de don, il doit être immatriculé en qualité d'IFP. Les intermédiaires alimentent le fichier bancaire des entreprises et peuvent vérifier la solvabilité financière de l'entreprise qui sollicite un financement.

**LA RÉGLEMENTATION DE PLATEFORME DE PRISE DE PARTICIPATION DANS UNE SOCIÉTÉ**

Le conseiller en investissement participatif(CIP) est une personne morale qui exerce, en France, à titre de profession habituelle, une activité de conseil en investissement portant sur des offres de titres de capital et de titre de créance de société anonyme ou de société par action simplifié qu'il s'agisse d'actions ordinaires ou d'obligations à taux fixe. Il doit obtenir l'agrément de l'autorité des marchés financiers (AMF) et être immatriculé auprès du registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS). Ce statut ne peut pas être accumulé avec d'autres statuts.

**9 DOMAINES FINANCES PAR CROWDFUNDING**

Le crowdfunding, couvre un espace économique large et varié particulièrement par sa facilité d'accès, sa simplicité de fonctionnement et son approche novatrice tant pour les particuliers que pour les petites et moyennes entreprises. On ne peut pas à ce niveau parler d'un domaine de prédilection étant donnés que les domaines financés sont diversifiés et couvrent des projets culturels, sociaux, environnementaux, le numérique, entrepreneurial, humanitaire, le cinéma, le spectacle vivant et les arts plastiques, les jeux vidéo, l'édition, l'immobilier, la presse, les sport et loisirs, la science, l'innovation, l'agriculture, l'énergie et l'environnement.

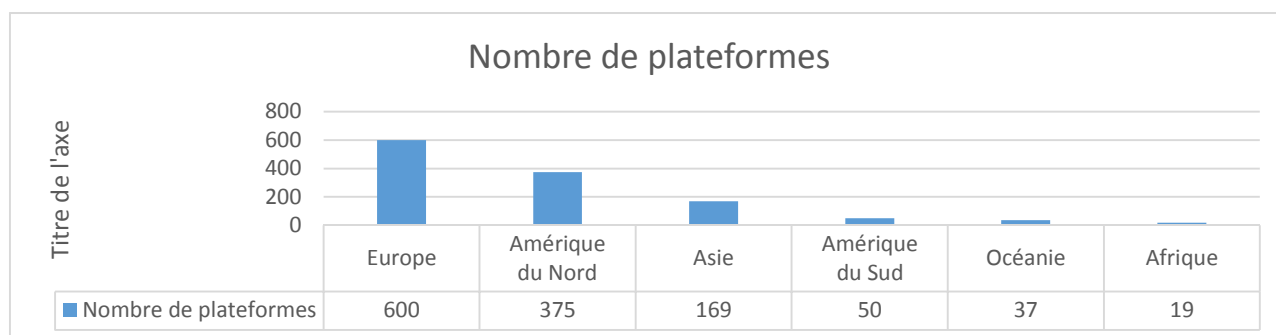
Le tableau ci-dessous présente la répartition des plateformes par continents (2012).

*Tableau 1 : statistiques des plateformes par continent*

Continents	Europe	Amérique du Nord	Asie	Amérique du Sud	Océanie	Afrique	TOTAL
<b>Nombre de plateformes</b>	600	375	169	50	37	19	1250
<b>POURCENTAGE</b>	48,00	30,00	13,52	4,00	2,96	1,52	100

Les plateformes sont hébergées en Europe (30%), en Amérique du Nord (Etats-Unis et Canada) (30%), l'Asie (13,52%) ; l'Amérique du sud (4%) ; l'Océanie (2,96%) et l'Afrique (1,52%).





**Fig. 1. Graphique de plateformes participatives par continent.**

#### QUELQUES PLATEFORMES PARTICIPATIVES

Les principales plateformes participatives sont reprises ci-dessous :

**Tableau 2 : plateformes de financement participatif**

N°	SITES	ANNEE DE CREATION	TYPE DE PLATEFORME	NATURE DES PROJETS	ORIGINE
1.	KICKSTARTER	2009	Financement avec contreparties non financières	Projets créatifs	AMERIQUE
2.	ULULE	2010	Financement avec contreparties non financières	Projets créatifs	France
3.	INDIEGOGO	2008	Financement avec contreparties non financières	Généraliste	AMERIQUE
4.	KISSKISS BANKBANK	2010	Financement avec contreparties non financières	Projets créatifs	France
5.	COWFUNDING	2013	Financement avec contreparties non financières	Généraliste : projets à portée citoyenne	France
6.	MY MAJOR COMPANY	2007	Financement avec contreparties & Coproduction avec intéressement financier	Musique et Généraliste	France
7.	TOUSCOPROD	2009	Financement avec contreparties non financières	Audiovisuel	France
8.	BOOKLY	2012	Coproduction avec intéressement financier	Edition	France
9.	SANDAWE	2010	Coproduction avec intéressement financier	Edition/BD	Belgique
10.	ANAXAGO	2012	Financement avec prise de participation	Entreprise	France
11.	WISEED	2009	Financement avec prise de participation	Entreprise	France
12.	RESERVOIR FUNDS	2012	Financement avec contreparties non financières	Entreprise	France
13.	HELLO MERCI	2013	Prêts solidaires entre particuliers (de 200 à 15 000 euros)	Généraliste	
14.	BABELDOOR	2009	Financement sans contrepartie financière	Sociaux et Solidaire	France
15.	YOYOMOLO	2012	Financement avec contrepartie	Social	CANADA
16.	ITABOUTMYAFRICA	2012	Financement par don, avec et sans contrepartie, par prêt et avec prise de participation	Généraliste	AFRIQUE

D'autres plateformes sont : Touscoprod, YourMajorStudio, Moovies Angels, People for Cinema, Mydorcel.com, Indiegogo, Myfootballclub, Fondatio, Z'entreprendre

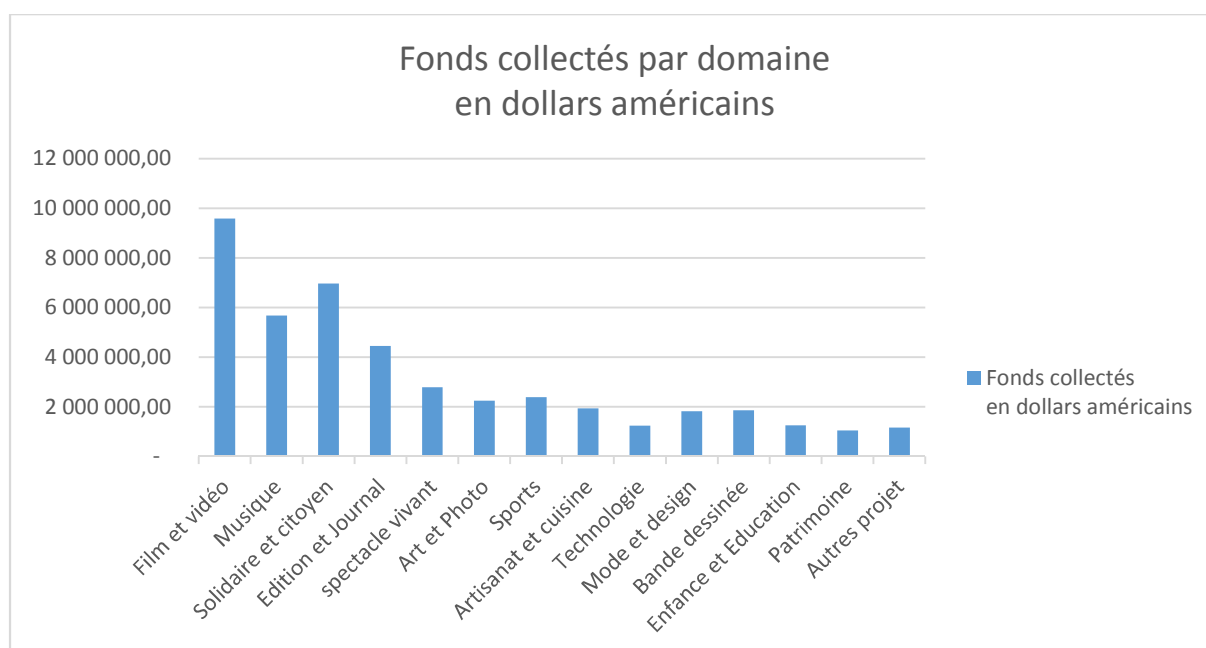
Depuis l'apparition de réseaux sociaux sur Internet, le financement participatif s'est diversifié et des projets de différents domaines prospèrent sur Internet. C'est notamment le cas de quelques projets qui ont connus le plus gros succès dans ce marché : Star citizen, Ethereum, Pebble Time, Coolest Cooler, Exploding Kittens, Ouya, Weissenhaus, Pono Music, Mayday PAC, Noob, l'enjeu c'est ton quotidien, L'appel de Cthulhu 7ème Edition Française.

**PRESENTATION DE LA PLATEFORME ULULE**

Créée en 2010, Ulule compte à ce jour 17 198 projets présentés pour 10 917 projets financés par des internautes de 169 pays. Il finance des projets créatifs, solidaires et innovants. Les montants collectés s'élèvent à 47 347 350 dollars américains. Le taux de la commission sur Ulule est de 8% toutes taxes comprise et fonctionne suivant le modèle tout ou rien. Il compte 924 948 membres dans 169 pays et utilise principalement le financement par don avec et sans contrepartie et l'achat à l'avance ou prévente. Les projets ayant collectés des grands montants sur Ulule sont :

**Tableau 3 : les 3 projets ayant récoltés les grandes mises sur Ulule**

N°	Titre du projet	Domaine	Type	Créateur	Montant collecté en usd	Année
1.	Noob	Cinéma	Don avec contrepartie en nature	Olydri studio	740 268	2013
2.	L'appel de Cthulhu, 7 <sup>ème</sup> Edition Française	Jeu	Achat à l'avance : reward based	Editions sans détour	438 028	2015
3.	L'enjeu c'est ton quotidien	Edition	Don avec contrepartie en nature	Nice-matin	326 087	2014



**Figure 1 Fonds collectés sur Ulule par domaine d'activité**

## 10 CONCLUSION

Le financement des projets par la foule est favorisé par les limites atteintes par le système de financement traditionnel. Ainsi tout citoyen qui désire soutenir une idée ou un projet a la possibilité de faire une donation, de prêter, d'investir ou d'acheter à l'avance.

Le financement participatif repose ainsi sur des tendances sociétales fortes comparables à la consommation collaborative, transparente et horizontale. Il s'appuie sur la puissance communicationnelle de l'Internet et des réseaux sociaux (forbes.com 2013). Il est donc un mode de financement au cœur des technologies de l'information et des télécommunications.

Il a pour finalité de soutenir les projets dans divers domaines en vue de permettre aux porteurs de récolter des petits montants auprès d'un large public via une plateforme sur Internet sans faire appel aux banques et aux institutions de financement traditionnels

## REFERENCES

- [1] Abbayes, Arnaud des. *Le crowdfunding, un nouveau marché?* Paris: Arnaud Franel Editions, 2010.
- [2] Ahes\_Consulting\_et\_Edubanque.com. <http://fr.slideshare.net/Edubanque/le-crowdfunding-etat-de-lart>. 2014. <http://fr.slideshare.net/Edubanque/le-crowdfunding-etat-de-lart>.
- [3] Collard, Nathalie. «La fin de la neutralité de l'internet?» <http://techno.lapresse.ca/nouvelles/internet/201404/26/014761131lafindelaneutralitedelinternet>. 27 04 2014. <http://techno.lapresse.ca/nouvelles/internet/201404/26/014761131lafindelaneutralitedelinternet>. (accès le 03 18, 2015).
- [4] creads.fr. «<http://www.creads.fr/blog/crowdsourcing-marketing-participatif/inocente-cinema-crowdsourcing-oscar>.» <http://www.creads.fr>. 22 02 2013. <http://www.creads.fr/blog/crowdsourcing-marketing-participatif/inocente-cinema-crowdsourcing-oscar>.
- [5] Crowdsourcing.org. <http://www.crowdsourcing.org/site/fabrique-dartistescom/wwwfabriquedartistescom/6545>. 28 10 2015. <http://www.crowdsourcing.org/site/fabrique-dartistescom/wwwfabriquedartistescom/6545>.
- [6] Dombowsky, Paul. «The Future of Crowdfunding for CDFI'S.» [www.ideavibes.com](http://www.ideavibes.com). 2014. [www.ideavibes.com](http://www.ideavibes.com).
- [7] Elisabeth M.Gerber, Julie S. Hui, Pei-Yi Kuo. «Crowdfunding: why People are motivated to post and fund projects on crowdfunding platforms.» *Creative action lab - Northwestern University*, 2012.
- [8] European Crowdfunding Network, ECN. «ECN-Review-of-Crowdfunding-Regulation-2014.» <http://eurocrowd.org>. 2014. (accès le 10 10, 2015).
- [9] Ferenczy, Zsuzsa Anna. *Les ong humanitaires, leur financement et les médias*. Paris: Centre International de Formation Européenne, 2005.
- [10] forbes.com. *2013-whats-in-store-for-crowdfunding-and-angel-investors*. 2013. <http://www.forbes.com/sites/groupthink/2012/12/31/2013-whats-in-store-for-crowdfunding-and-angel-investors/>.
- [11] friendly-agence.com. <http://www.friendly-agence.com/le-crowdfunding-quest-ce-que-cest/>. 08 10 2015. <http://www.friendly-agence.com/le-crowdfunding-quest-ce-que-cest/>.
- [12] Herlin, Philippe. *Finance : le nouveau paradigme, comprendre la finance avec Mandelbrot, Taleb...* Paris: Eyrolles, Editions d'organisation, 2010.
- [13] Houdayer, Robert. *Evaluation financière des projets: Ingénierie des projets et décision d'investissement, 2ème édition*. Paris : Collection Technique de Gestion, 2000.
- [14] Laurent, Brice. *Tournant participatif? Une perspective historique des appels à la participation du public dans les politiques scientifiques américaines*. 2005.
- [15] Leo TRESPEUCH, Elisabeth ROBINOT. «Le Crowdfunding : une nouvelle approche de participation.» 41. *Trespeuch L. et Robinot, E. (2014) « Le CrowfunRevue de management et stratégie, ( 1 :11), pp. 1-13, www.revue-rms.fr, 2014: 1-13.*
- [16] Mathieu Andro, Imad Saleh,. «Bibliothèques numériques et crowdsourcing : une synthèse de la littérature académique et professionnelle internationale sur le sujet in ZREIK Khaldoun, AZERMARD Ghislaine, DARQUIE Gaétan, Livre post-numérique: histoire, mutations et persepectives.» *Actes du 17è colloque international sur le document électronique (CiDE.17)*, 2014: 152.
- [17] Mesnard, Philippe. *La victime écran*. Paris: Edition textuel, 2002.
- [18] MyMajorCompany. <http://www.MyMajorCompany.com>. 01 10 2015. <http://www.MyMajorCompany.com>.
- [19] Renault, Onnée S. et. *Le financement participatif : atouts, risques et conditions de succès*. Gestion, vol. 38 (3), 2013.

- [20] Ricordeau, Vincent. *Crowdfunding : le financement participatif bouscule l'économie*. Paris: FYP édition : Collection Stimulo, 2013.
- [21] Russia, Arthur. «Le financement participatif ou Crowdfunding, quel régime juridique pour cette opportunité économique ? Etude des modèles français et allemands.» Arthur Roussia, ' *Le financement participatif ou Crowdfunding, quel régime juridique pour cette opportunité économique ?*, *Etude desRevue générale du droit on line*, 2015, numéro 19683, 19 02 2015.
- [22] Scott Steinberg, Russel DeMaria. *The Crowdfunding bible:how to raise money fon any startup, video game ou projet*. Jon Kimmich, read me, 2012.
- [23] slideshare. [http://fr.slideshare.net/easyCard\\_Insurance](http://fr.slideshare.net/easyCard_Insurance). 04 2015. [http://fr.slideshare.net/easyCard\\_Insurance](http://fr.slideshare.net/easyCard_Insurance).
- [24] wikipedia.org. *Financement\_participatif*. 19 09 2015. [https://fr.wikipedia.org/wiki/Financement\\_participatif](https://fr.wikipedia.org/wiki/Financement_participatif).