

Les énergies renouvelables constituent un axe de développement important du *crowdfunding*.



Le financement participatif des PME trouve ses marques

Face à une politique commerciale agressive des banques, les plates-formes se spécialisent sur des niches complémentaires et associent de plus en plus les investisseurs traditionnels.

PAR MORGANE REMY

+ EMAIL redaction@agefi.fr

PLUS SUR LE SITE WEB www.agefi.fr

Unilend, la plate-forme historique du prêt aux entreprises par la foule, a déposé le bilan en octobre dernier. Dans le financement participatif, entre 2017 et 2018, les prêts rémunérés sont passés de 66 mil-

lions à 57,5 millions d'euros et les « minibonds » de 10,8 millions à 6,3 millions d'euros. Les plates-formes, comme Wiseed ou Lendopolis, quant à elles, se tournent de plus en plus vers le financement de projets, en énergies renouvelables et en promotion immobilière. Face à ces tendances, le financement des PME par la foule a-t-il de l'avenir ? L'Agefi a remonté la filière, des PME financées aux investisseurs institutionnels qui misent sur ce marché.

Première bonne nouvelle : avec une ouverture à la concurrence et l'arrivée des plates-formes de *crowdfunding*, la bataille des prêts bénéficie à l'économie réelle. « Les PME ont aujourd'hui un meilleur accès au crédit auprès des institutions bancaires, annonce Mikaël Ptachek, responsable de la Practice Fintech chez KPMG France. Les banques offrent désormais des taux

inférieurs à 2 %. » Les institutions financières traditionnelles ont en effet réagi face à la nouvelle compétition des fintech. Elles offrent non seulement des taux bas mais s'adressent aujourd'hui à une clientèle de PME, autrefois considérée comme moins attractive.

PAS DE CONCURRENCE FRONTALE

Pourquoi, dès lors, les PME iraient-elles chercher des prêts sur des plates-formes où les taux se situent entre 3 et 12 % ? Parce que le financement par la foule peut être complémentaire d'un crédit bancaire. C'est le cas, très clairement, pour le financement de projets, dans les énergies renouvelables ou en promotion immobilière notamment. De plus en plus de plates-formes en proposent, jusqu'à se spécialiser complètement, comme Lendopolis, qui en faisait l'annonce en février. « *Il n'y a pas de concurrence frontale avec les banques,* annonce Stéphanie Savel, présidente de l'association Financement participatif France (FPF) et de la plate-forme Wiseed. *Le porteur de projet est financé par une banque et a besoin de 20 % de fonds propres ou quasi fonds propres qu'il peut trouver sur les plates-formes.* » Autre segment non concurrentiel, les obligations sont en croissance de 115,8 millions d'euros en 2017 à 202,4 millions d'euros en 2018 (KPMG). « *Les banques ne font pas de petites émissions,* poursuit Stéphanie Savel. *Par exemple, sur Wiseed, nous avons proposé dernièrement des obligations, amortissables avec intérêt à 6 % sur 5 ans, pour la construction d'une usine de granulés bois en circuit court pour moins de 500 000 euros.* »

Le *crowdfunding*, comme financement diversifiant, représente une opportunité pour les PME : elles peuvent obtenir l'argent en moins d'une semaine ou financer des actifs qui ne sont pas attractifs pour les banques, comme les stocks ou un investissement immatériel. « *Même si la France est le pays d'Europe où la démarche commerciale des banques est la plus agressive, ce marché reste le premier de notre plate-forme* », analyse ainsi Olivier Goy, fondateur d'October (anciennement Lendix), désormais présent aux Pays-Bas, en Italie et en Espagne.

EN QUÊTE D'ÉQUILIBRE

Les plates-formes ont malgré tout besoin de se tourner vers des institutionnels et de monter des dossiers plus conséquents, permettant d'être rentable malgré le travail exigeant – et donc coûteux – d'analyse crédit. « *Globalement, le marché se professionnalise et nous retrouvons les standards du monde bancaire, avec davantage de demandes de garanties de la part des investisseurs institutionnels impliqués,* explique Michel Cottet, directeur général de la SIAGI (société de caution mutuelle pour les petites entreprises, filiale de CMA France). *Nous pensons que ces derniers seront présents de façon croissante sur ces plates-formes, qui utilisent de véritables moyens de captation des données disponibles.* »

C'est en effet la technologie qui attire les assureurs et autres investisseurs. « *Nous investissons 30 millions d'euros dans le 'crowdfunding', c'est très peu pour nous,* explique Jean-Louis Charles, directeur des inves-

LA PAROLE | **JEAN-BENOÎT GAMBET**, gérant,
A... Eiffel Investment Group

« Le véritable apport est d'automatiser l'analyse de petits dossiers »

Quelle est la tendance du marché du *crowdfunding* ?

Il ne peut pas y avoir cinq plates-formes de *crowdfunding* généralistes qui co-existent en France, elles doivent se spécialiser. La concentration du marché est non seulement normale mais elle va se poursuivre, comme partout ailleurs en Europe. La France a une particularité : les taux consentis aux PME sont beaucoup plus bas que dans les pays voisins. De plus, avec Bpifrance, qui apporte des garanties efficaces, il est facile d'obtenir un financement bancaire défiant toute concurrence. Quand un chef d'entreprise se voit proposer un taux au-delà de 7 %, culturellement, il se dit qu'il y a un problème.

Comment survivent les plates-formes dans ce contexte ?

Il y a un premier constat : les coûts du financement par la foule sont trop élevés. D'une part, l'analyse crédit ne peut pas être complètement automatisée, ce qui ne la rend rentable qu'à partir d'un certain montant. D'autre part, il est plus facile de gérer un apport important d'un investisseur institutionnel qu'une multitude de

petits financements. La conséquence est que les plates-formes recourent de plus en plus au financement d'institutionnels pour équilibrer leur *business model*. C'est pour cela que nous pensons que notre fonds Prêtons ensemble, qui mise sur le *crowdfunding*, a sa place dans l'écosystème, en facilitant le lien entre les deux mondes, celui des investisseurs traditionnels et celui de ces fintech.

Quel est l'avenir du *crowdfunding* selon vous ?

Je pense que le mythe de l'intelligence par la foule a fait long feu. Nous ne pouvons pas nous passer des professionnels pour étudier les dossiers et la solvabilité des entreprises. Par contre, je pense que le véritable apport de ces sociétés innovantes est leur technologie, qui permet d'automatiser un peu plus l'analyse de petits dossiers. La démocratisation du financement des TPE, que ce soit en banque ou de manière désintermédiée, passera par cette capacité à se brancher directement sur les comptes de la petite société pour faire une analyse fine, contrôler le risque et donc proposer des taux abordables.



MATHILDE BEAUGE

tissements et du financement chez AG2R La Mondiale MatMut. *L'idée, avec ces technologies d'automatisation de collecte, de tri et d'analyse d'informations publiques et diversifiées – comme l'avis des salariés sur Glassdoor.fr, par exemple – est de permettre d'affiner nos connaissances des entreprises. Cela pourrait nous être utile pour nos propres fonds, comme AGRRO Croissance par exemple.* »

Bref, le *crowdfunding* n'est pas mort. Il prend juste sa place auprès d'acteurs traditionnels comme les banques. Ainsi, La Banque Postale a racheté Crédit.fr et Homunity ; la Société Générale a investi dans Lumo et le Crédit Mutuel Arkéa envoie certains dossiers à October dans le cadre d'un partenariat. Et ce ne serait qu'un début. ■