

Une nouvelle source de financement pour les jeunes pousses

Le financement participatif jouit d'une popularité croissante auprès des entreprises. En 2015, plus de 27 millions de francs ont transité par des plateformes de levée de fonds. L'année dernière, le volume a probablement plus que doublé. Cet instrument a tout pour séduire les jeunes pousses. *Andreas Dietrich, Simon Amrein*

Abrégé Les jeunes pousses (« start-ups ») suisses ont souvent de la peine à trouver des capitaux. À moyen terme, le financement participatif peut atténuer ce problème. En Suisse, la collecte de fonds sur Internet connaît une croissance fulgurante. Alors qu'en 2010, les sommes récoltées par les campagnes de financement étaient encore inférieures à 2 millions de francs, elles ont dépassé 27 millions en 2015. Certes, ce chiffre semble encore modeste, en comparaison avec les États-Unis, où 36,2 milliards de francs ont transité la même année par les plateformes de financement participatif. Les formes les plus fréquemment utilisées dans le domaine commercial sont le prêt, l'investissement et le soutien participatifs.

Pour bâtir une entreprise, il ne faut pas seulement une idée, mais aussi des capitaux. Au début, les fondateurs peuvent encore puiser dans leurs économies ou emprunter de l'argent à des amis et à des membres de la famille. Par la suite, l'entreprise a généralement besoin de fonds supplémentaires pour se développer. Or, ce n'est pas facile de trouver des investisseurs en capital-risque. De même, il est pratiquement impossible pour de jeunes entrepreneurs d'obtenir un crédit bancaire, car la plupart d'entre eux ne disposent pas de la stabilité financière nécessaire qu'assurent des flux de liquidités réguliers. C'est pourquoi il convient de s'intéresser à une forme de financement relativement nouvelle, le « financement participatif ».

Ce concept, appelé en anglais « crowdfunding », consiste à collecter de l'argent auprès d'une multitude de personnes (« crowd »), afin de réaliser des projets culturels, sociaux ou commerciaux. La communication entre l'investisseur et le receveur de fonds passe par une plateforme Internet. Celle-ci joue le rôle d'intermédiaire et prélève une commission sur la transaction. Les contributeurs reçoivent un dédommagement sous forme monétaire ou autre, selon le type de financement (voir *encadré*).

Une croissance fulgurante en Suisse

Le financement participatif est toujours plus populaire en Suisse et connaît une croissance fulgurante. En chiffre absolu, le volume des transactions reste toutefois modeste : en 2010, le montant des fonds réunis par de telles campagnes atteignait 1,7 million de francs ; cinq ans plus tard, il était passé à 27,3 millions (voir *illustration*). Pour 2016, on s'attend au double.

Il n'y a pas que le volume qui ait explosé. Le nombre de plateformes de financement participatif a, lui aussi, augmenté rapidement. Aujourd'hui, entreprises et personnes privées en

Prêt, investissement, soutien et don

La définition des différentes formes de financement participatif dépend en premier lieu du caractère monétaire ou non des contreparties offertes.

Dans le cas du *prêt participatif* (également appelé « prêt aux particuliers ») et de l'*investissement participatif* (ou « financement participatif en capital »), la contrepartie revenant à l'investisseur consiste soit en un

intérêt, soit en une participation à l'entreprise.

En ce qui concerne le *soutien participatif* (ou « financement participatif avec récompenses »), le contributeur obtient une contrepartie sous la forme d'un produit ou d'une prestation par exemple.

Dans le cas du *don participatif*, en revanche, le donateur ne reçoit aucune

contre-valeur mesurable en termes monétaires. C'est pourquoi cette forme est utilisée principalement pour des projets sociaux, culturels ou politiques, et moins à des fins commerciales.

Le financement participatif est largement répandu dans le secteur artistique. Designer pour produits dans une pépinière à Bâle.

Basel St. Johann

GBB Cargo



ont plus de quarante à disposition pour financer leurs projets.

Du capital-risque grâce à l'investissement participatif

S'agissant des entreprises et des jeunes pousses, la question est de savoir comment elles peuvent tirer profit du financement participatif et quels en sont les avantages par rapport aux formes classiques de financement. Si elle choisit le prêt participatif pour se financer, une entreprise obtient un crédit, tout comme dans une banque. Le montant des crédits participatifs alloués aux PME via Internet oscille généralement entre 100 000 et 300 000 francs. Cette forme de financement et son volume maximum sont, en particulier, limités par la « règle des vingt » qui figure dans l'ordonnance sur les banques : si une plateforme accepte à titre professionnel plus de vingt dépôts du public, elle a besoin d'une licence bancaire¹. Selon les plans du Conseil fédéral, cette valeur seuil devrait disparaître².

Contrairement au prêt participatif, l'investissement participatif revêt souvent un caractère de capital-risque. En Suisse, les campagnes dans ce domaine permettent de lever en moyenne un demi-million de francs, mais on peut imaginer des volumes supérieurs. Du point de vue légal, le nombre d'investisseurs n'est soumis à aucune restriction. Toutefois, certaines plateformes fixent un seuil minimum aux investissements.

De grandes différences existent, en revanche, dans la conception du financement. D'un côté, on a les prises de participation classiques dans le

capital, assorties de droits de vote. Ceux-ci sont souvent limités afin de faciliter la gestion de l'entreprise. D'un autre côté, il existe beaucoup d'instruments hybrides, comme les financements par emprunt externe avec une participation des investisseurs au bénéfice.

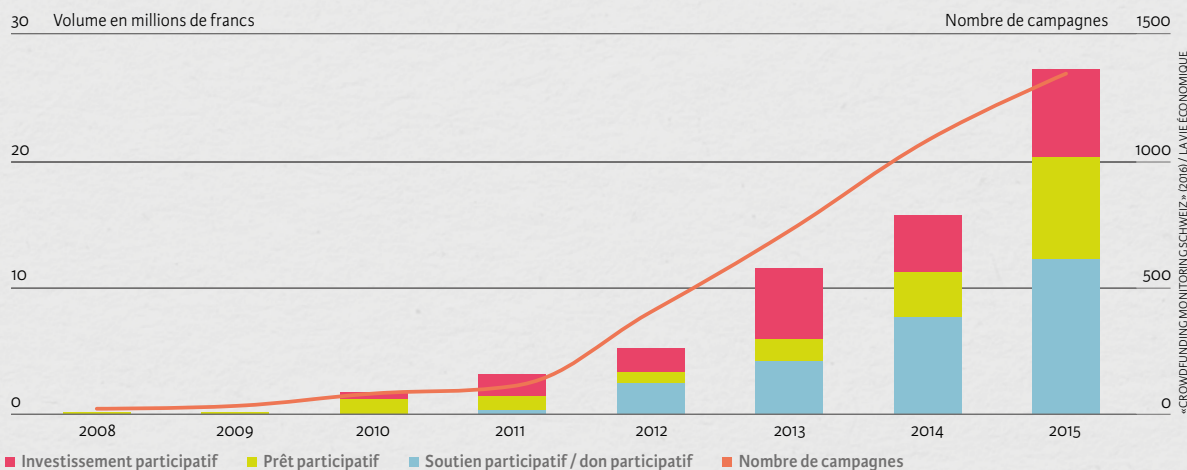
Enfin, les entreprises recourent au financement participatif le plus souvent pour la prévente des produits ou des services que recevront leurs contributeurs en cas de succès. Cet instrument convient donc à des firmes dont les produits ou les services sont sur le point d'être introduits sur le marché et qui intéressent en premier lieu des clients privés.

Les États-Unis, un marché de plusieurs milliards

Cette forme de financement numérisé qu'est le « crowdfunding » recèle un énorme potentiel de croissance. On s'en aperçoit en le comparant avec les marchés de financement pertinents, sur lesquels davantage de transactions pourraient s'effectuer, au moins partiellement, par le biais du financement participatif. À titre d'exemple, 670 millions de francs ont été investis en 2015 dans des jeunes pousses en Suisse³. La même année, l'encours des crédits consentis aux PME s'élevait à environ 290 milliards de francs⁴. En comparaison, le volume du financement participatif, qui a atteint 27,3 millions de francs en 2015, est infinitésimal.

Un regard sur la situation aux États-Unis confirme ce gigantesque potentiel de croissance :

Financement participatif en Suisse : augmentation du volume et du nombre de campagnes (de 2008 à 2015)



1 Voir l'ordonnance sur les banques, art. 6.
 2 Conseil fédéral (2016).
 3 Startupticker.ch (2016).
 4 BNS (2016).



Le financement participatif a permis à ce trois-roues de prendre forme. Prototype de la société étatsunienne Elio Motors.

les plateformes de financement participatif y ont réuni l'équivalent de 36,2 milliards de francs en 2015; cela correspond à environ 113 francs par habitant. Au Royaume-Uni, cette valeur est également élevée, puisqu'elle est de 72 francs⁵. Par contre, le marché du financement participatif est encore faible en Allemagne, où il ne représente que 3 francs par habitant – un niveau comparable à celui de la Suisse.

Ce nouveau canal de financement présente des avantages pour les entreprises. Ainsi, il réduit la dépendance des PME à l'égard des bailleurs de fonds traditionnels. Le financement participatif est particulièrement intéressant pour les jeunes pousses, comme le montre son expansion rapide dans les pays anglo-saxons. En Suisse, nous sommes encore dans la phase initiale.

Notons, pour terminer, que le financement participatif va au-delà de la levée de fonds. Il peut par exemple améliorer l'image d'un projet ou d'une firme dans l'opinion publique. En outre, il

offre aux entreprises la chance d'interagir directement avec les investisseurs et d'intégrer leurs intérêts, dans la mesure où ils le souhaitent. Si l'on y ajoute la possibilité de prélever des produits ou des prestations, ce type de financement devient également un canal de vente, de distribution, de marketing et de communication.

⁵ Cambridge Centre for Alternative Finance (2016).



Andreas Dietrich

Professeur en économie bancaire et financière à l'Institut des services financiers de Zoug (IFZ), Haute école de Lucerne, et coéditeur du Crowdfunding Monitoring Schweiz

Simon Amrein

Chercheur associé à l'Institut des services financiers de Zoug (IFZ), Haute école de Lucerne, et coéditeur du Crowdfunding Monitoring Schweiz

Bibliographie

Startupticker.ch, *Swiss Venture Capital Report*, édition n° 4, Lucerne, 2016.

Conseil fédéral, « Le Conseil fédéral entend réduire les obstacles à l'accès au marché pour les entreprises actives dans les technologies financières », communiqué de presse du 2 novembre 2016.

Cambridge Centre for Alternative Finance, *Sustaining Momentum - The 2nd European Alternative Finance Industry Report*, École de commerce de l'université de Cambridge, 2016.

BNS (2016), Portail de données de la Banque nationale suisse, 15 octobre 2016.