

Table des matières

Crowdlending : un placement adapté pour diversifier son épargne?	1
Déclaration.....	i
Remerciements.....	ii
Résumé	iii
Table des matières	iv
Liste des tableaux	vi
Liste des figures.....	vi
1. Introduction.....	1
1.1 Pertinence	1
1.2 Le concept.....	2
1.3 Le crowdfunding pour les start-ups	3
1.4 Les différents types de crowdfunding	4
1.5 Réglementation.....	5
1.5.1 Suisse.....	5
1.5.2 France	6
2. Développement	7
2.1 Méthodologie	7
2.2 Le crowdlending (financement par le prêt).....	8
2.2.1 Les plateformes de prêts solidaires :	9
2.2.2 Plateforme de prêts aux particuliers.....	11
2.2.3 Plateformes de prêts aux entreprises	15
2.3 Sélectionner une plateforme.....	18
2.3.1 Matriculation ORIAS	18
2.3.2 caractéristique de la plateforme.....	18
2.3.3 Le système de taux.....	18
2.3.4 Frais de gestion	19
2.3.5 Réputation plateforme	19
2.4 Avantages pour l'investisseur	19
2.4.1 Accès à un nouveau genre d'investisseur.....	20
2.4.2 Encourager l'innovation	20
2.4.3 Un grand nombre de projets réunis.....	20
2.4.4 Rémunération	20
2.4.5 Participer avec de petits montants	21
2.5 Risques pour l'investisseur	21
2.5.1 Cybersécurité	21
2.5.2 Fraude.....	21
2.5.3 La rentabilité des plateformes.....	22

2.5.4	Les conséquences en cas de faillite d'une plateforme	24
2.5.5	Le risque de défaut.....	25
2.5.6	Fiabilité du taux de défaut.....	28
2.6	Protection pour l'investisseur	31
2.6.1	La diversification.....	31
2.6.2	Assurances.....	32
2.7	Performances.....	33
2.7.1	Réinvestir les prêts	34
2.7.2	Fiscalité	36
3.	Synthèse.....	37
3.1	Conclusion.....	40
	Bibliographie	41

Liste des tableaux

Tableau 1 : Taux de défaut de paiement affichés par les plateformes en 2016.....	27
Tableau 2 : Simulation de mensualités	35

Liste des figures

Figure 1 : Crowdfunding industry report, total Funding volume	3
Figure 2 : WeMakelt : Epicerie la brouette	5
Figure 3 : Crowdfunding industry report total funding volume.....	8
Figure 4 : Cashare : motif de l'emprunt	11
Figure 5 : Younited credit : 5 fonds qui financent l'économie réelle	14
Figure 6 : Baromètre des différentes plateformes de prêt PME en France en 2015	24
Figure 7 : statistiques Bolden	30
Figure 8 : Statistiques PretUp	30
Figure 9 : Unilend diversifier ses prêts	32

1. Introduction

1.1 Pertinence

Avec un engouement grandissant début 2008, le succès du crowdfunding moderne est principalement dû au développement des nouvelles technologies du web 2.0 et à la popularité des réseaux sociaux. En effet, une étape clé pour la réussite d'un nouveau projet est de se faire connaître et il est aujourd'hui plus facile de communiquer et atteindre un large public à travers les réseaux sociaux. Un autre élément important est la possibilité de verser et recevoir des sommes d'argent en seulement quelques clics. Nous constatons une difficulté grandissante pour les jeunes entreprises à se procurer des ressources financières lors des premières phases d'un projet, cela les a poussés à trouver de nouveaux moyens d'acquérir des fonds et le crowdfunding s'est présenté comme la parfaite opportunité.

Orienté dans une optique philanthropique dans un premier temps, ce sont des projets de type culturels, artistique et caritatif qui ont popularisé le crowdfunding à travers les plateformes comme Kickstarter (USA) et MyMajorCompany (France). Les nombreuses success-stories de projets ayant réussi à récolter des sommes pouvant aller jusqu'à 1 million de dollars ont rapidement augmenté la notoriété du crowdfunding et encouragé plusieurs entrepreneurs à tenter leur chance dans cette nouvelle forme de levée de fonds.

Il existe aujourd'hui plus de 800 plateformes de crowdfunding qui ont récolté un total de 34,4 milliards \$ à travers le monde. Ce chiffre semble être en constante évolution avec \$ 6,1 milliards levés en 2013 et 16,2 milliards \$ en 2014¹. Les projets présents sur ces plateformes parviennent parfois à récolter d'énormes sommes d'argent, sur Kickstarter, la plateforme leader dans le crowdfunding par le don, 55 campagnes ont déjà obtenu plus de 1 million de dollars.

D'après Fabrice A. (2014) « Le crowdfunding revêt aussi une dimension pédagogique : rendre accessible à des néophytes la finance d'entreprise. Ainsi, les investisseurs sont-ils mus par une démarche sociétale et citoyenne lorsqu'ils investissent dans des startups. Une part non congrue de ces investisseurs est consciente de la contribution qui est la sienne à l'économie nationale. Partant du principe que la structure d'une grande entreprise n'est pas favorable à l'éclosion d'une innovation de rupture (Christensen,1997,Baumol, 2001), les startups sont de toute évidence le foyer de toute innovation majeure. Dans des économies matures comme la nôtre, l'innovation et la

¹ The crowdfunding industry report 2015

créativité sont des enjeux primordiaux de la compétitivité entre sociétés. Raison pour laquelle il faut favoriser l'essor et la multiplication des startups qui elles, ont le potentiel intrinsèque pour être le fer-de-lance de toute création nouvelle. L'exemple de la Silicon Valley en Californie est l'exemple le plus patent. »

1.2 Le concept

Mélangeant des principes de microcrédit et de capital-risque, le concept même du crowdfunding n'est pas nouveau. « Faire financer un projet (funding) par un grand nombre de souscripteurs (crowd) n'est pas une innovation en soi. D'après Maalaoui et Conreaux, il est la forme moderne d'un phénomène assez ancien : la souscription publique, qui a permis à Mozart de jouer ses œuvres en concert ou encore le financement de la Tour Eiffel ». (Stephany et Bessière, 2014)

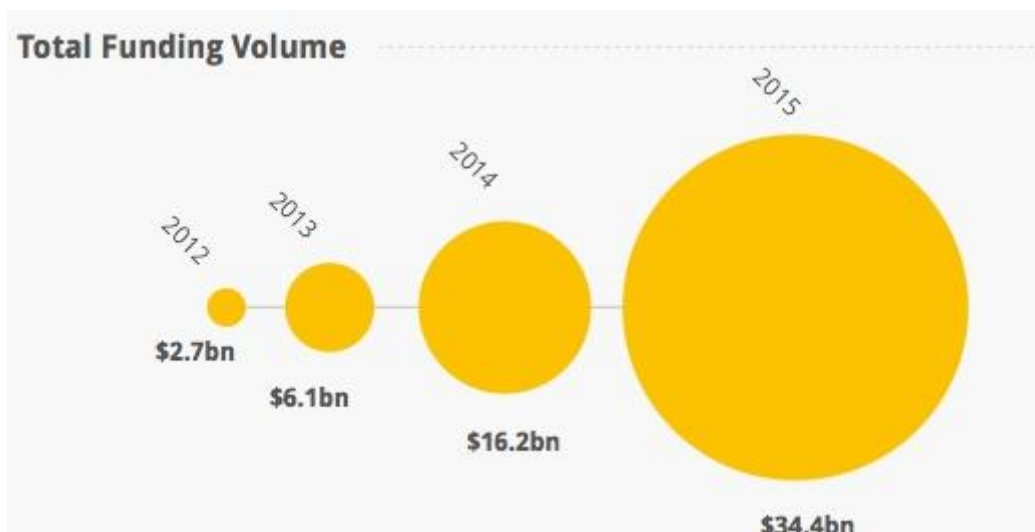
Le financement participatif, souvent appelé d'après l'anglicisme « crowdfunding » est un phénomène qui s'est popularisé aux Etats-Unis dans un premier temps. En effet pendant la crise bancaire de 2008 les banques américaines étaient très averses aux prêts en faveur de petites entreprises. Le crowdfunding a donc fait son apparition comme excellent moyen de substitution au crédit traditionnel. Son but est de pouvoir financer un projet impliquant un grand nombre de personnes. Chacune apportera une somme d'argent en fonction de son intérêt pour le projet et de combien elle peut disposer. De manière générale, un « porteur de projet » va exposer son idée à travers une plateforme web et disposera d'une période allant de 1 à 3 mois afin de récolter la somme nécessaire au démarrage de son projet.

Nous pouvons donc distinguer 3 acteurs principaux :

- Le porteur de projet qui nécessite des fonds pour développer son idée
- La plateforme web qui joue le rôle d'intermédiaire entre le porteur de projet et les investisseurs. Elle regroupera une multitude de projets à travers sa page web.
- Les investisseurs, qui apporteront les fonds au porteur de projet, ceux-ci ayant un profil très varié, allant de l'expert financier qui cherche de la rentabilité au citoyen ordinaire qui contribue à un projet, car il affectionne le projet.

Les premières plateformes et modèles de crowdfunding sont relativement simples, la foule investit dans un projet qui lui plaît et elle reçoit en retour une rétribution non financière. À cette époque il n'est pas encore question de retour sur investissement, de prise de capital ou bien même d'intérêts. Par la suite diverses formes de crowdfunding ont vu le jour, chacune permettant d'allouer de l'argent d'une façon précise.

Figure 1 : Evolution des montants financés grâce au crowdfunding



(Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report)

1.3 Le crowdfunding pour les start-ups

S'il y a eu un tel engouement pour le crowdfunding ces dernières années, c'est notamment pour l'intérêt qu'il propose aux start-ups² à la recherche d'un moyen de financement accessible. Des sociétés telles que Facebook, Hewlett Packard ou encore Apple ont toutes commencé sous forme de start-ups. Au vu de l'innovation que peut apporter à notre monde ce genre de petites, il est important d'encourager leur développement. Nous constatons que les débuts du crowdfunding coïncident avec la crise bancaire de 2008. La difficulté croissante pour les start-ups à accéder aux crédits bancaires est due notamment à la crise conjoncturelle qui a forcé les banques à se montrer plus prudentes en matière de crédits et également par la typologie même des start-up qui manque souvent d'actifs tangibles sur lesquels la banque peut avoir une garantie. À partir de la crise de 2008, le financement par le crédit bancaire est devenu moins accessible pour les nouvelles entreprises. Elles se sont donc tournées vers des solutions alternatives, car les banques ne peuvent plus se permettre de financer du capital-risque. C'est ici qu'intervient le crowdfunding pour aider ces jeunes entreprises à acquérir des fonds, mais pas seulement. Cela va également les aider à obtenir de l'aide pour le développement du produit et gagner en visibilité. Les campagnes de levées de fonds permettent à certaines start-ups de s'assurer les premières précommandes de leur

² « jeune entreprise innovante à fort potentiel de croissance qui fait souvent l'objet de levées de fonds. » (Wikipedia)

produit et ainsi leurs premiers clients. En effet, il est fréquent qu'une jeune société propose à l'investisseur un prototype du produit en échange d'un apport de fonds.

Le crowdfunding apporte donc 3 ressources majeures pour les start-up :

- Ressources financières
- Facilite la communication et augmente la notoriété
- Premier retour sur leur projet

1.4 Les différents types de crowdfunding

Il existe différentes sortes de crowdfunding, nous pouvons les classer dans 3 ou 4 grandes familles. Chacune ayant ses spécificités et permettant de répondre à un besoin précis. En général, une plateforme de crowdfunding va se concentrer sur un seul type de crowdfunding étant donné que chacun possède différentes spécificités réglementaires. Voici, d'après la plateforme de finance participative Ulule, les 4 grandes familles :

Le don (donation-based) : Cette catégorie regroupe « les levées de fonds pour des causes charitables ou de type mécénat. Les contreparties offertes aux internautes en échange des sommes reçues sont symboliques. C'est historiquement le type de crowdfunding en ligne le plus ancien, porté par des sites comme JustGiving. »

Donation avec contreparties (reward-based) : Parfois assimilé à la catégorie du don, ici « Des contreparties en nature sont offertes aux internautes en fonction du montant des sommes qu'ils versent. Le porteur de projet conserve intégralement la "propriété" de son projet. Pour l'internaute, il ne s'agit pas d'un investissement (pas de retour financier attendu), mais soit d'un don, soit d'une souscription (prévente). » Les sites les plus populaires auprès du grand public fonctionnent avec ce système, notamment Kickstarter, Indiegogo aux Etats-Unis ou Ulule et My major company en France.

Le financement avec prise de participation (crowdinvesting) : « L'internaute "investisseur" acquiert une participation dans le projet ou devient coproducteur et a le droit en échange à des contreparties financières en cas de succès commercial du projet. C'est le modèle de différentes plateformes qui permettent de prendre une participation directe au capital des entreprises. »

Le prêt participatif (crowdlending) : Prêt entre particuliers, micro-crédit, prêt des particuliers aux entreprises. L'emprunteur va demander une certaine somme à laquelle plusieurs prêteurs vont participer, somme qu'ils se verront rembourser après une certaine période en plus d'un certain taux d'intérêt défini à l'avance et variable selon la plateforme.

Un exemple du modèle classique, le don avec contrepartie, avec le projet Épicerie la brouette, disponible sur la plateforme de crowdfunding Suisse WeMakelt. Celui-ci propose des produits locaux issus de l'agriculture biologique. Afin de motiver les internautes à investir dans leur projet, il y a diverses récompenses prédéfinies qui dépendront du montant que l'on s'engage à donner. Nous voyons ici que la récompense part d'un simple panier en coton pour une contribution de 20 CHF et peut monter jusqu'à un abonnement d'un an ainsi qu'une invitation à rencontrer directement le staff pour une somme de 1000 CHF. Au final, cela permet de rentabiliser en partie les investissements importants, surtout si le produit nous intéresse directement. De plus certaines récompenses sont limitées dans le nombre.

Figure 2 : WeMakelt : Contreparties de l'épicerie la brouette

CHF	20.-	91 déjà prises	CHF	330.-	4 déjà prises	CHF	1'000.-	1 / 15 déjà prise
Vous recevez un SAC EN COTON LA BROUETTE pour faire vos courses à chaque passage dans l'épicerie. Afin de découvrir le concept et les lieux, nous vous convierons à l'INAUGURATION DE LA BROUETTE! Un grand merci!			Pour découvrir les produits de La Brouette, vous recevrez un GRAND PANIER GARNI de produits de nos merveilleux producteurs (fruits et légumes, farine, pâtes, lentille, huile, confiture, jus de fruits, ...). Afin de découvrir le concept et les lieux, nous vous convierons à l'INAUGURATION DE LA BROUETTE! Un grand merci!			Vous avez déjà l'impression d'être un fidèle client de La Brouette et vous recevez donc un ABONNEMENT DE 12 PANIERS de fruits et légumes de saison pour deux personnes! Pour fêter ça, vous serez invité à un APERITIF DINATOIRE chez l'un de nos producteurs! Afin de découvrir le concept et les lieux, nous vous convierons à l'INAUGURATION DE LA BROUETTE!		

(<https://wemakeit.com/projects/epicerie-la-brouette>)

1.5 Réglementation

1.5.1 Suisse

Il n'y a pas encore énormément de réglementation en la matière, en Suisse la Finma³ a émis une circulaire en 2014 indiquant les précautions basiques à prendre. Toutefois lorsque l'on investit depuis une plateforme Suisse on sera considéré comme un professionnel de la finance si l'on octroie plus de 20 prêts simultanés, peu importe le montant. Ajouté à cela le faible choix de plateformes et projets locaux en comparaison avec le reste de l'Europe, il sera souvent plus intéressant pour un Suisse d'investir sur des plateformes étrangères.

Fin 2015 la Finma a commencé à surveiller de plus près les activités et plateformes de Crowdfunding. L'activité des plateformes s'est par la suite vue qualifiée comme acceptations de dépôt du public à titre professionnel. Les plateformes se verront donc, afin d'être mises en conformité, à devoir « engager du personnel qualifié, mettre en place des structures de contrôle des risques et de la provenance des fonds ». De plus, les plateformes sont à présent considérées au même titre que n'importe quel autre intermédiaire financier, car selon la FINMA « le seul fait de faire de la publicité pour

³ Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers

l'acceptation de fonds peut être qualifié d'activité soumise à autorisation». Étant donné que les sites des plateformes de financement participatif sont accessibles à tous via internet, l'activité est considérée comme de l'appel au public. De plus, elles sont susceptibles de perdre l'argent des déposants ainsi que de mettre en circulation de l'argent de provenance criminel.

« La loi fédérale sur les services financiers (LSFin) mise en consultation le 5 novembre 2015 prévoit que les plateformes de crowdlending doivent émettre une feuille d'information de base expliquant les détails de toute opération de prêt. Cette disposition leur permettrait de n'être considérées que comme des émetteurs d'obligations qui ne recueillent pas l'épargne du public, et donc d'échapper à la réglementation bancaire. »⁴

1.5.2 France

Le crowdfunding est plus développé en France à ce jour, il sera donc plus pertinent de s'intéresser à ce qui est déjà mis en place dans ce pays. En matière de réglementation l'AMF⁵ est l'organisme qui « réglemente, autorise, surveille et, lorsque c'est nécessaire, contrôle, enquête et sanctionne ». (**AMF**)

L'AMF a publié en septembre 2014 un document informant sur le cadre réglementaire du financement participatif. Celui-ci indique que « selon la nature du financement proposé, les plates-formes de financement participatif doivent ou non justifier d'un statut réglementé pour l'exercice de leur activité :

- Une plate-forme de financement participatif par souscription de titres financiers émis par une société non cotée doit être immatriculée auprès du registre de l'ORIAS en tant que **conseiller en investissement participatif (CIP)**.
- Si le site internet propose de financer le projet sous la forme d'un prêt avec ou sans intérêt, la plate-forme doit être immatriculée auprès du registre de l'ORIAS en tant que **qu'intermédiaire en financement participatif (IFP)**.
- L'ACPR peut contrôler à tout moment un intermédiaire en financement participatif.
- Si le site Internet ne propose que des financements sous forme de dons, la plate-forme n'a pas l'obligation de s'immatriculer auprès de l'ORIAS. »

De plus «si le site internet encaisse des fonds pour le compte de tiers dans le cadre des opérations de financement participatif, la plate-forme doit être agréée a minima en qualité

⁴ (Yves Genie, Le Temps)

⁵ Autorité des marchés financiers en France



d'établissement de paiement (EP) par l'ACPR ou être enregistrée en tant qu'agent de prestataire de services de paiement ». (AMF,2014)

Du point de vue investisseur, le montant maximum prêtable par projet est de 1000€ pour les prêts rémunérés et 4000€ pour les prêts non rémunérés. La plateforme doit également mettre à disposition « un outil permettant d'évaluer vos capacités de financement en fonction du montant déclaré de vos ressources, de vos charges annuelles et de votre épargne disponible. » (AMF, 2014)

2. Développement

2.1 Méthodologie

En raison des fréquents articles parus récemment et de son important développement à travers le monde, j'ai choisi d'aborder le crowdfunding pour mon travail de Bachelor. Tout d'abord, il a fallu que je définisse une problématique pour ce sujet. Plusieurs travaux abordant le thème depuis la perspective des porteurs de projet existent déjà. J'ai donc décidé de m'intéresser au crowdfunding de manière générale et d'approfondir le sujet depuis le point de vue d'un potentiel investisseur.

J'ai ensuite commencé à rechercher de la littérature et des articles afin de recueillir un nombre d'informations suffisant pour définir de quel manière le sujet devait être abordé. J'ai pu également me sourcer à travers plusieurs blogs spécialisés dans la finance participative. On peut compter trois grandes familles dans le crowdfunding, dont deux qui sont plus spéculatives, à savoir le crowdlending et le crowdfunding. Ce dernier est moins accessible pour les investisseurs, car il implique des investissements et connaissances financières importantes. J'ai par conséquent choisi de m'intéresser plus en détail au crowdlending celui-ci étant ouvert à un plus grand nombre de personnes souhaitant diversifier leur épargne.

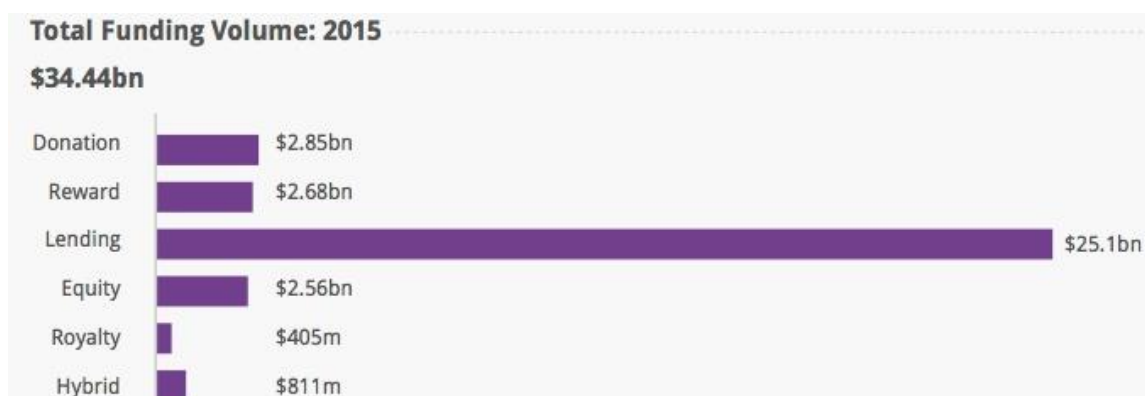
À travers ce travail, je me suis, dans un premier temps, penché sur les différents modèles de crowdlending. Pour chacun de ses modèles, j'ai ensuite analysé plus en détail le fonctionnement d'une plateforme leader dans le domaine afin de mieux réaliser quelles sont les procédures et étapes nécessaires pour y investir et les éventuels barrières. Par la suite, je me suis intéressé aux facteurs à prendre en considération pour un potentiel investisseur afin qu'il soit à même d'aborder ce nouveau système de financement en pleine connaissance de cause.

2.2 Le crowdlending (financement par le prêt)

Avec l'arrivée du crowdfunding, il est maintenant à la portée de tout le monde de d'agir comme un *business angel*⁶ et investir dans un projet. L'investissement peut avoir un objectif différent selon les besoins de l'investisseur. Certains investiront, car ils trouvent le concept intéressant ou parce qu'ils affectionnent particulièrement l'idée présentée. D'autres chercheront plutôt à faire du profit, investiront dans une optique spéculative et aideront éventuellement l'entreprise à se développer en y apportant des connaissances et aides personnelles. Lorsque l'on cherche à obtenir de la rentabilité sur notre investissement, nous allons nous orienter vers les deux derniers types de crowdfunding cités : à savoir le crowdlending et le crowdinvesting. En effet la finance participative par le don ne rapporte que des récompenses symboliques et ne constitue pas un investissement sur lequel on espère retirer de la rentabilité à long terme. Je vais dans ce travail m'intéresser de manière plus approfondi au crowdlending, qui à l'avantage d'être très accessible, et ce également pour une personne moins familière avec le monde financier.

Bien que le premier type de crowdfunding à s'être développé soit la donation, le crowdlending s'est rapidement imposé comme étant celui qui soulève le plus de fonds. En 2015 le crowdlending a récolté \$25.1 milliards pour un total de \$34.44 milliards à travers le monde, soit 73% du montant global qui fut généré par le crowdlending.

Figure 3 : Crowdfunding industry report total funding volume



(Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report)

L'internaute qui investit dans le crowdlending va endosser le rôle de banque dans la mesure où il va investir son épargne sous la forme de prêt afin de financer le projet de

⁶ « Particulier qui investit dans une entreprise innovante à potentiel et qui, en plus de son investissement, accompagne et met à disposition de l'entrepreneur, ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps. »(Wikipedia)

particuliers ou d'entreprises. Cette forme d'investissement permet de savoir avec clarté et transparence où notre argent va être investi et de développer une économie locale contrairement aux dépôts bancaires où notre épargne va être utilisée sans que l'on sache exactement à quelles fins.

Au sein même du crowdlending nous pouvons distinguer 3 catégories différentes :

- Les plateformes de prêt solidaires
- Les plateformes de prêts rémunérés aux particuliers
- Les plateformes de prêts aux entreprises

Nous allons nous intéresser ici plus en détail à chacun de ces modèles en analysant pour chacun une plateforme leader en Europe afin de mieux comprendre leur fonctionnement et les éléments nécessaires au succès d'une plateforme de crowdlending.

2.2.1 Les plateformes de prêts solidaires :

C'est la catégorie de crowdlending qui est non-spéculative, ce modèle est très semblable à celui de la microfinance et reste avant tout dans une optique de charité. La microfinance regroupe l'ensemble des produits financiers destinés aux populations ayant un faible revenu qui ne peuvent pas accéder aux services offerts par le système bancaire traditionnel. Ici, les micro-entrepreneurs se verront accorder des microcrédits avec de faible taux d'intérêt. Le rôle de la plateforme sera d'assurer la mise en relation entre l'entrepreneur et le prêteur ainsi que de gérer la relation avec l'institution de microfinance (IMF). En effet dans ce modèle les plateformes auront toujours une ou plusieurs IMF en partenariat. La taille et les statuts d'une IMF varient selon les pratiques et pays (associations, mutuelle, sociétés à capitaux privés) certaines IMF ont donc un statut d'institution financière et sont soumises à une autorité supérieure de contrôle tandis que les IMF à statut coopératif et associatif auront plus de liberté dans leurs actions. Toutefois, une IMF reste « caractérisée par la dualité de ses objectifs, qui sont à la fois sociaux (contribuer au développement, à la lutte contre la pauvreté) et financiers (être suffisamment rentable afin de pouvoir continuer ses activités et continuer à soutenir plus de micro-entrepreneurs). » L'IMF aura plusieurs missions dans le cadre de cette relation :

- Un rôle d'intermédiaire sociale et d'accompagnement
- L'évaluation et la sélection des projets
- Proposer des offres de financement adaptées

- Suivi du porteur de projet dans le remboursement des emprunts levés ainsi que dans la réalisation de son projet

Pour ce faire, l'IMF s'assure de maintenir des liens étroits et individualisés avec ses micro-entrepreneurs notamment en envoyant du personnel sur place pour les accompagner ce qui permet notamment de réduire grandement le risque de non-remboursement.

Les investissements effectués à travers ce modèle permettront de participer au développement d'une économie de proximité ils seront donc fait dans une optique de développement social et économique. Leur but n'est pas d'obtenir une rentabilité étant donné que les prêts ne sont pas rémunérés. Les sommes prêtées sont de manière générale relativement faibles et pour de courtes durées allant de 3 à 24 mois. Si l'emprunteur fait défaut, l'investisseur ne récupère pas la somme prêtée qui sera perdue sans recours possible.

2.2.1.1 Babyloan

Cette plateforme de prêt solidaire a été créée en 2008, est aujourd'hui le site web européen le plus important dans la catégorie des prêts solidaires avec une présence dans une quinzaine de pays. En 2015 la plateforme avait levé plus de 9 millions d'euros de prêt pour financer presque 30'000 projets.

Le fonctionnement est simple : l'internaute sélectionne un projet qui l'intéresse et auquel il souhaite participer financièrement. Il peut prêter le montant de son choix à partir de seulement 10 euros, cette somme sera ensuite versée à l'IMF partenaire de la plateforme qui fera la transition avec le porteur du projet. L'internaute n'est pas rémunéré pour son prêt, en revanche le porteur de projet aura des intérêts à payer à l'IMF qui serviront à financer leurs activités. Si tout se passe bien l'investisseur est remboursé mensuellement.

Le principe du prêt solidaire consiste à pouvoir faire profiter plusieurs personnes d'une même somme d'argent, en effet lorsque notre prêt est complètement remboursé il est intéressant pour le développement de la communauté de prêter cette somme à nouveau à un différent entrepreneur. En répétant cette manipulation 5 fois par exemple il est possible d'envoyer sur le terrain 500 euros avec un apport initial de seulement 100 euros.

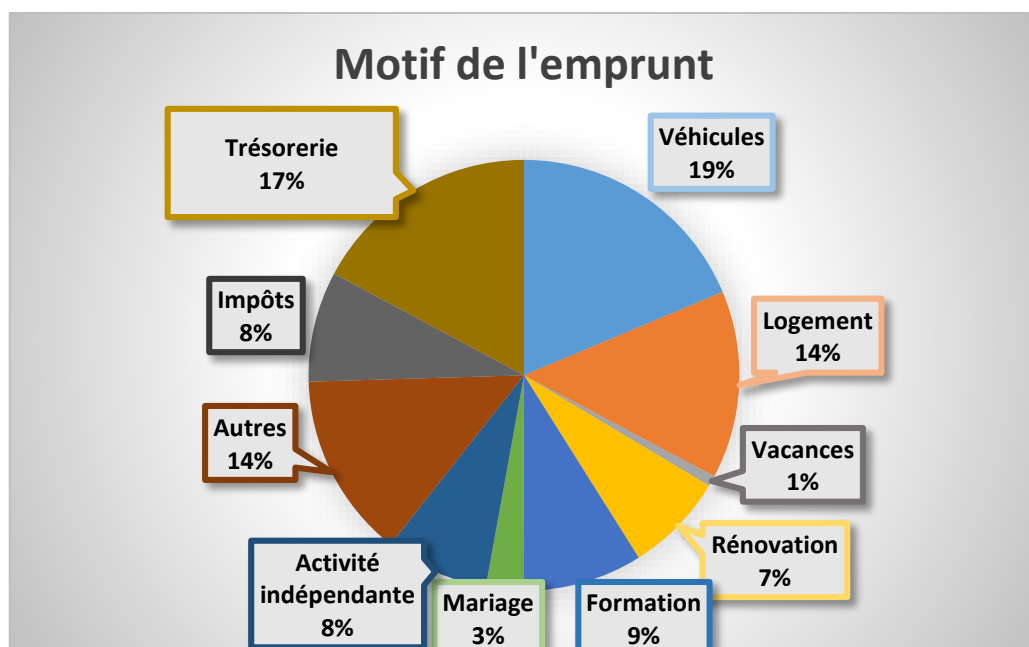
Babyloan procède à une sélection rigoureuse de ses partenaires IMF ce qui lui a permis à ce jour de n'avoir eu affaire à aucun cas de perte définitive de la somme prêtées avec un taux de remboursement de 99.9 %.

2.2.2 Plateforme de prêts aux particuliers

Ce modèle de crowdlending va permettre à un prêteur de sélectionner le projet d'un particulier et de lui allouer un montant sous forme de prêt. L'emprunteur va recevoir les fonds, mais pas entièrement, car la plateforme en perçoit une partie en tant que rémunération. Ici l'investisseur va pouvoir retirer un bénéfice de son placement, car son prêt sera rémunéré selon les conditions proposées par la plateforme choisie. Le principal enjeu de ces plateformes sera de faire une sélection adéquate des emprunteurs afin de ne pas se retrouver avec des emprunteurs insolvables, qui nuiraient à la réputation de la plateforme. Lorsque la plateforme accepte un emprunteur, elle émet une note de crédit (similaire au rating des entreprises et pays) afin de déterminer la probabilité qu'il ne rembourse pas son prêt. Une note qui aura son importance, car en cas de défaut de l'emprunteur, les prêts ne sont garantis par aucun organisme bancaire, les prêteurs n'auront donc aucun moyen de réclamation pour espérer récupérer leur investissement. Dans ce modèle les prêts accordés ont une durée variable de 6 mois à 5 ans avec des taux d'intérêt différents selon la plateforme, le rating et la durée.

Les raisons poussant un particulier à faire appel au crowdlending sont très variées, voici un graphique issu de la plateforme Suisse de crowdlending Cashare illustrant les besoins des emprunteurs pour un total de 1100 projets :

Figure 4 : Cashare : motif de l'emprunt



(<https://www.cashare.ch/fr/stats>)

Nous pouvons constater que la majorité des demandes de crédit sur cette plateforme se font pour acquérir un véhicule ainsi que pour des besoins en trésorerie.

2.2.2.1 Younited Credit (Prêt d'Union)

Existant depuis 2011 Younited credit est une plateforme de prêt aux particuliers leaders français dans le domaine. Elle est soumise aux mêmes règles applicables à un établissement de crédit et reconnues comme tel par l'ACPR. La plateforme s'appelait Prêt d'Union à l'origine, elle est devenue Younited Credit en avril 2016 en prévision de son expansion à l'international.

Les particuliers présents sur cette plateforme recherche en grande partie un crédit pour des projets trésorerie (39.8%), Véhicules (17.8%) et travaux (16.9%). Le montant moyen des crédits demandés est de 7 662 €. A ce jour, la plateforme a reçu des demandes de crédit à hauteur de 7 284 781 000 € et en a accordé pour 357 785 000 €.

Afin de s'inscrire sur la plateforme et pouvoir commencer à investir notre argent, il faudra remplir un formulaire de demande d'ouverture de compte auquel il faut joindre plusieurs justificatifs, notamment une copie de carte d'identité, le RIB⁷(IBAN) ainsi qu'un justificatif de domicile. De plus lors de notre inscription sur cette plateforme nous sommes avertis que nous devons remplir une procédure nous déclarant comme investisseur professionnel si nous voulons effectuer des prêts.

Investisseur professionnel

Lorsqu'on est considéré comme un investisseur professionnel cela signifie que nous possédons l'expérience, les connaissances et compétences nécessaires pour prendre une décision d'investissement en comprenant les risques auxquels on s'expose.

Il est avantageux pour une plateforme de crowdlending de considérer ses investisseurs comme étant des professionnels de la finance. C'est une protection supplémentaire pour la plateforme qui pourra alors se contenter d'assurer un niveau de protection plus faible envers ces derniers notamment sur les 3 points suivants :

⁷ « Le Relevé d'Identité Bancaire ou **RIB** contient vos **coordonnées bancaires** précises. » (**Lesclesdelabanque**,)

- Pour ce qui est du conseil en investissement, le client professionnel sera réputé comme étant financièrement apte à faire face aux risques relatifs à ses objectifs d'investissements.
- Le client professionnel est reconnu comme ayant l'expérience et les connaissances nécessaires à comprendre les risques liés aux instruments, transactions et services s'effectuant à travers la plateforme.
- Les informations communiquées à un client considéré professionnel seront moins détaillées que pour un non-professionnel, notamment en ce qui concerne les fonds déposés, les conflits d'intérêts et les produits financiers.

Le fonctionnement de cette plateforme est original, car à la différence des autres plateformes des prêts entre particuliers, on investit ici dans des fonds et non pas à travers des projets au cas par cas.. Il y a 5 types de fonds disponible chacun regroupant des emprunteurs en fonction du risque et de la maturité de leurs emprunts.

En regroupant les crédits de cette manière la plateforme diminue le risque de défaut pour l'investisseur. Cela permet une diversification automatique pour l'investisseur, car chaque fonds contient la dette de plusieurs emprunteurs, si l'un d'entre eux ne parvient pas à rembourser ses échéances cela représente une infime partie de la totalité du fonds, l'impact est alors minime. Cette approche consistant à regrouper plusieurs débiteurs ensemble afin de réduire le risque pour l'investisseur présente des similarités avec le concept des CDO⁸ (Collateralized debt obligations), un actif financier créé par les banques très populaires avant la crise financière de 2008. Il consistait à regrouper la créance de plusieurs débiteurs sous la forme d'un seul titre échangeable sur les marchés de gré à gré et ainsi se défaire du risque de crédit.

Les taux de rendement espérés après déduction des frais de gestion peuvent varier op00l, de 2.5% pour un emprunt sans risque à faible maturité et peuvent monter jusqu'à 5%. Nous pouvons constater un taux de rendement espéré plus élevé en ce qui concerne les emprunts à risque et à maturité plus élevés. Néanmoins dans les faits réels ce ne sont pas forcément les emprunts risqués à forte maturité qui auront le meilleur rendement effectif. En effet, ceux-ci sont plus exposés à un risque de non-remboursement des emprunteurs ce qui provoque une baisse de rendement significatif lorsqu'un emprunteur ne parvient pas à payer sa dette.

⁸ « Les CDO sont des portefeuilles intégrant des produits de dettes comme actifs et émettant des créances de « seniorité » différente sur ces actifs.
Un CDO regroupe en général des titres issus de 120 à 250 actifs » (**Wikipedia**)

Figure 5 : Younited credit : 5 fonds qui financent l'économie réelle

Au 21/07/2016	Rendement annuel estimé (avant frais de gestion et impact des défauts) **	Rendement annuel estimé (après frais de gestion et impact des défauts) ***	Valeur de la part des fonds	Perf annualisée depuis création	Performance depuis le 01/01/2016
Conservateur Court	4,00 %	2,50 %	107,5547 €	2,71 %	1,23 %
Conservateur Long	5,00 %	3,00 %	109,8501 €	3,51 %	0,98 %
Équilibré Court	6,00 %	3,50 %	104,6116 €	2,07 %	0,10 %
Équilibré Long	7,00 %	4,00 %	109,8474 €	4,36 %	1,70 %
Dynamique	9,00 %	5,00 %	105,9721 €	3,67 %	0,58 %

(<http://www.pret-dunion.fr/un-nouvel-investissement-performant-pour-votre-epargne>)

Les fonds conservateurs ont un niveau de risque plus faible, jugé A par la plateforme, contre un niveau de risque B pour les fonds équilibrés. En termes de durée les fonds Court ont une maturité de 2-3 ans et les fonds Long ont une maturité de 4-5 ans. Les rendements annuels ont été estimés par la plateforme elle-même avant et après impact des défauts. Nous observons que les fonds à forte maturité et avec un fort potentiel d'insolvabilité peuvent facilement performer significativement moins que ce qui était espéré lorsque plusieurs emprunteurs deviennent insolvable. Il est intéressant de voir que parmi les 3 fonds les plus risqués (équilibré court, équilibré long et dynamique), seul le fonds équilibré long parvient à surperformer le rendement annuel estimé par la plateforme. Néanmoins, le fonds dynamique parvient à récompenser le risque pris avec une performance annuelle de 3.67% qui, bien qu'elle soit inférieure à ce qu'on attendait initialement de ce fonds, reste supérieur aux rendements des fonds conservateurs.

La plateforme se rémunère en prenant des frais de dossier lors d'octroi de crédits aux emprunteurs, toutefois en ce qui concerne les investisseurs ils se verront remettre l'intégralité de leur prêt, plus les intérêts en découlant. Prêt d'union ne prélève pas de frais en ce qui concerne les investisseurs, ceux-ci étant déjà exposés à une perte de capital lorsqu'ils effectuent un prêt.

Tout comme pour la plateforme de prêt solidaire Babyloan, Prêt d'union possède un faible taux d'acceptation de dossier de prêts. En effet seul 10% des candidats ont la chance de voir leur projet financé à travers le site. Il est important pour la réputation d'une plateforme de sélectionner avec précaution les projets qu'elle affichera. La force d'une plateforme se fait notamment à travers sa réputation, les plateformes leaders ont tendance à avoir un taux d'acceptation avoisinant les 10%, car elles sélectionnent avec prudence les projets qu'elles acceptent. C'est en choisissant uniquement des emprunteurs dignes de

confiance qu'une plateforme pourra afficher un faible taux de défaut des projets proposés et ainsi attirer plus d'emprunteurs, mais surtout de nouveaux investisseurs. Afin de minimiser le nombre d'emprunteurs faisant défaut, la plateforme se doit également de les accompagner tout au long de l'emprunt afin de les aider dans le remboursement de la dette.

2.2.3 Plateformes de prêts aux entreprises

Le dernier modèle de crowdlending est celui du prêt aux entreprises, afin de pouvoir financer leurs projets, les entreprises vont faire appel à ces plateformes à la recherche d'un moyen de financement alternatif au crédit bancaire. En effet, selon une étude effectuée par KPMG-CGPME en 2013 les PME⁹ éprouvent une difficulté croissante pour se financer. L'étude a permis de relever les éléments suivants :

- 76% des PME ont constaté un durcissement des conditions d'octroi de crédits par les banques
- des frais de plus en plus importants
- les garanties requises trop nombreuses
- des cautionnements excessifs
- la lenteur et non-transparence du processus

Le crowdlending s'impose donc pour ces entreprises comme un choix judicieux, il va permettre de simplifier le processus de crédit, mais les entreprises ont tout de même certains critères à passer afin de se faire accepter par la plateforme. Pour que le projet d'une entreprise soit éligible, elle devra fournir diverses informations financières (trésoreries, achat, ventes) afin que la plateforme puisse juger la solvabilité de l'entreprise et la pertinence du projet. Dans certains cas, la plateforme pourra également exiger des garanties. Avec ces informations en main, la plateforme émettra une note de crédit (rating) qui déterminera le taux d'intérêt auquel l'emprunteur sera soumis, la durée de l'emprunt impactera également ce taux. Il arrive aussi que la plateforme procède différemment en organisant une enchère entre les prêteurs. Ceux-ci proposeront le montant qu'ils sont disposés à prêter et le taux d'intérêt qu'ils souhaitent obtenir. Une fois qu'il y a suffisamment d'individus et d'argent pour financer le projet de l'emprunteur, celui-ci choisira parmi les enchères les propositions qui lui conviennent.

⁹ Petites et moyennes entreprises

Dans ce modèle, la plateforme est rémunérée à travers un pourcentage qu'elle va prélever sur chaque levée de fonds. En ce qui concerne les entreprises, les avantages sont nombreux :

- La rapidité du processus d'octroi de crédit en comparaison avec les crédits bancaires
- Un taux de réussite important des projets présent sur les plateformes
- Les projets gagnent en visibilité (pour de potentiels nouveaux clients, partenaires et fournisseurs) et crédibilité avec ce mode de financement encourageant la contribution collective
- une grande transparence concernant l'avancement du processus ainsi que des conditions de réalisation

2.2.3.1 Unilend

Unilend est une plateforme majeure de prêt aux entreprises, créé récemment en 2013. Elle est reconnue comme une prestataire de services de paiement selon l'ACPR. La plateforme d'adresse aux PME ayant besoin de financement pour effectuer des achats ou investissements de croissance. Les besoins en financement de ses sociétés sont souvent trop faibles (moins de 200'000 Euros) pour intéresser les fonds capital-risque ainsi que les *business angels*. Les emprunts effectués à travers cette plateforme fonctionnent avec un système de bons de caisse nominatifs¹⁰(les bons de caisse anonymes sont interdits afin de lutter contre le blanchiment d'argent) ils sont émis par les emprunteurs pour une durée allant de 3 mois jusqu'à un maximum de 5 ans.

Concernant la fiabilité des emprunteurs présents sur leur plateforme, Unilend procède à une sélection très rigoureuse des projets, sur les 24 228 demandes de financement reçues uniquement 1.2% ont été retenues. Tout d'abord elle fait passer un test d'éligibilité en collaboration avec Altares, société spécialisée dans l'information sur les entreprises. Avant même de pouvoir présenter son projet, les derniers comptes financiers de l'emprunteur doivent être en excédent brut d'exploitation et avoir un montant de fonds propres positif. Si l'entreprise remplit les critères, elle peut passer à l'étape suivante qui consiste à présenter son projet au comité d'analyse des risques d'Unilend. Afin d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur et comprendre la capacité de l'entreprise à assumer ses

¹⁰ « En souscrivant un bon de caisse, vous prêtez de l'argent à l'émetteur de ce titre ; de ce fait, l'émetteur a une dette envers vous, qu'il remboursera, intérêts compris, au terme de votre placement. Vous percevez alors la valeur du bon plus les intérêts correspondant à la période de détention du titre à un taux d'autant plus réduit que la période de placement aura été courte. » ([lesclesdelabanques](#))

remboursements dans le futur, le comité d'analyse des risques d'Unilend s'appuie sur les pièces comptables fournies et va également s'entretenir directement avec les dirigeants de l'entreprise. Ils attribueront ensuite une note de confiance allant de 1 à 5, la note de 5 étant la meilleure, qui permettra aux prêteurs de mieux cerner le niveau de risque auquel ils s'exposent pour chaque projet. Une note minimale de 3 est requise pour que le projet soit présenté. Cette notation va dépendre des critères suivants :

- La performance financière(1/5) : ce critère tiendra compte de la structure financière, du niveau d'endettement, la trésorerie et des prévisions fournies par les comptes de l'entreprise.
- Le marché de l'entreprise(1/5) : ce critère prend en compte le positionnement de l'entreprise au sein de la concurrence ainsi que du dynamisme du marché dans lequel elle évolue
- L'équipe dirigeante(1/5) : ce critère va s'intéresser à la capacité des dirigeants à gérer l'entreprise ainsi qu'aux outils de pilotages utilisés
- Les appréciations externes (2/5) : ce critère a une pondération plus importante, il prend en compte les notations émises par la société Altares.

La plateforme fonctionne avec le système d'enchère des prêteurs, elle a notamment introduit un nouveau système nommé « Autolend ». Celui-ci va permettre au prêteur de générer automatiquement des offres de prêts selon certains critères (montant, durée taux minimum, type de projet) définis au préalable. Le principal avantage pour les utilisateurs est qu'ils n'ont pas besoin de se connecter plusieurs fois par jour pour gérer leurs offres de prêt. Autolend va ainsi directement proposer une offre de prêt lorsqu'un projet correspond à vos critères. Avec ce système la diversification des prêts se fait de manière simple et automatisée. Le système permet aussi de re-prêter les remboursements reçus afin d'optimiser nos performances de placement comme nous le verrons plus loin.

Lorsqu'un emprunteur parvient à récolter le montant nécessaire à son projet, la plateforme se rémunère à hauteur de 4% de cette somme, puis 1% par an du capital restant dû étalé sur les remboursements mensuels.

Les plateformes de prêts, quels que soient leurs modèles constituent le segment du crowdfunding le plus industrialisé avec la standardisation la plus aisée du produit proposé (le prêt). Ceci explique comment le crowdlending, qui malgré son apparition plus tardive que le crowdfunding classique, a réussi à se faire une place et croître rapidement. Dans des conditions de marché où les prêts bancaires sont devenus de plus en plus compliqués

à obtenir pour les entreprises, le crowdlending a su répondre à ce besoin de manière simplifiée et accessible en répondant à un large éventail de besoins de la part d'emprunteurs n'ayant pas pu, pour des raisons diverses, accéder au prêt bancaire traditionnel. Cette activité reste cependant risquée tant pour l'emprunteur que pour le prêteur comme nous le verrons dans le chapitre suivant.

2.3 Sélectionner une plateforme

2.3.1 Matriculation ORIAS

Avant d'investir dans une plateforme il faut s'assurer que celle-ci soit agréée par l'ORIAS, il est possible de s'en informer à travers leur site web. Si la plateforme est immatriculée auprès de l'ORIAS, elle remplit les conditions d'honorabilité et de compétences professionnelles pour mener à bien son activité

2.3.2 caractéristique de la plateforme.

Chaque plateforme possède ses spécificités notamment concernant :

- le montant minimum à investir
- Le taux d'emprunt
- la durée minimum et maximum des prêts
- le domaine d'activités des entreprises acceptées
- Présence d'assurance

L'investisseur devra choisir la plateforme qui lui permette de répondre au mieux à ses objectifs d'investissement en fonction des critères ci-dessus. Dans des situations extrêmes, il pourrait perdre une grande partie de son investissement, la présence d'assurance lui permet donc de limiter les pertes s'il n'est pas prêt à endurer ce risque. Si un investisseur désire emprunter à de petits projets il y a des plateformes telles que Finsquare qui sont spécialisées sur des emprunts à faible durée (de 3 à 24 mois) et à faibles montants(emprunts possibles pour des demandes en dessous de 10'000€).

2.3.3 Le système de taux

Deux systèmes de taux existent, dans certains cas les taux sont fixés directement par la plateforme en fonction du risque que représente l'entreprise. Le deuxième cas est l'enchère inversée où les investisseurs vont proposer des montants avec un taux minimum à un projet d'entreprise. L'entreprise acceptera les demandes les plus avantageuses jusqu'à atteindre le montant qu'elle nécessite. Ainsi fixer un taux permet à

l'investisseur de ne pas investir en dessous du taux plancher qu'il aura choisi, en contrepartie il devra passer plus de temps afin de proposer des offres suffisamment généreuses pour que l'entreprise les prenne en compte. Il y a donc un risque que nos offres ne soient pas acceptées et donc revoir nos critères à la baisse si l'on désire placer notre épargne.

Une grande partie des plateformes avait commencé sous le modèle du taux à enchère inversée, mais une partie a déjà changé de stratégie en passant à un modèle à taux fixe qui a le mérite d'être plus simple et compréhensible pour l'investisseur.

2.3.4 Frais de gestion

Le crowdfunding est intéressant d'une part, car il n'a pas de coût supplémentaire pour l'investisseur qui n'est sujet à aucun frais lorsqu'il investit. Cependant, il faut se renseigner sur les conditions de chaque plateforme, car une minorité d'entre elles prélève un pourcentage de frais sur les prêts effectués.

De plus, lorsqu'il y a un défaut de l'emprunteur, certaines plateformes prennent en charge directement les procédures de recouvrement. En revanche elles facturent des frais de gestion à charge des investisseurs pour ce service.

2.3.5 Réputation plateforme

Avant de sélectionner une plateforme, il faut se renseigner sur sa réputation. Pour cela nous pouvons consulter la presse ainsi que plusieurs blogs dédiés au crowdfunding. Cela permettra de nous informer sur les éventuels défauts survenus sur une plateforme et la part de responsabilité de la plateforme dans l'incident. Évidemment, un défaut sur une plateforme peut être un cas isolé et n'indique pas forcément que celle-ci a une mauvaise gestion ou un mauvais processus de sélection. De plus plusieurs plateformes possèdent des forums où l'on peut voir les avis des utilisateurs, prêteurs et emprunteurs. Il est ainsi possible de nous faire une idée sur la simplicité des démarches pour emprunter/prêter à travers cette plateforme ainsi que de l'accompagnement et professionnalisme de la plateforme.

2.4 Avantages pour l'investisseur

Si le Crowdfunding a réussi à se développer si rapidement à travers le monde, c'est parce qu'il répondait à un réel besoin que les entreprises ou individus n'arrivaient pas à combler avec les moyens plus traditionnels tels que les banques. Celles-ci étaient souvent trop exigeantes dans leur demande de garanties et le processus d'emprunt pouvait s'étaler sur plusieurs mois. En se tournant vers le Crowdfunding les particuliers et entreprises y ont trouvés de nombreux avantages, mais afin de recevoir les fonds qu'ils demandent ils

ont besoin d'investisseurs prêts à croire en leurs projets afin d'y investir leur épargne. Nous allons donc voir dans cette partie quels sont les avantages poussant les particulier à leur confier leur épargne plutôt qu'à l'investir dans des actifs plus traditionnels tels que les actions et obligations.

2.4.1 Accès à un nouveau genre d'investisseur

La nature du même du Crowdfunding consistant à faire appel à la foule pour financer des projets à permis d'attirer un nouveau genre d'investisseurs. La demande de fonds s'effectuant directement sur des sites web publics, tout le monde peut y accéder et voir les projets ayant besoin d'aide. Le crowdfunding a donc su attirer les personnes souhaitant placer leur argent d'une manière différente ou souhaitant contribuer au développement d'un projet.

2.4.2 Encourager l'innovation

Le crowdfunding nous permet d'apporter un soutien financier à des projets innovants, des projets locaux dans certains cas et ainsi participer directement à la croissance économique à travers la création d'emplois. Nous savons donc concrètement à quelles fins sera utilisé notre argent.

<http://finance.lelynx.fr/prest-aux-entreprises/infos-pratiques/investissement-entreprise/>

2.4.3 Un grand nombre de projets réunis

Les plateformes réunissent une multitudes de dossiers d'emprunteur ayant besoin de fonds, ainsi un investisseur aura un large éventail de projets à sa disposition pour choisir dans lequel mettre son épargne. Si l'on souhaite investir dans un domaine particulier certaines plateformes sont plus spécialisées. La plateforme de crowdfunding Suisse lbelieveinyou accepte uniquement des projets sportifs ou encore dans le crowdlending lendosphère propose uniquement des projets mettant en avant le développement durable. D'autres plateformes acceptent des dossiers de nature plus diverse, mais dans tous les cas propose un tri des dossiers selon leur catégorie. Cela facilite la tâche pour un investisseur souhaitant contribuer au financement d'un domaine en particulier.

2.4.4 Rémunération

Comme nous le verrons plus en détail dans un chapitre suivant, le retour sur investissement obtenu dans le crowdlending est bien supérieur à celui réalisé en passant par les institutions financières traditionnelles, il est possible d'atteindre des retours sur investissement allant de 5 à 10% en moyenne. Cela est possible en partie car les transactions se font en ligne ce qui permet de supprimer les coûts de personnel.

2.4.5 Participer avec de petits montants

Pour qu'une start-up innovante puisse démarrer, il fallait qu'elle soulève des sommes importantes allant jusqu'à plusieurs centaines de milliers de francs. Investir ce genre de montant n'est pas à la portée de tous et souvent seuls les *business angels* et fonds d'investissement ont les moyens pour de financer ces projets. Aujourd'hui avec les appels de fonds qui se font à travers internet, il est possible d'atteindre un plus grand nombre d'individus, une petite contribution de la part de chacun d'eux peut donc nous amener à récolter de grandes quantités d'argent. Comme nous le constatons en Crowdfunding par le don et également en crowdlending, il est possible de participer à partir de seulement 10-20 €.

2.5 Risques pour l'investisseur

La finance participative est une activité possédant un large panel d'avantages, tant pour les emprunteurs que pour les investisseurs. Néanmoins divers risques sont à prendre en compte si l'on souhaite investir dans ce domaine, d'autant plus que cette nouvelle forme d'investissement a réussi à attirer un public plus large que les investisseurs traditionnels travaillant dans le domaine de la finance, un public parfois inexpérimenté qui n'est pas forcément conscient des risques associés à ce type d'investissement et qui ne va pas effectuer la « due diligence » requise (ensemble de vérifications à réaliser avant une transaction). Il y a plusieurs types de risque à prendre en compte, ils peuvent être de nature technologique, financière ou juridique.

2.5.1 Cybersécurité

Le crowdfunding prenant place sur internet, il est exposé à des risques supplémentaires aux risques classiques de tout investissement. Tout d'abord il y a le risque lié au fonctionnement de la plateforme et des cyberattaques. Les plateformes étant dépendantes d'internet elles ne sont pas à l'abri d'une cyberattaque, les données personnelles(adresses, téléphones, compte bancaire) présentes dans la base de données de la plateforme sont sensibles à un piratage. Les doivent responsables prendre les mesures nécessaires afin de sécuriser leurs plateformes, notamment pour les transactions d'argents.

2.5.2 Fraude

Le risque de fraude comprend toutes les situations où l'argent apporté par les internautes n'est pas utilisé par l'emprunteur selon la promesse faite. Certains cas de fraude ont déjà été soulevés dans une collecte de fonds. Il est possible que des projets présentés ne soient en réalité jamais voués à voir le jour, le porteur du projet va l'utiliser afin de servir d'autre intérêt tel que le blanchiment d'argent ou la manipulation d'informations privées.

Les différentes autorités encadrant le Crowdfunding (ACPR, AMF) ont déjà émis un avis afin que les plateformes renforcent leur procédure et vérification. Ce genre d'opération étant particulièrement nuisible à l'image du financement participatif.

En ce qui concerne le Crowdfunding reward-based ce risque est présent lorsque les demandeurs de fonds ne transfèrent pas aux donateurs la contrepartie promise ou qu'ils utilisent les fonds à des fins personnelles. Sur la plateforme Kickstarter, il y a eu le cas du projet « The doom that came to Atlantic City », Erik Chevalier avait annoncé vouloir créer un jeu de plateau semblable au Monopoly, jeu pour lequel il demandait une levée de fonds à hauteur de 35'000 \$. À la fin de sa campagne, il réussit à récolter 120'000 \$ et poste un message indiquant que le jeu est annulé. Une agence américaine protégeant les consommateurs s'est alors saisie de l'affaire pour constater qu'une grande partie de l'argent avait en réalité été utilisé pour payer des dettes et effectuer un déménagement. Le fraudeur ayant été jugé insolvable les consommateurs n'ont pas pu récupérer leurs investissements. La plateforme ayant souvent uniquement un rôle d'intermédiaire elle ne se porte pas garante en cas de fraude, il est donc important d'immédiatement signaler à la plateforme lorsqu'un projet paraît suspicieux. Bien que le projet soit lancé via une plateforme réputée, les investisseurs ne sont jamais à l'abri d'une fraude, les principales raisons pour lesquelles les internautes n'effectuent pas la due diligence nécessaire sont :

- Le manque d'expérience et non-expertise des internautes
- Les donateurs contribuent aux projets pour de petits montants et ne seront pas fortement impactés en cas de fraude
- Les projets sont proposés par des individus ou de petites entreprises non enregistrés au registre du commerce, il n'y a pas toujours de business plan ou d'information disponible pour en savoir plus concernant le porteur de projet.
- Tout le monde part du principe que la due diligence nécessaire a été effectuée par quelqu'un d'autre.

2.5.3 La rentabilité des plateformes

Nous parlons ici du risque que la plateforme ne parvienne pas à générer suffisamment de revenus pour continuer son activité de manière rentable. Bien que les chiffres soulevés par le crowdlending ne cessent de croître, la grande majorité des plateformes de crowdlending à ce jour ont de la peine à être rentable. Selon plusieurs fondateurs de plateformes dont Nicolas Lesur, fondateur d'Unilend, il semblerait que pour assurer la pérennité d'une plateforme celle-ci doit générer entre 100 et 120 millions de prêts par année. Elles sont cependant très loin d'atteindre ce montant, en 2015 en France le

montant total de prêts générés par les 12 plateformes de prêts aux entreprises présentes sur le marché est de seulement 31.5 millions. La plateforme Unilend espère être en mesure d'atteindre cet objectif en 2017.

Les plateformes sont sujettes à divers coûts (entretien de la plateforme, masse salariale, marketing). Les frais marketings sont très importants, car la plateforme doit investir pour attirer emprunteurs et prêteurs. Afin d'attirer les emprunteurs les plateformes investissent notamment dans les adword google, qui consistent à faire apparaître leurs sites web lorsque certains mots-clés sont rentrés (crédit entreprise, prêt entreprise,...) on estime le coût moyen pour acquérir un seul emprunteur à 1500 € minimum et 200€ par investisseur, ajouté à cela une masse salariale d'environ 1,2 million d'euros annuels pour une plateforme comme Unilend avec une vingtaine d'employés, nous arrivons rapidement à un besoin de revenu annuel entre 1.5 et 2 millions d'euros. **(GEORGE Mathieu, 2015)**

Pour pouvoir répondre à ces coûts importants, certains ont procédé en 2015 à une levée de fonds (Unilend – 8 million d'euros, Lendix-3.2 millions d'euros). Afin de financer leurs activités, les plateformes de prêts ont adopté un système similaire. Elles se rémunèrent sur l'emprunteur à hauteur de 3-5% sur la somme totale récoltée et 1% supplémentaire sur le capital restant dû, toujours à la charge de l'emprunteur. Une petite portion des plateformes prélèvent également 1% à la charge du prêteur, mais peu à peu elles se tournent vers la gratuité afin d'attirer plus d'investisseurs et de pouvoir faire face à la concurrence. **(GEORGE Mathieu, 2015)**

Tristant grué, CEO fondateur de Bolden plateforme de prêt aux PME, estime qu'il y a aujourd'hui trop de plateformes de crowdlending présente et au vu des conditions de rentabilité difficilement atteignable, certaines sont vouées à disparaître d'ici 2-3 ans. Selon lui seule « une poignée d'acteurs vont se partager le marché : deux, trois, quatre maximum [...] C'est déjà le cas sur les autres segments du crowdfunding. Sur le don, Ulule et KissKissBankBank gèrent environ 80% des flux. Même constat sur l'equity avec Wiseed et Anaxago. Certains acteurs de niche peuvent vivre à côté sur des segments spécifiques. C'est la logique du crowdfunding, la foule attire la foule : les emprunteurs vont là où il y a le plus de prêteurs, et les prêteurs vont là où il y a le plus de projets. »

Figure 6 : Baromètre des différentes plateformes de prêt PME en France en 2015

Rang	Plateforme	Montant prêté	Nb dossiers	Montant moyen	durée moyenne (mois)	Taux moyen
1	Lendix*	11 322 751 €	57	198 645 €	50	6,51 %
2	Unilend	8 638 000 €	116	74 466 €	42	8,13 %
3	Lendopolis	3 594 500 €	55	65 355 €	47	8,14 %
4	Finsquare	3 326 200 €	91	36 552 €	21	7,87 %
5	Lendosphère	2 974 710 €	21	141 653 €	35	5,30 %
6	Credit.fr	890 000 €	24	37 083 €	53	6,82 %
7	Prexem	350 000 €	11	31 818 €	28	7,45 %
8	Bolden	217 000 €	8	27 125 €	35	6,92 %
9	PretUp	87 666 €	8	10 958 €	22	8,13 %
10	Pretgo	35 000 €	2	17 500 €	30	6,50 %
11	PretStory	35 000 €	1	35 000 €	48	7,00 %
12	Tributile	30 000 €	1	30 000 €	12	3,2 %

(<http://www.crowdlending.fr/barometre-du-crowdlending-entreprise-de-decembre-2015/>)

Le tableau ci-dessus nous donne un aperçu du marché actuel des plateformes de prêt aux entreprises en France.

2.5.4 Les conséquences en cas de faillite d'une plateforme

En France, aucun cas de faillite de plateforme n'a encore été recensé, néanmoins l'AMF a déjà prévu une procédure concernant ce cas de figure. La plateforme concernée doit contacter une société spécialisée dans les services de piments tels que Lemon way ou S-Money. C'est eux qui prendront le rôle de tiers de confiance afin de s'assurer de la continuité des échanges entre prêteurs et emprunteurs, la plateforme devra donc rester ouverte jusqu'à que la fin des transactions. Lors d'une interview réalisée par Crowdlending.fr, le responsable communication chez Lemon way a affirmé : « en cas de disparition d'une plateforme de crowdlending, Lemon Way prend en charge la poursuite

de l'activité engagée, c'est à dire la possibilité de remboursement des prêts en cours jusqu'à clôture des projets. Une clause de garantie d'extinction précisant ce point est présente dans le contrat Lemon Way dédié aux plateformes de crowdlending.

En cas de défaut de paiement de l'emprunteur, Lemon Way permet (et recommande) aux plateformes de crowdlending de mettre en place un « compte de paiement de garanti », cumulant un pourcentage de chaque remboursement effectué, qui servira à couvrir totalité ou partie d'un impayé au(x) prêteur(s) lésé(s). »

Il sera donc possible d'être remboursé en dépit d'une faillite de la plateforme à condition que l'emprunteur soit toujours solvable.

En plus des risques propres au modèle du crowdfunding que nous avons vu ci-dessus, il y a également les risques classiques liés aux opérations de financement de projets en phase de création ou début de croissance.

2.5.5 Le risque de défaut

Le risque ici est que l'entreprise à laquelle on prête notre argent ne soit plus en mesure de rembourser mensuellement son emprunt par manque de liquidité. Habituellement, lorsque l'on n'utilisait pas les plateformes de crowdfunding, ceci était une étape clé effectuée directement par les business angels et capital risqueurs afin de déterminer si l'investissement dans telle société sera une réussite. Aujourd'hui, ce processus de sélection est effectué directement par les plateformes de Crowdlending. Chacune utilisant sa propre méthode avec des critères plus ou moins stricts. Dans l'univers du crowdlending il est important pour la plateforme de sélectionner les projets les moins exposés à un défaut, car un important taux de défaut serait nuisible à leur réputation et découragerait de nouveaux investisseurs à investir à travers leurs plateformes. D'ailleurs nous pouvons observer un taux de projets retenus sur les plateformes leader très bas, entre 1 et 2%. Nous constatons également que les plateformes demandent au minimum 2 exercices comptables clos aux entreprises, les entreprises récemment créées n'auront donc pas accès à ce mode de financement. Cela permet de s'assurer de la pérennité et capacité à remboursement, car une entreprise qui est encore en phase de développement ne parvient pas à générer des cash-flow réguliers.

Taux de sélectivité des plateformes françaises en termes de nombre de projets :

- Lendix 1,12 % 129 projets sur 11'478
- Unilend 1,2 % 271 projets sur 25'418
- Lendopolis 25.21 % 118 projets sur 468
- Credit.fr 0.5% 84 projets sur 19'377
- Bolden 1,7% 34 projets retenus sur 1'921
- Prexem NC 31 projets sur NC
- PretUp 7.4% 70 projets sur 949
- Lendosphère NC

Les projets présents sur les plateformes auront également une notation correspondante à la probabilité de défaut estimée par la plateforme. Le processus de sélection est également important afin de limiter le risque de sélection adverse, c'est-à-dire que le porteur de projet présente son idée et ses comptes de manière favorable en occultant certains points-clés ou données sensibles afin de maximiser ses chances d'obtenir une place sur la plateforme.

La transparence est un élément important dans le Crowdfunding de manière générale, l'investisseur peut en outre accéder à une page de statistique sur toutes les plateformes de Crowdlending, celles-ci ont l'obligation d'afficher certaines données, notamment pour le taux de défaut.

Selon Le Décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif, l'article R. 548-5 alinea 3 stipule :

« L'intermédiaire en financement participatif :

3° Publie sur son site internet, de manière facilement accessible depuis la première page :

a) Les conditions d'éligibilité et les critères d'analyse et de sélection des projets et des porteurs de projets ainsi que les informations qu'il recueille à cet effet ;

b) Les taux de défaillance enregistrés au cours des trente-six derniers mois ou, s'il remonte à moins de trois ans, depuis le démarrage de son activité, ainsi calculés et mis à jour trimestriellement :

- la somme du capital restant dû des crédits et prêts sans intérêt présentant une échéance impayée depuis plus de deux mois et le nombre de projets correspondant sur la somme du capital restant dû de l'ensemble des prêts et le nombre de projets correspondant ;

Rapport-gratuit.com
LE NUMERO 1 MONDIAL DU MEMOIRE



- la somme des projets pour lesquels des échéances de remboursement de crédits ou de prêts sans intérêt restent impayées chaque mois sur le nombre total de projets pour lesquels des remboursements sont en cours ; »

Les plateformes doivent donc publier le taux de défaut relatif aux 36 derniers mois en termes de nombre de projets ainsi qu'en termes de montant. Ils doivent également différencier dans leurs taux de défaut, les retards de plus de 60 jours. Les plateformes ne sont pas encore toute en conformité avec cette réglementation.

Tableau 1 : Taux de défaut de paiement affichés par les plateformes en 2016

	Taux de défaut total (nombre)	Tx de défaut total(montant)	Taux de défaut > 60 jours(nombre)	Taux de défaut >60 jours(montant)
Lendix	0.8%	0%*	0%	0%
Unilend	NC	5.86%	NC	5.37%
Lendopolis	4** (3.85%)	2.9%	4** (3.85%)	2.9%
Credit.fr	0%	0%	0%	0%
Bolden	0%	NC (0%)	NC (0%)	NC (0%)
Prexem	1**	NC	0%	0%
PretUp	1.85%	0%*	1.85%	0%*
Lendosphère	0%	0%	0%	0%

* Un taux de 0% est affiché en termes de montant de défaut malgré le défaut d'un ou plusieurs projets car certaines plateformes(Lendix) prennent en charge les échéances impayées au profit des prêteurs. Cela permet aux prêteurs de ne pas subir de défaut mais nous ne savons pas si la plateforme a réellement été remboursé.

**Selon le Décret n° 2014-1053 émis par l'AMF le nombre de défauts(ou montant de défaut) doit être indiqué en pourcentage du nombre total(ou montant total). Certaines plateformes affichent encore le nombre de défauts en chiffre (Ex : 4 projets sur 104) au lieu du pourcentage correspondant.

2.5.6 Fiabilité du taux de défaut

Je me suis intéressé ici à ce taux de défaut affiché par les plateformes afin de comprendre sa réelle pertinence. Il s'avère compliqué de comparer ces taux entre plateformes, car une partie des statistiques se révèlent être affectées par divers biais limitant leur fiabilité pour un investisseur ou emprunteur.

Un taux de défaut de 0.8%(correspond à 1 projet) est affiché sur la page **Lendix**, toutefois le montant de défaut est de 0%. La plateforme se permet d'afficher un montant de défaut de 0%, car elle prend en charge les échéances impayées, cela biaise donc les statistiques. D'autant plus que Lendix nous permet de voir en détail leur portefeuille de prêts et ainsi j'ai pu réaliser que le défaut en question représente tout de même la somme de 490'000 €.

La plateforme PretUp affiche un cas similaire à celui de Lendix avec un taux de défaut en nombre de 1.85% et un taux de défaut en montant de 0%. Toutefois la plateforme n'indique pas se porter garante pour les emprunteurs en défaut, il existe une assurance permettant à l'investisseur d'être remboursé, mais uniquement dans certains cas particulier(décès du chef d'entreprise)

Sur la page de statistique d'Unilend les projets sont séparés selon leur statut de remboursement :

- 12 remboursés dans leur intégralité
- 232 sans incident de remboursement à date
- 10 en liquidation judiciaire
- 2 en redressement judiciaire
- 2 en procédure de sauvegarde
- 11 en recouvrement(2 échéances consécutives impayées)
- 2 en retard (inférieur à 30 jours)

Ici également le taux affiché semble biaisé, nous constatons que dans leur méthode de calcul du taux de défaut que seules les sociétés en liquidation judiciaire sont prise en compte si l'on se réfère à la méthode de calcul qu'ils affichent. (Somme du capital en retard de paiement et du capital restant dû par les sociétés en **liquidation** / Somme du capital restant dû de l'ensemble des prêts sur Unilend).

De plus la manière de calculer les taux de défaut peut sembler peu pertinente pour une plateforme en pleine expansion. Étant donné que le dénominateur du calcul se base sur le total du nombre de projets, une plateforme en pleine croissance va accepter un nombre croissant de dossiers, au fur et à mesure que ce chiffre augmente le taux de défaut va donc diminuer. Par exemple, une plateforme affichant un défaut pour 3 projets sur un total de 200 aura un taux de défaut de 1.5%. Si cette plateforme accepte 20 nouveaux dossiers durant le mois suivant le taux de défaut va automatiquement descendre à 1.35%.

Il faut également noter que certaines plateformes sont très récentes (1-2 ans seulement), raison pour laquelle leur taux de défaut est extrêmement faible voir nul. Afin de faire une analyse comparative pertinente entre plateformes, il faudrait qu'elles atteignent leur stade de maturité. A ce jour les autorités de contrôles compétentes semblent encore faire preuve d'une certaine souplesse, car malgré les différentes réglementations mises en places il semblerait qu'il n'y ait pas encore eu de véritable contrôle concernant le respect de celles-ci par les plateformes de Crowdlending.

Nous constatons que toutes les plateformes possèdent une page de statistique, celle-ci est parfois très complète, mais dans la plupart des cas il manque une partie des informations obligatoires.. Plusieurs sites web mettent également à disposition des informations supplémentaires non obligatoire tels que :

- Le nombre de projets reçus
- Le nombre de projets acceptés
- Le nombre de projets financés avec succès
- Le montant total prêté
- Le montant total remboursé
- Le montant des intérêts reversés aux prêteurs
- Durée des prêts
- Montant moyen des prêts
- Un portefeuille montrant en détail le statut de tous les prêts en cours

Les plateformes ne font donc pas toute preuve de la même transparence comme nous le voyons ci-dessous avec les statistique provenant de la plateforme Bolden fournissant des informations très limitée en comparaison avec celles fournies par la plateforme PretUp :

Figure 7 : Statistiques Bolden

Retrouvez ci-dessous les statistiques de la plateforme au 02/08/2016

- ✓ 26 projets financés pour un montant total de 630 000€
- ✓ Taux de sélectivité : 1,7% (1921 dossiers reçus, 34 retenus)
- ✓ Taux de défaillance : 0%
- ✓ Taux moyen (non pondéré) : 7,52%
- ✓ Taux moyen (pondéré) : 7,50%

(<https://bolden.fr/statistiques>)

Figure 8 : Statistiques PretUp

Statistiques PretUp

DONNÉES DE FINANCEMENT (Actualisé en temps réel)		REMBOURSEMENT (Actualisé en temps réel)	
Nombre de dossiers financés	66	Cumul du capital récupéré	118 039,10 €
Montant financé sur PretUp	969 094 €	Montant des intérêts bruts versés aux Prêteurs	24 223,21 €
Capital Restant Dû (CRD)	843 656 €		
Nombre de Prêteurs	3311		
Nombre d'offres de prêts émis	7080		
Prêt moyen sur PretUp *	141 €		
Durée moyenne des prêts (mois)	25		
Taux moyen des prêts	8,14 %		
Nombre de projets déposés	70		
Nombre de demandes de financement reçues	949		

RECOUVREMENT / IMPAYÉS (Actualisé le 31/07/2016)	
Nombre d'impayés de plus de 3 mois	0
Montant des impayés de plus de 3 mois	0 €
Nombre d'échéances en cours non regularisees	0
Montant des échéances en cours non regularisees	0
Taux de défaut [Retard +60j] (en montant)	0%
Taux de défaut [Retard +60j] (en nombre)	1.85%
Taux de défaut [Retard -60 j] (en montant)	0%
Taux de défaut [Retard -60j] (en nombre)	1.85%

* moyenne des versements des offres de prêts effectués par les Prêteurs sur les dossiers financés

Formules de calcul conformément à l'article R548-5 du décret n°2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif.

Pour le calcul du taux de défaut pour les retards de +60 jours :

- En montant : Capital Restant Dû des Prêts en retard depuis plus de deux mois / Capital Restant Dû des Prêts sains
- En nombre : Nombre de Prêts en retard depuis plus deux mois / Nombre de Prêts sains

(<https://www.pretup.fr/statistiques>)

Concernant les plateformes de Crowdfunding par le don, il n'y a pas de taux de défaut affiché, car le fonctionnement est différent. Les donateurs ne s'attendent pas à récupérer leur investissement, ils espèrent plutôt pouvoir contribuer au développement d'un projet et si le montant nécessaire n'est pas atteint la somme totale récoltée est rendue aux donateurs. Ces plateformes affichent donc un taux de réussite de projets. (souvent autour de 50-60%) qui n'est pas toujours représentatif étant donné que certaines plateformes accepteront une plus large quantité de projets afin de laisser sa chance à plus d'individus.

2.6 Protection pour l'investisseur

2.6.1 La diversification

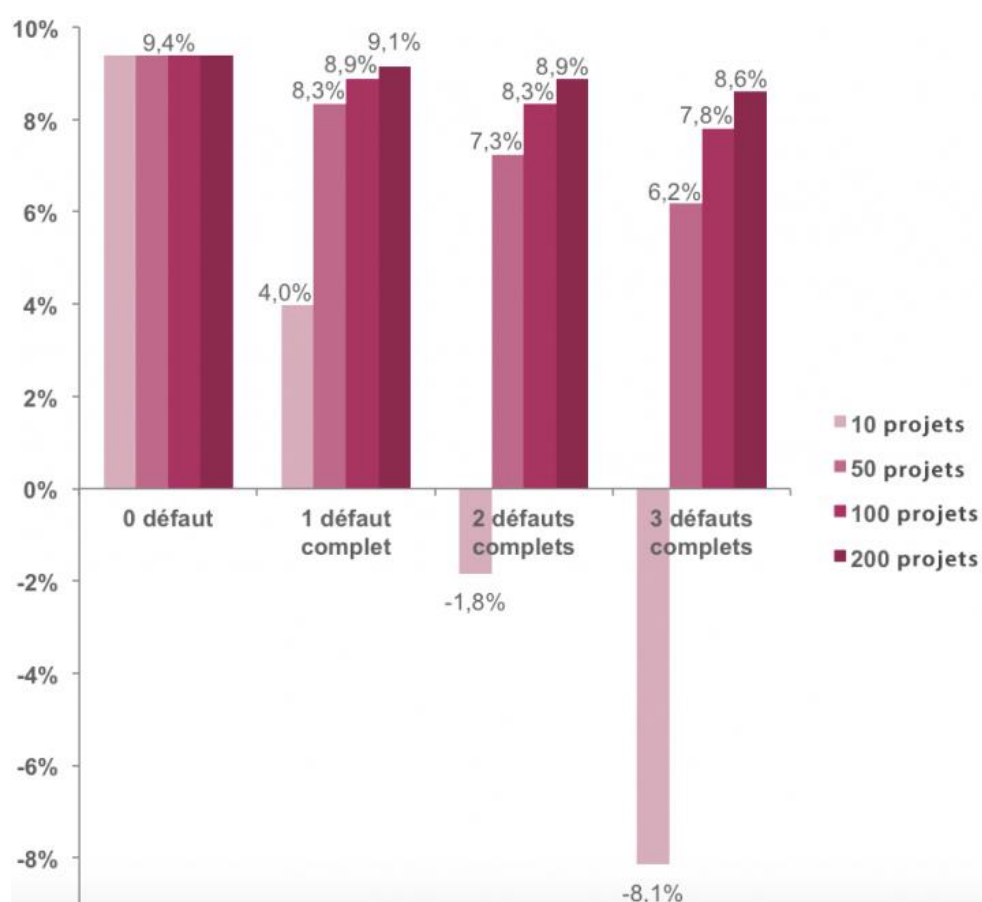
La principale façon de réduire le risque pour un investisseur est de diversifier ses prêts. La diversification permet de répartir son risque sur divers projets. Si un investisseur possède un portefeuille de 1000€ qu'il est prêt à risquer, il diminuera son exposition au risque de défaut en répartissant cette somme sur un grand nombre de projets (en prêtant par exemple 50€ à 20 entreprises différentes) au lieu de tout prêter l'intégralité à une seule entreprise et de s'exposer complètement en cas de défaut.

Le graphique suivant proposé sur la plateforme Unilend permet de mieux nous rendre compte de l'importance de la diversification pour diminuer son exposition au risque de défaut. Les 4 hypothèses suivantes ont été faites :

- Le montant prêté est le même pour chaque entreprise
- Les prêts sont effectués à un taux brut de 9.4%
- La durée moyenne des prêts est de 48 mois

Les défauts affichés sont complets, c'est-à-dire qu'aucune échéance n'a été remboursée. (C'est le scénario le plus pessimiste, car il arrive qu'une entreprise faisant défaut ait au préalable déjà remboursé une partie de son emprunt).

Figure 9 : Unilend diversifier ses prêts



(<https://www.unilend.fr/comment-repartir-ses-prets>)

Le graphique affiche le rendement que l'on obtiendrait dans les cas où 1, 2, 3 ou aucun défaut surviendrait et l'impact de ce défaut complet en fonction du nombre de projets auxquels nous avons prêté. Ici le prêt est réparti sur 10, 50, 100 ou 200 projets, nous constatons rapidement qu'un prêt à 10 entreprises n'est pas suffisant pour se prémunir du risque de défaut. Le taux de rendement passant de 9.4% à 4% pour 1 seul défaut et allant jusqu'à -8.1% si 3 entreprises font un défaut complet. Une diversification sur 50 projets semble suffisante conformément à ce graphique étant donné que la perte de rendement subit par rapport à 100 et 200 projets est modérée. Toutefois dans la pratique il est compliqué de prêter à plus de 50 projets, les plateformes de Crowdlending affichent uniquement entre 1 à 5 projets en cours de financement (légèrement plus pour les plateformes de prêt aux particuliers), il faudra donc investir à travers différentes plateformes pour une diversification optimale.

2.6.2 Assurances

Pour les investisseurs les plus averse au risque il existe des assurances. Peu de plateformes proposent encore cette possibilité, mais on peut s'attendre à un développement de la pratique afin que les plateformes ne proposant pas d'assurance ne

paraissent pas plus risquées, d'un point de vue investisseur, que leurs concurrents. PrêtUp, par exemple, est associé avec l'assurance Gan-Groupama afin de mieux protéger l'intérêt des prêteurs. Ensemble elles ont mis une assurance prêteur pouvant s'appliquer si les conditions suivantes sont remplies :

“Cette nouvelle assurance va garantir les prêts d'un montant maximal de 50.000 euros contre les risques de décès lorsque le dirigeant de l'entreprise emprunteuse est âgé de moins de 70 ans, et contre les risques de perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA) lorsque le dirigeant est âgé de moins de 67 ans.

Les prêts sont assurés contre les risques de redressement judiciaire ou liquidation judiciaire (RJ-LJ) de l'entreprise emprunteuse à condition que :

- L'entreprise emprunteuse ait au moins 36 mois d'existence au jour de la déclaration de cessation des paiements,
- Le dirigeant de l'entreprise soit âgé de moins de 62 ans,
- La déclaration de cessation des paiements intervienne après un délai de carence de 6 mois,
- Le prêt soit d'une durée supérieure à 6 mois,
- L'assurance contre les risques de redressement judiciaire ou liquidation judiciaire permet de rembourser au maximum 50% des mensualités du prêt venant à échéance, hors intérêts de retard et échéances impayées et dans la limite de 12 mensualités.“

L'assurance ne couvre pas la totalité des échéances dues, mais permet de limiter les pertes. Cette assurance est d'autant plus intéressante, car elle est à la charge de la plateforme PrêtUp et ne représente aucun frais supplémentaire pour le prêteur.

La plateforme de prêt aux entreprises Prexem propose un système d'assurance différent. Ici un fond de protection est créé et aura pour but de permettre une indemnisation partielle pour un montant maximum connu au début de l'opération, la couverture étant meilleure pour les emprunteurs de bonne qualité. Ce fonds est toutefois « alimenté par un prélèvement de 0,5 % du montant total de chaque Prêt » ainsi que « 3 % du montant total du Prêt » et « 1 % du capital restant dû chaque année » pour les emprunteurs.

2.7 Performances

Dans la conjoncture actuelle, la rémunération des comptes épargnes dans les banques est extrêmement basse, proche de 0%, certaines banques en Suisse en sont arrivées au

point de proposer des taux négatifs(nous devons donc payer pour prêter/déposer de l'argent à la banque). Le Crowdfunding permet donc aux épargnants de prêter une partie de l'argent qu'ils n'ont pas besoin immédiatement, tout en recevant une rémunération importante, les plateformes annoncent des taux allant de 5 à 10%. Mais attention le risque n'est pas le même, comme nous l'avons vu il y a une faible probabilité que notre prêt ne soit pas remboursé(ou pas intégralement).

2.7.1 Réinvestir les prêts

Dans la réalité obtenir de tels taux de rendement à travers le Crowdfunding n'est pas si simple. Sans prendre en compte les potentiels défauts qui viendraient diminuer la performance, le seul fait de prêter à une entreprise à un taux de 10% n'est pas suffisant pour obtenir 10% de rendement annuel.

Les mensualités que l'emprunteur rembourse chaque mois sont fixes, c'est à dire du même montant et une fois additionnée doivent correspondre à une somme totale égale au montant de l'emprunt plus l'intérêt. Mathématiquement cela se traduit par la formule¹¹ :

$$\sum_{k=1}^{k=12 \cdot t} \frac{M}{(1+i)^k} = C, \quad \text{M correspondant au montant des mensualités, t la durée en année, i le taux d'intérêt et C le capital emprunté}$$

La somme totale étant calculable avec cette formule :

$$M \cdot \frac{1 - \frac{1}{(1+i)^{12 \cdot t}}}{i} = C$$

$$M = \frac{C}{\frac{1 - \frac{1}{(1+i)^{12 \cdot t}}}{i}} = \frac{C \cdot i}{1 - \frac{1}{(1+i)^{12 \cdot t}}}$$

Nous arrivons donc à cette formule en isolant M afin de déterminer les mensualités en fonction du captial, taux et durée du prêt.

En prenant le cas d'un investisseur qui fait un prêt unique de 1000 € remboursable en 1 année au taux de 10%. Le montant des annuités déterminé en utilisant la formule des mensualités est le suivant :

$$M = \frac{1000 \cdot \frac{0.1}{12}}{1 - \frac{1}{(1 + \frac{0.1}{12})^{12}}} = 87.91588 \text{ €}$$

¹¹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Mensualité#Exemple_num.C3.A9rique

Le tableau suivant nous montre l'évolution du prêt et des remboursement (les nombres sont affichés sans leur décimales afin de faciliter la compréhension) :

Tableau 2 : Simulation de mensualités

Mois	Montant de la mensualité	Capital amorti	Intérêts	Capital restant dû
0	0	0	0	1000
1	88	80	8	920
2	88	80	8	840
3	88	81	7	759
4	88	82	6	678
5	88	82	6	595
6	88	83	5	512
7	88	84	4	429
8	88	84	4	344
9	88	85	3	259
10	88	86	2	174
11	88	86	2	87
12	88	87	1	0

(<http://www.crowdlending.fr/comparer-avant-emprunter/>)

Au bout d'un an, le prêteur aura reçu au total 1'086 € si l'on compte le remboursement de son prêt + les intérêts. Par rapport à son prêt initial de 1000€, cela représente une performance annuelle de 8.6%. Nous n'atteignons donc pas les 10% de performance annuelle à laquelle on aurait pu s'attendre.

Nous constatons que l'intérêt que nous percevons diminue au fil des années, car celui-ci est prélevé en fonction du montant du prêt restant à payer (montant résiduel). Or au fil des mois et des remboursements, ce montant va diminuer et l'intérêt perçu également. La méthode de calcul des taux d'intérêt prend en compte la diminution de la valeur des intérêts perçus afin de pouvoir tout de même fixer des mensualités constantes. Si l'on souhaite obtenir un rendement effectif de 10% annuel, il faudrait donc prêter à un taux plus élevé. Un autre moyen d'obtenir ce taux de rendement de 10% consiste à réinvestir immédiatement chaque remboursement que l'on reçoit. De cette manière, l'entièreté de notre argent est en permanence prêtée et donc soumise à un intérêt.

Cependant, réinvestir ses intérêts dans le crowdlending peut s'avérer compliqué, pour les raisons suivantes :

- Comme nous l'avons vu précédemment il y a très peu de projets en besoin de financement à la fois sur une plateforme (1 ou 2 projets seulement voir moins la plupart du temps)
- Il faut trouver un projet dans lequel on puisse réinvestir au même taux
- En supposant que l'on parvienne à trouver immédiatement un projet auquel prêter avec un taux similaire, la procédure de déblocage des fonds n'est pas immédiate. Il faut compter plusieurs jours voir semaines selon la plateforme.
- Le remboursement reçu n'est pas suffisant pour être réinvesti. Les plateformes possèdent un montant de prêt minimum par projet. Il est possible de prêter dès 20€ sur certaines plateformes, mais d'autres exigent des montants minimums plus élevés.

2.7.2 Fiscalité

De plus, le revenu généré par notre prêt sera soumis à une imposition variable selon le pays. Un investisseur Suisse qui prête sur une plateforme française restera imposable en Suisse. Toutefois il n'y a pas de fiscalité spécifique pour le crowdlending en Suisse, celle-ci rentre donc dans la catégorie du gain en capital et sera soumise à l'impôt sur le revenu.

En France l'amendement n° 718 a été mis en place depuis janvier 2016. Celui-ci est très favorable au crowdlending et permet, en cas de défaut de l'emprunteur notamment, de déduire ses pertes sur le revenu d'intérêts d'autre prêt. Ceci permet d'éviter une pleine imposition sur nos gains en intérêts si nous subissons des pertes en parallèle, la déduction étant possible l'année en cours ainsi que les 5 années suivantes.



3. Synthèse

Le crowdfunding est un phénomène récent qui a rapidement su attirer un grand nombre d'investisseurs comme le montrent les chiffres de sa croissance exponentielle en seulement quelques années. Par son côté social qui fait appel à la foule, il a permis aux porteurs de projets en besoin de financement d'accéder à un nouveau genre d'investisseurs. Différentes variantes de crowdfunding ont ensuite vu le jour, mais l'essence même du crowdfunding reste la même, des entrepreneurs à la recherche de fonds vont faire appel à une plateforme afin de trouver des investisseurs.

Le crowdlending a fait son apparition quelques années plus tard en mélangeant les atouts du crédit bancaire avec ceux du crowdfunding. Il est fréquent de lire que ce modèle a permis à des entreprises et particuliers exclus du système bancaire de réaliser un emprunt sans passer par les banques. Avec des taux extrêmement attractifs pour les prêteurs, ceux-ci n'ont pas manqué et les emprunteurs présents sur les plateformes parviennent à récolter en quelques jours le montant nécessaire. Dans le modèle du crowdfunding par donation (avec ou sans récompense) une campagne parvient à récolter les fonds dans 50-60% des cas selon les statistiques fournies par les plateformes. Ceci s'explique par le très grand nombre de projets présents sur ce modèle de crowdfunding il est difficile que tous parviennent à leur but. Or dans le crowdlending les plateformes affichent un taux de financement réussi proche de 100% pour la plupart. C'est-à-dire qu'une fois que nous avons passé les étapes de sélection de la plateforme nous sommes presque assurés de récolter la somme que nous désirons. Ceci peut s'expliquer par la sélection rigoureuse des plateformes, nous avons vu que la plupart acceptent environ 2% des dossiers. Ce taux est extrêmement faible, la plupart des plateformes demandent également au minimum 2 exercices comptables clos excluant d'office les plus jeunes entreprises, une grande majorité des personnes en besoin de fonds ne parvient pas à se financer. Le crowdlending a ouvert de nouvelles opportunités en termes de moyen financement, mais, au vu des faibles taux d'acceptation de dossier qu'affichent les plateformes, il est plus que probable qu'un emprunteur avec un dossier jugé non solvable ou trop risqué pour une banque ne parvienne pas non plus à trouver de financement auprès du financement participatif. On ne peut donc pas considérer le crowdlending comme une solution de replis miracle pour les acteurs exclus du système bancaire. Toutefois, des avantages tels que la rapidité du processus de demande de fonds ou encore un besoin en garantie et cautionnement moins excessif permettent au crowdlending de rester très attractif face au crédit bancaire traditionnel et ainsi en faire un choix préférentiel. Dans tous les cas, il faudra que l'entreprise ou soit à même de

démontrer qu'elle est capable de générer suffisamment de cash flow pour payer les mensualités si elle souhaite être acceptée.

Pour les investisseurs, nous avons vu que le crowdlending s'apparente comme un bon moyen de diversifier son épargne au vu de la conjoncture économique actuelle qui ne permet pas de retirer de réels bénéfices sur les dépôts bancaires, ces derniers proposant une rémunération proche de 0%. Il en va de même pour les obligations de la Confédération Suisse qui en est arrivée à proposer des taux négatifs. Concernant le marché des actions, celui-ci est très instable actuellement. Dans les années 1990-2000, avant que les premières grandes crises financières apparaissent, les marchés développés étaient en croissance continue et l'achat d'une action nous permettait de réaliser des performances de 5 à 15 % sans devoir nous soucier des chiffres comptables de l'entreprise en détail. Aujourd'hui il est devenu bien plus complexe de réaliser de telles prouesses, il faut effectuer une sélection de titres plus judicieuse. De plus, les marchés sont très exposés à toutes sortes d'événements extérieurs. À titre d'exemple, la crise financière qui a pris place en 2008 a fait perdre au SMI (indice boursier Suisse) près de 50% de sa valeur en seulement une année. Plus récemment, le 24 juin 2016 lors de l'annonce de la sortie de la Grande-Bretagne de l'Union européenne a été annoncée le SMI s'est vu perdre 7.7% de sa valeur lors de l'ouverture des marchés.

Les épargnants les plus avertis au risque se retrouvent contraints à devoir payer afin de conserver leur capital, que ce soit à travers les dépôts bancaires ou les obligations sans risque. Afin d'obtenir une rémunération supérieure sur une partie de leur épargne, le risque pris sur les marchés actions semble trop important au vu des performances mitigées dans la conjoncture actuelle. Évidemment il existe d'autres placements moins traditionnels possibles tels que les matières premières ou les produits dérivés, mais ceux-ci sont relativement complexes et par conséquent moins accessibles.

Le crowdlending se présente alors comme une excellente opportunité pour les investisseurs souhaitant faire fructifier une partie de leur épargne. La possibilité de prêter à un taux de 8% peut paraître improbable dans un tel contexte. Comme tout actif financier, plus la rémunération est importante plus le risque est important. Toutefois, le risque semble relativement bas si l'on se fie aux statistiques de défaut affichées sur les plateformes. La majorité affiche entre 0% et 2 % de projets ayant eu un défaut de paiement, ce pourcentage prenant également en compte les défauts partiels. Cependant, les plateformes sont toutes très récentes leur chiffre de défaut ne sont pas encore suffisamment représentatifs de la réalité. Unilend, la 1^{ère} plateforme crowdlending existant depuis seulement 2013 est d'ailleurs celle qui affiche le taux de défaut en montant le plus

élevé avec 5.86%. Notons aussi que les performances passées ne sont pas forcément représentatives de futures performances. Nous avons constaté la présence de plusieurs biais lorsque les plateformes affichaient leurs taux de défaut, que ce soit par la prise en charge des défauts ou par une méthode de calcul ne les prenant pas tous en compte. Il faudrait donc attendre quelques années supplémentaires pour avoir des chiffres plus concrets afin de réellement pouvoir juger de la solvabilité et du risque pris lorsque l'on fait des prêts aux entreprises à travers le crowdlending. Les plateformes n'affichent pas toutes leurs statistiques en conformité avec la réglementation, bien qu'une législation ait été mise en place, les autorités compétentes ne semblent pas encore avoir mis en place de surveillance afin de s'assurer de sa pleine application.

Il est par conséquent primordial pour les investisseurs d'uniquement prêter la part de leur épargne pour laquelle ils peuvent assumer en cas de perte totale ou partielle. De plus, le montant prêté ne leur sera plus accessible pendant la durée du prêt, ils le récupéreront en partie à mesure que leur sont remboursées les mensualités. Diversifier ses prêts sur plusieurs emprunteurs et plateformes est également un atout majeur pour limiter son exposition à un potentiel défaut, il est par conséquent très recommandé de répartir ses prêts sur de petits montants à un grand nombre d'entreprises. L'absence de frais de transaction pour le prêteur sur les plateformes favorise également cette pratique.

Réaliser une performance à hauteur de 8%-10% exigera un engagement supplémentaire de l'investisseur. Lorsqu'il reçoit ses mensualités, il faut qu'il parvienne à trouver un nouveau placement, avec un taux équivalent, dans lequel il réinvestisse les intérêts et éventuellement la part du prêt remboursé (Unilend a développé un système permettant le réinvestissement automatique en fonction de critères prédéfinis). Nous avons constaté que cela n'est pas toujours possible au vu du faible nombre de projets disponibles sur les plateformes. De plus, le rendement réalisé à travers un prêt est soumis à une imposition qui viendra amputer la performance. Ajouté à cela un potentiel inflation, le pouvoir d'achat de l'investisseur diminue au fil des années il faut donc que sa performance réalisée compense ce phénomène. Au final le rendement ne sera probablement pas de 8 à 10% Il va principalement varier en fonction du montant des défauts survenus, mais avec la diversification nous parvenons à réduire l'impact de potentiels défauts et ainsi obtenir une performance nettement supérieure au rendement actuel des comptes épargne. Bien que le risque réel de ce genre d'investissement ne soit pas encore mesurable convenablement faute de statistiques fiables disponibles, la possibilité de prêter pour de faibles montants peut encourager l'investisseur à effectuer un prêt sans mettre en danger une partie importante de son épargne.

3.1 Conclusion

En définitive, le crowdfunding a permis d'intégrer une nouvelle méthode de financement dans un environnement économique compliquée où les entrepreneurs avaient du mal à obtenir le financement pour démarrer leurs projets. Cette forme de concurrence au financement bancaire va pousser les institutions bancaires à devoir innover et améliorer leurs offres afin d'être plus attrayante. Le financement participatif est un secteur jeune et très dynamique, de nouveaux acteurs arrivent régulièrement, certaines banques y ont vu une opportunités et mis en place des partenariats avec les acteurs de ce domaine.

Le secteur est encore loin d'avoir atteint son stade de maturité, de nouvelles plateformes se sont formées récemment encore. Une quinzaine de plateformes existe actuellement pour le prêt participatif, mais tout porte à croire que seule une poignée d'entre elles perdureront. En effet, nous assistons à une croissance exponentielle depuis plusieurs années, le nombre de projets se multiplie et les montants levés augmentent, mais cela reste insuffisant pour assurer la pérennité des plateformes. Nous avons constaté que dans le crowdlending français aucune plateforme ne parvient encore à atteindre son seuil de rentabilité. Et c'est là le plus grand enjeu du crowdlending, réussir à mettre en place un modèle économique rentable et attirer suffisamment d'acteurs. Si on prend le leader français Lendix, il ne génère aujourd'hui qu'un quart du montant nécessaire pour atteindre son seuil de rentabilité. Une plateforme de crowdlending de taille moyenne/grande doit générer 100 millions par année pour être rentable or la totalité des montants réunis par les plateformes de crowdlending n'atteint aujourd'hui pas la moitié de cette somme. On commence déjà à assister au rachat de petites plateformes en difficultés par les concurrents avec l'acquisition de Finsquare, spécialisé dans les prêts à court terme, par Lendix. Pour continuer à croître et atteindre une forme de pérennité, le secteur a besoin que l'environnement réglementaire continue à se développer de manière favorable dans un premier temps.

En se servant d'outils modernes et du web 2.0, la finance participative a réussi à donner un nouveau souffle à l'économie et à changer son image. Certes, elle vient avec sa part de risques, mais ouvre également de nouvelles possibilités. Les entrepreneurs y ont trouvé une chance nouvelle pour obtenir des fonds tandis que les particuliers découvrent un moyen de participer au développement de l'activité économique et à la création d'emplois tout en plaçant leur épargne de manière rentable. Nous participons ainsi tous à la création de valeur en nous engageant de manière responsable pour la communauté.

Bibliographie.

AMF, ACPR, 2014. S'informer sur le nouveau cadre applicable au financement participatif(crowdfunding). [en ligne] Disponible à l'adresse : <http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif.html>

Association de Financement participatif France. Baromètre de l'année 2014. financeparticipative.org [en ligne] [consulté le 5 janvier 2016] Disponible à l'adresse : <http://financeparticipative.org/les-publications-anterieures/annee-2014/>

Aperçu du système fiscal Suisse. Trade and investment Promotion [en ligne] Disponible à l'adresse : http://www.s-ge.com/sites/default/files/FR_Investorenhandbuch_120808_10.pdf

A., Fabrice, 2014. Le crowdfunding au secours de la crise? [Goodmorningcrowdfunding.com](http://www.goodmorningcrowdfunding.com) [en ligne] 21 mars 2014 [consulté le 24 juin 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.goodmorningcrowdfunding.com/le-crowdfunding-au-secours-de-la-crise/>

BABYLOAN. [Babyloan.org](http://www.babyloan.org) [en ligne] [consulté le 20 mai 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.babyloan.org/fr/>

Banque mondiale. 2013 Crowdfunding's Potential for the Developing World. [Infodev.org](http://www.infodev.org) [en ligne] Disponible à l'adresse : http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf

BESSIERE, Véronique, STEPHANY, Eric, 2014. Le crowdfunding fondements et pratiques. De Boeck. Business school. ISBN 978-2-8041-8925-9

CASHARE. [Cashare.ch](http://www.cashare.ch) [en ligne] [consulté le 23 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <https://www.cashare.ch/fr/stats>

DE MONTMOLLIN, Yves, 2016. Le financement participatif, un modèle d'avenir. Le Temps [en ligne]. 7 janvier 2016. [consulté le 27 juin]. Disponible à l'adresse : <https://www.letemps.ch/economie/2016/01/07/financement-participatif-un-modele-avenir>

DIGIT. 2016. Panorama des entreprises financées en crowdlending. [Montaigneconseil.fr](http://montaigneconseil.fr) [en ligne] 23 mars 2016 [consulté le 27 juin] Disponible à l'adresse : <http://montaigneconseil.fr/infographie-panorama-entreprises-financees-crowdlending/>

GAMBET, Jean-Benoit, 2015. Crowdlending et défauts : les vrais chiffres. crowdlanding.fr [en ligne]. 17 novembre 2015 [consulté le 15 juillet]. Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/crowdlending-et-defauts-les-vrais-chiffres/>

GAUDEUL, Joël, 2015. Crowdlending : comment choisir sa plateforme ? blog.bolden.fr [en ligne] 25 octobre 2015 [consulté le 4 juillet] Disponible à l'adresse : <http://blog.bolden.fr/crowdlending-facteur-cles-plateforme/>

GAY, Justin, 2016. Investir en crowdlending : comment ne pas se tromper journaldunet.com [en ligne] 22 mars 2016 [consulté le 24 juin 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.journaldunet.com/patrimoine/finances-personnelles/1175497-investir-en-crowdlending/>

GENIER, Yves, 2015. La Finma place progressivement les plateformes de crowdfunding sous son contrôle. Le Temps.ch [en ligne]. 9 novembre 2015[consulté le 10 janvier 2016] Disponible à l'adresse : <https://www.letemps.ch/economie/2015/11/09/finma-place-progressivement-plateformes-crowdfunding-control>

GEORGE, Mathieu. 2015. Investir en crowdlending : Mode d'emploi [en ligne] [consulté le 12 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/wp-content/uploads/2015/10/ebook-crowdlending-V092015.pdf>

GEORGE, Mathieu. 2015. Taux fixe ou à enchère inversée : Lequel choisir ? Crowdlanding.fr [en ligne] 17 décembre 2015 [consulté le 12 juillet 2016] <http://www.crowdlending.fr/taux-fixe-ou-a-enchere-inversee-lequel-choisir/>

George, Mathieu, 2015. Prêter aux entreprises : Est-ce un placement rentable ? crowdlanding.fr[en ligne] 22 juillet 2015[consulté le 12 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/preter-aux-entreprises-est-ce-un-placement-rentable/>

GEORGE, Mathieu. 2016. Certaines plateformes vont disparaître ... Quel sera l'impact pour les prêteurs ? Crowdlanding.fr [en ligne] 2 février 2016[consulté le 12 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/certaines-plateformes-vont-disparaitre-quel-sera-limpact-pour-les-preteurs/>

GEORGE, Mathieu. 2015. Victoire fiscale pour le crowdlending ! La déduction des pertes est votée. crowdlanding.fr [en ligne] 2 décembre 2015[consulté le 16 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/victoire-fiscale-pour-le-crowdlending-la-deduction-des-pertes-est-votee/>

KPMG CGPME. 2013. Baromètre sur le financement et l'accès au crédit des PME [en ligne] Disponible à l'adresse : <http://www.kpmg.com/fr/fr/issuesandinsights/articlespublications/pages/barometre-kpmg-cgpme-ifop-financement-acces-au-credit.aspx>

LENDIX, Statistiques au 31 juillet. Lendix.com[en ligne] [consulté le 3 août 2016] Disponible à l'adresse : <https://lendix.com/en-savoir-plus/statistiques/>

LESCLESDELABANQUE. Lesclsdelabanque.com [en ligne] [consulté le 24 juin 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.lesclsdelabanque.com/Web/Cdb/Particuliers/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6W7EWV?OpenDocument>

LESCLESDELABANQUE. Lesclsdelabanque.com [en ligne] [consulté le 24 juin 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.lesclsdelabanque.com/Web/Cdb/Particuliers/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/6W9LSR?OpenDocument>

LETY, Benoit, .2015. Fintech : comment les plateformes de crowdlending gagnent de l'argent ? cbanque.com [en ligne] 16 septembre 2015 [consulté le 18 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.cbanque.com/actu/53979/fintech-comment-les-plateformes-de-crowdlending-gagnent-de-argentw>

Louis, 2016. Crowdlending : quels risques ? mon patrimoine.fr [en ligne] 4 avril 2016 [consulté le 5 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.mon-patrimoine.fr/2016/04/04/crowdlending-quels-risques>

MARIKA, Mathieu, 2010. Qu'est ce qu'une IMF ? Microworld.org [en ligne 10 janvier 2016] 2 septembre 2010 [consulté le] Disponible à l'adresse : <http://www.microworld.org/fr/news-from-the-field/article/definition-imf-institution-microfinance>

Massolution/Crowdsourcing.org 2015CF Crowdfunding Industry Report [en ligne] Disponible à l'adresse : <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

MICHEL, Fabien, 2016. Quelles Assurances Pour Les Prêts Du Crowdlending. Blog.pretup.fr[en ligne] 2 mars 2016 [consulté le 3 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://blog.pretup.fr/tag/protection-investisseur/>

NAUDET, Jean-Yves, 2014. Crowdfunding : la concurrence au service de l'innovation. Crowdlending.fr [en ligne] 17 juillet 2014. [consulté le 15 avril 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.contrepoints.org/2014/07/17/172678-crowdfunding-la-concurrence-au-service-de-linnovation>

NEAD, Nate, Nine risks associated with crowdfunding. Crowdfund.co [en ligne] [consulté le 4 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://crowdfund.co/nine-risks-associated-with-crowdfunding/>

PRETUP, Statistique PretUp. Pretup.fr [en ligne] [consulté le 15 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <https://www.pretup.fr/statistiques>

PRETUP, FAQ Prêteur. Pretup.fr[en ligne] Disponible à l'adresse : <https://www.pretup.fr/preter/faq-preteur>

SH, Saiman, 2016. The Global Crowdfunding Industry Raised \$34.4 Billion In 2015, And Could Surpass VC In 2016. Dazeinfo.com[en ligne] 12 janvier 2016[consulté le 6 janvier 2016] Disponible à l'adresse : <http://dazeinfo.com/2016/01/12/crowdfunding-industry-34-4-billion-surpass-vc-2016/>

Simulateur de prêt. Crowdlending.fr[en ligne] Disponible à l'adresse : <http://www.crowdlending.fr/comparer-avant-emprunter/>

ULULE, 2015. les 4 grandes familles du crowdfunding. Chouette.ulule.com[en ligne] [consulté le 23 décembre 2015] Disponible à l'adresse : <http://chouette.ulule.com/post/44532709418/les-4-grandes-familles-du-crowdfunding-petit>

UNILEND, Statistiques. Unilend.fr [en ligne] [consulté le 15 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <https://www.unilend.fr/statistiques>

YOUNITED CREDIT, prêt-dunion.fr[en ligne] [consulté le 15 juillet 2016] Disponible à l'adresse : <http://www.pret-dunion.fr/>

ZAKI, Miret, 2015. Comment investir dans le crowdfunding. Bilan.ch[en ligne]10 août 2015[consulté le 4 juillet 2016] disponible à l'adresse : <http://www.bilan.ch/argent-finances-plus-de-redaction/comment-investir-crowdfunding>